

Przedmowa

Przedstawiony Szanownym Czytelnikom kolejny Zeszyt Naukowy nr 11 Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu zawiera artykuły o zróżnicowanej, ale interesującej problematyce. Podejmują one zagadnienia dotyczące systemu bankowego, konkurencyjności i zarządzania, wybranych problemów wsi i rolnictwa oraz spożycia żywności – w sposób wskazujący na ich związek z profilem Uczelni.

Relacje zachodzące pomiędzy Europejskim Systemem Banków Centralnych a narodowymi bankami centralnymi omawia Elżbieta Mirecka. Autorka zauważa, że narodowe banki centralne nie są integralną częścią Europejskiego Banku Centralnego, ale ich funkcjonowanie jest koordynowane tak, by nie było sprzeczne z realizacją celów i zadań Europejskiego Systemu Banków Centralnych. Narodowe banki centralne wchodzące w skład ESBC nie są klasycznymi bankami centralnymi, ponieważ przestały być bankami emisyjnymi oraz mają ograniczone możliwości zarządzania rezerwami obowiązkowymi i walutowymi. Aldona i Paweł Standarowie analizują pomoc publiczną udzielaną przez Europejski Bank Inwestycyjny państwom będącym nowymi członkami Unii Europejskiej. Pomoc ta przeznaczona jest na różne przedsięwzięcia wspierające ich rozwój regionalny, a zwłaszcza poprawę konkurencyjności terenów zacofanych gospodarczo. Z kolei działalność finansową przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej omawiają Anna Bieniasz i Dorota Czerwińska-Kayzer. Przedstawione powiązania pomiędzy wskaźnikami cyklu należności, cyklu zobowiązań, rentowności i płynności bieżącej wyraźnie podkreślają słabe strony analizy płynności metodą tradycyjną, wśród których należy wymienić brak uniwersalnych norm, niebezpieczeństwo błędnej interpretacji uzyskanych wyników, niemożliwość określenia przyczyn otrzymanych wyników.

W dzisiejszym świecie bardzo ważną kategorią ekonomiczną jest konkurencyjność. Zdolność do konkurowania w warunkach współczesnej gospodarki globalnej przekłada się na konkurencyjność międzynarodową. Małgorzata Domiter analizuje wpływ polityki i strategii proeksportowej danego kraju na konkurencyjność. Autorka stwierdza, że polityka proeksportowa jest działaniem krótkookresowym na rzecz poprawy zdolności gospodarki do eksportu, a strategia ma charakter strukturalny oraz średnio- i długookresowy i sprowadza się do działań pobudzających dostosowania do systemu światowego, do wykorzystywania w nim nisz. Tematem kolejnych artykułów są problemy związane z zarządzaniem przedsiębiorstw. Rozpoczyna je Katarzyna Cieślińska, przeciwstawia-

jąc menedżera w przedsiębiorstwie publicznym i w przedsiębiorstwie prywatnym oraz wskazując, że kontekst własnościowy warunkuje zarówno kryteria doboru, jak i kompetencje kadry zarządzającej. Autorka zwraca uwagę na fakt, że wyższe kompetencje menedżerów firm prywatnych wynikają z istnienia wśród nich konkurencji, którą wymuszają zewnętrzne i wewnętrzne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw. System zarządzania jakością przedstawia Aneta Wysockińska-Senkus jako narzędzie osiągania sukcesu przedsiębiorstwa w pozyskiwaniu klienta poprzez jakość świadczonych usług czy produktów. Autorka podkreśla, że wykorzystanie faktu posiadania certyfikatów w marketingu przedsiębiorstwa pozwala na podniesienie prestiżu danej organizacji i traktowanie jej przez inne firmy jako godnej zaufania. Jan Galicki wskazuje na analogię jako koncepcję usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem. Autor eksponuje koncepcje outsourcingu i kompleksowego zarządzania jakością. Również na kształtowanie jakości jako elementu konkurencyjności zwraca uwagę Barbara Hadryjańska, podkreślając potrzebę jej doskonalenia m.in. poprzez kodyfikację zasad i procedur postępowania.

Stan i perspektywy sektora rolnego w Polsce omawia Joanna Wiśniewska. Autorka dokonała oceny jakościowej wskaźników oraz określiła prawdopodobne kierunki zmian w rolnictwie w najbliższych latach. Dla ukazania miejsca rolnictwa w gospodarce narodowej przeanalizowała takie parametry, jak: wielkość produkcji, zatrudnienie, kapitał, wydatki publiczne i nakłady inwestycyjne w rolnictwie. Autorka jest przekonana, że uczestnictwo w programach pomocowych wpłynie na dalszą modernizację gospodarstw rolnych oraz wzrost stopy inwestycji w rolnictwie. Wprowadzenie rent strukturalnych w rolnictwie zmierza do poprawy struktury agrarnej. Lidia Jabłońska-Porzuczek stwierdza, że początkowy brak zainteresowania programem rent strukturalnych zamienił się szybko na wzrost liczby osób z niego korzystających. Świadczenia te przyczyniają się do wzrostu dochodów ludności wiejskiej, a także zmniejszają wydatki budżetu państwa na świadczenia długoterminowe wypłacane przez KRUS. Jednocześnie zachęcają rolników w wieku przedemerytalnym do zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej i przekazania użytków rolnych osobom młodym, zdolnym do efektywnego ich wykorzystywania. Dochody gmin województwa wielkopolskiego i Polski analizuje Anna Majchrzak. Najwyższym udziałem dochodów własnych cechowały się gminy miejskie, które jednocześnie wykazały się największą samodzielnością finansową. Z kolei gminy wiejskie cechował najniższy udział dochodów własnych i powiązany z tym najwyższy udział subwencji ogólnej, co oznaczało najniższą samodzielność finansową tych jednostek samorządowych i nadmierne uzależnienie od środków zewnętrznych. Natomiast Anna Witczak przedstawia dochody i wydatki gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1994-2004, a następnie ich prognozę na lata 2005-2007. Zdaniem Autorki, największymi przeciętnymi dochodami i wydatkami w latach 1994-2004 charakteryzowały się gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek, najmniejszymi zaś – gospodarstwa domowe

rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. Sporządzone prognozy przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę i przeciętnych miesięcznych wydatków w gospodarstwach domowych ogółem oraz w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych wskazują jednak na dalszy ich wzrost w latach 2005-2007.

Jednym z głównych czynników wzrostu gospodarczego są zmiany w poziomie wyposażenia infrastrukturalnego. Tematykę tę podjęli Małgorzata Dolata i Jarosław Lira, badając rozwój infrastruktury gospodarczej w Polsce w latach 1990-2004 i stwierdzając, że w badanym okresie dokonał się znaczny postęp w rozwoju wyposażenia infrastrukturalnego zarówno wsi, jak i miast. Jednakże podaż i dostępność usług infrastruktury gospodarczej są nadal niedostateczne w stosunku do istniejących w tym zakresie potrzeb.

Kolejnymi problemami poruszonymi w niniejszym Zeszycie Naukowym są standardy zapewnienia bezpieczeństwa żywności oraz problemy związane z jej spożyciem. Justyna Górna stwierdza, że dzięki regularnie aktualizowanym wymaganiom w stosunku do producentów żywności zagwarantowana jest stała, powtarzalna jakość produktu, co spełnia oczekiwania konsumentów. Natomiast Sławomir Kalinowski przedstawia zróżnicowanie struktury spożycia żywności w zależności od wielkości dochodów gospodarstw domowych ludności wiejskiej, stwierdzając, że w dużej mierze uzależniona jest także od udziału i możliwości samozaopatrzenia. Z kolei Joanna Smoluk bada sprzedaż żywności ekologicznej w dużych miastach Polski, wskazując na bariery rozwoju tego rynku, a Grażyna Adamczyk i Szymon Tarant prezentują postawy żywieniowe młodych konsumentów w odniesieniu do produktów mleczarskich. Autorzy stwierdzają, że konsumpcja mleka jest niższa od rekomendowanej przez nauki żywieniowe.

Poznawczy i użytkowy charakter prezentowanych opracowań z pewnością zainteresuje szerokie grono naszych Czytelników, pozwoli na szersze spojrzenie na badane zagadnienia i wywrze pewien wpływ na praktykę decyzyjną.

Kamila Wilczyńska

ELŻBIETA MIRECKA

Ewolucja banku centralnego i jego funkcji na przykładzie Europejskiego Systemu Banków Centralnych

***Evolution of a central bank and its functions
exemplified by the European System of Central Banks***

Wstęp Introduction

Współczesny bank centralny spełnia podstawową rolę w gospodarce rynkowej, wyznaczając i realizując cele polityki monetarnej. Będąc centralną instytucją monetarną, ponosi odpowiedzialność za skuteczność tej polityki. Określenie zadań banku centralnego jest efektem długotrwałej ewolucji instytucji banku, która w różnych krajach przebiegała w różnym czasie i w różnych etapach. Można mówić obecnie o pełnej koncepcji zadań banku centralnego, której brakowało jeszcze na początku XX w. Ewolucja banku centralnego w poszczególnych krajach wykazuje wiele zbieżności. Nowym zagadnieniem jest podział funkcji i kompetencji dawniej w pełni przynależnych narodowym bankom centralnym, a aktualnie dzielonych między nimi a Europejskim Bankiem Centralnym.

1. Historyczny rozwój banku centralnego Historical development of a central bank

Wykształcenie się banku centralnego przechodziło wiele etapów i było zróżnicowane czasowo. Banki centralne o współczesnym charakterze wykształciły się dopiero na początku XX w. Pojawienie się pierwszych banków, wśród których wymienić należy Casa di San Giorgio (Genua 1586 r.), Banco di Rialto (Wenecja 1587 r.), związane było pierwotnie z pośredniczeniem w płatnościach. Banki zaczęły wystawiać kwity depozytowe w zamian za zdeponowany kruszec lub monety. Posługiwanie się kwitami depozytowymi, traktowanymi jako peł-

nowartościowy pieniądz, gwałtownie przyspieszyło rozwój ówczesnego handlu¹. Emisja banknotów, czyli kwitów depozytowych banków, stawała się coraz bardziej powszechna i nie była ograniczana przez konieczność pełnego pokrycia w kruszcu, gdyż ryzyko niewypłacalności było dość ograniczone.

Historyczne przekształcenie się banków emisyjnych w banki centralne w literaturze nie jest jednoznacznie zdefiniowane. Wymienia się dwa różne stanowiska: pierwsze związane jest z procesami ewolucji rynku, drugie wyróżnia czynnik sprawczy, jakim jest państwo². Zgodnie z interpretacją ewolucji rynkowej, koncentracja emisji banknotów w jednym banku jest efektem spontanicznego procesu ewolucyjnego całego systemu bankowego, który doprowadził do przesunięcia pojedynczych gospodarczych kompetencji decyzyjnych z poszczególnych banków na rzecz jednej centralnej instytucji. Powstanie swego rodzaju „banku banków” – jako efekt centralizacji – było w interesie pozostałych banków. Przeciwna koncepcja tłumaczy proces przeobrażania banków emisyjnych w banki centralne jako efekt państwowych regulacji obejmujących system bankowy lub stworzenie publicznych przywilejów poszczególnym bankom – jako efekt działań fiskalnych lub politycznych.

Ogromne znaczenie dla kształtu współczesnego banku centralnego miało powstanie w 1913 r. Systemu Rzeszy Federalnej (ang. Federal Reserve System), który jednocześnie stał się pierwszym bankiem centralnym USA³. W Anglii od 1921 r. Bank of England stał się jedynym spośród dotychczasowych pięciu banków emisyjnych⁴. W Niemczech w 1935 r. funkcjonujące banki emisyjne Saksonii, Bawarii, Wirtembergii i Badenu zaprzestały swojej działalności na rzecz założonego w 1875 r. centralnego banku emisyjnego Niemiec, jakim był Reichsbank⁵. Pierwszym publicznoprawnym bankiem emisyjnym był założony w 1668 r. Sveriges Riksbank w Sztokholmie, natomiast założony w 1694 r. Bank of England stał się symbolem banku centralnego, przejmując stopniowo na siebie podstawowe obowiązki banku emisyjnego, co było także wymuszone przez konieczność finansowania ówczesnych działań wojennych⁶.

Kształtowaniu się banków centralnych towarzyszył proces powstawania jego funkcji i kształtowania pozycji wobec państwa.

¹ W. Baka, *Bankowość centralna, funkcje, metody, organizacja*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1998, ss. 11-12.

² G. Schnelting, *Die Europäische Zentralbank die neue Institution in der Union und ihren geldpolitischen Funktionen*, Shaken Verlag, Aachen 1998, s. 7.

³ Ch. Walter, *Das Federal Reserve System, die Deutsche Bundesbank und das Europäische System der Zentralbanken, Die Europäische Zentralbank im Vergleich*, Verlag K. S. Schulz, Stannberg 1994, s. 22.

⁴ K. E. Bom, *Notenbanken: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, t. 5, Stuttgart 1980, s. 330.

⁵ A. Weber, *Geld und Kredit, Banken und Börsen*, Heidelberg 1959, s. 121.

⁶ K. Eberhart i in., *Die Notenbank, Zentralbankpolitik und Weltwährungsorganisation*, Stuttgart 1976, s. 17.

2. Współczesne banki centralne **Contemporary central bank**

Współczesne banki centralne występują we wszystkich państwach. Po II wojnie światowej zmieniła się jednak podstawa emisji banknotów. Odejście od systemu złotego i jego pochodnych było koniecznością, gdyż wartość emitowanych banknotów określana była przez ich relatywnie ograniczoną ilość, a nie przez obowiązek pokrycia banknotów w złocie. Upowszechniła się tzw. waluta papierowa niezwiązana z jakimkolwiek metalem lub towarem, posiadająca jednak zaufanie użytkowników i mogąca wypełniać funkcje środka cyrkulacji, wymiany i miernika wartości. Funkcje są tym lepiej wypełniane, im bardziej stabilna jest dana waluta. Długoterminowe zaufanie do danej waluty uzależnione jest od reputacji banku centralnego przejawiającego się przez działania na rzecz utrzymania stabilności cen. Współczesna polityka pieniężna posiada swoistą wolność w określaniu celu polityki monetarnej. Podstawowym zadaniem banku centralnego jest ochrona wartości pieniądza poprzez utrzymanie stabilności cen. Ze względu na fakt, że cel banku centralnego jest jednocześnie celem strategii koniunkturalnej państwa, ważne jest określenie pozycji instytucji walutowej wobec państwa reprezentowanego przez rząd. Stopień niezależności banku centralnego w stosunku do państwa wyznacza zdolność banku centralnego do ochrony skuteczności funkcjonowania mechanizmu cenowego w gospodarce rynkowej. Niezależność czy też autonomia banku centralnego jest określana formalnoprawnie poprzez zapisy w Konstytucji lub jej odpowiednikach, a także w statutach banków centralnych. W rzeczywistości jednak istotnym jest określenie obszaru skutecznego samodzielnego (autonomicznego) działania banku centralnego, a więc wyznaczenie granic, w których zagwarantowana jest wolność decyzyjna banku centralnego. Ta swoista wolność decyzyjna to polityczna wolność i możliwość skutecznego oddziaływania ekonomicznego. Regulacje prawne zapewniają podstawy samodzielnności, lecz rzeczywisty obszar skutecznych niezależnych działań określany jest przez realne polityczne i ekonomiczne możliwości urzeczywistnienia celów banku centralnego. Współcześnie bank centralny postrzegany jest jako bank stojący na czele całego systemu pieniężnego i bankowego kraju współrealizującego narodowe interesy gospodarcze. Funkcje wypełniane przez bank centralny to kierowanie polityką pieniężną, a także kontrola emisji pieniądza, bank banków, bank państwa, często zarządzanie państwowymi rezerwami walutowymi, a w niektórych państwach – nadzór bankowy.

W określaniu pozycji banku centralnego ważna jest konstrukcja instytucjonalna systemu monetarnego kraju. Trwają dyskusje na temat słuszności jednolub dwustopniowego banku centralnego. Dwustopniowemu systemowi banku centralnego zarzuca się, że kompetencje dotyczące decyzji monetarnych nie są w pełni zcentralizowane. Układ federacyjny może prowadzić więc do konfliktów

przy podejmowaniu lub realizowaniu polityki monetarnej, efektem może być opóźnienie w realizacji zadań banku. Jako przykład przywoływany jest System Rezerwy Federalnej w swojej początkowej fazie⁷.

Przy konstruowaniu Europejskiego Systemu Banków Centralnych uwzględniono tę swoistą słabość i decyzje monetarne zostały skupione na pierwszym szczeblu systemu, czyli są podejmowane przez Europejski Bank Centralny, a nie przez narodowe banki centralne wchodzące w skład ESBC. Współczesny bank centralny jest ważnym podmiotem gospodarczym kraju, realizującym politykę pieniężną, walutową i stabilizacyjną całego sektora bankowego.

3. Funkcje banku centralnego

Functions of a central bank

Współczesny bank centralny, często także nazywany bankiem walutowym⁸, ponosi odpowiedzialność za całość polityki pieniężnej – zarówno za wyposażenie gospodarki w pieniądź banku centralnego, jak i jego oddziaływanie na kierowanie obrotem bezgotówkowym. Niezależnie więc od sformułowanych ustawowo zadań bank centralny jako zadanie priorytetowe ma do zrealizowania zabezpieczenie kraju lub określonej wspólnoty (Unia Europejska) w pieniądź. Z czasem wyodrębniły się zróżnicowane instrumenty polityki pieniężnej wykorzystywane do realizacji jego zadań. Wybór instrumentu uzależniony jest od realizowanej strategii polityki pieniężnej.

3.1. Polityka pieniężna

Monetary policy

Bank centralny może realizować cele bezpośrednie, a dokładniej cele końcowe, do których należy np. określona stopa inflacji, wzrostu, wielkość zatrudnienia, bilans płatniczy lub kurs walutowy, co z reguły ma swój zapis w statucie. Bank centralny może zdecydować się także na realizację strategii dwustopniowej. W takim przypadku są zdefiniowane i realizowane cele pośrednie określone przez aktualną sytuację monetarną kraju, np. określenie tempa wzrostu danego agregatu pieniężnego w następnym roku, oraz dobierane są odpowiednie instrumenty polityki pieniężnej. Europejski Bank Centralny przyjął jednostopniową strategię polityki pieniężnej, czyli działa bezpośrednio na cel końcowy, jakim jest stabilność cenowa.

⁷ B. Eichengreen, *Designing a Central Bank for Europe. A Cautionary Tale From The Early Years of the Federal Reserve System*, NBER Working Paper No 3840, 1991.

⁸ O. Issing, *Einführung in die Geldpolitik*, München 1996, s. 334.

3.2. Emisja banknotów

Issue of banknotes

Bank centralny, nazywany także centralnym bankiem emisyjnym lub bankiem emisyjnym, jako jedyny posiada prawo emisji (monopol) ustawowych środków płatniczych, czyli banknotów. Wyjątek stanowiła Szkocja, Luksemburg i Hongkong. Jest to jedna z podstawowych funkcji współczesnego banku centralnego. Posiadając monopol emisyjny, bank centralny określa i kontroluje obieg ustawowych środków płatniczych, tj. dokonuje ciągłej kontroli ilości pieniądza w obiegu. Poprzez kontrolę nad ilością pieniądza może kierować podażą pieniądza i kredytu.

W nielicznych państwach bank centralny posiada także prawo do bicia monet, zwyczajowo jednak prawem tym dysponuje państwo. Zarządzanie monetami jednak prowadzone jest przez bank centralny. Państwo dokonuje tylko produkcji monet w wielkości określonej przez bank centralny na podstawie zgłoszonego zapotrzebowania przez banki.

Bank centralny zajmuje się także stroną techniczną obrotu pieniężnego, czyli planowaniem, wyglądem, rozwojem i produkcją banknotów. Odpowiedzialny jest również za wycofywanie i niszczenie zużytych banknotów i monet⁹.

3.3. Bank banków

Banks' bank

Bank centralny zaopatruje banki w pieniądź banku centralnego poprzez finansowanie kredytowe. Jest to ostatnie źródło refinansowania banków komercyjnych i dlatego przyjęło się nazywać bank centralny bankiem banków (ang. Lender of Last Resort)¹⁰. Funkcja ta ma fundamentalne znaczenie dla banków komercyjnych, gdyż w wielu przypadkach zapewnia możliwość realizacji działalności kredytowej. Co prawda, banki komercyjne mogą zaopatrzyć się w potrzebną ilość pieniądza banku centralnego na rynku pieniężnym, ale nie zawsze znajdują się na nim nadwyżki pieniężne.

Bank centralny może też świadczyć czyste usługi bankowe na rzecz państwa i innych banków w zakresie technicznej obsługi obrotu pieniężnego między bankami. Następuje tu swoista ochrona systemu rozliczeniowego i zapobieganie pojawieniu się tzw. efektu domina, który może zaistnieć, kiedy banki tracą swoją wiarygodność lub płynność.

Bank centralny spełnia ważną rolę pomocową w sytuacjach kryzysów gospodarczych, bankowych i zachwiania płynności – występuje wtedy w roli stabiliza-

⁹ Die Deutsche Bundesbank, *Geldpolitische Aufgaben und Instrumente*, „Sonderdrucke” 7/1993, Frankfurt/Main, s. 18.

¹⁰ Ch. Goodhart, *Central Banking*, w: *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, P. Newman, London-New York 1992, s. 321.

tora posiadającego wystarczające informacje odnośnie do sytuacji banków i wielkości potencjalnej pomocy. Konieczna jest zatem bieżąca obserwacja banków, aby nie pojawił się tzw. efekt zarażenia bankructwem. Ważne są tu działania dwójakiego rodzaju: zapobieganie kryzysom i działania stabilizujące system finansowy¹¹.

3.4. Bank państwa ***Country's bank***

Banki centralne prawie we wszystkich państwach realizują funkcje banku agenta i doradcy państwa. Dokonuje się to w trzech przypadkach:

- gdy publiczne podmioty (np. ministerstwa, urzędy) w całości lub w większości deponują rezerwy kasowe na kontach banku centralnego,
- gdy państwo i organy administracji publicznej zaciągają kredyty w banku centralnym,
- gdy bank centralny współdziała przy zaciąganiu kredytów przez państwo na międzynarodowych rynkach kredytowych.

Bank centralny prowadzi także obsługę kont organów administracji publicznej, np. przychody związane z poborem podatków lub wydatki związane z pensjami urzędników.

Bank centralny zobligowany jest do ochrony kursów giełdowych papierów wartościowych emitowanych przez państwo, a handlowanych na giełdzie. Ochrona ta polega na wyrównywaniu wahań kursowych, jednak bez jednoczesnego wpływu na trend tego kursu, tak aby nie powstał fałszywy obraz poziomu kursu notowanych papierów.

3.5. Zarządzanie rezerwami walutowymi państwa ***Management of the country's foreign currency reserves***

Polityka rezerw walutowych danego banku centralnego uzależniona jest od rodzaju systemu walutowego, do którego należy dane państwo. System waluty złotej (ang. Goldstandard), w którym obowiązywał system kursów stałych, charakteryzował się tym, że ilość pieniądza krajowego uzależniona była od zakupionych zapasów złota. Było to efektem uzależnienia emisji waluty od złota. Wzrost gospodarczy wymagał więc napływu złota do banku centralnego. Przy systemie kursów zmiennych kurs walutowy kształtuje się na rynku dewizowym jako efekt podaży i popytu. Banki centralne w zasadzie mogłyby realizować swoje cele polityki monetarnej bez posiadanych rezerw walutowych. Jednak internacjonalizacja rynków walutowych zmusza banki centralne do posiadania rezerw walutowych w celu zabezpieczenia międzynarodowej płynności.

¹¹ G. Kaufmann, *Lender of Last Resort*, Economic Working Paper Series No. 9101, Deakin University, Australia 1991, s. 4.

Zarządzanie narodowymi rezerwami walutowymi jest różnie regulowane. Zarządzanie może być w gestii rządu (np. Wielka Brytania) lub instytucji specjalnie do tej czynności powołanych (np. Włochy), które zbliżone są do banku centralnego chociażby poprzez swoje miejsce w strukturze banku centralnego. Zmiany w strukturze rezerw walutowych, interwencje na rynku dewizowym i ich wpływ na ilość pieniądza i wielkość działalności kredytowej banków przemawiają za tym, by zarządzanie rezerwami odbywało się poprzez bank centralny, gdyż działania te mają wpływ na kształtowanie się ilości pieniądza, który jest czynnikiem wykorzystywanym przez bank centralny w realizowanej przez niego polityce monetarnej.

3.6. Nadzór bankowy ***Banking supervision***

Konieczność wprowadzenia nadzoru bankowego wynika z faktu, iż bankowość odznacza się bardzo wysokim stopniem ryzyka działania, określanego zarówno przez czynniki zewnętrzne i wewnętrzne. Ryzyka w działalności banku pozbyć się nie można, ale poprzez wprowadzenie nadzoru ryzyko może mieć charakter kontrolowany. Wykształciły się trzy warianty instytucjonalnego usytuowania nadzoru bankowego: w banku centralnym, w ministerstwie finansów oraz poza bankiem centralnym – w formie specjalnej agencji rządowej¹².

Nadzór bankowy umiejscowiony w banku centralnym występuje m.in. we Włoszech, Hiszpanii, Portugalii, Holandii, Luksemburgu, Wielkiej Brytanii (do 1997 r.). Nadzór bankowy, jako oddzielna instytucja, występuje m.in. w Austrii, Niemczech, Danii, Norwegii. W USA nadzór bankowy sprawowany jest przez System Rezerwy Federalnej i pięć oddzielnych instytucji, co powoduje często kolizje w sprawowaniu nadzoru¹³.

W literaturze spotyka się wiele argumentów za i przeciw poszczególnym rozwiązaniom. Najczęściej powtarzającymi się argumentami za sprawowaniem nadzoru bankowego przez niezależną instytucję jest wyeliminowanie konfliktu interesów między realizacją podstawowego celu banku centralnego, jakim jest stabilność cenowa a koniecznością interwencji dokonywaną przez bank centralny, aby zapewnić stabilność finansową. Kolejny argument to obawa przed nadmierną koncentracją władzy w jednej instytucji, czyli w banku centralnym. Koncentracja władzy w banku centralnym może też osłabić czujność i skuteczność nadzoru, co prowadzić może potencjalnie do bankructw banków. Argumenty przemawiające za pozostawieniem nadzoru bankowego w strukturze banku centralnego to zwrócenie uwagi na fakt, że bank centralny realizuje politykę pieniężną przy współudziale pozostałych banków, dlatego bank centralny musi na bieżąco

¹² W. Baka, *Bankowość centralna...*, s. 72.

¹³ Board of Governors of the Federal Reserve System. *The Federal Reserve System. Purpose & Functions*, wyd. VII, Washington 1984, s. 88.

uzyskiwać informacje dotyczące sytuacji finansowej i wypłacalności swoich partnerów. Rozdzielenie obszaru związanego z realizacją polityki monetarnej od obszaru pozyskiwania informacji spowodowałoby ograniczenie skuteczności wykorzystania informacji, efektem czego mogłyby być trudności w realizacji polityki monetarnej banku centralnego.

4. Relacje między Europejskim Bankiem Centralnym a narodowymi bankami centralnymi Relations between the European Central Bank and national central banks

Europejski Bank Centralny, który powstał 1 czerwca 1998 r. w wyniku przekształcenia Europejskiego Instytutu Walutowego działającego w ramach realizacji II etapu budowy Unii Gospodarczo-Walutowej, jest jedną z najważniejszych instytucji UE. Podstawą prawną jego powstania jest Traktat o Wspólnocie Europejskiej, który zgodnie z art. 48 tworzy Europejski System Banków Centralnych. Europejski System Banków Centralnych (ESBC) i składa się z Europejskiego Banku Centralnego (EBC) oraz narodowych banków centralnych państw członkowskich UE (aktualnie 25 państw). Statuty ESBC i EBC stanowią integralną część Traktatu o Wspólnocie Europejskiej.

Art. 105 Traktatu o UE definiuje główny cel ESBC, którym jest utrzymywanie stabilności cenowej. Jako podstawowe zadania, zgodnie z art. 105.1 Traktatu, wymienia się:

- definiowanie i urzeczywistnianie polityki pieniężnej Wspólnoty,
- przeprowadzanie operacji walutowych (zgodnie z art. 111),
- utrzymywanie i zarządzanie oficjalnymi rezerwami walutowymi państw członkowskich,
- popieranie należytego funkcjonowania systemów płatniczych¹⁴.

4.1. Struktura federalna i dwuszczeblowość Federal structure and a two-level characteristic

Europejski System Banków Centralnych posiada federalną strukturę, gdzie Europejski Bank Centralny jest jednostką wspólnotową, natomiast narodowe banki centralne to jednostki federalne. Konstrukcja federalna zapewnia decentralizację struktury, która do tej pory nie miała miejsca w Unii. Pod względem prawnym narodowe banki centralne są na równi z EBC, co oznacza, że nie są one organami Europejskiego Banku Centralnego. Wyrazem układu federalnego systemu jest jego dwuszczeblowość. Nie oznacza to jednak, że ESBC pod względem organi-

¹⁴ *Prawo Unii Europejskiej*, ParkPrawo, Bielsko-Biała 2006, ss. 71-75.

zacyjnym stanowi sieć filii, ale że obok centrali, jaką jest EBC, funkcjonują narodowe banki centralne tworzące kolejną instytucję o charakterze emisyjnym i nadal posiadające określone kompetencje i samodzielność decyzyjną¹⁵.

Wątpliwości co do słuszności dwuszczeblowości wynikają z faktu, że w wyniku integracji i powstania ESBC krajowe banki centralne państw członkowskich zostały pozbawione swoich tradycyjnych kompetencji w określaniu polityki pieniężnej. Oznacza to zarówno w aspekcie formalnym, jak i materialnym koniec narodowej suwerenności walutowej, co w rzeczywistości jest utratą przez państwo czynnika regulującego gospodarkę, a tym samym zmniejsza odpowiedzialność państwa za efekty gospodarowania. W miejscu jednoosobowej odpowiedzialności prezydenta (prezesa) banku centralnego pojawia się współdecydowanie, gdyż każdy prezydent narodowego banku centralnego zasiada w Radzie Zarządzającej EBC¹⁶.

Polityka monetarna Unii jest polityką jednolitą i jednorodną i żadne państwo członkowskie nie może dokonywać zmian w jej założeniach. Decyzje jedynej centralnej instytucji, jaką jest EBC, eliminują niejasności kompetencyjne odnośnie do kształtowania, realizacji i kontroli polityki monetarnej integracji, a zarazem powodują wzrost zaufania do UE na międzynarodowych rynkach finansowych. Utrata częściowej suwerenności narodowej kompensowana jest przyrostem konkurencyjności całego obszaru zintegrowanego UE. Dwuszczeblowość zapewnia, że ESBC posiada wewnętrzną strukturę dwuszczeblową z gwarancją centralnie podejmowanych decyzji. Narodowe banki centralne w wyniku wcielenia ich w strukturę ESBC nie nabywają statusu instytucji unijnej ani nie wchodzi w żadną strukturę unijną na żadnym poziomie. Narodowe banki centralne nie są zatem organami EBC i nadal posiadają narodową osobowość prawną.

4.2. Podporządkowanie banków centralnych i głosowanie ***Subordination of central banks and voting***

Obok utraty kompetencji odnośnie do polityki monetarnej narodowe banki centralne, zgodnie z art. 14.3 Protokołu w sprawie Statutu ESBC i EBC, są podporządkowane EBC, gdyż zobligowane są do działania zgodnie z wytycznymi i instrukcjami EBC¹⁷. Europejski Bank Centralny posiada nadrzędną pozycję wewnątrz ESBC zarówno odnośnie do decyzji kierowania, jak i kontroli. Posługuje się jednak narodowymi bankami centralnymi jako podporządkowanymi organami wykonawczymi. Wykształcił się układ nadrzędnych i podrzędnych instytu-

¹⁵ O. Issing, *Notenbanken*, w: W. Albes, *Notenbanken Vervassung, Ziele, Organisationen und Instrumente*, HdWW, 1996, s. 341.

¹⁶ K. Michałowska-Gorywoda, *Podjęmowanie decyzji w Unii Europejskiej*, Scholar, Warszawa 2002, ss. 294-295.

¹⁷ Protokół w sprawie Statutu Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego, w: W. Baka, *Bankowość centralna...*, s. 327.

cji, a podporządkowanie to ma charakter tylko funkcjonalny. Narodowe banki centralne, jako część składowa ESBC, mają taką samą pozycję prawną jak EBC. EBC i narodowe banki centralne są zintegrowane w ESBC, zachowują jednak swoją samodzielność.

Odpowiedzialność za politykę pieniężną ESBC ma charakter ponadnarodowy, gdyż przy podejmowaniu decyzji każdy członek Rady ma jeden głos, niezależnie czy jest prezydentem narodowego banku centralnego, czy członkiem Zarządu EBC. Zasada równości głosów powoduje, że silne gospodarczo państwa członkowskie mają jeden głos, co z punktu widzenia dbałości o koniunkturę gospodarczą może powodować, że właśnie te państwa są w mniejszości, niejako „niereprezentowane”, co może mieć negatywne skutki decyzyjne. Państwa o mniejszym znaczeniu, a dokładniej o mniejszym gospodarczo wpływie na koniunkturę, mają taki sam wpływ na decyzje jak liderzy gospodarczy. Nastąpił zatem wzrost ich wpływu na centralne decyzje ESBC.

5. Zadania narodowych banków centralnych

Taks of national central bank

Narodowe banki centralne jako części składowe ESBC są zobligowane do działań wyznaczonych przez EBC. Zgodnie z art. 9, 12.1 i 14.3 Protokołu w sprawie Statutu¹⁸, narodowe banki centralne są zdecentralizowanymi jednostkami operacyjnymi ESBC. Zadania, które dotychczas realizowały narodowe banki centralne, a które są zarówno w Traktacie UE, jak i w Statucie ESBC przypisane ESBC, nie są już przez nie realizowane. Narodowe banki centralne zostały zobligowane do stosowania określonych instrumentów, by móc realizować wyznaczoną przez EBC politykę pieniężną.

5.1. Polityka pieniężna i walutowa

Monetary and foreign currency policy

Narodowe banki centralne są zobligowane do realizacji określonej polityki pieniężnej w wyznaczonych przez EBC ramach. Współdziałają one na rzecz zagwarantowania stabilności cenowej i są współodpowiedzialne za całokształt działań operacyjnych ESBC. Decentralizacja wykonawcza powoduje w wielu przypadkach przybliżenie narodowych banków centralnych do wspólnotowej (europejskiej) polityki pieniężnej i jednocześnie obejmuje swoimi wpływami wszystkie miejsca finansowe obszaru Eurolandu, jak i pośrednio państw członkowskich UE, które nie wprowadziły euro.

Narodowe banki centralne prowadzą co prawda politykę pieniężną pod nadzorem i zgodnie z poleceniami EBC, ale nie w ich imieniu i nie ponoszą odpo-

¹⁸ W. Baka, *Bankowość centralna...*, ss. 322-327.

wiedzialności na zewnątrz za jej rezultaty. Prowadzą transakcje we własnym imieniu i na własny rachunek¹⁹. Partnerami transakcyjnymi są narodowe banki centralne, a nie EBC. Oznacza to, że narodowe banki centralne mają możliwość prowadzenia transakcji i odpowiadają za nie, natomiast wpływy po zrealizowaniu tychże transakcji zasilają ESBC, co jest zgodne z art. 32 Statutu ESBC. EBC ustala instrumenty finansowe i kryteria finansowe (np. wysokość stóp procentowych) konieczne do realizacji polityki pieniężnej, ale nie ustala ich charakteru prawnego.

Polityka pieniężna Eurosystemu realizowana jest z wykorzystaniem jednolitych instrumentów, są to operacje otwartego rynku, stałe ułatwienia i system rezerw obowiązkowych. Kształtowanie tej polityki następuje na szczeblu centralnym, a więc przez EBC, natomiast narodowe banki centralne realizują tę politykę.

W gestii narodowych banków centralnych pozostawiono możliwość regulacji podstaw prawnych instrumentów polityki pieniężnej. Dla osiągnięcia celów ESBC narodowe banki centralne mogą przeprowadzać operacje na rynkach finansowych, co oznacza – zgodnie z art. 18.1 Protokołu w sprawie Statutu ESBC i EBC – dokonanie przez nie wyboru typu zabezpieczeń prowadzonych transakcji. Zatem narodowemu bankowi centralnemu został pozostawiony swoisty, dość wąski obszar samodzielności, co wynika z faktu utrzymania jednolitości ESBC, która jest skutecznie realizowana i chroniona.

Operacje otwartego rynku są szeroko stosowane przez narodowe banki centralne w celu kształtowania stóp procentowych i zapewnienia płynności systemu bankowego. Zgodnie z zaleceniami EBC, przez narodowe banki centralne w ramach prowadzonych operacji otwartego rynku stosowane są następujące instrumenty²⁰: operacje warunkowe i bezwarunkowe banku centralnego, emisja certyfikatów dłużnych, swapowe transakcje dewizowe i przyjmowanie na określony termin depozytów banków komercyjnych.

Wszystkie operacje są przeprowadzane z inicjatywy EBC, a realizowane przez narodowe banki centralne. Stałe ułatwienia mają za zadanie dostarczenie lub wycofanie z rynku pieniężnego środków płynnych w czasie jednego dnia (dokładnie 24 godzin). Ułatwienia te wykorzystywane są przez narodowe banki centralne w kształtowaniu wysokości stóp procentowych na rynku jednodniowych depozytów i kredytów. Jednodniowe depozyty są składane przez banki komercyjne w narodowych bankach centralnych, natomiast jednodniowe kredyty są udzielane przez narodowe banki centralne bankom komercyjnym pod zastaw papierów wartościowych. W obu przypadkach oprocentowanie ustalane jest z góry.

System rezerw obowiązkowych jest skutecznym instrumentem regulowania płynności banków, a przez to całego systemu bankowego. System ten jest jednolity na całym obszarze Eurosystemu. Wszystkie banki Eurosystemu i oddziały ban-

¹⁹ H. Goetze, *Die Tätigkeit der nationalen Zentralbanken in der Währungs- und Wirtschaftsunion*, „Europäische Hochschulschriften” Vol. 2596, Peter Lang Verlag, Frankfurt/Main 1999, s. 101.

²⁰ Europäische Zentralbank, *Geldpolitik der EU*, Frankfurt/Main, Monatsbericht IX 1998 r.

ków działających na tym obszarze, a mające swoje siedziby poza nim, są zobowiązane do tworzenia rezerw obowiązkowych, które są naliczane w trybie miesięcznym i są oprocentowane. Stopa procentowa obliczana jest na podstawie stopy procentowej podstawowych operacji refinansowych. Wysokość rezerw obowiązkowych określana jest jako średnia miesięczna. Okres ustalania wysokości stopy procentowej zaczyna się 24. dnia każdego miesiąca, czyli bankom pozostawiono swobodę kształtowania tej wielkości. Jako podstawę tworzenia rezerw obowiązkowych przyjmuje się depozyty, wyemitowane papiery dłużne i papiery rynku pieniężnego²¹. Zgodnie z art. 30 Protokołu w sprawie Statutu ESBC i EBC, narodowe banki centralne utrzymują znakomitą większość swoich rezerw obowiązkowych w EBC. Pozostała, mała część tych rezerw jest zarządzana nadal przez narodowe banki centralne, które jednak muszą zwracać uwagę, by zarządzanie i finansowe zaangażowanie tych rezerw nie było sprzeczne z celami ESBC.

5.2. Zarządzanie rezerwami walutowymi ***Management of foreign currency reserves***

Narodowe banki centralne dokonały wpłaty na rzecz EBC i zgodnie z art. 28.2 Statutu ESBC i EBC są jedynymi subskrybentami i posiadaczami kapitału EBC. Kapitał ten w momencie ustanowienia EBC wynosił 5 mld ECU (art. 28.1 Statutu ESBC i EBC) i może być powiększany, co miało miejsce 1 maja 2004 r. w wyniku przyjęcia kolejnych 10 państw do Unii Europejskiej.

Oprócz wpłaty na rzecz kapitału założycielskiego państwa członkowskie są zobligowane do przekazania części swoich rezerw dewizowych w walutach innych niż waluty państw członkowskich, proporcjonalnie do udziału w subskrybowanym kapitale EBC. Rezerwy te są zarządzane przez EBC i wykorzystywane w prowadzeniu polityki walutowej. Struktura rezerw walutowych została określona przez EBC i składa się w głównej mierze z dolarów amerykańskich, jenów japońskich i złota. Formalnie rezerwy zostały przekazane przez narodowe banki centralne na rzecz EBC, jednak część tych rezerw, w tym całe złoto, nadal fizycznie jest w tychże bankach. Zarządzanie rezerwami walutowymi ma charakter zdecentralizowany, czyli narodowe banki centralne zarządzają nimi zgodnie z wytycznymi EBC, a także zarządzają swoimi rezerwami walutowymi. Interwencje na rynku walutowym są dokonywane przez narodowy bank centralny i sporadycznie przez EBC (12 września 2001 r. po atakach na WTC, aby przywrócić normalne funkcjonowanie rynków finansowych).

Polityka rezerw walutowych prowadzona przez narodowe banki centralne wymaga spójności z polityką prowadzoną przez EBC, dlatego też narodowe banki centralne są zobligowane do informowania lub uzgadniania z EBC przeprowadzanych operacji walutowych.

²¹ R. Wierzbą, *Europejski Bank Centralny*, Biblioteka Bankowca, Twigger, Warszawa 2003, s. 96.

Podsumowanie

Summing up

Integracja narodowych banków centralnych z Europejskim Systemem Banków Centralnych znacznie ograniczyła ich samodzielność funkcjonowania. Tworzenie i realizacja polityki pieniężnej i walutowej zostały bardzo ograniczone na rzecz EBC, gdyż narodowe banki centralne nie mogą tworzyć narodowej polityki pieniężnej i walutowej, są natomiast zobligowane do realizacji zadań w ramach tych polityk, ale wyznaczanych przez ESBC dla całego obszaru zintegrowanego. Funkcja banku państwa także jest ograniczona. Bank centralny może występować w tej roli jako zarządzający zadłużeniem państwa, jako agent fiskalny lub udzielający kredytów, jeśli te działania nie przeszkadzają w realizacji celów ESBC.

Banki centralne będące w strukturze ESBC także nie realizują funkcji banku emisyjnego, z wyjątkiem banków centralnych Danii, Wielkiej Brytanii i Szwecji, a także 10 państw, które przystąpiły do Unii w dniu 1 maja 2004 r., jednak banki tych państw przestaną realizować funkcję banku emisyjnego w momencie wprowadzenia euro na ich obszar.

Tworzenie i zarządzanie przez narodowe banki centralne rezerwami obowiązkowymi i rezerwami walutowymi zostało bardzo poważnie ograniczone na rzecz EBC, mimo że część tych rezerw pozostaje nadal w gestii tychże banków.

Jedynie funkcja banku banków została w pełni zachowana przez narodowe banki centralne. Nadal mają one pozycję naczelną w narodowych systemach bankowych państw członkowskich Unii, ponieważ banki kredytowe są uzależnione w zaopatrzeniu w pieniądź od banku centralnego. Funkcja ta jest realizowana ze względu na dwustopniową architekturę systemu bankowego i ze względu na fakt, iż rezerwy obowiązkowe są częściowo utrzymywane na kontach narodowych banków centralnych, co stwarza możliwość prowadzenia przez narodowe banki centralne działalności refinansowej.

Publiczne zapewnienia Europejskiego Systemu Banków Centralnych, że narodowe banki centralne są jego częścią składową i nadal wypełniają wszystkie funkcje banku centralnego, nie mają potwierdzenia w przeprowadzonej analizie. Funkcje te zostały utrzymane przez narodowe banki centralne w takiej wielkości, która nie zagraża realizacji zadań Europejskiego Systemu Banków Centralnych i Europejskiego Banku Centralnego. Narodowe banki centralne, które zintegrowały się z Europejskim Systemem Banków Centralnych, przestały być klasycznymi bankami centralnymi. Może to być traktowane jako utrata suwerenności, ale jest jednocześnie gwarancją, że polityka monetarna będzie nadal realizowana bez możliwości ingerencji różnych grup nacisku, a szczególnie rządu, który w celu osiągnięcia swoich koniunkturalnych, politycznych celów i przy ograniczonej kompetencji mógłby doprowadzić do kryzysu całej gospodarki.

Literatura

Bibliography

- Baka W., *Bankowość centralna. Funkcje, metody, organizacja*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1998.
- Board of Governors of the Federal Reserve System. *The Federal Reserve System. Purpose & Functions*, wyd. VII, Washington 1984.
- Born K. E., *Notenbanken: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, t. 5, Stuttgart 1980.
- Die Deutsche Bundesbank, *Geldpolitische Aufgaben und Instrumente*, „Sonderdrucke“ 7/1993, Frankfurt/Main.
- Eichengreen B., *Designing a Central Bank for Europe. A Cautionary Tale From The Early Years of the Federal Reserve System*, NBER Working Paper No 3840, 1991.
- Europäische Zentralbank, *Geldpolitik der EU*, Frankfurt/Main, Monatsbericht IX 1998 r.
- Goetze H., *Die Tätigkeit der nationalen Zentralbanken in der Währungs- und Wirtschaftsunion*, „Europäische Hochschulschriften“ Vol. 2596, Peter Lang Verlag, Frankfurt/Main 1999.
- Goodhart Ch., *Central Banking*, w: *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, P. Newman, London-New York 1992.
- Issing O., *Einführung in die Geldpolitik*, München 1996.
- Issing O., *Notenbanken*, w: Albes W., *Notenbanken Verfassung, Ziele, Organisationen und Instrumente*, HdWW, 1996.
- Kaufmann G., *Lender of Last Resort*, Economic Working Paper Series No. 9101, Deakin University, Australia 1991.
- Ketzel E. i in., *Die Notenbank, Zentralbankpolitik und Weltwährungsorganisation*, Stuttgart 1976.
- Michałowska-Gorywoda K., *Podejmowanie decyzji w Unii Europejskiej*, Scholar, Warszawa 2002.
- Prawo Unii Europejskiej*, ParkPrawo, Bielsko-Biała 2006.
- Schnelting G., *Die Europäische Zentralbank die neue Institution in der Union und ihren geldpolitischen Funktionen*, Shaken Verlag, Aachen 1998.
- Walter Ch., *Das Federal Reserve System, die Deutsche Bundesbank und das Europäische System der Zentralbanken*, Die Europäische Zentralbank im Vergleich, Verlag K. S. Schulz, Stannberg 1994.
- Weber A., *Geld und Kredit, Banken und Börsen*, Heidelberg 1959.
- Wierzba R., *Europejski Bank Centralny*, Biblioteka Bankowca, Twigger, Warszawa 2003.

Ewolucja banku centralnego i jego funkcji na przykładzie Europejskiego Systemu Banków Centralnych

Streszczenie

Powstanie narodowych banków centralnych ma swoje uwarunkowanie historyczne i wywodzi się z prowadzonej funkcji emisyjnej przez ówczesne banki. Kształtowanie się narodowych systemów bankowych wyznaczyło specyficzne role dla jedynego banku emisyjnego państwa. Bank centralny określa i realizuje cel polityki monetarnej kraju. Do realizacji celu polityki monetarnej narodowy bank centralny wykorzystuje odpowiednie instrumenty finansowe. Bank centralny spełnia też określone funkcje w gospodarce narodowej. Integracja narodowych banków centralnych w Europejski System Banków Centralnych spowodowała przejęcie przez Europejski Bank Centralny w części lub całości klasycznych funkcji narodowych banków centralnych państw członkowskich. Oznacza to, że narodowe banki centralne nie mogą samodzielnie i suwerennie wypełniać funkcji banku centralnego. Architektura Europejskiego Systemu Banków Centralnych jest zbliżona do konstrukcji narodowych systemów bankowych. Narodowe banki centralne są integralną częścią Europejskiego Banku Centralnego, ale ich funkcjonowanie jest ograniczane tak, aby nie było sprzeczne z realizacją celów i zadań Europejskiego Systemu Banków Centralnych. Narodowe banki centralne wchodzące w skład ESBC przestały być klasycznymi bankami centralnymi.

Evolution of a central bank and its functions exemplified by the European System of Central Banks

Summary

The creation of national central banks is historically conditioned and originates from an issuing function performed by contemporary banks. The development of national banking systems assigned specific roles to the only country's issuing bank. The central bank defines and realises a monetary policy of the country. To realise the monetary policy objective, the central bank uses appropriate financial instruments. The central bank also fulfils certain functions in the national economy. The integration of national central banks into the European System of Central Banks caused the European Central Bank to take over some or all classical functions of national central banks of member states. It means that national central banks cannot perform a central bank's function freely and independently. The structure of the European System of Central Banks resembles the structure of national banking systems. National central banks constitute an integral part of the European Central Bank but their functioning is limited so as not to contradict the realisation of objectives of the European System of Central Banks. National central banks which belong to the European System of Central Banks ceased to be traditional central banks.

ALDONA STANDAR, PAWEŁ STANDAR

Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) jako źródło finansowania rozwoju regionalnego

***The European Investment Bank as the source of financing
the regional development***

Wprowadzenie Introduction

Fundusze strukturalne wraz z Funduszem Spójności i Europejskim Bankiem Inwestycyjnym są zasadniczym źródłem finansowania celów polityki strukturalnej Wspólnoty¹. Europejski Bank Inwestycyjny utworzono na mocy Traktatów Rzymskich 1 stycznia 1958 r. W art. 198b² zapisane jest, że członkami EBI są państwa członkowskie UE, a więc od 1 maja 2004 r. także Polska. EBI jest instytucją finansowo niezależną, posiadającą osobowość prawną oraz zarządzaną przez własne organy decyzyjne na podstawie statutu dołączonego do Traktatów Rzymskich³. Zgodnie z art. 198e, *zadaniem Europejskiego Banku Inwestycyjnego jest przyczynianie się do zrównoważonego i stabilnego rozwoju wspólnego rynku w interesie Wspólnoty*. Środki finansowe EBI pochodzą z wkładów państw członkowskich oraz z pożyczek zaciąganych na rynkach kapitałowych⁴. Dzięki tym środkom bank ten może udzielać pożyczek. Jednakże realizując politykę UE, jest on pozbawiony cechy właściwej dla instytucji bankowej – komercyjności.

¹ M. Kozak, *Fundusze strukturalne po reformie*, w: *Droga do funduszy strukturalnych*, PARR, Warszawa 2002, s. 10.

² Traktat o ustanowieniu WE.

³ A. Wojtaszczyk (red.), *Fundusze strukturalne i polityka regionalna Unii europejskiej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2005, ss. 33-34.

⁴ M. Rudnicki, *Polityka regionalna Unii Europejskiej: Zagadnienia prawno-finansowe*, WSB, Poznań 2000, s. 67.

Prowadząc działalność niedochodową, bank udziela pożyczek preferencyjnych⁵ i gwarancji umożliwiających finansowanie następujących priorytetów⁶:

- wsparcie regionów mniej rozwiniętych dla osiągnięcia spójności społeczno-gospodarczej,
- wzmacnianie konkurencyjności Unii poprzez wspieranie badań naukowych, rozwoju i innowacji,
- rozbudowę transeuropejskich sieci transportu, energii i telekomunikacji,
- poprawę i ochronę środowiska naturalnego,
- wsparcie edukacji i zdrowia,
- wsparcie dla polityki rozwoju i współpracy UE na rzecz krajów członkowskich.

EBI finansuje programy inwestycyjne m.in. przy pomocy funduszy strukturalnych⁷ oraz takich instytucji finansowych, jak: Bank Światowy, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Bank Rozwoju Rady Europy⁸.

1. Działalność EBI na świecie

The operation of EBI in the World

Europejski Bank Inwestycyjny udziela największych na świecie pożyczek. Przez ostatnich 5 lat EBI wydatkował sumę ponad 209 mld euro na finansowanie różnorodnych przedsięwzięć. Pożyczki te mają charakter długookresowy, a termin ich spłaty trwa od 7 do 12 lat⁹.

Tabela 1. Wydatki EBI w latach 2001-2006 z podziałem na grupy państw (stan na 24.04.2006 r.)

Table 1. Expenditures of EBI from 2001 to 2006 division into groups of countries

Region	2006 rok		lata 2001-2005	
	mln euro	%	mln euro	%
Unia Europejska	5 589,13	80,09	189 507,24	90,55
Kraje śródziemnomorskie	733,86	10,52	9 465,21	4,52
Azja, Ameryka Łacińska, Ameryka Środkowa	213,00	3,05	2 045,36	0,98
Pozostałe państwa	442,40	6,34	8 265,16	3,95
Łącznie	6 978,39	100,00	209 282,97	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.eib.org/projects/loans/regions.

⁵ Stopa procentowa jest bardzo zbliżona do kosztów własnych pozyskania funduszy, a jej wielkość uzależniona tylko od waluty, w której bank udziela pożyczek.

⁶ *Finansowanie oferowane przez Europejski Bank Inwestycyjny w Polsce*, s. 1, publikacja w wersji elektronicznej: www.ebi.org (dostępna 15.12.2005).

⁷ Art. 198e Traktatów Rzymskich.

⁸ *Kredytowanie w środkowoeuropejskich krajach kandydujących*, s. 3, publikacja w wersji elektronicznej: www.eib.org (dostępna 15.12.2005).

⁹ www.euro.pap.net.pl.

W pierwszej kolejności EBI finansuje przedsięwzięcia w państwach członkowskich – około 90% rocznych wydatków przeznaczana jest na finansowanie projektów w krajach UE, a pozostałe 10% – na przedsięwzięcia realizowane w ok. 120 państwach świata¹⁰ (tab.1).

Wartość udzielanych pożyczek dla państw UE wzrasta z każdym okresem budżetowym – w latach 1989-1993 pożyczki te łącznie wynosiły 70,9 mld euro, a w latach 1994-1999 ukształtowały się na poziomie 128,9 mld euro¹¹.

Wydatki w państwach członkowskich przeznaczane są przede wszystkim na finansowanie przedsięwzięć związanych z rozwojem regionalnym i możliwością osiągnięcia spójności społeczno-gospodarczej. W latach 2000-2006 wartość udzielonych rokrocznie pożyczek na ten cel wyniosła 20 mld euro. Należy zauważyć, że wartość ta wzrasta z każdym rokiem budżetowym, gdyż średnio w latach 1989-1993 na rozwój regionalny udzielono pożyczek w wysokości 9,44 mld euro, a w latach 1994-1999 wyniosły one 14,45 mld euro¹².

Przez ostatnich 5 lat największa pomoc dotyczyła też projektów transportowych i z zakresu ochrony środowiska (tab. 2 i 3). Bank ten wspiera również bez-pośrednie inwestycje zagraniczne, tak ważne z punktu widzenia transferu nowoczesnych technologii i *know-how*¹³.

EBI udziela pożyczek zarówno poszczególnym sektorom, jak i regionom wymagającym wsparcia finansowego na drodze rozwoju społeczno-gospodarczego, bowiem priorytetową działalnością banku jest pomoc regionom opóźnionym gospodarczo i charakteryzującym się wysokim bezrobociem¹⁴.

Tabela 2. Wydatki EBI w latach 2001-2006 z podziałem na kategorie przynależności projektów (stan na 24.04.2006 r.)

Table 2. Expenditures of EBI from 2001 to 2006 division into categories of projects' affinity

Kategoria	2006 rok		lata 2001-2005	
	mln euro	%	mln euro	%
Spójność ekonomiczno-społeczna	3 804,56	41,52	97 494,82	37,47
Transport	1 738,54	18,98	42 056,60	16,16
Energia	788,00	8,60	15 109,01	5,81
Ochrona środowiska	1 427,77	15,58	53 825,60	20,68
Innowacje – Inicjatywa 2010	681,29	7,44	32 615,36	12,53
Kapitał ludzki	722,08	7,88	19 118,71	7,35
Łącznie	9 162,24	100,00	260 220,10	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.eib.org/projects/loans/eligibility.

¹⁰ M. Rudnicki, *Polityka regionalna...*, s. 67.

¹¹ *Third Report on Economic and Social Cohesion. A New Partnership for Cohesion. Convergence, Competitiveness, Cooperation*, European Commission, Brussels 2004, s. 181.

¹² Ibidem.

¹³ *Finansowanie oferowane...*

¹⁴ K. Głębicka, M. Grewiński, *Europejska polityka regionalna*, „Elipsa”, Warszawa 2003, s. 86.

Tabela 3. Wydatki EBI na rozwój regionalny w UE w latach 2001-2006 z podziałem na sektory (stan na 24.04.2006)

Table 3. Expenditures of EBI on regional development in the European Union from 2001 to 2006 division into sectors

Sektor	2006 rok		lata 2001-2005	
	mln euro	%	mln euro	%
Energia	644,25	9,18	18 949,46	9,05
Transport	2 206,60	31,44	60 065,93	28,70
Telekomunikacja	190,00	2,71	6 905,72	3,30
Woda i kanalizacja	314,15	4,48	9 189,99	4,39
Infrastruktura miejska	153,68	2,19	10 170,01	4,86
Infrastruktura złożona	335,00	4,77	5 663,61	2,71
Przemysł	445,00	6,34	16 393,92	7,83
Usługi	70,58	1,01	8 906,00	4,26
Zdrowie i edukacja	680,56	9,70	14 043,51	6,71
Rolnictwo, rybołówstwo i leśnictwo	0,00	0,00	194,91	0,09
Pożyczki globalne	1 978,58	28,19	58 799,90	28,10
Łącznie	7 018,40	100,00	209 282,96	100,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.eib.org/projects/loans/sectors.

2. Działalność EBI w Polsce

The operation of EBI in Poland

Unia Europejska zagwarantowała Polsce wsparcie w wysokości ponad 12 mld euro na lata 2004-2006. Zgodnie z zasadą uzupełniania (komplementarności), środki pomocowe mają pełnić jedynie rolę uzupełniającą i należy je traktować jako *dodatkowy wkład publiczny w działania na rzecz spójności gospodarczo-społecznej*. Subwencje funduszy w regionach celu nr 1 mogą sięgać 75% całkowitych kosztów, a na obszarach objętych pozostałymi celami poziom ten nie może być wyższy niż 50%. W związku z tym EBI może dostarczyć środków potrzebnych do współfinansowania i przyczynić się do sprawnej absorpcji środków unijnych. W latach 2000-2006 EBI współpracował ściśle z Komisją Europejską w zakresie dwóch źródeł finansowania rozwoju: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i Funduszu Spójności.

Od 1990 r. EBI udzielił Polsce pożyczek na kwotę ponad 7,5 mld euro. Przeważały pożyczki indywidualne, ale bank oferował też pożyczki globalne¹⁵ (tab. 4).

Pożyczki indywidualne przeznaczane są na finansowanie dużych projektów inwestycyjnych, których wartość przekracza 25 mln euro¹⁶. EBI udziela ich bezpośrednio albo za pośrednictwem instytucji rządowych lub bankowych. W Pol-

¹⁵ www.eib.org/projects/policies.

¹⁶ *Finansowanie oferowane...*

sce w latach 1999-2004 pożyczki te były udzielane przede wszystkim na projekty związane z budową i modernizacją infrastruktury technicznej (drogi ekspresowe, autostrady, oczyszczalnie ścieków, sieci kanalizacyjne) oraz infrastruktury społecznej (opieka zdrowotna, edukacja). W mniejszym stopniu dotyczyły rewitalizacji miast czy odbudowy infrastruktury po katastrofalnych powodziach (tab. 5).

Tabela 4. Warunki udzielania pożyczek przez EBI

Table 4. The conditions of giving a loan by EBI

Wyszczególnienie	Pożyczki indywidualne	Pożyczki globalne
Rodzaje inwestycji	Infrastruktura, produkcja energii, transport, ochrona środowiska naturalnego, przemysł i usługi, badania naukowe i rozwój, zdrowie i edukacja	Inwestycje, zwłaszcza MŚP i miast, w przemyśle i usługach, zaawansowane technologie, oszczędność energii, środowisko naturalne, uzdatnianie wody oraz lokalną infrastrukturę, w tym infrastrukturę zdrowia i energii
Beneficjenci	Promotorzy publiczni, w tym miasta, przedsiębiorstwa prywatne i banki	MŚP i średnie przedsiębiorstwa, promotorzy publiczni, w tym miasta
Ramy finansowania	Bez ograniczenia kwoty absolutnej, maksymalnie 50% łącznej kwoty inwestycji	Do 50% łącznego kosztu inwestycji
Okres pożyczki	Zazwyczaj 5-12 lat w przypadku projektów dot. przemysłu i 15-25 lat - dot. infrastruktury i energii	Określane przez właściwy bank partnerski EBI
Waluty	Pożyczki mogą być udzielane w jednej lub więcej walutach m.in.: złotych	Określane przez właściwy bank partnerski EBI

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Finansowanie oferowane przez Europejski Bank Inwestycyjny w Polsce*, s. 1, publikacja w wersji elektronicznej: www.ebi.org (15.12.2005).

Natomiast pożyczki globalne (linie kredytowe) udzielane są na małe i średnie projekty, których łączny koszt inwestycji wynosi od 40 tys. do 25 mln euro. Beneficjenci uzyskują pożyczki poprzez zgłoszenie się do banku partnerskiego EBI. W Polsce w latach 1999-2004 bankami partnerskimi w pozyskaniu pożyczek globalnych EBI były m.in.: Bank Przemysłowo-Handlowy PBK S.A., Kredyt Bank S.A., Bank Polska Kasa Opieki S.A., Powszechna Kasa Oszczędności Bank Polski S.A. i BRE Bank S.A. Każdy z tych banków pośredniczył w przedsięwzięciach na łączną kwotę ponad 100 mln euro¹⁷.

Banki partnerskie stawiają fundusze EBI do dyspozycji kredytobiorcy we własnym zakresie i na własne ryzyko oraz dokonują oceny każdego projektu¹⁸. Współpraca Europejskiego Banku Inwestycyjnego z bankami komercyjnymi opiera się na trzech zasadach. Projekty objęte wsparciem EBI mogą być również uzupełnione kredytem banku komercyjnego (współfinansowanie).

¹⁷ Ibidem.

¹⁸ Ibidem.

Tabela 5. Pożyczki indywidualne udzielone przez EBI w okresie 1.01.1999-1.10.2004 r.

Table 5. Individual loans given by EBI from 1.01.1999 to 1.10.2004

Cel	Miejsce	Pożyczkobiorca	Kwota (mln EUR)
Modernizacja elektrociepłowni	Świecie	BRE Bank S.A.	30,0
Budowa miejskiej drogi ekspresowej	Region Katowic	Rzeczpospolita Polska	80,0
Modernizacja odcinka linii kolejowej	Trasa Warszawa – Terespol	Polskie Koleje Państwowe S.A.	200,0
Budowa odcinka autostrady	Trasa Berlin – Warszawa	Autostrada Wielkopolska S.A.	275,0
Modernizacja odcinka obwodnicy	Trójmiasto (Gdańsk, Gdynia, Sopot)	Rzeczpospolita Polska	33,0
Budowa odcinka autostrady	Góry Śląsk	Rzeczpospolita Polska	46,0
Modernizacja infrastruktury miejskiej	Bielsko-Biała	Miasto Bielsko-Biała	22,0
Modernizacja sieci kanalizacyjnych i infrastruktury drogowej	Toruń	Miasto Toruń	20,0
Usprawnienie systemu dystrybucji wody, sieci kanalizacyjnych i pozostałej infrastruktury miejskiej	Szczecin	Miasto Szczecin	20,0
Budowa drugiego terminalu pasażerskiego na lotnisku międzynarodowym	Warszawa	Przedsiębiorstwo Państwowe „Porty Lotnicze” (PPL)	200,0
Remont sieci głównych dróg		Rzeczpospolita Polska	150,0
Remont i modernizacja odcinków sieci kolejowej		PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.	80,0
Odbudowa infrastruktury drogowej	Trasa Krzywa – Bielany	Rzeczpospolita Polska	80,0
Usprawnienie transgranicznych dróg	połączenia między Polską a Czechami i Słowacją	Rzeczpospolita Polska	140,0
Budowa 16 obwodnic	Miasta wzdłuż dróg priorytetowych o znaczeniu krajowym i międzynarodowym	Rzeczpospolita Polska	380,0
Budowa autostrady	Odcinek Konin – Wiskitki	Rzeczpospolita Polska	175,0
Zakup sześciu odrzutowców do połączeń regionalnych		Polot LTD	30,8
Inwestycje w infrastrukturę transportu, zdrowia i edukacji		Rzeczpospolita Polska	500,0
Modernizacja i rozbudowa stacjonarnej sieci telekomunikacyjnej	obszar 7 aglomeracji miejskich	Telekomunikacja Polska S.A.	400,0
Rozbudowa paneuropejskiej telekomunikacyjnej sieci światłowodowej	UE i kraje kandydujące	Teliasonera AB	40,0

Rozwój telekomunikacyjnej sieci światłowodowej	Połączenia z innymi sieciami paneuropejskimi	Energis Polska Sp. z o.o.	125,0
Modernizacja oczyszczalni ścieków i pozostałej infrastruktury miejskiej	Żywiec	Związek Gmin Żywieckich	20,0
Usprawnienie sieci kanalizacyjnych i pozostałej infrastruktury miejskiej	Łódź	Miast Łódź	31,0
Wdrożenie środków zapobiegania obsunięciom ziemi oraz systemu zarządzania ryzykiem obsunięć ziemi		Rzeczpospolita Polska	50,0
Współfinansowanie programów priorytetowych z Ram Wsparcia Wspólnotowego dla Polski (2004-2006)		Rzeczpospolita Polska	500,0
Program pomocy interwencyjnej w zakresie odbudowy i naprawy infrastruktury po katastrofalnych powodziach w lipcu 2001 r.		Rzeczpospolita Polska	250,0
Budowa i renowacja mieszkań czynszowych	Obszar całego kraju	Bank Gospodarstwa Krajowego	200,0
Poprawa stanu środowiska miejskiego i standardów budownictwa czynszowego	Poznań	Miasto Poznań	13,0
Finansowanie projektów rozwoju miejskiego na małą i średnią skalę	Warszawa	Miasto Warszawa	47,5
Modernizacja infrastruktury opieki zdrowotnej i edukacji	Łódź	Miasto Łódź	25,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Finansowanie oferowane...*, s. 1.

Bank komercyjny może również pełnić rolę pośrednika w przyznawaniu pożyczek wtedy, gdy EBI uruchamia im linię kredytową (pożyczkę globalną) – zasada pośrednictwa. Z kolei zasada gwarantowania zaangażowań polega na udzieleniu gwarancji przez bank komercyjny, która zabezpiecza finansowanie ze strony EBI¹⁹.

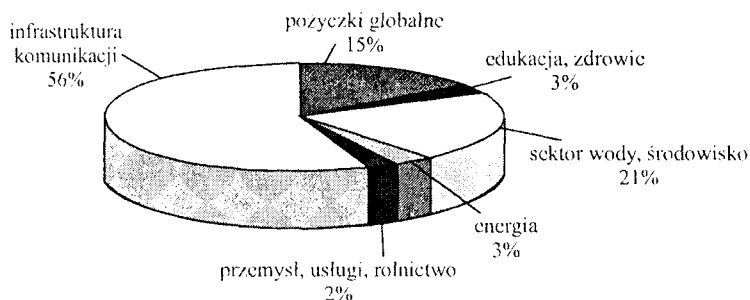
Dla rozwoju gospodarczego Polski szczególnie istotne są dwa kierunki działania EBI: infrastruktura komunikacyjna i ochrona środowiska. Dotychczas przeszło połowa środków związana była z infrastrukturą komunikacyjną, mającą podstawowe znaczenie w procesie integracji Polski z pozostałymi państwami członkowskimi Unii, umożliwiając skuteczniejszy przepływ ludzi i towarów. Z kolei inwestycje w środowisko naturalne skupiły ponad 20% wartości ogółu pożyczek i sprzyjały redukcji zaniedbań w gospodarce wodno-ściekowej, przetwarzaniu odpadów oraz osiągnięciu unijnych standardów co do jakości powietrza²⁰ (wyk. 1).

¹⁹ *Kredytowanie w środkowoeuropejskich krajach...*

²⁰ *Finansowanie oferowane...*

Wykres 1. Podział pożyczek udzielonych przez EBI w Polsce od 1990 r.

Graph 1. Division of loans given by EBI in Poland from 1990



Źródło: *Finansowanie oferowane...*, s. 1.

Tabela 6. Projekty zgłoszone przez beneficjenta polskiego do współfinansowania przez EBI (9.11.2005-22.03.2006 r.)

Table 6. Project declared by Polish beneficiary for co-financing by EBI from 9.11.2005 to 22.03.2006

Data otwarcia	Beneficjent	Sektor	Proponycja pomocy EBI (euro mln)	Całkowity koszt inwestycji (euro mln)
09.11.2005	Nordea Bank Polska S.A., Nordea Bank Finland PLC	Pożyczka globalna (projekty środowiskowe, infrastrukturalne, ochrona zdrowia, edukacja)	do 170	nieszacowane
16.11.2005	PKP INTERCITY	Transport (modernizacja kolei)	50	100
22.11.2005	MAN Nutzfahrzeuge AG	Przemysł (budowa fabryki)	do 65	do 110
28.11.2005	Polski Koncern Naftowy Orlen S.A.	Przemysł (modernizacja urządzeń ograniczających zanieczyszczenie środowiska)	210	430
23.01.2006	PLL LOT S.A.	Transport (nowe samoloty)	do 50	100
22.02.2006	Bank Gospodarstwa Krajowego oraz Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad	Transport (budowa drogi)	300	1045
22.02.2006	Bank Polskiej Spółdzielczości S.A.	Pożyczka globalna – mikroprzedsiębiorstwa, ochrona środowiska i infrastruktura	do 35	nieszacowany
22.03.2006	Ministerstwo Finansów	Zdrowie i edukacja (infrastruktura, platformy technologiczne, grandy)	500	1030

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.eib.org/projekts (25.02.2006).

W okresie od listopada 2005 r. do marca 2006 r. polscy beneficjenci zgłosili 9 projektów, dotyczących głównie unowocześnienia infrastruktury i rozwoju przemysłu, których zrealizowanie może zostać wsparte pożyczkami Europejskiego Banku Inwestycyjnego na łączną kwotę 1380 mln euro (tab. 6).

