

Przedmowa

Rok 2007 jest dziesiątym rokiem działalności Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu, a naszym Szanownym Czytelnikom przedstawiamy 12-ty już numer naszych Zeszytów Naukowych. Zawiera on artykuły, które podejmują problematykę polityki handlowej w Unii Europejskiej i w Polsce, systemów wynagradzania i zarządzania, rachunku efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń. Autorami artykułów są pracownicy naukowcy WSHiU w Poznaniu oraz badacze współpracujący z naszą uczelnią – ze środowisk akademickich Szczecina i Wrocławia.

O stopniu swobody świadczenia usług w Unii Europejskiej i polskich pierwszych doświadczeniach w tym zakresie pisze Tomasz Budnikowski. Autor przypomina, że niektóre kraje wprowadziły okresy przejściowe mające na celu ograniczenie migracji z nowych krajów członkowskich. Również nie udało się wprowadzić tzw. zasady kraju pochodzenia w sferze usług, gdyż Komisja Europejska zdecydowała się na daleko idące ograniczenia w tym zakresie. Z kolei Małgorzata Domiter wskazuje na ogromne znaczenie członkostwa Polski w OECD dla polityki handlowej i proeksportowej. Lepiej poznajemy strukturę, zasady i cele działania OECD, a szczególnie wpływ tej instytucji na liberalizację wymiany międzynarodowej. Wybrane aspekty handlu detalicznego w rozwoju lokalnym omawia Jan Karwowski. Autor zwraca uwagę na rolę handlu detalicznego jako pracodawcy na lokalnym rynku pracy, jak i również na zadania samorządu w kierunku osiągania równowagi między interesem mieszkańców, przedsiębiorstw handlowych i pożądaną tożsamością i podmiotowością miasta. Natomiast Jan Mikołajczyk i Anna Goryniak prezentują cechy sieci hipermarketów Auchan w Polsce oraz omawiają wyniki badań sondażowych lojalności jej klientów. Autorzy wskazują zarówno na dobre, jak i na słabe strony działalności tej sieci, które należałoby wyeliminować dla zapewnienia prawidłowego jej rozwoju w Polsce.

Wdrożenie zintegrowanych systemów zarządzania jako czynnika wpływającego na konkurencyjność przedsiębiorstwa postulują Justyna Górna i Joanna Smoluk. Autorki wskazują na korzyści dla firmy płynące z zastosowania systemów zarządzania jakością I środowiskiem niezależnie od systemu wymaganego prawem (HACCP). Skutkuje to dla firmy poprawą jakości oferowanego wyrobu, jak i usprawnieniem zarządzania zasobami ludzkimi. Natomiast analizą wynagrodzenia menedżera w organizacji gospodarczej zajęli się Katarzyna Cieslińska i Marcin Kościński. Autorzy omówili strukturę i poszczególne elementy pakietu tego wynagrodzenia, podkreślając także znaczenie systemu, w którym menedżer jest aktywnie zaangażowany w kreowanie swoich dochodów.

Maciej Kramarek przedstawia metody oceny efektywności inwestycji w warunkach braku informacji potrzebnych do zastosowania standardowych formuł rachunku. Jest to wzorzec ekspertyzy, który może być wykorzystany do rozważań efektywności inwestycji w szerokiej sferze działalności inwestycyjnej. Natomiast kształtowanie się rentowności finansowej przedsiębiorstwa omawia Robert Fabiański. Z porównań wynika, że branża cukrownicza jest bardziej narażona na wahania cen wytwarzanych produktów, niż cały przemysł spożywczy. Autor zauważa, że wynika to z poziomu technologicznego, organizacyjnego i finansowego polskich cukrowni.