3. Ramy działania EBI w latach 2007-2013

The operation frameworks of EBI in the planning period 2007-2013

Podczas III Forum Spójności, jakie odbyło się w maju 2004 r., ustalono, że celem Unii Europejskiej jest zrównoważona i konkurencyjna gospodarka oparta na wiedzy oraz Europejskiej Strategii na rzecz Zatrudnienia. Europejski Bank Inwestycyjny realizuje ten cel poprzez pożyczki dotyczące edukacji i opieki zdrowotnej oraz związane z sektorem wysokich technologii²¹.

Podczas Forum określono nowe priorytety na następne lata budżetowe: konwergencję słabo rozwiniętych regionów (ok. 80% środków budżetowych), regionalną konkurencyjność (ok. 15%) oraz współpracę terytorialną (ok. 5%)²². Działania Banku w dalszym ciągu skupione mają być na pomocy na rzecz osiągnięcia spójności społeczno-gospodarczej poprzez wsparcie projektów współfinansowanych z funduszy strukturalnych, ale również będą przyczyniać się do realizacji celów strukturalnych nieobjętych dotacją unijną. Ponadto EBI nadal będzie wspomagać projekty zlokalizowane na obszarach, które stracą lub będą tracić status kwalifikowalności²³.

Efektem zacieśniania współpracy Banku z Komisją Europejską jest opracowana wspólna polityka na lata 2007-2013, która obejmuje następujące nowe inicjatywy²⁴:

– JASPERS (Wspólna Pomoc we Wspieraniu Projektów dla Europejskich Regionów) – jej zadaniem będzie uzupełnianie prac władz krajowych i lokalnych związanych z przygotowaniem wysokiej jakości projektów ubiegających się o dofinansowanie unijne. W szczególności wsparcie będzie skierowane do beneficjentów z państw spójności²⁵ Unii Europejskiej. JASPERS zarządzany będzie z siedziby EBI w Luksemburgu i korzystać będzie z usług około 50 eksper-

²¹ *Third Report...*, ss. 142-143.

²² Szerzej: *Inforegion*, Biuletyn Informacyjny Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej, publikacja w wersji elektronicznej: www.eu.int/comm/regional_policy (dostępna 10.04.2006).

²³ *Spójność społeczno-gospodarcza*, ss. 3-5, publikacja w wersji elektronicznej: www.cib.org (dostępna 10.05.2006).

²⁴ *Ibidem*, s. 4.

²⁵ Od 1.05.2004 r. kraje spójności to trzy stare państwa członkowskie: Grecja, Portugalia, Hiszpania oraz wszystkie nowe: Cypr, Republika Czeska, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Malta, Polska, Słowacja i Słowenia, gdzie Fundusz Spójności zastąpił ISPA (*Przedakcesyjny Instrument Strukturalny*).

tów. Analizować oni będą projekty pod względem technicznym, gospodarczym oraz finansowym. Pomoc ekspertów dotyczyć będzie przede wszystkim absorpcji środków związanych z dużymi projektami infrastrukturalnymi z zakresu transportu (sieci transeuropejskie, kolejowe, transport rzeczny, intermodalny) i ochrony środowiska (energia elektryczna i odnawialna). Uzyskanie pomocy z JASPERS nie będzie oznaczać konieczności zaciągania kredytów ani w EBI, ani w EBOR²⁶.

– JEREMIE (Wspólne Europejskie Źródła Finansowania dla Mikroprzedsiębiorstw) – jej zadaniem będzie ułatwienie dostępu MŚP do finansowania w kwalifikowanych regionach poprzez zlecenie Europejskiemu Funduszowi Inwestycyjnemu zarządzania funduszami strukturalnymi. JEREMIE polega na częściowym przekształceniu uzyskanej dotacji unijnej w odnawialny produkt finansowy (kapitał własny, kapitał podwyższonego ryzyka, gwarancje, kredyty oraz pomoc techniczna), które pozwolą pozyskać aż pięciokrotnie większe środki. Inicjatywa ta umożliwi regionom korzystanie z doświadczenia Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, a także wielu międzynarodowych instytucji finansowych, w tym EBI, specjalizujących się w finansowaniu MŚP.

Podsumowanie

Summary

Powyższe działania są szczególnie istotne dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Wspólne działanie na rzecz finansowania projektów MŚP, a także pomoc techniczna w przygotowaniu wysokiej jakości projektów infrastrukturalnych z pewnością okaże się cennym wsparciem dla nowych beneficjentów pomocy unijnej. Należy bowiem zwrócić uwagę na fakt, że ostatnie rozszerzenie Unii Europejskiej sprawiło, że obecnie 120 mln osób zamieszkuje obszary, które charakteryzują się niskim rozwojem gospodarczym – PKB per capita nie przekracza tam 75% PKB UE-15. Dysproporcje pomiędzy nowymi i starymi państwami członkowskimi przejawiają się także w produktywności pracy czy zdolnościach technologicznych, dlatego nigdy wcześniej hasło wzmocnienia potencjału zacofanych regionów Unii nie było tak ważne jak po 1 maja 2004 r., w czym pomóc ma również działalność Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

²⁶ Przewiduje się również przystąpienie Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju do tej inicjatywy, a także z biegiem czasu innych międzynarodowych instytucji finansowych.

Wnioski

Conclusions

1. W latach 2001-2005 EBI wydatkował sumę ponad 209 mld euro, z czego około 90% rocznych wydatków przeznaczana jest na finansowanie projektów w krajach UE. Wielkość udzielanych pożyczek dla państw Unii Europejskiej wzrasta z każdym okresem budżetowym – w latach 1989-1993 pożyczki te łącznie wynosiły 70,9 mld euro, a w latach 1994-1999 ukształtowały się na poziomie 128,9 mld euro.

2. Rozwój regionalny jest priorytetowym celem udzielanych pożyczek. W latach 2001-2005 średnio rocznie pożyczki na ten cel wynoszą 20 mld euro. Należy zauważyć, że wielkość przeznaczanych pożyczek na ten cel wzrasta z każdym rokiem budżetowym, gdyż średnio w latach 1989-1993 na rozwój regionalny udzielono pożyczek w wysokości 9,44 mld euro, a w latach 1994-1999 wyniosły one 14,45 mld euro.

3. W latach 2001-2005 EBI współfinansował przede wszystkim projekty transportowe oraz z dziedzin: energii i przemysłu.

4. EBI udziela wsparcia w formie pożyczek indywidualnych i globalnych, przy czym udzielanie pożyczek indywidualnych stanowi podstawę działalności banku.

5. W Polsce w latach 2001-2005 pożyczki indywidualne były udzielane głównie na projekty związane z budową i modernizacją infrastruktury technicznej, a w mniejszym stopniu – infrastruktury społecznej.

6. Na przełomie lat 2005/2006 beneficjenci z Polski zgłosili aż 8 projektów. Nadal największym zainteresowaniem cieszy się pomoc EBI w zakresie infrastruktury i przemysłu, co świadczy o dużych brakach w Polsce w tych dziedzinach.

7. Wyrazem zacieśnienia współpracy EBI z Komisją Europejską jest propozycja powstania dwóch inicjatyw: JASPERS i JEREMIE.

Literatura

Bibliography

Finansowanie oferowane przez Europejski Bank Inwestycyjny w Polsce, publikacja w wersji elektronicznej: www.ebi.org (15.12.2005).

Inforegio, Biuletyn Informacyjny Dyrekcji Generalnej ds. Polityki Regionalnej, publikacja w wersji elektronicznej: www.eu.int/comm/regional_policy (10.04.2006).

Kozak M., *Fundusze strukturalne po reformie*, w: *Droga do funduszy strukturalnych*, PARR, Warszawa 2002.

Kredytowanie w środkowoeuropejskich krajach kandydujących, publikacja w wersji elektronicznej: www.eib.org (15.12.2005).

Rudnicki M., *Polityka regionalna Unii Europejskiej: Zagadnienia prawno-finansowe*, WSB, Poznań 2000.

Spójność społeczno-gospodarcza, publikacja w wersji elektronicznej: www.eib.org (dostępna 10.05.2006).

Third Report on Economic and Social Cohesion. A New Partnership for Cohesion. Convergence, Competitiveness, Cooperation, European Commission, Brussels 2004.

Traktat o ustanowieniu WE.

Wojtaszczyk A. (red.), *Fundusze strukturalne i polityka regionalna Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2005.

www.eib.org – oficjalna strona Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

www.euro.pap.net.pl.

Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) jako źródło finansowania rozwoju regionalnego

Streszczenie

Funkcjonowanie Europejskiego Banku Inwestycyjnego jest szczególnie istotne dla państw, które właśnie uzyskują członkostwo Unii Europejskiej. Wspólne działanie na rzecz finansowania projektów MŚP, a także pomoc techniczna w przygotowaniu wysokiej jakości projektów infrastrukturalnych z pewnością okaże się cennym wsparciem dla nowych beneficjentów pomocy unijnej. Należy bowiem zwrócić uwagę na fakt, że ostatnie rozszerzenie Unii Europejskiej sprawiło, że obecnie 120 mln osób zamieszkuje obszary, które charakteryzują się niskim rozwojem gospodarczym -- PKB per capita nie przekracza tam 75% PKB UE-15. Dysproporcje pomiędzy nowymi i starymi państwami członkowskimi przejawiają się także w produktywności pracy czy zdolnościach technologicznych, dlatego nigdy wcześniej hasło wzmocnienia potencjału zacofanych regionów Unii nie było tak ważne jak po 1 maja 2004 r., w czym pomoc ma również działalność Europejskiego Banku Inwestycyjnego.

The European Investment Bank as the source of financing the regional development

Summary

The activities of the European Investment Bank are very important for these countries which have just entered the European Union. The common activities are concentrated on preparing high quality infrastructural projects: small and middle size business and technical support. Certainly, this kind of activity could be a valuable help for all new receiving states of the European Union. One needs to realize that the consequence of the last extension of the European Union is that nowadays 120 mln people inhabit the area of the European Union which is underdeveloped -- GDP per capital doesn't overdraw 75% GDP of the previous 15 member states. The disproportions between new and old member states are visible in effectiveness of labor or technological capacity.

After the 1st of May 2004 the slogan of developing and enhancing the potential of the new European Union members has become very important and the European Investment Bank is the institution to give support to these regions in this field.

ANNA BIENIASZ, DOROTA CZERWIŃSKA-KAYZER

Cykl środków pieniężnych a płynność finansowa

Cash conversion cycle but the financial liquidity

Wprowadzenie

Introduction

Celem finansowym działalności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej jest maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa, a tym samym bogactwa jego właścicieli. Tak sformułowany cel działalności przedsiębiorstwa jest kompleksowy, wiąże bowiem główne czynniki kształtujące wartość przedsiębiorstwa, a poprzez wskazanie priorytetu, którym są potrzeby i oczekiwania właścicieli, pozwala na rozwiązywanie pojawiających się problemów decyzyjnych w przedsiębiorstwie¹.

Wartość przedsiębiorstwa jest wynikiem działania wielu sił, zjawisk i czynników. Wśród czynników ją kształtujących należy wyróżnić przede wszystkim czynniki pozaekonomiczne (polityczne, prawne, techniczne, społeczne) oraz ekonomiczno-finansowe. W tej grupie na wartość przedsiębiorstwa wpływają: polityka inwestycyjna, polityka kapitałowa, rentowność, płynność finansowa i inne². Szczególną rolę w obszarze finansów przypisuje się dwóm siłom, tj. rentowności oraz płynności finansowej³.

Głównymi czynnikami, które zależą od sposobu działania przedsiębiorstwa, a warunkują utrzymanie płynności finansowej, są technologia i organizacja procesu produkcji – wpływające na długość cyklu operacyjnego. Te mikroekonomiczne uwarunkowania trudno jednak rozpatrywać w oderwaniu od specyfiki branżowej, w której działa przedsiębiorstwo, ponieważ wyznacza ona zarówno płynność aktywów obrotowych, jak i źródeł finansowania, a także przyjętą strategię finansową, zmienność przepływów pieniężnych oraz stopy dochodowości.

¹ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.

² J. Kowalczyk, A. Kusak, *Decyzje finansowe firmy. Metody analizy*, C.H. Beck, Warszawa 2006, ss. 62-63.

³ J. Kowalczyk, *Zintegrowany pomiar płynności i rentowności*, „Wiedza i Praktyka. Doradca Dyrektora Finansowego” 17/2003.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie powiązań pomiędzy wskaźnikami cykli zapasów, należności i zobowiązań a płynnością bieżącą.

Aspekty metodyczne *Methodological aspects*

Ocena płynności przedsiębiorstwa, przy wykorzystaniu powszechnie używanego wskaźnika płynności bieżącej⁴, budzi wiele zastrzeżeń, zwłaszcza z uwagi na jego statyczny charakter, a więc ustalenie powiązań zachodzących między składnikami aktywów obrotowych a zobowiązaniami wymagalnymi w krótkim okresie.

Analiza płynności, oparta przede wszystkim na danych bilansowych, pomija wiele informacji potrzebnych do rzetelnej oceny. Główne ograniczenia natury merytorycznej związane są z tym, iż składniki majątkowe ujęte w bilansie wycenia się zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny, co może powodować zaniżenie ich rzeczywistej wartości. Ponadto na ocenę płynności finansowej duży wpływ ma wybór momentu sporządzenia bilansu, zwłaszcza przy produkcji sezonowej. Wiele stanów wykazanych w bilansie może być w określonym stopniu przypadkowych lub wynikać ze świadomych działań osób zarządzających finansami przedsiębiorstwa⁵.

Dodatkowymi ograniczeniami w stosowaniu powszechnie przyjętego wskaźnika jest to, iż⁶:

- wskaźnik mierzy pokrycie przyszłych zobowiązań aktywami, którymi rozporządza się w bieżącym okresie. Realne pokrycie zależy natomiast od przyszłego wpływu środków pieniężnych, który z kolei warunkowany jest m.in. wartością sprzedaży czy marżą zysku,
- przedsiębiorstwo kształtuje zazwyczaj strukturę swojego majątku, kierując się kryterium rentowności, a nie płynności. Wynika to z niechęci do gromadzenia nadmiaru wolnych środków pieniężnych, które potencjalnie przynoszą niższy dochód.

Wskazane „słabości” tradycyjnego wskaźnika płynności bieżącej powodują, że poszukuje się lepszych mierników, opartych o wielkości strumieniowe, czy też algorytmów wiążących więcej cech decydujących o płynności.

Jednym z głównych czynników wpływających na płynność finansową jest zysk, który stanowi główne źródło zasilania przedsiębiorstwa w środki pienięż-

⁴ W niniejszym artykule wskaźnik płynności bieżącej liczony jest jako relacja aktywów bieżących do zobowiązań bieżących, będzie on także określany mianem wskaźnika tradycyjnego.

⁵ T. Waśniewski, W. Skoczylas, *Analiza przepływów środków pieniężnych – pomocą w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw*, „Rachunkowość” 6/1996; T. Waśniewski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.

⁶ R. Kuźniak, *Ograniczenia analizy wskaźnikowej*, „Rachunkowość” 8/2001.

ne. Jednak nie zawsze wzrostowi zysku towarzyszy zwiększanie środków będących w dyspozycji przedsiębiorstwa (sprzedaż na kredyt i zaleganie odbiorców z zapłatą), a wzrost rentowności niekoniecznie oznacza poprawę płynności finansowej⁷. Jednoczesne analizowanie płynności finansowej i rentowności daje więc pełniejszy obraz kondycji finansowej i pozwala na właściwe wnioskowanie. Niestety w teorii finansów nie wypracowano zwartej koncepcji określającej związku między wskaźnikami płynności finansowej a rentowności – w postaci funkcji lub modelu, ukazujących zależności o charakterze przyczynowo-skutkowym. Jedną z możliwości uchwycenia relacji między tymi charakterystykami kondycji finansowej przedsiębiorstwa jest rozbudowanie modelu Du Ponta⁸ i wyłonienie kategorii aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących z zagregowanych wielkości, które w tym modelu występują. Wiąże się to z koniecznością poszerzenia analizy o rotację aktywów, rozumianą jako funkcja cykli zapasów, należności i zobowiązań krótkoterminowych, oraz jej powiązanie z klasycznymi składnikami modelu Du Ponta, jakimi są rentowność sprzedaży i struktura kapitałowa⁹.

W relacjach pomiędzy płynnością finansową a rentownością istotne znaczenie ma kształtowanie się długości cyklu operacyjnego i cyklu środków pieniężnych. Zależności te J. Kowalczyk¹⁰ zaprezentował w postaci algorytmu, który ukazuje, w jaki sposób płynność bieżąca zależy od rentowności brutto i wskaźników cykli. Konstrukcja tego algorytmu przedstawia się następująco:

$$\text{Wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{Cykl należności} + \text{cykl zapasów}}{1 - \text{wskaźnik rentowności brutto}} + \frac{\text{Inwestycje krótkoterminowe} \times 365 \text{ dni}}{\text{Koszty ogółem}}$$

Cykl zobowiązań

W algorytmie tym zostały przyjęte następujące założenia: cykl należności i cykl zapasów jest liczony odpowiednio jako relacja przeciętnego poziomu zapasów i należności do przychodów ogółem, wskaźnik rentowności brutto jest re-

⁷ W. Skoczylas, *Zakres i sposób ustalania wskaźników stosowanych do analizy finansowej przedsiębiorstw*, „Rachunkowość” 1-2/2004.

⁸ Nazwa modelu wywodzi się od nazwy przedsiębiorstwa, w którym po raz pierwszy zastosowano taką analizę. Schemat pozwala na poznanie efektywności, z jaką wykorzystywany jest kapitał własny przedsiębiorstwa (rentowności kapitału własnego ROE), przedstawia zależności przyczynowo-skutkowe, wiążące efektywność ekonomiczną z gospodarką finansową, dostarcza ponadto informacji, czy osiągnięte wartości są efektem działalności operacyjnej, czy finansowej. E. F. Brigham, *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 1996; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.

⁹ J. Kowalczyk, *Zintegrowany pomiar rentowności i płynności firmy jako narzędzie symulacji planów finansowych*, referat przedstawiony na konferencji „Efektywność źródłem bogactwa narodów”, Karpacz 2004.

¹⁰ Ibidem.

lacją zysku brutto do przychodów ogółem, a cykl zobowiązań jest stosunkiem poziomu zobowiązań do kosztów ogółem¹¹.

Algorytm ten pozwala na takie planowanie polityki zarządzania składnikami aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących, aby przy określonym poziomie przychodów i kosztów uzyskać pożądany wskaźnik płynności bieżącej.

Płynność bieżąca a cykl operacyjny w praktyce ***The current ratios and the operating cycle in practice***

Przedstawione założenia teoretyczne poddano weryfikacji na podstawie danych pochodzących z przedsiębiorstwa z branży mięsnej, tj. Zakładu Drobiarskiego Indykpol S.A.¹², specjalizującego się w produkcji i przetwórstwie mięsa drobiowego. Analizy dokonano na przykładzie tego przedsiębiorstwa, ponieważ jest ono największym w Polsce przedsiębiorstwem drobiowym, zaspokaja 25% potrzeb rynku krajowego.

W tab. 1 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika płynności bieżącej liczonego dwiema metodami, tj. metodą tradycyjną oraz z zastosowaniem algorytmu. Z przedstawionych obliczeń wynika, iż rezultaty końcowe obu rachunków różnią się nieznacznie.

Przyczyną różnic są składniki aktywów obrotowych uwzględnione w obliczeniach. W tradycyjnym wskaźniku wartość aktywów bieżących równa się pozycji aktywów obrotowych w bilansie, które są sumą zapasów, należności krótkoterminowych, inwestycji krótkoterminowych i rozliczeń międzyokresowych. Przy obliczeniu płynności finansowej z wykorzystaniem algorytmu z grupy aktywów obrotowych wyklucza się krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe, będące wydatkiem poniesionym w poprzednich okresach sprawozdawczych. Takie podejście należy uznać za słuszne, gdyż w przedsiębiorstwie tych środków faktycznie już nie ma, a ewentualne korzyści wynikające z tych nakładów mogą mieć miejsce w przyszłości. Uwzględnienie tych wydatków w bilansie jest kwestią czysto rachunkową, wynikającą z zasad rachunkowości i niegwarantującą w określonym czasie wpływów. A przecież płynność to stopień łatwości zamiany aktywów na gotówkę.

Ponadto informacje wykorzystane do przeprowadzenia obliczeń pozwalają na dokonanie dwóch zdecydowanie różnych interpretacji, pod względem szczegółowości analiz i wyciągniętych wniosków.

Na podstawie kształtowania się wskaźnika płynności bieżącej w latach 2000-2004 można odczytać, iż w pierwszych dwóch latach przedsiębiorstwo miało problemy z utrzymaniem płynności, gdyż wskaźnik przyjął wartości poniżej dolnej

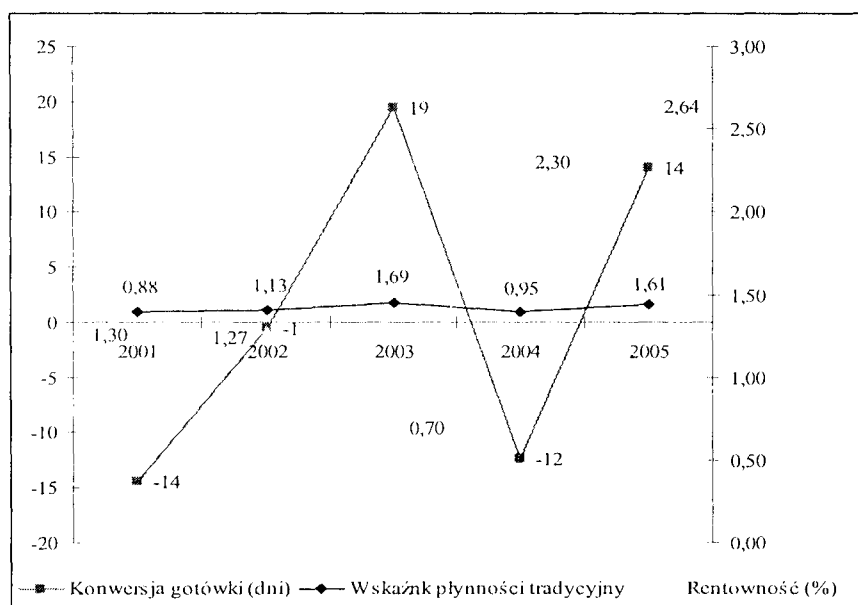
¹¹ Ibidem.

¹² Wyniki finansowe spółek giełdowych, Notoria Serwis Sp. z o.o.

granicy przyjmowanych norm¹³. W kolejnym roku sytuacja się wyraźnie poprawia, gdyż wskaźnik osiąga poziom 1,7 – czyli mieści się w granicach uznawanych za bezpieczne. W roku następnym wartość wskaźnika ukształtowała się poniżej 1, co oznacza, że przedsiębiorstwo nie było w stanie z bieżących aktywów pokryć zobowiązań. W 2004 r. wartość wskaźnika wzrosła do 1,6 – co wskazuje, że po raz drugi przedsiębiorstwu udało się osiągnąć poziom płynności uznany za satysfakcjonujący w teorii finansów (rys. 1).

Rysunek 1. Kształtowanie się rentowności brutto, wskaźnika płynności i cyklu konwersji gotówkowej przedsiębiorstwa Indykpol S.A. w latach 2000-2004

Figure 1. Gross profitability, current ratio and the cash conversion cycle of the Indykpol S.A. in 2000-2004 years



Źródło: opracowanie własne.

Z tak kształtującego się wskaźnika, z uwzględnieniem do obliczeń wyłącznie danych z bilansu (tj. aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących), można stwierdzić, iż płynność w przedsiębiorstwie waha się i w prawie w całym badanym

¹³ Najczęściej przyjmowana norma dla wskaźnika płynności bieżącej zawiera się w przedziale domkniętym [1,2-2,0]. W literaturze przedmiotu można również znaleźć inne wielkości graniczne, np. przedział [1,6-1,9]. Jako optimum niektórzy autorzy podają przedział [1,5-2,0]. Por. M. Zaleska, *Oce-
na ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przez analityka bankowego*, SGH, Warszawa 2002. War-
to zaznaczyć, iż ARiMR rokrocznie określa referencyjne wskaźniki dla branż z sektora rolno-spo-
żywczego, które wyraźnie odbiegają od ww. przedziałów. Np. w 2004 r. wskaźnik płynności bieżącej
dla branży mięsnej oszacowano na poziomie 0,91. Z tego wynika, iż jest on zdecydowanie niższy od
uniwersalnie przyjętych norm.

okresie przyjmuje wartości niższe od wymaganych, z wyjątkiem lat 2002 i 2004. Taka sytuacja dla analityka może oznaczać kłopoty z płynnością, których przyczyną może być brak umiejętności zarządzania aktywami i pasywami bieżącymi, co z kolei może mieć niekorzystny wpływ na jego zdolność regulowania zobowiązań oraz na kształtowanie się rentowności przedsiębiorstwa. Jednak przy zastosowaniu tradycyjnego wskaźnika nie można jednoznacznie określić, co jest przyczyną zaistniałej sytuacji. A w przypadku niskich wartości wskaźnika bieżącej płynności kadra zarządzająca powinna zbadać przyczyny powstania takiej sytuacji i zastanowić się nad dalszym postępowaniem.

Wartości wskaźnika płynności liczone z zastosowaniem algorytmu są nieco inne niż wartości otrzymane metodą tradycyjną, jednak można je uznać za porównywalne, a uwzględnienie w obliczeniach dodatkowych informacji z rachunku zysków i strat pozwala dokonać bardziej szczegółowej analizy i wysnuć nieco inne wnioski.

Tabela 1. Wskaźniki płynności bieżącej przedsiębiorstwa Indykpol S.A. w latach 2000-2004 (liczone metodą tradycyjną i z zastosowaniem algorytmu)

Table 1. Current ratios of the Indykpol S.A. in 2000-2004 years (according to traditional method and the algorithm)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Aktywa bieżące (tys. zł)	71 520	85 188	86 322	101 633	111 367
Zobowiązania bieżące (tys. zł)	81 082	75 689	50 991	107 239	69 220
Wskaźnik płynności bieżącej ~ tradycyjny	0,88	1,13	1,69	0,95	1,61
Wskaźnik płynności bieżącej ~ według algorytmu	0,88	1,11	1,67	0,94	1,60
Cykl zapasów (w dniach)	24	23	21	17	18
Zapasy (tys. zł)	26 524	31 278	29 974	24 796	31 008
Cykl należności (w dniach)	36	32	34	44	37
Należności krótkoterminowe (tys. zł)	39 652	44 570	49 077	66 301	64 479
Cykl zobowiązań (w dniach)	74	56	36	73	41
Zobowiązania bieżące (tys. zł)	81 082	75 689	50 991	107 239	69 220
Rentowność brutto (%)	1,30	1,27	0,70	2,30	2,64
Zysk brutto (tys. zł)	5 237	6 383	3 661	12 591	16 835
Przychody ogółem (tys. zł)	402 744	503 655	522 011	547 465	638 342
Koszty ogółem (tys. zł)	397 507	497 272	518 350	534 874	621 507

Źródło: opracowanie własne.

Zarządzanie aktywami i pasywami bieżącymi w badanym przedsiębiorstwie jest generalnie poprawne, na co wskazują cykl należności oraz cykl zobowiązań. Z tych dwóch wskaźników wynika, że przedsiębiorstwo stosuje korzystną finansowo politykę kredytu kupieckiego, gdyż długość udzielanego kredytu kupieckiego jest krótsza od długości okresu spłaty zobowiązań, co świadczy o tym, że przedsiębiorstwo nie musi kredytować kontrahentów swoimi środkami czy też pozyskiwać ich z drogiego krótkoterminowego kredytu bankowego.

Należy zaznaczyć, że w latach 2002 i 2004 przedsiębiorstwo miało dość długie cykle środków pieniężnych (odpowiednio 19 i 14 dni). Mimo to wskaźnik płynności mieścił się wówczas w zakładanych normach. W 2002 r. długi okres konwersji gotówki przełożył się na niski poziom rentowności (0,7% – najniższy w całym badanym okresie) (rys. 1). W 2004 r. natomiast cykl środków pieniężnych był także stosunkowo długi, jednak rentowność była najwyższa w badanym okresie i wynosiła 2,64%. Sytuacja ta była prawdopodobnie efektem wysokiej marży zysku. Politykę wysokiej marży zysku przedsiębiorstwo zastosowało już w 2003 r., kiedy to rentowność wzrosła o 1,6 p.p. w stosunku do roku poprzedniego. Polityka wysokiej marży brutto doprowadziła prawdopodobnie do zwiększenia poziomu gotówki w przedsiębiorstwie z 2,3 mln zł w 2002 r. do 5,5 mln zł w 2004 r.

Uogólniając, sytuacja finansowa badanego przedsiębiorstwa mimo dość dużych wahań wskaźnika płynności jest dobra. Zarządzanie finansami jest poprawne i skuteczne, gdyż dzięki dłuższemu cyklowi zobowiązań w stosunku do cykli należności przedsiębiorstwo nie powinno mieć problemów z terminowym regulowaniem płatności. Kadra zarządzająca szybko reaguje na pojawienie się niekorzystnych wyników, czego dowodem są lata 2003 i 2004. Można więc podważyć wcześniejszy wniosek wyciągnięty z analizy wskaźnika obliczonego metodą tradycyjną, tj. o braku umiętności w zarządzaniu aktywami i pasywami bieżącymi.

Podsumowanie i wnioski

Conclusions

Przedstawione powiązania pomiędzy wskaźnikami: cyklu należności, cyklu zobowiązań, rentowności i płynności bieżącej wyraźnie podkreślają słabe strony analizy płynności metodą tradycyjną, wśród których należy wymienić:

- brak uniwersalnych norm,
- niebezpieczeństwo błędnej interpretacji uzyskanych wyników,
- niemożliwość określenia przyczyn otrzymanych wyników, które niekiedy mogą być efektem celowo wybranych danych wejściowych.

Analiza płynności bieżącej przeprowadzona na przykładzie danych z przedsiębiorstwa drobiarskiego Indykpol S.A. wyraźnie potwierdza stawiane zarzuty, bowiem:

- powszechnie używany przez banki i inne instytucje udzielające pożyczek i dotacji wskaźnik bieżącej płynności, będący relacją aktywów bieżących do pasywów bieżących, nie pozwala na rzetelną ocenę zjawiska,
- wykorzystanie do oceny płynności bieżącej algorytmu, który zawiera w sobie kilka elementów składowych, będących wynikiem danych z bilansu i rachunku zysków i strat, jakkolwiek niepozbawiony wad, pozwala na szerszą interpretację, poznanie zależności przyczynowo-skutkowych, nawet bez dostępu do da-

nych źródłowych, gdyż elementy algorytmu są odrębnymi wskaźnikami, wymaganymi do podania nawet w najbardziej zawężonych analizach finansowych. Ponadto może być elementem oceny zarządzających finansami przedsiębiorstwa w zakresie polityki kredytu kupieckiego oraz wskazywać na działania, jakie należy podjąć w celu utrzymania bądź poprawy płynności finansowej.

Literatura

Bibliography

- Brigham E. F., *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 1996.
- Kowalczyk J., *Zintegrowany pomiar płynności i rentowności*, „Wiedza i Praktyka. Doradca Dyrektora Finansowego” 17/2003.
- Kowalczyk J., *Zintegrowany pomiar rentowności i płynności firmy jako narzędzie symulacji planów finansowych*, referat przedstawiony na konferencji „Efektywność źródłem bogactwa narodów”, Karpacz 2004.
- Kowalczyk J., Kusak A., *Decyzje finansowe firmy*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Kuźniak R., *Ograniczenia analizy wskaźnikowej*, „Rachunkowość” 8/2001.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 2001.
- Skoczylas W., *Zakres i sposób ustalania wskaźników stosowanych do analizy finansowej przedsiębiorstw*, „Rachunkowość” 1-2/2004.
- Waśniewski T., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
- Waśniewski T., Skoczylas W., *Analiza przepływów środków pieniężnych – pomocą w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 6/1996.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- Zaleska M., *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw przez analityka bankowego*, SGH, Warszawa 2002.

Cykl środków pieniężnych a płynność finansowa

Streszczenie

Celem finansowym działalności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej jest maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa, a tym samym bogactwa jego właścicieli. Wartość przedsiębiorstwa jest wynikiem działania wielu sił, zjawisk i czynników. Szczególną rolę w obszarze finansów przypisuje się dwóm siłom, tj. rentowności oraz płynności finansowej.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie powiązań pomiędzy wskaźnikami cykli zapasów, należności i zobowiązań a płynnością bieżącą. Postawiony problem rozwiązano na podstawie danych pochodzących z przedsiębiorstwa z branży mięsnej, tj. Zakładu Drobiarskiego Indykpol S.A. Z przeprowadzonej analizy wynika, że sytuacja finansowa badanego przedsiębiorstwa, mimo dość dużych wahań wskaźnika płynności, jest dobra. Zarządzanie finansami jest poprawne i skuteczne,

gdyż dzięki dłuższemu cyklowi zobowiązań w stosunku do cyklu należności przedsiębiorstwo nie powinno mieć problemów z terminowym regulowaniem płatności.

Przedstawione powiązania pomiędzy wskaźnikami: cyklu należności, cyklu zobowiązań, rentowności i płynności bieżącej wyraźnie podkreślają słabe strony analizy płynności metodą tradycyjną, wśród których należy wymienić: brak uniwersalnych norm, niebezpieczeństwo błędnej interpretacji uzyskanych wyników, niemożliwość określenia przyczyn otrzymanych wyników.

Cash conversion cycle but the financial liquidity

Summary

In the market economy a maximization of the goodwill are a financial purpose of activity of enterprises. The goodwill is the result of a calculation of many powers and factors. The special role in the area of finances is being assigned to two forces: of the profitability and the financial liquidity.

The article presents connections between activity ratios and current ratio. The problem was solved on the basis of data coming from the enterprise from the meat business - Indykpol S.A. The research showed, that the financial standing of the examined enterprise, in spite of enough great hesitations of the liquidity ratio, is good. Administering finances is correct and effective because thanks to longer liabilities cycles with respect to amount due cycles, enterprise should not have a problem with adjusting the payment.

Introduced connections between activity ratios and current ratio clearly weak points are underlining analysis of the liquidity with traditional method. They belong to them: the lack of universal norms, danger of the misinterpretation of gotten scores, the impossibility to describe the reason for received results.

MAŁGORZATA DOMITER

Polityka proeksportowa w perspektywie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki

The export policy in the context of the international competition of economy

1. Międzynarodowa konkurencyjność a polityka eksportowa ***The international economy and the export policy***

Międzynarodową konkurencyjność rozpatruje się w dwóch aspektach:

- sensu stricto, w ujęciu rzeczowym, jako zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania towarów i usług, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich towarów oferowanych przez konkurentów zagranicznych,
- sensu largo, w ujęciu czynnikowym, jako zdolność gospodarki do trwałego uzyskiwania korzyści ze stosunków gospodarczych z zagranicą, których treścią jest wymiana z otoczeniem, czyli wyłączenie z systemu, jakim jest gospodarka części produktu społecznego i czynników produkcji, oraz włączenie innych, zastępczych, tj. towarów i usług oraz czynników produkcji pochodzenia zagranicznego¹.

Ponadto wyróżnić można:

- mikrokonkurencyjność, która odnosi się do eksportu pojedynczych towarów lub ich grup, związaną z przewagą towarów z kraju A nad podobnymi towarami z innych krajów,
- mezzokonkurencyjność, odnoszącą się do eksportu towarów danej branży lub gałęzi,
- makrokonkurencyjność, czyli tzw. konkurencyjność międzynarodową gospodarki krajowej, mającą charakter strukturalny,

¹ S. Flejterski, *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa” 9/1984, s. 391.

– megakonkurencyjność – konkurencyjność międzynarodową gospodarek grupy krajów, np. członków ugrupowania integracyjnego².

Mikrokonkurencyjność i mezzokonkurencyjność to konkurencyjność sensu stricto. Konkurencyjność sensu largo obejmuje wszystkie wymienione punkty.

Dla relacji między międzynarodową konkurencyjnością gospodarki a rozwojem eksportu istotne jest, że wśród czynników wpływających na tę relację znajdują się czynniki przysądzające o wydajności pracy, konkurencyjności cenowej oraz pozycji w handlu zagranicznym³. Konkurencyjność na poziomie makroekonomicznym może być utożsamiana ze zdolnością konkurencyjną kraju. Jest to zdolność do długookresowego zyskowego rozwoju gospodarczego, którego efektem jest wykształcenie się struktury ekonomicznej i struktury eksportu zgodnej z analogicznymi zmianami w strukturze gospodarki światowej i handlu międzynarodowego⁴. Zdolność konkurencyjna kraju jest skorelowana z konkurencyjnością firmy, a przy tym procesy konkurencyjne zachodzące na poziomie firm przyczyniają się do zdolności konkurencyjnej gospodarki jako całości⁵.

Polityka proeksportowa traktowana jako działalność, której celem jest wspieranie eksportu, wiąże się z problemami związanymi z mikrokonkurencyjnością, a jedynie w przypadku pewnych branż – z mezzokonkurencyjnością. Natomiast polityka proeksportowa traktowana jako działalność wspierająca rozwój potencjału eksportowego ma do czynienia z problemami związanymi z makrokonkurencyjnością.

Wynika stąd, że polityka proeksportowa ma także dwojaki zakres pojęciowy: węższy i szerszy. Polityka proeksportowa w węższym znaczeniu to wywoływanie bieżących dostosowań na rzecz wzrostu eksportu i powiększania poziomu dobrobytu. W szerszym znaczeniu to także polityka długookresowych przeobrażeń strukturalnych, które decydują zarówno o charakterze i tempie rozwoju kraju, jak i o sile oraz zakresie jego długofalowych powiązań z gospodarką światową⁶.

Zatem o eksportowej zdolności gospodarki narodowej świadczy nie tylko mikrokonkurencyjność wybranych podmiotów gospodarczych i/lub wybrane zasoby, którymi ta gospodarka dysponuje, lecz jej makrokonkurencyjność w porównaniu do innych podmiotów gospodarki światowej.

² S. Felbur, S. Uplawa, J. Wierzbowski, *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, „Raporty nad Strategią” 28/1994, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych w Warszawie, ss. 19-20; E. Oziewicz (red.), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2005, ss. 87-90.

³ J. Bossak, E. Kawecka-Wyrzykowska, M. Tomala, *Stany Zjednoczone – EWG – Japonia. Współpraca i rywalizacja*, PWE, Warszawa 1988, ss. 47-48; D. Hübner, *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1987, ss. 200-205.

⁴ W. Bieńkowski, *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 60.

⁵ M. Gorynia, *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002, ss. 62-63.

⁶ D. Rosati, *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa 1990, ss. 17-18; L. Olszewski, *Dostosowania zewnętrzne gospodarki narodowej*, Wrocław 1995, ss. 23-34.

2. Czynniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki ***The factors of the international competition of economy***

Czynniki, od których zależy międzynarodowa konkurencyjność gospodarki w aspekcie systemowym, to wytworzenie się infrastruktury społecznej i techniczno-organizacyjnej, właściwej dla współczesnej gospodarki rynkowej wykształconej w subsystemie krajów OECD⁷. Model tej gospodarki obejmuje:

1. Demokrację parlamentarną, która:
 - stwarza przesłanki legitymizacji władzy państwowej,
 - zapewnia consensus społeczny dotyczący kierunków dalszego rozwoju państwa, zwłaszcza zmian strukturalnych akceptowanych przez społeczeństwo,
 - umożliwia wkomponowanie w proces sterowania gospodarką sprzężeń zwrotnych⁸.

2. Rynek oligopolistyczny, którego dominantą rozwojową są wielkie korporacje (tzw. sektor planujący) działające w otoczeniu wielu małych i średnich przedsiębiorstw⁹.

3. Globalizację procesów gospodarczych, która stanowi pochodną rewolucji naukowo-technicznej i związanych z nią przemian cywilizacyjnych i prowadzi do narastania dwóch pozornie rozbieżnych procesów: współzależności i polaryzacji między poszczególnymi obszarami geopolitycznymi świata.

4. Stopień uspołecznienia własności w sferze środków produkcji w postaci kapitału akcyjnego, w wyniku czego własność osób fizycznych przekształca się we własność osób prywatnych oraz zwiększa się mobilność kapitału.

5. Konkurencję pozacenową (postęp techniczny i innowacyjność) stanowiącą konsekwencję zarówno rewolucji naukowo-technicznej, jak i oligopolizacji rynku.

6. Aktywną rolę państwa, której celem jest przede wszystkim:
 - tworzenie warunków stabilizacji reguł gry gospodarczej,
 - przeprowadzanie zmian strukturalnych w granicach tolerancji społecznej,
 - wywieranie wpływu na relacje między sektorem planującym a jego otoczeniem,
 - korygowanie efektów niedoskonałości rynku (tzw. market failures).

Aktywna rola państwa oznacza wkomponowanie instrumentów interwencyjizmu państwowego w funkcjonowanie mechanizmów rynkowych, a nie zastępowanie tych mechanizmów.

⁷ A. King, *Nowa regulacja przemysłowa czy jeszcze jedna technologia*, w: *Mikroelektronika i społeczeństwa – na dobre i na złe*, Raport dla Klubu Rzymskiego, KiW, Warszawa 1987, ss. 37-38; *The world in 2020: towards a new global age*, OECD, Paris 1997, ss. 125-127.

⁸ J. Wierzbowski, *Sterowanie gospodarką narodową w warunkach demokracji parlamentarnej (aspekt instytucjonalny)*, „Gospodarka Narodowa” 6/1991.

⁹ J. K. Galbraith, *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, Warszawa 1979, rozdz. XXV.

7. Instytucjonalne zorganizowanie pracodawców i pracobiorców, co umożliwia partnerstwo między nimi oraz w stosunkach z władzą państwową.

8. Kształtowanie się *społeczeństwa informacyjnego*, w którym informacja funkcjonuje jako czynnik produkcji oraz element życia społeczeństwa opartego na umowie społecznej¹⁰.

3. Polityka proeksportowa a proeksportowa strategia rozwoju w aspekcie konkurencyjności międzynarodowej

The pro-export policy and the pro-export strategy in the context of the international competition

Wychodząc z dorobku i założeń teorii rozwoju, zasadne jest zróżnicowanie pojęcia strategii i polityki proeksportowej ze względu na ich zakres pojęciowy i czasowy.

Polityka proeksportowa to działanie krótkookresowe na rzecz poprawy warunków rozwoju eksportu. Strategia ma natomiast charakter działań średnio- i długookresowych. Oprócz pobudzania bieżących dostosowań strukturalnych i instytucjonalnych obejmuje głównie działania o charakterze długookresowym, wiążące się z uruchamianiem mechanizmów włączania i dostosowania. Przede wszystkim strategia i polityka proeksportowa skierowane są na przyspieszenie oraz pogłębienie związków gospodarki narodowej z gospodarką światową. Kategoria pojęciowa *polityka proeksportowa* stosowana jest wobec wszystkich grup krajów. Natomiast kategoria *strategii proeksportowej* jako sposobu rozwoju przez integrację gospodarki z systemem światowym jest stosowana tylko wobec krajów słabo rozwiniętych. Pojęcie to odnosi się zatem do odmienności warunków rozwojowych, w tym cech strukturalnych (sektor krajowy a międzynarodowy) krajów słabiej rozwiniętych w stosunku do wysoko rozwiniętych. Odmiennosc ta z jednej strony wyznacza specyficzne, w stosunku do polityki proeksportowej, zadania, jakie w gospodarce słabiej rozwiniętej mogą być rozwiązywane przez realizację strategii proeksportowej. Polityka proeksportowa nie prowadzi do ich osiągnięcia. Z drugiej strony, powoduje ona różnicowanie się możliwości realizacji przyjętych celów w czasie i sprawia, że jedna kategoria ma charakter długookresowy, a druga – krótkookresowy¹¹.

¹⁰ S. Felbur, S. Uplawa, J. Wierzbowski, *Uwarunkowania i przesłanki...*, ss. 23-24.

¹¹ A. Wziętek-Kubiak, *Doświadczenia międzynarodowe w realizacji proeksportowej strategii rozwoju*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 1996, s. 8.

3.1. Makrostrukturalne ujęcie polityki i strategii proeksportowej ***The pro-export policy and the pro-export strategy on macro scale***

Mały stopień włączenia gospodarki danego kraju w struktury gospodarki światowej powoduje, że niewielka część potencjału tej gospodarki jest składową gospodarki światowej. Proces internacjonalizacji jest więc próbą zwiększenia w niej udziału sektora obrotu międzynarodowego, zwłaszcza eksportowego¹². Najbardziej znaną metodą integracji jest zastosowanie strategii proeksportowej. Analiza tej strategii polega głównie na badaniu cech mechanizmu funkcjonowania i współzależności sektora krajowego oraz eksportowego¹³.

Sektor krajowy zawiera dwa segmenty. Pierwszy to produkcja, która może być realizowana wyłącznie na rynku wewnętrznym. Drugi to produkcja, której poziom efektywności, konkurencyjności i cech wyrobów na tyle odbiegają od wymogów rynku międzynarodowego, iż nie znajdują na nim zbytu. Produkcja ta rozwija się dzięki protekcji. Bez zmian tych cech eksport jej nie jest możliwy.

Sektor eksportowy również obejmuje dwa segmenty. Są to: produkcja eksportowana i eksportowalna. Produkcja eksportowalna charakteryzuje się wysokim poziomem efektywności i konkurencyjności. Sprzedawana jest na rynku krajowym. Poziom cen względnych, tj. stosunek cen eksportowych do cen rynku krajowego, wyznacza rynki zbytu produkcji eksportowej. Polityka proeksportowa poprzez wpływ na ceny względne powoduje zmiany w rozmiarach eksportu. Wspierając produkcję sprzedawaną za granicą, państwo zwiększa zainteresowanie producentów wyrobów eksportowalnych zbytem produkcji na rynkach zagranicznych. Pobudzając przekształcanie się produkcji eksportowalnej w eksportowaną, polityka proeksportowa staje się istotnym źródłem wzrostu eksportu. Zmniejszenie się jego rozmiarów oznacza, że produkcja ta przekształca się w produkcję eksportowalną. Aby polityka eksportowa pobudzała wzrost eksportu, przy założeniu pełnego wykorzystania mocy wytwórczych w produkcji towarów eksportowanych, sektor eksportowy musi obejmować produkcję eksportową i eksportowalną. Jeśli w danym kraju produkcja eksportowalna jest niewielka, to nawet bardzo aktywna polityka proeksportowa nie spowoduje znacznego rozwoju sektora eksportowego. Produkcja eksportowalna jest bowiem rodzajem rezerwowych zasobów sektora eksportowego¹⁴.

Cechą rozwiniętych gospodarek, mocno włączonych w struktury gospodarki światowej, jest wysoki udział sektora eksportowego, w tym także produkcji eksportowalnej, w gospodarce. Tym samym sektor eksportowy wywiera silny wpływ

¹² L. Olszewski (red.), *Polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki*, Acta Universitatis Wratislaviensis, no 1865/2, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1996.

¹³ Ibidem, s. 8.

¹⁴ A. Wziątek-Kubiak, *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, Poltext, Warszawa 1996, ss. 38-39.

na mechanizm rozwoju gospodarki. Natomiast w gospodarkach słabo rozwiniętych, o niewielkim stopniu integracji ze światowymi gospodarkami rynkowymi, sektor krajowy stanowi dominującą część potencjału produkcyjnego i wyznacza reguły funkcjonowania całej gospodarki. Natomiast niewielki sektor eksportowy obejmuje głównie produkcję eksportową, przy niewielkim udziale eksportowalnego sektora. Stąd też stosowana polityka proeksportowa nie powoduje dynamicznego rozwoju efektywnego eksportu w następnym okresie. Jego wzrost staje się możliwy głównie dzięki zwiększeniu subsydiowania sprzedaży¹⁵.

Celem strategii proeksportowej jest wzrost udziału w gospodarce sektora eksportowego, czyli produkcji eksportowanej i eksportowalnej¹⁶. W warunkach dużego udziału w gospodarce produkcji eksportowalnej instrumenty polityki handlowej będą pobudzać wzrost sprzedaży za granicę. Niewielkie rozmiary produkcji eksportowalnej stwarzają małe możliwości pobudzania eksportu, zwłaszcza opłacalnego, będącego źródłem nowych dochodów. Rozwój sektora eksportowego to nie tylko zwiększenie rozmiarów wywozu, ale także wzrost rozmiarów produkcji, która może stać się przedmiotem wywozu, czyli produkcji konkurencyjnej i wysoce efektywnej.

Strategia proeksportowa powinna stymulować rozwój sektora eksportowego. Tymczasem w krajach słabo rozwiniętych, o niesprawnym mechanizmie rynkowym, przy niedostosowaniu jej do warunków panujących w gospodarce światowej, sprzężenia chronionego, a dominującego w gospodarce, sektora krajowego z małym sektorem eksportowym stanowią kanał rozprzestrzeniania się antyeksportowych skutków protekcji oraz osłabiają efektywność bodźców proeksportowych. Można zatem postawić tezę, że wysoki udział sektora rynku krajowego w gospodarce sprawia, że instrumenty polityki proeksportowej nie wystarczają do pobudzania rozwoju sektora eksportowego¹⁷.

3.2. *Polityka i strategia proeksportowa w świetle teorii zniekształceń* *The pro-export policy and the pro-export strategy in the light of the theory of distortions*

Zgodnie z ujęciem J. N. Bhagwatiego wyróżnia się dwa kierunki klasyfikacji zniekształceń:

- międzynarodowe i krajowe,
- ekonomiczne i pozaekonomiczne¹⁸.

Polityka i strategia proeksportowa są formami działań rządu zmierzającymi do wyrównywania zniekształceń. W polityce i strategii proeksportowej powstałe

¹⁵ A. Wziątek-Kubiak, *Doświadczenia międzynarodowe...*, ss. 9-10.

¹⁶ S. Felbur, S. Uplawa, J. Wierzbowski, *Uwarunkowania i przesłanki...*, ss. 39-44.

¹⁷ A. Wziątek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s. 41.

¹⁸ J. N. Bhagwati, *The Generalized Theory of Distortions and Welfare*, w: *Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of Charles Kindleberger*, North-Holland, Amsterdam 1971, ss. 69-90.

zniekształcenia są przez państwo odmiennie neutralizowane. W efekcie równoczesne działania w ramach strategii i polityki proeksportowej wywołują nowe zniekształcenia.

Polityka proeksportowa w teorii zniekształceń

Doświadczenia międzynarodowe wskazują, że polityka proeksportowa jest polityką zmierzającą do wyrównywania warunków działania krajowych eksporterów na rynku międzynarodowym. Jest także formą polityki państwa na rzecz wyrównywania dla krajowych producentów z sektora eksportowego skutków zniekształceń gospodarki światowej¹⁹.

Zniekształcenia gospodarki i funkcjonowania jej podmiotów związane są przede wszystkim z:

- polityką protekcji przed importem, która zwiększa koszty wejścia na rynek innych krajów,
- polityką wspierania eksporterów krajowych, która poprawia warunki ich funkcjonowania na rynku światowym.

Zniekształcenia te utrudniają rozwój eksportu, zwłaszcza nowych eksporterów.

Polityka poszczególnych krajów przekłada się na funkcjonowanie gospodarki światowej oraz na warunki działania jej podmiotów. Stwarza to możliwość lawinowego rozszerzania zakresu pojęciowego kategorii *polityka proeksportowa*. Przede wszystkim wiele form polityki przemysłowej wywiera wpływ na warunki funkcjonowania podmiotów innych krajów. Stwarza to ich rządów kolejne przesłanki do rozszerzania zakresu stosowania polityki proeksportowej. Dla ujednolicenia reguł gry w tym zakresie i maksymalnego zredukowania zniekształceń utrudniających funkcjonowanie na forum międzynarodowym podejmuje się wysiłki mające na celu uregulowanie zasad polityki proeksportowej. Szczególną rolę w tym zakresie pełni Światowa Organizacja Handlu (WTO). W takim podejściu do regulacyjnych funkcji polityki proeksportowej tkwi założenie, iż gospodarka światowa funkcjonuje w sposób niedoskonały²⁰. Bez liberalizacji rynków światowych, nawet w sytuacji braku zniekształceń na rynku krajowym, eksporterzy krajowi, którzy nie są wspierani przez swoje rządy, są dyskryminowani na rynku światowym. W efekcie prawie wszystkie kraje prowadzą politykę proeksportową, a większość chroni własne rynki. Można zatem postawić następującą tezę: brak zniekształceń na rynku krajowym nie podważa zasadności prowadzenia polityki proeksportowej dopóty, dopóki rynek światowy funkcjonuje w sposób niedoskonały²¹.

¹⁹ A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s. 42.

²⁰ J. N. Bhagwati, *Economic Costs of Trade Restrictions*, w: J. M. Finger, A. Olechowski (red.), *The Uruguay Round: A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington 1987.

²¹ A. Wziętek-Kubiak, *Kontrowersje...*, ss. 11-12.

Strategia proeksportowa w teorii zniekształceń

W teorii tej strategia proeksportowa jest określana jako metoda rozwoju przez pogłębianie związków gospodarki narodowej z gospodarką światową²². Z tego podejścia definicyjnego można wysnuć wniosek, że różne metody integracji odzwierciedlają odmienne warianty rozwoju. Koncepcja strategii proeksportowej dotyczy krajów o niższym poziomie rozwoju, o zniekształcanych rynkach i słabo zintegrowanych z systemem światowym. Pobudzanie ich rozwoju jest związane z ich integracją z gospodarką światową. Wymaga to dwukierunkowego działania:

1. Zneutralizowania i eliminowania mechanizmów antyeksportowych na rynku krajowym, które są następstwem zniekształceń mechanizmów rynkowych, polityki państwa, spuścizny po okresie realizacji polityki ukierunkowanej do wewnątrz, niedorozwoju i makroekonomicznej destabilizacji. Zniekształcenia te mają charakter ekonomiczny i pozaekonomiczny, produkcyjny i instytucjonalny.

2. Wyrównania szans działania krajowych eksporterów na rynku światowym, czyli znivelowanie wpływu na nich zniekształceń o charakterze międzynarodowym²³.

Pojęcie strategii proeksportowej jest zatem adekwatne dla krajów słabo włączonych w struktury gospodarki światowej, które nadal korzystają z antyintegracyjnych mechanizmów rozwoju. Ze względu na stopień włączenia zagadnień integracyjnych w strategię proeksportową wyróżnia się jej szerokie i wąskie rozumienie.

W wąskim ujęciu strategia proeksportowa rozwijana była w koncepcji A. Krueger i C. Bradforda. A. Krueger uważa, że w prawidłowo dobranym systemie bodźców zawarta jest zdolność i możliwość generowania zysków z eksportu²⁴. Natomiast C. Bradford stworzył koncepcję „pchnięcia eksportowego”. W koncepcji tej pominął wpływ zniekształceń na możliwości realizacji tej strategii, które generuje mechanizm funkcjonowania gospodarki światowej. Im silniejsze są zniekształcenia międzynarodowe, większe tendencje protekcyjne w gospodarce światowej, tym mocniejsze powinno być wsparcie proeksportowe producentów z tych krajów, które reorientują swoją politykę rozwojową²⁵. Szerokie rozumienie strategii proeksportowej obejmuje działania na rzecz zneutralizowania antyintegracyjnych mechanizmów funkcjonowania gospodarki danego kraju i gospodarki światowej. Źródłem tych mechanizmów są zniekształcenia na rynku kra-

²² Ibidem, s. 12.

²³ A. Wziątek-Kubiak, *Doświadczenia międzynarodowe...*, s. 12; idem, *Kontrowersje...*, s. 44.

²⁴ A. Krueger, *External Sector Liberalization and the Appropriate Economic Policy Mix*, w: R. C. Barth, A. R. Roe, Ch.-H. Wong, *Coordinating Stabilization and Structural Reform*, IMF Institute, IMF, Washington 1994, s. 91; A. Wziątek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s. 44.

²⁵ C. J. Jr Bradford, *From Trade-driven Growth to Growth-driven Trade, Reappraising the East Asian Development Experience*, OECD, Paris 1994, ss. 9, 19.

jowym i światowym. Zniekształcenia krajowe są skutkiem funkcjonowania rynku krajowego, a szczególnie jego niedorozwoju i polityki państwa. W ramach zniekształceń ekonomicznych (np. wysoka inflacja, dyskryminacja monopolu lub małych firm) następuje zróżnicowanie warunków działania producentów i eksporterów w danym kraju w stosunku do innych państw. W ramach polityki państwa największe znaczenie mają:

- polityka celna, która może stwarzać korzystniejsze warunki działania producentom produkującym na rynek krajowy niż na rynek zagraniczny,
- polityka podatkowa, która poprzez zwiększenie obciążeń producentów na rynek krajowy pogorszy warunki ich działania w stosunku do producentów produkujących na eksport.

Wiele krajów próbuje neutralizować istotne dla eksporterów deformacje mechanizmu funkcjonowania rynku szeroko rozumianego, tj. również kapitałowego i informacji. Ponadto często stosowane są gwarancje kredytowe dla eksporterów czy obniżanie stopy procentowej dla kredytów eksportowych. Działania te są przykładem interwencji na rynku czynników, które mają charakter selektywny. Są to typowe instrumenty polityki przemysłowej. W efekcie zatem zakres pojęcia polityki proeksportowej wykracza poza ramy polityki handlowej²⁶.

Strategia proeksportowa jest nie tylko działaniem na rzecz neutralizowania zniekształceń mechanizmu funkcjonowania gospodarki światowej. Powinna ona stwarzać korzystne warunki działania krajowym producentom i eksporterom w ich krajach, dzięki czemu ich warunki funkcjonowania będą takie same jak w innych krajach. Wyrażnie chodzi o to, że warunki te mają być takie same, a nie lepsze. Jednak i tak oznacza to bezpośrednio faworyzowanie przez państwo krajowych eksporterów względem producentów wytwarzających tylko na rynek krajowy. Oznacza to konieczność prowadzenia selektywnej polityki na rzecz rozwijania produkcji sektora eksportowego²⁷.

Podczas analizy powyższych zagadnień pojawia się pytanie: czy do usuwania zniekształceń konieczna jest interwencja państwa? Czy zniekształceń tych nie można zredukować przez liberalizację rynków wewnętrznych? Jednoznacznie wiadać zatem, że na grunt strategii proeksportowej przenosi się również dyskusja między zwolennikami i przeciwnikami interwencji państwa w gospodarkę.

Polityka proeksportowa to działanie władz państwowych o rozwiniętych systemach rynkowych, których mechanizmy są silnie zintegrowane z systemem światowym. Deformacje jego funkcjonowania osłabiają pogłębienie integracji, na rzecz której działa polityka proeksportowa. W tych krajach polityka handlowa jest instrumentem polityki dostosowawczej.

Kategoria strategii proeksportowej dotyczy krajów, których mechanizmy rozwoju są słabo powiązane z systemem światowym, a gospodarka charakteryzuje

²⁶ L. Olszewski, J. Mozrzyński (red.), *Struktury przemysłowe w gospodarce i aspekty ekonomiczne, społeczno-kulturowe i polityczne*, Acta Universitatis Wratislaviensis, no 1941, Wrocław 1997, s. 10.

²⁷ A. Wziątek-Kubiak, *Kontrowersje...*, s. 45; idem, *Doświadczenia międzynarodowe...*, s. 14.

się niskim poziomem rozwoju. Zniekształcenia na rynkach towarów i czynników tych państw oraz słabość sektora obrotu międzynarodowego wymagają od władz innych niż w krajach wysoko rozwiniętych sposobów interwencji. Efektem realizowanej strategii proeksportowej powinno być uruchomienie mechanizmów włączania się tej gospodarki w system światowy.

Pojęcie *strategia proeksportowa* jest szersze od pojęcia *polityka proeksportowa*, która jest odmianą polityki handlowej, a nie przemysłowej czy strukturalnej. Strategia proeksportowa jest nie tylko metodą rozwoju krajów, ale także sposobem pobudzania integracji ich mechanizmów rozwoju z systemem światowym. Polityka handlowa nie jest w tych krajach wystarczająco sprawnym instrumentem dostosowań do warunków systemu światowego.

Wspólne dla obu polityk jest ich oddziaływanie na sektor eksportowy. Strategia jest metodą rozwoju przez stwarzanie sprzyjających warunków i pobudzanie rozwoju sektora eksportowego, natomiast polityka – metodą zwiększania sprzedaży produktów za granicą. Zatem każda z tych polityk służy do realizacji innych celów gospodarczo-politycznych.

Cele polityki proeksportowej:

- zwiększenie eksportu, co pośrednio oznacza też zwiększenie produkcji eksportowalnej.

Cele strategii proeksportowej:

- zwiększenie rozmiarów sektora eksportowego: produkcji eksportowanej i eksportowalnej,
- rozwijanie produkcji efektywnej i konkurencyjnej, co dodatkowo wymusza następny cel, czyli
- integracja z gospodarką światową.

Efekty osiągnięte dzięki strategii proeksportowej:

- zwiększenie potencjału sektora eksportowego. Przy stosowaniu właściwych bodźców produkcja eksportowalna też będzie sprzedawana za granicę,
- przy liberalizacji zewnętrznej rozwijana produkcja może skutecznie konkurować z importem. W efekcie realizacja strategii proeksportowej chroni krajową produkcję, która ma być w kraju realizowana przez zagraniczną konkurencję. Przy liberalizacji zewnętrznej to produkcja eksportowalna jest najlepszym sposobem ochrony produkcji krajowej przed skutkami tej liberalizacji. Rozwój produkcji eksportowalnej warunkuje możliwość pogłębienia związków gospodarki z systemem światowym, czyli jej otwieranie się oraz zagraniczną ekspansję. Jest ponadto przejawem dostosowania się gospodarki do systemu światowego, co jest celem nadrzędnym strategii proeksportowej²⁸.

Specyfika procesów transformacji w krajach postsocjalistycznych powoduje, że realizowana przez nie polityka proeksportowa powinna mieć cechy i charakter strategii (realizowanej w krajach słabo rozwiniętych), a nie polityki proekspor-

²⁸ A. Wziętek-Kubiak, *Doświadczenia międzynarodowe...*, s. 16.



towej (realizowanej w krajach rozwiniętych)²⁹. Polityka proeksportowa krajów będących na etapie transformacji gospodarczej powinna dążyć nie tylko do wyrównywania antyeksportowych skutków (dla krajowych eksporterów) zniekształceń mechanizmu funkcjonowania gospodarki światowej. Przede wszystkim powinna wyrównywać deformacje i antyeksportowe następstwa mechanizmów funkcjonowania tych państw. Odziedziczone po poprzednim okresie zniekształcenia strukturalne powodują bowiem reprodukcję antyeksportowych mechanizmów w gospodarce. Dlatego też zdynamizowanie proeksportowej restrukturyzacji gospodarki polskiej w drugiej połowie lat 90. poprzez stosowanie wyłącznie instrumentów polityki proeksportowej było mocno ograniczone.

4. Uwarunkowania gospodarcze w realizacji strategii proeksportowej

The economic conditions of realization of pro-export strategy

Strategia proeksportowa ma na celu zwiększenie konkurencyjności gospodarki narodowej. W świetle zmieniających się warunków konkurencji międzynarodowej rośnie rola polityk wspierających dostosowania wewnętrzne do wymogów gospodarki światowej.

Polityka wspierania dostosowań jest określona jako: *polityka dostosowań strukturalnych (pozytywnych i negatywnych), polityka wspomagania dostosowań handlowych lub też polityka konkurencyjności*³⁰. Przyjmując jako kryterium tempo dostosowań, można wyodrębnić trzy rodzaje polityki rządowej:

- politykę przyspieszania tempa dostosowań za pomocą **akceleratorów**,
- politykę sprzyjania dostosowaniom autonomicznym poprzez tworzenie **katalizatorów** zmian gospodarczych,
- politykę opóźniania (spowalniania) procesów dostosowawczych przez wprowadzanie **hamulców**.

Polityka przyspieszania, zwana też **polityką pozytywnych dostosowań strukturalnych**, ma na celu wspomaganie gospodarki w procesach adaptacyjnych i jednocześnie skracanie okresu potrzebnego do dokonania zmian. Oznacza to, iż rząd akceptuje zmieniającą się sytuację na rynkach międzynarodowych oraz dąży do sprostania nowym warunkom, narzucanym przez te zmiany. Taka postawa rządu sprzyja integracji kraju z gospodarką światową. Akceleracja tych procesów związana jest z kosztami dostosowawczymi, których ciężar spoczywa na krajowych podmiotach i sektorach gospodarczych. Niechęt środowisk krajowych wobec tej polityki pojawia się zwykle wtedy, gdy krótkookresowe koszty

²⁹ L. Olszewski (red.), *Ewolucja polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej*, Acta Universitatis Wratislaviensis, no 2041/4, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1997, ss. 111-114.

³⁰ A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 197.

dostosowań są relatywnie wysokie. Sytuacja taka występuje, gdy kraj ma niestabilną sytuację makroekonomiczną, co zazwyczaj przekłada się na zagrożenie inflacją lub recesją. Brak społecznej akceptacji tego procesu występuje często ze strony silnych sektorów lub związkowych grup interesów. Grupy te zwykły bowiem szukać korzyści z rządowego interwencjonizmu lub protekcjonizmu. Faktem jest jednak to, że lobbing na rzecz interesów sektoralnych osłabia możliwości prowadzenia polityki dostosowań pozytywnych, opartych z założenia na działaniach kierowanych do wszystkich podmiotów życia gospodarczego.

Tabela 1. Akceleratory, katalizatory i hamulce zmian w polityce dostosowań

Table 1. Accelerators, catalysts and slowdowns of changes within the policy of adjustments

Akceleratory	Katalizatory	Hamulce
Liberalizacja transferów międzynarodowych	Reguły konkurencji	Bariery celne i pozataryfowe
Promocja badań naukowych i prac technologicznych	Harmonizacja norm i standardów w skali międzynarodowej	Restrykcje w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich
Wspieranie małych i średnich firm	Otwieranie rynku zamówień rządowych	Sektoralne programy pomocy państwowej
Promocja usług dla przedsiębiorstw	Stabilizacja poziomu protekcji	Subwencje produkcyjne
Kształcenia i przekwalifikowania zawodowe	Tworzenie stabilnego prawa	Subwencje eksportowe
Działania na rzecz kooperacji firm w skali narodowej i międzynarodowej	Ochrona środowiska naturalnego	Subwencje regionalne
	Stabilizacja makroekonomiczna	Szytywne zasady na rynku pracy
		Wspieranie przedsiębiorstw państwowych

Źródło: A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998, s. 198.

Większość krajów zaliczanych do uprzemysłowionych zdąża w kierunku polityki dostosowań pozytywnych. Polityka ta jest ponadto zalecana przez Radę OECD³¹.

Strategia spowalniania procesów dostosowawczych ukierunkowana jest na ochronę gospodarki krajowej przed konkurencją międzynarodową, nawet kosztem jej dezintegracji z gospodarką światową. Ten rodzaj polityki określany jest jako **polityka defensywna** lub **polityka negatywnych dostosowań strukturalnych**. Nastawiona jest ona na hamowanie tempa zmian i minimalizowanie krótkookresowych kosztów dostosowawczych. W zależności od przyjętego stopnia restrykcyjności może ona tworzyć, choć nie musi, katalizatory zmian. W strategiach zdecydowanie restrykcyjnych rząd nie przykładá większej wagi do zabezpieczenia warunków dla dostosowań autonomicznych. Natomiast w strategiach mniej restrykcyjnych mogą pojawiać się katalizatory w formie jasnych reguł konkurencji, dostosowania standardów narodowych do światowych, a także dbałość o stabilizację przepisów i norm prawnych.

³¹ Positive adjustment policies. Managing structural change, OECD, Paris 1983.

W polityce negatywnej dąży się przede wszystkim do stabilności produkcyjnej gałęzi oraz branż chronionych (przemysł stalowy, włókienniczy, odzieżowy, stoczniowy, górnictwo węglowe), podtrzymywania zatrudnienia – szczególnie pracowników o niskich kwalifikacjach, protekcji przed konkurencją zagraniczną. Instrumenty sektoralne, poprzez które realizowane są cele tej polityki, to: preferencje podatkowe i kredytowe, subwencje rządowe o charakterze produkcyjnym i inwestycyjnym, subsydia eksportowe, ilościowe ograniczenia importu, cła, kontyngenty, ograniczanie inwestycji zagranicznych. Defensywną politykę wewnętrzną uzupełnia i wspomaga zatem protekcyjnistyczna polityka handlowa, ukierunkowana przede wszystkim na utrzymanie dotychczasowej konkurencyjności kraju na rynkach międzynarodowych. W okresach długich polityka negatywna musi jednak przynieść negatywne efekty, głównie w postaci zwolnienia tempa restrukturyzacji gospodarki, ograniczenia liberalizacji handlu międzynarodowego. W okresach krótkich zyskuje społeczne poparcie, głównie dzięki stabilizacji zatrudnienia w sektorach tzw. trudnych i ochronie gałęzi upadających³².

Narzędzia polityki dostosowań to narzędzia makroekonomiczne, mikroekonomiczne i strukturalne, należące do różnych rodzajów polityk rządowych. Narzędzia te dzieli się na:

- sektoralne – używane do oddziaływania na określone sektory gospodarki,
- horyzontalne – adresowane do różnych podmiotów z różnych dziedzin życia gospodarczego.

Inny podział pozwala wyodrębnić:

- instrumenty polityki handlowej,
- instrumenty polityki przemysłowej,
- instrumenty polityki badawczo-technologicznej,
- instrumenty polityki regionalnej,
- instrumenty aktywnej polityki rynku pracy,
- instrumenty polityki konkurencji³³.

Wśród narzędzi strukturalnych rośnie rola instrumentów horyzontalnych, wykorzystywanych głównie w polityce pozytywnych dostosowań. Najważniejsze z nich to:

a) narzędzia wspierania inwestycji przemysłowych, zwłaszcza badania naukowe i prace rozwojowe, kształcenie zawodowe, marketing, software; znajdują się wśród nich także instrumenty podatkowe (przyspieszona amortyzacja, ulgi podatkowej dla sektora MSP, redukcja podatków od transakcji giełdowych, subsydia, preferencje i gwarancje kredytowe),

b) narzędzia wspierania badań naukowych, innowacji oraz dyfuzji technologii w przemyśle; realizowane są one głównie w postaci programów rządowych,

³² Z. W. Puślecki, *Usuwanie barier w handlu międzynarodowym integrującej się Europy a presje protekcyjnistyczne*, w: Z. Drozdowicz, Z. W. Puślecki, *Przezwyciężanie barier w integrującej się Europie*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000, ss. 39-44.

³³ Ibidem, s. 200.

c) instrumenty wspierania małych i średnich firm: świadczenie usług w zakresie informacji, kształcenia zawodowego, pomocy technicznej, kompleksowe programy promocji eksportu, joint ventures, ulgi i preferencje podatkowe i kredytowe,

d) narzędzia wspierania usług świadczonych na rzecz przemysłu, w tym usług informacyjnych, doradczych (plany marketingowe, rozwoju eksportu), poradnictwo prawne, podatkowe, usługi finansowe i marketingowe,

e) instrumenty związane z rynkiem pracy: programy kształcenia zawodowego, przekwalifikowania siły roboczej zmierzające do zwiększania mobilności zawodowej ludzi i dostosowania struktury podaży pracy do struktury popytu na rynku pracy,

f) instrumenty rządowe ukierunkowane na ochronę środowiska, w tym regulacje dotyczące standardów środowiskowych, promocja badań naukowych i technologii przyjaznych środowisku, programy finansowego wsparcia inwestycji proekologicznych,

g) programy ochrony energii: regulacje prawne dotyczące zanieczyszczeń źródeł energii, promocja technologii i materiałów energooszczędnych, oddziaływanie na strukturę produkcji i cen energii, zasady handlu produktami energetycznymi,

h) narzędzia dotyczące handlu międzynarodowego i inwestycji zagranicznych: polityka celna, instrumenty pozataryfowe, polityka antydumpingowa,

i) instrumenty związane z funkcjonowaniem sektora publicznego:

- narzędzia określające dostęp do rynku zamówień publicznych,
- narzędzia dotyczące przedsiębiorstw państwowych, obejmujące np. programy ich prywatyzacji, restrukturyzacji, deregulacji sektorów o dominacji przedsiębiorstw państwowych,

j) instrumenty wspierania konkurencji na rynkach towarowych i czynników produkcji: przepisy prawne dotyczące porozumień między firmami, nadużywania pozycji dominującej, dokonywania połączeń firm i przejmowania udziałów większościowych, walki z nieuczciwymi praktykami przemysłowymi i handlowymi³⁴.

Reasumując: o poziomie konkurencyjności kraju na pewno świadczy stopień otwarcia gospodarki i udział w światowym eksporcie. Nie jest to jednak jedyna i w pełni wystarczająca podstawa do oceny konkurencyjności. Konkurencyjność nie jest bowiem kategorią bezwzględną, lecz względną.

³⁴ M. Klamut (red.), *Polityka budowy regionu konkurencyjnego: strategie, modele, postęp*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2000, ss. 78-93; A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie...*, s. 202.

Literatura

Bibliography

- Bhagwati J. N., *Economic Costs of Trade Restrictions*, w: J. M. Finger, A. Olechowski, (red.), *The Uruguay Round: A Handbook for the Multilateral Trade Negotiations*, Washington 1987.
- Bhagwati J. N., *The Generalized Theory of Distortions and Welfare w: Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of Charles Kindleberger*, North-Holland, Amsterdam 1971.
- Bieńkowski W., *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Bossak J., Kawecka-Wyrzykowska E., Tomala M., *Stany Zjednoczone – EWG – Japonia. Współpraca i rywalizacja*, PWE, Warszawa 1988.
- Bradford C. J. Jr, *From Trade-driven Growth to Growth-driven Trade, Reappraising the East Asian Development Experience*, OECD, Paris 1994.
- Felbur S., Uplawa S., Wierzbowski J., *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej*, „Raporty nad Strategią” 28/1994, Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych w Warszawie.
- Flejterski S., *Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej*, „Gospodarka Planowa” 9/1984.
- Galbraith J. K., *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, Warszawa 1979.
- Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2002.
- Hübner D., *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego*, PWE, Warszawa 1987.
- King A., *Nowa regulacja przemysłowa czy jeszcze jedna technologia*, w: *Mikroelektronika i społeczeństwa – na dobre i na złe*, Raport dla Klubu Rzymskiego, KiW, Warszawa 1987.
- Klamut M. (red.), *Polityka budowy regionu konkurencyjnego: strategie, modele, postęp*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2000.
- Krueger A., *External Sector Liberalization and the Appropriate Economic Policy Mix*, w: R. C. Barth, A. R. Roe, Ch.-H. Wong, *Coordinating Stabilization and Structural Reform*, IMF Institute, IMF, Washington 1994.
- Olszewski L. (red.), *Ewolucja polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej*, Acta Universitatis Wratislaviensis, no 2041/4, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1997.
- Olszewski L. (red.), *Polityka ekonomiczna w procesie transformacji gospodarki*, Acta Universitatis Wratislaviensis, no 1865/2, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1996.
- Olszewski L., *Dostosowania zewnętrzne gospodarki narodowej*, Wrocław 1995.
- Olszewski L., Możliwość J. (red.), *Struktury przemysłowe w gospodarce i aspekty ekonomiczne, społeczno-kulturowe i polityczne*, Acta Universitatis Wratislaviensis, no 1941, Wrocław 1997.
- Oziewicz E. (red.), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2005.
- Positive adjustment policies. Managing structural change*, OECD, Paris 1983.

- Puślecki Z. W., *Usuwanie barier w handlu międzynarodowym integrującej się Europy a presje protekcyjnistyczne*, w: Z. Drozdowicz, Z. W. Puślecki, *Przewyciężanie barier w integrującej się Europie*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000.
- Rosati D., *Polityka proeksportowa*, PWE, Warszawa 1990.
- The world in 2020: towards a new global age*, OECD, Paris 1997
- Wierzbowski J., *Sterowanie gospodarką narodową w warunkach demokracji parlamentarnej (aspekt instytucjonalny)*, „Gospodarka Narodowa” 6/1991.
- Wziątek-Kubiak A., *Doświadczenia międzynarodowe w realizacji proeksportowej strategii rozwoju*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 1996.
- Wziątek-Kubiak A., *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, Poltext, Warszawa 1996
- Zielińska-Głębocka A., *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej. Teoria handlu i polityki handlowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1998.

Polityka proeksportowa w perspektywie konkurencyjności międzynarodowej gospodarki

Streszczenie

We współczesnym świecie bardzo ważną kategorią ekonomiczną jest konkurencyjność, która w warunkach współczesnej gospodarki globalnej przekłada się na konkurencyjność międzynarodową. Rozpatrywać ją należy w ujęciu rzeczowym, jako zdolność do sprzedawania towarów, które są bardziej atrakcyjne od towarów oferowanych przez konkurencję, oraz w ujęciu czynnikowym, jako zdolność gospodarki do trwałego uzyskiwania korzyści ze stosunków z zagranicą. Jest to zatem zdolność do wykształcenia struktury ekonomicznej i struktury eksportu zgodnej z analogicznymi zmianami w strukturze gospodarki światowej i handlu międzynarodowego. Za wykształcenie tych struktur odpowiada polityka eksportowa. Biorąc za podstawę dorobek i założenia teorii rozwoju, właściwy jest jej podział na politykę i strategię proeksportową. Polityka proeksportowa to działanie krótkookresowe na rzecz poprawy warunków rozwoju eksportu. Strategia ma charakter działań średnio- i długookresowych. Oprócz pobudzania bieżących dostosowań strukturalnych i instytucjonalnych obejmuje przede wszystkim działania wiążące się z uruchamianiem mechanizmów włączenia i dostosowania. Zatem to przede wszystkim strategia proeksportowa jest przejawem dostosowania się gospodarki do systemu światowego.

The export policy in the context of the international competition of economy

Summary

In the contemporary world, competition has become a very important economic category which under the conditions of present global economy overlaps the international competition. In factual terms, the international competition should be considered as the ability to sell goods which are better than goods offered by the rivals. In terms of the factors the international competition represents the continuous ability of economy to take advantage of foreign relations. Therefore it is the capacity to create the structure of economy and the structure of export consistent with the analogous change of the world's economy and the international trade; the export policy is responsible for creation of above

mentioned structures. On the basis of the output and assumptions of the theory of development, the export policy should be divided into pro-export policy and pro-export strategy. A pro-export policy is a short-term action in aid of improvement in developing conditions of export. A pro-export strategy is a middle- and long-term action. Aside from stimulating current structural and institutional adjustments it involves primarily actions concerning the activization of the mechanisms of incorporation and adaptation. Thus, the pre-export strategy is, above all, the indication of an adjustment of the economy to the world system.

KATARZYNA CIEŚLIŃSKA

Konkurencja wśród menedżerów przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego w okresie transformacji w Polsce

The public and private managers' competition in the transformation period in Poland

Wstęp Introduction

Kadra menedżerska nie jest zbiorowością jednorodną i w zależności od rozpatrywanego kontekstu sytuacyjnego można dostrzegać jej zróżnicowanie. Jednym z takich kontekstów jest otoczenie, w jakim funkcjonuje menedżer. Menedżer jest bowiem osadzony w otoczeniu, które – z jednej strony – może być przez niego modyfikowane, a z drugiej – ma wpływ na podejmowane przez niego decyzje i pełnioną przez niego rolę. Istotnym problemem – z punktu widzenia przedsiębiorstwa – są przy tym warunki pracy oferowane menedżerowi przez właściciela. Stopień zależności w tym względzie, a w następstwie także samodzielności menedżera, oraz zakres jego odpowiedzialności w istotny sposób wpływają na sposób i efektywność jego działania, a zatem i na jego konkurencyjność. Problem konkurencyjności kadry menedżerskiej, a zwłaszcza różnic między poziomem tej konkurencyjności w przedsiębiorstwach sektora publicznego i prywatnego, wart jest zatem większej uwagi. Niniejszy artykuł jest próbą przybliżenia czynników wpływających na różną konkurencyjność menedżerów publicznych i prywatnych.

Menedżer w przedsiębiorstwie publicznym Manager in public company

Szeroko pojęte kompetencje, a co za tym idzie kryteria doboru menedżerów na najwyższe stanowiska w firmach państwowych i prywatnych powinny być identyczne. Menedżer powinien charakteryzować się następującymi atrybutami:

kompetencją merytoryczną, fachowością, obiektywizmem w ocenie działalności przedsiębiorstwa oraz znajomością jego realiów na tle branży. Nie ulega jednak wątpliwości, iż istnieje różnica w kompetencjach i sposobie postępowania menedżerów przedsiębiorstw publicznych i szefów firm prywatnych, przy czym porównanie wypada zdecydowanie na korzyść własności prywatnej. Ta różnica kompetencji ma ścisły związek z brakiem konkurencji wśród menedżerów publicznych, który wynika z wielu względów (wyk. 1).

Wykres 1. Czynniki wpływające na osłabienie konkurencji wśród menedżerów przedsiębiorstw publicznych

Figure 1. Factors that reduce the managers' competition in public companies



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Tittenbrun, *Ekonomiczny sens prywatyzacji*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 1995, ss. 15-17, 48.

Po pierwsze, brak jest motywacji do zwiększania zysków właściciela, gdyż nadzór właścicielski jest ułomny, a często w ogóle niesprawny. Ten brak zainteresowania ze strony menedżerów wynikami przedsiębiorstwa publicznego powoduje, iż nie są oni również zainteresowani motywowaniem do pracy swoich bezpośrednich podwładnych, i odwrotnie, kierownicy niższych szczebli nie mają motywacji do nadzorowania poczynąń swoich przełożonych. Brak oddolnych nacisków na menedżerów najwyższych szczebli spowodowany jest faktem, iż kierownicy nie dostrzegają zależności między sukcesem przedsiębiorstwa publicznego a ich własnym powodzeniem na zewnętrznym rynku pracy i nie starają się o wzrost swojego poziomu konkurencji.

Po drugie, wyniki pracy menedżera są trudno mieralne¹, ale nawet względnie dokładne ich oszacowanie rzadko wiąże się z konsekwencjami dla zarządzającego, tj. menedżer pracujący w przedsiębiorstwie sektora publicznego musi się bardzo „postarać”, aby zostać odwołanym ze stanowiska. Konkurencja między zarządzającymi ma tutaj bowiem wyznaczone politycznie ograniczenia, a menedżerowie publiczni zmieniają się wraz ze zmianą sił politycznych w rządzie. Powoduje to, iż zarządzający tymi przedsiębiorstwami nie czują potrzeby, aby pracować na poziomie optymalnym, bo wiedzą, że są małe szanse, aby ktoś zdecydował się na usunięcie ich ze stanowiska, jeśli tylko nie będą się za bardzo „wychylać”. Oczywiście taka postawa może bardzo znacząco wpływać nie tylko na wyniki przedsiębiorstwa, ale i na konkurencyjność menedżerów publicznych, choćby ze względu na brak motywacji w zakresie ich „doszkalania”.

Po trzecie wreszcie, konteksty własnościowe występujące w obu sektorach również wpływają na drenaż kadry zarządzającej najwyższego szczebla. Menedżer uwikłany w skomplikowane relacje, upolityczniony układ władzy i sposób nadzoru ma ograniczone możliwości swobodnego rozwoju, nie może się samorealizować, często ma „związane ręce”. Dodatkowo za swą pracę otrzymuje o wiele mniejsze wynagrodzenie niż menedżer na takim samym stanowisku w firmie prywatnej. Przepisy ustawy z dnia 3 marca 2000 r. o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi² (tzw. ustawy kominowej) określają, iż maksymalne wynagrodzenie menedżerów publicznych nie może przekroczyć w określonych podmiotach cztero- lub sześciokrotności przeciętnej płacy w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w IV kwartale poprzedniego roku, ponadto przepisy tej ustawy znoszą prowizję poprzedniego zysku dla menedżerów, nagrody z zakładowego funduszu nagród czy udział w zyskach oraz ograniczają wielkość nagrody rocznej³. Ustawa kominowa miała na celu hamo-

¹ Można tutaj zauważyć, że W. Jarmołowiczem, iż często przedmiot i metody oceny pracy menedżera w organizacji gospodarczej pozostają w istocie tożsame z przedmiotem i tradycyjnymi metodami oceny pracy pracowników w ogóle. Takie podejście – jak uważa przywołany Autor – wydaje się błędne. Należy bowiem zdać sobie sprawę, iż w przypadku oceny pracy zachowań kierowniczych mogą pojawić się problemy nieznajdujące odbicia w ogóle (bądź też ujmowane tylko w niewielkim stopniu) w tradycyjnie rozumianych aspektach i metodach oceny pracy, również indywidualnej. Niewątpliwie są one problemem w każdej organizacji gospodarczej, jednakże wydaje się, iż w przedsiębiorstwach publicznych w ogóle nie zwraca się na te kwestie uwagi. W. Jarmołowicz, *Wynagradzanie menedżerów w warunkach zmian systemowych*, w: *Problemy teorii i polityki ekonomicznej okresu transformacji*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu” 12/2001, s. 128.

² Dz. U. Nr 26, poz. 306 z późn. zm.

³ Trudno jest sformułować jednoznaczną opinię co do proporcji między płacą stałą (a zwłaszcza zasadniczą) i ruchomą (a zwłaszcza premiami i nagrodami). Wprawdzie wielkość pierwszej zwykle maleje wraz z osiąganiem coraz wyższej pozycji menedżera w hierarchii organizacyjnej, ale w sektorze publicznym systemy wynagrodzeń są często budowane w taki sposób, iż poziom, prac zasadniczych, jest nie tylko wysoki, ale zarazem niemal wyczerpujący całość osiąganych dochodów z pracy, co może mieć niekorzystny wpływ na motywację menedżera do pracy. Por. W. Jarmołowicz, *Systemy wynagradzania w motywowaniu menedżerów*, w: J. Kotowicz-Jawor (red.), *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, PTE, „Bellona”, Warszawa 2001, s. 226.

wanie oportunistycznych zachowań kadry menedżerskiej, przynajmniej jeśli chodzi o sferę finansową. Trudno jednak stwierdzić, czy spełniła swoje zadanie. Wielu specjalistów uważa, iż przepisy zawarte w ramach ustawy kominowej pielęgnują korupcję, stoją w sprzeczności z prawem unijnym, narażają państwo na ogromne koszty i można je obejść⁴. Z pewnością jednak powodują, iż najlepsi menedżerowie publiczni są często podkupywani przez firmy prywatne, a więc rynek wygrywa batalię o sprawnego menedżera.

W związku z tym przedsiębiorstwami publicznymi w zdecydowanej większości kierują inżynierowie, a tych, których na podstawie życiorysu można by określić jako specjalistów od zarządzania dużymi organizacjami, jest niewielu. System fachowca inżyniera, szczególnie silny w czasach gospodarki centralnie planowanej, jest zatem nadal mocno zakorzeniony. Oczywiście wykształcenie techniczne nie dyskwalifikuje prezesa, ale należy sobie uświadomić, iż w rozwiniętych gospodarkach rynkowych korporacjami znacznie częściej kierują prawnicy, ekonomiści, finansiści czy fachowcy od marketingu⁵.

W 2004 r. magazyn „BusinessWeek Polska” wspólnie z firmą doradczą Ray & Berndston⁶ próbował zbadać bliżej kilkanaście największych przedsiębiorstw z dominującym udziałem Skarbu Państwa w zakresie kompetencji ich prezesów. Jednakże tylko kilku zdecydowało się na rozmowę. Może zatem zaryzykować stwierdzenie, iż badaniu poddali się tylko ci szefowie przedsiębiorstw publicznych, którzy nie bali się sprawdzenia swoich kwalifikacji. Natomiast wszyscy ci, którzy zostali mianowani ze względów innych niż profesjonalizm (np. politycznych), wołeli nie próbować swoich sił w testach kompetencji merytorycznych. Z badania, którego jednak z powyższych względów nie można uznać za w pełni miarodajne, wynika, iż menedżerowie publiczni są doświadczeni (Skarb Państwa nie lubi młodych niepokornych), sfrustrowani ograniczeniami zarobkowymi, mniej innowacyjni i mniej skłonni do podejmowania ryzyka.

Zdaniem specjalistów z firmy Ray & Berndston, szefowie dużych firm państwowych są kompetentni w podstawowym zakresie wiedzy menedżerskiej, mają formalne wykształcenie, a wielu z nich przeszło także kursy zarządzania, w tym zagraniczne. Jednak nie mogą oni swobodnie wykorzystywać swoich kompetencji, bo ich zachowania są modyfikowane przez układ właścicielski i zależność od Skarbu Państwa, a często także przez związki zawodowe. Menedżerowie publiczni są więc niepewni w podejmowaniu decyzji i często dążą do uzyskania zgody właściciela, także wtedy, gdy nie jest to konieczne. Zdają sobie bowiem sprawę z czynników pozamerytorycznych.

⁴ M. Wszelaka, *Rząd szykuje śmierć placowym kominom*, „Puls Biznesu” z 16.04.2004 r.

⁵ J. Osiecki, M. Jaślan, I. Krysiak, *Syndrom inżyniera*, „BusinessWeek Polska” 11(152)/2004, ss. 8-12.

⁶ Por. P. Aleksandrowicz, E. Bednarz, R. Omachel, M. Jaślan, *Zanim padnie strzał*, „BusinessWeek Polska” 21(185)/2005, ss. 28-32.

Menedżer w przedsiębiorstwie prywatnym **Manager in private company**

Zatrudnienie skutecznego menedżera jest najważniejszym zadaniem, jakie stoi przed właścicielami firmy, zarówno państwowej, jak i prywatnej. Menedżer – czy to pracujący w sektorze publicznym, czy w sektorze prywatnym – powinien zatem charakteryzować się fachowością, obiektywizmem w ocenie działalności firmy oraz znajomością realiów jej działania na tle branży. Ponadto równie istotne wydają się tu być również pewne szczególne czy też wrodzone cechy psychologiczne oraz fizyczne⁷. Jednak porównanie kompetencji i sposobu zarządzania wypada zdecydowanie na korzyść własności prywatnej przede wszystkim ze względu na występowanie konkurencji wśród menedżerów sektora prywatnego. Na wzrost tej konkurencji w dużym stopniu wpływ ma rynek pracy oraz rynek kapitałowy.

Wpływ rynku pracy na postawy prezesów zarządów przedsiębiorstw prywatnych należy analizować z dwóch punktów widzenia. Po pierwsze, występują tu odpowiednie uwarunkowania zewnętrzne, czyli dyscyplina zewnętrznego rynku pracy. Menedżerowie, pracując w danej firmie, „pracują na swoje nazwisko”, co oznacza, iż w przypadku konkurowania o nową pracę będą wykazywali się wynikami z obecnej pracy. Zarządzający będą zatem, mimo dużej chęci realizacji swoich prywatnych celów, mieli motywację do zwiększania zysków właścicieli, gdyż zarządzanie dobrze prosperującą firmą będzie zwiększało ich szanse na rynku kierowniczej siły roboczej.

Po drugie, te uwarunkowania zewnętrzne będą wpływały na kształtowanie się uwarunkowań wewnętrznych w przedsiębiorstwie. Jak zauważył J. Tittenbrun, *zewnętrzny rynek pracy wprawia zarazem w ruch wewnętrzny nadzór menedżerów przez samych menedżerów*⁸. Polega to na tym, iż zarządzający przedsiębiorstwem menedżerowie starają się pracować jak najefektywniej, gdyż z jednej strony są zainteresowani wynikami firmy, przez co starannie nadzorują prace kierowników niższego szczebla, a z drugiej – menedżerowie niższych szczebli kontrolują swoich przełożonych, dążąc do awansu poprzez usunięcie swoich obijających się zwierzchników⁹. W ten sposób zarządzający przedsiębiorstwem są nieustannie motywowani zarówno przez bodźce zewnętrzne, jak i wewnętrzne do jak najskuteczniejszego wykonywania swoich obowiązków.

Wpływ rynku kapitałowego na ograniczanie niekompetencji menedżerów w przypadku spółek akcyjnych jest również nie do przecenienia. Jeśli zarządza-

⁷ W. Jarnołowicz, M. Kościński, *Spoleczna i zawodowa pozycja menedżerów*, w: H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu” 21/2005, s. 255.

⁸ J. Tittenbrun, *Ekonomiczny sens prywatyzacji*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 1995, s. 16.

⁹ Ibidem.

jący będą prowadzić niewłaściwą politykę, zyski firmy spadną, a co za tym idzie spadnie również kurs akcji na rynku. Taki spadek może przyciągnąć uwagę inwestorów z zewnątrz przedsiębiorstwa, którzy zapewne zechcą zmienić nieefektywny zarząd przedsiębiorstwa. Jedynym miarodajnym kryterium oceny efektywności zarządu jest zatem wzrost rynkowej wartości firmy w długim okresie. Horyzont długofalowy jest tutaj bardzo istotny, gdyż w krótkim okresie bardzo łatwo jest kształtować odpowiednio wyniki finansowe, np. przeprowadzić redukcję kosztów, która poprawi rachunek zysków i strat, ale będzie sprzeczna ze strategicznymi celami przedsiębiorstwa¹⁰. Dlatego budowanie wartości firmy w dłuższym czasie jest w krajach Europy Zachodniej wspierane specyficznymi systemami motywacyjnymi, budowanymi specjalnie dla kadry najwyższego szczebla.

Polski rynek kierowniczej siły roboczej na początku okresu transformacji mógł zaoferować relatywnie niewielką liczbę menedżerów znających dobrze zasady działalności podmiotów gospodarczych w nowych – w porównaniu z dotychczasową rzeczywistością gospodarczą – warunkach¹¹. Szczególnie dotkliwie odczuwano braki w wiedzy empirycznej, nabywanej w trakcie zarządzania firmą. Niewielu menedżerów miało możliwość zarządzania choć przez krótki czas¹². Natomiast popyt na kadrę kierowniczą potrafiącą poradzić sobie z zarządzaniem przedsiębiorstwem według zasad rynkowych był ogromny. W rezultacie, szczególnie w branżach gwałtownie rozwijających się, stanowiska kierownicze obsadzano ludźmi nieposiadającymi odpowiednich kwalifikacji. Branża reklamowa np. na początku lat 90. rosła z szybkością 30-40% rocznie i jak zauważył S. Mizerski, *zasysała tysiące młodych ludzi. Wystarczyło znać angielski, a braki nadrabiało się elokwencją, bufonadą oraz zestawem gestów i zachowań, które kojarzyły się z tzw. profesjonalizmem*¹³.

Duży popyt na wykwalifikowaną kadrę kierowniczą przy niskiej podaży rozkręcał spiralę płac. Często bowiem firmy, chcąc nakłonić menedżera do zmiany miejsca pracy, oferowały mu dwukrotność jego dotychczasowego wynagrodzenia, niezależnie od jego wysokości. Takie postępowanie doprowadziło do sytuacji, w której wynagrodzenia polskich menedżerów najwyższego szczebla zrównały się praktycznie z wynagrodzeniami ich kolegów w Europie Zachodniej i ca-

¹⁰ M. Remisiewicz, *Ile zarabia prezes*, „Businessman Magazine” 125(8)/2001, s. 33.

¹¹ Por. J. Wiśniewski, *Zmiany kierownictw, struktur organizacyjnych oraz instytucjonalne czynniki sprawności zarządzania w przedsiębiorstwach*, w: S. Sudół (red.), *Proces transformacji rynkowej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Kopernika, Toruń 1996, s. 195.

¹² Badania empiryczne przeprowadzone w latach 1994-1996 wśród 465 polskich menedżerów pokazują, że tylko 5,4% badanych menedżerów brało udział w praktykach zagranicznych. Por. B. Wawrzyniak, *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa 1999, s. 43.

¹³ S. Mizerski, *Rekiny w szczękach*, „Polityka” 28(2460)/2004, s. 77. Poziom wykształcenia i umiejętności menedżerów polskich ulegały oczywiście na przestrzeni czasu znacznemu postępowi jakościowemu, jednakże pod koniec lat 90. nadal panował pogląd o niedostatku umiejętności menedżerskich. Szerzej: W. Jarmolowicz, M. Kościński, *Menedżer na współczesnym rynku pracy*, w: J. Stankiewicz (red.), *Współczesne problemy i koncepcje zarządzania: nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2003, s. 146.

ły czas rosły, aż stały się wyższe niż wynagrodzenia prezesów w niektórych krajach Unii Europejskiej, takich jak Holandia, Belgia czy Hiszpania. Dopiero w 2003 r. płace w wielu firmach zostały zamrożone, a właściciele zaczęli dążyć do zmniejszenia kosztów zarządu. Jednakże niektórzy autorzy uważają, że prezesów firm to praktycznie nie dotyczy, gdyż *nawet jeśli właściciel dochodzi do wniosku, że prezesowi zarządu płaci za dużo, to i tak najczęściej niczego nie zmienia. Zdaje sobie bowiem sprawę, że obniżka pensji byłaby ruchem ryzykownym*¹⁴. Wynagrodzenie (nierzadko astronomicznie wysokie) jest bowiem niczym w porównaniu z wielomilionowymi stratami, jakie mogłaby ponieść firma, gdyby tę funkcję piastował ktoś o niższych kompetencjach.

Dużą rolę w tym zjawisku odegrali inwestorzy zagraniczni, którzy nie wahali się zapłacić wysokich wynagrodzeń np. młodym absolwentom, a następnie zaoferować im szkolenia i kursy. Co więcej, jak zauważyły B. Danecka i E. Łojko, po przekształceniu przedsiębiorstw w spółki z kapitałem zagranicznym pracownicy uzyskali większe możliwości podnoszenia swych zawodowych kwalifikacji¹⁵. Inwestorzy zagraniczni, wnosząc zmiany jakościowe w polską gospodarkę, dużo uwagi poświęcali inwestowaniu w kapitał ludzki. Według analiz przeprowadzonych w 1996 r. przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym na zlecenie Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych, w 60% firm z kapitałem obcym poprawiło się wykształcenie pracowników, głównie dzięki systemowi wewnętrznych szkoleń i staży¹⁶. Przykładem może być tutaj koncern ABB, który w pierwszej połowie lat 90. przeznaczał na dokształcanie pracowników rocznie 1% swoich obrotów (czyli 280 mln dolarów), z czego w 1994 r. w polskich filiach wydano na szkolenia 1,4 mln dolarów¹⁷.

Pozytywne wzorce wprowadzane przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, przede wszystkim jeśli chodzi o zmiany organizacyjne czy zmiany w zarządzaniu, były bardzo szybko naśladowane przez przedsiębiorstwa krajowe. Zjawisko to nazywane jest w literaturze *efektem odbicia* lub *efektem hallo*. Polega ono na tym, że przedsiębiorstwo krajowe, chcąc sprostać konkurencji narastającej ze strony kapitału zagranicznego, wprowadza u siebie pozytywne zmiany, np. unowocześnia potencjał produkcyjny i struktury produkcji, stymuluje wprowadzanie nowych technologii oraz zmian w zarządzaniu, marketingu i organizacji pracy¹⁸. Można zatem przyjąć, iż kapitał zagraniczny odegrał kluczową

¹⁴ K. Orłowski, *Gruby portfel szefa*, „Businessman Magazine” 149(8)/2003.

¹⁵ B. Danecka, E. Łojko, *Zmiany w strukturze społecznej firmy*, w: M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa 1996, ss. 222-223.

¹⁶ J. Bielecki, *Najtańszy katalizator gospodarki. Korzyści z inwestycji zagranicznych*, „Rzeczpospolita” z 19.07.1996 r.

¹⁷ D. Sajnog, *ABB widzę polskie i ogromne*, „Gazeta Wyborcza” z 13.06.1995 r., s. 14; por. też A. Chudzińska, *Inwestor w kapitał ludzki*, „Gazeta Wyborcza” z 27.05.2002 r., s. 4.

¹⁸ R. Oczkowska, *Joint venture jako strategia wejścia przedsiębiorstw zagranicznych na polski rynek: koncepcja marketingowa*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005, s. 156; por. także wyniki badań przeprowadzonych przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywat-

rolę w adaptacji menedżerów i całego systemu zarządzania do nowych rynkowych reguł gry.

Ogólnie rzecz biorąc, w ciągu pierwszej dekady transformacji rynek pracy menedżerów przeszedł znaczną przemianę. Na początku lat 90. występowała nierównowaga popytowa, ale już ok. 1997 r. na rynku kierowniczej siły roboczej nastąpiła równowaga, by następnie przekształcić się w nierównowagę podażową, charakterystyczną dla rozwiniętych gospodarek rynkowych. Pod koniec pierwszej dekady na stanowisko kierownicze przyjmowano już osoby z wyższym wykształceniem, doświadczeniem i z biegłą znajomością przynajmniej jednego języka obcego. W miarę upływu czasu wymagania względem kandydatów nadal rosły.

Należy również zauważyć, iż drogi, jakimi menedżerowie docierali w Polsce do swoich stanowisk, były różnorodne i bardziej zindywidualizowane niż drogi ich kolegów w państwach rozwiniętych gospodarczo. Wielu menedżerów kierujących firmami na rynku podjęło się tego zadania, nie mając żadnego doświadczenia, jakichkolwiek kwalifikacji i uczyli się wszystkiego w toku bieżącej pracy. Taka sytuacja wynikała z burzliwej historii naszego kraju, gwałtownych wahań gospodarczych i wreszcie niedawnego przełomu ustrojowego. W rezultacie poglądy kadry menedżerskiej na temat tego co dobre, a co złe, co właściwe, a co niewłaściwe były w ostatnich 15 latach i są wciąż bardzo zindywidualizowane, szczególnie właśnie w sektorze prywatnym. Nie istnieją tu bowiem żadne wzorce ani ugruntowane normy, oparte na w miarę jednolitych doświadczeniach.

Wobec powyższego sektor prywatny nie jest sektorem jednorodnym, również jeśli chodzi o wymagania dotyczące roli menedżera. Zarządzając jednak jakąkolwiek organizacją gospodarczą, menedżer musi cechować się zdolnością skutecznego działania w zmieniającym się wskutek coraz większej dynamiki procesów społeczno-gospodarczych otoczeniu mikro-, a także makroekonomicznym¹⁹. Wydaje się jednak, iż najmniej przygotowani do sprostania tym wymaganiom są menedżerowie spółdzielni, dlatego właśnie im chciałabym poświęcić kilka uwag.

System zarządzania spółdzielnią, a co za tym idzie uwarunkowania pełnienia roli menedżera w tej formie własności są bardzo specyficzne i odbiegają od kontekstów wykonywania zawodu kierownika w przedsiębiorstwach niespółdzielczych. Wśród istotnych różnic należy wymienić przede wszystkim:

- pracę pod stałą obserwacją członków spółdzielni,
- inne zasady podziału wypracowanego zysku,
- konieczność uwzględniania w procesie decyzyjnym faktu, że zarówno klienci, jak i dostawcy są jednocześnie właścicielami,

nym dotyczące jakości zarządzania personalnego, finansowego i marketingowego w spółkach z udziałem zagranicznym oraz zakresu naśladownictwa tych rozwiązań przez przedsiębiorstwa krajowe; W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004, ss. 351-358.

¹⁹ W. Jarmolowicz, M. Kościński, *Spółeczna i zawodowa...*, s. 255.

- brak wśród bodźców motywacyjnych możliwości nabycia prawa do majątku spółdzielni,
- potrzebę efektywnej współpracy z członkami zrzeszenia, polegającą na częstej wymianie informacji dotyczących szczególnie sposobów działania, aktualnych i przyszłych potrzeb oraz wyników finansowych spółdzielni, jak również wyboru kierunków rozwoju spółdzielni,
- specyficzny rodzaj przywództwa, polegający na stylu współpracy, który przyciągnie członków i pracowników spółdzielni, skłaniając ich do przedłużenia menedżerowi kontraktu²⁰.

Nie wszystkie role kierownicze menedżer może wykonywać w spółdzielni zgodnie z ich interpretacją dla niespółdzielczych form własności, np. nie jest dopuszczony do udziału w decyzjach dotyczących podziału czystej nadwyżki, które na mocy ustawy należą do kompetencji samorządu spółdzielni. Ponadto powinien on wykonywać role, które nie mają swoich odpowiedników w niespółdzielczych podmiotach gospodarczych, np. inicjować działalność społeczno-wychowawczą. Dlatego też menedżer musi posiadać odpowiednie, specyficzne kompetencje potrzebne do efektywnego zarządzania spółdzielnią. Kandydat na prezesa spółdzielni powinien zatem charakteryzować się inicjatywą, pomysłowością i innowacyjnością. Inicjatywa winna się przejawiać nie tylko w zakresie wyników ekonomicznych i zwiększaniu efektywności działań na rynku, ale i w zaspokajaniu potrzeb członków spółdzielni. W tych kategoriach należy oceniać realizację pomysłów menedżera. Pomysły menedżera w zakresie współpracy z gospodarczym otoczeniem zewnętrznym i społecznym środowiskiem są bardzo ważne dla sukcesów ekonomicznych spółdzielni²¹. Ponadto, tak jak w innych, nie tylko prywatnych formach własności, powinien to być człowiek otwarty na innowacje techniczne, technologiczne i organizacyjne, wykorzystujący przy tym doświadczenia własne i innych członków spółdzielni. Osoba ta powinna również posiadać umiejętności doboru współpracowników oraz umiejętność rozwijania „human i public relations” w ramach spółdzielni, tj. w stosunku do członków i pracowników oraz z kontrahentami z zewnątrz²².

Problem pojawia się w momencie, kiedy spółdzielnia chce zatrudnić menedżera posiadającego powyższe cechy. Po pierwsze, spółdzielnie – podobnie jak przedsiębiorstwa publiczne – nie przyciągają z zasady dobrze wykwalifikowanych menedżerów, gdyż mają im do zaoferowania zwykle niższe wynagrodzenie niż w przedsiębiorstwach niespółdzielczych i zapewniają takiego prestiżu i uznania społecznego. Menedżer zatrudniony w spółdzielni nie ma co liczyć np. na kontrakt menedżerski w formie umowy cywilnoprawnej, gdyż tego typu kontrakty

²⁰ Ibidem, s. 67.

²¹ E. Wiszniewski, *Menedżer z prawdziwego zdarzenia w spółdzielni*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 12/1992, s. 22.

²² Idem, *Menedżerskie zarządzanie spółdzielniami*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 10/1991, s. 14.

nie gwarantują bezpośredniej kontroli poczynań zarządzającego, a w spółdzielni musi on pracować pod stałym nadzorem członków. Uwarunkowania funkcjonowania tej formy własności nie stanowią zatem dla nastawionego na „robienie kariery” menedżera zachęty, przez co trudno spółdzielniom pozyskać dobrych zarządzających.

Po drugie, w Polsce nie istnieje rynek pracy kadr kierowniczych, na którym można by znaleźć kandydatów właściwie przygotowanych do pełnienia funkcji menedżerskich w spółdzielniach. Z badań przeprowadzonych przez zespół badawczy Katedry Spółdzielczości Kolegium Zarządzania i Finansów Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie w latach 1995-1997 wynika, iż coraz mniejszy odsetek poddanej badaniom kadry kierowniczej (1995 – 18%, 1996 – 15%, 1997 – 11%) dostrzegał możliwość znalezienia kandydatów właściwie przygotowanych do pełnienia funkcji menedżerskich w spółdzielczych podmiotach gospodarczych²³. Natomiast większość osób, które zajmowały stanowiska kierownicze w spółdzielniach, wykazywała się kompletnym brakiem znajomości specyfiki zarządzania spółdzielnią. Aż 91% respondentów nie było w stanie choćby z dużym przybliżeniem określić struktury wiedzy niezbędnej współczesnemu menedżerowi w odpowiedzi na pytanie o wytypowanie według własnego uznania zagadnień, których znajomość (oprócz wiedzy niezbędnej kierownikom lub kandydatom na kierowników w innych podmiotach gospodarczych) jest konieczna kandydatom na menedżerów lub menedżerom zatrudnionym w spółdzielniach²⁴.

Na przestrzeni ostatnich lat sytuacja nie ulegała radykalnej poprawie, wzrost znaczenia wiedzy i profesjonalnych kompetencji z zakresu zarządzania spółdzielnią w warunkach gospodarki rynkowej następował bardzo powoli. W wyniku dalszych badań ankietowych przeprowadzonych przez Katedrę Spółdzielczości SGH stwierdzono, że 78% kadr kierowniczych spółdzielni deklarowało posiadanie nawyku samokształcenia. Fakt ten jednak traci na znaczeniu, gdy uświadomimy sobie, że prawie nikt z ankietowanych nie władał biegle choćby jednym językiem obcym, a tylko niewielka część kadry kierowniczej potrafiła posługiwać się językami obcymi na poziomie średnim oraz że tylko 3% respondentów swoją umiejętność posługiwania się nowoczesnymi środkami technicznymi (w tym głównie komputerami) oceniło jako bardzo dobrą, natomiast aż 34% przyznało się do niedostatecznej umiejętności obsługi komputera²⁵. Badanie przeprowadzone zostało w 1995 r. i choć brak aktualnych danych na ten temat, należy się spodziewać, iż obecnie przynajmniej poziom umiejętności obsługi nowoczesnych środków technicznych jest dużo wyższy. Natomiast postawy kadry kierowniczej, jeśli chodzi o doskonalenie swoich umiejętności menedżerskich, zmieniają się bardzo powoli, choćby ze względu na brak konkurencji na rynku menedżerów spółdzielni.

²³ S. Dyka, P. Grzegorzewski, *Zarządzanie spółdzielnią*, Difin, Warszawa 2000, s. 77.

²⁴ P. Grzegorzewski, *Kadry kierownicze w spółdzielczości*, „Przegląd Organizacji” 2/1998, s. 42.

²⁵ Idem, *Potrzeby edukacyjne spółdzielczych kadr kierowniczych*, „Przegląd Organizacji” 10/1997, s. 23.

Podsumowanie

Recapitulation

Reasumując, należy stwierdzić, iż najlepsi zarządzający znajdują swoje miejsce nie tyle w sektorze prywatnym, co w spółkach prawa handlowego. Dzieje się tak ze względu na fakt dużej konkurencji menedżerów w tych formach własności. Konkurencja ta wynika ze specyficznych uwarunkowań wypełniania roli menedżera w spółkach, takich jak np. dyscyplina zewnętrzna pracy, wewnętrzny nadzór menedżerów przez menedżerów czy obecność rynku kapitałowego, stojącego na straży efektywności zarządu przedsiębiorstwa. W spółkach prawa handlowego menedżer może liczyć również na korzystniejsze formy zatrudnienia (np. kontrakt menedżerski w formie umowy cywilnoprawnej) i wyższe wynagrodzenie, ponieważ poziom płac kadry kierowniczej został zawyżony w pierwszej połowie lat 90. ze względu na nierównowagę popytową siły roboczej wykwalifikowanej w zakresie zarządzania.

Literatura

Bibliography

- Aleksandrowicz P., Bednarz E., Omachel R., Jaślan M., *Zanim padnie strzał*, „Business-Week Polska” 21(185)/2005.
- Bielecki J., *Najtańszy katalizator gospodarki. Korzyści z inwestycji zagranicznych*, „Rzeczpospolita” z 19.07.1996 r.
- Chudzińska A., *Investor w kapitał ludzki*, „Gazeta Wyborcza” z 27.05.2002 r.
- Danecka B., Łojko E., *Zmiany w strukturze społecznej firmy*, w: M. Jarosz (red.), *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa 1996.
- Dyka S., Grzegorzewski P., *Zarządzanie spółdzielnią*, Difin, Warszawa 2000.
- Grzegorzewski P., *Kadry kierownicze w spółdzielczości*, „Przegląd Organizacji” 2/1998.
- Grzegorzewski P., *Potrzeby edukacyjne spółdzielczych kadr kierowniczych*, „Przegląd Organizacji” 10/1997.
- Jarmołowicz W., Kościński M., *Menedżer na współczesnym rynku pracy*, w: J. Stankiewicz (red.), *Współczesne problemy i koncepcje zarządzania: nowoczesne zarządzanie przedsiębiorstwem*, Oficyna Wydawnicza Uniwersytetu Zielonogórskiego, Zielona Góra 2003.
- Jarmołowicz W., Kościński M., *Spółeczna i zawodowa pozycja menedżerów*, w: H. Januszek (red.), *Kapitał społeczny we wspólnotach*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu” 21/2005.
- Jarmołowicz W., *Systemy wynagradzania w motywowaniu menedżerów*, w: J. Kotowicz-Jawor (red.), *Przedsiębiorczość i konkurencyjność*, PTE, Bellona, Warszawa 2001.
- Jarmołowicz W., *Wynagradzanie menedżerów w warunkach zmian systemowych*, w: *Problemy teorii i polityki ekonomicznej okresu transformacji*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu” 12/2001.
- Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004.

- Mizerski S., *Rekiny w szczękach*, „Polityka” 28(2460)/2004.
- Oczkowska R., *Joint venture jako strategia wejścia przedsiębiorstw zagranicznych na polski rynek: koncepcja marketingowa*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005.
- Orłowski K., *Gruby portfel szefa*, „Businessman Magazine” 149(8)/2003.
- Osiecki J., Jaślan M., Krysiak I., *Syndrom inżyniera*, „BusinessWeek Polska” 11(152)/2004.
- Remisiewicz M., *Ile zarabia prezes*, „Businessman Magazine” 125(8)/2001.
- Sajnog D., *ABB widzę polskie i ogromne*, „Gazeta Wyborcza” z 13.06.1995 r.
- Tittenbrun J., *Ekonomiczny sens prywatyzacji*, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 1995.
- Wawrzyniak B., *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa 1999.
- Wisniewski E., *Menedżer z prawdziwego zdarzenia w spółdzielni*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 12/1992.
- Wisniewski E., *Menedżerskie zarządzanie spółdzielniami*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 10/1991.
- Wiśniewski J., *Zmiany kierownictw, struktur organizacyjnych oraz instytucjonalne czynniki sprawności zarządzania w przedsiębiorstwach*, w: S. Sudół (red.), *Proces transformacji rynkowej przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Kopernika, Toruń 1996.
- Wszelaka M., *Rząd szykuje śmierć placowym kominom*, „Puls Biznesu” z 16.04.2004 r.

Konkurencja wśród menedżerów przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego w okresie transformacji w Polsce

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest prezentacja i analiza poszczególnych determinant konkurencyjności menedżerów przedsiębiorstw sektora publicznego i prywatnego. Wychodząc z określenia czynników wpływających na osłabienie konkurencji wśród menedżerów przedsiębiorstw publicznych, przeanalizowano determinanty konkurencyjności kadry zarządzającej w sektorze prywatnym. W opracowaniu zwrócono także uwagę na kompetencje tychże menedżerów.

The public and private managers' competition in the transformation period in Poland

Summary

The subject of the study is the presentation and analysis of the particular determinants of the manager's competition in public and private companies. Beginning with defining the elements that influence the attenuation of the public manager's competition, then author analyzes the same elements in private manager's case. She is also pointing out the manager's references in both kinds of companies.

ANETA WYSOKIŃSKA-SENKUS

System zarządzania jakością w przedsiębiorstwie transportowym. Studium przypadku

Quality management systems in the logistic company. Case study

Wprowadzenie ***Introduction***

W niniejszym artykule nie wyszczególniono nazwy przedsiębiorstwa ze względu na brak zgody na udostępnienie danych identyfikujących firmę. Większość wniosków przedstawionych w pracy opiera się na obserwacji uczestniczącej.

Praca została podzielona na trzy podstawowe części. W pierwszej przedstawiono ogólną charakterystykę analizowanego przedsiębiorstwa. W drugiej opisano system zarządzania jakością, uwzględniając również mapy procesów szczegółowo przedstawione w dokumentacji przedsiębiorstwa. Mapy te zostały zmodyfikowane na potrzeby niniejszego artykułu w stopniu umożliwiającym zapoznanie się z wagą i powiązaniem poszczególnych podprocesów występujących w organizacji w ramach systemu zarządzania jakością. Trzecia część przedstawia korzyści z wdrożenia systemu zarządzania jakością w ramach ISO 9001:2000.

Ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa ***General characteristic of the company***

Analizowana organizacja istnieje już na rynku transportowym kilkanaście lat. Spółka została założona w 1991 r. Przedsiębiorstwo charakteryzuje się dynamicznym rozwojem oraz zajmuje znaczącą pozycję na rynku usług transportowych. Firma świadczy usługi z zakresu:

- międzynarodowego transportu i spedycji przesyłek całopojazdowych i częściowych,
- międzynarodowego transportu przesyłek drobnicowych,
- obsługi celnej,
- usług logistycznych.

Transport międzynarodowy ładunków drobnicowych jest podstawowym obszarem działania analizowanej organizacji. Przedsiębiorstwo posiada rozbudowaną sieć partnerów na całym kontynencie – zasięg działania spółki obejmuje państwa Europy Zachodniej, Środkowej i Wschodniej. Współpraca z renomowanymi partnerami w Europie oraz sieć własnych oddziałów krajowych pozwalają zaoferować pełen pakiet usług transportowych – od odbioru przesyłki od nadawcy, przez obsługę celną (poza kraje UE), doręczenie do odbiorcy oraz szereg usług dodatkowych. Przewozy międzynarodowe realizowane są zgodnie ze ściśle określonym harmonogramem połączeń drobnicowych. Między oddziałami w Polsce oraz partnerami w Europie funkcjonują regularne połączenia liniowe zapewniające doręczenie i nadanie przesyłki w ściśle określonym terminie. W trakcie każdej fazy wykonywania usługi zarówno eksporter, jak i importer towaru mają dostęp do informacji o aktualnym statusie przesyłki.

Działalność w zakresie transportu międzynarodowego przesyłek całopojazdowych skoncentrowany jest na trasach między Polską a krajami Europy Zachodniej, Centralnej i częścią Europy Wschodniej. Organizacja posiada jeden z najmłodszych i najliczniejszych na rynku usług przewozowych tabor samochodowy, na który składają się własne zestawy transportowe oraz szeroka flota podwykonawców. Wszystkie samochody spełniają wszelkie wymogi przepisów prawnych dotyczących zachowania norm ekologicznych i technicznych, przyjętych przez kraje Unii Europejskiej. Wszystkie pojazdy przygotowane są również do przewozu materiałów niebezpiecznych (z wyłączeniem materiałów wybuchowych i promieniotwórczych), a kierowcy posiadają uprawnienia ADR. Przedsiębiorstwo zarządza taborom ponad 150 ciągników siodłowych i 200 naczep najnowszej konstrukcji o kubaturze do 100 m³. Tabor odnawiany jest co 3 lata, ponieważ tylko niezawodne i nowoczesne środki przewozowe mogą być zabezpieczeniem terminowości wykonywanych usług.

Oferowany jest stały monitoring przewozów. System GPS zamontowany w samochodach oraz stały kontakt telefoniczny z kierowcami przez telefony komórkowe w systemie GSM dają klientom wymierne korzyści, a mianowicie:

- stałą lokalizację realizowanych transportów na terenie Polski i całej Europy,
- pełną i aktualną informację o etapach przewozu towarów i czasie ich wykonywania,
- dokładne określenie czasu dotarcia ładunku do odbiorcy,
- racjonalne wykorzystanie i zarządzanie taborom,
- skrócenie do minimum czasu przewozu.

Działalność agencji celnych prowadzona jest na terenie kilku urzędów celnych w Polsce. W każdej placówce organizacja obsługuje klientów z dowolnego miejsca w kraju. Oferta obejmuje kompleksową i profesjonalną obsługę celną. Zleceniodawcom zapewniane jest zabezpieczenie długów celno-podatkowych i doradztwo celne w najbardziej złożonych i skomplikowanych zagadnieniach dotyczących obrotu towarowego z zagranicą. Dzięki bogatemu doświadczeniu

oraz doskonałej współpracy z urzędami celnymi przedsiębiorstwo zapewnia błyskawiczną obsługę celną w zakresie:

- odpraw celnych w imporcie i eksporcie,
- uszlachetniania czynnego i biernego,
- tranzytu, przywozów powrotnych i innych,
- wystawiania dokumentów EUR1, karnetów TIR, CMR itp.,
- wystawiania dokumentów tranzytowych: T1 – Eksport, SAD przekaz – Import,
- usług magazynowych w magazynach celnych oraz magazynach krajowych,
- występowania z wnioskami do UC na drodze odwoławczej.

Analizowana spółka jest również jedną z nielicznych firm specjalizujących się w zagadnieniach związanych z systemem INTRASTAT.

System INTRASTAT jest to system statystyki obrotów handlowych pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej. W Polsce funkcjonuje on od 1 maja 2004 r.

System ten, funkcjonując w Unii Europejskiej od 1993 r., jest narzędziem do przekazywania przez przedsiębiorców w kraju członkowskim Unii Europejskiej informacji o dokonanych przywozach albo wywozach towarów do innych krajów należących do Wspólnoty.

Charakterystyka systemu zarządzania jakością ***Quality management systems in the logistic company***

Z usług przedsiębiorstwa korzysta ponad 3000 klientów reprezentujących niemal wszystkie gałęzie przemysłu - zarówno małe i średnie przedsiębiorstwa, jak i międzynarodowe koncerny, dla których prowadzona jest kompleksowa obsługa łańcuchów logistycznych. Wysoki standard obsługi został potwierdzony uzyskaniem międzynarodowego certyfikatu ISO 9001 w 2000 r. Czynniki wpływające na podjęcie decyzji o wdrożeniu systemu, jego charakterystykę oraz korzyści z wdrożenia przedstawia dalsza część artykułu.

Czynnik wpływający na podjęcie decyzji o wdrożeniu ISO 9001 ***Reasons of the implementing quality management systems***

Posiadanie przez organizacje systemu zarządzania jakością według normy ISO 9001:2000 jest jednym z kluczowych czynników sukcesu coraz większej ilości przedsiębiorstw w Europie. Argumenty przemawiające za tym faktem wyrażają się np. w danych statystycznych dotyczących ilości organizacji posiadających certyfikaty w rozwiniętych krajach. W Niemczech (inne kraje nie ustępują Niemcom – Wielka Brytania posiada 80 tys. certyfikatów, podobnie Francja i in-

ne kraje Wspólnoty Europejskiej) istnieje następująca ilość przedsiębiorstw posiadających wdrożony system zarządzania jakością potwierdzony certyfikatem:

- 95% dużych przedsiębiorstw,
- 70% średnich organizacji,
- 50% małych firm¹.

Aktualnie jakość jest strategiczną bronią przedsiębiorstw, a organizacje są świadome, iż same innowacje wyrobów nie stwarzają wielkich okazji do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej, gdyż konkurenci mogą je szybko skopiować. Przyrostowe ulepszanie według zasad Kaizen może zapewnić przedsiębiorstwu znaczną, skumulowaną przewagę, wyróżnienie w otoczeniu oraz przyciągnięcie i utrzymanie lojalnej klienteli².

Analizowana spółka, jako organizacja działająca na rynkach całej Europy, była świadoma wszystkich faktów przemawiających za wdrożeniem systemu zarządzania jakością. Współpracowała z wieloma partnerami, poddostawcami i podwykonawcami, dla których wdrożony system był świadectwem wysokiej jakości współpracy. Jednak czynnikiem, który wpłynął na podjęcie decyzji o wdrożeniu systemu, było rozpoczęcie współpracy z aktualnie kluczowym klientem analizowanego przedsiębiorstwa. Był to wymóg stawiany podwykonawcy, który przebiec swoim zasięgiem działania miał objąć logistykę przedsiębiorstwa działającego na zasadzie outsourcingu. Zarząd organizacji był świadomy, iż firmy, które nie posiadają, a raczej nie potrafią udowodnić posiadania dobrze funkcjonującego systemu zarządzania jakością, są powoli spychane na rynkowy margines.

Zgodnie z powyższym czynnikiem wpływającym na decyzję o wdrożeniu systemu był wymóg stawiany przez klienta – dużą organizację, która miała rozpozczać współpracę w ramach całego skomplikowanego łańcucha logistycznego, a więc zarówno transportu, jak i spedycji oraz logistyki. W każdym z kolejnych etapów wdrożenia i funkcjonowania systemu zarządzania jakością przedsiębiorstwo dojrzywało i zaczęło doceniać wiele innych pozytywnych aspektów posiadania systemu związanych z otoczeniem, ale przede wszystkim wewnętrznie, z funkcjonowaniem organizacji.

Wdrożenie systemu zarządzania jakością

Implementation of the quality management systems

Wdrożenie systemu zarządzania jakością jest procesem złożonym, któremu towarzyszy wiele problemów. Duża ich część wynika z oporu pracowników przed zmianami. Część osób wyobrażała sobie, iż system zarządzania według ISO jest uruchomieniem systemu niepotrzebnej biurokracji. W związku z tym wdrożenie

¹ W. Olejnik, *Jak zaprojektować, wdrożyć i doskonalić system zarządzania jakością. Zarządzanie jakością w praktyce*, Normy ISO serii 9000, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2006, s. 1.

² S. P. Robbins, D. A. De Cenzo, *Podstawy zarządzania*, PWE, Warszawa 2002, s. 157.

wymagało nie tylko przeszkolenia Zarządu, Pełnomocnika ds. Zarządzania Systemem Jakości oraz audytorów wewnętrznych, ale wszystkich pracowników prawie 500-osobowej organizacji.

Zespół wdrożeniowy miał świadomość, iż prawidłowe funkcjonowanie systemu będzie zależało od wszystkich pracowników, a nie wyłącznie kadry menedżerskiej, gdyż właśnie pracownicy operacyjni tworzą wartość dodaną, spotykają się z problemami wymagającymi działań korygujących i zapobiegawczych. Jedynie harmonijna współpraca oraz zwalczenie negatywnych stereotypów umożliwiała działanie wykorzystujące zasady normy ISO 9001. Podstawą stało się wdrożenie systemu komunikacji wewnętrznej promującego system zarządzania jakością. Dzięki szkoleniom promującym system oraz komunikacji wewnętrznej, do której wykorzystano możliwości Intranetu, wszyscy pracownicy dostrzegli korzyści wynikające z systemu oraz aktywnie włączyli się w jego tworzenie. Podstawą było informowanie pracowników o planach związanych z wprowadzeniem systemu w otwarty sposób, pisanie procedur i instrukcji przez pracowników bezpośrednio związanych z opisywanym procesem oraz przygotowanie kadry na to, iż system wymaga poprawek, ciągłego doskonalenia, którego jakość zależy od wszystkich zatrudnionych.

Dzięki takiemu działaniu w każdym pracowniku powstała świadomość odpowiedzialności za cały system. Zatrudnieni w analizowanej organizacji poznali swoje miejsce w systemie, aczkolwiek traktowali swoją pozycję jako ogniwo całego łańcucha, zaczęli być bardziej świadomi wpływu działania każdego pracownika na system jako całość, co umocniło integrację z przedsiębiorstwem.

Zgodnie z punktem procedury 4.2. Wymagania dotyczące dokumentacji ISO wymagało określenia i udokumentowania deklaracji polityki i celów jakościowych³. Dzięki systemowi szkoleń pracownicy lepiej poznali zamierzenia przedsiębiorstwa, sens oraz istotę działania. W każdym pokoju w organizacji polityka jakościowa została oprawiona w ramkę i wywieszona przez pracowników na honorowym, najlepiej widocznym miejscu.

Po skutecznym wypromowaniu konieczności i słuszności wdrożenia systemu zarządzania jakością rozpoczęto prace nad dokumentacją. Zespół wdrożeniowy opracował harmonogram tworzenia procedur oraz wyznaczył kolejność opisywanych procesów.

Jak zostało zaznaczone powyżej, większość pracowników aktywnie uczestniczyła w opisywaniu procesów. W ten sposób nie powtórzono podstawowych błędów dużej części organizacji wyrażających się w tworzeniu dokumentacji jedynie przez zespół wdrożeniowy. Dzięki samodzielnemu opisywaniu procesów przez pracowników bezpośrednio w nich funkcjonujących znacznie umocniono poczucie odpowiedzialności oraz gwarancję poprawności przedstawionych działań. Dla każdego procesu określono jego właściciela odpowiedzialnego za funkcjonowanie zgodnie z wymogami przedstawionymi w dokumentacji, natomiast

³ Norma PN-EN ISO 9001. Systemy zarządzania jakością. Wymagania.

każdemu pracownikowi zaangażowanemu w proces przypisano szczegółowy zakres odpowiedzialności i uprawnień. Zespół wdrożeniowy dbał zaś o właściwą formę wizualizacji i udokumentowania poszczególnych procesów.

Po opracowaniu każdej procedury lub instrukcji przeprowadzane były szkolenia dla pracowników bezpośrednio funkcjonujących w danym procesie. Po jednym miesiącu od daty obowiązywania procedury przeprowadzano audyty sprawdzające zgodność z dokumentacją i wymogami normy. Wspólnie z auditowanymi pracownikami opracowywano działania mające na celu ulepszenie, doskonalenie procesu.

Po wprowadzeniu każdej kluczowej zmiany w dokumentacji przeprowadzano i nadal przeprowadza się szkolenia dla pracowników wyszczególnionych w opisanym procesie. Tydzień przed wdrożeniem zmian przesyłane są do wszystkich pracowników (również tych, którzy nie są bezpośrednio związani z danym procesem) za pomocą e-maila informacje o nowej wersji dokumentacji z wyszczególnieniem zmian i kluczowych elementów, na które należy zwrócić w procesie uwagę. Aby umożliwić każdemu pracownikowi dostęp do aktualnej wersji procedury, każdy dokument związany z ISO umieszczano w Intranecie przedsiębiorstwa (politykę, księgę, procedury, instrukcje, wzory formularzy, harmonogramy, listę auditorów itp.).

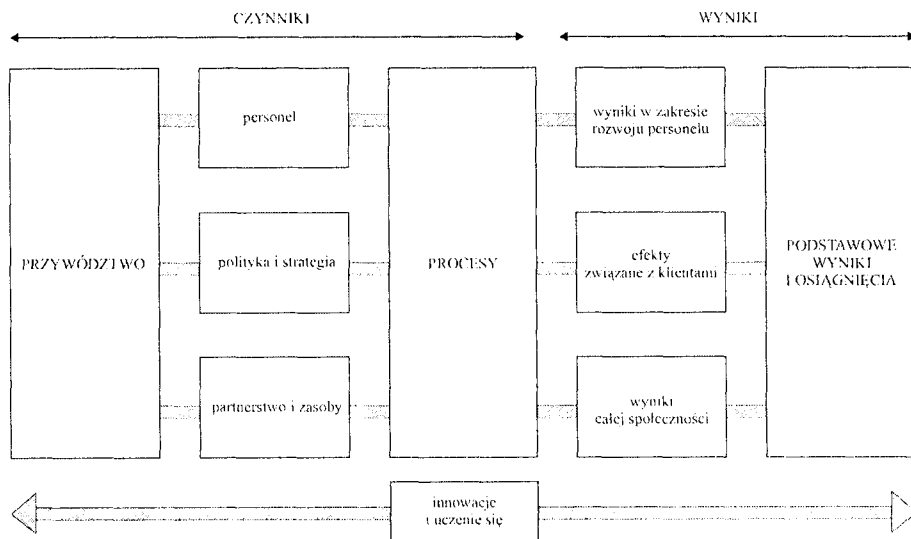
Szkolenia dla pracowników są organizowane nie tylko w momencie wprowadzenia zmian w dokumentacji lub wyznaczenia nowego auditora wewnętrznego. Każdy nowo zatrudniony pracownik obligatoryjnie w pierwszym dniu pracy uczestniczy w szkoleniu z zasad funkcjonowania systemu zarządzania jakością w analizowanych przedsiębiorstwie. Szkolenia te przeprowadzają specjalnie do tego celu przygotowani auditorzy wewnętrzni. Na szkoleniu przedstawiana jest ogólna charakterystyka normy ISO 9001:2000, zasady funkcjonowania systemu, polityka jakości, cele jakościowe, formy komunikacji wewnętrznej, a zwłaszcza procedury i instrukcje nieodłącznie związane ze stanowiskiem pracy szkolonej osoby.

Przed wdrożeniem systemu i w jego trakcie przedsiębiorstwo na bieżąco konsultowało się w sprawie poszczególnych działań z wyspecjalizowaną organizacją doradztwa gospodarczego, posiadającą wieloletnie doświadczenie we wdrażaniu systemów zarządzania jakością. Przygotowanie zaś systemu zarządzania jakością do uzyskania certyfikatu trwało pół roku. Aktualnie system nie wymaga konsultacji firm zewnętrznych, pracownicy są doświadczeni i posiadają bardzo dużą wiedzę dotyczącą zarządzania jakością i ISO. Firmom zewnętrznym zlecane są jedynie szkolenia dla nowych auditorów wewnętrznych.

Działanie analizowanej organizacji jest nieodłącznie związane z modelem EFQM (ang. European Foundation for Quality Management). Model ten nazywany jest od 1999 r. „modelem doskonałości” i zakłada, iż przedsiębiorstwo można przedstawić za pomocą czynników i wyników, uwzględniając rezultaty, podejścia, rozwój, ocenę i przegląd (rys. 1).

Rysunek 1. Kryteria samooceny organizacji zgodnie z EFQM

Figure 1. The EFQM criteria



Źródło: J. Brilman, *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002, s. 236.

Analizowane przedsiębiorstwo definiowało wyniki, a więc cele strategiczne, taktyczne i operacyjne jako efekty planowane i oczekiwane, regularnie rozwijając podejścia do pomiaru i oceny procesów, wprowadzanych innowacji, działań korygujących i zapobiegawczych. Oczywiście elementem nieodłącznym przy ocenie były przeglądy efektywności wprowadzonych zmian oraz zastosowanych podejść m.in. w formie auditów i przeglądów systemu zarządzania jakościowego. W procesach tych wyróżnić można kluczowe czynniki wpływające na jakość:

- przywództwo – będące w tym rozumieniu inspiracją, wsparciem i zabezpieczeniem promowania kultury zarządzania jakością przez kadre menedżerską,
- polityka i strategia – ich weryfikacja na przeglądach zarządzania jakością, rozwój i odzwierciedlenie w zdefiniowanych, a także komunikowanie pozostałym członkom organizacji (pracownikom operacyjnym),
- personel – działania mające na celu motywację, identyfikację z organizacją, odpowiedzialność za procesy, a przede wszystkim doskonalenie zasobów ludzkich,
- partnerzy i pozostałe zasoby (a więc poza zasobami ludzkimi) – wskazujące na ocenę zarządzania zasobami przedsiębiorstwa, jej efektywność i celowość,
- procesy – identyfikacja, a także zarządzanie procesami, badanie i doskonalenie.

Organizacja działająca w burzliwym otoczeniu była świadoma przede wszystkim konieczności dostosowania zarządzania systemem. Opierano się głównie na zasadach P. E. Druckera, uwzględniając fakt, iż:

- zarządzanie dotyczy przede wszystkim ludzi,
- musi być głęboko osadzone w kulturze przedsiębiorstwa,
- cele i wartości muszą być sformułowane w sposób prosty i zrozumiały dla pracowników integrujących działania wszystkich osób,
- system zarządzania i jakością musi umożliwić przedsiębiorstwu uczenie się,
- komunikacja systemu zarządzania musi być związana nie tylko z otoczeniem, ale również wewnątrz z pracownikami,
- muszą być ustalone mierniki procesów umożliwiające kompleksową ocenę organizacji i funkcjonowania systemu,
- przedsiębiorstwo musi być zorientowane przede wszystkim na satysfakcję klienta, badanie jego potrzeb i dostosowanie firmy do jego wymagań⁴.

Procesowe podejście do zarządzania przedsiębiorstwem ***The process management approach***

Wielokrotnie w niniejszym artykule podkreślano znaczenie podejścia procesowego. Procesy przedsiębiorstwa podzielono na: operacyjne, pomocnicze i zarządzania. *Procesy operacyjne obejmują ciągi operacji produkcyjnych, transportowych i magazynowania i kontroli, zapewniających transformację nakładów czynników produkcji w gotowe produkty lub usługi świadczone klientom*⁵. Procesy pomocnicze zaś warunkują funkcjonowanie procesów operacyjnych, czyli głównych. W przypadku budowy procesów obowiązuje logika modułowości, a więc wyróżnienie działań cząstkowych, ich połączenie w celu uzyskania efektów elastyczności, wysokiej jakości, oszczędności zasobów oraz rekonfiguracji przebiegu procesów.

W pierwszej fazie budowy systemu wyszczególniono procesy wymagające włączenia do systemu zarządzania jakością zgodnie z rys. 2 i 3 przedstawiającymi schemat powiązań pomiędzy grupami procesów oraz schemat powiązań między procesami w grupie procesów głównych analizowanego przedsiębiorstwa transportowego.

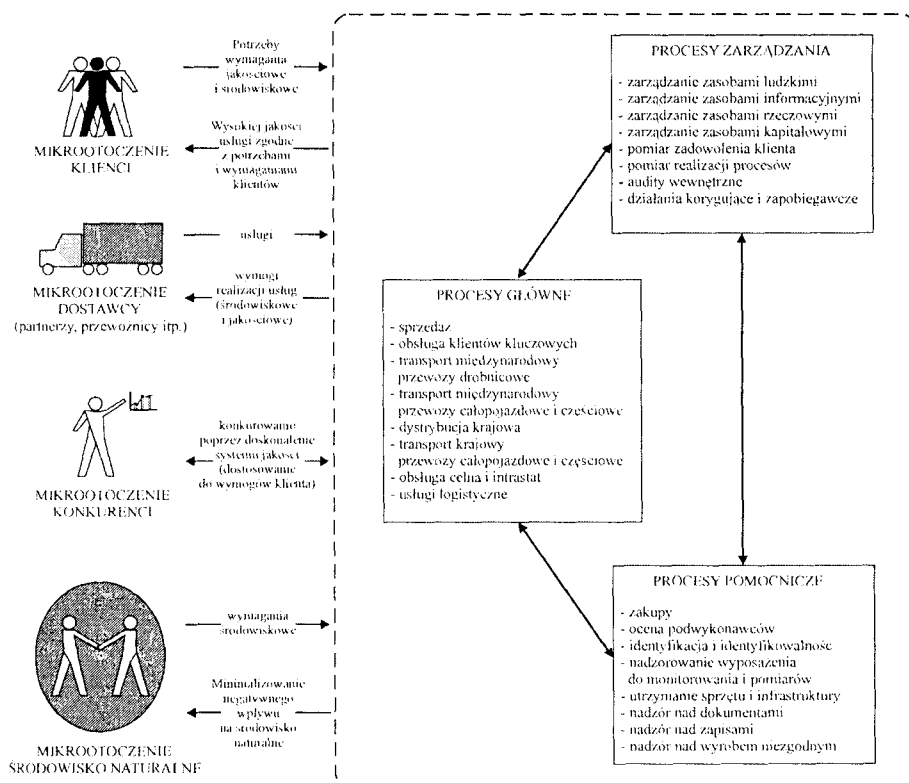
W schemacie uwzględniono również środowisko naturalne. Badana organizacja w 2005 r. wdrożyła system zarządzania środowiskowego i uzyskała certyfikat funkcjonowania systemu zgodnie z normą ISO 14001:2004.

⁴ I. K. Hejduk, W. M. Grudzewski, *Przewodnik do wykładów zarządzanie strategiczne*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2002, s. 8.

⁵ M. K. Nowakowski, *Biznes Międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, SGH, Warszawa 2005, s. 399.

Rysunek 2. Schemat powiązań pomiędzy grupami procesów

Figure 2. The connection diagram between groups of processes



Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji przedsiębiorstwa.

Zgodnie z rys. 3, organizacja zastosowała pewne wyłączenia z systemu zarządzania jakością. Wyłączenia te dotyczyły wszystkich działań związanych z księgowością, a więc również windykację należności.