Tezę o globalny charakterze zorganizowanej przestępczości gospodarczej rozwija Elżbieta Mirecka. Autorka szczegółowo analizuje przyczyny jej jawienia się i sposoby zwalczania. Zwraca też uwagę, że ogromne znaczenie w tworzeniu reguł prawnych hamujących i ścigających tę działalność przestępczą mają tu wspólne działania międzynarodowe (Unia Europejska, Bank Światowy, Fundusz Walutowy), ponieważ dla gospodarek poszczególnych krajów skala tych zjawisk może oznaczać negatywny wpływ na sferę produkcji i system finansowy.

Międzynarodowymi przepływami ludności w XXI wieku zajmuje się Aleksandra Stadnik. Autorka stwierdza, że nasilanie się procesów migracyjnych w ostatnich dziesięcioleciach oddziałuje na różne sfery życia społeczno – gospodarczego, a więc skłania do konieczności obserwowania tych procesów, tak by w odpowiednim momencie albo ograniczać negatywne ich konsekwencje, albo wykorzystać szanse, jakie niosą za sobą. Przesłankami i możliwościami indywidualizacji w aktywności turystycznej zajmuje się Bernadeta Hołderna-Mielcarek, przeprowadzając badania w tym zakresie wśród młodzieży studenckiej.

Różnorodność nowych produktów w zakresie ubezpieczenia się na okres starości relacjonuje Stefan Wiśniewski. Autor proponuje, by na wiek emerytalny zapewnić sobie co najmniej dwa inne strumienie dochodu poza obowiązkowym ubezpieczeniem społecznym świadczonym przez państwo.

Ostatnie dwa artykuły dotyczą rynku rolnego. Szymon Tarant i Grażyna Adamczyk podjęli próbę oceny funkcjonowania rynku mleka w proszku i masła na arenie krajowej oraz badali sytuację Polski na rynku międzynarodowym ze względu na znaczącą dotychczasową jej pozycję w tym zakresie. Analizę opłacalności produkcji trzody chlewnej przeprowadzają Jarosław Lira i Anna Witczak. Autorzy badali wzajemne relacje cenowe żywca wieprzowego, zbóż i prosiąt i na tej podstawie postawili prognozę opłacalności tej produkcji.

Zeszyty Naukowe WSHiU w Poznaniu charakteryzują się dużą różnorodnością tematyczną, wynikającą z szerokich zainteresowań badawczych naszych autorów. Pozwala to naszym Czytelnikom na zapoznanie się z dużym wachlarzem realnych problemów ekonomicznych, zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej.

Kamila Wilczyńska

TOMASZ BUDNIKOWSKI

Swoboda świadczenia usług w Unii Europejskiej. Pierwsze polskie doświadczenia

***Freedom of Services in the European Union
The first polish experiences***

1. Podstawowe „wolności” w Unii Europejskiej The fundamental freedoms in the EU

Swoboda przemieszczania towarów, usług, kapitału i siły roboczej to jedna z fundamentalnych zasad funkcjonowania zarówno dzisiejszej Wspólnoty Europejskiej jak i jej poprzedniczek. Nic więc dziwnego, że zgoda na takie rozwiązanie została w pełni zaakceptowana w oficjalnym dokumencie jakim było: Stanowisko Polski w ramach negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej z lutego 2000 roku. Praktyka pierwszych lat obecności naszego kraju w strukturach europejskich ujawniła, że o ile bez większych problemów realizowana jest swoboda przemieszczania towarów i kapitału, to trudności pojawiają się w realizacji dwóch pozostałych wolności.

Rozwiązania przyjęte w Traktacie Akcesyjnym odnośnie swobody przemieszczania się siły roboczej uznać należy za kompromisowe. Podobnie jak przy poprzednich rozszerzeniach poszczególnym państwom pozostawiono swobodę w określaniu długości ewentualnego okresu przejściowego, po przekroczeniu którego musi być wprowadzona bezwzględna równość a traktowaniu pracowników wywodzących się z państw członkowskich Unii Europejskiej. Rozwiązanie takie nie jest na pewno satysfakcjonujące dla zdecydowanej większości polskiej opinii publicznej bardzo wyczulonej na równoprawne traktowanie obywateli polskich w krajach Unii Europejskiej. Z drugiej jednak strony nie należy zapominać, że w trakcie rozmów akcesyjnych nie brakło na zachodzie głosów domagających się kilkunastoletnich okresów przejściowych. W przyjętym kompromisowym rozwiązaniu zastosowano formułę 2+3+2. Oznacza to, że najpóźniej w roku 2011 obywatele polscy ubiegający się o pracę w jakimkolwiek państwie Unii Europejskiej będą mogli liczyć na równoprawne traktowanie przez pracodawców.