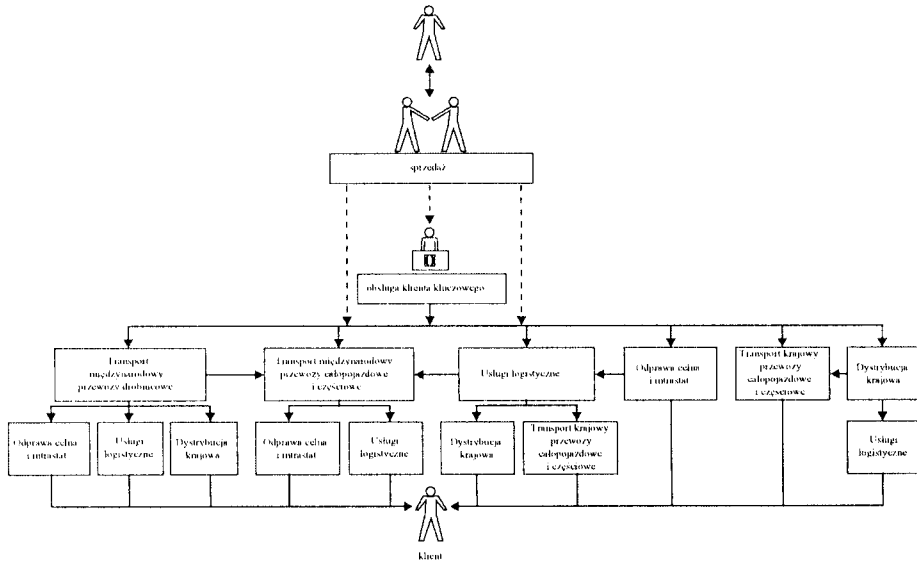
Kolejnym krokiem było dekomponowanie każdego z wyżej wyszczególnionych procesów. W wyniku dekompozycji powstało wiele podprocesów cząstkowych. Dla każdego zostały rozrysowane mapy z wyróżnieniem wejść, wyjść, powiązań między procesami, dokumentów, elementarnych czynności, baz danych oraz „aktorów” uczestniczących w procesie. Dla każdego podprocesu wyróżniono również cele i zakres działań przedsiębiorstwa, które proces obejmuje.

Jak już zaznaczono, przedsiębiorstwo miesiąc po wdrożeniu procesu zamieszczonego w dokumentacji w życie przeprowadzało audit wewnętrzny. Działanie to związane jest z zasadami uwzględnionymi w Kole Deminga (rys. 4). Zespół wdrożeniowy wraz z wyznaczonymi właścicielami procesów oraz pracownikami operacyjnymi planował działania w ramach procesu (plan), kolejnym krokiem było wdrożenie procesu po przeprowadzeniu szkoleń dla pracowników i dystry-

bucji procedury/instrukcji (do), po miesiącu następował audit wewnętrzny poprawności funkcjonowania procesu (check), a następnie na podstawie auditu ustalane były działania korygujące i zapobiegawcze udoskonalające proces (act). Działania korygujące i zapobiegawcze ustalane były wspólnie z Pełnomocnikiem Zarządu ds. Systemu Zarządzania Jakością, właścicielami procesów oraz auditorami wewnętrznymi.

Rysunek 3. Schemat powiązań między procesami w grupie procesów głównych

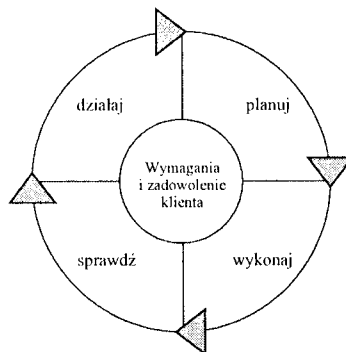
Figure 3. The connection diagram between processes in the major group of processes



Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 4. Koło Deminga

Figure 4. The Deming cycle



Źródło: opracowanie własne na podstawie normy PN-EN ISO 9001. Systemy zarządzania jakością. Wymagania.

Dokumentacja przedsiębiorstwa

The documentation of the enterprise

Nie istnieje jeden wzór wykazu dokumentacji przedsiębiorstw w ramach ISO 9001. Oczywiście norma określa podstawowe dokumenty, które muszą funkcjonować w organizacji, aczkolwiek jest to jedynie zakres dokumentacji podstawowej. Dokumentami tymi są:

- Polityka jakości (wraz z celami jakościowymi),
- Księga jakości,
- procedura Nadzór nad dokumentami,
- procedura Nadzór nad zapisami,
- procedura Zarządzanie zasobami ludzkimi,
- procedura Infrastruktura,
- Plan jakości na rok ... (wraz z corocznymi przeglądami zarządzania).

Dalszy wykaz dokumentów zależy od specyfiki działania przedsiębiorstwa, stopnia skomplikowania działań, a przede wszystkim różnorodności zidentyfikowanych procesów. Analizowane przedsiębiorstwo posiada dodatkowo procedury (związane z przedstawioną wcześniej mapą procesów), takie jak:

- Obsługa klientów kluczowych,
- Sprzedaż,
- Zakupy,
- Ocena podwykonawców,
- Identyfikacja i identyfikowalność,
- Transport międzynarodowy przewozy całopojazdowe i częściowe,
- Transport międzynarodowy przewozy drobnicowe,
- Odprawa celna i intrastat,
- Usługi logistyczne,
- Transport krajowy przewozy całopojazdowe i częściowe,
- Dystrybucja krajowa,
- Nadzorowanie wyposażenia do monitorowania i pomiarów,
- Szkody transportowe i spedycyjne,
- Rozpatrywanie reklamacji,
- Działania korygujące i zapobiegawcze,
- Audity wewnętrzne,
- Pomiary i analiza danych.

Wykaz powyższych procedur zmienia się wraz z uruchamianiem nowych lub wycofywaniem usług. Procedury dotyczą głównie kierownictwa szczebla taktycznego. Szczególne przypadki działania dla pracowników szczebla operacyjnego zdefiniowane są w podrzędnych, w stosunku do procedur, instrukcjach pracy.

Korzyści z wdrożenia systemu zarządzania jakością ***Benefits from the implementation of the quality management systems***

W literaturze przedmiotu wyróżnia się szereg korzyści wynikających z wdrożenia systemu zarządzania jakością zgodnie z normą ISO 9001. Korzyściami tymi są m.in.:

- wykorzystanie faktu posiadania certyfikatów w marketingu przedsiębiorstwa – podniesienie prestiżu organizacji, a wręcz warunek funkcjonowania organizacji z wielu branż (znaczna część organizacji traktuje inne firmy posiadające certyfikat ISO 9001 jako godne zaufania),
- ukierunkowanie na utrzymanie dotychczasowych klientów – zdobycie nowego klienta kosztuje organizację pięć razy więcej niż utrzymanie dotychczasowego, ISO zaś podkreśla spełnienie potrzeb i oczekiwań już zdobytych klientów, ciągły rozwój i doskonalenie w celu zapewnienia wymaganej jakości,
- obniżenie wewnętrznych kosztów złej jakości – wciąż doskonaląc system jakości, ulega zmniejszeniu liczba braków i/lub reklamacji,
- zmiana kontaktów między organizacjami i ich dostawcami – wybór dostawcy nie jest jedynie oparty na cenie, ale na jakości oferowanych przez niego usług/produktów⁶.

W analizowanym przedsiębiorstwie zaobserwować można dodatkowo szereg innych zalet. Stworzony system dokumentacji znacznie zmniejszył ryzyko nagłej absencji pracowników. Jakość opisanych procesów jest na tyle wysoka, iż osoba wykonująca pracę w zastępstwie nie ma problemów z natychmiastowym wdrożeniem do obejmowanych obowiązków. Co więcej, dokumentacja stanowi idealny materiał szkoleniowy w przypadku szkoleń stanowiskowych. ISO znacznie sprzyja doskonaleniu pracowników będących przecież kluczowymi zasobami organizacji.

Zbudowany system zarządzania znacznie zintegrował cele pracowników z celami organizacji. Dzięki ISO wiele osób zrozumiało kierunki działania, cele i zadania przedsiębiorstwa. System więc znacznie usprawnił komunikację wewnętrzną pracownik – organizacja, ale również pracownik – pracownik

Dzięki ISO w wielu pracownikach budowano świadomość odpowiedzialności za jakość, a przede wszystkim jej wagi. Co więcej, dzięki systemowi szkoleń umocniono świadomość funkcjonowania w systemie, bycia jego nieodłączną częścią i pracy zespołowej.

Wspólne opracowywanie schematów realizacji procesów przez pełnomocnika, właścicieli procesów i pracowników operacyjnych było również czynnikiem

⁶ S. Wawak, *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006, ss. 111-112.

motywacyjnym. Wiele osób odebrało ten fakt jako formę uczestnictwa w zarządzaniu organizacją.

W wyniku wdrożenia ISO zmniejszyła się znacznie ilość strat i błędów popełnianych przez pracowników, a także reklamacji składanych przez klientów. Ponadto dzięki monitorowaniu procesów przedsiębiorstwo było w stanie określić wielkość kosztów związanych z błędami czy reklamacjami.

Wdrożony system ISO znacznie sprzyja planowaniu strategicznemu. Dzięki temu spółka ponosi znacznie mniejsze ryzyko w przypadku wystąpienia nagłych zmian w otoczeniu dzięki rozwiniętej specyfikacji scenariuszy rozwoju. Nie można również pominąć faktu, iż system zarządzania jakością umożliwił uporządkowanie problemów wewnętrznych organizacji, które istnieją przecież w każdym przedsiębiorstwie.

Podsumowanie ***Conclusions***

Niewątpliwie istnieje szereg korzyści przemawiających za wdrożeniem systemu zarządzania jakością. Z obserwacji wynika jednak, iż konieczne jest zastosowanie zasad przedstawionych w niniejszej pracy. Bardzo ważna jest promocja projektowanego systemu w całej organizacji, a nie tylko kadrze menedżerskiej. Konieczne jest prezentowanie korzyści wynikających z wdrożenia systemu i eliminowanie ze świadomości pracowników negatywnych stereotypów. ISO to nie biurokracja i dokumentacja, ale przede wszystkim kultura organizacji ukierunkowana na potrzeby różnych grup interesariuszy – klientów, pracowników, wspólników oraz organizacje współpracujące.

System zarządzania jakością funkcjonuje w analizowanej organizacji już kilka lat. Po corocznych audytach zewnętrznych nie zostają wykazane żadne niezgodności, a jedynie działania mające na celu doskonalenie przedsiębiorstwa. System zarządzania jakością funkcjonuje więc prawidłowo.

Dzięki ISO regularnie badany jest poziom satysfakcji klientów i pracowników – zarówno aktualnie zatrudnionych, jak i odchodzących. Co roku wyniki poszczególnych badań są coraz lepsze, a należy zaznaczyć, iż po wdrożeniu systemu żadne z badań w ogólnej ocenie nie wypadło negatywnie – zdecydowana większość ocen była pozytywna dla organizacji.

Literatura **Bibliography**

- Brilman J., *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002.
- Dahlgaard J., Kristensen K., Kanji G., *Podstawy zarządzania jakością*, PWE, Warszawa 2004.
- Hejduk I. K., Grudzewski W. M., *Przewodnik do wykładów zarządzanie strategiczne*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa 2002.
- Norma PN-EN ISO 9001. Systemy zarządzania jakością. Wymagania.
- Nowakowski M. K., *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, SGH, Warszawa 2005.
- Olejnik W., *Jak zaprojektować, wdrożyć i doskonalić system zarządzania jakością. Zarządzanie jakością w praktyce. Normy ISO serii 9000*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa 2006.
- Robbins S. P., De Cenzo D. A., *Podstawy zarządzania*, PWE, Warszawa 2002.
- Wawak S., *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2006.

System zarządzania jakością w przedsiębiorstwie transportowym. ***Studium przypadku***

Streszczenie

W niniejszym artykule nie wyszczególniono nazwy przedsiębiorstwa ze względu na brak zgody na udostępnienie danych identyfikujących firmę. Większość wniosków przedstawionych w pracy opiera się na obserwacji uczestniczącej.

Praca została podzielona na trzy podstawowe części. W pierwszej przedstawiono ogólną charakterystykę analizowanego przedsiębiorstwa. W drugiej – opisano system zarządzania jakością uwzględniając również mapy procesów szczegółowo przedstawione w dokumentacji przedsiębiorstwa. Mapy te zostały zmodyfikowane na potrzeby niniejszego artykułu w stopniu umożliwiającym zapoznanie się z wagą i powiązaniem poszczególnych podprocesów występujących w organizacji w ramach systemu zarządzania jakością. Trzecia część przedstawia korzyści z wdrożenia systemu zarządzania jakością w ramach ISO 9001:2000.

Quality management systems in the logistic company. Case study.

Summary

The following paper presents the case study from the implementation of the quality management systems in one of the logistic companies in Poland.

Beside of the benefits of the implementation of the quality managements systems there are also presented the practical guidelines to support and improvement the quality management systems in daily life of the company.

JAN GALICKI

Analogia – metoda usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem

The analogy as a method aiming to the efficiency

1. Wprowadzenie ***Introduction***

Usprawnianie to zwiększanie sprawności w działaniu lub funkcjonowaniu, a więc zwiększania skuteczności tego działania czy funkcjonowania, zwiększania jego efektywności ekonomicznej.

Jeżeli zarządzanie będziemy rozumieli:

- jako działania zmierzające do funkcjonowania rzeczy, organizacji lub osób podległych, zgodnie z celem zarządzającego, lub
- jako zestaw działań (obejmujący planowanie i podejmowanie decyzji, organizowanie, przewodzenie, tj. kierowanie ludźmi i kontrolowanie) skierowanych na zasoby organizacji (ludzkie, finansowe, rzeczowe i informacyjne) i wykonywanych z zamiarem osiągnięcia celów organizacji w sposób sprawny i skuteczny¹,
to zwiększanie jego sprawności stanowi istotę usprawniania.

Wśród podstawowych metod współcześnie przydatnych w tym usprawnianiu znajduje się analogia. Jej pojęcie i zakres metodycznych i przedmiotowych zastosowań stanowi przedmiot dalszych naszych dociekań.

¹ R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 38.

2. Pojęcie analogii, jej umiejscowienie metodologiczne i zakres zastosowania

The notion of analogy and its place in methodology and practical use

Termin *analogia* bywa objaśniany jako *zgodność, równoległość cech, podobieństwo lub rzecz podobna, odpowiednik*². Wyróżnia się także termin *rozumowania przez analogię*, który bywa objaśniany jako *przenoszenie twierdzeń o jednym przedmiocie na inny na podstawie zachodzących między nimi podobieństw*³.

Ten sposób rozumowania znajduje powszechne zastosowanie w badaniach nad funkcjonowaniem zarządzania w przedsiębiorstwach, jako podmiotach prowadzących, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, działalność gospodarczą, mającą na celu zaspokajanie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytwarzanie produktów lub/i świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela(-i)⁴.

Badania te polegają na rozpoznawaniu w otoczeniu tak rozumianych przedsiębiorstw, a także w ich wnętrzach, wzorcowych rozwiązań z zakresu zarządzania w ich funkcjonowaniu, a następnie ocenianiu możliwości ich zastosowania w aktualnych i przewidywanych rzeczywistościach w danych przedsiębiorstwach oraz projektowaniu realnych rozwiązań ich zastosowania.

Takie badania, wychodząc z treści terminu *analogia*, można by nazwać badaniami wykorzystującymi metodę analogii jako zbioru sposobów postępowania usprawniających zarządzanie w przedsiębiorstwach i ich funkcjonowanie.

Historycznie metodę analogii można by umiejscowić na 3. pozycji wśród podstawowych metod stosowanych w usprawnianiu zarządzania przedsiębiorstw po metodzie diagnozy i metodzie prognozy. Charakterystykę podstawowych metod usprawniania zarządzania przedsiębiorstw ujmuje tab. 1.

Zakres zastosowania metody analogii można rozpatrywać w ujęciu metodycznym i przedmiotowym.

Ujęcie **metodyczne** pozwala wyróżnić jej zastosowania jako:

- odrębnej metody szczegółowej lub elementu takiej metody,
- podstawy koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem,
- elementu we współczesnych koncepcjach usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem.

Szczegółowe rozwinięcie tego ujęcia metodycznego nastąpi w dalszej części prowadzonych rozważań.

² *Słownik języka polskiego*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 50.

³ *Ibidem*.

⁴ S. Sudół, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, wyd. II, Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 43.

Tabela 1. Charakterystyka podstawowych metod usprawniania zarządzania przedsiębiorstw

Table 1. The review of chief methods aiming at improvement of management

Rodzaj metody	Objaśnienie istoty metody	Procedura metody	Metody szczegółowe
Metoda diagnozy	Metoda polega na rozpoznawaniu zjawisk patologicznych w zarządzaniu i ich przyczyn, zaprojektowaniu zmian usprawniających i wdrożeniu tych zmian w życie.	1. Rozpoznanie patologii 2. Zaprojektowanie zmian usprawniających 3. Wdrożenie zmian usprawniających	– Badanie metod pracy – Badanie przestrzennej organizacji procesów pracy – Badanie wykorzystania czasu pracy
Metoda prognozy	Metoda polega na prognozowaniu idealnych rozwiązań w zarządzaniu, ocenianiu możliwości ich zastosowania w aktualnej i przewidywanej rzeczywistości, zaprojektowaniu realnych rozwiązań i wdrożeniu ich w życie.	1. Zaprojektowanie idealnych rozwiązań 2. Zderzenie tych rozwiązań z rzeczywistością 3. Zaprojektowanie realnych rozwiązań 4. Wdrożenie realnych rozwiązań	– Metoda delficka – Metoda „burzy mózgu” – Metoda strategicznej luki
Metoda analogii	Metoda polega na rozpoznawaniu w otoczeniu organizacji lub jej wnętrzu wzorcowych rozwiązań w zarządzaniu, ocenianiu możliwości ich zastosowania w aktualnej i przewidywanej rzeczywistości, zaprojektowaniu i wdrażaniu tych rozwiązań w życie.	1. Poszukiwanie wzorcowych rozwiązań 2. Rozpoznawanie możliwości ich zastosowania 3. Zaprojektowanie realnych rozwiązań 4. Wdrożenie realnych rozwiązań	

Źródło: opracowanie własne.

Ujęcie przedmiotowe zakresu zastosowania metody analogii wiąże się z obszarem funkcjonowania przedsiębiorstwa lub elementem zarządzania w nim. W szczególności może ono dotyczyć:

- zarządzania całym przedsiębiorstwem, np. statusu organizacyjno-prawnego,
- zarządzania ogniwami przedsiębiorstwa, jego wewnętrznymi jednostkami np. zakładami, wydziałami, oddziałami, pionami organizacyjnymi, służbami, działami,
- zarządzania przedmiotowymi funkcjami przedsiębiorstwa, np. zaopatrzeniem, marketingiem, gospodarką wyposażeniem, produkcją, finansami,
- elementów procesu zarządzania w przedsiębiorstwie, np. struktury organizacyjnej, procesu informacyjno-decyzyjnego, metody zarządzania, stylu zarządzania.

Metoda analogii stanowi współcześnie jedną z podstawowych metod usprawniania zarządzania w przedsiębiorstwach, metodę powszechnie uznawaną i rozpowszechnioną.

3. Analogia jako odrębna metoda szczegółowa lub element takiej metody

The analogy as a separate method of aiming of firm management

Analogia jako **odrębna metoda szczegółowa** polega na poszukiwaniu w otoczeniu przedsiębiorstwa lub jego wnętrzu wzorowych niekonwencjonalnych rozwiązań dotyczących zarządzania, ocenianiu możliwości ich zastosowania w badanym przedsiębiorstwie obecnie lub w przewidywanej przyszłości, zaprojektowaniu realnych wdrożeniowo rozwiązań dotyczących tego zarządzania i ich wdrożeniu.

Specjaliści od twórczego rozwiązywania problemów związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstw zwracają uwagę na:

- konieczność twórczego podchodzenia do poszukiwań rozwiązań w zarządzaniu – zalecają wykorzystywanie nie tylko analogii bezpośredniej, ale także analogii osobistej, analogii symbolicznej, a nawet analogii fantazyjnej,

- uwzględnianie praktycznych aspektów w stosowaniu analogii – winna być ona nośna (powinna animować, zapładniać wyobraźnię), odległa od dotychczasowego rozwiązania problemu (by nie hamować rozwiązań profesjonalizmem), ciekawa (dająca ciekawe skojarzenia) i wieloznaczna (rozumiana na wiele różnych sposobów),

- potrzebę uwalniania się z przeszkody w tworzeniu nowości związanej z przyzwyczajeniami do określonego świata obiektów, instytucji, pojęć, wartości, rozwiązań systemowych i szczegółowych⁵.

Procedura analogii jako odrębnej metody szczegółowej obejmuje następujące główne etapy:

1. Ustalanie obiektu do usprawniania – obejmuje ono czynności precyzyjnie opisujące obiekt do usprawnienia, ze szczególnym wskazaniem miejsca (fragmentów, obszarów, funkcji, zespołów itp.) do zastosowania odpowiedniej analogii.

2. Przeprowadzanie analogii – zebranie pomysłów do usprawniania obiektu wyjściowego. Zebrane pomysły poddaje się oswojeniu, które służy dalszemu szukaniu pomysłów.

3. Analizowanie zebranych pomysłów polega na dostosowaniu pomysłów do rzeczywistości, to znaczy do realnych potrzeb i warunków oraz ograniczeń.

4. Opracowanie usprawniania – pomysły, ich fragmenty łączy się w nową całość, nowe rozwiązanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

⁵ J. Antoszkiewicz, *Metody heurystyczne. Twórcze rozwiązywanie problemów*, PWE, Warszawa 1990, ss. 125-129.

Tak ogólnie wyrażona procedura analogii jako odrębnej metody szczegółowej stanowi kanwę myślową do zastosowania praktycznego w usprawnianiu zarządzania w przedsiębiorstwie. Nie zawiera ona jednak wielu elementów prakseologicznych i nie eksponuje ich w sposób wyczerpujący.

Analogia jako element szczegółowej metody usprawniania zarządzania występuje m.in. w popularnej metodzie analizy strategicznej SWOT. Nazwa SWOT jest akronimem angielskich słów Strengths (mocne strony organizacji), Weaknesses (słabe strony organizacji), Opportunities (szanse w otoczeniu), Threats (zagrożenia w otoczeniu).

Metoda analizy strategicznej SWOT obejmuje badania wnętrza przedsiębiorstwa i jego otoczenia. Wnętrze dotyczy oceny mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa, a otoczenie – jego szans i zagrożeń. W praktycznym stosowaniu tej metody inaczej podchodzi się do oceny wnętrza, a inaczej do oceny otoczenia.

Analogia stanowi element analizy wnętrza. Procedura tej analizy składa się z następujących elementów:

1. Wyboru kluczowych obszarów działalności przedsiębiorstwa i szczegółowych jego działań, np. kluczowy obszar działania to marketing, a jego szczegółowe działania to:

- produkty/usługi przedsiębiorstwa – ich jakość, cena, reputacja, stopień penetracji rynku,
- system informacji zwrotnej o sprzedaży,
- kanały dystrybucji,
- organizacja sprzedaży, promocji i obsługi posprzedaży.

2. Wyboru układu odniesienia do oceny mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa. Może on dotyczyć:

- najgroźniejszego konkurenta przedsiębiorstwa (badanie fundamentalne),
- wszystkich konkurentów z grupy strategicznej oraz liderów pozostałych grup strategicznych (badanie czasochłonne, trudne),
- liderów poza branżą.

3. Zbudowanie profilu konkurencyjnego przedsiębiorstwa. Polega na ocenie kluczowych obszarów działalności przedsiębiorstwa i jego szczegółowych działań w relacji z wybranym układem odniesienia i zaliczenia do właściwej kategorii jako:

- zdecydowanie słaba strona,
- słaba strona,
- podobna,
- mocna strona,
- zdecydowanie mocna strona.

Delegowanie takiej oceny kluczowych obszarów działalności przedsiębiorstwa i jego szczegółowych działań stanowi impuls do wykorzystania wybranego odniesienia i podjęcie na zasadzie analogii działań usprawniających.

4. Podsumowania analizy polegające na ukazaniu aktualnego stanu badanego przedsiębiorstwa wobec określonych konkurentów stanowiących układ odniesienia w tym badaniu.

Polega ono na ukazaniu w ramach przyjętego układu kluczowych obszarów działalności przedsiębiorstwa i szczegółowych jego działań pozycji konkurentów z następującymi wyróżnieniami:

- konkurent dużo słabszy,
- konkurent słabszy,
- sytuacja porównywalna,
- konkurent mocniejszy,
- konkurent dużo mocniejszy.

Przedstawiona procedura analizy wnętrza metody analizy strategicznej SWOT ukazuje rolę i sposób funkcjonowania metody analogii.

4. Analogia jako podstawa koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem

The analogy as a base of improvement conceptions in firm management

W najszerszym zakresie metodycznie i przedmiotowo metoda analogii wykorzystywana jest w koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem nazywanej *benchmarkingiem*. Koncepcja ta polega na doskonaleniu efektywności własnej przedsiębiorstwa przez identyfikowanie, analizowanie, adaptowanie i wdrażanie rozwiązań stosowanych przez przedsiębiorstwa najbardziej efektywne w skali świata. Genezy tej koncepcji upatruje się w działaniach podjętych w latach 80. ubiegłego wieku w firmie Rank Xerox.

Należy zauważyć, że benchmarking nie polega na prostym identyfikowaniu najlepszych rozwiązań, ale zakłada pogłębioną analizę własnych osiągnięć, następnie wykonanie podobnej analizy osiągnięć partnera, a dopiero potem wdrożenie u siebie podpatrzonego u niego rozwiązania.

J. Brillman przypisuje benchmarkingowi następujący cel: *znaczne poprawianie efektywności określonej funkcji, specjalności zawodowej lub procesu, co umożliwia*

- *stawianie ambitnych celów,*
- *przyspieszanie tempa zmian,*
- *przewycięzanie niechęci do pomysłów powstałych poza firmą, wyjścia na zewnątrz,*
- *zidentyfikowanie satysfakcji klientów i przewagi konkurencyjnej,*
- *lepsze rozpoznawanie własnych atutów i słabych stron poprzez właściwą samoocenę,*
- *opieranie klimatu porozumienia na faktach i dochodzeniu do konsensusu,*

– *podnoszenie umiejętności posługiwania się w zarządzaniu odpowiednimi miernikami*⁶.

W zależności od partnera, którego rozwiązania są przedmiotem zainteresowania, rozróżnia się następujące rodzaje benchmarkingu:

– benchmarking wewnętrzny – polega na porównaniu operacji własnych z innymi podobnymi operacjami wykonywanymi w tym samym przedsiębiorstwie (w innym miejscu, filii, kraju itd.),

– benchmarking konkurencyjny – polega na specyficznym porównaniu się z konkurentami pod względem jakiegoś produktu, metody czy procesu. Trudno jest go stosować, ponieważ nie można polegać na szpiegostwie gospodarczym, ale musi być realizowany za wiedzą i zgodą stron,

– benchmarking funkcjonalny – polega na porównywaniu się pod względem podobnych funkcji z przedsiębiorstwami niebędącymi konkurentami z tego samego sektora działalności w celu odkrycia stosowanych przy ich realizacji nowatorskich rozwiązań i technik,

– benchmarking generyczny – polega na porównaniu procesów i metod pracy stosowanych przez przedsiębiorstwa z różnych sektorów gospodarczych⁷.

W koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem zwanej benchmarkingiem stosowane są zróżnicowane procedury postępowania. Praktycznie zweryfikowaną, a więc przydatną do stosowania, jest procedura firmy Renault. Składa się ona z następujących etapów:

1. Wybranie procesu, który zostanie poddany benchmarkingowi.
2. Poznanie i szczegółowe opisanie dotychczasowego procesu.
3. Utworzenie zespołu składającego się z pracowników włączonych w realizację danego procesu (studiów benchmarkingowych nigdy nie robi jeden człowiek).
4. Wybranie partnera, z którym będzie się dokonywać porównania. Partnerami mogą być inne służby lub filie przedsiębiorstwa, bezpośredni konkurenci lub przedsiębiorstwa z innych sektorów działalności, które w szczególnie efektywny sposób realizują podobny proces albo analogiczną funkcję.
5. Opracowanie i rozesłanie kwestionariusza benchmarkingowego do potencjalnych partnerów.
6. Złożenie partnerowi wizyty, która zawsze musi być z góry zapowiedziana.
7. Zweryfikowanie osiągniętych rezultatów.
8. Zanalizowanie rozbieżności i/lub ustalenie celów, dokonanie wyboru najlepszych procesów oraz zaadaptowanie ich do własnych potrzeb.
9. Poinformowanie o rezultatach benchmarkingu i uzyskanie ich akceptacji.
10. Rozpoczęcie prac nad wdrożeniem nowego rozwiązania⁸.

⁶ J. Brilman, *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002, s. 263.

⁷ Ibidem, s. 264.

⁸ Ibidem, s. 265.

Stosowanie metody analogii w ramach benchmarkingu napotyka na dwie istotne bariery:

- wybór wzorca, czyli przedsiębiorstwa partnera,
- pozyskanie od partnera wiarygodnych informacji o procesie będącym przedmiotem zainteresowania.

Bariery te wymagają rozsądnego pokonywania.

5. Analogia we współczesnych koncepcjach usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem

The place of analogy in modern solutions aiming at improvement of the management results of the firms

Metoda analogii znajduje zastosowanie także jako element w określonej koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem. Najczęściej metoda ta w danej koncepcji sprowadza się do:

- roli informacyjnej – przez identyfikację poznajemy istotę i metodykę stosowania danej koncepcji,
- roli stymulacyjnej – przez ocenę sprawności danej koncepcji znajdujemy motywy uzasadniające jej zastosowanie.

Spośród współczesnych koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem eksponowanych przez Z. Zimniewicza⁹ takie role są realizowane przez:

- koncepcję reengineeringu – rola informacyjna, niekiedy także stymulacyjna,
- koncepcję benchmarkingu – rola informacyjna, stymulacyjna, a także w pełni metodyczna,
- koncepcję outsourcingu – rola informacyjna i stymulacyjna,
- koncepcję lean management – rola informacyjna, czasem i stymulacyjna,
- koncepcję time based management – rola informacyjna,
- koncepcję uczącej się organizacji – rola informacyjna,
- koncepcję wirtualnej organizacji – rola informacyjna,
- koncepcja myślenia sieciowego – rola informacyjna,
- koncepcję kompleksowego zarządzania jakością – rola informacyjna i stymulacyjna.

W praktyce polskich przedsiębiorstw w ostatnich latach szczególnie zainteresowanie wzbudziły dwie z wyróżnionych koncepcji, spełniając role informacyjne i stymulacyjne metody analogii, a mianowicie:

- koncepcja outsourcingu,
- koncepcja kompletnego zarządzania jakością.

Outsourcing uważany jest za podstawową i najszerszej stosowaną metodę kształtowania struktur działalności gospodarczej, polegającą na wydzielaniu ze

⁹ K. Zimniewicz, *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 1999.

struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa macierzystego realizowanych przez nie funkcji i przekazanie ich do realizacji innym podmiotom gospodarczym.

Ch. L. Gay i J. Essinger przypisują tej koncepcji zarządzania następujące cele:

- redukcja i kontrola kosztów operacyjnych,
- zwiększanie koncentracji przedsiębiorstwa na podstawowej działalności,
- uzyskanie dostępu do mocy produkcyjnych najlepszej jakości,
- zwolnienie własnych zasobów do innych celów,
- uzyskanie zasobów, którymi organizacja nie dysponuje,
- przyspieszenie pojawienia się korzyści wynikających z restrukturyzacji,
- uporanie się z funkcją trudną do wykonania lub niemożliwą do kontrolowania,
- pozyskanie kapitału,
- podział ryzyka,
- dopływ środków pieniężnych¹⁰.

Dla lepszego poznania mechanizmu outsourcingu zasadne wydaje się przedstawienie ciekawszych układów, podziału, i tak:

a) według celów wydzielania funkcji rozróżnia się:

- outsourcing naprawczy,
- outsourcing dostosowawczy,
- outsourcing rozwojowy;

b) według rodzaju wydzielonych funkcji rozróżnia się:

- outsourcing funkcji pomocniczych,
- outsourcing funkcji kierowniczych,
- outsourcing funkcji podstawowych;

c) według złożoności wydzielanych funkcji rozróżnia się:

- outsourcing pojedynczej funkcji,
- outsourcing procesu,
- outsourcing obszaru funkcjonalnego;

d) według form powiązań z przedsiębiorstwem rozróżnia się:

- outsourcing kontraktowy,
- outsourcing kapitałowy¹¹.

W koncepcji outsourcingu stosowane są zróżnicowane procedury postępowania. Procedura dotycząca outsourcingu kontraktowego składa się z następujących etapów:

1. Inicjowanie wydzielania.
2. Podjęcie decyzji o przeprowadzeniu badań możliwości wydzielania.
3. Badanie i planowanie wydzielania.

¹⁰ Ch. L. Gay, J. Essinger, *Outsourcing strategiczny. Koncepcje, modele i wdrożenie*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 18.

¹¹ M. Trocki, *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa 2001, s. 60.

4. Podjęcie wstępnej decyzji o wydzieleniu.
5. Wybór partnerów outsourcingowych oraz negocjowanie umowy.
6. Podjęcie ostatecznej decyzji o wydzieleniu.
7. Wdrożenie wydzielenia¹².

Stosowanie outsourcingu, szczególnie przy stosowaniu outsourcingu kontraktowego, wymaga:

- dobrze skonstruowanego kontraktu,
- stałego fachowego monitoringu realizacji tego kontraktu.

W praktyce polskich przedsiębiorstw szczególnie rozpowszechniony jest outsourcing kapitałowy, polegający na wyprowadzaniu z przedsiębiorstw funkcji pomocniczych, a niekiedy nawet funkcji podstawowych i tworzeniu zależnych od tych przedsiębiorstw spółek kapitałowych.

Często spotyka się także wyprowadzanie z przedsiębiorstw i innych podmiotów gospodarczych (np. zakładów opieki zdrowotnej, zakładów ubezpieczeniowych) funkcji pomocniczych w formie outsourcingu kontraktowego.

Zarządzanie jakością według normy ISO 8402 to działanie z zakresu zarządzania, które decyduje o polityce jakości, celach i odpowiedzialności, a także ich realizacji w ramach systemu jakości za pomocą takich środków, jak: planowanie jakości, sterowanie jakością, zapewnianie jakości i doskonalenie jakości¹³.

Zarządzanie jakością charakteryzuje się: orientacją na klienta, systemowym i zorganizowanym działaniem w dziedzinie jakości, oddziaływaniem na jakość we wszystkich fazach świadczenia usługi, zaangażowaniem się wszystkich pracowników, łącznie z kierownictwem, w sprawy jakości, stworzeniem działań związanych z jakością.

Zarządzanie jakością charakteryzuje się kompleksowym podejściem do spraw jakości w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Kompleksowość ta wynika z uzasadnionego założenia, że jakość produktów finalnych jest determinowana działalnością wielu podsystemów przedsiębiorstwa¹⁴.

Koncepcji kompleksowego zarządzania jakością w przedsiębiorstwie przypisuje się następujące cele:

- usystematyzowanie działań, procesów zarządzania wewnątrz struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa,
- pełne ukierunkowanie na klienta,
- wzrost poziomu jakości wyrobów i usług,
- udoskonalenie procesów, identyfikowanie powstania błędów,
- poprawa komunikacji wewnętrznej, usprawnianie przepływu informacji i wdrożenie kanałów komunikacji wewnętrznej,

¹² Ibidem, s. 94.

¹³ W normie ISO 8402, wydanie 1986, jakość jest definiowana jako *ogół cech danej jednostki dotyczących jej zdolności spełniania ustalonych i oczekiwanych wymagań*.

¹⁴ A. Hamrol, W. Motana, *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1998, s. 17.

- zmiana mentalności pracowników, wzrost motywacji i efektywności procesów pracy,
- wzrost satysfakcji klientów,
- zmiana wizerunku przedsiębiorstwa,
- wzrost prestiżu przedsiębiorstwa oraz jego wyrobów i usług w oczach jego obecnych i potencjalnych klientów,
- budowa przewagi konkurencyjnej.

W koncepcji kompleksowego zarządzania jakością zmierzającą do usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem standardowa procedura zgodnie z normą ISO 9001:2000 obejmuje:

- określanie procesów i ich wzajemnych powiązań,
- określanie kryteriów i metod prowadzenia procesów – kryteriami dla danego procesu są jej cele i mierniki, a ich metody są to sposoby osiągnięcia tych celów w procedurach,
- prowadzenie pomiarów, monitorowania i analizy procesów oraz wdrażania działań doskonalących. Polega to m.in. na analizie stopnia realizacji odchyleń od wartości pożądanej podjętych środków zaradczych.

Sprawne funkcjonowanie koncepcji kompleksowego zarządzania jakością w przedsiębiorstwie wymaga:

- tworzenia i stosowania systemowej dokumentacji systemu obejmującej księgę jakości, procedury, instrukcje i zapisy,
- certyfikacje wdrożenia systemu zarządzania jakością i jej stałego nadzoru w postaci wewnętrznych i zewnętrznych auditów tego systemu.

W praktyce polskich przedsiębiorstw, jak i innych podmiotów gospodarczych koncepcja kompleksowego zarządzania jakością stała się niemal powszechna i jest traktowana także jako cenne narzędzie marketingowe. Stosunkowo słabo ta koncepcja zarządzania trafia do przedsiębiorstw handlowych i usługowych.

Literatura

Bibliography

- Antoszkiewicz J., *Metody heurystyczne. Twórcze rozwiązywanie problemów*, PWE, Warszawa 1990.
- Brilman J., *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002.
- Gay Ch. L., Essinger J., *Outsourcing strategiczny. Koncepcje, modele i wdrożenie*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- Griffin R. W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Hamrol A., Motana W., *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 1998.
- Słownik języka polskiego*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*, wyd. II, Dom Organizatora, Toruń 2002.

Trocki M., *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa 2001.

Zimniewicz K., *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 1999.

Analogia metoda usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem

Streszczenie

Objaśniono pojęcie analogii jako podstawowej metody usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem, ukazując jej umiejscowienia metodologiczne wśród metod podstawowych i zakres jej zastosowania.

Przedstawiono analogię jako podstawę w koncepcji usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem zwaną benchmarkingiem.

Ukazano znaczenie analogii we współczesnych koncepcjach usprawniania zarządzania przedsiębiorstwem, eksponując koncepcje outsourcingu i kompleksowego zarządzania jakością.

The analogy as a method aiming to the efficiency of business management

Summary

The notion of analogy as basic method of improving efficiency in firm management is shown here in a range of ways looking for economic success of business.

The using of analogy to compare results of similar firms and of their competition methods helps to formulate adequate benchmarks for our own firm.

The analogy also helps to take decisions concerning outsourcing and modern quality management

BARBARA HADRYJAŃSKA

***Kształtowanie jakości
jako element konkurencyjności
na przykładzie przedsiębiorstw mleczarskich***

***The forming of quality as an element of competitiveness
in milk companies as an example***

***Wstęp
Introduction***

Podstawowym celem działalności przedsiębiorstw stało się współcześnie dążenie do podnoszenia ich konkurencyjności gwarantującej utrzymanie się na rynku przybierającym coraz częściej charakter globalny. Miarą osiągniętej pozycji konkurencyjności jest udział przedsiębiorstwa w rynku oraz jego sytuacja finansowa. Utrzymanie lub poprawa tej pozycji stanowi ważny cel strategiczny przedsiębiorstw. Przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwo osiąga wówczas, kiedy jego dobra są częściej wybierane i kupowane przez konsumentów niż produkty konkurentów. Instrumenty konkurowania nie mogą wobec tego być skierowane wyłącznie przeciw konkurentom, lecz muszą również uwzględniać oczekiwania i preferencje nabywców. Do 4 podstawowych grup instrumentów w strategii konkurencyjności zaliczyć można: cenę, reklamę, produkt i usługę, przy czym dwa ostatnie instrumenty są podstawą funkcjonowania konkurencji jakościowej.

Obecnie jakość stała się jednym z najważniejszych czynników konkurencyjności przedsiębiorstw sektora rolno-spożywczego, w tym również przedsiębiorstw mleczarskich. Trzeba przy tym zaznaczyć, że jakość jest jedynie warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do skutecznego konkurowania na rynku.

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie, jak jakość na tle innych instrumentów konkurowania wpływa na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw mleczarskich w Polsce. Intencją autorki jest przedstawienie również, jakie istnieją możliwości i narzędzia w procesie zarządzania tego typu przedsiębiorstwem, prowadzące do uzyskania pożądanej przez przedsiębiorstwa i nabywców jakości.

Potencjał i przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw ***The potential and the competitive advantage of companies***

Konkurencyjność przedsiębiorstwa należy rozumieć jako zdolność do bardziej efektywnego działania od konkurentów i funkcjonowania na rynku w długiej perspektywie. Jest to cecha, która ma charakter wielowymiarowy. Składają się na nią konkurencyjności cząstkowe, określane w odniesieniu do poszczególnych obszarów strategicznych przedsiębiorstwa. Pojęcie konkurencyjności przedsiębiorstwa związane jest z przewagą konkurencyjną, którą kształtują tzw. czynniki konkurencyjności. Czynniki te według D. Faulknera i C. Bowmana¹ można przedstawić w dwóch kategoriach. Pierwsza z nich dotyczy konkurencyjności systemowej przedsiębiorstwa, którą stanowią: zapewnienie wartości, podnoszenie wartości, innowacyjność, stała redukcja kosztów, korzyści skali zakresu działania, koordynacja i kontrola oraz koszty czynników produkcji. Druga kategoria czynników związana jest z konkurencyjnością operacyjną i obejmuje konkretne, „techniczne” umiejętności, np. dyspozycyjność technologiczną, dystrybucję oraz integrację technologiczną. Zbiór kluczowych czynników konkurencyjności jest niejednorodny w różnych sektorach rynku i zmienia się z upływem czasu wskutek dynamicznych zmian zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu.

Realizacja konkurencyjności odbywa się przy pomocy strategii konkurencyjności, której celem jest osiągnięcie pozycji i przewagi konkurencyjnej. Narzędziami prowadzącymi do tego celu są odpowiednie instrumenty, których dobór jest związany z rodzajem przyjętej przez przedsiębiorstwo strategii.

Pozycja konkurencyjna rozumiana jest najczęściej jako osiągnięcie odpowiednio wysokiego udziału w rynku, mierzonego absolutnymi lub względnymi wskaźnikami. Pozycja konkurencyjna nie jest stała, a jej wskaźniki pomiaru mają charakter statyczny (określają sytuację przedsiębiorstwa w danym momencie). Ponieważ zjawiska rynkowe mają natomiast charakter silnie dynamiczny, pozycję konkurencyjną w długim okresie przedsiębiorstwo może zapewnić sobie w ciągłym procesie budowy przewagi konkurencyjnej. Silną i trwałą przewagę przedsiębiorstwa zyskują wówczas, gdy dysponują cennymi dla rynku zasobami. Inaczej mówiąc, przewaga konkurencyjna to zdolność do nieustannego dodawania wartości przez przedsiębiorstwo.

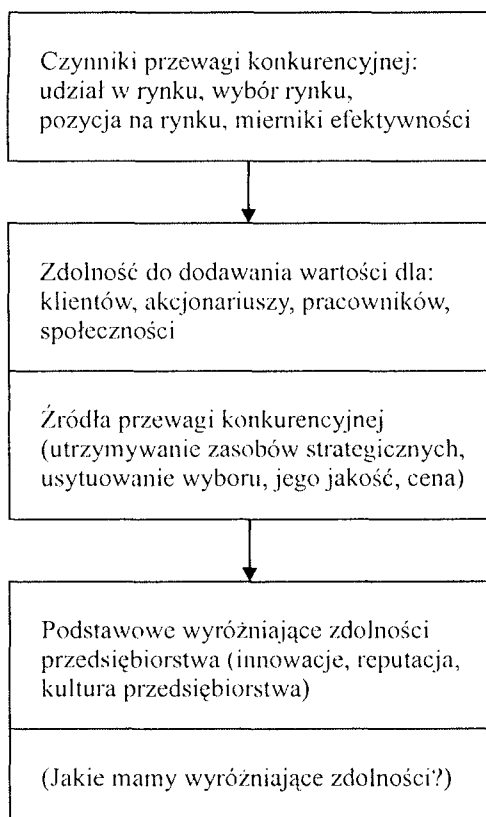
Firmy posiadające pozycję konkurencyjną mają duży udział w rynku oraz wysoką rentowność, co nie jest jednoznaczne z tym, że bez przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwo na pewno utrzyma swoją rentowność w dłuższym okresie, nawet wówczas, gdy zwiększy dalszy udział w rynku. Walka przedsiębiorstwa o utrzymanie wysokiego udziału w rynku i wysokiej rentowności musi być

¹ M. Marczak, *Jakość dóbr jako instrument konkurowania*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa 2001, s. 12.

walką o zdobycie przewagi konkurencyjnej. Aby cel ten osiągnąć, przedsiębiorstwa powinny się skoncentrować na wyróżniających ich zdolnościach, przy jednoczesnym kształtowaniu i rozwoju zasobów strategicznych, niezbędnych do tworzenia przewagi konkurencyjnej. Powinien przy tym być kładziony silniejszy akcent na źródła strategicznej przewagi konkurencyjnej niż na wyróżniające zdolności, zapewniające aktualną pozycję konkurencyjną (rys. 1)².

Rysunek 1. Relacje pozycji konkurencyjnej i przewagi konkurencyjnej

Figure 1. The relations of competitive position and competitive advantage



Źródło: B. Dobiegała-Korona, S. Kasiewicz, *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: K. Kuciński (red.), *Uwarunkowania konkurencyjności w Polsce*, SGH, Warszawa 2000, s. 93.

² B. Dobiegała-Korona, S. Kasiewicz, *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: K. Kuciński (red.), *Uwarunkowania konkurencyjności w Polsce*, SGH, Warszawa 2000, ss. 89-96.

Konkurowanie jakością na tle innych instrumentów konkurencyjności

The quality competing in the background of the others instruments of competitiveness

Zdobywanie przewagi konkurencyjnej wiąże się z dostosowywaniem produktu do wymogów rynku i konkurencji, zwłaszcza pod względem asortymentu, jakości, ceny, jak i wykorzystania optymalnych kanałów sprzedaży i metod promocji. Strategia produktu obejmuje proces kształtowania produktu od chwili prac koncepcyjnych nad jego cechami, wyglądem, poprzez pozycjonowanie na rynku, do wprowadzenia koniecznych zmian w produkcie w schyłkowej fazie cyklu jego życia. Przy kształtowaniu produktów spożywczych szczególnie ważną rolę odgrywa ich jakość, smak, trwałość, wielkość i atrakcyjność opakowania, marka.

W strategii rozwoju produktu firma wybiera opcję rozwoju poprzez inwestowanie w produkt i tworzenie gamy produktów kierowanych na opanowane dotąd segmenty rynku. Zakres zmian w strukturze produktów jest zależny od ich podatności na wprowadzanie innowacji, rozpoznanych potrzeb rynku i możliwości finansowych firmy. Wiąże się więc bezpośrednio ze strukturą asortymentową produktów.

Przedsiębiorstwa sektora rolno-spożywczego, w tym również mleczarskie, by wygrać z konkurencją, muszą spełnić kilka warunków, m.in.: zaspokajać jakościowe wymagania klientów, produkować przy najniższych kosztach, produkować wyroby szybko i terminowo, być elastycznym w stosunku do rynku czy klienta³.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało istotne zmiany w warunkach funkcjonowania polskich przedsiębiorstw, wymuszając na ich właścicielach podejmowanie skutecznych decyzji na rzecz umacniania podstaw własnej konkurencyjności. Przedsiębiorstwa zostały zmuszone przystosować się do obowiązujących w Unii Europejskiej norm i standardów, nie tylko w celu eksportu swoich produktów, lecz również dla zapewnienia sobie możliwości sprzedaży na polskim rynku, który został włączony w rynek europejski.

Aby sprostać współczesnej konkurencji, należy dążyć do poprawy i szukania bardziej efektywnych sposobów dostarczania konsumentowi wartości. Jednym z sposobów realizacji tego zadania jest jakość produktów, która sukcesywnie staje się głównym celem i zadaniem w każdym przedsiębiorstwie. Firmy, których oferta nie spełnia wymagań jakościowych rynku i które nie są w stanie zmienić tej sytuacji, muszą liczyć się z funkcjonowaniem na granicy opłacalności albo

³ J. Lewandowski, *Zarządzanie produkcją i produktem*, w: D. Niezgoda (red.), *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie*, Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin 2003, ss. 257-266.

z upadkiem. Konkurencja jakościowa jest więc nie tylko głównym źródłem osiągnięcia zysku, lecz przede wszystkim warunkiem istnienia na rynku.

Tendencja ta jest szczególnie widoczna w sferze przetwórstwa rolno-spożywczego. Wybór produktów spożywczych przez konsumentów jest uzależniony od wielu kryteriów, wśród których jakość zajmuje – obok wyglądu, świeżości i wartości smakowych – pierwsze miejsce. Dla ostatecznego odbiorcy istotna jest również cena dobra, wartość odżywcza, łatwość przygotowania i przechowania żywności. Mniejszą wagę konsumenci przywiązują do łatwości zakupu, kaloryczności, cech ekologicznych czy nowości produktu.

Problem jakości produktów stał się podstawowym zagadnieniem na coraz bardziej rozszerzonym rynku konkurencji wyrobów żywnościowych. Odpowiednia jakość produktu i wynikająca z tego satysfakcja klientów, a w dalszej perspektywie ich lojalność, są podstawowym elementem zdobywania przewagi konkurencyjnej⁴.

Przedsiębiorstwo jest w stanie osiągnąć lepsze od przeciętnych wyniki w sektorze, gdy swoją działalność oprze na mocnych źródłach przewagi nad konkurentami. Aby osiągnąć przewagę, przedsiębiorstwo musi więc oferować produkt, który będzie postrzegany przez kupującego jako dostarczający „najwyższą wartość”, czyli np. dobry produkt za niską cenę lub lepszy produkt, który jest wart zapłacenia wyższej ceny. Struktura potencjalnych źródeł przewagi jest więc modyfikowana pod wpływem zmian preferencji nabywców oraz zmian sposobów postępowania konkurentów i znajduje odzwierciedlenie w postaci rzeczywiście stosowanych instrumentów konkurowania.

Do najczęściej stosowanych przez współczesne przedsiębiorstwa na świecie instrumentów konkurowania zalicza się⁵: jakość produktów, cenę i warunki płatności, markę produktu, wizerunek firmy, unikalną ofertę, elastyczność dostosowywania produktów do potrzeb odbiorców, zapewnienie potencjalnym klientom dogodnego dostępu do produktów (np. rozwinięta sieć dystrybucji, informacji), szerokość asortymentu, reklamę, promocję sprzedaży, częstsze od innych wprowadzanie na rynek nowych produktów, zakres prowadzonych usług przed- i posprzedażnych, warunki i okres gwarancji, rozbudzanie nieznanych dotąd potrzeb.

Zbiór tych instrumentów konkurowania jest typowy dla strategii wyróżniania, a jeszcze bardziej dla strategii totalnej jakości, która zmierza do tworzenia ofert zdolnych w pełni satysfakcjonować użytkowe i emocjonalne potrzeby klientów, ale przy minimalnych kosztach własnych. Opiera się ona na przekonaniu, że na konkurencyjnym rynku większość klientów dokonuje wyborów ofert różnych producentów poprzez porównywanie postrzeganych w tych ofertach korzyści

⁴ A. Arend, *Rola jakości w umacnianiu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w woj. podkarpackim*, w: S. Makarski (red.), *Rynkowe mechanizmy kształtowania jakości*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2005, ss. 239-244.

⁵ M. Haffner, *Instrumenty konkurowania*, w: M. J. Stankiewicz (red.), *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, ZOMAR, Toruń 1999, ss. 49-76.

użytkowych i emocjonalnych z kosztem ich pozyskania. Postrzegane przez klientów korzyści użytkowe wynikają z oceny stopnia dostosowania właściwości technicznych i funkcjonalnych oferty do ich konkretnych potrzeb. Korzyści emocjonalne pochodzą zaś z siły postrzegania danej oferty przez klientów ze względu na takie cechy, jak: styl, model, marka, renoma producenta, gwarancja, dostępność. Sumę tych postrzeganych korzyści użytkowych i emocjonalnych klienci przyrównują do ceny, która stanowi całkowity koszt oferty, obejmujący nie tylko koszt finansowy, ale także utracony czas, trud i energię zużytą na jej pozyskanie.

Biorąc pod uwagę zbiór instrumentów konkurowania najważniejszych ze względu na częstość ich stosowania przez przedsiębiorstwa, można stwierdzić, że preferują one konkurencję jakościową, a nie czysto cenową. W przewadze stosują one pozacenowe instrumenty konkurowania, zwracając jednak baczna uwagę, by instrumenty cenowe wspierały atrakcyjność oferty w oczach klientów.

Sposoby kształtowania jakości w przedsiębiorstwach sektora rolno-spożywczego

The methods of forming of quality in agri-food sector companies

Jedna z definicji jakości (według W. E. Deminga) opisuje ją jako przewidywany stopień jednorodności i niezawodności przy możliwie niskich kosztach i dopasowaniu do wymagań rynku. Jest to definicja najbliższa jakości rozpatrywanej z ekonomicznego punktu widzenia, gdyż łączy jakość ściśle z wymaganiami rynku oraz odnosi się do kosztów wytwarzania, które są jednym z podstawowych kryteriów optymalizacji ekonomicznej stanów jakości⁶.

Rosnące zróżnicowanie oferty rynkowej w połączeniu ze zwiększającą się siłą nabywczą konsumentów i coraz większymi wymaganiami stawianymi wobec nabywanych produktów tworzy projakościowy przymus dla przedsiębiorstw oraz uruchamia mechanizm konkurencji jakościowej w miejsce konkurencji cenowej. W ostatnich latach rola jakości produktów zaczęła być dostrzegana nie tylko w sferze wytwarzania, ale również w obszarze zarządzania. Wynika to z faktu, że proces tworzenia jakości produktów w nowoczesnym przedsiębiorstwie powinien przebiegać nie tylko na poziomie operacyjnym, ale również w płaszczyźnie strategicznej, czyli podlegać globalnemu zarządzaniu. Ciągłe doskonalenie jakości staje się najistotniejszym zadaniem przedsiębiorstwa, ponieważ jest jednym z podstawowych instrumentów zabiegania o klienta. Sprzyja temu odpowiedni system zapewnienia jakości, czyli udokumentowany zbiór zasad i procedur

⁶ W. Łuczka-Bakula, *Wybrane elementy podstaw zarządzania jakością*, w: W. Łuczka-Bakula (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Prodruk, Poznań 2005, ss. 9-24.

postępowania, obejmujący określone etapy postępowania i życia wyrobu, a także wszystkie funkcje i procesy w przedsiębiorstwie⁷.

Stosowanie systemów jakości w polskich warunkach jest dosyć powszechne, chociaż przesłanki do wdrażania tego typu systemu są różne, np. rosnące wymagania klientów, poprawa sprawności funkcjonowania przedsiębiorstwa, poprawa jakości wyrobów, oczekiwania co do pozyskania nowych odbiorców, presja odbiorców zagranicznych i odbiorców krajowych. Jednak dla większości przedsiębiorstw wdrożenie systemu zarządzania jakością (SZJ) wynika przede wszystkim z chęci uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku poprzez poprawę systemu zarządzania organizacją, podniesienie jakości swoich wyrobów czy też czerpanie korzyści marketingowych z uzyskanego certyfikatu.

W sektorze żywnościowym jest wiele systemów jakości, których znaczenie i klasyfikacja są często mylnie rozumiane. Zarządzanie bezpieczeństwem żywności jest integralną częścią całego zarządzania, ale często dostrzegane jest jako jedyny i końcowy środek zapewniający jakość produktu żywnościowego. W zbiorze systemów jakości stosowanych w produkcji żywności wyróżnić można⁸:

- Dobre Praktyki Produkcyjne (Good Manufacturing Practises – GMP), które opisują ogólne zaprojektowanie i wykorzystanie urządzeń i sprzętu do zapewnienia higieny; w rolnictwie odpowiadają one Dobrym Praktykom Rolniczym (GAP), a w handlu żywnością – Dobrym Standardom Higienicznym (GHP),
- Analizę Ryzyka Kontrolnych Punktów Krytycznych (Hazard Analysis of Critical Control Points – HACCP), która jest systematycznym narzędziem w utrzymywaniu bezpieczeństwa żywności,
- System Jakościowego Zarządzania (Quality Management System), który stanowi trzeci poziom w zbiorze systemów jakości; jednym z jego przykładów jest norma ISO 9000, która ułatwia zarządzanie zorientowane na jakość i umożliwia włączenie procedur kontrolnych z HACCP,
- Kompleksowe Jakościowe Zarządzanie (Total Quality Management – TQM) koncentruje się na podnoszeniu jakości i bezpieczeństwie na poziomie operacyjnym i strategicznym; jest często postrzegane jako ostateczne narzędzie konkurencyjności, które daje pewność, że dany produkt jest bezpieczny i spełnia wszystkie wymagania klientów.

A. Dobra Praktyka Produkcyjna wykorzystuje doświadczenia zdobyte przez ludzkość w zakresie przechowywania, obróbki żywności i jej spożywania, wsparte wynikami badań naukowych. Obecne wymagania związane z GMP dotyczą każdego czynnika, który może wpłynąć na higienę i bezpieczeństwo produktu w procesie wytwarzania, a tym samym i na jakość gotowego produktu spożywczego. Wymagania te dotyczące podmiotów gospodarczych wiążą się głównie z:

⁷ T. Hermaniuk, *Strategiczna rola jakości produktów jako czynnik sukcesu przedsiębiorstwa w globalizującej się gospodarce*, w: S. Makarski (red.), *Rynkowe mechanizmy...*, ss. 125-130.

⁸ W. Urban, *Systemy jakości a podnoszenie konkurencyjności. Wyniki badań w przemyśle spożywczym*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2003.

- budową pomieszczeń produkcyjnych i innych budynków i budowli,
- wyposażeniem, maszynami i innymi sprzętem produkcyjnym,
- jakością surowca, półproduktów i dodatków do produkcji,
- technologią wytwarzania,
- kwalifikacjami i szkoleniem personelu,
- metodami stosowanej kontroli jakości⁹.

System GMP może funkcjonować jako samodzielny, niezależny system jakości, wpisany w system zarządzania przedsiębiorstwem, albo jako część zintegrowanego systemu jakości. Jednak w przypadku przedsiębiorstw przemysłu spożywczego GMP należy uznać za fazę wstępną w przygotowywaniu się do wprowadzania zasad HACCP i norm ISO 9000.

B. HACCP jest systemem prewencyjnym, skupionym na zapobieganiu zagrożeniom, które mogą wystąpić w procesach przetwarzania żywności. System HACCP daje zarządzającym i klientom pewność, że przy dostępnej wiedzy i technice produkt można uznać za bezpieczny. W skali międzynarodowej system ten jest uważany za najbardziej efektywny sposób panowania nad bezpieczeństwem żywności, w tym sprawowania kontroli nad chorobami przenoszonymi przez żywność.

W Polsce zgodnie z ustawą z 11 maja 2001 r. z późn. zm. o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia, obowiązek wdrażania zasad HACCP spoczywa na kierującym zakładem lub osobie przez niego upoważnionej. Tym obowiązkiem zostali objęci wszyscy produkujący lub wprowadzający do obrotu żywność, za wyjątkiem producentów na etapie produkcji pierwotnej (tj. produkcji, chowu lub uprawy produktów pierwotnych). W myśl ustawy, system analizy zagrożeń i krytycznych punktów kontroli należy rozumieć jako *postępowanie mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa żywności, poprzez identyfikację i oszacowanie skali zagrożeń z punktu widzenia jakości zdrowotnej żywności oraz ryzyka wystąpienia zagrożeń podczas przebiegu wszystkich etapów procesu produkcji i obrotu żywnością*¹⁰.

C. System Zarządzania Jakością w przedsiębiorstwach rolno-spożywczych, oparty na międzynarodowych normach ISO 9000, jest modelem uniwersalnym i obejmuje wszystkie ogniwa procesu wytwarzania produktów zorientowanych na jakość. Na pierwszym planie stawia się nie kontrolę końcowego produktu, lecz kontrolę wszystkich ogniw łańcucha wytwarzania produktów, począwszy od gospodarstw rolnych, a skończywszy na sprzedaży środków żywnościowych w sklepach detalicznych. System ten pozwala stwierdzić, że przedsiębiorstwo ustaliło swą politykę jakości, cele, środki realizacji i gwarantuje wysoki stopień wiary-

⁹ P. Żukowski, Zarządzanie jakością jako metoda zwiększenia konkurencyjności produktu (na przykładzie przetwórstwa spożywczego), w: J. Jagas (red.), *Produktywność – konkurencyjność – integracja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1999, ss. 288-300.

¹⁰ J. Górna, *System HACCP jako gwarancja bezpiecznej żywności*, w: W. Łuczka-Bakuła (red.), *Zarządzanie jakością...*, ss. 51-90.

godności w celu zapewnienia bezpieczeństwa klientów, a produkty i wykonane prace rzeczywiście spełniają lub przewyższają oczekiwania nabywców¹¹.

Dla przedsiębiorstw Unii Europejskiej wdrożenie SZJ jest istotnym filarem podtrzymującym ich długoterminowe strategie prowadzące do sukcesu. Początkowo niedocenianym aspektem wdrożenia było obniżenie kosztów wewnętrznych złej jakości. Okazało się jednak, że przedsiębiorstwa, które prawidłowo wdrożyły system, notują malejące koszty złej jakości. Oczywiście, dodatkowym kosztem jest utrzymanie systemu, organizacja szkoleń oraz nakłady na rozwój, ale tego rodzaju wydatki są zwykle mniejsze niż oszczędności związane z efektywnością systemu zapewnienia jakości.

Rosnąca popularność systemów jakości zgodnych z ISO serii 9000 sprawiła, że w dyrektywach Unii Europejskiej ujęto je jako kryterium oceny zgodności z wymaganiami. Podzielono obszar oceny na obligatoryjny i dobrowolny. Działanie w obszarze obligatoryjnym bez certyfikatu jakości jest praktycznie niemożliwe, natomiast w obszarze dobrowolnym – bardzo trudne. Przedsiębiorstwom posiadającym wdrożony, lecz niecertyfikowany SZJ trudno jest konkurować na rynku, podczas gdy większość przedsiębiorstw posiada taki certyfikat będący obiektywnym potwierdzeniem jakości produktów¹².

D. Kompleksowe Zarządzanie Jakością TQM w przedsiębiorstwach rolno-spożywczych jest najnowszym systemem zapewnienia jakości, który łączy w sobie pozytywne elementy dotychczasowych koncepcji, a szczególnie Dobre Praktyki Produkcyjne, ISO i HACCP.

Dzięki zintegrowanemu podejściu można uzyskać dużo informacji o charakterze metodycznym i powinno się je wykorzystać do tworzenia założeń planu HACCP w danej instytucji. Normy ISO 9000 kładą duży nacisk na sformułowanie i wdrożenie polityki jakości, co ma istotne znaczenie dla skuteczności systemu jakości. Dają one wskazówki dotyczące tego, jak wprowadzić, udokumentować oraz utrzymać odpowiedni i efektywny system jakości. System HACCP stanowi zatem swoisty standard zarządzania produkcją żywności, natomiast normy ISO 9000 zapewniają warunki, aby te standardy były możliwe do wykonania.

System GMP kładzie nacisk na stronę zasobów technicznych przedsiębiorstwa – budynki, maszyny, lokalizację, odprowadzanie odpadów i nieczystości. Stawia także wymagania dotyczące „miękkich zasobów” przedsiębiorstwa – przestrzeganie higieny przez pracowników. HACCP wyraźnie skupia się na odpowiedniej organizacji, ale tylko wybranych punktów działalności przedsiębiorstwa. Wskazuje rozwiązania eliminujące zagrożenia poprzez ścisłe monitorowanie punktów, w których istnieje duże ryzyko wystąpienia zagrożeń. System ISO 9000

¹¹ K. Niewiadomski, *Agrobiznes. Podstawowe zagadnienia z elementami marketingu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, ss. 215-217.

¹² A. Hernas, L. Gajda, *Systemy zarządzania jakością*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2005, ss. 63-65.

ności w celu zapewnienia bezpieczeństwa klientów, a produkty i wykonane rzeczywiście spełniają lub przewyższają oczekiwania nabywców¹¹.

Dla przedsiębiorstw Unii Europejskiej wdrożenie SZJ jest istotnym filarem utrzymującym ich długoterminowe strategie prowadzące do sukcesu. Początkowo niedocenianym aspektem wdrożenia było obniżenie kosztów wewnętrznych jakości. Okazało się jednak, że przedsiębiorstwa, które prawidłowo wdrożyły system, notują malejące koszty złej jakości. Oczywiście, dodatkowym kosztem jest utrzymanie systemu, organizacja szkoleń oraz nakłady na rozwój, ale z tego rodzaju wydatki są zwykle mniejsze niż oszczędności związane z efektywnością systemu zapewnienia jakości.

Rosnąca popularność systemów jakości zgodnych z ISO serii 9000 sprawiła, że w dyrektywach Unii Europejskiej ujęto je jako kryterium oceny zgodności z wymaganiami. Podzielono obszar oceny na obligatoryjny i dobrowolny. Działanie w obszarze obligatoryjnym bez certyfikatu jakości jest praktycznie niemożliwe, natomiast w obszarze dobrowolnym – bardzo trudne. Przedsiębiorstwom posiadającym wdrożony, lecz niecertyfikowany SZJ trudno jest konkurować na rynku, podczas gdy większość przedsiębiorstw posiada taki certyfikat będący obiektywnym potwierdzeniem jakości produktów¹².

D. Kompleksowe Zarządzanie Jakością TQM w przedsiębiorstwach rolniczych jest najnowszym systemem zapewnienia jakości, który łączy w sobie pozytywne elementy dotychczasowych koncepcji, a szczególnie Dobre Praktyki Produkcyjne, ISO i HACCP.

Dzięki zintegrowanemu podejściu można uzyskać dużo informacji o charakterze metodycznym i powinno się je wykorzystać do tworzenia założeń planu HACCP w danej instytucji. Normy ISO 9000 kładą duży nacisk na sformułowanie i wdrożenie polityki jakości, co ma istotne znaczenie dla skuteczności systemu jakości. Dają one wskazówki dotyczące tego, jak wprowadzić, udokumentować oraz utrzymać odpowiedni i efektywny system jakości. System HACCP stawia zatem swoisty standard zarządzania produkcją żywności, natomiast normy ISO 9000 zapewniają warunki, aby te standardy były możliwe do wykonania.

System GMP kładzie nacisk na stronę zasobów technicznych przedsiębiorstwa – budynki, maszyny, lokalizację, odprowadzanie odpadów i nieczystości. Wymaga także wymagania dotyczące „miękkich zasobów” przedsiębiorstwa – przestrzeganie higieny przez pracowników. HACCP wyraźnie skupia się na odpowiedzialnej organizacji, ale tylko wybranych punktów działalności przedsiębiorstwa. Pokazuje rozwiązania eliminujące zagrożenia poprzez ściśle monitorowanie punktów, w których istnieje duże ryzyko wystąpienia zagrożeń. System ISO 9000

¹¹ K. Niewiadomski, *Agrobiznes. Podstawowe zagadnienia z elementami marketingu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003, ss. 215-217.

¹² A. Hernas, L. Gajda, *Systemy zarządzania jakością*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2005, ss. 63-65.

skupia się już nie tylko na samej kontroli jakości, zapobieganiu pogorszenia jakości, ale także na doskonaleniu systemu organizacyjnego przedsiębiorstwa¹³.

Metoda HACCP dotyczy głównie jakości produktu, zaś normy ISO 9000 – jakości procesów. W związku z tym w celu połączenia efektywnego zarządzania jakością z bezpieczeństwem wytwarzanego produktu żywnościowego przedsiębiorstwo powinno wdrażać metodę HACCP i normy ISO 9000 równolegle. Model systemu zarządzania jakością jest koncepcją ogólną, szeroko rozbudowaną, uwzględniającą wiele czynników oddziaływania. Dlatego w przypadku produktów żywnościowych należy przyjąć, że przedsiębiorstwa przygotowujące się do wprowadzenia SZJ powinny we wstępnej fazie zrealizować założenia systemu GMP, a następnie przejść do metody HACCP oraz wdrożenia omawianego systemu w całym zakresie. Spełnienie zasad GMP zapewni firmie optymalne warunki higieny produkcji żywności, z uwzględnieniem higieny pracowników, urządzeń, maszyn, budynków i otoczenia, a dokonanie analizy różnych zagrożeń, mogących w procesach wytwórczych zwiększyć ryzyko utraty bezpieczeństwa produkowanej żywności, i określenie punktów krytycznych pozwoli wprowadzić metodę HACCP. O skuteczności GMP oraz HACCP decydują badania i kontrola całego cyklu wytwarzania produktu żywnościowego. W przedsiębiorstwach rolno-spożywczych system GMP stanowi wstępną fazę przygotowania się do wprowadzania zasad i wytycznych systemu HACCP oraz wymagań norm ISO 9000¹⁴.

Z powyższego widać wyraźnie, jak wymagania trzech systemów uzupełniają się wzajemnie w ten sposób, że połączenie systemu GMP, HACCP i ISO 9000 układa się w jeden kompleksowy system jakości dla przemysłu spożywczego. Jest to ważne ze względu na to, że zarządzanie produkcją gwarantowanej jakości to działanie kompleksowe i wieloaspektowe. Kompleksowe, gdyż uwzględnia kontrolę surowca, jego przetworzenie, pakowanie, magazynowanie, dystrybucję i sprzedaż. Wieloaspektowe, gdyż uwzględnia udział pracowników wszystkich poziomów zarządzania w firmie, ich szkolenie, przygotowanie do zawodu, odpowiedzialność, podział obowiązków i zaangażowanie, tj. czynnik motywacyjny i odpowiednie nastawienie¹⁵.

Konkurencja jakościowa w polskim sektorze mleczarskim ***The quality competitive in polish milk sector***

Sektor mleczarski stanowią producenci mleka, podmioty gospodarcze przetwarzające mleko i wytwarzające przetwory mleczarskie oraz uczestnicy procesów dystrybucji i rynku produktów mleczarskich. Produkty mleczarskie cechuje

¹³ W. Urban, *Systemy jakości...*, ss. 64-66.

¹⁴ P. Żukowski, *Zarządzanie jakością...*

¹⁵ M. Urbaniak, *Korzyści wynikające z wdrożenia systemów zarządzania*, cz. II, „Problemy Jakości” 7/2006, ss. 21-25; P. Grudowski, *Czynniki wspierające oraz bariery przy wdrażaniu systemów jakości w małych organizacjach*, cz. II, „Problemy Jakości” 5/2006, ss. 35-39.

zwykle duża nietrwałość, na ogół niska elastyczność popytu, wymagają one sprawnie działających kanałów dystrybucji oraz systemów logistycznych. W takiej sytuacji konieczne są regulacje sfery rynkowej sektora mleczarskiego, które warunkują jego rozwój i wyodrębnienie z systemu gospodarki żywnościowej. Stan ten wyznacza warunki konkurencyjności tego sektora w odniesieniu do innych sektorów gospodarki krajowej i międzynarodowej¹⁶.

Mleczarstwo zajmuje, obok produkcji mięsa, bardzo ważną pozycję w polskim sektorze rolno-spożywczym, a chów bydła mlecznego jest jedną z podstawowych gałęzi produkcji rolniczej. Zajmuje się nim około 1 mln gospodarstw, z czego blisko 400 tys. sprzedaje mleko do zakładów mleczarskich. W porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej Polska jest znaczącym producentem mleka. Jedynie Niemcy, Francja, Wielka Brytania i w niewielkim stopniu Włochy odznaczają się wyższą roczną tej produkcji.

Produkcję mleka w Polsce można nazwać ekstensywną. Wynika to z niekorzystnej struktury obszarowej gospodarstw, niskiej obsady krów i ich wydajności. Dochodzące do tego słabe wyposażenie techniczne oraz duża pracochłonność produkcji powodują wysokie koszty i niską opłacalność produkcji. Produkcja mleka w Polsce w ostatnich latach ustabilizowała się na poziomie ok. 11-12 mld litrów i jest niższa o około 4 mld litrów niż maksymalna produkcja z początku lat 80.¹⁷

Produkty mleczarskie o wysokiej jakości i przedłużonej przydatności do spożycia, a takich poszukuje konsument, wymagają dobrego jakościowo surowca. Mleko jako surowiec musi odpowiadać standardom jakości mikrobiologicznej i zdrowotnej. Nie da się bowiem z surowca o niskiej jakości wyprodukować przetworów o wysokich wartościach smakowo-zdrowotnych.

Konsekwentne egzekwowanie przez polski przemysł mleczarski wysokiej jakości mleka stopniowo ogranicza liczbę dostawców. Systematycznie maleje liczba gospodarstw posiadających 1-4 krów. W związku z tym likwidowane są tradycyjne zlewnie mleka, a upowszechniany jest bezpośredni odbiór mleka od rolnika za pomocą autocystern. W rejonach o rozdrobnionej strukturze gospodarowania organizowane są sąsiedzkie zlewnie wyposażone w specjalne zbiorniki, w których gromadzone jest mleko z okolicznych gospodarstw bezpośrednio po udoju.

Na poprawę jakości mleka surowego i produktów mleczarskich wpłynęły też zaostrzone wymogi dotyczące czystości oraz składu biochemicznego surowca mlecznego. Z formalnego punktu widzenia sprawy jakości surowca regulują odpowiednie przepisy prawa. W 1995 r. została opracowana Polska Norma PN-A-86002, która stała się obowiązująca od 1 stycznia 1998 r. Według tej normy kryteria stawiane mleku w najwyższej klasie jakości (klasa ekstra) w pełni od-

¹⁶ A. Batorski, M. Niewęglowski, *Konkurencyjność polskiego mleczarstwa*, w: D. Niezgoda (red.), *Źródła przewag...*, ss. 420-425.

¹⁷ Ibidem.

powiadają warunkom, jakie musi spełniać mleko w Unii Europejskiej. Norma ta oparta jest na jakości higienicznej mleka oraz temperaturze dostarczanego mleka, co wynika z faktu, że jakość produktów mleczarskich zależy przede wszystkim od wysokiej jakości mikrobiologicznej mleka. Na jakość tę najważniejszy wpływ ma higiena doju, schładzanie mleka bezpośrednio po udoju, transport pozyskanego surowca oraz opieka weterynaryjna. Poprawę jakości pod względem składu chemicznego można uzyskać poprzez odpowiednią ocenę mleka, żywienie oraz selekcję i poprawę cech rasowych w oparciu o określanie użyteczności mlecznej krów.

Kolejne zmiany w przepisach zostały wprowadzone w 2000 r. i w głównej mierze dotyczyły eliminacji z obrotu mleka o niższych klasach jakościowych. Od 2000 r. z obrotu wykluczone jest mleko klasy III, od 2002 r. – mleko klasy II, a do końca 2006 r. do obrotu dopuszczone będzie mleko klasy I.

Obecnie w Polsce w skupie mleka obowiązuje Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 5 lipca 2002 r. w sprawie szczególnych warunków weterynaryjnych wymaganych przy pozyskiwaniu, przetwórstwie, składowaniu i transporcie mleka oraz przetworów mlecznych. Rozporządzenie to zrównuje wymagania weterynaryjne w stosunku do jakości mleka z wymaganiami unijnymi (dyrektywa 92/46)¹⁸.

O systematycznej poprawie jakości mleka w skupie najlepiej świadczy odsetek mleka kupowanego w klasie ekstra. W 1998 r. wynosił on 15%, w 1999 r. – 35%, w 2000 r. – 46%, w 2001 r. – 56,1%, w 2002 r. – 70,2%, w 2003 r. – 81%, w 2004 r. – ok. 85%. Ten znaczący i stosunkowo szybki postęp osiągnięto głównie poprzez ograniczenie liczby dostawców oraz dzięki rosnącej koncentracji produkcji i dostaw mleka. Rosną dostawy przede wszystkim z gospodarstw modernizujących produkcję mleka, zwiększających produkcję oraz poprawiających jakość.

Przemysł mleczarski bardzo szybko dostosowuje się do standardów unijnych. Według stanu z końca września 2004 r., już 215 mleczarni spełniło unijne wymogi sanitarno-weterynaryjne, podczas gdy na początku roku wymogi te spełniło około 60 zakładów. Jednak poprawa jakości mleka kształtuje się różnie w poszczególnych rejonach kraju, na co ma wpływ wiele czynników m.in.: warunki naturalne, wielkość gospodarstw, poziom wiedzy rolniczej, wyposażenie gospodarstw w specjalistyczny sprzęt oraz kondycja lokalnego przetwórstwa. Do silnych województw pod tym względem można zaliczyć: podlaskie, warmińsko-mazurskie, mazowieckie, zaś do najsłabszych – małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie.

Na jakość przetworów mleczarskich wpływają przede wszystkim następujące cechy:

¹⁸ G. Rybicki, *Jakość surowca i produktów w przemyśle mleczarskim*, w: S. Makarski (red.), *Rynkowe mechanizmy...*, ss. 267-272.

- zdrowotność produktu: bezpieczeństwo dla zdrowia, wartość odżywcza, wartość energetyczna i dietetyczna,
- atrakcyjność sensoryczna: wygląd zewnętrzny produktu, konsystencja, wygląd na przekroju, zapach, soczystość i kruchość, smakowość,
- dyspozycyjność: trwałość, łatwość przygotowania, wielkość jednostkowa i rozpoznawalność produktu.

Wszystkie te cechy są bardzo istotne dla produktów mleczarskich, ponieważ kształtują jakość, która przesądza często o preferencjach nabywców oraz jest jednym z głównych czynników zdobywania przewagi konkurencyjnej na rynku wewnętrznym i zagranicznym. Przedsiębiorstwa mleczarskie, dbając o wysoką jakość produkowanych przetworów, wdrażają zasady Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP) oraz Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP), które umożliwiają im z kolei wprowadzenie systemu HACCP. Na bazie tych działań przedsiębiorstwa mleczarskie wdrażają i certyfikują System Zapewnienia Jakości według normy ISO 9000, który będąc elementem zarządzania strategicznego, zapewnia doskonalenie procesu produkcji, a także służy do promocji przedsiębiorstwa.

Podsumowanie ***Conclusions***

Pośród współczesnych przedsiębiorstw długookresowe sukcesy odnoszą tylko te, które poprawę pozycji konkurencyjnej uznają za swój główny cel strategiczny. Przedsiębiorstwa te zdają sobie sprawę, że jednym z najważniejszych czynników konkurencyjności jest jakość, którą wykorzystują jako główny atut w kształtowaniu swojej pozycji na rynku. Wysoka jakość staje się bezwzględnym warunkiem utrzymania i poszerzenia rynku, a nawet źródłem podnoszenia produktywności. Konsekwencją takiego sposobu myślenia jest wprowadzanie systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach stwarzających warunki ciągłego doskonalenia jakości.

Szczególnie istotna jest sprawa jakości dla producentów artykułów spożywczych, w tym również dla sektora mleczarskiego, który zajmuje znaczące miejsce w globalnej produkcji kraju. Sektor mleczarski w Polsce należy do najważniejszych ogniw gospodarki żywnościowej. Wpływa na to duży udział chowu bydła mlecznego, produkcji i przerobu mleka oraz ilość produktów mleczarskich spożywanych przez społeczeństwo, a także rola artykułów mleczarskich w handlu zagranicznym.

W procesie restrukturyzacji produkcji mleka od początku lat 90. należy zwrócić uwagę na spadek pogłowia krów, wzrost wydajności oraz poprawę jakości mleka. Na poprawę jakości skupowanego mleka ma wpływ wdrażanie od 1998 r. nowej Polskiej Normy na mleko surowe. Duże znaczenie mają też przemiany w skupie i transporcie mleka: zwiększanie odbioru bezpośredniego z gospodarstwa do zakładu oraz eliminowanie zlewni i punktów skupu. Wprowadzane są

także bardziej rygorystyczne standardy sanitarno-weterynaryjne, zgodnie z przepisami obowiązującymi w Unii Europejskiej. W związku z tym coraz więcej producentów w tym sektorze wdraża System Zapewnienia Jakości według normy ISO 9000, a także system bezpieczeństwa żywności HACCP. Tylko takie działanie zapewni bowiem utrzymanie jakości produktów mleczarskich na wysokim poziomie, gwarantującym w dalszej perspektywie osiągnięcie przewagi konkurencyjnej na rynku.

Literatura

Bibliography

- Arend A., *Rola jakości w umacnianiu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa rolno-spożywczego w woj. podkarpackim*, w: S. Makarski (red.), *Rynkowe mechanizmy kształtowania jakości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2005.
- Batorski A., Niewęglowski M., *Konkurencyjność polskiego mleczarstwa*, w: D. Niezgoda (red.), *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie*, Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin 2003.
- Dobiegała-Korona B., Kasiewicz S., *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: K. Kuciński (red.), *Uwarunkowania konkurencyjności w Polsce*, SGH, Warszawa 2000.
- Górna J., *System HACCP jako gwarancja bezpiecznej żywności*, w: W. Łuczka-Bakuła (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Prodrak, Poznań 2005.
- Grudowski P., *Czynniki wspierające oraz bariery przy wdrażaniu systemów jakości w małych organizacjach*, cz. II, „Problemy Jakości” 5/2006.
- Haffer M., *Instrumenty konkurencyjności*, w: M. J. Stankiewicz (red.), *Budowanie potencjału konkurencyjności przedsiębiorstwa*, ZOMAR, Toruń 1999.
- Hermaniuk T., *Strategiczna rola jakości produktów jako czynnik sukcesu przedsiębiorstwa w globalizującej się gospodarce*, w: S. Makarski (red.), *Rynkowe mechanizmy kształtowania jakości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2005.
- Hernas A., Gajda L., *Systemy zarządzania jakością*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2005.
- Lewandowski J., *Zarządzanie produkcją i produktem*, w: D. Niezgoda (red.), *Źródła przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw w agrobiznesie*, Akademia Rolnicza w Lublinie, Lublin 2003.
- Łuczka-Bakuła W., *Wybrane elementy podstaw zarządzania jakością*, w: W. Łuczka-Bakuła (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Prodrak, Poznań 2005.
- Marczak M., *Jakość dóbr jako instrument konkurencyjności*, Instytut Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Warszawa 2001.
- Niewiadomski K., *Agrobiznes. Podstawowe zagadnienia z elementami marketingu*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2003.
- Rybacki G., *Jakość surowca i produktów w przemyśle mleczarskim*, w: S. Makarski (red.), *Rynkowe mechanizmy kształtowania jakości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2005.

- Urban W., *Systemy jakości a podnoszenie konkurencyjności. Wyniki badań w przemyśle spożywczym*, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok 2003.
- Urbaniak M., *Korzyści wynikające z wdrożenia systemów zarządzania, cz. II, „Problemy Jakości” 7/2006.*
- Żukowski P., *Zarządzanie jakością jako metoda zwiększenia konkurencyjności produktu (na przykładzie przetwórstwa spożywczego)*, w: J. Jagas (red.), *Produktywność – konkurencyjność – integracja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 1999.

Kształtowanie jakości jako element konkurencyjności na przykładzie przedsiębiorstw mleczarskich

Streszczenie

Obecnie dla przedsiębiorstw mleczarskich jednym z ważniejszych elementów strategii przedsiębiorstwa jest jakość. Konkurencja jakościowa stała się podstawowym elementem pomagającym utrzymać uzyskaną wcześniej pozycję na rynku, a także zdobyć przewagę nad konkurentami. Oczekiwania nabywców produktów mleczarskich odnośnie do jakości wzrastają znacznie szybciej niż możliwości producentów. Toteż przy rosnącej konkurencji pozyskanie wiernego klienta staje się coraz trudniejsze. Przedsiębiorstwa muszą podnosić poziom jakości produktów mleczarskich, a jednym ze sposobów jest wdrożenie, a następnie certyfikowanie Systemu Zapewnienia Jakości na terenie danej jednostki produkcyjnej.

The forming of quality as an element of competitiveness in milk companies as an example

Summary

At present the quality is one of the most important element of companies' strategy for milk companies. The quality competitiveness has become the basic element which helps to keep earlier achieved market position and to gain the upper hand over their competitors. The quality expectations of purchasers of milk products grow far quicker than possibilities of producers. Therefore during the growing competition to obtain faithful client is going to be more and more difficult. The milk companies must lift the level of quality of milk products. One of the way is introduction and certification of assurance quality system in milk company.

JOANNA WIŚNIEWSKA

Stan i perspektywy sektora rolnego w Polsce

The status and perspectives of agricultural sector in Poland

Wstęp

Introduction

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej stworzyło dziejową szansę dla zmiany roli sektora rolnego w gospodarce narodowej. Celem artykułu jest określenie stanu rolnictwa w oparciu o analizę wybranych makroekonomicznych wskaźników dostępnych w publikacjach GUS oraz nakreślenie prawdopodobnych przemian w sektorze rolnym w przyszłości. Dla wyznaczenia miejsca rolnictwa w gospodarce narodowej przyjęto takie parametry, jak: wielkość produkcji, zatrudnienie, kapitał, wydatki publiczne i nakłady inwestycyjne w rolnictwie dla 5-letniego okresu, tj. lat 2000-2004. Wskaźniki oceniono pod względem ilościowym, jak i jakościowym.

1. Rola rolnictwa w gospodarce narodowej

The role of agriculture in domestic economy

Potencjał polskiego rolnictwa jest znaczący. Według danych statystycznych za 2004 r., w użytkowaniu rolniczym znajdowało się 52,2% ogólnej powierzchni kraju, 16,8% pracujących znajdowało zatrudnienie w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie, a wartość netto środków trwałych zaangażowanych w rolnictwie stanowiła 3,7% wartości ogółem w gospodarce narodowej. Dla tak kształtującego się potencjału produkcyjnego udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w tworzeniu produktu krajowego brutto (PKB) w latach 2000-2004 wyniósł średnio 4,3% i wzrósł w 2004 r. do 4,5%. Jest to wielkość zbliżona do przeciętnego udziału rolnictwa w tworzeniu dochodu narodowego w krajach wysoko rozwiniętych, jednakże kilkuprocentowy udział rolnictwa w wytwarzaniu PKB w wysoko rozwiniętych gospodarkach nie wymaga tak znacznego zaangażowania czynnika pracy – w Polsce trzykrotnie wyższego w porównaniu z krajami UE (w 2004 r.

w UE średnio 5% ogółu pracujących zatrudniona była w rolnictwie) oraz wiąże się ze znacznie większym zaangażowaniem kapitału w porównaniu do rolnictwa polskiego.

Liczba ludności rolniczej, dla której głównym źródłem utrzymania jest rolnictwo, zmniejszyła się w Polsce z 24% w 1990 r. do 18,5% w 2001 r. i 15,6% w 2004 r. Na tle innych krajów członkowskich UE udział ten jest najwyższy. Tempo spadku zatrudnienia w rolnictwie w Polsce jest znacznie niższe niż w pozostałych państwach UE. Dla przykładu w latach 1990-2000 w państwach Unii wynosiło 3,4% rocznie, podczas gdy w Polsce zaledwie 0,3%. W ciągu 20 lat zatrudnienie zmniejszyło się tam o 53,2%, a w Polsce – o 3,5%¹.

Nakłady inwestycyjne są to nakłady rzeczowe lub finansowe na środki trwałe, pierwsze wyposażenie inwestycji oraz inne koszty związane z realizacją inwestycji. Udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w nakładach inwestycyjnych gospodarki narodowej wynosił w latach 2000-2004 średnio 2% – w analizowanym okresie wzrósł z 1,9% w 2000 r. do 2,2% w 2004 r. W latach 2000-2004 wzrastał udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w tworzeniu PKB i w nakładach inwestycyjnych gospodarki.

Tabela 1. Udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w tworzeniu produktu krajowego i w nakładach inwestycyjnych w Polsce w latach 2000-2004 (%)

Table 1. The role of agriculture, hunting and forestry in domestic product development and investments in Poland in years 2000-2004 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w tworzeniu produktu krajowego brutto	4,4	4,5	4,0	3,9	4,5
Udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w nakładach inwestycyjnych gospodarki narodowej	1,9	1,9	2,1	2,0	2,2

Źródło: Obliczenia własne. Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

Pierwszy rok członkostwa Polski w Unii Europejskiej przyniósł wzrost udziału rolnictwa w wytwarzaniu dochodu narodowego. Rolnictwo w Polsce pozostaje ważnym sektorem gospodarki narodowej, a po przystąpieniu do Unii Europejskiej jego znaczenie uległo zauważalnemu wzmocnieniu². Jednakże w perspektywie 20-25 lat udział rolnictwa w tworzeniu PKB obniży się prawdopodobnie do 1-2%. Rolnictwo pozostanie nadal pierwotnym źródłem żywności i źródłem odtwarzalnej energii. Zmniejszy się jego znaczenie jako źródła dochodów ludności wiejskiej³.

¹ W. Poczta, M. Kołodziejczyk, *Potencjał produkcyjny rolnictwa polskiego i efektywność gospodarowania w aspekcie integracji z Unią Europejską*, WAR, Poznań 2004, s. 17.

² *Polska wieś 2006. Raport o stanie wsi*, FDPA, Warszawa 2006, s. 38.

³ J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju, synteza*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2005, s. 12.

Przykład krajów Unii Europejskiej wskazuje na rosnącą rolę pozarolniczych źródeł dochodów ludności zamieszkującej obszary wiejskie, w tym rodzin rolniczych. Wielozawodowość rodzin rolniczych wynika przede wszystkim z potrzeby uzupełnienia dochodu i wyrównania standardu życia⁴.

Pierwszy rok członkostwa przyniósł również wzrost udziału rolnictwa w nakładach inwestycyjnych gospodarki, co świadczy o zmianach w rolnictwie. W latach 2007-2013 przewiduje się dalszy znaczny wzrost udziału rolnictwa w nakładach inwestycyjnych gospodarki związany głównie z kontynuacją wdrażania w Polsce unijnych programów modernizacji gospodarstw rolnych zapoczątkowanych w latach 2000-2006.

Utrzymujący się wciąż wysoki poziom zatrudnienia w rolnictwie polskim świadczy o charakterze rolnictwa chłopskiego, absorbującego duże zasoby własnej siły roboczej, występującego w krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Rolnictwo było i jest bezpośrednim źródłem utrzymania rodziny chłopskiej. Funkcja socjalna -- przeżycia i przetrwania -- jest niezwykle istotną cechą charakterystyczną gospodarstwa chłopskiego⁵. Podstawową funkcją gospodarstwa rolnego, jeśli nie jedyną, w Polsce jest nadal dostarczanie artykułów żywnościowych ludności kraju.

Tendencja do zmniejszania się liczby ludności zatrudnionej w rolnictwie jest jedną z najważniejszych kwestii rozwoju społeczno-gospodarczego, a w pewnych okresach staje się warunkiem postępu w rolnictwie. Zmniejszająca się liczba osób zatrudnionych w przeliczeniu na hektar ziemi uprawnej świadczy o przemianach technologicznych i wzroście udziału kapitału w tworzeniu wartości dodanej w rolnictwie. W aspekcie przewidywanych zmian spadek zatrudnienia w rolnictwie polskim nabierze prawdopodobnie znacznie wyższego tempa niż dotąd. Szacuje się, iż może to być nawet spadek stanowiący ok. 50% w ciągu najbliższych 10-20 lat.

2. Wydatki publiczne na rolnictwo

The public expenses on agriculture

Wydatki budżetu państwa przeznaczone na wsparcie rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa stanowiły przeciętnie 2% ogółu wydatków publicznych w latach 2000-2004. Wzrost udziału wydatków budżetowych na rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo w 2004 r. do poziomu 3,1% wartości wydatków budżetowych ogółem i 0,7% wartości PKB wskazuje na wzrost znaczenia wydatków na rolnictwo w polityce gospodarczej państwa.

⁴ J. Ideczak, *Dochody rolnicze a polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*, WSB, Poznań 2001, s. 144.

⁵ S. Małecki-Tepicht, *Rolnictwo polskie w latach 1950-2002 – dziedzictwo i perspektywy*, „Materiały i Studia” z. 196, Warszawa 2005, s. 6.

W pierwszych latach członkostwa nastąpi prawdopodobnie znaczący wzrost skali redystrybucji dochodów konsumentów żywności i podatników na rzecz producentów rolnych w związku z realizacją wspólnej polityki rolnej. Udział rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w wydatkach publicznych oraz udział w wartości PKB wzrósł o ok. 60% w pierwszym niepełnym roku członkostwa w Unii Europejskiej w porównaniu do roku wcześniejszego, co świadczy o skali transferu środków finansowych do rolnictwa, jaki nastąpi w najbliższych latach. Szacuje się, iż skala redystrybucji wyniesie od 200 do 300% w latach 2005-2013⁶. Wydatki na rolnictwo w 2005 r. wzrosły o kolejne 50% ze względu na uruchomienie szerokiej gamy instrumentów wspierania wsi i rolnictwa przewidzianych w ramach wspólnej polityki rolnej, Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich, działań strukturalnych oraz SAPARD⁷. W pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej gospodarstwa rolne uzyskały głównie korzyści z dopłat bezpośrednich, w nieznacznym stopniu korzystając z programów wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich⁸.

Tabela 2. Wydatki publiczne na rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo w Polsce w latach 2000-2004 (%)

Table 2. The public expenses on agriculture, hunting and forestry in Poland in years 2000-2004 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Udział wydatków publicznych na rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo w wydatkach budżetu państwa ogółem	1,6	1,8	1,7	1,9	3,1
Udział wydatków publicznych na rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo w produkcji krajowym brutto	0,4	0,4	0,4	0,4	0,7

Źródło: Obliczenia własne. Rocznik Statystyczny RP 2001, GUS, Warszawa 2002; Rocznik Statystyczny RP 2002, GUS, Warszawa 2003; Rocznik Statystyczny RP 2003, GUS, Warszawa 2004; Rocznik Statystyczny RP 2004, GUS, Warszawa 2005; Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

W perspektywie 20-25 lat publiczne wsparcie dla rolnictwa ulegnie zmniejszeniu. Pojawią się nowe formy wsparcia obszarów wiejskich i ich wielofunkcyjnego rozwoju. W perspektywie najbliższych lat winny pojawić się znaczące zmiany w strukturze gospodarczej wsi spowodowane znacznym wzrostem wydatków z budżetu państwa i wspólnego budżetu Unii Europejskiej na rolnictwo.

W latach 2007-2013 prawdopodobny wzrost wydatków publicznych na rolnictwo osiągnie znacznie wyższy poziom niż w okresie zrealizowanej już wspólnej perspektywy budżetowej UE z lat 2000-2006. W najbliższym okresie realizowany będzie w Polsce europejski wzorzec wsparcia wielofunkcyjnego rozwoju

⁶ T. Hunek, *Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej-25*, Wieś Jutra, Warszawa 2006, s. 27.

⁷ J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025...*, s. 14.

⁸ W. Łuczka-Bakuła, J. Idczak, *Pomoc publiczna w zakresie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, w: M. Kłodziński, W. Dzun, *Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich*, IRWiR PAN, Warszawa 2005, s. 325.

wsí i rolnictwa. Oznacza to, iż planuje się przeznaczyć część środków budżetowych na wsparcie programów różnicowania aktywności gospodarczej na wsi w celu zapewnienia alternatywnych do rolnictwa źródeł dochodów i przeciwdziałaniu bezrobociu strukturalnemu na wsi. Zwiększone też zostaną wydatki na rozwój infrastruktury społecznej i technicznej na obszarach wiejskich. W latach 2007-2013 na wsparcie rozwoju na obszarach wiejskich zostanie przeznaczona kwota 21 463,1 mln euro, a na wspólną politykę rolną, tj. płatności obszarowe i interwencję na rynkach rolnych, przewiduje się kwotę 22 098,5 mln euro⁹. Łączna kwota środków przeznaczona na finansowanie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich wyniesie prawie 53 mld euro. W latach 2004-2006 w Polsce przeznaczono 1,3 mld euro na Restrukturyzację i Modernizację Sektora Żywnościowego i Rozwój Obszarów Wiejskich oraz 6,5 mld euro na realizację Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich¹⁰.

Od 2004 r. rolnictwo otrzymuje dwukrotnie więcej środków niż w latach wcześniejszych. W relacji do lat 2004-2006 w latach 2007-2013 nastąpi ponad sześciokrotny wzrost wydatków publicznych na rolnictwo. Prognoza zmian, jakie mają nastąpić w tym czasie, przewiduje: niewielki wzrost użytków rolnych, zmniejszenie liczby gospodarstw rolnych i poprawę struktury agrarnej, wzrost ilości gospodarstw towarowych, spadek liczby osób pracujących w gospodarstwach rolnych, redukcję stopy bezrobocia na obszarach wiejskich, poprawę struktury wykształcenia na obszarach wiejskich, rozwój infrastruktury technicznej i poprawę standardu życia i pracy na wsi, zwiększenie atrakcyjności obszarów wiejskich dla inwestorów, wzrost poziomu dochodów mieszkańców obszarów wiejskich, zmiana struktury dochodów – wzrost liczby gospodarstw, dla których ponad 50% dochodów ogółem będzie pochodziło z działalności pozarolniczej oraz stopniowe zmniejszanie się różnic w poziomie rozwoju poszczególnych regionów Polski¹¹.

Rolnictwo indywidualne i obszary wiejskie w Polsce otrzymają pomoc publiczną na nieznana dotąd skalę. W dziejach polskiego rolnictwa nie było jak dotąd tak ogromnej redystrybucji środków finansowych. Jest to wielka szansa na uruchomienie w przyszłości procesów akumulacji własnej w gospodarstwach rolnych, dokonanie radykalnych zmian strukturalnych w rolnictwie, wyłonienie grupy przedsiębiorców rolnych, stanowiącej ok. 20% największych gospodarstw oraz pozarolniczy rozwój obszarów wiejskich.

⁹ *Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013*, MRiRW, Warszawa 2005, s. 89.

¹⁰ W. Łuczka-Bakuła, J. Ideczak, *Pomoc publiczna...*, s. 323.

¹¹ *Strategia rozwoju obszarów wiejskich...*, ss. 84-85.

3. Dynamika produkcji i wartości dodanej w rolnictwie

The dynamics of production and value added in agriculture

W Polsce w latach 2004-2005 nastąpił wzrost plonów w produkcji roślinnej, którego przyczyną był wzrost nakładów plonotwórczych, wynikający z poprawy sytuacji ekonomicznej w rolnictwie. Wysokie plony i zbiory w produkcji roślinnej przyczyniły się do rozwoju produkcji zwierzęcej oraz produkcji przemysłu rolno-spożywczego¹².

Produkcja globalna jest to suma produktów i usług wytworzonych. Dynamika produkcji globalnej w rolnictwie w 2004 r. była wyższa o 5,3% niż w 2003 r., a jej przyrost w relacji do 2000 r. wynosił 17,7%. Zużycie pośrednie jest to wartość zużytych w procesie produkcji materiałów, surowców, energii i usług obcych. Różnica między produkcją globalną a zużyciem pośrednim stanowi wartość dodaną brutto. Produkt krajowy brutto oblicza się jako wartość dodaną brutto powiększoną o podatki od produktów i pomniejszoną o dotacje do produktów. Niższa dynamika zużycia pośredniego niż produkcji globalnej wskazuje na realny przyrost wielkości wynikowych w rolnictwie, w tym przyrost PKB o 6,2%. Zmiany te wystąpiły w warunkach korzystnych zmian relacji cenowych produktów rolnych względem środków produkcji. W 2004 r. w stosunku do 2003 r. relacje cen poprawiły się dla rolnictwa o 2,6%.

Tabela 3. Zmiany podstawowych wielkości wynikowych dla rolnictwa, łowiectwa i leśnictwa w Polsce w latach 2000-2004 (ceny stałe, rok poprzedni = 100)

Table 3. The changes in main output results for agriculture, hunting and forestry in Poland in years 2000-2004 (fixed prices, previous year = 100)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Produkcja globalna	94,3	103,4	98,4	99,4	105,3
Zużycie pośrednie	94,4	100,3	96,3	97,2	104,6
Produkt krajowy brutto	95,8	106,7	101,1	102,5	106,2

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

W latach 2007-2013 należy się spodziewać dalszego znacznego wzrostu produkcji globalnej i PKB w rolnictwie. Unijny system regulacji rynku zbóż oraz system dopłat bezpośrednich zapewnią dostęp do tanich pasz dla produkcji zwierzęcej i przyczynią się do rozwoju tego działu. Postęp technologiczny przyczyni się do dalszego rozwoju wydajności produkcji zwierzęcej i roślinnej. Poprawa sytuacji ekonomicznej w rolnictwie oraz wprowadzenie szeregu wymogów rynkowych i formalno-prawnych oraz norm unijnych będą sprzyjały procesom koncentracji w rolnictwie, szczególnie w produkcji zwierzęcej.

¹² J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025...*, ss. 43-44.

Rachunek tworzenia wartości dodanej obejmuje transakcje bezpośrednio związane z procesami produkcji. Są to: koszty związane z zatrudnieniem i podatki pomniejszone o dotacje związane z produkcją i importem. Nadwyżka operacyjna brutto odpowiada dochodom uzyskanym z prowadzonej działalności gospodarczej.

W 2004 r. w Polsce w rachunku tworzenia wartości dodanej w rolnictwie zauważyć można dwie ważne tendencje: dwukrotny wzrost udziału kosztów związanych z zatrudnieniem oraz znaczący spadek udziału nadwyżki operacyjnej brutto w tworzeniu wartości dodanej. Obie te tendencje nie świadczą na korzyść poprawy struktur produkcyjnych w rolnictwie, wskazując raczej na wzrost kosztów produkcji i spadek dochodowości w branży rolnej. Z kolei malejący udział wartości podatków i opłat jest związany z rosnącym udziałem produktów rolniczych w handlu zagranicznym i z wynikającymi z tego tytułu dopłatami dla producentów krajowych.

Tabela 4. Rachunek tworzenia wartości dodanej w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w Polsce w latach 2000-2004 (% , wartość dodana = 100)

Table 4. The calculation of value added development in agriculture, hunting and forestry in Poland in years 2000-2004 (% , value added = 100)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Koszty związane z zatrudnieniem	22,8	21,5	22,4	22,1	40,8
Podatki od producentów	3,7	3,6	7,4	5,2	2,4
Dotacje dla producentów	-0,3	-0,2	-0,4	-0,5	-2,4
Nadwyżka operacyjna brutto	73,8	75,1	70,6	73,2	59,2

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2001, GUS, Warszawa 2002; Rocznik Statystyczny RP 2002, GUS, Warszawa 2003; Rocznik Statystyczny RP 2003, GUS, Warszawa 2004; Rocznik Statystyczny RP 2004, GUS, Warszawa 2005; Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

W najbliższych latach należy spodziewać się znacznego wzrostu produkcji rolnej zarówno roślinnej, jak i zwierzęcej. Jednakże nie należy w rosnącej tendencji upatrywać szczególnych szans dla wzrostu popytu na produkcję rolniczą, zważywszy na nadwyżki występujące w grupie podstawowych produktów rolnych na rynku UE. Szanse rozwoju produkcji rolnej i powiększania jej wartości należy widzieć głównie w postępującej specjalizacji produkcji i większego wykorzystania potencjału produkcyjnego do wytwarzania produktów nietradycyjnych, poszukiwanych na rynkach produktów niszowych, nieobjętych limitami produkcyjnymi. W przyszłości wzrostu dochodowości rolnictwa należy spodziewać się ze względu na uzyskanie wyższych dopłat bezpośrednio wspierających dochody. Czynniki związane z produkcją, cenami, wartością dodaną w rolnictwie i kosztami produkcji będą odgrywały mniejszą rolę we wzroście dochodów z rolnictwa.

4. Wartość środków trwałych i inwestycji w rolnictwie The value of fixed assets and investments in agriculture

W rolnictwie ogromną rolę odgrywa kapitał. Rolnictwo jest działem o bardzo wysokiej kapitałochłonności. Ekonomiczna granica nasycenia kapitałem trwałym jest wyznaczona obszarem i wydajnością ziemi. Nie istnieje jednakże granica technologiczna, która wyznacza perspektywy rozwojowe tego działu. Stąd też stopa i struktura inwestycji, podobnie jak stopień zużycia środków trwałych, świadczą o możliwym postępie technicznym i ekonomicznym w rolnictwie.

Tabela 5. Zmiany wartości brutto środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w Polsce w latach 2000-2004 (ceny stałe, rok poprzedni = 100, udziały w %)

Table 5. The changes of gross value of fixed assets in agriculture, hunting and forestry in Poland in years 2000-2004 (fixed prices, previous year = 100, in %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Wartość brutto środków trwałych w gospodarce narodowej	104,2	102,7	102,3	101,8	102,2
Wartość brutto środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie	99,5	99,4	99,2	98,8	99,5
Udział wartości brutto nowych środków trwałych uzyskanych z działalności inwestycyjnej w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w wartości brutto środków trwałych uzyskanych z działalności inwestycyjnej	77,3	77,3	83,4	85,3	89,0

Źródło: Obliczenia własne. Rocznik Statystyczny RP 2001, GUS, Warszawa 2002; Rocznik Statystyczny RP 2002, GUS, Warszawa 2003; Rocznik Statystyczny RP 2003, GUS, Warszawa 2004; Rocznik Statystyczny RP 2004, GUS, Warszawa 2005; Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

W Polsce w 2004 r. w strukturze środków trwałych dominuje majątek bierny – nieuczestniczący bezpośrednio w produkcji, tj. budynki i budowle – ponad 60%. Udział majątku aktywnego wynosił: maszyny i urządzenia – 13,3% oraz środki transportu – 11%¹³. Wartość brutto środków trwałych jest to wartość równa nakładom poniesionym na ich zakup lub wytworzenie bez potrącenia wartości zużycia (umorzenia). Wartość brutto środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w Polsce w latach 2000-2004 była malejąca, średnio rocznie malała o 0,5%. Tendencja ta była odwrotna do tendencji występującej w gospodarce narodowej, gdzie wartość brutto środków trwałych wzrastała w tym okresie średnio w roku o 2,6%.

W Polsce wartość brutto środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie ulegała systematycznie spadkowi. Zważywszy na fakt, iż każdego roku

¹³ J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025...*, s. 40.

obniża się wartość netto środków trwałych ze względu na ich zużycie, należy uznać, że sytuacja ta świadczy o znikomych procesach odtwarzania wartości majątku trwałego w omawianym sektorze.

Tabela 6. Stopień zużycia według grup środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w Polsce w latach 2000-2004 (%)

Table 6. The degree of consumption according to groups of fixed assets in agriculture, hunting and forestry in Poland in years 2000-2004 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Stopień zużycia środków trwałych w gospodarce narodowej	47,1	46,7	46,7	45,8	45,9
Stopień zużycia środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie	65,7	67,4	68,2	69,3	69,4
w tym:					
budynki i budowle	59,8	61,3	62,5	63,7	63,9
maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia	75,8	77,5	79,4	80,6	80,9
środki transportu	93,3	94,1	93,0	92,6	92,7

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2001, GUS, Warszawa 2002; Rocznik Statystyczny RP 2002, GUS, Warszawa 2003; Rocznik Statystyczny RP 2003, GUS, Warszawa 2004; Rocznik Statystyczny RP 2004, GUS, Warszawa 2005; Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

Udział nowych środków trwałych w działalności inwestycyjnej określa stopień zaawansowania technologii wykorzystywanych w produkcji. Szereg programów europejskich dopuszcza możliwość przeznaczenia środków finansowych uzyskanych ze wspólnego budżetu Unii Europejskiej na zakup używanych środków trwałych. W inwestycjach rolniczych często możliwość ta była wykorzystywana ze względu na niższe koszty inwestycji. Uniemożliwia to jednak często korzystanie z najnowszych osiągnięć techniki i realizację rzeczywistego postępu technicznego, podnoszącego w najwyższym stopniu konkurencyjność branży na rynkach międzynarodowych.

Sytuację pogarsza bardzo wysokie zużycie środków trwałych aktywnych, o charakterze technicznym. Stopień zużycia określa stosunek procentowy wartości zużycia do wartości brutto środków trwałych. W największym stopniu, bo aż w 92,7% w 2004 r., zużyte były środki transportu wykorzystywane w branży rolniczej. Oznacza to, że wartość środków transportowych była bliska wartości umorzenia. Podobna sytuacja występowała w przypadku maszyn, urządzeń technicznych i narzędzi, których wartość zużycia określona była w 2004 r. na 80,9%, a na trzecim miejscu znalazły się budynki i budowle ze zużyciem wynoszącym 69,4%. Łączna wartość zużycia środków trwałych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie była o ponad 20% wyższa niż przeciętnie w gospodarce narodowej.

Rolnictwo polskie podlegało od lat procesowi zastoju w rozwoju i modernizacji majątku wytwórczego, co spowodowane było malejącą opłacalnością produkcji rolnej. Aby uczestniczyć w efektach rynkowych przemian gospodarczych, jakie dokonywały się w Polsce w ostatnich latach, gospodarstwa rolne muszą doko-

nać modernizacji procesów technologicznych, zakupu nowoczesnych maszyn i urządzeń, przebudowy i budowy nowoczesnych budynków inwentarskich, wraz z niezbędną infrastrukturą gospodarczą. Procesy te wymagają znacznych nakładów inwestycyjnych¹⁴.

Tabela 7. Udział inwestycji w gospodarce narodowej oraz rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w PKB w Polsce w latach 2000-2004 (%)

Table 7. The role of investment in domestic economy and agriculture, hunting and forestry in gross domestic product in Poland in years 2000-2004 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Udział inwestycji w gospodarce narodowej	17,9	15,6	13,5	13,2	13,1
Udział inwestycji w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie	7,6	6,5	7,1	6,9	6,3

Źródło: Obliczenia własne. Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

W perspektywie 20-25 lat intensyfikacja rolnictwa wymagać będzie znaczne- go zwiększenia nakładów inwestycyjnych na środki trwałe w grupie maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia. Efektywność ekonomiczną zapewnią maszy- ny większe, wydajniejsze i mniej energochłonne¹⁵. Wprowadzanie postępu tech- nicznego w rolnictwie możliwe będzie wyłącznie na skutek koncentracji ziemi i podniesienia jakości czynnika pracy w rolnictwie.

Tabela 8. Dynamika nakładów inwestycyjnych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w Polsce w la- tach 2000-2004 (ceny stałe, rok poprzedni = 100)

Table 8. The indices of investment outlays in agriculture, hunting and forestry in Poland in years 2000-2004 (fixed prices, previous year = 100)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004
Nakłady inwestycyjne w gospodarce narodowej	101,4	90,5	90,0	100,6	106,5
Nakłady inwestycyjne w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie	96,4	89,8	95,6	98,7	112,7

Źródło: Rocznik Statystyczny RP 2001, GUS, Warszawa 2002; Rocznik Statystyczny RP 2002, GUS, Warszawa 2003; Rocznik Statystyczny RP 2003, GUS, Warszawa 2004; Rocznik Staty- styczny RP 2004, GUS, Warszawa 2005; Rocznik Statystyczny RP 2005, GUS, Warszawa 2006.

Stopa inwestycji w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie, liczona jako udział na- kładów inwestycyjnych w rolnictwie w PKB rolnictwa, w latach 2000-2004 była przeciętnie o połowę niższa w porównaniu ze stopą inwestycji dla gospodarki na- rodowej, liczoną jako udział nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej w PKB. Stopa inwestycji w analizowanym okresie była malejąca zarówno w go- spodarce narodowej, jak i w rolnictwie, co było związane z przyspieszonym wzro-

¹⁴ D. Sikorska, *Nakłady inwestycyjne i bieżące nakłady produkcyjne a modernizacja gospodarstw rolnych*, w: M. Kłodziński, W. Dzun, *Rolnictwo a rozwój...*, s. 407.

¹⁵ J. Wilkin (red.), *Polska wieś 2025...*, s. 86.

stem produktu krajowego brutto wyprzedzającym przyrost inwestycji. W Polsce w porównaniu do krajów wysoko rozwiniętych stopy inwestycji zarówno w gospodarce narodowej, jak i w rolnictwie były bardzo niskie.

Dynamika nakładów inwestycyjnych była w Polsce rosnąca od 2002 r., a w 2004 r. ich wartość w gospodarce narodowej wzrosła o 6,5% w stosunku do poprzedniego roku, natomiast w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie o 12,7%. Wzrost nakładów inwestycyjnych w rolnictwie był w 2004 r. prawie o połowę wyższy niż w gospodarce narodowej. Przyspieszona dynamika wzrostu nakładów inwestycyjnych w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie w Polsce utrzyma się prawdopodobnie w latach 2007-2013 ze względu na realizację wspólnej polityki rolnej i polityki rozwoju obszarów wiejskich w Unii Europejskiej.

Podsumowanie

Conclusion

Zmiana roli sektora rolnego w gospodarce narodowej jest w Polsce nieuchronna. Jest to związane z koniecznością przystosowania produkcji rolnej do wymogów zintegrowanego rynku w Unii Europejskiej. W ślad za wysoko rozwiniętymi gospodarkami zmianie ulegną podstawowe relacje makroekonomiczne, określające miejsce rolnictwa w gospodarce narodowej. Należy spodziewać się wzrostu wydajności i produkcji w rolnictwie, przy jednoczesnym spadku zatrudnienia i koncentracji ziemi. Integracja z Unią Europejską i udział we wspólnym budżecie i polityce rolnej zwieliokrotni nakłady publiczne na modernizację gospodarstw rolniczych, przede wszystkim podnosząc stopę inwestycji w rolnictwie i poprawiając stan i strukturę majątku wytwórczego. Jest to dziejowa szansa dla rolnictwa polskiego do zmiany przestarzałych struktur produkcyjnych i dostosowania się do wymogów szybko wzrastającej gospodarki narodowej.

Literatura

Bibliography

- Hunek T., *Perspektywy rolniczej Polski w Unii Europejskiej*-25, Wieś Jutra, Warszawa 2006.
- Idczak J., *Dochody rolnicze a polityka rozwoju regionalnego Unii Europejskiej*, WSB, Poznań 2001.
- Łuczka-Bakuła W., Idczak J., *Pomoc publiczna w zakresie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, w: M. Kłodziński, W. Dzun, *Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich*, IRWiR PAN, Warszawa 2005.
- Matecki-Tepicht S., *Rolnictwo polskie w latach 1950-2002 – dziedzictwo i perspektywy*, „Materiały i Studia” z. 196, Warszawa 2005.
- Poczta W., Kołodziejczyk M., *Potencjał produkcyjny rolnictwa polskiego i efektywność gospodarowania w aspekcie integracji z Unią Europejską*, WAR, Poznań 2004.
- Polska wieś 2006. Raport o stanie wsi*, FDPA, Warszawa 2006.

- Polska wieś po wejściu do Unii Europejskiej*, FDPA, Warszawa 2004.
- Polskie rolnictwo w obliczu integracji europejskiej*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 2002.
- Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, MRiRW, Warszawa 2005.
- Sikorska D., *Nakłady inwestycyjne i bieżące nakłady produkcyjne a modernizacja gospodarstw rolnych*, w: M. Kłodziński, W. Dzun, *Rolnictwo a rozwój obszarów wiejskich*, IRWiR PAN, Warszawa 2005.
- Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007-2013*, MRiRW, Warszawa 2005.
- Wilkin J. (red.), *Polska wieś 2025. Wizja rozwoju*, Fundusz Współpracy, Warszawa 2005.

Stan i perspektywy sektora rolnego w Polsce

Streszczenie

W artykule przedstawiono wybrane makroekonomiczne wskaźniki określające stan sektora rolnego w Polsce. Dane statystyczne obejmujące lata 2000-2004 pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego (GUS). Dokonano oceny ilościowej i jakościowej wskaźników oraz określono prawdopodobne kierunki zmian w rolnictwie w najbliższych latach. Dla ukazania miejsca rolnictwa w gospodarce narodowej przeanalizowano takie parametry, jak: wielkość produkcji, zatrudnienie, kapitał, wydatki publiczne i nakłady inwestycyjne w rolnictwie.

The status and perspectives of agricultural sector in Poland

Summary

In the article selected macroeconomic indicators describing status of agricultural sector in Poland have been presented. The statistical data referring years 2000-2004 comes from The Main Statistical Office of Poland (GUS). The quantitative and qualitative analyse of indicators have been made and the probable directions of changes in agriculture in the foreseeable future have been stated. To show up the role of agriculture in domestic economy such parameters, as: value of production, employment, capital, public expenses and investments in agriculture have been analysed.

LIDIA JABŁOŃSKA-PORZUCZEK

Funkcjonowanie programu rent strukturalnych

Functioning of structural pensions programme

Wstęp

Introduction

Polskie rolnictwo zmaga się z wieloma problemami, do których m.in. należą: nadmiar siły roboczej i rozdrobniona struktura agrom gospodarstw rolnych. Ma to istotny wpływ zarówno na niską konkurencyjność tego sektora, jak i niskie dochody rolników. W celu zapobiegania tym zjawiskom podjęto działania w zakresie restrukturyzacji i modernizacji sektora żywnościowego oraz rozwoju obszarów wiejskich. Jednym z pierwszych instrumentów polityki rolnej wykorzystywanych dla rozwoju wsi są renty strukturalne. Świadczenia te mają przyczynić się do poprawy struktury agrom gospodarstw rolnych i zapewnienia dochodu starszym rolnikom, którzy zrezygnują z prowadzenia działalności rolniczej.

Celem artykułu jest analiza funkcjonowania systemu rent strukturalnych, w szczególności zmian w liczbie beneficjentów, średniej wielkości świadczeń oraz liczby przekazanych gospodarstw. W publikacji wykorzystano dane pochodzące ze źródeł wtórnych, tj. KRUS, GUS, ARiMR.

Charakterystyka rent strukturalnych

Characteristics of structural pensions

Program rent strukturalnych wprowadzono 1 stycznia 2002 r. Został on uregulowany ustawą z 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie¹, którą oparto na rozporządzeniu Rady WE nr 1257/1999 z 17 maja 1999 r. w sprawie wsparcia rozwoju wsi przez Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF), zmieniającym i uchylającym niektóre rozporządzenia². Głównym celem wprowadzenia systemu rent strukturalnych miało być zachęcenie rolni-

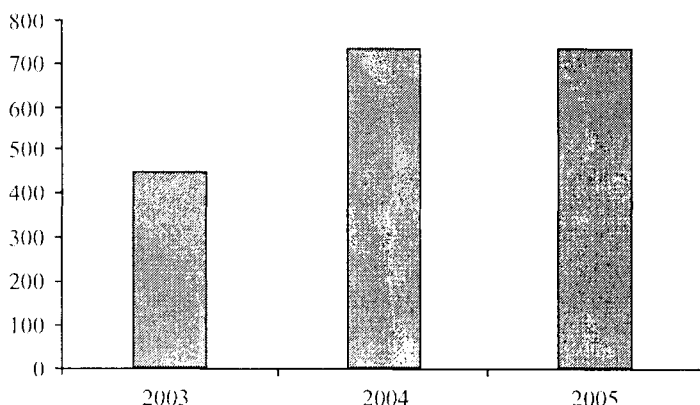
¹ Dz. U. z 2001 r. Nr 52, poz. 539.

² Dz. U. WE nr L 160/80, 26/06/1999.

ków w wieku przedemerytalnym do zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej i przekazywania użytków rolnych w sposób służący poprawie struktury agrarnej. Jednakże w początkowym okresie jego funkcjonowania zaobserwować można niewielkie zainteresowanie świadczeniami. W latach 2002-2003 wpłynęło 1793 wniosków o przyznanie renty strukturalnej³, z których w 2003 r. świadczenia wypłacono 451 osobom, z kolei w 2004 i 2005 r. – 726 osobom (wyk. 1), a prognozowana liczba beneficjentów wynosiła 8000 świadczeń⁴.

Wykres 1. Liczba wypłaconych przez KRUS rent strukturalnych w latach 2003-2005

Figure 1. Number of structural pensions paid by ASIP in years 2003-2005



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KRUS.

W celu złagodzenia warunków przyznawania rent strukturalnych, a tym samym poprawy struktury agrarnej na obszarach wiejskich od 1 maja 2004 r. wprowadzono ustawę z 28 listopada 2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej⁵. Skrócono zarazem ostateczny termin składania w KRUS wniosków o renty strukturalne na podstawie ustawy z 26 kwietnia 2001 r. Jednakże świadczenia przyznane przez KRUS będą realizowane zgodnie z wcześniej obowiązującymi przepisami, niezależnie od nowych, unijnych rent strukturalnych. Wnioski o przyznanie nowych rent strukturalnych przyjmuje jedynie Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa⁶. Unijne renty strukturalne mają na celu:

- poprawę struktury gospodarstw rolnych i ich produktywności,
- obniżenie średniej wieku osób prowadzących działalność rolniczą (przyspieszenie procesu wymiany pokoleniowej),

³ *Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2004

⁴ M. Ociepla, *Polski system rent strukturalnych*, „Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia” 3(15)2002.

⁵ Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2273.

⁶ www.krus.gov.pl.

- przeznaczenie gruntów rolnych na cele nierolnicze w przypadku, gdy działalność rolnicza na tych użytkach rolnych nie może być prowadzona w zadowalających ekonomicznie warunkach,
- zapewnienie dochodu rolnikom, którzy zrezygnują z prowadzenia działalności rolniczej w wieku przedemerytalnym.

Ponadto 1 sierpnia 2004 r. weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów z 30 kwietnia 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na uzyskanie rent strukturalnych objętej planem rozwoju obszarów wiejskich⁷. Zgodnie z nowymi przepisami, świadczenie przysługuje producentowi rolnemu będącemu osobą fizyczną prowadzącą na własny rachunek działalność rolniczą w gospodarstwie rolnym położonym na terytorium Polski, który wpisany został do ewidencji producentów, stanowiącej część krajowego systemu ewidencji producentów, ewidencji gospodarstw rolnych oraz ewidencji wniosków o przyznanie płatności. Oprócz tego prowadził on działalność rolniczą w gospodarstwie rolnym w okresie co najmniej 10 lat bezpośrednio poprzedzających złożenie wniosku o rentę i przez okres co najmniej 5 lat podlegał ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu, a także nie posiada zaległości z tytułu opłacania składek na ubezpieczenie społeczne. Ponadto zaprzestał prowadzenia działalności rolniczej. Dodatkowo rozporządzenie wprowadza zmiany w zasadach uzyskania prawa do renty strukturalnej, a mianowicie: obniżono oraz ujednolicono granicę wieku osób mogących ubiegać się o rentę z 55 lat dla kobiet i 60 lat dla mężczyzn na 55 lat zarówno dla kobiet, jak i mężczyzn. Zmniejszono również powierzchnię przekazanych użytków rolnych z 3 ha na 1 ha.

Jednocześnie zgodnie z obowiązującymi przepisami przedłużono okres wypłaty świadczenia, a także zwiększono jego wysokość. Obecnie świadczenie przyznaje się na okres 10 lat, a minimalna wysokość renty strukturalnej stanowi 210% kwoty najniższej emerytury i może ulec zwiększeniu:

- o 50% kwoty najniższej emerytury za przekazanie gospodarstwa rolnego o powierzchni co najmniej 3 ha użytków rolnych – w przypadku przeniesienia własności użytków rolnych wchodzących w skład gospodarstwa rolnego,
- po 3% kwoty najniższej emerytury za każdy przekazany na własność hektar użytków rolnych przekazywanego gospodarstwa powyżej 3 ha użytków rolnych na powiększenie innego gospodarstwa rolnego i dodatkowo po 3% kwoty najniższej emerytury za każdy tak przekazany pełny hektar użytków rolnych, jeżeli przekazanie nastąpiło na rzecz rolnika będącego w wieku poniżej 40 lat, ale nie więcej niż za 20 ha użytków rolnych powyżej 3 ha tych użytków.

Jeżeli rolnik pozostaje w związku małżeńskim, a warunki do ubiegania się o przyznanie renty strukturalnej spełniają oboje małżonkowie, świadczenie przyznaje się jednemu z nich. Jednakże jego wysokość zwiększa się o 60% kwoty najniższej emerytury, jeżeli spełnione są określone warunki:

⁷ Dz. U. z 2004 r. Nr 114, poz. 1191 z późn. zm.

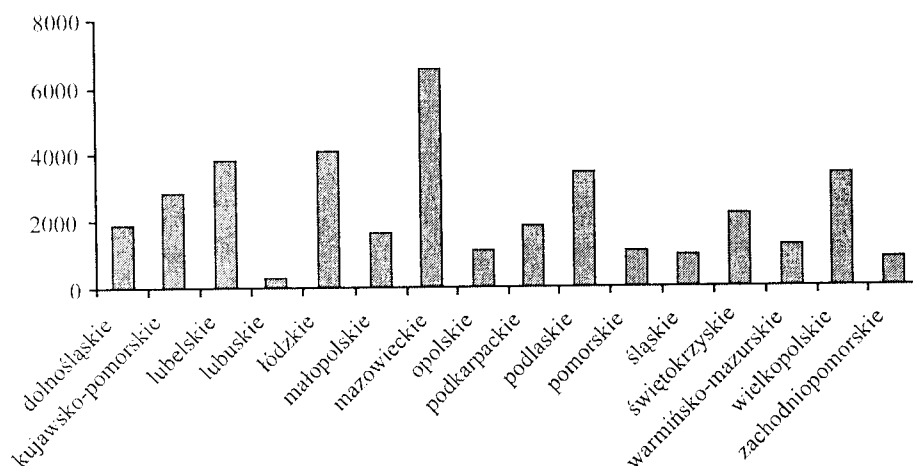
– po pierwsze, przekazane gospodarstwo rolne stanowiło źródło utrzymania dla obojga małżonków oraz w dniu przekazania gospodarstwa rolnego spełniają oni te warunki,

– po drugie, małżonek wnioskodawcy nie ma własnych źródeł dochodu z tytułu zatrudnienia lub innej pracy zarobkowej podlegającej obowiązkowi ubezpieczenia społecznego, z wyjątkiem prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej, i nie ma ustalonego prawa do emerytury albo renty z ubezpieczenia społecznego lub zaopatrzenia emerytalnego. Jednak łączna wysokość renty strukturalnej nie może być wyższa niż 440 % kwoty najniższej emerytury.

W przypadku gdy uprawniony do renty strukturalnej w trakcie jej pobierania nabędzie prawo do emerytury z ubezpieczenia społecznego, zaopatrzenia emerytalnego bądź ubezpieczenia społecznego rolników, rentę strukturalną zmniejsza się o kwotę tej emerytury.

Wykres 2. Liczba wydanych decyzji przyznających rentę strukturalną w okresie 1.08.2004-31.05.2006 r.

Figure 2. The number of issued decisions admitting structural pension in the period 1.08.2004-31.05.2006



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Zmiana warunków przyznawania rent strukturalnych miała istotny wpływ na wzrost liczby osób korzystających z tego świadczenia. Od początku działania systemu rent strukturalnych ARiMR wydała 37 588 decyzji przydzielających pomoc oraz zrealizowała płatności na łączną kwotę 674 966 160,75 zł⁸. Ponadto w okresie od 1 sierpnia 2004 r. do 31 maja 2006 r. zostało rozpatrzonych 48 859 wniosków złożonych przez rolników. Wynika stąd, że ok. 77% rolników ubiegających się o pomoc otrzymało świadczenia. Jednocześnie należy podkreślić, że

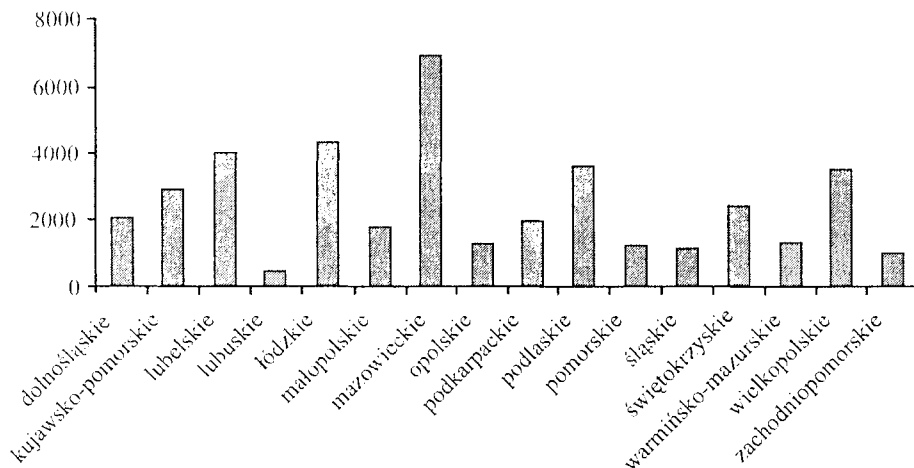
⁸ System Informacji Zarządczej ARiMR, 2006, www.arimr.gov.pl.

w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006 na finansowanie rent strukturalnych przewiduje się kwotę 640,5 mln euro, z której 80% to środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej, a 20% – wkład Polski. Ponadto szacuje się, że z tego świadczenia skorzysta 55 tys. beneficjentów⁹.

Z analizy danych dotyczących systemu rent strukturalnych w okresie od 1 sierpnia 2004 r. do 31 maja 2006 r. wynika, że największą liczbą beneficjentów (6523 decyzje) oraz przekazanych gospodarstw (6902) wyróżnia się województwo mazowieckie (wyk. 3 i 4).

Wykres 3. Liczba przekazanych gospodarstw w okresie 1.08.2004-2.06.2006 r.

Figure 3. The number of the farms passed on in the period 1.08.2004-2.06.2006



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Systemu Informacji Zarządczej ARiMR.

Region ten charakteryzuje się zarówno znaczną ilością użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych (w 2002 r. – 356 532¹⁰), jak i największą przeciętną liczbą osób objętych ubezpieczeniem społecznym w KRUS (w 2003 r. – 227 904¹¹). Natomiast najmniej beneficjentów oraz przekazanych gospodarstw odnotowano w województwie lubuskim (375 decyzji, 400 przekazanych gospodarstw), w którym występuje najmniejsza liczba użytkowników indywidualnych gospodarstw rolnych (w 2002 r. – 53 335¹²) oraz osób objętych ubezpieczeniem społecznym (w 2003 r. – 19 905¹³).

⁹ www.zgwrp.org.pl/uefundusze.

¹⁰ Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. Powszechny Spis Rolny 2002. Ludność i gospodarstwa domowe związane z rolnictwem, cz. I: Ludność, GUS, Warszawa 2003.

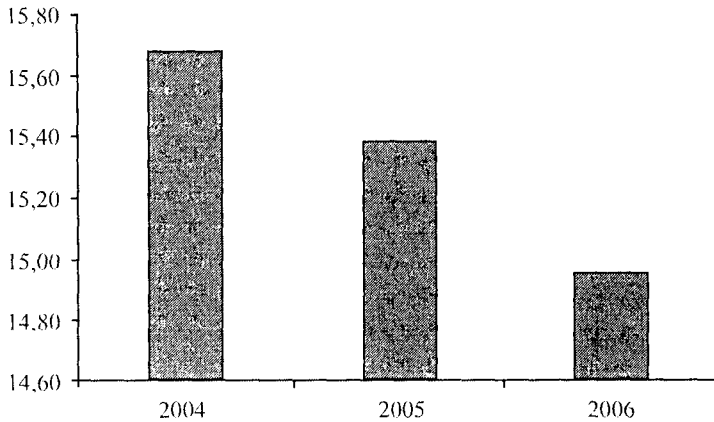
¹¹ K. Daszewski, Dokumentacja i statystyka, „Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia” 2(22)2004.

¹² Ibidem.

¹³ Ibidem.

Wykres 4. Wydatki budżetu państwa na KRUS w latach 2004-2006 (w mln)

Figure 4. The state budget expenditures on ASIP in years 2004-2006 (in mln)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw budżetowych na lata 2004, 2005, 2006.

Warto dodać, że podobna zależność występuje również w przypadku wypłaty świadczeń na podstawie ustawy z 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie, a mianowicie największą liczbą wypłacanych rent strukturalnych wyróżnia się województwo mazowieckie (w latach 2003-2005 – 270 rent), a najmniejszą – małopolskie (5 rent) i lubuskie (11 rent). Można zatem stwierdzić, że czynniki społeczno-demograficzne poszczególnych regionów mają istotny wpływ na liczbę świadczeniobiorców oraz przekazanych gospodarstw.

Do rezygnacji rolników ze składania wniosków o przyznanie renty strukturalnej przyczynia się fakt, że prawo do tego świadczenia nie przysługuje domownikom rolnika, którzy podlegają ubezpieczeniu społecznemu rolników. Jeżeli rolnikowi zostanie przyznana renta strukturalna, to domownicy, którzy nie spełniają warunków do uzyskania świadczeń emerytalno-rentowych, tracą ubezpieczenie społeczne u tego rolnika.

Czynnikiem zachęcającym do skorzystania z programu rent strukturalnych jest wysokość świadczeń, która w znacznym stopniu przewyższa emeryturę podstawową (2005 r. – 562,58 zł, 2006 r. – 597,46¹⁴). Minimalna wysokość renty strukturalnej w 2005 r. wynosi 1181,42 zł, natomiast w 2006 r. nieco wzrosła, sięgając poziomu 1254,66 zł i jest wyższa od emerytury podstawowej w granicach od 618,84 zł do 657,20 zł. Jednakże osoba (rolnik i jego małżonek) pobierająca świadczenie zobowiązana jest do opłacania składek na ubezpieczenie emerytalno-rentowe. Wobec tego obniża to w niewielkim stopniu wysokość pobieranej renty (ok. 59 zł miesięcznie).

Na zwiększenie liczby beneficjentów wpływ ma sposób postępowania dotyczący rolników pozostających w związku małżeńskim. W przypadku gdy rolnik

¹⁴ www.wskazniki.pl.

nie spełnia warunków do uzyskania renty strukturalnej bądź nie wnioskuje o nią, to świadczenie może zostać przyznane jego małżonkowi, pod warunkiem że spełnia on wszystkie warunki przewidziane w rozporządzeniu.

Ponadto rozszerzeniu uległ krąg podmiotów mogących przejąć gospodarstwo rolne. W świetle przepisów rozporządzenia Rady Ministrów z 30 kwietnia 2004 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na uzyskanie rent strukturalnych objętej planem rozwoju obszarów wiejskich umowa przekazania gospodarstwa rolnego lub użytków rolnych wchodzących w jego skład może być zawarta z:

1. osobą fizyczną, która spełnia łącznie następujące warunki:
 - nie ma ustalonego prawa do emerytury lub renty z ubezpieczenia społecznego lub zaopatrzenia emerytalnego,
 - jest rolnikiem młodszym niż rolnik przekazujący gospodarstwo rolne lub następca,
 - posiada kwalifikacje zawodowe przydatne do prowadzenia działalności rolniczej,
 - zobowiąże się do prowadzenia działalności rolniczej na przejętych użytkach rolnych przez okres co najmniej 5 lat,
2. osobą prawną lub jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej:
 - w przypadku, gdy działalność rolnicza należy do zakresu jej działania,
 - na cele ochrony przyrody, w szczególności na tworzenie lub powiększanie parków narodowych lub rezerwatów przyrody,
3. osobą fizyczną, osobą prawną, jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej, z przeznaczeniem na zalesienia, jeżeli użytki te zostały przeznaczone do zalesienia w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego¹⁵.

Ponadto nowe unijne renty strukturalne znacznie przyczyniły się do zmniejszenia wydatków państwa na KRUS, ponieważ są one w dużej części finansowane ze środków Unii Europejskiej. Z przeprowadzonej analizy wydatków państwa wynika, iż w porównaniu z 2004 r. w latach 2005-2006 zmniejszono planowane wydatki na KRUS (w 2005 o 1,9%, w 2006 r. o 4,5%). Na powyższą sytuację z pewnością wpłynęły przewidywania Rządu dotyczące zwiększenia zainteresowania rolników nowymi rentami strukturalnymi (wyk. 4).

Jednocześnie należy podkreślić, że część osób, które nie spełniają warunków do uzyskania renty strukturalnej ubiega się o przyznanie wcześniejszej emerytury unormowanej przepisami ustawy z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników¹⁶. Świadczenie to przyczynia się również do poprawy struktury agrarnej oraz zapewnienia dochodu starszym rolnikom, którzy zaprzestaną prowadzenia działalności rolniczej.

¹⁵ Dz. U. Nr 114, poz. 1191.

¹⁶ Dz. U. z 1998 r. Nr 7, poz. 25.

Podsumowanie

Summary

W latach 2002-2003 można było zaobserwować małe zainteresowanie rentami strukturalnymi. Z pewnością miało na to wpływ wiele czynników, w szczególności ograniczony dostęp do programu rent strukturalnych, niski poziom świadczeń oraz zwiększone zainteresowanie rolników przyszłymi dopłatami bezpośrednimi i innymi środkami w ramach wspólnej polityki rolnej. Jednakże począwszy od sierpnia 2004 r., zwiększyła się liczba osób korzystających z przedmiotowych świadczeń oraz całkowita powierzchnia przekazanych użytków rolnych. Analizując dane dotyczące liczby unijnych rent strukturalnych, można stwierdzić, że renty strukturalne przyczyniają się do wzrostu konkurencyjności i rentowności rolnictwa poprzez poprawę struktury obszarowej gospodarstw. Ponadto mają one wpływ na wzrost dochodów ludności wiejskiej, ponieważ zapewniają świadczenia starszym rolnikom, którzy zrezygnowali z prowadzenia działalności rolniczej, oraz umożliwiają młodym rolnikom uzyskiwanie dochodów z działalności rolniczej. Przyczyniają się też do zmniejszenia wydatków państwa na świadczenia długoterminowe wypłacane przez KRUS.

Literatura

Bibliography

- Daszewski K., *Dokumentacja i statystyka*, „Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia” 2(22)/2004.
- Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. *Powszechny Spis Rolny 2002: Ludność i gospodarstwa domowe związane z rolnictwem*, cz. I: *Ludność*, GUS, Warszawa 2003.
- Ociepla M., *Polski system rent strukturalnych*, „Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia” 3(15)/2002.
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004-2006*, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2004.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 30.04.2004 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na uzyskanie rent strukturalnych objętej planem rozwoju obszarów wiejskich, Dz. U. z 2004 r. Nr 114, poz. 1191.
- Rozporządzenie Rady WE nr 1257/1999 z 17.05.1999 r. w sprawie wsparcia rozwoju wsi przez Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EAGGF), zmieniające i uchylające niektóre rozporządzenia, Dz. U. WE nr L 160/80, 26/06/1999.
- System Informacji Zarządczej ARiMR, Informacja o realizacji Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich – stan na dzień 30.06.2006 r., sporządzono w dniu 4.07.2006 r.
- Ustawa budżetowa na rok 2004 z 23.01.2004 r., Dz. U. Nr 17, poz. 167.
- Ustawa budżetowa na rok 2005 z 22.12.2004 r., Dz. U. Nr 278, poz. 2755.
- Ustawa budżetowa na rok 2006 z 17.02.2006 r., Dz. U. Nr 35, poz. 244.
- Ustawa z 20.12.1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz. U. z 1998 r. Nr 7, poz. 25.

Ustawa z 26.04.2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie, Dz. U. z 2001 r. Nr 52, poz. 539.

Ustawa z 28.11.2003 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, Dz. U. z 2003 r. Nr 229, poz. 2273.

www.arimr.gov.pl.

www.krus.gov.pl.

www.wskażniki.pl.

www.zgwrp.org.pl/uefundusze.

Funkcjonowanie programu rent strukturalnych

Streszczenie

Polskie rolnictwo charakteryzuje się nadmiarem siły roboczej i rozdrobnioną strukturą agrarną gospodarstw rolnych. W celu zapobiegania tym zjawiskom Polska w ramach prowadzonej w Unii Europejskiej wspólnej polityki rolnej podjęła działania w zakresie restrukturyzacji i modernizacji sektora żywnościowego oraz rozwoju obszarów wiejskich, wykorzystując do tego m.in. renty strukturalne. W początkowym okresie zaobserwować można było małe zainteresowanie tymi świadczeniami. Było to spowodowane zarówno ograniczonymi kryteriami dostępu do programu rent strukturalnych, jak i zwiększonym zainteresowaniem rolników przyszłymi dopłatami bezpośrednimi oraz innymi środkami w ramach wspólnej polityki rolnej. Jednakże stopniowo liczba osób korzystających z programu rent strukturalnych wzrasta. Świadczenia te przyczyniają się do wzrostu dochodów ludności wiejskiej, a także zmniejszają wydatki budżetu państwa na świadczenia długoterminowe wypłacane przez KRUS. Jednocześnie zachęcają rolników w wieku przedemerytalnym do zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej i przekazania użytków rolnych osobom młodym.

Functioning of structural pensions programme

Summary

The main features of Polish agriculture are the surplus of labour and agrarian structure characterised by rather small farms. To prevent from these occurrences, in frames of Common Agricultural Policy conducts in the European Union, Poland has undertaken the activities in the area of restructuring and modernizing the agri-food sector as well as rural areas development adapting, among others, structural pensions. In the initial period one can observe small interest in these benefits. It was caused both by limited access criteria to structural pensions programme and increased farmers interest in future direct and other CAP payments. However the number of beneficiaries of the programme gradually increases. Those benefits cause the rural population incomes growth as well as the decrease of budgetary expenditures paid by ASIP. Simultaneously they stimulate the farmers of prepensionable age to stop the agricultural activity and passing the cropland on to young people.