Zgodnie z postanowieniami Traktatu Akcesyjnego już z dniem 01.05. 2004 obywatele polscy mogą podejmować pracę bez konieczności ubiegania się o zezwolenie lokalnych służb zatrudnienia we wszystkich dziewięciu nowych państwach człon-

kowskich. Takie same rozwiązanie przyjęły jedynie trzy stare kraje Unii Europejskiej, a mianowicie Irlandia, Szwecja i Wielka Brytania. W następnych latach za ich przykładem poszły: Finlandia, Grecja, Hiszpania, Portugalia i Włochy.

Ograniczenia dostępu na unijny rynek nie dotyczą oczywiście osób pracujących na własny rachunek i mając na uwadze wspomniane na początku cztery podstawowe wolności konstytuujące EWG i przejęte później przez Unię Europejską, nie powinny również dotyczyć świadczenia usług na terenie państw członkowskich. Rzeczywistość pokazuje jednak, że o ile trudno mówić o sztucznych utrudnieniach dla osób podejmujących własną działalność gospodarczą poza własnym krajem, to sytuacja komplikuje się w przypadku świadczenia usług.

Dysproporcja w rozwoju gospodarczym między nowymi i starymi państwami Unii Europejskiej, znajdująca m.in. swój wyraz w chronicznym braku polskiego kapitału – sprawia, że do rzadkości należą przypadki podejmowania działalności gospodarczej na terytorium starej Unii przez osoby lub firmy wywodzące się z nowych państw członkowskich. Coraz częściej mamy jednak to czynienia z taką sytuacją. Wystarczy tu wymienić takie polskie firmy jak: Orlen, grupę kapitałową Boryszew czy fabrykę Sanplast, która wykupując firmę Hoesch GmbH&Co.KG, lidera na rynku artykułów sanitarnych przyczyniła się, jak podkreślają niemieccy obserwatorzy, do uratowania ponad 300 miejsc pracy¹.

2. *Swoboda świadczenia usług Unii Europejskiej po 1 maja 2004 roku* ***The freedom of the service sector in the EU since May 2004***

Bez porównania gorsza jest sytuacja firm świadczących usługi. Ich dostęp na rynki wewnętrzne krajów starej Unii jest w poważnym stopniu utrudniony. Odpowiednie przepisy unijne ulegały częstym zmianom. Ostateczna ich wersja została przyjęta w listopadzie 2006 r.. Wydaje się jednak, że dobremu zrozumieniu problemu służyć będzie przeanalizowanie sytuacji po 1 maja 2004. Bariery tworzone były przede wszystkim w Austrii i w Niemczech. Wydaje się, że było to działanie niezgodne nie tylko z duchem integracji, ale także z literą prawa. Artykuł 49 traktatu powołującego Europejską Wspólnotę Gospodarczą stanowi wszak, że przedsiębiorstwo może wykonywać przejściowo usługi także na terenie innego państwa członkowskiego. Warunkiem jest tu prowadzenie działalności na terenie własnego kraju. Powinno to oznaczać, że np. polska firma może świadczyć usługi także na terenie Niemiec, Francji czy jakiegokolwiek innego państwa unijnego, a zatrudnieni w niej pracownicy nie powinni być obligowani do ubiegania się o dodatkowe pozwolenie na pracę.