ANNA MAJCHRZAK

Dochody gmin województwa wielkopolskiego i Polski w latach 2002-2004

Communities revenues of Wielkopolska voivodeship and Poland in 2002-2004

Wstęp Introduction

Wraz z pogłębianiem się procesu decentralizacji finansów publicznych wzrasta znaczenie finansów jednostek samorządu terytorialnego, w tym finansów gmin. Dochody gmin stanowią podstawowy element dochodów samorządowych. Ich udział w dochodach jednostek samorządu terytorialnego wyniósł w 2004 r. 44,1%¹. Na dochody gmin składają się dochody własne oraz dochody obce: subwencja ogólna i dotacje celowe. Struktura dochodów gminy wpływa na jej samodzielność finansową – zarówno dochodową, jak i wydatkową. W tej kwestii największe znaczenie przywiązuje się do dochodów własnych, które są w dużej mierze uzależnione od stopnia zagospodarowania terenu. W Polsce w tym zakresie występuje duże zróżnicowanie, stąd gminy miejskie, miejsko-wiejskie i wiejskie cechuje odmienna struktura finansowania lokalnego budżetu.

Celem pracy jest dokonanie porównania sytuacji dochodowej gmin województwa wielkopolskiego i Polski według podziału administracyjnego na gminy miejskie, miejsko-wiejskie i wiejskie w latach 2002-2004.

¹ Udział pozostałych stopni samorządu terytorialnego w ogólnej kwocie dochodów budżetowych jednostek samorządu terytorialnego w 2004 r. kształtował się następująco: m. st. Warszawa – 6,5%, miasta na prawach powiatu – 28,2%, powiaty – 13,6% oraz województwa – 7,6%; *Sprawozdanie Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2004 roku*, s. 143

Materiały i metodyka badań ***Materials and methods***

W pracy wykorzystano sprawozdania Krajowej Rady Regionalnych Izb Ob-
rachunkowych z lat 2001-2004 oraz dane statystyczne Głównego Urzędu Staty-
stycznego z lat 2003-2005. Dane te posłużyły do przeprowadzenia analizy wiel-
kości, struktury i dynamiki dochodów gmin. Wielkość dochodów dla celów po-
równawczych przedstawiono w przeliczeniu na 1 mieszkańca oraz na 1 gminę.
W strukturze wyodrębniono trzy źródła dochodów, które wymienia ustawa z 13
listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego: dochody włas-
ne, subwencję ogólną i dotacje celowe². Ponadto dokonano oceny samodzielno-
ści finansowej dochodowej i wydatkowej gmin. Samodzielność dochodowa oz-
nacza samodzielność organów gminy w stanowieniu źródeł dochodów, natomiast
wydatkowa wiąże się ze swobodą ich rozdysponowania. Przy ocenie samodziel-
ności finansowej wykorzystano następujące wskaźniki:

- samodzielności finansowej dochodowej,

$$WSFD = \frac{DW - DU}{DO} \cdot 100,$$

- samodzielności finansowej wydatkowej I stopnia,

$$WSFW_I = \frac{DW}{DO} \cdot 100,$$

- samodzielności finansowej wydatkowej II stopnia,

$$WSFW_{II} = \frac{DW + SO}{DO} \cdot 100,$$

gdzie:

DW – dochody własne,

DU – udział w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa,

SO – subwencja ogólna,

DO – dochody ogółem.

Wskaźnik samodzielności finansowej dochodowej informuje o możliwościach
kreowania dochodów, co do których gmina posiada pełne władztwo³. Im wyższa
jest jego wartość, tym mniejsze jest uzależnienie danej jednostki samorządowej od
dochodów obcych i tym większa swoboda w kształtowaniu wydatków.

² Pozostałe dochody, tj. środki na dofinansowanie zadań własnych pozyskane z innych źródeł,
wliczone zostały do dochodów własnych.

³ Dochody własne są tu rozumiane jako dochody, na które gmina może wpływać poprzez kształ-
towanie ich konstrukcji prawnej, dlatego udziały w dochodach budżetu państwa zostały pominięte.
Zob. M. Komarnicka, *Dochody własne samorządów lokalnych*, w: E. Denek (red.), *Ekonomiczno-fi-
nansowe uwarunkowania samorządu lokalnego*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu” 203/1992, ss.
109-114.

Wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej I stopnia informuje o zakresie, w jakim gmina może decydować o przeznaczeniu swoich dochodów własnych. Natomiast wskaźnik II stopnia uwzględnia wszystkie środki, co do których dana jednostka samorządowa posiada pełną swobodę decyzyjną. Miara ta uwzględnia subwencję ogólną, ponieważ to rada gminy decyduje, na co zostaną przeznaczone środki pochodzące z tego źródła. Im wyższe są wartości tych wskaźników, tym większa jest samodzielność finansowa gminy⁴.

Dochody gmin

Revenues of communities

Gromadzone zasoby pieniężne wpływają na kondycję finansową gmin, kształtują ich wydatki, warunkując tym samym wykonanie zadań. Wysokość zasobów finansowych społeczności lokalnych powinna być dostosowana do zakresu uprawnień przyznanych im przez Konstytucję lub przez prawo⁵. Wskaźnikiem obrazującym wysokość tych zasobów jest wielkość dochodów przypadająca na 1 mieszkańca (tab. 1).

Tabela 1. Dochody gmin w województwie wielkopolskim i w Polsce w latach 2002-2004 (zł/1mieszkańca)

Table 1. Communities revenues of Wielkopolska voivodeship and Poland in 2002-2004 (PLN per capita)

Gminy	Dochody ogółem			Dochody własne			Subwencja ogólna			Dotacje celowe		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Polska, w tym	1350	1424	1591	625	674	768	557	601	625	168	149	199
miejskie	1309	1399	1562	767	826	962	392	426	404	150	147	196
miejsko- wiejskie	1329	1392	1559	640	681	780	517	559	578	172	153	201
wiejskie	1391	1463	1633	532	581	646	685	736	788	174	147	199
woj. wiel- kopolskie, w tym	1345	1413	1584	638	682	785	561	599	617	146	132	182
miejskie	1286	1332	1492	774	794	927	387	411	389	125	128	176
miejsko- wiejskie	1311	1365	1533	628	666	767	534	572	585	149	127	181
wiejskie	1431	1535	1712	581	650	740	698	741	785	152	144	187

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2002, 2003 i 2004 r.

⁴ M. Dylewski, B. Filipiak, M. Gorzałczyńska-Koczkodaj, *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Municipium S.A., Warszawa 2004, ss. 131-133.

⁵ Art. 9 Europejskiej Karty Samorządu Terytorialnego sporządzonej 15.10.1985 r. w Strasburgu.

W badanych latach w województwie wielkopolskim i w Polsce najwyższe dochody na 1 mieszkańca osiągnęły gminy wiejskie. Nie należy jednak wyciągać pochopnych wniosków, jakoby samorządy te znajdowały się w najlepszej sytuacji finansowej spośród wszystkich kategorii gmin. Należałoby tutaj uwzględnić gęstość zaludnienia, która w gminach o statusie miasta w województwie wielkopolskim w 2004 r. wynosiła 1576 os./km², podczas gdy w gminach wiejskich zaledwie 57 os./km² (w Polsce odpowiednio 1363 os./km² i 54 os./km²)⁶. Stąd wynikają tak wysokie dochody na 1 mieszkańca w gminach wiejskich. Potwierdzeniem tego są dane zawarte w tab. 2, które przedstawiają dochody przypadające na gminę. Wynika z nich, że statystyczna gmina wiejska w województwie wielkopolskim i w Polsce osiągnęła dochody ogółem dwukrotnie niższe niż przeciętna gmina miejsko-wiejska oraz blisko czterokrotnie niższe niż przeciętna gmina miejska.

Tabela 2. Dochody gmin w województwie wielkopolskim i w Polsce w latach 2002-2004 (mln zł/gminę)

Table 2. Communities revenues of Wielkopolska voivodeship and Poland in 2002-2004 (PLN per community)

Gminy	Dochody ogółem			Dochody własne			Subwencja ogólna			Dotacje celowe		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Polska, w tym	14,32	14,94	16,70	6,63	7,07	8,06	5,91	6,31	6,56	1,78	1,56	2,09
miejskie	33,98	35,81	39,89	19,92	21,15	24,56	10,17	10,91	10,31	3,89	3,76	5,01
miejsko-wiejskie	19,70	20,28	22,68	9,48	9,91	11,34	7,67	8,14	8,41	2,55	2,23	2,93
wiejskie	9,41	9,84	11,01	3,60	3,90	4,36	4,63	4,94	5,31	1,18	0,99	1,34
woj. wielkopolskie, w tym	15,39	16,09	18,09	7,30	7,76	8,97	6,42	6,82	7,04	1,67	1,51	2,08
miejskie	36,90	37,64	42,17	22,21	22,43	26,21	11,10	11,61	10,98	3,59	3,61	4,98
miejsko-wiejskie	18,92	19,54	22,03	9,07	9,53	11,02	7,70	8,20	8,41	2,14	1,82	2,60
wiejskie	9,92	10,67	11,98	4,03	4,52	5,18	4,84	5,15	5,49	1,05	1,00	1,31

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Województwo wielkopolskie. Podregiony – powiaty – gminy 2005*, GUS; *Województwo wielkopolskie. Podregiony – powiaty – gminy 2004*, GUS; *Ważniejsze dane o podregionach, powiatach i gminach województwa wielkopolskiego 2003*, GUS; *Budżety jednostek samorządu terytorialnego w latach 2001-2004*, GUS; www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/finanse_pod_gosp/budzety_jednostek/index.htm.

Dysproporcja w dochodach ogółem na 1 mieszkańca wystąpiła również w zakresie kategorii gmin miejskich pomiędzy badanym województwem a Polską (tab. 1). Wielkopolskie gminy o statusie miasta osiągnęły w ostatnim badanym

⁶ Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2004 r., GUS, www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/ludnosc/powierz_teryt/2004/przedmowa.doc (22.06.2006).

roku dochody o 70 zł niższe niż odpowiednio gminy w kraju. Szukając przyczyny tej sytuacji, należałoby ponownie spojrzeć na gęstość zaludnienia, która jest większa w gminach miejskich w badanym województwie o ponad 200 os./km² niż w Polsce⁷. Uzasadnienie to wydają się także potwierdzać dane z tab. 2, z których wynika, że przeciętna wielkopolska gmina miejska w 2004 r. zgromadziła dochody o blisko 2,3 mln zł wyższe niż statystyczna gmina miejska w kraju. Podobna sytuacja wystąpiła też w latach poprzednich.

Warto na koniec podkreślić występujący w analizowanym okresie wzrost dochodów ogółem oraz dochodów własnych przypadających na 1 mieszkańca oraz na 1 gminę w każdej kategorii gmin zarówno województwa wielkopolskiego, jak i Polski (tab. 1 i 2).

Struktura dochodów gmin

Structure of communities revenues

Obowiązująca ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego z 13 listopada 2003 r. wymienia następujące źródła dochodów gmin: dochody własne, subwencję ogólną oraz dotacje celowe⁸. Dochody własne pochodzą głównie z różnego rodzaju podatków i opłat⁹. W analizowanych latach największy udział dochodów własnych w dochodach ogółem, zarówno na obszarze województwa wielkopolskiego, jak i całej Polski, cechował gminy miejskie, a najniższy – gminy wiejskie (tab. 3). W okresie tym wielkopolskie gminy miejskie oraz gminy miejsko-wiejskie uzyskały zbliżony poziom dochodów własnych w dochodach ogółem do odpowiednich gmin w Polsce. Gminy wiejskie natomiast wykazały się wyższym udziałem środków własnych w stosunku do tej kategorii gmin w kraju (o 3,6% w 2004 r.).

W gminach wiejskich największą rolę w pozyskiwaniu środków finansowych odgrywała subwencja ogólna¹⁰. Wynikało to bowiem z niższych dochodów podatkowych¹¹ osiąganych przez samorządy wiejskie i miało przełożenie na wyższy

⁷ Ibidem.

⁸ Poza nimi ustawodawca wymienia jeszcze środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej oraz inne środki określone w odrębnych przepisach. E. Ruśkowski, *Finanse lokalne w dobie akcesji*, Wydawnictwo ABC, Warszawa 2004, s. 175.

⁹ Nowym źródłem, które wprowadziła obowiązująca ustawa jest 5-procentowy udział w dochodach uzyskiwanych na rzecz budżetu państwa w związku z realizacją zadań z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych ustawami.

¹⁰ Subwencja ogólna składa się z następujących części: wyrównawczej – ukierunkowanej na wyrównywanie różnic dochodowych istniejących między gminami, a także ochronę jednostek najsłabszych ekonomicznie; równoważącej – mającej na celu uzupełnienie dochodów gmin w związku ze zmianami w systemie finansowania zadań; oświatowej – przeznaczonej na realizację zadań oświatowych gminy; E. Ruśkowski, *Finanse lokalne...*, ss. 204-206.

¹¹ Przez dochody podatkowe rozumie się dochody z tytułu podatku od nieruchomości, podatku rolno i leśnego, podatku od środków transportowych, podatku od czynności cywilnoprawnych, po-

poziom otrzymywanej subwencji ogólnej (tab. 3). Należy jednak zwrócić uwagę, że jej udział w dochodach ogółem malał z roku na rok we wszystkich kategoriach gmin. Przesłanką tych zmian są przeobrażenia systemu finansowania jednostek samorządu terytorialnego, których celem jest zwiększenie ich samodzielności finansowej poprzez wzrost udziału dochodów własnych kosztem dwóch pozostałych źródeł dochodów. Choć widoczny jest systematyczny spadek udziału subwencji ogólnej w dochodach ogółem, to nie można tego stwierdzić w przypadku dotacji celowych¹². Ich udział w dochodach ogółem, kształtujący się podobnie w poszczególnych kategoriach gmin, wzrósł w ostatnim badanym roku o blisko 2 punkty procentowe (w województwie wielkopolskim i w Polsce).

Tabela 3. Struktura dochodów gmin w województwie wielkopolskim i w Polsce w latach 2002-2004 (%)

Table 3. Structure of communities revenues of Wielkopolska voivodeship and Poland in 2002-2004 (%)

Gminy	Dochody własne			Subwencja ogólna			Dotacje celowe		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Polska,									
w tym	46,3	47,3	48,3	41,3	42,2	39,3	12,4	10,5	12,5
miejskie	58,6	59,0	61,6	29,9	30,5	25,9	11,5	10,5	12,5
miejsko- -wiejskie	48,2	48,9	50,0	38,9	40,2	37,1	12,9	11,0	12,9
wiejskie	38,2	39,7	39,6	49,2	50,3	48,3	12,5	10,0	12,2
woj. wielko- polskie,									
w tym	47,4	48,3	49,6	41,7	42,4	39,0	10,9	9,3	11,5
miejskie	60,2	59,6	62,1	30,1	30,9	26,1	9,7	9,6	11,8
miejsko- -wiejskie	47,9	48,8	50,0	40,7	41,9	38,2	11,4	9,3	11,8
wiejskie	40,6	42,3	43,2	48,8	48,3	45,9	10,6	9,4	10,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2002, 2003 i 2004 r.

Dynamika dochodów gmin

Trends of communities revenues

W badanych latach, w stosunku do 2001 r., dochody ogółem gmin zarówno w województwie wielkopolskim, jak i w Polsce cechowała ciągła tendencja wzrostowa (tab. 4). W kolejnych latach analizowanego okresu dochody budżetowe

datku od osób fizycznych (karta podatkowa), wpływów z opłaty skarbowej i eksploatacyjnej, udziału we wpływach z podatku dochodowego do osób fizycznych i prawnych.

¹² Dotacje celowe cechuje uznaniowość powiązana ze skonkretyzowanym celem oraz obowiązek zwrotu kwot niewykorzystanych bądź też wykorzystanych niezgodnie z celem. E. Ruśkowski, *Finanse lokalne...*, s. 210.

gmin wzrosły średnio o blisko 7, 13 i 26%. Tego typu tendencja wzrostowa wystąpiła również w przypadku dochodów własnych. W województwie wielkopolskim środki z tego tytułu najbardziej wzrosły w gminach wiejskich. Samorządy te cechowały się również najwyższą dynamiką subwencji ogólnej (w 2004 r. w stosunku do 2001 r. wzrost o blisko 27%).

W ostatnim badanym roku, w województwie wielkopolskim i w Polsce, dynamika dochodów własnych przekroczyła dynamikę subwencji ogólnej. Miało to związek z podwyższeniem udziałów w dochodach budżetu państwa jednego z podstawowych składników tworzących dochody własne gmin. W 2004 r. udział w podatku dochodowym od osób fizycznych zwiększono do poziomu 35,72% (z 27,6% w 2003 r.), natomiast udział w podatku dochodowym od osób prawnych do 6,71% (z 5% w 2003 r.)¹³. W przeliczeniu na 1 mieszkańca wpływy z tytułu udziału w dochodach budżetu państwa wzrosły w 2004 r. w stosunku do roku poprzedniego w Polsce o 38,9%, podczas gdy w województwie wielkopolskim średnio o 41,5%¹⁴.

Tabela 4. Dynamika dochodów gmin w województwie wielkopolskim i w Polsce w latach 2002-2004 (2001 = 100)

Table 4. Trends of communities revenues of Wielkopolska voivodeship and Poland in 2002-2004 (2001 = 100)

Gminy	Dochody ogółem			Dochody własne			Subwencja ogólna			Dotacje celowe		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Polska, w tym	107,4	113,3	126,6	104,2	112,3	128,0	109,4	118,1	122,8	113,5	100,7	134,5
miejskie	104,2	111,4	124,4	103,4	111,3	129,6	104,3	113,3	107,4	108,7	106,5	142,0
miejsko- wiejskie	106,5	111,5	124,9	103,7	110,4	126,4	107,9	116,7	120,7	113,2	100,7	132,2
wiejskie	109,9	115,6	129,0	105,3	115,0	127,9	112,1	120,5	129,0	116,0	98,0	132,7
woj. wiel- kopolskie, w tym	107,3	112,8	126,4	104,4	111,6	128,5	108,5	115,9	119,3	116,8	105,6	145,6
miejskie	106,8	110,6	123,9	107,9	110,7	129,3	104,0	110,5	104,6	108,7	111,3	153,0
miejsko- wiejskie	106,2	110,6	124,2	103,6	109,9	126,6	106,4	113,9	116,5	118,3	100,8	143,7
wiejskie	109,2	117,2	130,7	103,4	115,7	131,7	112,8	119,7	126,8	117,8	111,6	145,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2002, 2003 i 2004 r.

Podobnie jak dochody własne, również dotacje celowe cechował gwałtowny wzrost w 2004 r. Wynikał on z przekazania gminom nowych zadań, m.in.: wypłaty świadczeń rodzinnych i pielęgnacyjnych¹⁵, przeprowadzenia wyborów do

¹³ Ibidem, ss. 176-177.

¹⁴ Obliczenia własne na podstawie sprawozdań Krajowej Rady RIO z lat 2001, 2002, 2003 i 2004.

¹⁵ Obowiązek ten spoczywa na gminach od maja 2004 r.; *Sprawozdanie Krajowej Rady...*, s. 140.

Parlamentu Europejskiego, świadczenia pomocy materialnej dla uczniów, realizacji zadań w dziedzinie kultury objętych mecenatem państwa oraz oświetlenia ulic¹⁶. Dynamika dotacji była także zróżnicowana według poszczególnych kategorii gmin. Najwyższy wzrost środków pochodzących z tego źródła w ostatnim badanym roku zanotowały gminy miejskie, najniższy zaś gminy miejsko-wiejskie. Warto dodać, że w badanym okresie gminy wielkopolskie cechowała wyższa dynamika dotacji niż gminy w Polsce (w 2004 r. o ponad 10%).

Ocena samodzielności finansowej gmin ***Analysis of financial independence of communities***

O zadaniach gmin decyduje nie tylko wysokość uzyskiwanych dochodów, ale przede wszystkim możliwość swobodnego decydowania o wydatkach¹⁷. Jest to samodzielność wydatkowa. Obok niej występuje również samodzielność dochodowa, która oznacza samodzielność organów jednostki samorządowej w stanowieniu źródeł dochodów lokalnego budżetu¹⁸.

Tabela 5. Wskaźniki samodzielności finansowej według kategorii gmin w województwie wielkopolskim i w Polsce w latach 2002-2004 (%)

Table 5. Rates of financial independence according to category of commune in Wielkopolska voivodeship and Poland in 2002-2004

Gminy	Wskaźniki samodzielności finansowej								
	dochodowej			wydatkowej I stopnia			wydatkowej II stopnia		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Polska,									
w tym	34,44	35,60	33,69	46,30	47,33	48,27	87,56	89,54	87,55
miejskie	40,18	41,10	39,31	58,59	59,04	61,59	88,54	89,49	87,45
miejsko- -wiejskie	35,67	36,57	34,83	48,16	48,92	50,03	87,06	89,08	87,11
wiejskie	30,41	31,78	29,70	38,25	39,71	39,56	87,49	90,02	87,81
woj. wiel- kopolskie,									
w tym	34,80	35,81	33,84	47,43	48,27	49,56	89,14	90,66	88,51
miejskie	40,51	40,09	37,40	60,19	59,61	62,13	90,28	90,47	88,20
miejsko- -wiejskie	35,39	36,26	34,44	47,90	48,79	50,03	88,63	90,70	88,19
wiejskie	31,17	33,22	31,31	40,60	42,35	43,22	89,38	90,62	89,08

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2002, 2003 i 2004 r.

¹⁶ Ibidem, ss. 173-177.

¹⁷ R. Grobelny, *Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego a struktura dochodów i wydatków budżetowych gmin*, w: E. Denek (red.), *Ekonomiczno-finansowe uwarunkowania samorządu lokalnego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1992, s. 54.

¹⁸ M. Dylewski i in., *Analiza finansowa...*, s. 131.

W badanych latach poziom wskaźnika samodzielności finansowej dochodowej (WSFD) był najwyższy w gminach miejskich (tab. 5). Jednostki te miały największą zdolność generowania dochodów własnych, na które samorządy mają pełen wpływ. Najbardziej od sytuacji budżetu państwa uzależnione były natomiast gminy wiejskie. W 2004 r. wartość WSFD w gminach wiejskich była niższa w porównaniu do gmin o statusie miasta o 6 punktów w województwie wielkopolskim i ponad 9 punktów procentowych w Polsce. Warto jednak nadmienić, że w badanym województwie różnica ta stopniowo malała w przeciwieństwie do sytuacji w kraju, gdzie utrzymywała się na w miarę równym poziomie.

Gminy miejskie, podobnie jak w przypadku samodzielności dochodowej, osiągnęły również najwyższy poziom wskaźnika samodzielności finansowej wydatkowej I stopnia (WSFW_I). Samorządy te dysponowały więc znacznie większą swobodą w kształtowaniu wydatków aniżeli pozostałe kategorie gmin. W 2004 r. w wielkopolskich gminach miejskich poziom tego wskaźnika był wyższy o blisko 19 punktów procentowych w odniesieniu do gmin wiejskich. Trzeba jednak dodać, że samorządy wiejskie z badanego województwa osiągnęły w analizowanych latach wyższą wartość omawianego wskaźnika aniżeli odpowiednio samorządy w Polsce.

Biorąc pod uwagę ostatni element oceny – wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej II stopnia (WSFW_{II}) – wszystkie kategorie gmin osiągnęły podobny poziom, co świadczy o dobrze spełnianej jednej z podstawowych funkcji subwencji ogólnej, którą jest wyrównywanie dysproporcji w dochodach gmin.

Podsumowanie

Summary

1. W badanym okresie w województwie wielkopolskim i w Polsce najwyższy poziom dochodów przypadających na 1 gminę cechował samorządy miejskie, najniższy natomiast – samorządy wiejskie.

2. W strukturze dochodów gmin dominowały dochody własne, przy czym ich udział był różny dla poszczególnych kategorii gmin. Najwyższy udział dochodów własnych w dochodach ogółem cechował gminy miejskie, najniższy zaś – gminy wiejskie. Samorządy wiejskie charakteryzował ponadto najwyższy udział subwencji ogólnej. Udział dotacji celowych w dochodach budżetowych ogółem był zaś zbliżony we wszystkich kategoriach gmin.

3. W badanych latach, w stosunku do 2001 r., dochody własne oraz subwencję ogólną cechowała ciągła tendencja wzrostowa w gminach ogółem w województwie wielkopolskim i w Polsce. W 2004 r. wystąpił gwałtowny wzrost środków własnych oraz dotacji celowych. Przyczyną tego był odpowiednio wzrost udziału w dochodach budżetu państwa oraz przydzielenie dodatkowych środków finansowych na realizację nowych zadań przekazanych gminom.

4. Największą samodzielnością finansową dochodową i wydatkową I stopnia w województwie wielkopolskim i w Polsce dysponowały gminy miejskie, najmniejszą zaś – gminy wiejskie. Poziom wskaźnika samodzielności wydatkowej II stopnia nie był mocno zróżnicowany w poszczególnych kategoriach gmin, dzięki roli, jaką spełnia subwencja ogólna w zakresie wyrównywania dysproporcji w dochodach gmin.

Literatura

Bibliography

- Budżety jednostek samorządu terytorialnego w latach 2001-2004*, www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/finanse_pod_gosp/budzety_jednostek/index.htm (25.08.2006).
- Denek E., *Plaszczyzny rozpatrywania samodzielności samorządu terytorialnego*, w: E. Denek (red.), *Samodzielność samorządu terytorialnego w Polsce*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2001.
- Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M., *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*, Municipium S.A., Warszawa 2004.
- Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, sporządzona w Strasburgu 15.10.1985 r., Dz. U. z 1994 r. Nr 124, poz. 607.
- Grobelny R., *Poziom rozwoju społeczno-gospodarczego a struktura dochodów i wydatków budżetowych gmin*, w: E. Denek (red.), *Ekonomiczno-finansowe uwarunkowania samorządu lokalnego*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1992.
- Komarnicka M., *Dochody własne samorządów lokalnych*, w: E. Denek (red.), *Ekonomiczno-finansowe uwarunkowania samorządu lokalnego*, „Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu” z. 203, Poznań 1992.
- Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2004 r., GUS, www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/ludnosc/powierz_teryt/2004/przedmowa.doc (22.06.2006).
- Ruśkowski E., *Finanse lokalne w dobie akcesji*, Wydawnictwo ABC, Warszawa 2004.
- Sprawozdanie Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2004 roku*, www.rio.gov.pl/html/sprawozdania_rio/2004/wstep.html.
- Sprawozdanie Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2003 roku*, www.rio.gov.pl/html/sprawozdania_rio/2003/wstep.html.
- Sprawozdanie Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2002 roku*, www.rio.gov.pl/html/sprawozdania_rio/2002/wstep.html.
- Sprawozdanie Krajowej Rady RIO z działalności Regionalnych Izb Obrachunkowych i wykonania budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego w 2001 roku*, www.rio.gov.pl/html/sprawozdania_rio/2001/wstep.html.
- Ustawa z 13.11.2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz. U. Nr 203, poz. 1966.
- Ważniejsze dane o podregionach, powiatach i gminach województwa wielkopolskiego 2003*, GUS.
- Województwo wielkopolskie. Podregiony – powiaty – gminy 2004*, GUS.
- Województwo wielkopolskie. Podregiony – powiaty – gminy 2005*, GUS.

***Dochody gmin województwa wielkopolskiego i Polski
w latach 2002-2004***

Streszczenie

Artykuł przedstawia porównanie wielkości, struktury i dynamiki dochodów gmin województwa wielkopolskiego i w Polsce w latach 2002-2004. Dokonano również oceny samodzielności finansowej tych jednostek. Analizę przeprowadzono według trzech kategorii gmin: miejskich, miejsko-wiejskich oraz wiejskich. Najwyższym udziałem dochodów własnych cechowały się gminy miejskie, które jednocześnie wykazały się największą samodzielnością finansową. Z kolei gminy wiejskie cechował najniższy udział dochodów własnych i powiązany z tym najwyższy udział subwencji ogólnej. Miało to wpływ na najniższą samodzielność finansową tych jednostek samorządowych.

***Communities revenues of Wielkopolska voivodeship
and Poland in 2002-2004***

Summary

The article presents a comparison of incomes (size, structure and dynamism) of local governments in Wielkopolska voivodeship and in Poland in 2002-2004. An evaluation of the financial independence of those units was conducted. The analysis was carried out according to three categories of local communes: urban, urban-rural and rural. It was found that urban local governments had the highest share of own revenues in total revenues and the highest financial independence. The lowest share of own revenues and the highest contribution of general subsidies was found in budgets of rural units. It had an influence on the lowest financial independence of rural units.

ANNA WITCZAK

***Kształtowanie się dochodów i wydatków
gospodarstw domowych w Polsce
w latach 1994-2004 oraz ich prognoza
na lata 2005-2007***

***The incomes and expenses of polish households in 1994-2004
and their forecasts for period 2005-2007***

***Wstęp
Introduction***

Badania budżetów domowych stanowią podstawowe źródło informacji o kształtowaniu się dochodów i wydatków gospodarstw domowych według poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych. Ponadto na podstawie analizy budżetów domowych można przedstawić poziom, zmiany i strukturę przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków przypadających na 1 osobę w gospodarstwie.

Kategorią ekonomiczną, która charakteryzuje wielkość dochodów gospodarstw domowych jest przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę. Natomiast popyt gospodarstw domowych na towary i usługi konsumpcyjne opisywany jest jako przeciętne miesięczne wydatki gospodarstwa domowego na osobę. Badaniami budżetów domowych objęto 6 podstawowych grup społeczno-ekonomicznych, wyróżnionych według głównego źródła pozyskiwania dochodów. Są to gospodarstwa: pracowników, pracowników użytkujących gospodarstwo rolne, rolników, pracujących na własny rachunek, emerytów i rencistów oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł.

Celem pracy jest analiza dochodów i wydatków gospodarstw domowych ogółem oraz według grup społeczno-ekonomicznych¹ w latach 1994-2004, a następnie sporządzenie prognoz dochodów i wydatków gospodarstw domowych na lata 2005-2007. Materiał badawczy stanowiły dane pochodzące z opracowań GUS „Warunki życia ludności” z lat 1995-2005.

¹ Z uwagi na brak ciągłości danych opisujących dochody i wydatki gospodarstw domowych osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł analizę ograniczono do 5 grup gospodarstw domowych.

Metoda badawcza

Research metod

Analizę zjawisk gospodarczych uwzględniających czynnik czasu można przeprowadzać na podstawie modeli tendencji rozwojowej. W pracy do prognozowania przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków gospodarstw domowych na podstawie szeregów czasowych zastosowano liniowy model tendencji rozwojowej:

$$y = a + bt,$$

gdzie:

y – dochód/wydatek (zmienna objaśniana),

t – czas (zmienna objaśniająca),

a, b – parametry modelu.

Wyboru postaci analitycznej modeli dokonano na podstawie graficznej oceny przebiegu przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków gospodarstw domowych. Uzyskane modele liniowe poddane zostały weryfikacji statystycznej, w której analizowano współczynnik zmienności składnika losowego (v_e), współczynnik determinacji (R^2) oraz istotność parametrów strukturalnych na poziomie istotności $\alpha = 0,05$.

Do oceny trafności prognoz wykorzystano jeden z podstawowych mierników błędów prognoz ex post – średni bezwzględny błąd procentowy²:

$$\acute{S}BBP = \frac{1}{n} \cdot \sum_{t=1}^n \left(\frac{|y_t - \hat{y}_t|}{y_t} \right) \cdot 100\% .$$

Średni bezwzględny błąd procentowy wyraża względne odchylenia prognoz od wartości rzeczywistych, to znaczy w stosunku do wielkości rzeczywistych, zatem określa miarę względnego całkowitego dopasowania.

Wyniki badań empirycznych

Result and discussion

Dochody gospodarstw domowych

Incomes of households

Analiza przeciętnych miesięcznych dochodów gospodarstw domowych w latach 1994-2004 wskazuje na ciągły ich wzrost, zarówno ogółem, jak i w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych (tab. 1, rys. 3). Największy wzrost dochodów – od ok. 20 do 38% – występował do 1997 r. (tab. 2). Wyjątek stano-

² A. Zeliaś, *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.

wiły gospodarstwa domowe rolników, w których dwukrotnie w ciągu badanego okresu nastąpił spadek dochodów w stosunku do roku poprzedniego (tab. 1 i 2, rys. 1).

Tabela 1. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych (zł)

Table 1. The average month disposable income per capita in households according to social and economic groups (zł)

Lata	Dochody gospodarstw domowych					
	ogółem	pracowników	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
1994	230,93	234,69	194,56	205,18	297,69	245,86
1995	300,56	301,26	260,80	282,35	386,13	319,68
1996	383,43	395,25	321,40	343,16	487,81	402,37
1997	473,79	486,41	397,74	439,28	618,39	494,62
1998	522,93	546,35	419,36	406,78	655,11	552,96
1999	560,43	592,33	438,37	411,37	716,01	596,49
2000	610,51	657,27	483,58	455,99	794,67	617,27
2001	644,48	683,07	509,73	497,54	808,22	673,89
2002	664,21	698,09	511,12	571,83	843,24	699,02
2003	680,50	729,87	521,28	474,31	860,20	720,00
2004	735,40	782,26	542,27	541,00	935,12	779,22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności w 1994-2004 roku (1995-2005)*, GUS, Warszawa 2005.

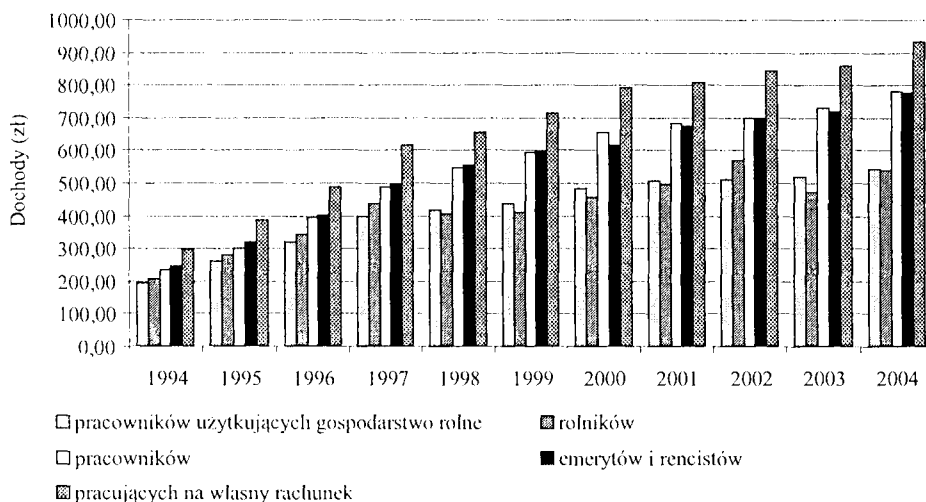
Był to 1998 r. (spadek dochodów o 7,4% w stosunku do 1997 r.) i 2003 r. (spadek o 17,05% w stosunku do 2002 r.) (tab. 2). Obniżenie realnej wartości dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych rolników było konsekwencją spadku dochodu, jaki gospodarstwa te uzyskiwały z pracy w użytkowanym gospodarstwie rolnym³.

W zależności od wielkości miesięcznego dochodu rozporządzalnego przypadającego na 1 osobę można wskazać 3 wyraźne grupy różniące się poziomem dochodów. Pierwszą grupę stanowią gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek, które w badanym okresie (1994-2004) charakteryzowały się najwyższymi dochodami (od 297,67 zł w 1994 r. do 935,12 zł w 2004 r.) (tab. 1, rys. 1). Wielkości te były średnio większe od dochodów gospodarstw domowych ogółem o ok. 27%.

³ M. Jerzak, *Kształtowanie się dochodów gospodarstw domowych w Polsce w latach 1993-2001*, „Bank i Kredyt” październik 2003, ss. 67-72.

Rysunek 1. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych

Figure 1. The average month disposable income per capita in households according to social and economic groups



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Druga grupa to gospodarstwa pracowników oraz emerytów i rencistów. Ich przeciętny miesięczny dochód w nich wahał się od 234,69 zł w 1994 r. do 782,26 zł w 2004 r. (gospodarstwa domowe pracowników) oraz od 245,86 zł w 1994 r. do 779,22 zł w 2004 r. (gospodarstwa domowe emerytów i rencistów) (tab. 1, rys. 1). Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w tych grupach gospodarstw był wyższy od dochodu w gospodarstwach ogółem o ok. 5%.

Trzecią grupę stanowią gospodarstwa domowe rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. Ich przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę był mniejszy od dochodów w gospodarstwach ogółem o ok. 19%. Przeciętny miesięczny dochód w gospodarstwach rolników kształtował się na poziomie od 205,18 zł w 1994 r. do 541,00 zł w 2004 r., a w gospodarstwach pracowników użytkujących gospodarstwo rolne – od 194,56 zł w 1994 r. do 542,27 zł w 2004 r. (tab. 1, rys. 1).

Wielkość dochodu rozporządzalnego, przypadającego na 1 osobę na miesiąc w gospodarstwach o najniższych dochodach (rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne), była w badanym okresie średnio o 36-37% niższa w stosunku do gospodarstw o najwyższych przeciętnych dochodach (pracujących na własny rachunek) (tab. 2).

Tabela 2. Dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych

Table 2. The indices of dynamic of average month disposable income per capita in households according to social and economic groups

Lata	Dynamika dochodów gospodarstw domowych (rok poprzedni = 100)					
	ogółem	pracowników	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
1994	x	x	x	x	x	x
1995	130,15	128,37	134,05	137,61	129,71	130,03
1996	127,57	131,20	123,24	121,54	126,33	125,87
1997	123,57	123,06	123,75	128,01	126,77	122,93
1998	110,37	112,32	105,44	92,60	105,94	111,79
1999	107,17	108,42	104,53	101,13	109,30	107,87
2000	108,94	110,96	110,31	110,85	110,99	103,48
2001	105,56	103,93	105,41	109,11	101,71	109,17
2002	103,06	102,20	100,27	114,93	104,33	103,73
2003	102,45	104,55	101,99	82,95	102,01	103,00
2004	108,07	107,18	104,03	114,06	108,71	108,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Podkreśla to zjawisko polaryzacji dochodów ludności wiejskiej i miejskiej. Istotny wpływ na sytuację dochodową gospodarstw rolnych ma wielkość ekonomiczna gospodarstwa, mierzona sumą nadwyżki bezpośredniej, jak i typ rolniczy gospodarstwa⁴. Ponadto wielkość dochodów z działalności rolniczej kształtują zasoby produkcyjne i efektywność ich zastosowania, wielkość nakładów produkcyjnych, ceny środków produkcji i usług na cele produkcyjne, jak również ceny sprzedaży wytworzonych produktów⁵.

Wydatki gospodarstw domowych **Expenses of households**

W latach 1994-2004 przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych charakteryzował ciągły wzrost, zarówno ogółem, jak i w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych (tab. 4, rys. 2). Największy wzrost wydatków – od ok. 17 do 27% – występował do 1997 r., czyli podobnie jak w przypadku dochodów. Wyjątek stanowiły gospodarstwa domowe rolników i pracowników, w których nastąpił spadek wydatków w stosunku do roku poprzedniego.

⁴ A. Marcysiak, *Czynniki różnicujące sytuację dochodową gospodarstw rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA” t. VIII, z. 1, Warszawa-Poznań 2006, ss. 118-122.

⁵ E. Michota-Katulska, *Regionalne zróżnicowanie poziomu i źródeł dochodów rodzin rolniczych*, „Roczniki Naukowe SERiA” t. IV, z. 4, Warszawa-Bydgoszcz 2002, ss. 108-112.

Na podstawie wielkości miesięcznych wydatków gospodarstw domowych można również wskazać 3 wyraźne grupy różniące się poziomem wydatków, analogicznie jak w przypadku wielkości dochodów. Pierwszą grupę stanowią gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek, w których przeciętne miesięczne wydatki na osobę wynosiły od 284,63 zł w 1994 r. do 854,74 zł w 2004 r. (tab. 3, rys. 2). Wydatki gospodarstw osób pracujących na własny rachunek były średnio większe od wydatków gospodarstw domowych ogółem o ok. 27%, czyli podobnie jak w przypadku dochodów.

Drugą grupę stanowią gospodarstwa pracowników oraz emerytów i rencistów. Przeciętne miesięczne wydatki w tych gospodarstwach wahały się od 216,92 zł w 1994 r. do 717,90 zł w 2004 r. (gospodarstwa pracowników) oraz od 244,36 zł w 1994 r. do 761,44 zł w 2004 r. (gospodarstwa emerytów i rencistów) (tab. 3, rys. 2). Przeciętne miesięczne wydatki w tych grupach gospodarstw był wyższe od wydatków w gospodarstwach ogółem o ok. 10% (gospodarstwa emerytów i rencistów) i o ok. 3% (gospodarstwa pracowników – od 1996 r.).

Trzecia grupa to gospodarstwa domowe rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. W tych gospodarstwach przeciętne miesięczne wydatki na osobę był mniejsze od dochodów w gospodarstwach ogółem o ok. 23%. Przeciętne miesięczne wydatki w gospodarstwach rolników wynosiły od 186,56 zł w 1994 r. do 507,33 zł w 2004 r., a w gospodarstwach pracowników użytkujących gospodarstwo rolne od 183,36 zł w 1994 r. do 515,46 zł w 2004 r. (tab. 3, rys. 2).

Tabela 3. Przeciętne miesięczne wydatki gospodarstwa domowego na osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych (zł)

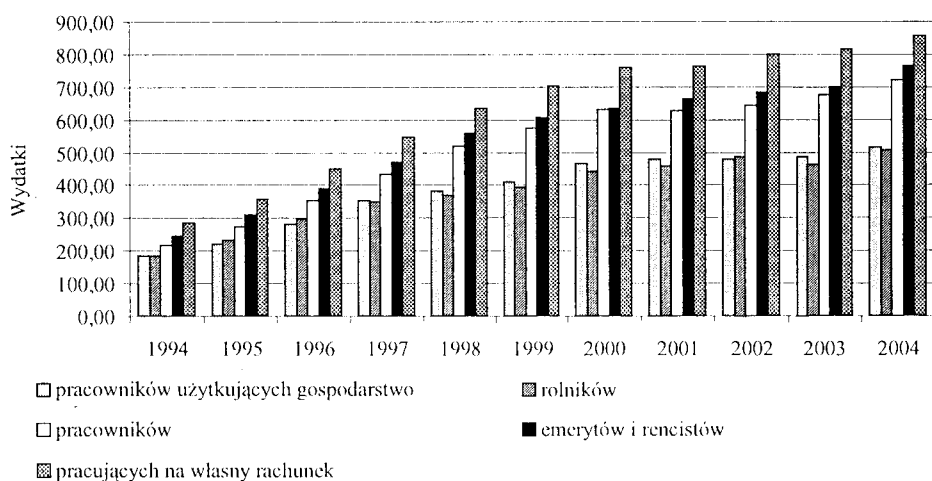
Table 3. The average month expenses per capita in households according to social and economic groups (zł)

Lata	Wydatki gospodarstw domowych					
	ogółem	pracowników	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
1994	218,61	216,92	183,36	186,56	284,63	244,34
1995	276,32	274,93	222,94	234,71	359,01	310,78
1996	351,00	355,29	280,69	297,78	449,00	388,49
1997	427,91	435,61	352,59	348,68	546,55	469,28
1998	503,03	517,66	380,40	369,01	632,98	557,75
1999	549,76	573,00	409,04	393,61	705,12	606,64
2000	599,49	629,27	467,22	441,99	760,75	636,31
2001	609,72	628,50	478,72	458,60	762,15	663,09
2002	624,99	641,29	478,78	487,19	797,57	683,14
2003	643,84	673,16	484,58	461,20	817,24	697,67
2004	694,70	717,90	515,46	507,33	854,74	761,44

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Rysunek 2. Przeciętne miesięczne wydatki gospodarstwa domowego na osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych

Figure 2. The average month expenses per capita in households according to social and economic groups



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Tabela 4. Dynamika przeciętnych miesięcznych wydatków na osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych

Table 4. The indices of dynamics of average month expenses per capita in households according to social and economic groups

Lata	Dynamika wydatków gospodarstw domowych (rok poprzedni = 100)					
	ogółem	pracowników	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
1994	x	x	x	x	x	x
1995	126,40	126,74	121,59	125,81	126,13	127,19
1996	127,03	129,23	125,90	126,87	125,07	125,00
1997	121,91	122,61	125,62	117,09	121,73	120,80
1998	117,56	118,84	107,89	105,83	115,81	118,85
1999	109,29	110,69	107,53	106,67	111,40	108,77
2000	109,05	109,82	114,22	112,29	107,89	104,89
2001	101,71	99,88	102,46	103,76	100,18	104,21
2002	102,50	102,04	100,01	106,23	104,65	103,02
2003	103,02	104,97	101,21	94,67	102,47	102,13
2004	107,90	106,65	106,37	110,00	104,59	109,14

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Prognozy dochodów i wydatków gospodarstw domowych

The forecasts of households incomes and expenses

Zbudowane liniowe modele tendencji rozwojowej są dobrze dopasowane do danych empirycznych (wartości współczynnika zmienności składnika losowego nie przekraczają 20%), w ponad 80% wielkość dochodów lub wydatków gospodarstw domowych została wyjaśniona przez modele (wartości R^2 kształtowały się na poziomie 82,7-95,7%) (tab. 5). Parametry strukturalne modeli są statystycznie istotne (wartość $p < \alpha = 0,05$).

Sporządzone prognozy przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę i przeciętnych miesięcznych wydatków w gospodarstwach domowych wskazują na dalszy ich wzrost w latach 2005-2007. Średnie bezwzględne błędy tych prognoz nie przekraczają 9,2% (prognozy dochodów) oraz 8,6% (prognozy wydatków), co świadczy o trafności przewidywania.

Tabela 5. Postać modeli liniowych i miary ich weryfikacji statystycznej

Table 5. Form of linear models and their statistical verification measures

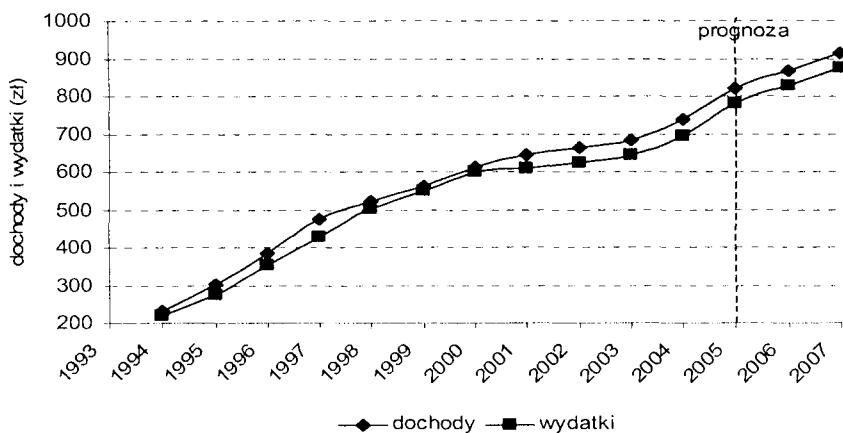
Miary	Grupy społeczno-ekonomiczne					
	ogółem	pracowników	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów
<i>dochody</i>						
<i>odel</i>	$y = 38,10$ + 48,03t	$y = 235,26$ + 53,32t	$y = 219,77$ + 33,07t	$y = 40,87$ + 29,99t	$y = 309,20$ + 60,63t	$y = 250,26$ + 50,74t
%						
R^2	95,0	95,3	90,9	82,7	94,4	95,7
v_e	7,3	7,5	8,7	11,4	7,7	6,8
SBBP	7,2	7,5	8,3	9,2	7,4	6,5
<i>wydatki</i>						
<i>odel</i>	$y = 19,98$ + 46,66t	$y = 217,42$ + 49,57t	$y = 188,14$ + 33,09t	$y = 97,74$ + 30,64t	$y = 290,62$ + 57,16t	$y = 248,09$ + 49,85t
%						
R^2	93,8	93,3	92,2	93,2	93,1	94,0
v_e	8,4	9,0	8,7	7,6	8,6	8,1
SBBP	8,0	8,6	8,2	7,2	7,9	7,6

Źródło: Opracowanie własne.

Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych ogółem wzrośnie do ok. 817,75 zł w 2005 r., 866,05 zł w 2006 r., a w 2007 r. przekroczy 914 zł. Natomiast przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych ogółem wzrosną w 2005 r. do 779,90 zł, w 2006 r. do 826,56 zł, a w 2007 r. wyniosą ok. 873 zł (rys. 3). Prognozowane dochody będą wyższe od prognozowanych wydatków średnio o 39,49 zł.

Rysunek 3. Przeciętne miesięczne wydatki oraz dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych ogółem w latach 1994-2007

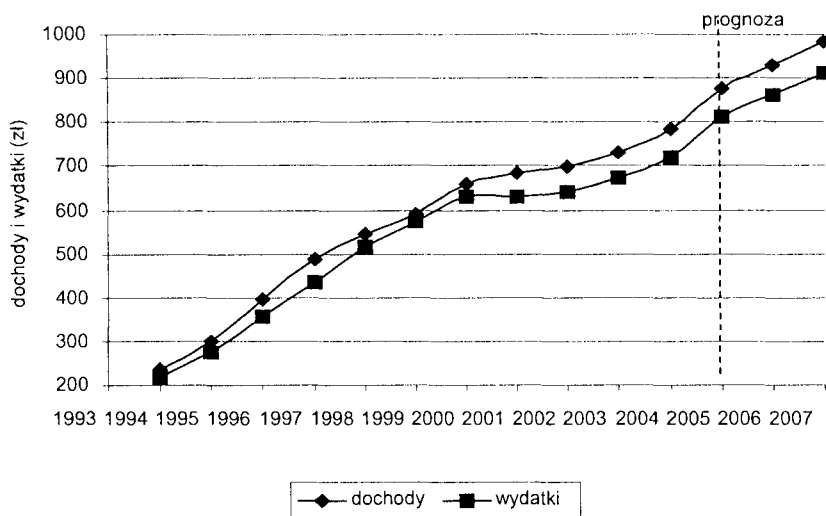
Figure 3. The average month expenses and disposable income per capita in total households in 1994-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Rysunek 4. Przeciętne miesięczne wydatki oraz dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych pracowników w latach 1994-2007

Figure 4. The average month expenses and disposable income per capita in households of employees in 1994-2007



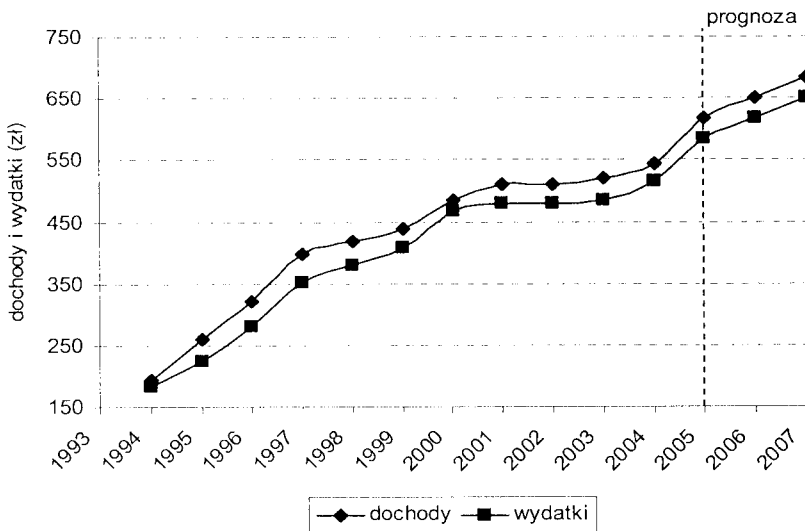
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

W gospodarstwach domowych pracowników przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę wzrośnie do ok. 875,08 zł w 2005 r., w 2006 r. przekroczy 900 zł, a w 2007 r. wzrośnie do ok. 981,72 zł. Z kolei przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych pracowników wzrosną w 2005 r. do 812,31 zł, w 2006 r. do 861,89 zł, a w 2007 r. przekroczą 900 zł (rys. 4). Prognozowane dochody będą wyższe od prognozowanych wydatków średnio o 66,51 zł.

W gospodarstwach domowych pracowników użytkujących gospodarstwo rolne przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę nie przekroczy 700 zł (616,63 zł w 2005 r., 649,70 zł w 2006 r., 682,77 zł w 2007 r.). Natomiast przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych pracowników użytkujących gospodarstwo rolne wzrosną w 2005 r. do 585,28 zł, w 2006 r. przekroczą 618 zł, a w 2007 r. – 650 zł (rys. 5). Prognozowane dochody będą wyższe od prognozowanych wydatków średnio o 31,33 zł.

Rysunek 5. Przeciętne miesięczne wydatki oraz dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych pracowników użytkujących gospodarstwo rolne w latach 1994-2007

Figure 5. The average month expenses and disposable income per capita in households of employees using farm in 1994-2007

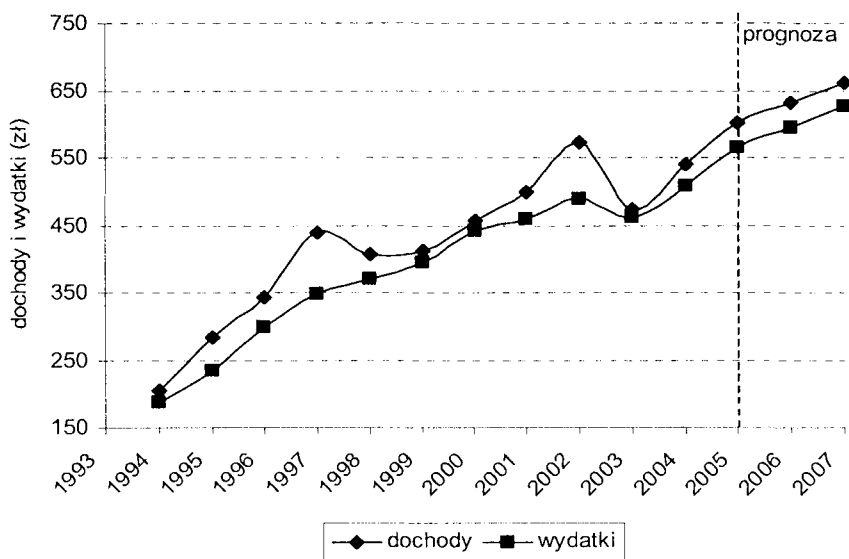


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych rolników będzie się wahał od 600,73 zł w 2005 r. do ok. 660,70 zł w 2007 r. Z kolei przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych rolników wzrosną w 2005 r. do 564,47 zł, w 2006 r. do 595,11 zł, a w 2007 r. przekroczą 600 zł (rys. 6). Prognozowane dochody będą wyższe od prognozowanych wydatków średnio o 35,60 zł.

Rysunek 6. Przeciętne miesięczne wydatki oraz dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych rolników latach 1994-2007

Figure 6. The average month expenses and disposable income per capita in households of farmers in 1994-2007



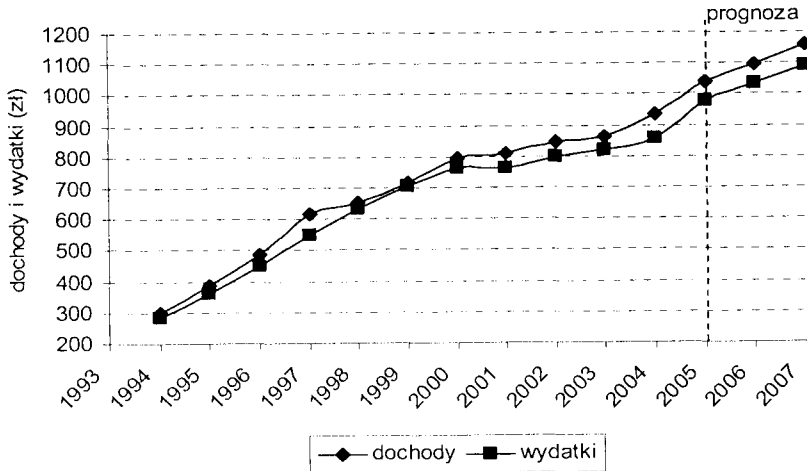
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

W gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę przekroczy 1000 zł (1036,72 zł w 2005 r., 1097,35 zł w 2006 r., 1157,98 zł w 2007 r.). Natomiast przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych pracujących na własny rachunek wzrosną w 2005 r. do 976,60 zł, a od 2006 r. – powyżej 1000 zł (rys. 7). Prognozowane dochody będą wyższe od prognozowanych wydatków średnio o 63,58 zł.

Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów będzie się kształtował od 859,08 zł w 2005 r., 909,82 zł w 2006 r. do 960,55 zł w 2007 r. Natomiast przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych emerytów i rencistów wzrosną w 2005 r. do 846,26 zł, w 2006 r. do 896,11 zł, a w 2007 r. przekroczą 900 zł (rys. 8). Prognozowane dochody będą wyższe od prognozowanych wydatków średnio o 13,71 zł.

Rysunek 7. Przeciętne miesięczne wydatki oraz dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek w latach 1994-2007

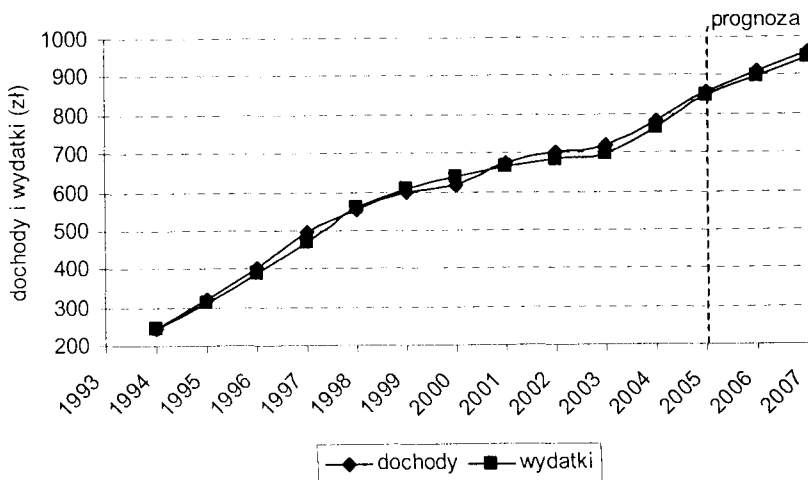
Figure 7. The average month expenses and disposable income per capita in households of self-employed in 1994-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Rysunek 8. Przeciętne miesięczne wydatki oraz dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów w latach 1994-2007

Figure 8. The average month expenses and disposable income per capita in households of retirees and pensioners in 1994-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Warunki życia ludności...*

Podsumowanie

Conclusion

Przeprowadzone badania wskazują na zróżnicowanie przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków w poszczególnych grupach gospodarstw domowych. Pozwalają zatem na sformułowanie następujących wniosków:

1. Największymi przeciętnymi dochodami i wydatkami w latach 1994-2004 charakteryzowały się gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek. Wielkości te, zarówno dochody, jak i wydatki, były średnio większe od dochodów gospodarstw domowych ogółem o ok. 27%.
2. W gospodarstwach domowych pracowników oraz emerytów i rencistów przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na osobę był wyższy od dochodu w gospodarstwach ogółem o ok. 5%. Natomiast przeciętne miesięczne wydatki w tych grupach gospodarstw były wyższe od wydatków w gospodarstwach ogółem o ok. 10% (gospodarstwa domowe emerytów i rencistów) i o ok. 3% (gospodarstwa domowe pracowników).
3. Najmniejszymi przeciętnymi dochodami i wydatkami w latach 1994-2004 charakteryzowały się gospodarstwa domowe rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. W tych gospodarstwach przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na jedną osobę był mniejszy od dochodów w gospodarstwach ogółem o ok. 19%, a przeciętne miesięczne wydatki – o ok. 23%.
4. Sporządzone prognozy przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę i przeciętnych miesięcznych wydatków w gospodarstwach domowych ogółem oraz w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych wskazują na dalszy ich wzrost w latach 2005-2007.
5. Największa różnica między prognozowanymi dochodami a wydatkami wystąpi w gospodarstwach domowych pracowników (66,51 zł) oraz w gospodarstwach domowych osób pracujących na własny rachunek (63,58 zł). Najmniejsza zaś różnica dotyczyć będzie gospodarstw emerytów i rencistów (13,71 zł).

Literatura

Bibliography

- Jerzak M., *Kształtowanie się dochodów gospodarstw domowych w Polsce w latach 1993-2001*, „Bank i Kredyt” październik 2003.
- Marcysiak A., *Czynniki różnicujące sytuację dochodową gospodarstw rolnych*, „Roczniki Naukowe SERiA” t. VIII, z. 1, Warszawa-Poznań 2006.
- Michota-Katulska E., *Regionalne zróżnicowanie poziomu i źródeł dochodów rodzin rolniczych*, „Roczniki Naukowe SERiA” t. IV, z. 4, Warszawa-Bydgoszcz 2002.
- Warunki życia ludności w 1994-2004 roku*, GUS, Warszawa 2005.
- Zeliaś A., *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.

Kształtowanie się dochodów i wydatków gospodarstw domowych w Polsce w latach 1994-2004 oraz ich prognoza na lata 2005-2007

Streszczenie

W pracy analizowano dochody i wydatki gospodarstw domowych ogółem oraz według grup społeczno-ekonomicznych w latach 1994-2004, a następnie sporządzono prognozy dochodów i wydatków gospodarstw domowych na lata 2005-2007.

Największymi przeciętnymi dochodami i wydatkami w latach 1994-2004 charakteryzowały się gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek, najmniejszymi zaś gospodarstwa domowe rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. Sporządzone prognozy przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na osobę i przeciętnych miesięcznych wydatków w gospodarstwach domowych ogółem oraz w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych wskazują na dalszy ich wzrost w latach 2005-2007.

The incomes and expenses of polish households in 1994-2004 and their forecasts for period 2005-2007

Summary

The paper presents an analysis of the incomes and expenses of total polish households and households according to social and economic groups in 1994-2004. Next, the forecast of the incomes and expenses of households was made for period 2005-2007.

The biggest average incomes and expenses in 1994-2004 were shared by households of self-employed, and the smallest by households of farmers and employees using farms. The forecast indicates that the average month disposable income per capita and the average expenses of total households as well as in social and economic group of households will still increase in 2005-2007.

7

MAŁGORZATA DOLATA, JAROSŁAW LIRA

o spo-
rydat-

ły się
a do-
prze-
atków
znych

***Rozwój infrastruktury gospodarczej w Polsce
w latach 1990-2004 i jego prognoza
na lata 2005-2007***

***Economic infrastructure development in Poland
in years 1990-2004 and its forecast for 2005-2007***

4

***Wstęp
Introduction***

house-
es and
elf-em-
icates
olds as

Poziom zagospodarowania infrastrukturalnego jest jednym z głównych czynników determinujących poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego kraju. W procesie aktywizacji gospodarczej zarówno obszarów wiejskich, jak i miast ważną rolę odgrywa cała infrastruktura – gospodarcza i społeczna, jednakże to rozwój i stan tej pierwszej przyczyniają się nie tylko do podnoszenia atrakcyjności ekonomicznej danego obszaru, ale także pozwalają na zmniejszanie dysproporcji w poziomie życia ludności oraz w warunkach funkcjonowania podmiotów gospodarczych tam zlokalizowanych.

Aktualny poziom nasycenia infrastrukturalnego, stan techniczny urządzeń infrastrukturalnych, jak i dostępność usług przez nie pełnionych są w Polsce, a szczególnie na terenach wiejskich, przeciętnie niższe niż obowiązujące standardy cywilizacyjne w wysoko rozwiniętych gospodarkach UE. Wobec ciągle istniejących jeszcze niedostatków w zagospodarowaniu infrastrukturalnym konieczna staje się poprawa poziomu wyposażenia w podstawowe elementy infrastruktury gospodarczej. Należy jednak pamiętać, że skuteczność wpływu wyposażenia infrastrukturalnego na poziom rozwoju gospodarczego zależy w dużej mierze od zsynchronizowania planowania i rozbudowy infrastruktury gospodarczej ze stanem i strukturą zagospodarowania danego obszaru. Tak więc chociaż rozwój infrastruktury jest warunkiem koniecznym ożywienia gospodarczego, to nie jest jednak warunkiem wystarczającym¹.

¹ M. Dolata, *Infrastruktura gospodarcza jako warunek zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich*, w: L. Pałasz (red.), *Potencjał rozwojowy obszarów wiejskich w aspekcie wstąpienia Polski do*

Celem pracy jest ukazanie zmian, jakie zaszły w wyposażeniu infrastrukturalnym kraju w latach 1990-2004, oraz prognoza rozwoju infrastruktury na lata 2005-2007. Przedmiotem analizy jest 6 kluczowych elementów składowych infrastruktury gospodarczej: sieć wodociągowa, system odprowadzania i oczyszczania ścieków, sieć gazowa, sieć drogowa oraz powierzchnia użytkowa mieszkań.

Metoda badawcza

Research method

Do sporządzenia prognoz w oparciu o szeregi czasowe dla analizowanych wskaźników infrastruktury gospodarczej zastosowano następujące modele adaptacyjne: wyrównania liniowo-wykładniczego Holta i trendu pełzającego z wagami harmonicznymi.

Model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta służy do wygładzania poziomu trendu według wzoru²:

$$\hat{f}(t) = (1 - \alpha) \cdot \hat{y}_{t-1} + \alpha \cdot y_t,$$

a następnie do wygładzania zmian trendu:

$$\hat{\beta}_1(t) = (1 - \gamma) \cdot \hat{\beta}_1(t-1) + \gamma \cdot [\hat{f}(t) - \hat{f}(t-1)].$$

gdzie:

y_t – poziom zmiennej prognozowanej w okresie t ,

$\hat{f}(t)$ – ocena poziomu trendu w okresie t ,

$\hat{\beta}_1(t)$ – ocena przyrostu trendu w okresie t ,

α, γ – stałe wyrównania modelu o wartościach $0 \leq \alpha, \gamma \leq 1$.

Wówczas prognoza w okresie t dla p okresów jest następująca:

$$\hat{y}_{t+p} = \hat{f}(t) + p \cdot \hat{\beta}_1(t).$$

Procedura wyrównania wymaga przyjęcia wartości początkowych $\hat{f}(1)$ i $\hat{\beta}_1(1)$.

Ocenę $\hat{f}(1)$ można wyznaczyć jednym ze sposobów m. in.: jako średnią z kilku pierwszych okresów, metodą prognozowania „wstecz”, metodą najmniejszych kwadratów albo przez przyjęcie y_1 . Z kolei za ocenę $\hat{\beta}_1(1)$ przyjęto 0.

Unii Europejskiej. Tworzenie i poprawa struktury agrarnej gospodarstw rodzinnych, AR w Szczecinie, Szczecin 2006.

² S. Stańko, *Prognozowanie w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1999.

h a- a- O-

ku
ch

eci-

- _____

173

a) wyznaczamy przyrosty funkcji trendu

$$\hat{\beta}_{t+1} = \hat{y}_{t+1} - \hat{y}_t \text{ dla } t = 1, 2, \dots, n-1,$$

b) obliczamy średnią przyrostu

$$\bar{\beta} = \sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n \cdot \hat{\beta}_{t+1},$$

gdzie współczynniki $C_{t+1}^n = \sum_{i=1}^t \frac{1}{(n-i) \cdot (n-1)}$ (dla $t = 1, 2, \dots, n-1$) są wa-

gami harmonicznymi spełniającymi następujące warunki: $C_{t+1}^n > 0$ (dla $t = 1, 2, \dots, n-1$) i $\sum_{t=1}^{n-1} C_{t+1}^n = 1$.

Tabela 1. Ocena trafności prognoz w oparciu o adaptacyjne modele dla badanych wskaźników infrastruktury gospodarczej

Table 1. Forecast pertinence evaluation on the basis of adaptive model for investigated features

Cecha		Model	Ocena trafności prognoz (ŚBBP) ^{a)} (%)
Długość sieci wodociągowej (tys. km)	miasto	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	0,80
	wieś	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	3,01
Długość sieci kanalizacyjnej (tys. km)	miasto	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	0,84
	wieś	model trendu pełzającego z wagami harmonicznymi	1,35
Długość sieci gazowej (tys. km)	miasto	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	2,18
	wieś	model trendu pełzającego z wagami harmonicznymi	1,22
Długość dróg publicznych na obszarach wiejskich o twardej nawierzchni (tys. km)	–	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	0,75
Ludność obsługiwana przez oczyszczalnie (%)	miasto	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	1,55
	wieś	model trendu pełzającego z wagami harmonicznymi	1,90
Powierzchnia użytkowa mieszkań (m ² /osobę)	miasto	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	1,26
	wieś	model wyrównania liniowo-wykładniczego Holta	2,46

a) Ocena trafności prognoz wykonano w oparciu o błąd ex post, tj. średni bezwzględny błąd procentowy.

Źródło: Opracowanie własne.

Sporządzenie prognozy polega na dodaniu wartości średniego przyrostu do ostatniego wyrazu trendu pełzającego, czyli

$$\hat{y}_{t+1} = \hat{y}_t + \bar{\beta} \text{ dla } t > n.$$

W tab. 1 dla wybranych wskaźników opisujących infrastrukturę gospodarczą przedstawiono metodę sporządzenia prognozy oraz ocenę trafności prognoz mierzoną średnim bezwzględnym błędem procentowym. W każdym przypadku uzyskano niskie wartości błędów w przedziale od 0,75 do 3,1%, co świadczy o dobrym wyborze metod prognozowania.

Zmiany poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej i ich prognoza

Infrastructure development and its forecast

Zaopatrzenie w wodę za pomocą sieci wodociągowej jest jednym z podstawowych elementów oceny stopnia rozwoju miast i wsi oraz poziomu życia ludności tam zamieszkanej.

W analizowanym okresie sieć wodociągowa była jednym z najszybciej rozwijających się elementów infrastruktury gospodarczej. W 1990 r. długość sieci wodociągowej w Polsce wynosiła 93,2 tys. km, a podłączonych do niej było 1969,7 tys. budynków mieszkalnych, zaś w 2004 r. wielkości te wynosiły odpowiednio 239,2 tys. km i 4392 tys. Intensyfikacja inwestycji w tej dziedzinie miała miejsce głównie w pierwszej połowie lat 90. na obszarach wiejskich, czemu sprzyjał przede wszystkim niski poziom wyposażenia tychże terenów w wodociągi zbiorcze i pojawienie się nowych źródeł finansowania tego typu działań. Kiedy w 1990 r. na polskiej wsi funkcjonowało 56,6 tys. km sieci wodociągowej, z liczbą połączeń do budynków mieszkalnych wynoszącą 886,4 tys. km, to na koniec badanego okresu długość sieci oraz liczba połączeń uległy ponad trzykrotnemu zwiększeniu. W tym samym czasie długość sieci w mieście wzrosła o 17,2 tys. km, a liczba połączeń do budynków zwiększyła się o 639,9 tys., tj. o 60% (tab. 2).

Należy jednak zauważyć, że dynamika przyrostu połączeń była niższa niż tempo rozbudowy sieci, co ma ścisły związek z faktem, iż tak duże zmiany w rozwoju omawianego elementu infrastruktury były w głównej mierze wynikiem jego rozwoju na obszarach wiejskich, które charakteryzują się mniejszą intensywnością zabudowy.

Prognoza na lata 2005-2007 wskazuje na dalszy systematyczny rozwój sieci wodociągowej w wsi, jak i w mieście (rys. 1 i 2).

Tabela 2. Sieć wodociągowa dla miasta i wsi w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Table 2. Water mains for cities and villages in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

Lata	Sieć wodociągowa					
	miasto			wieś		
	długość (tys. km)	rok poprzedni = 100	wartości wyglądzone + prognozy	długość (tys. km)	rok poprzedni = 100	wartości wyglądzone + prognozy
1990	36,6	—	37,2	56,6	—	61,2
1991	38,2	104,4	37,9	62,5	110,4	66,4
1992	39,9	104,5	39,4	72,7	116,3	72,2
1993	41,5	104,0	41,1	85,0	116,9	81,8
1994	43,2	104,1	42,7	99,0	116,5	93,8
1995	44,2	102,3	44,4	110,5	111,6	107,5
1996	45,2	102,3	45,4	123,7	111,9	119,3
1997	46,7	103,3	46,5	136,6	110,4	132,3
1998	48,0	102,8	47,9	146,7	107,4	145,2
1999	48,8	101,7	49,2	154,7	105,5	155,7
2000	50,3	103,1	50,1	161,8	104,6	164,0
2001	51,1	101,6	51,5	167,0	103,2	171,3
2002	51,6	101,0	52,4	173,2	103,7	176,8
2003	52,8	102,3	52,9	179,5	103,6	182,9
2004	53,8	101,9	54,0	185,4	103,3	189,2
2005	—	—	55,1	—	—	195,1
2006	—	—	56,3	—	—	204,3
2007	—	—	57,5	—	—	213,5

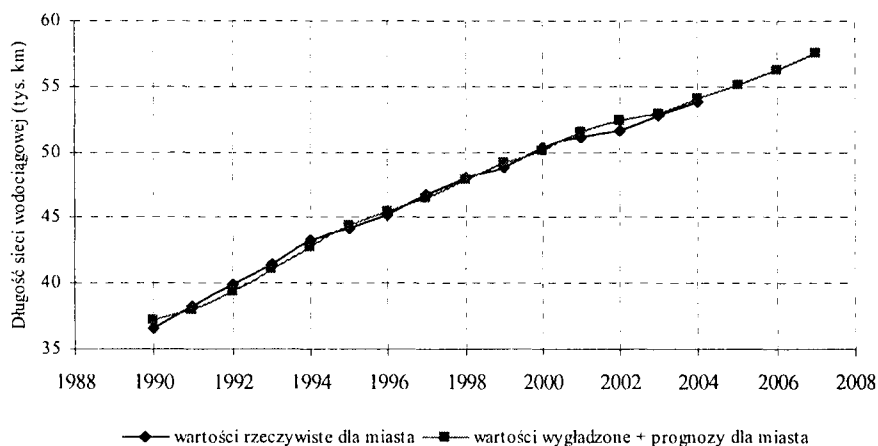
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2006.

W latach 1990-2004 miał miejsce również ogromny postęp w rozbudowie sieci kanalizacyjnej. Do 1994 r. przyrost długości sieci kanalizacyjnej był w głównej mierze wynikiem jej rozwoju w miastach, jednakże już w okresie 1995-1996 przyrosty długości sieci na wsi i w mieście były podobne, a w latach następnych to inwestycje w kanalizację na obszarach wiejskich były czynnikiem sprawczym jej dynamicznego rozwoju w całym kraju.

W latach 1990-2004 długość wiejskiej sieci kanalizacyjnej zwiększyła się 10-krotnie, a liczba połączeń do budynków ponad trzynastokrotnie. W wyniku tak szybkiego wzrostu długości wiejskiej sieci kanalizacyjnej zwiększał się też systematycznie jej udział w całości sieci krajowej – z 11,7% w 1990 r. do 44% w 2004 r. (tab. 3). Duże ożywienie procesów inwestycyjnych w sieć odprowadzającą ścieki miało miejsce zwłaszcza w ostatniej dekadzie, co znalazło swoje odzwierciedlenie nie tylko w przyroście wyżej wymienionych wielkości, ale i w zwiększeniu liczby ludności korzystającej z jej usług. W 2004 r. 17,3% ogółu ludności wiejskiej i 84% ogółu ludności miast korzystało z usług sieci kanalizacyjnej.

Rysunek 1. Długość sieci wodociągowej dla miasta w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

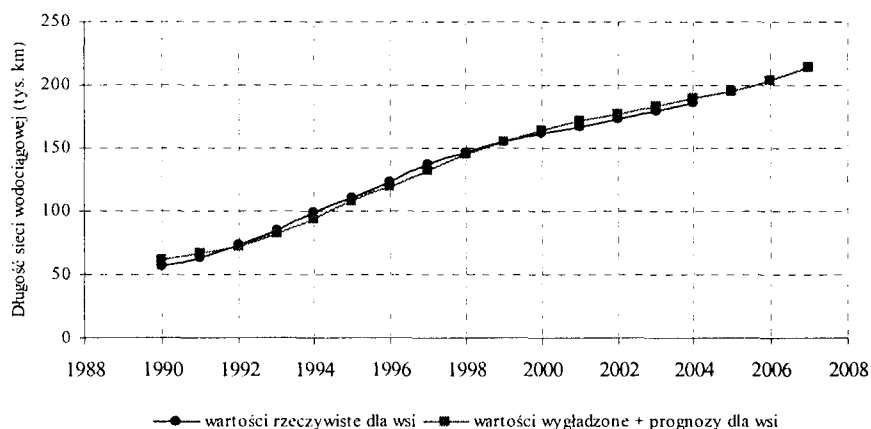
Figure 1. Water mains length for cities in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Rysunek 2. Długość sieci wodociągowej dla wsi w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Figure 2. Water mains length for villages in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Szacunki dotyczące rozwoju sieci gazowej w kolejnych 3 latach wskazują na równomierny przyrost długości sieci zarówno na wsi, jak i w mieście (rys. 3 i 4).

Tabela 3. Sieć kanalizacyjna dla miasta i wsi w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Table 3. Sewer system for cities and villages in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

Lata	Sieć kanalizacyjna					
	miasto			wieś		
	długość (tys. km)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy	długość (tys. km)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy
1990	23,4	—	24,0	3,1	—	3,1
1991	24,4	104,3	24,3	3,4	109,7	3,4
1992	25,1	102,9	25,2	3,7	108,8	3,7
1993	26,0	103,6	25,9	4,1	110,8	4,0
1994	27,1	104,2	26,8	4,3	104,9	4,4
1995	28,1	103,7	28,1	5,4	125,6	5,3
1996	29,4	104,6	29,2	6,5	120,4	6,6
1997	30,7	104,4	30,6	8,5	130,8	8,5
1998	32,3	105,2	32,0	10,7	125,9	10,7
1999	33,4	103,4	33,8	13,3	124,3	13,3
2000	34,9	104,5	34,7	16,2	121,8	16,2
2001	36,4	104,3	36,3	19,2	118,5	19,2
2002	38,0	104,4	37,9	23,0	119,8	23,3
2003	40,1	105,5	39,6	28,8	125,2	28,4
2004	41,5	103,5	42,0	32,4	112,5	32,6
2005	—	—	43,2	—	—	36,1
2006	—	—	44,8	—	—	39,5
2007	—	—	46,4	—	—	42,8

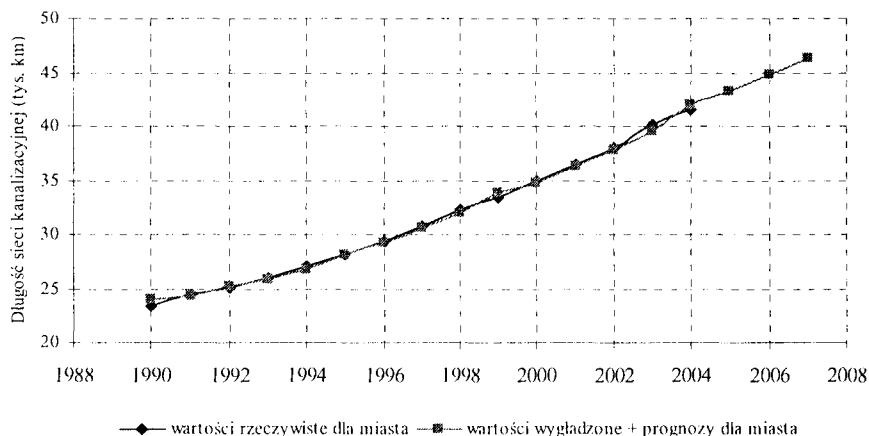
Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Lata 1990-2004 były okresem systematycznego rozwój sieci gazowej. Szczególnie szybki był ten proces na obszarach wiejskich, gdzie nastąpił ponad czterokrotny wzrost długości sieci (o 54 tys. km), a jej udział w długości sieci ogółem wzrósł z 35% w 1990 r. do 58% w 2004 r. Szczególnie szybki rozwój wyposażenia wsi w gaz przewodowy miał miejsce w I połowie lat 90. Wzrost ten znalazł swoje odzwierciedlenie nie tylko w rozbudowie gazowej sieci rozdzielczej, ale i w liczbie podłączeń do budynków mieszkalnych (ich liczba wzrosła ponad trzykrotnie) (tab. 4). W 2004 r. z usług sieci gazowej korzystało 51,8% ogółu ludności Polski, w tym 17,8% ogółu mieszkańców wsi i 43,2% ogółu mieszkańców miast.

Poważnym problemem na wsi pozostają utrzymujące się, a nawet pogłębiające, niekorzystne dysproporcje między liczbą przyłączy do budynków a liczbą odbiorców. Przyczyną tego zjawiska są braki w dostosowaniu budynków do wymogów związanych z możliwością korzystania z gazu sieciowego, ale przede wszystkim ubożenie społeczeństwa wiejskiego. Częstym zjawiskiem na wsi jest również rezygnacja z gazu na rzecz energii elektrycznej, co w dużej mierze wynika z obaw o bezpieczeństwo, ale i z rosnących cen gazu.

Rysunek 3. Długość sieci kanalizacyjnej dla miasta w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

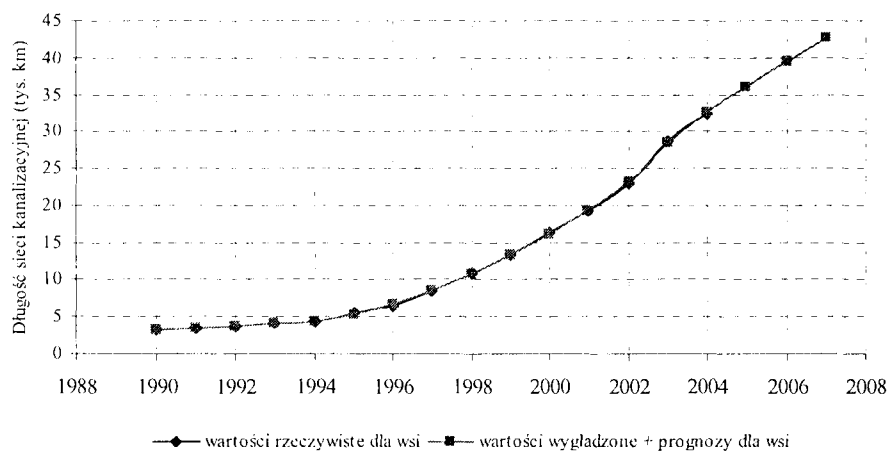
Figure 3. Sewer system for cities in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Rysunek 4. Długość sieci kanalizacyjnej dla wsi w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Figure 4. Sewer system and villages in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Tabela 4. Sieć gazowa dla miasta i wsi w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Table 4. Gas network for cities and villages in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

Lata	Sieć gazowa					
	miasto			wieś		
	długość (tys. km)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy	długość (tys. km)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy
1990	29,6	—	30,3	16,2	—	15,8
1991	31,1	105,1	31,1	20,4	125,9	21,0
1992	33,5	107,7	32,6	27,3	133,8	27,0
1993	34,7	103,6	35,0	32,5	119,0	32,5
1994	38,0	109,5	36,2	36,6	112,6	36,7
1995	38,7	101,8	39,5	40,7	111,2	40,6
1996	40,0	103,4	40,2	43,7	107,4	43,7
1997	41,3	103,3	41,5	46,2	105,7	46,3
1998	42,4	102,7	42,8	48,9	105,8	48,9
1999	43,5	102,6	43,9	51,2	104,7	50,3
2000	44,2	101,6	45,0	52,2	102,0	54,5
2001	47,3	107,0	45,7	66,6	127,6	64,5
2002	48,3	102,1	48,8	68,3	102,6	69,0
2003	52,1	107,9	49,8	69,4	101,6	69,3
2004	50,3	96,5	53,6	70,2	101,2	70,4
2005	—	—	51,8	—	—	72,8
2006	—	—	53,3	—	—	75,9
2007	—	—	54,7	—	—	79,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2006.

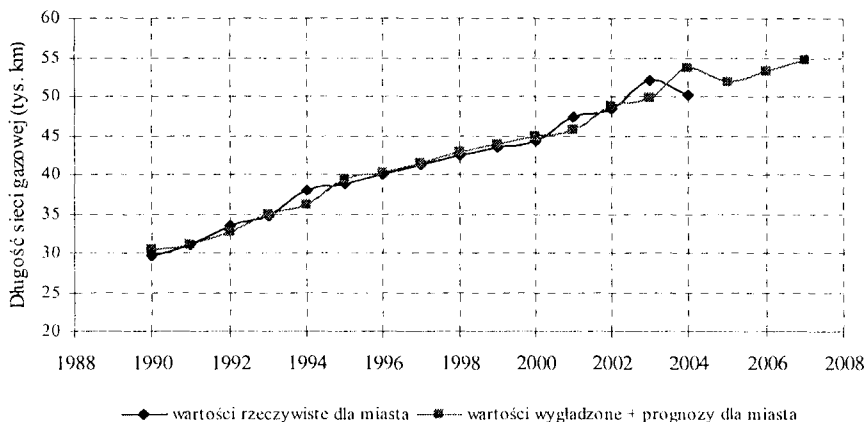
Przewiduje się, że w latach 2005-2007 długość sieci gazowej będzie systematycznie ulegać zwiększeniu (rys. 5 i 6).

Drogi jako niezbędny czynnik rozwoju komunikacji i transportu są jednym z najważniejszych elementów infrastruktury gospodarczej. Oceniając rozwój sieci drogowej w Polsce, można stwierdzić, że długość dróg jest wystarczająca, choć przestrzennie bardzo zróżnicowana. Dominującą potrzebą obecnej fazy rozwoju polskiej sieci drogowej jest modernizacja i poprawa jakości dróg. Dotyczy to przede wszystkim obszarów wiejskich, przez które przebiega ponad 85% ogółu długości dróg publicznych o twardej nawierzchni.

Analizowany okres (1990-2004) cechował się stałym przyrostem długości dróg na obszarach wiejskich, choć dość silnie zróżnicowanym regionalnie. Ogólna długość dróg wzrosła o ponad 12%, w tym dróg gminnych – o 46%, a dróg gminnych o nawierzchni ulepszonej – o 93%.

Rysunek 5. Długość miejskiej sieci gazowej w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

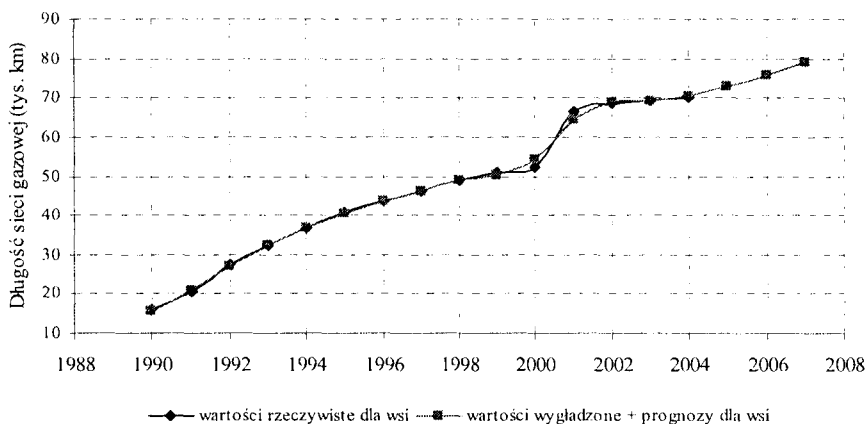
Figure 5. Urban gas network in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Rysunek 6. Długość wiejskiej sieci gazowej w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Figure 6. Rural gas network in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Na koniec 2004 r., zgodnie z szacunkowymi danymi GUS, długość zamiej-skich dróg publicznych o twardej nawierzchni (kostkowej, asfaltowej lub beto-nowej) wynosiła 201,9 tys. km i ich długość będzie się zmieniać w niewielkim stopniu (tab. 5, rys. 7).

Tabela 5. Drogi publiczne na obszarach wiejskich o twardej nawierzchni w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

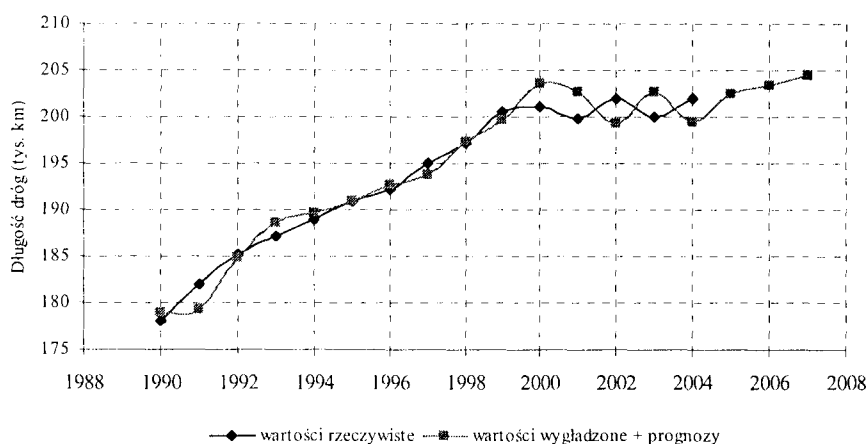
Table 5. Public roads of hard surface in rural areas in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

Lata	Długość dróg (tys. km)	Rok poprzedni ≈ 100	Wartości wygładzone + prognozy
1990	178,1	—	179,0
1991	182,0	102,2	179,3
1992	185,1	101,7	184,8
1993	187,1	101,1	188,6
1994	189,0	101,0	189,7
1995	190,9	101,0	190,9
1996	192,2	100,7	192,7
1997	195,0	101,5	193,7
1998	197,2	101,1	197,2
1999	200,6	101,7	199,7
2000	201,1	100,2	203,7
2001	199,9	99,4	202,7
2002	202,0	101,1	199,2
2003	200,0	99,0	202,6
2004	201,9	101,0	199,4
2005	—	—	202,5
2006	—	—	203,5
2007	—	—	204,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Rysunek 7. Długość dróg publicznych na obszarach wiejskich o twardej nawierzchni w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Figure 7. Length of public roads of hard surface in rural areas in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

W ostatnich latach następował również systematyczny wzrost liczby funkcjonujących w Polsce oczyszczalni ścieków. Stwierdzenie to dotyczy głównie terenów wiejskich, na których przed 1995 r. system oczyszczania ścieków praktycznie nie istniał. W całym kraju w 2004 r. z usług oczyszczalni ścieków korzystało 59% ogółu ludności, w tym w mieście 84,5% ludności tam mieszkającej, a na wsi – tylko niewiele ponad 18%.

Na koniec 2004 r. na obszarach wiejskich funkcjonowało 2416 zbiorczych oczyszczalni ścieków o łącznej przepustowości ponad 1 mln m³/dobę i 28 869 indywidualnych oczyszczalni ścieków. Wraz ze wzrostem liczby wiejskich oczyszczalni ścieków rosła też liczba ludności przez nie obsługiwanej – z 3,1% ogółu osób zamieszkujących obszary wiejskie w 1995 r. do 18,4% w 2004 r. W miastach oczyszczalnie obsługiwały w tych latach odpowiednio 65,1 i 84,5% ludności (tab. 6). Jednak mimo tak dynamicznego rozwoju systemu oczyszczania ścieków liczba działających na wsi oczyszczalni i odsetek ludności obsługiwanej przez nie obrazują rozmiar zaniedbań w dziedzinie sanitacji polskiej wsi.

Tabela 6. Ludność obsługiwana przez oczyszczalnie w miastach i na wsi w Polsce w latach 1995-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Table 6. Population served by sewage treatment plants in cities and villages in 1995-2004 and its forecast for 2005-2007

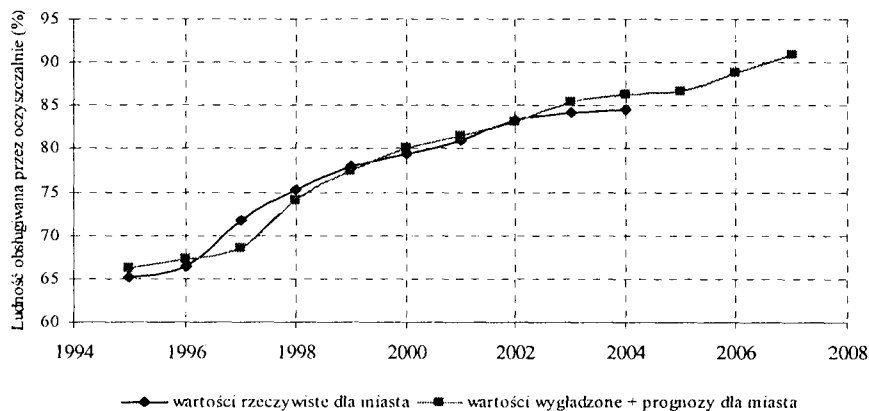
Lata	Ludność obsługiwana przez oczyszczalnie					
	miasto			wieś		
	udział ludności (%)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy	udział ludności (%)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy
1995	65,1	–	66,2	3,1	–	3,0
1996	66,4	102,0	67,3	4,1	132,3	4,3
1997	71,8	108,1	68,6	5,8	141,5	5,7
1998	75,2	104,7	74,0	7,0	120,7	7,0
1999	78,0	103,7	77,4	8,5	121,4	8,6
2000	79,3	101,7	80,2	10,7	125,9	10,6
2001	80,9	102,0	81,5	12,4	115,9	12,4
2002	83,2	102,8	83,1	14,0	112,9	14,1
2003	84,2	101,2	85,4	16,5	117,9	16,4
2004	84,5	100,4	86,4	18,4	111,5	18,5
2005	–	–	86,7	–	–	20,4
2006	–	–	88,8	–	–	22,3
2007	–	–	91,0	–	–	24,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Dynamiczny rozwój systemu oczyszczania ścieków, zgodnie z dokonaną w pracy prognozą, będzie kontynuowany w kolejnych trzech latach. Liczba ludności korzystającej z usług omawianego elementu infrastruktury gospodarczej będzie się stopniowo zwiększać, tak w mieście, jak i na wsi (rys. 8 i 9).

Rysunek 8. Ludność miejska obsługiwana przez oczyszczalnie w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

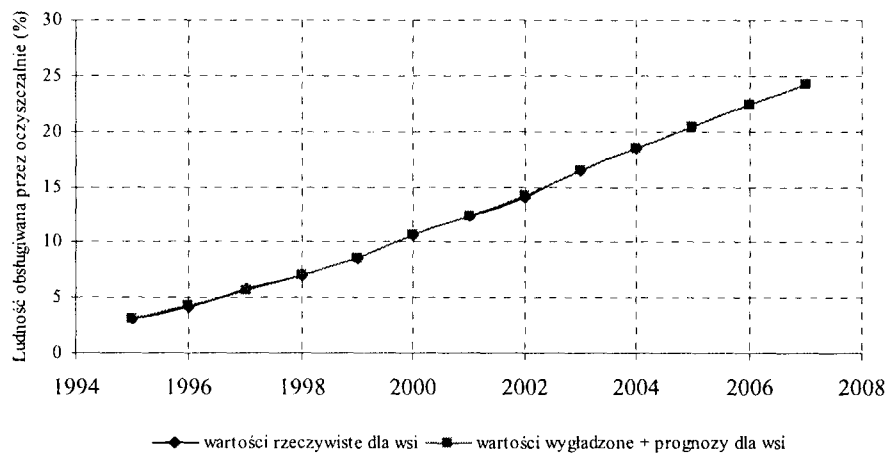
Figure 8. Urban population served by sewage treatment plants in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Rysunek 9. Ludność wiejska obsługiwana przez oczyszczalnie w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Figure 9. Rural population served by sewage treatment plants in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Analizy zmiany w rozwoju infrastruktury mieszkaniowej dokonano, posługując się jedną z podstawowych cech opisujących ten element infrastruktury, tj. powierzchnią użytkową mieszkań w m² przypadającą na 1 osobę. W okresie od 1990 do 2004 r. powierzchnia ta systematycznie ulegała zwiększeniu i to zarówno na obszarach wiejskich, jak i w mieście, odpowiednio o 6 i 5 m² na osobę (tab. 7).

Tabela 7. Powierzchnia użytkowa mieszkań w m²/osobę w mieście i na wsi w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Table 7. Usable surface of flats in m² for one person in cities and villages in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

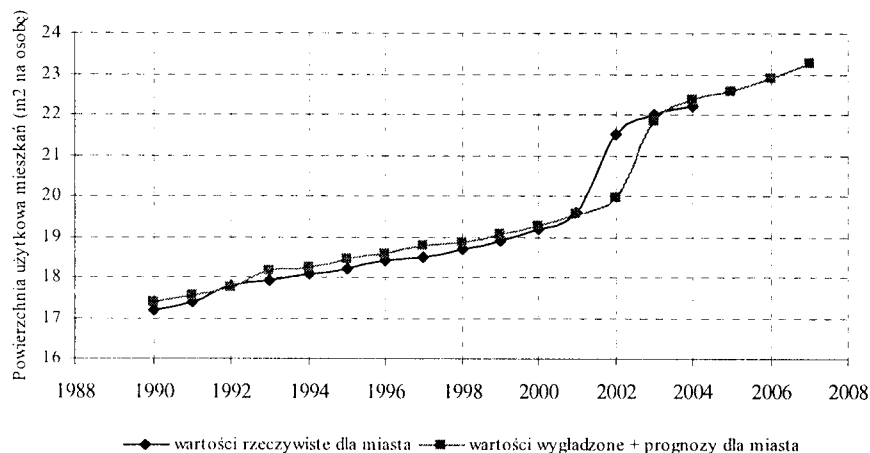
Lata	Powierzchnia użytkowa mieszkań					
	miasto			wieś		
	powierzchnia (m ² /os.)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy	powierzchnia (m ² /os.)	rok poprzedni = 100	wartości wygładzone + prognozy
1990	17,2	–	17,4	18,1	–	18,3
1991	17,4	101,2	17,6	18,3	101,1	18,5
1992	17,8	102,3	17,8	18,2	99,5	18,7
1993	17,9	100,6	18,2	18,4	101,1	18,6
1994	18,1	101,1	18,3	18,5	100,5	18,8
1995	18,2	100,6	18,5	18,6	100,5	18,9
1996	18,4	101,1	18,6	18,7	100,5	19,0
1997	18,5	100,5	18,8	18,8	100,5	19,1
1998	18,7	101,1	18,9	18,9	100,5	19,2
1999	18,9	101,1	19,1	19,1	101,1	19,3
2000	19,2	101,6	19,3	19,2	100,5	19,5
2001	19,6	102,1	19,6	19,3	100,5	19,6
2002	21,5	109,7	20,0	23,3	120,7	19,7
2003	22,0	102,3	21,9	23,9	102,6	23,7
2004	22,2	100,9	22,4	24,1	100,8	24,3
2005	–	–	22,6	–	–	24,5
2006	–	–	22,9	–	–	25,0
2007	–	–	23,3	–	–	25,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Należy jednak podkreślić, że mimo poprawy, jaka miała ma miejsce z roku na rok w tej dziedzinie infrastruktury, przyrost mieszkań nie jest na tyle wystarczający, aby potrzeby w tym zakresie zostały zaspokojone. Niedobór mieszkań występuje głównie w miastach. Prognozuje się, że niewielkie wzrosty powierzchni użytkowej mieszkań przypadającej na osobę będą mieć miejsce w kolejnych latach, przy czym większy wzrost dotyczyć będzie wsi (rys. 10 i 11).

Rysunek 10. Powierzchnia użytkowa miejskich mieszkań w m² na jedną osobę w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

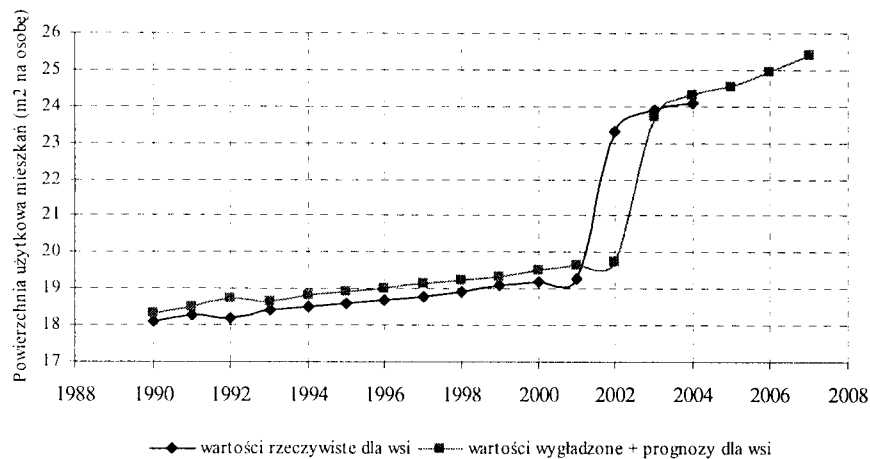
Figure 10. Usable surface of urban flats in m² for one person in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Rysunek 11. Powierzchnia użytkowa wiejskich mieszkań w m² na jedną osobę w Polsce w latach 1990-2004 i jej prognozy na lata 2005-2007

Figure 11. Usable surface of rural flats in m² for one person in Poland in 1990-2004 and its forecast for 2005-2007



Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych...*

Wnioski

Conclusions

W latach 1990-2004 miało miejsce znaczne przyspieszenie rozwoju wyposażenia infrastrukturalnego kraju. Pozytywne zmiany ostatnich lat znalazły swój bezpośredni wyraz w coraz wyższych wielkościach wskaźników opisujących poszczególne elementy infrastruktury gospodarczej. Nadal jednak poziom rozwoju infrastruktury gospodarczej i dostępność do jej usług – szczególnie na obszarach wiejskich – są niewystarczające. Zjawisko to pogłębia dodatkowo fakt dużego zróżnicowania przestrzennego rozwoju infrastruktury i to zarówno w kraju, jak i wewnątrz województw. Nie udało się też zlikwidować znacznych dysproporcji między wyposażeniem infrastrukturalnym obszarów miejskich i wiejskich. Obok obszarów, które charakteryzuje wysoki poziom zagospodarowania infrastrukturalnego, nadal istnieją też takie, gdzie nie funkcjonują nawet takie podstawowe sieci, jak np. sieć wodociągowa czy kanalizacyjna.

Zacofanie infrastrukturalne może być jedną z podstawowych barier rozwoju gospodarczego nie tylko obszarów wiejskich, ale i całego kraju, gdyż niski poziom rozwoju infrastruktury decyduje o małej atrakcyjności gospodarczej dla potencjalnych inwestorów, a także obniża standard życia i pracy. Niedostatki w poziomie rozwoju infrastruktury powinny być w pierwszym rzędzie niwelowane poprzez: modernizację i rozbudowę systemu odprowadzania i oczyszczania ścieków, efektywniejsze gospodarowanie zasobami wodnymi, rozbudowę sieci gazowej oraz poprawę infrastruktury drogowej⁵.

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowodowało, iż w najbliższych latach poziom wydatków na rozwój infrastruktury gospodarczej znacznie wzrośnie. Należy się zatem spodziewać przyspieszonego postępu w rozwoju infrastruktury w najbliższych latach, co wpłynie znacząco na podniesienie ich konkurencyjności w wymiarze lokalnym i regionalnym.

Literatura

Bibliography

Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2006.

Dolata M., *Infrastruktura gospodarcza jako warunek zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich*, w: L. Pałasz (red.), *Potencjał rozwojowy obszarów wiejskich w aspekcie wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Tworzenie i poprawa struktury agrarnej gospodarstw rodzinnych*, AR w Szczecinie, Szczecin 2006.

⁵ M. Dolata, W. Łuczka-Bakuła, *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań 2005.

- Dolata M., Łuczka-Bakuła W., *Stan i kierunki rozwoju infrastruktury gospodarczej obszarów wiejskich Wielkopolski*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań 2005.
Stańko S., *Prognostowanie w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1999.
Zeliaś A., *Teoria prognozy*, PWE, Warszawa 1997.

Rozwój infrastruktury gospodarczej w Polsce w latach 1990-2004 i jego prognoza na lata 2005-2007

Streszczenie

W analizowanym w pracy okresie dokonał się znaczny postęp w rozwoju wyposażenia infrastrukturalnego zarówno wsi, jak i miast. Również prognoza zmian w zagospodarowaniu infrastrukturalnym na kolejne 3 lata wskazuje na dalsze postępy w tej dziedzinie. Jednak obecny poziom i dostępność usług świadczonych przez omawiane w pracy elementy infrastruktury gospodarczej nie są dostateczne w stosunku do istniejących w tym zakresie potrzeb. Przyczyn niedostatków w stanie infrastruktury wiejskiej można upatrywać w zaległościach, które są wynikiem kilkudziesięcioletniej stagnacji występującej od lat powojennych aż do okresu transformacji polskiej gospodarki.

Economic infrastructure development in Poland in years 1990-2004 and its forecast for 2005-2007

Summary

In the analyzed period the notable progress in infrastructure equipment development has been achieved, both in urban and rural areas. The forecast of changes in infrastructure management for next three years indicates at progress in this area. However, currently the level and availability of services rendered by analyzed economic infrastructure elements are not sufficient to needs existing in this field. The reason for shortage in infrastructure state is stagnation occurring from post-war period until the transformation of Polish economy.

JUSTYNA GÓRNA

Standardy zapewnienia bezpieczeństwa żywności: IFS, BRC oraz ISO 22000:2005

Food Safety Standards: IFS, BRC and ISO 22000

Wstęp Introduction

W dobie postępującej globalizacji oraz nasilających się tendencji do przenoszenia zwyczajów żywieniowych i preferencji konsumenckich z innych państw, możliwość spożycia zanieczyszczonej żywności gwałtownie wzrosła. Grupa produktów żywnościowych postrzeganych jako potencjalne źródło zatruc i zakażeń wciąż się powiększa. Coraz częściej słyszy się o infekcjach pokarmowych. Stąd zasadne wydają się ciągłe działania organów legislacyjnych oraz międzynarodowych organizacji normalizacyjnych, usprawniające nadzór nad zapewnieniem bezpieczeństwa żywności.

Rola systemów zarządzania w zapewnieniu bezpieczeństwa żywności

The role of management system In assuring the food safety

Z względu na istotę i konieczność zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności opracowano wiele metod służących temu celowi. Określono wymagania i zasady, jakie muszą być spełnione na każdym etapie produkcji żywności, aby wyeliminować lub zminimalizować ryzyko wystąpienia zagrożeń mogących mieć negatywny wpływ na zdrowie konsumenta. Wspomniane wymagania z zakresu bezpieczeństwa żywności przeniesiono na grunt normalizacji i osadzono je w strukturze systemów (zarządzania jakością, zarządzania bezpieczeństwem żywności, z uwzględnieniem Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontrolnych – HACCP). Ich wdrożenie pozwala na uporządkowanie działań podejmowanych w celu zapewnienia jakości, a przede wszystkim bezpieczeństwa produkowanych wyrobów, zmianę postępowania i przeniesienia odpowiedzialności na

pracowników bezpośrednio zaangażowanych w produkcję. Poza tym skuteczne wdrożenie odpowiedniego systemu umożliwia także produkcję żywności o wyższej jakości i takie opanowanie procesu, by nie dopuścić do produkcji wyrobów niespełniających ustalonych wymagań, w tym dotyczących ich jakości zdrowotnej.

System HACCP jest jednym z takich systemów, który w skali światowej jest uznany za skuteczny sposób wytwarzania bezpiecznej żywności pod względem zdrowotnym. Zastosowanie tego systemu opiera się na założeniu, że potencjalne zagrożenia i nieprawidłowości zostaną zidentyfikowane przed lub w czasie procesu przetwórczego, ale zawsze na czas, by zminimalizować ryzyko wystąpienia zagrożenia. HACCP ma zatem charakter prewencyjny. W myśl zapobiegania zagrożeniom ciężar kontroli zostaje przeniesiony z końcowego produktu na poszczególne fazy całego procesu produkcji i dystrybucji¹.

Wymagania prawne w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa żywności

Legal requirements In the area of assuring the food safety

Nowy standard wspólnotowy dotyczący bezpieczeństwa żywności określił zunifikowane zasady i terminologię dotyczącą higieny, która jest jednym z istotnych działań mających na celu ochronę zdrowia i życia konsumenta. Nowe zasady higieny żywności zawarte są w dwóch rozporządzeniach wspólnotowych, tworząc kompleksową regulację dla całej żywności, a w szczególności dla żywności pochodzenia zwierzęcego. Są to:

- Rozporządzenie 852/2004/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych,
- Rozporządzenie 853/2004/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny w odniesieniu do produktów pochodzenia zwierzęcego.

Oba te rozporządzenia weszły w życie z dniem 1 stycznia 2006 r., jednocześnie została uchylona Dyrektywa 93/43/EWG w sprawie higieny środków spożywczych, która dotyczyła tylko żywności pochodzenia roślinnego.

W celu ochrony zdrowia konsumentów wprowadzono i wprowadza się cały szereg działań systemowych i legislacyjnych, mających gwarantować wytworzenie bezpiecznej żywności. W 1978 r. na mocy Decyzji Rady 84/133/EEC powołano w Unii Europejskiej obligatoryjny system szybkiego ostrzegania, który polega na wymianie informacji. Europejski system szybkiego ostrzegania o niebezpiecznych produktach żywnościowych – RASFF (Rapid Alert System for Food and Feed) zbudowany jest na zasadzie sieci. Każdy kraj uczestniczący w systemie ma na swoim terenie krajowy punkt kontaktowy. W Polsce krajowy punkt kontaktowy RASFF działa od 1 stycznia 2003 r.

¹ A. Błaszkwicz, *Normy a bezpieczeństwo i jakość żywności*, „Normalizacja” 2/2005.

Najważniejsze akty prawa ramowego żywnościowego to:

- Rozporządzenie (EC) Nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego oraz powołujące Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności, a także ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności,
- Rozporządzenie (EC) Nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. o higienie żywności,
- Rozporządzenie (EC) Nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. ustalające szczegółowe zasady higieny dla żywności,
- Rozporządzenie (EC) Nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. o urzędowej kontroli prowadzonej celem weryfikacji zgodności zasad prawa paszowego, żywnościowego, zdrowia zwierząt i ich dobrostanu, oraz pakiet uzupełniający:
- Rozporządzenie (EC) Nr 854/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z 29 kwietnia 2004 r. ustalające szczegółowe zasady organizacji urzędowej kontroli produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do spożycia przez człowieka,
- Dyrektywę Rady 2002/99/EC – w sprawie zasad dotyczących zdrowia zwierząt, przetwórstwa, dystrybucji produktów pochodzenia zwierzęcego,
- Dyrektywę Rady 2004/41/EC – uchylając pewne dyrektywy dotyczące warunków zdrowotnych produkcji oraz w sprawie umieszczenia na rynku niektórych produktów pochodzenia zwierzęcego.

Od 28 października 2006 r. obowiązuje nowa ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia z 25 sierpnia 2006 r.² Jest to akt prawny, który daje m.in. uprawnienia organom nadzoru do wymierzania kary grzywny za niewdrażanie w zakładzie produkcji lub obrotu żywnością zasad systemu HACCP wbrew obowiązкови określoneму w art. 5 rozporządzenia nr 852/2004. Do tej pory system HACCP można było wdrażać w oparciu o następujące standardy³:

- Kodeks Żywnościowy (Codex Alimentarius – FAO/WHO),
- duńską normę DS 3027 E:2002 Zapewnienie bezpieczeństwa produkcji żywności zgodnie z HACCP – wymagania które muszą być spełnione przez producentów żywności oraz ich poddostawców,
- IFS, BRC.

Obecnie jednostki certyfikujące mają wytyczne z jednostek akredytujących, by do końca maja 2007 r. wszystkie organizacje, które uzyskały certyfikaty zgodności według standardów, takich jak Kodeks Żywnościowy i norma duńska, poddały się ponownej certyfikacji według standardu ISO 22000:2005.

² Dz. U. Nr 171, poz. 1225.

³ J. Górna, *System HACCP jako gwarancja bezpiecznej żywności*, w: W. Łuczka-Bakuła (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Poznań 2005, s. 80.

International Food Standard (IFS)

IFS – International Food Standard to jednolity standard bezpieczeństwa opracowany dla wszystkich producentów żywności i uczestników łańcucha żywnościowego. W szczególności obowiązuje handlowców detalicznych produkujących pod marką supermarketów.

System IFS jest opracowany i stanowi własność dwóch międzynarodowych sieci handlowych, tj. niemieckich (BDH – Federalne Zrzeszenie Niemieckich Firm Handlowych, HDE – Zrzeszenie Niemieckiego Handlu) i francuskich (FCD – Związek Handlowców Francuskich). Obecnie funkcjonuje już czwarta wersja wymagań IFS wydana w 2004 r. przez organizację zajmującą się globalnym bezpieczeństwem żywności – Global Food Safety Initiative oraz przez CIES – Forum Biznesu Żywnościowego – The Food Business Forum.

Przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją i obrotem żywności mogą otrzymać certyfikat IFS na poziomie bazowym bądź wyższym.

Wymagania IV wersji Normy z 2004 r. systemu IFS dotyczą 5 podstawowych filarów związanych z zarządzaniem jakością i bezpieczeństwem żywności⁴:

Filar 1 – System Zarządzania Jakością

Przedsiębiorstwa, które pragną się ubiegać o certyfikat IFS, muszą mieć wdrożony System Zarządzania Jakością, który powinien być oparty na następujących metodach:

- dokonanie identyfikacji niezbędnych procedur oraz określenie kolejności i wzajemnych relacji między tymi procedurami,
- zapewnienie skuteczności i kontroli tych procedur, przy zwróceniu uwagi na ich dostępność na określonym stanowisku pracy oraz ich wpływ na ciągłe podnoszenie jakości.

Kolejny wymóg dotyczy systemu HACCP, poczynając od planu HACCP, który jest oparty na zasadach Codex Alimentarius.

Filar 2 – Zaangażowanie kierownictwa

Mówi on o tym, iż należy ograniczyć się do 3 najważniejszych elementów, które są wyeksponowane w polityce jakości, a mianowicie odpowiedzialność za środowisko, higienę i aspekty etyczne. Obowiązkiem każdej organizacji jest przedstawienie dowodów o zaangażowaniu kierownictwa w rozwój i wdrażanie systemu zarządzania jakością oraz o jego skuteczności. Kierownictwo nadzoru musi w sposób jasny zdefiniować poziomy odpowiedzialności personelu zaangażowanego w zapewnienie jakości, legalności i bezpieczeństwa produktu w oparciu o zatwierdzone schemat organizacyjny swojej organizacji. Polityka jakości

⁴ J. Berdowski, *Wpływ współczesnych systemów zarządzania jakością a szczególnie HACCP, BRC, IFS na proces doskonalenia organizacji zajmującej się produkcją i obrotem żywności*, „Problemy Jakości” 9/2005.

musi być prawidłowo zdefiniowana, zrozumiana i komunikowana w całej organizacji oraz regularnie przeglądana w celu zapewnienia aktualności.

Filar 3 – Zarządzanie zasobami

Można go podzielić na wymagania dotyczące personelu oraz wymagania związane z podnoszeniem kwalifikacji i przestrzeganiem zasad higieny na stanowisku zatrudnienia. Kierownictwo firmy jest odpowiedzialne za zatrudnienie pracowników kompetentnych, mających odpowiednie kierunkowe wykształcenie, przeszkolenie, umiejętności i doświadczenie. Wymagania dotyczące ubrań ochronnych oraz przestrzegania zasad higieny osobistej są bardzo szczegółowe i wyspecjalizowane w 21 punktach normy. Warto dodać, iż standard IFS w tym zakresie nawiązuje do higieny szpitalnej. Jeśli chodzi o zaplecze socjalne dla pracowników, to musi ono być tak zaprojektowane, by ryzyko zanieczyszczenia produktu było zminimalizowane prawie do zera.

Filar 4 – Proces produkcyjny

Z punktu widzenia standardu proces produkcji jest bardzo ważnym elementem, mającym bezpośredni wpływ na realizację produktu i jego bezpieczeństwo zdrowotne.

Oto kilka przykładowych wymagań (tytuły podrozdziałów) dotyczących wpływu różnego rodzaju czynników na efekt końcowy procesu produkcji:

- przegląd umowy dotyczący realizacji produktu,
- specyfikacja produktów musi być zgodna z wymogami bezpieczeństwa i prawa,
 - opakowanie produktu musi być zgodne z odpowiednimi przepisami dotyczącymi bezpieczeństwa żywności,
 - utrzymanie porządku i higieny jest związane z 10 wytycznymi normy mającymi na celu zminimalizowanie ryzyka zanieczyszczenia produktu w wyniku kontaminacji krzyżowej,
 - rotacja zapasów – stosowanie zasady FIFO (first in first out),
 - transport – kierowcy muszą przestrzegać zasad higieny obowiązujących w organizacji,
 - wyposażenie i procedury nadzoru nad sprzętem kontrolno-pomiarowym są związane z przestrzeganiem zasady, że stosowany sprzęt i czynności kontrolne prowadzą do wytworzenia bezpiecznego i legalnego produktu,
 - identyfikowalność jest związana z pełną znajomością bezpieczeństwa zdrowotnego od pozyskiwania surowców do wysyłki produktu końcowego.

Filar 5 – Pomiary, analizy, doskonalenie

Składa się on z następujących rozdziałów:

- audyty wewnętrzne – należy prowadzić zgodnie z zatwierdzonym planem w oparciu o wymagania normy PN-EN, ISO 19011,

musi być prawidłowo zdefiniowana, rozumiana i komunikowana w całej organizacji oraz regularnie przeglądana w celu zapewnienia aktualności.

Filar 3 – Zarządzanie zasobami

Można go podzielić na wymagania dotyczące personelu oraz wymagania związane z podnoszeniem kwalifikacji i przestrzeganiem zasad higieny na stanowisku zatrudnienia. Kierownictwo firmy jest odpowiedzialne za zatrudnienie pracowników kompetentnych, mających odpowiednie kierunkowe wykształcenie, przeszkolenie, umiejętności i doświadczenie. Wymagania dotyczące ubrań ochronnych oraz przestrzegania zasad higieny osobistej są bardzo szczegółowe i wyspecjalizowane w 21 punktach normy. Warto dodać, iż standard IFS w tym zakresie nawiązuje do higieny szpitalnej. Jeśli chodzi o zaplecze socjalne dla pracowników, to musi ono być tak zaprojektowane, by ryzyko zanieczyszczenia produktu było zminimalizowane prawie do zera.

Filar 4 – Proces produkcyjny

Z punktu widzenia standardu proces produkcji jest bardzo ważnym elementem, mającym bezpośredni wpływ na realizację produktu i jego bezpieczeństwo zdrowotne.

Oto kilka przykładowych wymagań (tytuły podrozdziałów) dotyczących wpływu różnego rodzaju czynników na efekt końcowy procesu produkcji:

- przegląd umowy dotyczący realizacji produktu,
- specyfikacja produktów musi być zgodna z wymogami bezpieczeństwa i prawa,
- opakowanie produktu musi być zgodne z odnośnymi przepisami dotyczącymi bezpieczeństwa żywności,
- utrzymanie porządku i higieny jest związane z 10 wytycznymi normy mającymi na celu zminimalizowanie ryzyka zanieczyszczenia produktu w wyniku kontaminacji krzyżowej,
- rotacja zapasów – stosowanie zasady FIFO (first in first out),
- transport – kierowcy muszą przestrzegać zasad higieny obowiązujących w organizacji,
- wyposażenie i procedury nadzoru nad sprzętem kontrolno-pomiarowym są związane z przestrzeganiem zasady, że stosowany sprzęt i czynności kontrolne prowadzą do wytworzenia bezpiecznego i legalnego produktu,
- identyfikowalność jest związana z pełną znajomością bezpieczeństwa zdrowotnego od pozyskiwania surowców do wysyłki produktu końcowego.

Filar 5 – Pomiary, analizy, doskonalenie

Składa się on z następujących rozdziałów:

- audyty wewnętrzne – należy prowadzić zgodnie z zatwierdzonym planem w oparciu o wymagania normy PN-EN, ISO 19011,

- kontrola produkcji jest niezbędna, a jej zakres zależy od specyfiki i zakresu działania organizacji,
- wykrywanie metalu – na podstawie analizy zagrożeń należy określić potrzebę zastosowania detektorów metalu i innych ciał obcych,
- wprowadzenie produktu do obrotu jest możliwe po przeprowadzeniu wszystkich niezbędnych procedur, łącznie z badaniami analitycznymi,
- postępowanie z reklamacjami jest związane z opracowanym systemem mającym wpływ na sposób ich załatwiania i unikanie ich w przyszłości.

British Retail Consortium (BRC)

BRC Global Standard Food jest przeznaczony dla każdego dostawcy bez względu na produkt czy kraj pochodzenia. Spełnienie tego standardu nie jest wymaganiem prawnym, lecz jest rekomendowane przez brytyjskich detalistów.

Pierwsza wersja Standardu BRC została opublikowana w Wielkiej Brytanii w 1998 r. Był to dokument, który jasno formułował wymagania stawiane zakładom spożywczym dostarczającym żywność pod marką własną do sieci brytyjskich hipermarketów. W chwili obecnej standard ten jest doskonale znany nie tylko w całej Europie, ale również na pozostałych kontynentach. Standard BRC jest cały czas udoskonalany pod kątem spełniania nowych rozwiązań technologicznych oraz wymagań prawnych dotyczących bezpieczeństwa żywności i obecnie funkcjonuje już trzecie wydanie „BRC Global Standard Food”. BRC może być wykorzystywany jako kryterium auditu trzeciej strony przeprowadzanego przez niezależną jednostkę certyfikującą. Posiadanie przez zakład spożywczy certyfikatu zgodności ze standardem BRC jest dla dystrybutora sygnałem, że dostawca pozytywnie przeszedł szczegółową inspekcję i spełnił w sposób zadawalający wszystkie wymagania zawarte w powyższym dokumencie. Standard BRC sumuje wymagania zawarte w normach serii ISO, w HACCP, GMP i GHP, definiując jednocześnie szczegółowe wymagania, które muszą zostać spełnione, aby zagwarantować bezpieczeństwo i wymagany powtarzalny poziom jakości wyrobu gotowego. Dodatkowym elementem, na który zwraca się dużą uwagę, jest zgodność wyrobu z prawem żywnościowym.

Inspekcja zakładu zgodnie ze schematem BRC określa, czy i jak efektywnie producent spełnia techniczne wymagania standardu BRC w następujących obszarach⁵:

- system HACCP – wdrożony zgodnie z zasadami Codex Alimentarius,
- udokumentowany System Zarządzania Jakością – wymagane jest, by elementy SZJ (np. polityka jakości, księga jakości, schemat organizacyjny, zakresy odpowiedzialności, specyfikacje surowców i wyrobów gotowych, identyfikowalność wyrobu oraz sposób nadzoru nad dokumentacją i danymi, przeprowadzanie

⁵ M. Urbaniak, *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, Centrum Doradztwa Informacji, Difin, Warszawa 2004.

tach, które mają zapewnić bezpieczeństwo żywności. Są to: komunikacja interaktywna, zarządzanie systemem, programy wstępne, zasady HACCP⁷.

Aby kontrola (opanowanie) zagrożeń występujących w całym łańcuchu żywnościowym była skuteczna, konieczna jest obustronna wymiana informacji (komunikacja interaktywna). Musi odbywać się ona między wszystkimi zainteresowanymi stronami pośrednio bądź bezpośrednio uczestniczącymi w produkcji żywności. Programy wstępne (PRP) są odpowiednikami działań, które w Polsce są znane jako dobre praktyki (GMP/GHP, GAP, GDP, GVP itp.). Struktura normy pozwala na powiązanie jej z innymi standardami, np. z systemem zarządzania jakością.

Norma ISO 22000 określa wymagania umożliwiające organizacji:

- planowanie, projektowanie, wdrażanie, prowadzenie, utrzymanie i aktualizację systemu zarządzania bezpieczeństwem żywności, dążącego do dostarczenia końcowych wyrobów, które zgodnie z ich użyciem będą zapewniać, że spożywana żywność jest bezpieczna dla konsumenta,
- określać i oceniać wymagania klienta i wykazać zgodność z uzgodnionymi wymaganiami klienta, które są związane z bezpieczeństwem żywności,
- wykazać skuteczną komunikację z klientami i innymi zainteresowanymi stronami w łańcuchu żywnościowym,
- wykazać zgodność z mającymi zastosowanie wymaganiami przepisów bezpieczeństwa żywności,
- zapewniać, że spełnia ustanowioną politykę bezpieczeństwa żywności,
- uzyskać certyfikację lub rejestrację systemu zarządzania bezpieczeństwem żywności przez zewnętrzną organizację.

Norma łączy w sobie elementy kluczowe dla zapewnienia bezpieczeństwa żywności w całym łańcuchu żywnościowym, tj.:

- programy wstępne,
- zasady systemu HACCP, zdefiniowane przez Kodeks Żywnościowy,
- system zarządzania (podejście jest tu analogiczne jak w normie ISO 9001: 2000) oraz
- komunikację pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha.

ISO 22000 może być wdrażany w każdej organizacji będącej częścią łańcucha żywnościowego, poczynając od producentów półproduktów potrzebnych do wytwarzania żywności, producentów samej żywności, firm transportowych i przechowalniczych, a skończywszy na firmach zajmujących się produkcją związaną z przemysłem spożywczym, produkcją opakowań, usługami czyszczenia, jak i produkcją dodatków funkcjonalnych do żywności. Zagrożenie zanieczyszczenia żywności może wystąpić na każdym etapie łańcucha dostaw, stąd też odpowiednia kontrola jest wymagana podczas całego wytworzenia żywności i dostarczenia jej do końcowego odbiorcy – konsumenta. Zatem zapewnienie bezpiecz-

⁷ W. Dzwolak, *Wprowadzenie do ISO 22000*, „Bezpieczeństwo i Higiena Żywności” 11(28)/2005.

nej żywności musi być osiągnięte wspólnym wysiłkiem wszystkich uczestników łańcucha dostaw.

Układ rozdziałów normy ISO 22000:2005 dotyczących systemu został podzielony na 5 głównych części:

1. **System zarządzania bezpieczeństwem żywności.** Określono tu wymagania dotyczące ustanowienia, udokumentowania, wdrożenia, utrzymania, doskonalenia i aktualizowania systemu zarządzania bezpieczeństwem żywności. Wymaganiem normy jest określenie przez organizację zakresu obowiązywania systemu, zidentyfikowanie, ocena i kontrola zagrożeń oraz poinformowanie zainteresowanych stron o kwestiach mogących mieć wpływ na bezpieczeństwo produkowanych wyrobów.

2. **Odpowiedzialność kierownictwa.** Rozdział ten zawiera wytyczne dotyczące zaangażowania najwyższego kierownictwa w budowę, funkcjonowanie, doskonalenie i ustanowienie systemu komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej. Wskazuje na konieczność powoływania przewodniczącego zespołu ds. bezpieczeństwa żywności oraz określenia jego obowiązków i niezbędnych uprawnień.

3. **Zarządzanie zasobami.** Dotyczy określenia i zapewnienia zasobów potrzebnych do wdrażania i utrzymania systemu bezpieczeństwa żywności. Porusza kwestie kompetencji, świadomości i szkolenia personelu, oceny skuteczności i podejmowania działań, zapewnienia i utrzymania właściwej infrastruktury i środowiska pracy, które są niezbędne do osiągnięcia zgodności z wymaganiami dotyczącymi wyrobu.

4. **Planowanie i realizacja bezpiecznych wyrobów.** W rozdziale tym opisano wymagania odnośnie do planowania i realizacji bezpiecznych wyrobów. Wskazano na konieczność powołania interdyscyplinarnego zespołu ds. bezpieczeństwa żywności, jak również określono wymagania odnośnie do identyfikowalności, wycofania wyrobu z rynku oraz postępowanie z wyrobami niebezpiecznymi.

5. **Walidacja, weryfikacja i doskonalenie systemu zarządzania bezpieczeństwem żywności.** Opisano tu wymagania dotyczące monitorowania i pomiarów, wskazano na aspekty metrologiczne związane z przygotowaniem urządzeń do kontroli, pomiarów i badań. System zarządzania bezpieczeństwem żywności powinien być: weryfikowany, walidowany, doskonalony i uaktualniany.

Podsumowanie

Summary

Współczesna technologia związana z wytwarzaniem żywności wymaga ciągłego doskonalenia. Początkowo przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży spożywczej wdrażały system zapewnienia jakości według ISO 9001:2000. Po wprowadzeniu uregulowań prawnych w przedsiębiorstwach rozpoczęły się prace związane z wdrożeniem systemu bezpieczeństwa żywności HACCP. W ostat-

nich latach zostały opracowane nowe standardy, takie jak: DS 3027, BRC czy IFC. Zaistniała zatem konieczność określenia ujednoliconych wymagań i wytycznych, które wyrównałyby poziom i wiarygodność wdrażania i certyfikacji systemu zarządzania bezpieczeństwem żywności. Zrodził się więc pomysł opracowania takiego standardu. System zarządzania bezpieczeństwem żywności ISO 22000 jest nowym standardem opracowanym na potrzeby przemysłu spożywczego, którego rolą jest ujednolicenie standardów żywnościowych. Nadrzędnym celem normy ISO 22000:2005 jest harmonizacja na skalę globalną wymagań dotyczących zarządzania bezpieczeństwem żywności dla wszystkich firm włączonych w łańcuch żywnościowy. Standard ten jest przeznaczony dla organizacji pragnących stworzyć system zarządzania bezpieczeństwem żywności bardziej spójny, kompleksowy i nastawiony na osiągnięcie celu, niż jest to normalnie wymagane przez prawo.

Literatura

Bibliography

- Berdowski J., *Wpływ współczesnych systemów zarządzania jakością, a szczególnie HACCP, BRC, IFS, na proces doskonalenia organizacji zajmującej się produkcją i obrotem żywności*, „Problemy Jakości” 9/2005.
- Błaszkievicz A., *Normy a bezpieczeństwo i jakość żywności*, „Normalizacja” 2/2005.
- Dzwolak W., *Wprowadzenie do ISO 22000*, „Bezpieczeństwo i Higiena Żywności” 11(28)/2005.
- Górna J., *System HACCP jako gwarancja bezpiecznej żywności*, w: W. Łuczka-Bakula (red.), *Zarządzanie jakością, środowiskiem i bezpieczeństwem wyrobów*, Poznań 2005.
- Tarczyńska S., Ziarka S., *Nowy standard zarządzania bezpieczeństwem żywności ISO 22000*, „Przegląd Mleczarski” 4/2005.
- Urbaniak M., *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, Centrum Doradztwa Informacji, Difin, Warszawa 2004.

Standardy zapewnienia bezpieczeństwa żywności: IFS, BRC oraz ISO 22000

Streszczenie

BRC (British Retail Consortium) oraz IFS (International Food Standard) to międzynarodowe systemy bezpieczeństwa i jakości, które definiują wymagania dla producentów żywności, w szczególności dostawców sieci handlowych. Standardy te są regularnie uaktualniane, biorąc pod uwagę oczekiwania konsumenta w stosunku do produktów. Wprowadzenie IFS lub BRC wymaga od producenta określenia odpowiednich procedur postępowania i w ten sposób zostaje zagwarantowana stała, powtarzalna jakość produktu. System zarządzania bezpieczeństwem żywności ISO 22000 jest nowym standardem opracowanym na potrzeby przemysłu spożywczego, którego rolą jest ujednolicenie standardów żywnościowych.

Food Safety Standards: IFS, BRC and ISO 22000

Summary

BRC (British Retail Consortium) and IFS (International Food Standard) are international safety and quality systems, which define requirements for food producers, in particular suppliers of retail networks. These standards are regularly updated in regard to consumer's expectations towards products. Introduction of IFS or BRC requires from a producer to define appropriate procedures, so that stable repeatable product quality could be assured. The ISO 22000 quality management system is a new standard elaborated for food industry, which role is to unify the food standards.

ŚŁAWOMIR KALINOWSKI

Zróżnicowanie spożycia żywności w zależności od grupy kwintylowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

***Food consumption diversification in regard to quintile groups
in rural areas of Wielkopolska***

Wprowadzenie Introduction

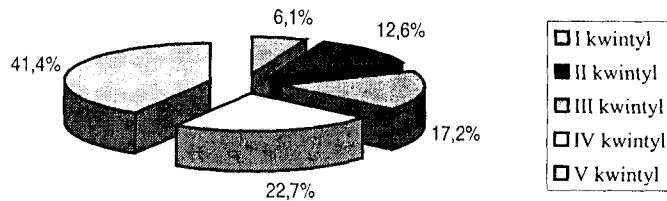
Aktywność gospodarstw domowych obejmuje całokształt działań podejmowanych w celu realizacji określonych potrzeb, wśród których szczególne znaczenie mają potrzeby żywieniowe, istotne dla egzystencji zarówno biologicznej, jak i społecznej człowieka. Dokonana w artykule analiza czynników pozwala zauważyć zróżnicowanie struktury spożycia w zależności od wielkości dochodów gospodarstw domowych. Głównym źródłem informacji o spożyciu i strukturze konsumowanej żywności, dla obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego, są niepublikowane dane z budżetów gospodarstw domowych GUS z lat 1999-2003.

Zróżnicowanie dochodów i wydatków w grupach kwintylowych Differentiation of incomes and expenditures in quintile groups

Głównym elementem różnicującym poziom spożycia na obszarach wiejskich jest wielkość oraz źródło dochodów i wydatków. W ostatnich latach zauważalna jest coraz większa polaryzacja społeczeństwa pod względem dochodowym, która w efekcie prowadzi do wzrostu frakcji ubogiej pośród ludności wiejskiej. Z niepublikowanych badań GUS wynika, że w 2003 r. gospodarstwa domowe o najwyższych dochodach na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego posiadały 41,4% wszystkich środków pieniężnych, podczas gdy najuboższe zaledwie 6,1%, a współczynnik zróżnicowania kwintylowego wynosił 6,8. Analogiczny wskaźnik w mieście wynosił zaledwie 5, a w całym województwie wielkopolskim 5,7 (wyk. 1).

Wykres 1. Koncentracja dochodów w grupach kwintylowych na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego w 2003 r.

Figure 1. Concentration of incomes in quintile groups in rural areas of wielkopolskie voivodship in 2003

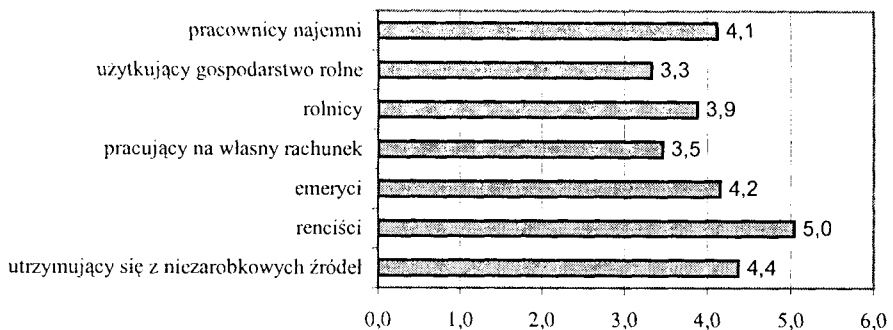


Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Zróżnicowanie dochodowe jest znacznie niższe wewnątrz poszczególnych grup niż między całą zbiorowością zamieszkującą obszary wiejskie. Spośród wszystkich grup społeczno-ekonomicznych duże zróżnicowanie występuje wśród rencistów, 20% gospodarstw o wysokich dochodach ma 5 razy więcej środków pieniężnych niż 20% o niskich dochodach, małe zaś u użytkujących gospodarstwo rolne – 3,3. Niewiele większe zróżnicowanie występuje wśród pracujących na własny rachunek – 3,5, rolników – 3,9 i pracowników najemnych – 4,1 (wyk. 2).

Wykres 2. Współczynnik zróżnicowania kwintylowego dochodów w 2003 r. (relacja kwintyla V do I)

Figure 2. Indicator of incomes quintile differentiation in 2003 (relation of V and I quintile)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Niskie zróżnicowanie dochodów w każdej z tych grup ma inne wytłumaczenie. Wśród gospodarstw związanych z rolnictwem wynikają one głównie z niskich dochodów we wszystkich grupach kwintylowych, a u pracujących na włas-

ny rachunek – z wyższych od przeciętnych dochodów osób znajdujących się w I kwintylu.

Przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych pracowników najemnych, rolników, pracowników użytkujących gospodarstwo rolne oraz pracujących na własny rachunek są bardziej zróżnicowane niż dochody i kształtują się na poziomie od 4,1 do 6,2. U emerytów współczynnik zróżnicowania kwintylowego wydatków jest na tym samym poziomie co dochodów i wynosi 4,2. W gospodarstwach domowych rencistów oraz utrzymujących się z niezarobkowych źródeł wskaźnik ten jest mniej zróżnicowany i kształtuje się odpowiednio na poziomie 3,7 i 3,5. W grupach o najniższym zróżnicowaniu kwintylowym występuje największe spłaszczenie wydatków.

Najniższe średnie wydatki w I kwintylu mają gospodarstwa domowe utrzymujące się z niezarobkowych źródeł, wynoszą one średnio 215,36 zł na osobę, najwyższe zaś pracujący na własny rachunek – 234,74 zł na osobę. Zatem średnia rozpiętość wydatków w I kwintylu między grupami społeczno-ekonomicznymi wynosi ok. 20 zł. W przypadku V kwintyla różnica ta jest większa i wynosi blisko 700 zł (tab. 1). Biorąc pod uwagę wielkość wydatków w I kwintylu, można liczyć się z tym, że gospodarstwa te nie zaspokajają w pełni swoich potrzeb konsumpcyjnych, a w szczególności żywnościowych.

Tabela 1. Średnie wydatki w grupach kwintylowych (zł/osobę)

Table 1. Average expenses in quintile groups (zł/person)

Kwintyl	Gospodarstwa domowe						
	pracownicy najemni	użytkujący gosp. rolne	rolnicy	pracujący na własny rachunek	emeryci	renciści	niezarobk. źródła
I	228,76	234,00	220,42	234,74	227,39	232,97	215,36
II	337,73	344,01	345,18	350,62	344,30	344,06	352,33
III	453,91	443,08	450,47	441,86	437,46	441,56	443,19
IV	591,35	589,29	569,21	614,42	586,64	582,22	562,10
V	1177,78	962,23	1006,72	1456,73	955,18	872,46	757,94

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wielkość spożycia i źródło pochodzenia żywności ***Consumption size and source of food***

Między poszczególnymi grupami gospodarstw domowych występują różnice w obciążeniu budżetów wydatkami na żywność. Wyższy wskaźnik obciążenia świadczy o gorszej sytuacji finansowej. Udział wydatków na pokrycie potrzeb żywnościowych jest ujemnie skorelowany z zamożnością gospodarstw – im wyższa wartość wskaźnika, tym wydatki na inne potrzeby są mniejsze, a tym samym zaspokojenie potrzeb jest ograniczone. Stosunkowo niewielki udział wydatków

na żywność może być tłumaczony tym, że konieczność realizacji opłat za mieszkanie, energię elektryczną, leczenie i transport powoduje, że duża część społeczeństwa przeznaczą na żywność tzw. resztową część budżetu. Najwyższy wskaźnik jest w gospodarstwach domowych rencistów i utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, co świadczy o ich gorszej sytuacji materialnej, najniższy zaś – u pracujących na własny rachunek i rolników. W grupach związanych z rolnictwem jest to efekt wysokiego udziału w spożyciu żywności pochodzącej z samozaopatrzenia (tab. 2). Należy wspomnieć, że udział ten ulega przeobrażeniom w długim okresie i jest uwarunkowany przede wszystkim zmianami gospodarczymi i społecznymi.

Tabela 2. Udział wydatków na żywność w dochodzie rozporządzalnym (%)

Table 2. The share of expenses on food in disposable incomes (%)

Wyszczególnienie	Udział wydatków na artykuły żywnościowe
Pracownicy najemni	23,8
Pracownicy użytkujący gospodarstwa rolne	22,4
Rolnicy	20,5
Pracujący na własny rachunek	20,7
Emeryci	24,7
Renciści	29,3
Utrzymujący się w niezarobkowych źródłach	27,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

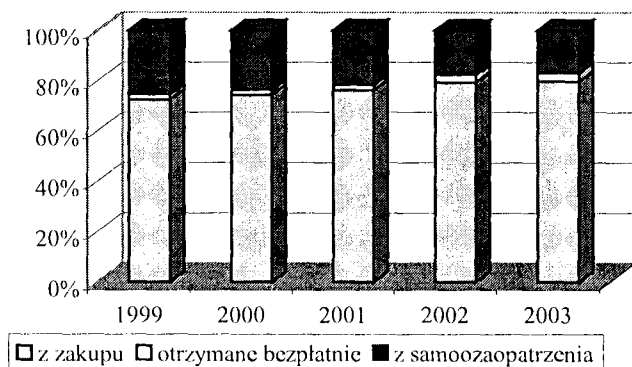
Jednym z głównych czynników wpływających na konsumpcję w gospodarstwach domowych jest źródło pochodzenia żywności. W ostatnich latach minimalnie wzrosło znaczenie żywności pochodzącej z zakupu i jednocześnie spadło z samozaopatrzenia (zarówno z własnego gospodarstwa rolnego, jak i z działalności pozarolniczej). W 2003 r. z zakupu pochodziło 79,8% całej spożywanej żywności wobec 72,4% w 1999 r. W 2003 r. w porównaniu z 1999 r. w przeciętnym gospodarstwie domowym nieznacznie wzrosło znaczenie żywności otrzymanej bezpłatnie (z 2,0 do 3,2%), jednak w całkowitym spożyciu ma ona nadal niewielki udział (wyk. 3). Należy oczekiwać, że poprawa sytuacji ekonomicznej w kraju będzie przyczyniać się do dalszego zmniejszenia poziomu samozaopatrzenia¹. Proces denaturalizacji spożycia, a więc przechodzenie od samozaopatrzenia do zwiększenia zakupów rynkowych, obejmuje zarówno zmiany ilościowe, jak i jakościowe, wynikające ze zmian w asortymencie produktów i wzrostu udziału przetwórstwa przemysłowego w zakupach rynkowych².

¹ K. Gutkowska, *Rodzinne gospodarstwa domowe na wsi w warunkach gospodarki rynkowej*, SGGW, Warszawa 1997, s. 154.

² B. Gulbicka, *Spożycie w rodzinach chłopskich*, „Studia i Monografie” nr 43, IERiGŻ, Warszawa 1990, s. 42.

Wykres 3. Źródło pochodzenia żywności ludności wiejskiej w 2003 r.

Figure 3. The source of food for rural areas habitants in 2003



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wśród podstawowych składników konsumowanej żywności przez mieszkańców wielkopolskiej wsi wyróżnia się pieczywo, którego spożycie wyniosło średnio 7,8 kg w ciągu miesiąca na osobę, owoce, warzywa oraz przetwory – 21,7 kg, a także mleko i napoje mleczne – 9,4 litra. Ważnym składnikiem codziennej diety jest również mięso, średnio spożywa się je w ilości 7,5 kg miesięcznie. Mieszkańcy wielkopolskiej wsi konsumują ok. 8,9 kg ziemniaków. Jak wynika z danych GUS, spożycie większości artykułów żywnościowych w latach 1999-2003 spadło, w tym blisko o połowę produktów z mięsa baraniego, koziego i dziczyzny oraz o 30% wołowiny i cielęciny, co wynika m.in. ze wzrostu cen tych wyrobów. Odnotowano natomiast wzrost konsumpcji makaronu (13,1%), wyrobów ciastkarskich (12%), serów dojrzewających i topionych (10,1%) oraz tłuszczów roślinnych (6,6%) (tab. 3).

W latach 1999-2003 oprócz spadku ilości spożywanej żywności nastąpił spadek wydatków realnych na większość artykułów. Wysoki spadek wydatków zanotowano na mąkę – 30,3%, mięso drobiowe – 39,7% oraz inne mięso (dżiczyzna, baranina) – 29,2%. Jedynie w przypadku wyrobów ciastkarskich oraz ryb i przetworów rybnych nastąpił niewielki wzrost wydatków odpowiednio o 3,2 i 5,7%. Mimo tych spadków nadal wysoki udział w wydatkach na artykuły spożywcze mają wydatki na mięso oraz jego przetwory, a także przetwory zbożowe, w tym na pieczywo (tab. 4).

Tabela 3. Przeciętne miesięczne spożycie artykułów w kg/osobę w latach 1999-2003

Table 3. Average consumption of food per month in kg/person in 1999-2003

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2003 1999 = 100
Przetwory zbożowe	11,99	11,84	12,06	11,75	11,06	-7,7
– mąka	1,48	1,52	1,44	1,40	1,29	-13,1
– pieczywo	8,59	8,39	8,66	8,47	7,84	-8,7
– makaron	0,45	0,44	0,48	0,38	0,50	13,1
– kasze, ryż, płatki	1,02	0,97	0,95	0,99	0,92	-9,9
– wyroby ciastkarskie	0,46	0,52	0,53	0,52	0,51	12,0
Mięso	10,81	7,10	7,48	7,79	7,47	-30,9
– wołowe i cielęce	2,06	1,48	1,12	1,34	1,44	-30,0
– wieprzowe	1,88	1,72	1,81	1,79	1,61	-14,4
– drobiowe	2,91	2,69	2,90	2,77	2,41	-17,0
– inne	3,96	1,19	1,65	1,89	2,00	-49,5
Przetwory mięsne	3,49	3,50	3,38	3,36	3,13	-10,4
Ryby i przetwory	1,48	1,95	1,60	1,35	1,51	2,2
Mleko i napoje mleczne	12,34	11,75	10,57	9,74	9,45	-23,4
Śmietana i śmietanka	0,42	0,43	0,41	0,38	0,38	-8,6
Masło	0,60	0,54	0,59	0,53	0,51	-15,2
Pozostałe tłuszcze zwierzęce	0,50	0,50	0,43	0,46	0,44	-11,7
Sery	0,78	0,76	0,75	0,68	0,76	-2,4
– twarogowe	0,51	0,51	0,47	0,42	0,47	-8,9
– dojrzewające i topione	0,27	0,26	0,28	0,26	0,30	10,1
Jaja	16,84	17,10	16,37	15,80	15,10	-10,4
Tłuszcze roślinne	1,49	1,59	1,63	1,56	1,58	6,6
Owoce i przetwory	11,86	14,32	13,64	12,18	11,12	-6,3
Warzywa i przetwory	11,84	11,83	11,87	8,94	10,64	-10,1
Ziemniaki	9,73	9,70	9,69	8,48	8,95	-8,0
Cukier biały	2,51	2,38	2,40	2,26	2,01	-20,0
Pozostałe wyroby cukiernicze	1,30	1,26	1,31	1,35	1,32	1,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Tabela 4. Przeciętne realne wydatki na wybrane artykuły spożywcze w latach 1999-2003 (w cenach z 2003 r.)

Table 4. Average real expenses on the selected groceries consumption in 1999-2003 (in prices of 2003)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2003 1999 = 100
	zł					%
Przetwory zbożowe	37,83	39,50	43,17	39,52	37,51	99,15
– mąka	2,62	2,59	2,37	2,09	1,83	69,72
– pieczywo	23,29	24,86	25,86	24,47	21,85	93,82
– makaron	2,76	2,15	2,29	1,64	2,56	92,89
– kasze, ryż, płatki	3,58	3,75	3,69	3,31	3,32	92,76
– wyroby ciastkarskie	5,58	6,14	6,11	6,00	5,76	103,16
Mięso	89,26	63,15	61,73	72,53	64,65	72,43
– wołowe i cielęce	21,12	21,15	12,09	23,07	15,28	72,36
– wieprzowe	19,05	17,37	18,10	17,20	14,72	77,26
– drobiowe	21,06	18,99	20,17	17,18	14,80	70,28
– inne	28,03	5,66	11,36	15,08	19,85	70,83
Przetwory mięsne	41,60	39,59	38,69	38,29	33,92	81,53
Ryby i przetwory	15,57	16,57	18,14	14,60	16,46	105,72
Mleko i napoje mleczne	18,74	17,58	16,71	15,51	14,96	79,81
Śmietana i śmietanka	2,55	2,63	2,52	2,36	2,23	87,34
Masło	7,40	7,42	6,45	5,70	5,39	72,87
Pozostałe tłuszcze zwierzęce	2,30	2,21	2,05	2,08	1,96	85,12
Sery	8,79	8,59	8,57	7,61	8,27	94,05
– twarogowe	4,65	4,45	4,22	3,80	4,17	89,62
– dojrzewające i topione	4,13	4,14	4,34	3,82	4,11	99,56
Jaja	5,68	5,81	5,56	4,98	4,84	85,22
Tłuszcze roślinne	10,54	9,97	9,80	7,83	8,39	79,64
Owoce i przetwory	42,74	43,83	37,75	36,68	32,42	75,86
Warzywa i przetwory	33,66	35,31	36,09	28,46	29,50	87,65
Ziemiaki	5,91	6,86	5,00	5,71	5,00	84,66
Cukier biały	5,56	7,56	6,02	5,08	4,17	75,00
Pozostałe wyroby cukiernicze	17,61	15,85	16,12	16,62	15,12	85,86

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

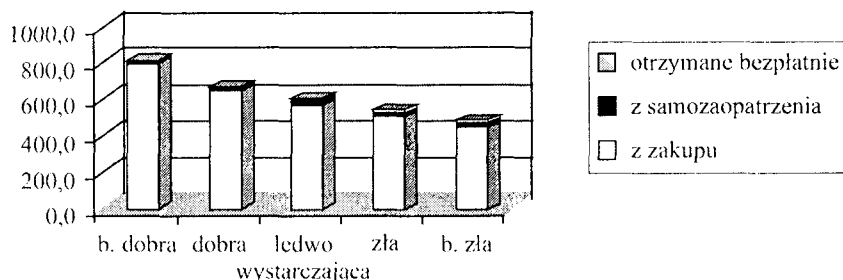
Zróżnicowanie kwintylowe ***Quintile differentiation***

Mimo że wysoka podaż żywności pozwala na pełne zaspokojenie potrzeb żywnościowych społeczeństwa, to popyt jest tworzony wyłącznie przez osoby o odpowiednich środkach finansowych, dlatego dochody i ceny należą do najważniejszych czynników determinujących konsumpcję. W grupie gospodarstw do-

omowych znajdujących się w I kwintyli wielkość wydatków kształtuje się na poziomie 478,6 zł w gospodarstwie, a średnio na osobę przypada 165,7 zł. W V kwintyli przeciętnie wydaje się na żywność 935,5 zł, a na osobę przypada średnio 188,1 zł. Samoozaopatrzenie ma stosunkowo duże znaczenie w gospodarstwach, które bardzo źle lub źle oceniają swoją sytuację materialną. Gospodarstwa te ograniczają swoje wydatki i jednocześnie dążą do wytwarzania jak największej ilości dóbr zaspokajających potrzeby. Niższe koszty wytworzenia, w porównaniu z zakupem, stwarzają możliwość większej konsumpcji. W gospodarstwach oceniających swoją sytuację jako niewystarczającą, złą lub bardzo złą z samoozaopatrzenia pochodzi średnio 8% spożywanych dóbr (wyk. 4).

Wykres 4. Źródło pochodzenia żywności w zależności od samooceny sytuacji materialnej gospodarstwa domowego w 2003 r. (zł)

Figure 4. The source of food in regard to self-evaluation of material situation of households in 2003 (zł)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Im wyższy poziom samoozaopatrzenia, tym większe uzależnienie poziomu spożycia artykułów żywnościowych od produkcji własnej gospodarstwa. Prowadzi to do mniejszego zróżnicowania konsumpcji oraz większych wahań sezonowych. Tym samym spożycie niektórych produktów odbywa się wyłącznie w okresach zbioru, a zgodnie z zaleceniami racjonalnego żywienia organizm ludzki powinien otrzymywać przez cały rok wszystkie składniki odżywcze w odpowiednich ilościach i proporcjach.

Wielkość spożycia żywności jest zróżnicowana w zależności od grupy kwintylowej. Osoby o niskich dochodach nabywają w większej ilości dobra niższego rzędu, mniej przetworzone. Spożywają więcej pieczywa i przetworów mięsnych, a także owoców i warzyw oraz ich przetworów. Częstsze nabywanie produktów zbożowych wynika z ich powszechnej dostępności i stosunkowo niskiej ceny. W odniesieniu do produktów o mało zróżnicowanym asortymencie, takich jak ziemniaki, jaja, mleko, spożycie ilościowe i wartościowe jest zbliżone.

Jeśli natomiast istnieje możliwość wyboru (mięso, ryby, pieczywo), zróżnicowanie to jest duże, a niższemu spożyciu ilościowemu towarzyszą relatywnie wysokie wydatki. Dodatkowo na zróżnicowanie międzykwintylowe wpływa „efekt pokazowy”, którego wielkość uzależniona jest od siły kontaktu z osobami

z wyższych grup dochodowych. W I grupie kwintylowej, bez względu na rodzaj dobra, spożycie wszystkich artykułów żywnościowych (mierzonych wartościowo) jest niskie. Wyjątek stanowią tłuszcze zwierzęce, owoce i warzywa oraz jaja, które dla ludności wiejskiej są bardziej dostępne i w ten sposób nabierają większego znaczenia w codziennej diecie osób najuboższych (tab. 5).

Tabela 5. Ilościowe i wartościowe spożycie żywności w grupach kwintylowych w 2003 r.

Table 5. Qualitative and quantitative food consumption in quintile groups in 2003

Wyszczególnienie	Spożycie ilościowe (kg/os.)					Spożycie wartościowe (zł/os.)				
	I	II	III	IV	V	I	II	III	IV	V
Przetwory zbożowe	12,47	11,78	11,67	11,09	10,41	3,09	3,21	3,28	3,38	3,58
– mąka	1,53	1,43	1,27	1,28	1,30	1,38	1,40	1,50	1,40	1,41
– pieczywo	8,88	8,31	8,49	8,00	7,31	2,70	2,73	2,71	2,80	2,92
– makaron	0,48	0,42	0,41	0,45	0,35	3,75	4,07	4,03	5,10	4,49
– kasze, ryż, płatki	1,13	1,09	0,93	0,85	0,85	3,02	3,22	3,85	3,60	4,15
– wyroby ciastkarskie	0,45	0,54	0,56	0,50	0,59	10,85	10,91	10,56	11,54	11,71
Mięso	5,64	5,71	5,01	5,44	6,32	8,36	8,52	8,04	8,52	9,25
– wołowe i cielęce	1,13	1,68	0,97	1,34	2,02	10,73	10,29	9,94	10,22	11,41
– wieprzowe	1,71	1,38	1,73	1,69	1,82	9,17	9,40	8,67	8,90	9,47
– drobiowe	2,80	2,65	2,31	2,42	2,48	5,91	6,29	5,90	6,23	6,26
Przetwory mięsne	3,25	2,90	3,04	2,69	2,85	10,26	10,31	10,36	10,73	11,20
Ryby i przetwory	2,01	1,81	1,65	1,75	1,90	10,24	10,77	10,96	10,79	11,45
Mleko i napoje mleczne	11,43	11,06	9,94	8,61	8,69	1,53	1,48	1,61	1,62	1,67
Śmietana i śmietanka	0,43	0,40	0,43	0,36	0,38	5,63	5,74	5,76	5,90	5,95
Masło	0,53	0,49	0,50	0,52	0,56	10,53	10,44	10,40	10,45	10,99
Pozostałe tłuszcze zwierzęce	0,59	0,48	0,38	0,49	0,39	4,46	4,64	4,49	4,44	4,42
Sery	0,79	0,71	0,89	0,74	0,82	10,75	10,75	10,31	10,90	11,36
Jaja	16,41	16,42	16,01	14,90	15,57	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32
Tłuszcze roślinne	1,96	1,79	1,56	1,48	1,38	4,94	5,64	4,31	4,97	5,61
Owoce i przetwory	13,67	12,30	11,19	9,39	11,37	3,00	2,74	2,99	2,82	2,92
Warzywa i przetwory	13,68	10,88	10,99	9,91	10,32	2,78	3,43	2,69	2,55	2,62
Ziemniaki	9,95	9,82	8,62	9,26	9,15	0,56	0,58	0,58	0,52	0,56
Cukier biały	2,19	2,08	2,09	1,91	2,23	2,10	2,09	2,06	2,08	2,07
Pozostałe wyroby cukiernicze	1,39	1,38	1,49	1,24	1,33	11,00	11,09	11,29	11,91	11,71

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wraz ze wzrostem średniego dochodu wzrasta nie tylko ilościowe spożycie większości produktów spożywczych, ale także ich jakość, czego wyrazem są średnie ceny 1 kg poszczególnych dóbr. Cena 1 kg spożywanego dobra (litra, sztuki) nabywanego przez osoby z najniższego kwintyla jest z reguły niższa niż z V kwintyla, co sugeruje, że mniejsze dochody sprzyjają kupowaniu dóbr gorszej ja-

kości (tab. 6). Zróżnicowanie to jest jednak niższe niż w mieście, gdzie cena 1 kg dobra kupowanego przez osoby najzamożniejsze jest przeciętnie wyższa o 30%.

Tabela 6. Cena 1 kg poszczególnych wyrobów spożywczych w grupach kwintylowych

Table 6. Price of particular food products in quintile groups

Wyszczególnienie	I	II	III	IV	V
Przetwory zbożowe	3,09	3,21	3,28	3,38	3,58
-- mąka	1,38	1,40	1,50	1,40	1,41
-- pieczywo	2,70	2,73	2,71	2,80	2,92
-- makaron	3,75	4,07	4,03	5,10	4,49
-- kasze, ryż, płatki	3,02	3,22	3,85	3,60	4,15
-- wyroby ciastkarskie	10,85	10,91	10,56	11,54	11,71
Mięso	8,36	8,52	8,04	8,52	9,25
Mięso wołowe i cielęce	10,73	10,29	9,94	10,22	11,41
Mięso wieprzowe	9,17	9,40	8,67	8,90	9,47
Mięso drobiowe	5,91	6,29	5,90	6,23	6,26
Przetwory mięsne	10,26	10,31	10,36	10,73	11,20
Ryby i przetwory	10,24	10,77	10,96	10,79	11,45
Mleko i napoje mleczne	1,53	1,48	1,61	1,62	1,67
Śmietana i śmietanka	5,63	5,74	5,76	5,90	5,95
Masło	10,53	10,44	10,40	10,45	10,99
Pozostałe tłuszcze zwierzęce	4,46	4,64	4,49	4,44	4,42
Sery	10,75	10,75	10,31	10,90	11,36
-- twarogowe	8,91	8,99	8,52	8,99	9,25
-- dojrzewające i topione	13,54	13,46	13,50	13,85	14,56
Jaja	0,32	0,32	0,32	0,32	0,32
Tłuszcze roślinne	4,94	5,64	4,31	4,97	5,61
Owoce i przetwory	3,00	2,74	2,99	2,82	2,92
Warzywa i przetwory	2,78	3,43	2,69	2,55	2,62
Ziemniaki	0,56	0,58	0,58	0,52	0,56
Cukier biały	2,10	2,09	2,06	2,08	2,07
Pozostałe wyroby cukiernicze	11,00	11,09	11,29	11,91	11,71

Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Wielu specjalistów uważa, że pogłębianie się nierówności społecznych powoduje zwiększanie zróżnicowania spożycia między grupami kwintylowymi. W grupach najbogatszych utrwała się sposób odżywiania zgodny z zaleceniami zdrowotnymi, natomiast wśród ubogich spożycie ma na celu przede wszystkim zaspokojenie potrzeb podstawowych, bez urozmaicenia modelu spożycia³. Zmniejszenie zróżnicowania w wielkości i jakości spożycia możliwe jest poprzez wzrost dostępności ekonomicznej żywności, a więc w wyniku wzrostu dochodów społeczeństwa. Nie może to jednak się odbywać poprzez zwiększanie zasiłków społecznych, ale poprzez zwiększenie zatrudnienia, a tym samym poprawę sytuacji dochodowej ludności.

³ B. Chmielewska, *Źródła nierówności społecznych*, IERiGŻ, Warszawa 2004, s. 126.

Zakończenie

Conclusion

Ostatnie lata charakteryzowały się pogłębianiem zróżnicowania dochodowego mieszkańców wielkopolskiej wsi. Prowadziło to do zwiększenia pauperyzacji społeczeństwa, a tym samym do polaryzacji ich dochodów. W efekcie sposób zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych, w zależności od grupy dochodowej, był zróżnicowany. Szczególnie było to widoczne przy porównaniu wielkości i jakości spożywanej żywności. W grupach o najniższych dochodach spożywano mniej żywności wysokogatunkowej, a cena jednostkowa z reguły była niż w grupach najzamożniejszych. Wśród nabywanych artykułów dominowały przetwory zbożowe, tłuszcze zwierzęce, mleko i jaja, warzywa oraz owoce. Częściej niż wśród osób zamożnych spożywano przetwory mięsne, rzadziej zaś mięso.

Struktura spożycia żywności w gospodarstwach domowych ludności wiejskiej wynika głównie z ich przynależności do grupy kwintylowej, jednak w dużej mierze uzależniona jest również od możliwości samozaopatrzenia. Z roku na rok spada znaczenie tej formy zaopatrzenia, jednak nadal wśród osób najuboższych ma ono większą wartość niż w grupach gospodarstw domowych osób zamożnych, mimo że w wielkościach bezwzględnych kształtuje się na zbliżonym poziomie.

Literatura

Bibliografia

- Chmielewska B., *Źródła nierówności społecznych*, IERiGŻ, Warszawa 2004.
Gulbicka B., *Spożycie w rodzinach chłopskich*, „Studia i Monografie” nr 43, IERiGŻ, Warszawa 1990.
Gutkowska K., *Rodzinne gospodarstwa domowe na wsi w warunkach gospodarki rynkowej*, SGGW, Warszawa 1997.

Zróżnicowanie spożycia żywności w zależności od grupy kwintylowej na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

Streszczenie

Celem artykułu było przedstawienie konsumpcji w latach 1999-2003. Omówiono zróżnicowanie dochodów i wydatków w poszczególnych grupach kwintylowych oraz społeczno-ekonomicznych oraz ich wpływ na wielkość spożycia. Zwrócono przy tym uwagę, że dochody są mniej zróżnicowane w poszczególnych grupach niż w całej zbiorowości wiejskiej. Przedstawiono wielkość i strukturę spożycia żywności przez ludność wiejską w grupach kwintylowych. Zauważono, że w grupach o najniższych dochodach wielkość spożycia kształtuje się na niewystarczającym poziomie i często nie pozwa-

ła na zaspokojenie wszystkich podstawowych potrzeb. Stwierdzono, że w I kwintylu cena 1 kg dobra jest z reguły niższa niż w V kwintylu, co świadczy, że nabywane przez osoby ubogie dobra są zwykle gorszej jakości. Ilościowa i jakościowa poprawa spożycia możliwa jest głównie w drodze zwiększenia dochodowości ludności wiejskiej.

Food consumption diversification in regard to quintile groups in rural areas of Wielkopolska

Summary

The aim of the article was to present the consumption in years 1999-2003. There was discussed the diversification of incomes and expenditures in particular quintile and social-economics groups as well as their influence on consumption size. It was mentioned that the incomes are less diverse in each group than in whole rural population. The size and structure of rural population consumption in quintile groups were presented. It was noticed that in groups of the lowest income the consumption size is not sufficient and often does not let satisfy all basic needs. It was affirmed that in the first quintile, the price for one good is usually lower than in the fifth quintile, which proves that goods purchased by poor people are generally of worse quality. Quantitative and qualitative consumption improvement may be caused by income increase of rural areas population.

JOANNA SMOLUK

Sprzedaż żywności ekologicznej przez kanały specjalistyczne w Polsce

Sale of organic food through specialist shops in Poland

Wprowadzenie Introduction

Rolnictwo ekologiczne jest istotnym elementem zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich. Jego wzrost wywiera pozytywny wpływ na jakość komponentów środowiska, takich jak: powietrze, woda, gleby, oraz zwiększa różnorodność biologiczną gatunków. Ponadto dzięki stosowaniu dość pracochłonnych ekologicznych metod produkcji możliwe jest zachowanie części miejsc pracy na wsi, a uczestnictwo w programie rolno-środowiskowym oraz stosowanie wyższych cen za produkty certyfikowane może przyczynić się do osiągania przez rolników ekologicznych dochodów wyższych lub porównywalnych jak w rolnictwie konwencjonalnym.

Polska jest krajem o dużym potencjale rozwoju rolnictwa ekologicznego. Jednak niezbędnym warunkiem tego rozwoju jest poprawnie funkcjonujący rynek żywności ekologicznej, który będzie w stanie przyjąć wzrastające ilości podaży. W Polsce rynek tych produktów znajduje się w początkowej fazie, a jego istotnym problemem są niedostatecznie wykształcone kanały dystrybucji.

Celem artykułu jest analiza struktury i wielkości asortymentu sklepów oferujących żywność ekologiczną w Polsce, jak również częstotliwości sprzedaży określonych produktów. Omówiono również sposoby promocji stosowane przez sklepy oraz dodatkowe formy dystrybucji.

Wielkość i struktura asortymentu

Size and structure of assortment

W pierwszym półroczu 2006 r. w 6 dużych miastach Polski¹ przeprowadzono badania ankietowe dystrybutorów specjalizujących się w handlu zdrową żywnością, w tym żywnością ekologiczną. Badaniami objęto 45 sklepów i 9 hurtowni. Pytania zawarte w kwestionariuszu ankietowym dotyczyły asortymentu oferowanych produktów ekologicznych, cen, źródeł zaopatrzenia, a także oceny funkcjonowania, perspektyw dystrybucji i rynku tej żywności oraz głównych barier rozwoju.

Badane sklepy znacznie różniły się pod względem wielkości asortymentu. Najwięcej badanych jednostek (35,6%) oferowało powyżej 300 produktów ekologicznych (tab. 1). Zlokalizowane były głównie w Warszawie, gdzie znajdowało się 69% tej grupy sklepów. Ponad 40% jednostek oferowało do 100 artykułów, a niespełna 1/4 – od 101 do 200. Wynika stąd, że z reguły produkty ekologiczne są „dodatkiem” do podstawowego asortymentu sklepów specjalistycznych, który stanowią przede wszystkim produkty dietetyczne. Podobnie w przypadku badanych hurtowni, w 55% z nich asortyment liczył do 200 produktów ekologicznych i zaledwie w 11% powyżej 300.

Tabela 1. Wielkość asortymentu badanych sklepów (%)

Table 1. Assortment size in the investigated shops (%)

Ilość produktów	Udział sklepów
0-50	11,1
51-100	28,9
101-200	24,4
201-300	0,0
pow. 300	35,6

Źródło: badania własne.

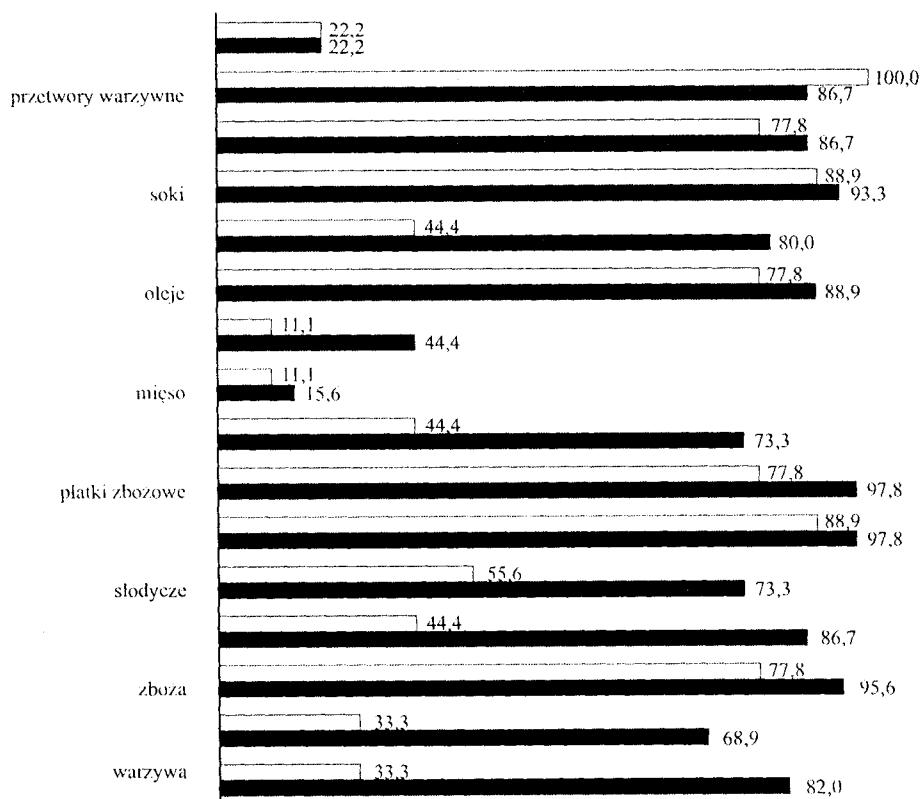
Najczęściej w asortymencie badanych sklepów występowały mąka i jej przetwory, płatki zbożowe (97,8%), zboża (95,6%), soki (93,3%), oleje (88,9%), przetwory owocowe i warzywne (88,6%), czyli produkty przetworzone, z dłuższym terminem ważności oraz cieszące się relatywnie dużym zainteresowaniem warzywa (82%) (wyk. 1). Dość rzadko ankietowani wskazywali na produkty stosunkowo nietrwałe i wyróżniające się wysoką ceną, takie jak: mięso (15,6%), wędliny (44,4%) oraz owoce (68,9%). W przypadku hurtowni oferta była znacznie węższa i ograniczała się głównie do trwałych produktów przetworzonych, takich jak: przetwory warzywne (100%), soki, mąka oraz jej przetwory (90%). Ponad ¾ hur-

¹ Badania przeprowadzono w Katowicach, Poznaniu, Szczecinie, Trójmieście, Warszawie i Wrocławiu.

towników oferowało przetwory owocowe, oleje, płatki zbożowe i zboża, a zaledwie co trzecia hurtownia – owoce oraz warzywa i co dziewiąta – mięso i jego przetwory. Jest to związane z krótkim terminem trwałości tych produktów i koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów przechowywania.

Wykres 1. Asortyment produktów ekologicznych w badanych sklepach i hurtowniach (%)

Figure 1. Assortment of organic products in the investigated shops and wholesalers (%)



Źródło: badania własne.

Wśród oferowanej żywności ekologicznej w 92,6% badanych sklepów i hurtowni występowały produkty importowane. 34% ankietowanych wskazało, że udział produktów importowanych w całkowitym asortymencie wynosił od 21 do 40% (tab. 2). Prawie co trzeci respondent wskazał na wyższy przedział, a co czwarty stwierdził, że odsetek ten wynosi od 0 do 20%. Oznacza to, że większą popularnością wśród dystrybutorów cieszą się produkty krajowe, co wynika z określonych preferencji konsumentów, którzy w opinii dystrybutorów częściej nabywali produkty polskie niż importowane (88,9%).

Tabela 2. Udział produktów importowanych w asortymencie żywności ekologicznej (%)

Table 2. Share of imported products in organic food assortment (%)

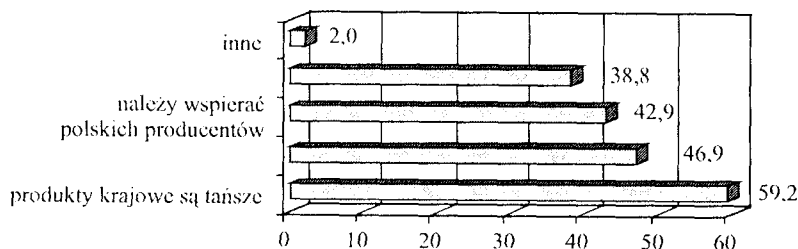
Udział importowanych produktów ekologicznych	Odszetek sklepów
0-20	24
21-40	34
41-60	32
61-80	10

Źródło: badania własne.

Prawie 47% dystrybutorów, których sklepy i hurtownie charakteryzują się większym udziałem produktów krajowych, odpowiedziało, że właśnie preferencje konsumentów są podstawowym czynnikiem wpływającym na strukturę ich oferty (wyk. 2).

Wykres 2. Czynniki determinujące znaczny udział produktów krajowych w asortymencie badanych sklepów i hurtowni (%)

Figure 2. Factors determining high share of domestic products in the assortment of the investigated shops and wholesalers (%)



Źródło: badania własne.

Jednak według większości respondentów (niemal 60%) struktura ta jest pochodną niższej ceny produktów krajowych. Z licznych badań wynika, że cena jest jedną z głównych determinant popytu na żywność ekologiczną, dlatego tańsze produkty krajowe są częściej nabywane przez dystrybutorów, którzy swą ofertę dostosowują do popytu konsumentów.

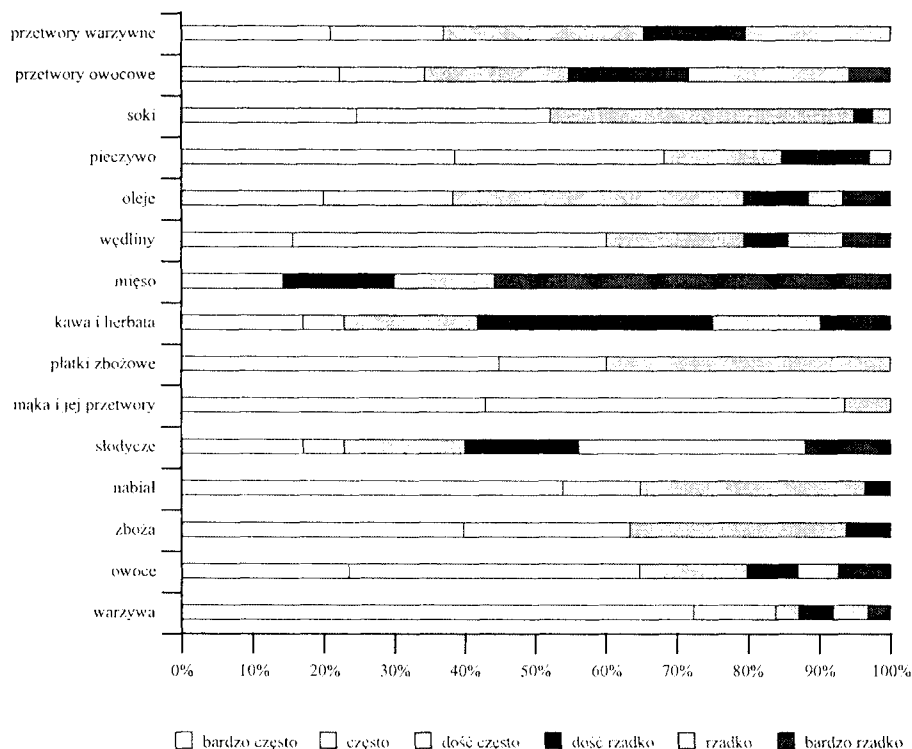
Częstotliwość sprzedaży

Frequency of sale

Stosunkowo znacznym zainteresowaniem cieszą się produkty powszechnie uważane za zdrowe czy dietetyczne, to znaczy zawierające dużo składników odżywczych, takich jak witaminy oraz makro- i mikroelementy.

Wykres 3. Częstotliwość sprzedaży produktów ekologicznych

Figure 3. The frequency of sale of organic products



Źródło: badania własne.

Prawie co czwarty ankietowany odpowiedział, że bardzo często sprzedaje warzywa, nabiał, płatki zbożowe oraz pieczywo. Dużą popularnością wśród konsumentów cieszy się również mąka i jej przetwory, owoce, soki i wędliny. Znacznie rzadziej handlowcy sprzedają mięso, słodycze ekologiczne, dość rzadko kawę i herbatę, czyli produkty, które wyróżniają się stosunkowo wysoką ceną (wyk. 3).

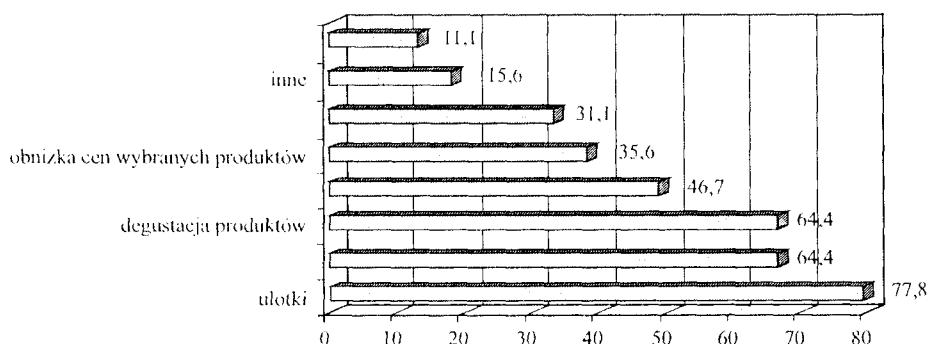
Częstotliwość zakupu z reguły pokrywa się z ofertą asortymentową, ponieważ handlowcy zaopatrują swoje sklepy w artykuły cieszące się największym zainteresowaniem. Dzięki temu nie ma konieczności przechowywania produktów, a tym samym nie są generowane dodatkowe koszty oraz straty związane z psuciem produktów.

Promocja i dodatkowe formy sprzedaży Promotion and additional forms of sale

W związku ze słabą przejrzystością rynku i niewielką liczbą jednostek oferujących żywność ekologiczną możliwości konkurencji cenowej wśród handlowców są ograniczone. Dlatego ponad $\frac{3}{4}$ z nich wykorzystuje inne instrumenty zdobywania przewag konkurencyjnych, w tym promocję. Dominują formy informowania o swoim sklepie lub hurtowni w postaci ulotek (77,8%), reklamy w prasie (64,4%) czy plakatów (46,7%) (wyk. 4).

Wykres 4. Formy promocji (%)

Figure 4. Promotion forms (%)



Źródło: badania własne.

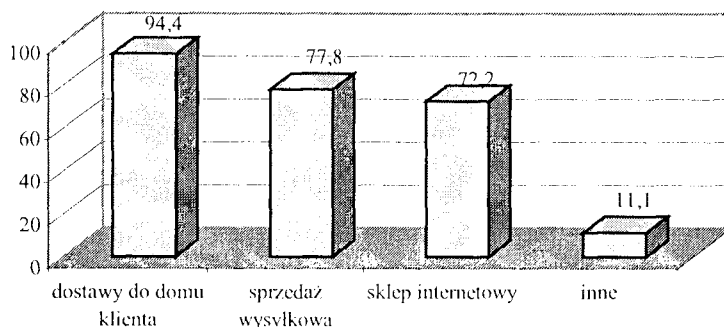
Dość powszechna jest również degustacja produktów (64,4%). Tylko niewiele ponad 30% sprzedawców bierze udział w różnego rodzaju targach czy kiermaszach. Co siódmy ankietowany wskazał także na inne formy promocji, wśród których najpopularniejsze były reklama w Internecie i prowadzenie edukacji proekologicznej i zdrowego odżywiania.

Współcześnie doszło do pewnych zmian w wymaganiach stawianych dystrybutorom przez konsumentów. Nowy konsument dysponujący coraz mniejszą ilością wolnego czasu traktuje go jak cenny zasób i stara się w jak największym stopniu wykorzystać, dlatego poszukuje nowych, nietradycyjnych możliwości zakupu². W związku z tym sprzedawcy żywności ekologicznej (co trzeci), starając się sprostać oczekiwaniom konsumentów, uruchamiają dodatkowe formy sprzedaży. Najczęściej są to: dostawy do domu klienta (94,4%), sprzedaż wysyłkowa (77,8%) oraz sklep internetowy (72,2%) (wyk. 5). Ponadto część hurtowników wskazała na prowadzenie sklepów firmowych.

² D. M. Coker, E. R del Gaizo, K. A. Murray, S. L. Edwards, *Organizacje skuteczne w sprzedaży*, IFIC Press, Kraków 2003.

Wykres 5. Dodatkowe formy sprzedaży produktów ekologicznych (%)

Figure 5. Additional forms of organic products sale (%)



Źródło: badania własne.

Podsumowanie

Summary

Z przeprowadzonych badań wynika, że w większości badanych sklepów i hurtowni produkty ekologiczne stanowią dodatek do podstawowego asortymentu, jakim jest zazwyczaj zdrowa żywność. Ponadto w ich ofercie znajdują się głównie produkty cieszące się zainteresowaniem konsumentów oraz takie, których dystrybucja nie generuje dodatkowych kosztów związanych z przechowywaniem. Jedynie w dużych miastach zaobserwować można wzrost liczby sklepów oferujących znacznie szerszy asortyment, dochodzący do 1000 produktów ekologicznych. Są to zazwyczaj sklepy samoobsługowe, przypominające niemieckie Reformhäuser czy Naturkostläden. Zapewniają one zaspokojenie niemal wszystkich potrzeb klientów, również poprzez nietradycyjne formy sprzedaży. Jednostki te są jednak obciążone sporym ryzykiem ze względu na wąski asortyment specyficznych produktów adresowanych do określonej grupy konsumentów, co może wpływać na poziom obrotów³.

Dodatkowym czynnikiem utrudniającym rozwój dystrybucji jest stosunkowo niski i nieregularny popyt na żywność ekologiczną. Dlatego istotnym czynnikiem poprawy funkcjonowania dystrybucji żywności ekologicznej w Polsce mogą stać się kampanie promocyjne żywności ekologicznej podnoszące poziom świadomości ekologicznej konsumentów, prowadzone wzorem krajów zachodnioeuropejskich. Większość dystrybutorów była zdania, że wielkość i struktura

³ W. Łuczka-Bakuła, *Przyczyny marginalizacji rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej i w Polsce (różnice i podobieństwa)*, w: M. Sznajder (red.), *Wies i rolnictwo w procesie integracji Polski z Unią Europejską*, Prodruck, Poznań 1998.

ich oferty w znacznym stopniu zależy od preferencji konsumentów, dlatego kampanie te pośrednio – poprzez wzrost popytu – mogą spowodować poszerzenie asortymentu i dostępności produktów ekologicznych, a tym samym poprawę warunków rozwoju rolnictwa ekologicznego.

Literatura

Bibliography

- Coker D. M., del Gaizo E. R., Murray K. A., Edwards S. L., *Organizacje skuteczne w sprzedaży*, IFC Press, Kraków 2003.
- Łuczka-Bakuła W., *Przyczyny marginalizacji rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej i w Polsce (różnice i podobieństwa)*, w: M. Sznajder (red.), *Wies i rolnictwo w procesie integracji Polski z Unią Europejską*, Prodruk, Poznań 1998.
- Łuczka-Bakuła W., Smoluk J., *The perception of Polish organic food consumer*, w: *Ende der Nische, Beiträge zur 8. Wissenschaftstagung Ökologischer Landbau*, Herg. Heß J., Rahmann G., Kassel University Press GmbH, Kassel 2005.
- Żakowska-Biemans S., Gutkowska K., *Rynek żywności ekologicznej w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003.

Sprzedaż żywności ekologicznej przez kanały specjalistyczne w Polsce

Streszczenie

W artykule zaprezentowano podstawowe cechy, którymi wyróżniają się sklepy specjalistyczne posiadające w swojej ofercie żywność ekologiczną. Scharakteryzowano je pod względem wielkości i zróżnicowania asortymentu produktów ekologicznych oraz udziału produktów importowanych. Ponadto w artykule podjęto próbę określenia, które produkty ekologiczne sprzedawane są najczęściej. Przedstawiono również dodatkowe formy sprzedaży i sposoby promocji stosowane przez dystrybutorów żywności ekologicznej. Stwierdzono, że w celu poprawy funkcjonowania dystrybucji ekoproduktów powinna zostać przeprowadzona szeroka kampania promocyjna.

Sale of organic food through specialist shops in Poland

Summary

The basic features of specialised food stores offering organic food were presented. They were characterised from the point of assortment size and diversity as well as the share of imported products. Moreover, a trial of defining the sale frequency of each kind of organic food was undertaken. The additional forms of sale and promotion adapted by organic food distributors were described. It was affirmed that to improve functioning of organic food distribution there should be conducted a wide promotional campaign.

GRAŻYNA ADAMCZYK, SZYMON TARANT

Postawy żywieniowe młodych konsumentów w odniesieniu do mleka i przetworów

***Food attitude of young consumers related to milk
and milk preserves***

Wprowadzenie Introduction

Znaczną część każdego społeczeństwa stanowią młodzi ludzie. O wyodrębnieniu się oddzielnego segmentu młodych konsumentów można mówić już od czasu zakończenia II wojny światowej, głównie na terytorium Stanów Zjednoczonych. W Polsce rynek dziecięco-młodzieżowy zaczął się rozwijać na początku lat 90. Głównymi przesłankami jego kształtowania się w kraju było stopniowe przechodzenie od okresu „przewartościowania” w patrzeniu na młode pokolenie do okresu, kiedy młodych ludzi zaczęto traktować jako społeczny, intelektualny i gospodarczy potencjał kraju. Wyodrębnianie się rynku młodego konsumenta przejawia się w ich rosnącej aktywności rynkowej, we wzroście wydatkowanych przez nich kwot pieniędzy, a także w kształtowaniu się i rozwoju licznych form uczestnictwa młodych ludzi w procesach rynkowych. Bardzo płynnie wydają się granice wiekowe rynku dziecięco-młodzieżowego. A. Olejniczuk-Merta¹ wyodrębnia kilka grup młodych konsumentów. Są to: dzieci w wieku do 4 lat, których przedstawicielem są głównie matki; dzieci w wieku 5-6 lat, które rozpoczynają kontakty z rynkiem, uczestniczą w zakupach; dzieci w wieku 7-8 lat, zaczynające pojmować, co to jest budżet, co można kupić za własne kieszonkowe; nastolatki w wieku 12-13 lat, nawiązujące szerokie kontakty z rynkiem, kupujące osobiście towary w celu zaspokojenia swoich potrzeb; młodzież w wieku 15 lat i więcej, o stałych i zindywidualizowanych kontaktach z rynkiem. Najczęściej górną granicą wieku zamykającą rynek młodego konsumenta jest 19 lat, a więc wiek określający osoby jeszcze niesamodzielne, niedojrzałe w aspekcie społecznym, prawnym i psychomotorycznym.

¹ A. Olejniczuk-Merta, *Rynek młodego konsumenta*, Difin, Warszawa 2001.

Dzisiaj dzieci i młodzież stanowią istotną i zauważalną siłę nabywczą, z czym wiąże się posiadanie własnych funduszy, samodzielne dokonywanie zakupów albo włączanie się w dokonywanie rodzinnych zakupów. Jak dowodzą badania przeprowadzone przez A. Olejniczuk-Mertę i K. Gutkowską², nieco zasobniejszy portfel posiada młodzież w wieku 15-19 lat, przeważnie pochodząca z dużych miast, mająca wykształconych i dobrze uposażonych rodziców. Co czwarty młody człowiek z tej grupy deklaruje, iż miesięcznie dysponuje kwotą średnio 70 zł. Pieniądze te najczęściej pochodzą od rodziców i są formą kieszonkowego. W odniesieniu do rozdysponowania posiadanych funduszy młodzi ludzie najczęściej przeznaczają je na różne formy spędzania wolnego czasu, m.in. rozrywkę i rekreację, a na drugim miejscu na zakup rozmaitych produktów żywnościowych, głównie napojów, słodczy czy wybranych produktów. W dalszej kolejności młodzież za własne kieszonkowe kupuje odzież, kosmetyki, sprzęt elektroniczny oraz obuwie. Taka struktura wydatków młodych konsumentów wydaje się być racjonalna i jest kolejnym argumentem potwierdzającym ewolucję młodych ludzi z biernego do w pełni aktywnego i świadomego uczestnika procesów rynkowych, który przebył skuteczną i szybką edukację rynkową oraz posiadał umiejętność dostosowania się do zmieniających się warunków otoczenia.

W niniejszym artykule scharakteryzowano jedną z form aktywności rynkowej młodych konsumentów, mianowicie ich zachowania żywieniowe na przykładzie mleka.

Material i metoda

Material and methods

Do analizy zachowań młodego konsumenta na rynku mleka wykorzystano dane empiryczne pochodzące z badań przeprowadzonych w 2003 r. na terenie powiatu tureckiego. W celu ustalenia struktury próby do badań wylosowano jedną szkołę podstawową, jedno gimnazjum i liceum. Badaniem objęto 336 młodych konsumentów w wieku od 7 do 17 lat, gdzie wiek był głównym kryterium celowego doboru respondentów do badań. Do zebrania danych pierwotnych wykorzystano dwie metody, mianowicie metodę ankiety bezpośredniej oraz wywiadu grupowego (fokus). Grupy fokusowe przeprowadzono głównie wśród najmłodszych respondentów, tj. w wieku 7-10 lat.

Zebrane dane przeanalizowano, wykorzystując wybrane wskaźniki jednowymiarowej analizy danych, tj. wskaźniki struktury i miary położenia (średnią arytmetyczną). Jako narzędzie analizy i prezentacji danych wykorzystano tabulację dwudzielną, która umożliwiła analizę w jednym i w dwóch wymiarach.

Prezentowano fragment badań, koncentrując się na grupie respondentów w wieku 10-17 lat i ich zachowaniach żywieniowych w stosunku do mleka pitnego.

² K. Gutkowska, *Marketing na rynku młodego konsumenta*, „Marketing i Rynek” 12/2002.

Znaczenia mleka w żywieniu dzieci i młodzieży ***Importance of milk in children and teenagers feeding***

Mleko i przetwory mleczne zaliczane są do najbardziej uniwersalnych i pełnowartościowych produktów spożywczych. Dostarczają one w codziennej diecie znaczną ilość pełnowartościowego i łatwo przyswajalnego białka zwierzęcego odznaczającego się wysoką wartością biologiczną. Ponadto mleko i przetwory są źródłem szeregu składników mineralnych, zwłaszcza wapnia oraz pierwiastków, m.in. magnezu, potasu, cynku, które wraz z wapniem nadają mleku właściwości alkalizujące. Są również bogate w ważny budulec kości – fosfor oraz szereg witamin, szczególnie B2 (ryboflawinę), B1, B12 i B6. Tłuszcz mleka jest nośnikiem witamin rozpuszczalnych w tłuszczach, mianowicie A i D, które są istotne dla wzrostu i rozwoju młodych organizmów³. W opinii żywieniowców, mleko i przetwory powinny stanowić niezbędny element codziennego jadłospisu, gdyż bez ich udziału trudno jest realizować normy rekomendowanego dziennego spożycia, w szczególności na wapń i ryboflawinę.

Wartość energetyczna mleka, w zależności od zawartości tłuszczu, kształtuje się od 351 kcal/l dla mleka chudego do 654 kcal/l dla mleka pełnotłustego, zawartość białka waha się od 3 do 36%. Jest więc ono produktem niskokalorycznym i wysokobiałkowym. Średnie dzienne spożycie mleka i przetworów powinno wynosić ok. 2 szklanek mleka i napojów mlecznych, 50 g sera twarogowego, 20 g sera żółtego, co dostarcza takich ilości wapnia, które rekomendowane są przez normy żywienia. Zalecana wielkość spożycia produktów mleczarskich jest jednak uzależniona od wieku i płci. I tak, dzieci do 12 lat powinny spożywać dziennie od 0,85 do 0,95 l mleka i przetworów, zaś młodzież w wieku 13-18 lat w zależności od płci – od 1,1 do 1,5 l dziennie.

Charakterystyka respondentów ***Characteristic of respondents***

Badaniem objęto dzieci i młodzież w wieku 10-17 lat. Struktura próby pod względem wieku przedstawiała się następująco: 13% stanowiły dzieci w wieku 10 lat, 12% – dzieci w wieku 11 lat, po 13% liczyła każda grupa wiekowa w przedziale 13-16 lat oraz 11% – młodzież w wieku 17 lat.

W badaniu wzięło udział 53% dziewcząt i 47% chłopców. Wszyscy respondenci pochodzili z powiatu tureckiego. Każdy z młodych konsumentów dysponuje kieszonkowym, które dostaje od rodziny (rodziców, dziadków). 75% ankietowanych zadeklarowało, iż część swojego „budżetu” przeznacza na zakup pro-

³ H. Kuchnatowicz, I. Nadolna, K. Iwanow, *Tabele wartości odżywczej produktów spożywczych*, Prace IŻŻ 85, Warszawa 1998.

duktów mleczarskich, głównie w szkolnych sklepikach czy sklepach spożywczych znajdujących się w drodze do szkoły. Dysponujący większym kieszonkowym młodzi ludzie przeznaczają na zakup mleka i jego przetworów ok. dziesiątą część pieniędzy do dyspozycji. Ci, którzy mają skromniejsze budżety, przeznaczają na ten cel blisko 75% swoich funduszy. Głównymi grupami produktów spożywczych, które pochłaniają kieszonkowe dzieci i młodzież, są słodczyce oraz zimne napoje, a także lody.

***Postawy żywieniowe młodych konsumentów
w odniesieniu do produktów mleczarskich
Food attitude of young consumers related to milk preserves***

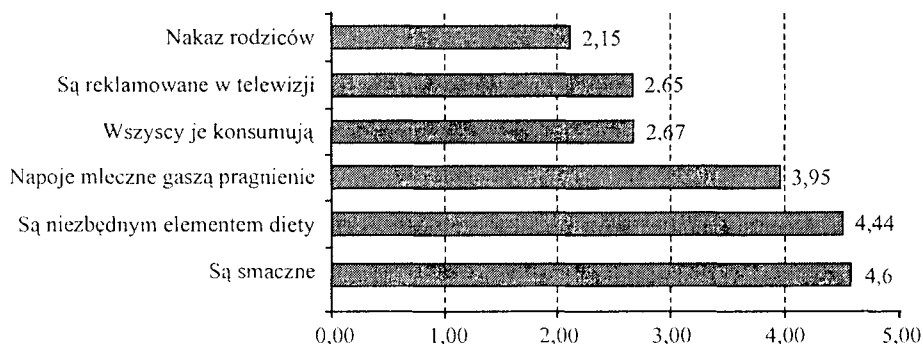
Mleko i jego przetwory są bardzo popularnymi produktami żywieniowymi, które chętnie spożywane są przez dzieci i młodzież. W odniesieniu do spontanicznej znajomości produktów mleczarskich młodzi konsumenci najczęściej wskazywali mleko, jogurty, sery żółte i twarogowe, desery mleczne, masło, a także śmietanę i mleko zagęszczone. W większości przypadków ich deklaracje korespondowały z rodzajem produktów, które są popularne w domu i najczęściej spożywane przez domowników. W kolejności były to: mleko, jogurty, maślanka, desery mleczne i kefir. Młodzi konsumenci najchętniej jednak wybierają jogurty (50%), mleko (29%) i desery mleczne (20%).

Jak dowiodły badania, respondenci pomimo młodego wieku reprezentowali raczej racjonalne postawy wobec spożycia mleka. Zapytani o powody spożywania mleka, wyrazili pełną aprobatę wobec faktu, iż jest ono smacznym napojem, niezbędnym elementem codziennego i doskonale gasi pragnienie. Młodzi respondenci nie mieli sprecyzowanej opinii na temat powodu picia mleka – dlatego, że robią to inni albo że jest szeroko reklamowane i rekomendowane do spożycia. Dezaprobatę wyrazili z kolei wobec faktu, iż spożywanie mleka może być związane z nakazem rodziców.

Spożycie mleka deklarowały wszystkie ankietowane dzieci i młodzież. Zróżnicowana natomiast była częstość spożycia mleka w różnych formach. Zazwyczaj respondenci najczęściej spożywali mleko z płatkami albo bez dodatków. Z nieco mniejszą częstotliwością młodzi konsumenci wykorzystują mleko do przygotowania kakao lub innych napojów, np. kawy zbożowej. Najrzadziej mleko wykorzystywane jest jako dodatek do zabielenia herbaty. Najczęściej wskazywane formy konsumpcji mleka korespondują z preferencjami młodych ludzi dotyczącymi postaci mleka, którą wybierają – ponad 40% wskazało mleko zimne lub lekko podgrzane. Tylko 17% respondentów preferuje mleko gorące.

Rysunek 1. Opinie respondentów dotyczące spożycia mleka (pomiar w skali Likerta, 5 – „całkowicie zgadzam się”, 1 – „całkowicie nie zgadzam się”)

Figure 1. Respondents' opinion related to milk consumption (measure on Likert's scale, 5 – total approval, 1 – total disapproval)



Źródło: badania własne.

Okazuje się, iż młodzi konsumenci przywiązują wagę do zawartości tłuszczu w mleku z różnych powodów, głównie dietetycznych. Taką postawę zadeklarowało 60% ankietowanych. Prawie co trzeci respondent wskazał, iż najchętniej wybiera mleko o 2% zawartości tłuszczu. W dalszej kolejności wybierano mleko 1,5 i 3,2%. Co czwarty respondent najchętniej spożywa mleko niskotłuszczowe, poniżej 1,5%.

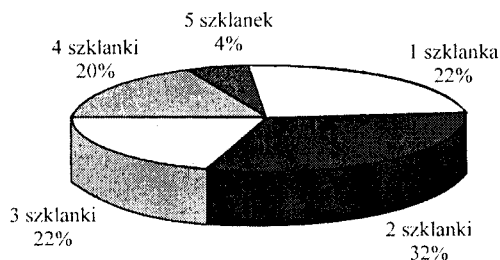
Zarówno samodzielne zakupy rynkowe, jak i uczestnictwo w zakupach łącznie z rodziną potwierdzają dużą popularność mleka UHT. Respondenci, oceniając udział mleka w różnych opakowaniach i z różnym terminem przydatności do spożycia, wskazali, iż mleko UHT jest kupowane i spożywane najczęściej, ale równie często w domu jest obecne i spożywane mleko świeże, o krótkim terminie przydatności do spożycia. Stosunkowo rzadko na stołach konsumentów gości mleko pasteryzowane w woreczku. Dość duża popularność mleka świeżego wynika zapewne ze specyfiki regionu, którą zamieszkiwali młodzi respondenci oraz bliskiego sąsiedztwa mleczarni.

Przeprowadzone badania dowiodły, iż spożycie mleka wśród młodych konsumentów ma charakter raczej impulsowy. Ponad połowa z nich stwierdziła, iż pije mleko czy stosuje do różnych potraw wtedy, kiedy ma na to ochotę, a tylko co czwarty młody respondent czyni to regularnie do posiłków. Ponad 20%, głównie młodszych dzieci, wskazało, iż pije mleko przed snem.

Mleko jest napojem spożywanym relatywnie często. Ponad połowa ankietowanych stwierdziła, iż pije mleko częściej niż raz dziennie, a co piąty z nich – raz dziennie. O jego popularności świadczy również fakt ilości wypijanego mleka. Blisko połowa (46%) dzieci i młodzieży wypija więcej niż trzy szklanki dziennie, a co trzeci 2 szklanki.

Rysunek 2. Ilość spożywanego mleka przez dzieci i młodzież w wieku 10-17 lat (szklanki/dzień)

Figure 2. Quantity of milk consumed by children and teenagers in age 10-17 years (glasses/day)

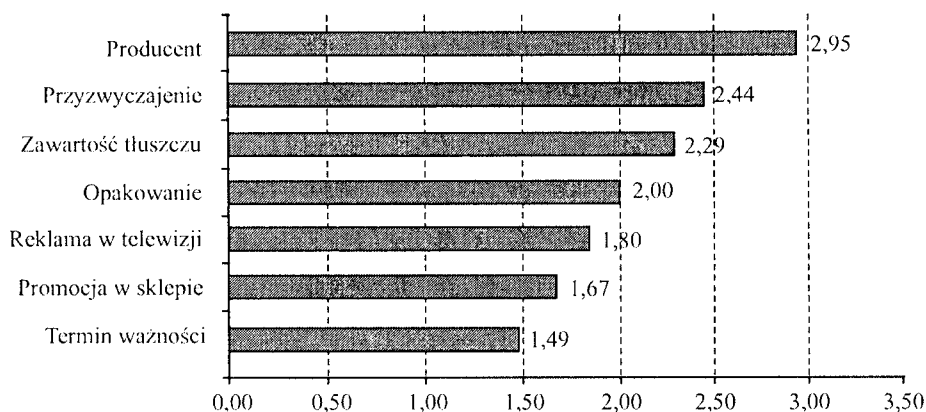


Źródło: badania własne.

Konsumenci w wieku 10-17 lat są aktywnymi uczestnikami rynku, często dysponują własnymi pieniędzmi, dokonują samodzielnie różnorodnych zakupów. Bardzo często również uczestniczą w rodzinnych zakupach, odgrywając istotne role decyzyjne i wpływając na wybory produktów. W odniesieniu do mleka, a raczej jego atrybutów, tj. marki, zawartości tłuszczu czy opakowania, blisko połowa ankietowanych wskazała, iż właściwie sama wybiera te produkty, kupując je samodzielnie albo wpływając na wybór robiących zakupy. Dotyczy to zwłaszcza starszej grupy respondentów. 38% młodych uczestników rynku zadeklarowało, iż często rodzice decydują o wyborze mleka. Inni, głównie młodszy respondenci, w przypadku polecenia zakupu mleka kupują to, co im kazano.

Rysunek 3. Ważność czynników decydujących o wyborze mleka (ocena w skali pozycyjnej od 4 – bardzo ważne do 1 – nieważne)

Figure 3. Importance of factors determining choice of milk (evaluation in positional scale from 4 – very important to 1 – not important)



Źródło: badania własne.

Spośród czynników, które decydują o wyborze mleka zarówno przy zakupie, jak i spożyciu, jako ważne młodzi ankietowani wskazali producenta bądź markę mleka, a w dalszej kolejności przyzwyczajenie i indywidualne preferencje dotyczące cech sensorycznych, głównie smaku, a także zawartości tłuszczu. Mało istotnymi czynnikami okazały się natomiast promocja w sklepie, reklama, wielkość i rodzaj opakowania czy termin przydatności do spożycia.

Młody, świadomy własnych wyborów konsument przyznaje też, iż przywiązuje wagę do marki i posiada swoją ulubioną markę mleka. Dotyczy to ponad 60% respondentów. Pozostali deklarują, iż nie mają ulubionej marki mleka, spożywają taką, jaka jest w domu, a jeżeli mają wybierać, to jest to wybór przypadkowy.

O ile marka mleka okazuje się relatywnie ważnym czynnikiem wyboru tego produktu, o tyle znajomość marek wśród młodych konsumentów wydaje się być niedostateczna. Dzieci i młodzież jako ulubioną markę mleka najczęściej podawały Sielską Dolinę (43%) oraz Łaciate (41%). Wśród innych wskazań, które pojawiały się rzadziej znalazły się marki: Mleko Łowickie, Kościan oraz Białe.

Mleko pod względem wartości odżywczej nie ma odpowiedniego substytutu. Młodzi ludzie, mając na uwadze jego wartości odżywcze, traktują również mleko jako napój, który gasi pragnienie. W odniesieniu do najczęściej wybieranych substytutów mleka, które zaspokoją pragnienie, respondenci wskazywali soki owocowe (38%), napoje gazowane (30%) i wodę mineralną (20%). Tylko co dziesiąty młody konsument zamiast mleka wybiera herbatę.

Wnioski

Conclusions

Na podstawie niniejszych badań można sformułować kilka istotnych wniosków dotyczących preferencji i postaw młodego konsumenta na rynku mleka.

Coraz bardziej wyraźnemu wyodrębnianiu się rynku młodego konsumenta sprzyja rosnąca aktywność jego uczestników, wzrost wydatkowanych na różne cele kwot pieniędzy, rozwój różnych form uczestnictwa w procesach rynkowych, przyspieszona edukacja rynkowa i konsumencka.

Pomimo specyfiki rynku dziecięco-młodzieżowego można stwierdzić, iż młody konsument przejawia racjonalne postawy i preferencje w odniesieniu do spożycia produktów mleczarskich.

Mleko jest produktem powszechnie spożywanym, wybieranym głównie ze względu na walory odżywcze, zdrowotne i smakowe, choć jego średnie spożycie – ok. 2,5 szklanki dziennie jest niższe od rekomendowanego przez nauki żywieniowe.

Dzieci spożywają mleko w mniejszych ilościach, zazwyczaj do posiłków, w różnej formie. Dla młodzieży z kolei mleko to często napój, który piją w większych ilościach, impulsowo, bez szczególnej przyczyny.

Młody aktywny uczestnik procesów rynkowych pełni różnorodne role przy zakupie mleka, m.in. wybierającego i kupującego dla siebie, kupującego dla rodziny, a często doradcy oraz informatora.

W decyzjach konsumpcyjnych młodych konsumentów istotną rolę odgrywa marka produktu; większość dzieci i młodzieży zna marki mleka, ma swoją ulubioną i tę markę preferuje w codziennym spożyciu.

Literatura

Bibliography

- Gutkowska K., *Marketing na rynku młodego konsumenta*, „Marketing i Rynek” 12/2002.
Kuchnatowicz H., Nadolna I., Iwanow K., *Tabele wartości odżywczej produktów spożywczych*, Prace IŻŻ 85, Warszawa 1998.
Olejniczuk-Merta A., *Rynek młodego konsumenta*, Difin, Warszawa 2001.

Postawy żywieniowe młodych konsumentów w odniesieniu do mleka i przetworów

Streszczenie

Artykuł prezentuje postawy żywieniowe młodych konsumentów w odniesieniu do produktów mleczarskich, a w szczególności mleka. Pomimo specyfiki rynku dziecięco-młodzieżowego można stwierdzić, iż młody konsument przejawia racjonalne postawy i preferencje w odniesieniu do spożycia produktów mleczarskich. Mleko jest produktem powszechnie spożywanym, wybieranym głównie ze względu na walory odżywcze, zdrowotne i smakowe, choć jego średnie spożycie – ok. 2,5 szklanki dziennie jest niższe od rekomendowanego przez nauki żywieniowe.

Food attitude of young consumers related to milk and milk preserves

Summary

This paper presents food attitudes of young consumers related to milk preserves, especially to milk. In spite of specific of young and teenagers market, it is possible to say that young consumer has rather rational attitude and preferences in relation to milk products consumption. Milk is the product consume rather often, willingly and choosing mainly for nutrition, health and taste values. But average milk consumption – about 2,5 glasses a day is lower than quantity recommended by nutrition science.

Informacja dla autorów

Uprzejmie informujemy, że „Zeszyty Naukowe WSHiU w Poznaniu” wydawane są w cyklu półrocznym. Przyjmujemy nadesłane artykuły lub komunikaty w następujących terminach: do 31 marca i do 30 października każdego roku.

W celu ujednolicenia publikacji prosimy przygotować opracowanie według następujących założeń:

1. Artykuły i komunikaty naukowe powinny mieć charakter autorski i nie były dotychczas publikowane.
2. Artykuły i komunikaty winny mieć objętość do 15 stron maszynopisu.
3. W zeszycie naukowym Autor może wystąpić tylko z jednym artykułem (przy ewentualnym współautorstwie drugiego).
4. Prace należy składać w rektoracie WSHiU w dwóch egzemplarzach wraz z dyskietką (program Word, czcionka 12, odstęp 1,5, wielkość tekstu na stronie znormalizowana, strony ponumerowane, przypisy u dołu strony z numeracją ciągłą w obrębie artykułu).
5. Dostarczone prace powinny być zaopatrzone w streszczenie w języku polskim i angielskim o objętości od 0,5 do 0,75 strony maszynopisu oraz w tytuł i podtytuły oraz podpisy pod tabelami i rysunkami po polsku i po angielsku.
6. Tabele i rysunki, opatrzone tytułem i źródłem, zamieszczane mogą być w tekście zgodnie z tematem, albo na końcu pracy jako aneks.
7. Artykuł nie będzie podlegał korekcie i będzie drukowany w formie przedstawionej przez Autora na dyskietce.
8. Publikacje są nicodpłatne.

Directions for authors contributing to the Scientific Papers

We kindly inform you that the Scientific Papers of The Higher School of Commerce and Services in Poznan are published every half a year. We accept articles and statements sent to us until the 31st of March and the 30th of October (twice a year).

To unify publications, please follow the instructions below:

1. Author's publications should never be published before.
2. Articles and statements should have between 10 and 15 pages.
3. Author may submit only one article (co-author is accepted).
4. Two copies of papers should be submitted to the chancellors office of the Higher School of Commerce and Services together with a disc (word processor — Word, the size of font — 12, line spacing — 1,5 page numbers, continuous numeration of footnotes within an article).

5. Papers should include English and Polish half-page summary, title, subtitles, titles of tables and diagrams.
6. Tables and diagrams with title on the top and quotation source at the bottom may be placed either inside or at the end of a writing (as an appendix).
7. Each writing will be printed in a way it was submitted by the author. No further text proofreading is predicted.
8. Publications are not rewarded.

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Wydała następujące publikacje:

Zeszyt Naukowy Nr 1, Poznań 2000
poświęcony wybranym problemom makro- i mikroekonomicznym.

Zeszyt Naukowy Nr 2, Poznań 2001
poświęcony oryginalnym badaniom naszych pracowników.

Zeszyt Naukowy Nr 3, Poznań 2001
poświęcony prezentacji i upowszechnieniu wiedzy o serwisie informacyjnym Trade Point Poznań, którego misją jest wspomaganie krajowego i zagranicznego handlu nowoczesną obsługą elektroniczną.

Zeszyt Naukowy Nr 4, Poznań 2002
poświęcony problemom handlu i usług, rozpatrywanych w różnych aspektach.

Zeszyt Naukowy Nr 5, Poznań 2002
poświęcony w dużej mierze różnym aspektom wsi i rolnictwa.

Zeszyt Naukowy Nr 6, Poznań 2003
poświęcony w większości problematyce związanej z nowoczesnymi sposobami i metodami wzrostu efektywności gospodarowania.

Zeszyt Naukowy Nr 7, Poznań 2004
poświęcony różnym aspektom przystąpienia Polski do Unii Europejskiej.

Zeszyt Naukowy Nr 8, Poznań 2005
poświęcony różnym formom rynku usług, przekształceń własnościowych i organizacyjnych przedsiębiorstw oraz pomocy środków wspólnotowych.

Zeszyt Naukowy Nr 9, Poznań 2005
poświęcony poznaniu i kształtowaniu gospodarki z punktu widzenia przedsiębiorstwa i jego otoczenia.

Zeszyty Naukowe Nr 10, Poznań 2006

poświęcone istotnym wątkom z punktu widzenia aktualności naszej gospodarki w skali mikro- i makroekonomicznej.

Zeszyty Naukowe Nr 11, Poznań 2006

poświęcone zagadnieniom systemu bankowego, konkurencyjności i zarządzania, wybranych problemów wsi i rolnictwa oraz spożycia żywności.