Tak jednak nie było. W Niemczech i Austrii stosuje się wobec polskich firm pewne istotne ograniczenia w tym zakresie. Na wzór omówionych wyżej rozwiązań przy-

¹ M. Szczepańska – Piszcz, *Z garażu na łazienkowe salony*, Przegląd, 09.10.2005, ss. 56 - 57

jętych odnośnie do swobody przemieszczania się siły roboczej przyjęto formułę 2+3+3. Oznaczało to, że w pierwszym okresie polskim firmom nie wolno świadczyć niektórych usług. W Austrii i Niemczech są to : usługi budowlane wraz z działalnością pokrewną, sprzątanie budynków oraz dekoracja wnętrz. W Austrii zaś dodatkowo tym swoistym embargiem objęto: usługi związane z ogrodnictwem, cięcie, rzeźbienie i wykańczanie kamienia, ręczny wyrób elementów z metalu, pielęgnowanie w domu. Przyjęcie takiego rozwiązania oznaczało w praktyce, że przynajmniej przez okres pierwszych 2 lat członkostwa, pracownicy, a właściwie zatrudniające je firmy, musieli uzyskać pozwolenie na podjęcie tego typu pracy.

Trzeba w tym kontekście podkreślić, że z podobnie wyglądającą dyskryminacją polskich firm usługowych mieliśmy do czynienia także w innych państwach członkowskich, także tam, gdzie przed majem 2004 deklarowano szerokie otwarcie granic i rynków pracy dla przybyszów ze Wschodu. Kraje te, krótko przed tym terminem usztywniły swoje stanowisko nie wprowadzając wzorem Austrii czy Niemiec ustawowych ograniczeń. Z taką sytuacją mieliśmy np. do czynienia w Holandii. W trosce o interes firm rodzimych władze tego kraju dyskryminują firmy usługowe z nowych państw członkowskich. (restrykcje te nie dotyczą firm cypryjskich czy maltańskich). Jeśli więc np. przedsiębiorstwo budowlane z Polski zawiera kontrakt w Holandii, to warunkiem jego realizacji jest uzyskanie zgody na pracę dla swoich pracowników. Postępowanie takie trudno określić inaczej niż dyskryminacją i odejściem od ducha i litery Traktatu Akcesyjnego. Nic więc dziwnego, że Komisja Europejską zaapelowano do władz w Hadze o zmianę stanowiska w tej kwestii. Trzeba w tym miejscu zaznaczyć, że podobne postępowanie w stosunku do polskich firm zaczęto praktykować także we Włoszech. Po interwencji polskiego rządu zrezygnowano ze stosowania tych procedur. Również Dania nosiła się z możliwością wprowadzenia pozwoleń na zatrudnienie dla pracowników polskich firm budowlanych².

Trudności na jakie napotykają firmy polskie zamierzające świadczyć usługi na terenie państw członkowskich Unii Europejskiej wynikają w dużej mierze z braku jednoznacznej interpretacji przepisów unijnych w tym zakresie. I tak dyrektywa nr 96/71/WE Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej z dnia 16 grudnia 1996 roku o delegowaniu pracowników w ramach świadczenia usług nie przewidywała jakichkolwiek ograniczeń w zatrudnianiu pracowników w celu zlecenia im wykonywania świadczeń na rzecz osób fizycznych lub firm poza granicami państwa, na terenie którego znajduje się siedziba firmy. Zbliżające się rozszerzenie Unii Europejskiej o kraje postkomunistyczne wywołało ożywioną dyskusję wokół tego problemu. Jej efektem było przyjęcie przez Komisję Europejską jednoznacznej wykładni w tej sprawie. Jest ona znana jako dyrektywa Bolkesteina od nazwiska jej autora, ówczesnego liberalnego holenderskiego komisarza Unii. Zalecenie to zostało przyjęte w styczniu 2004 r., a już w marcu następnego roku Rada Ministrów Unii Europejskiej

² A. Stojewska, *Dyskryminacja polskich firm*, Rzeczpospolita z dnia 28.lipca 2005, s. B 2

podjęła decyzję o konieczności jej przerwania. Stało się tak w wyniku protestów artykułowanych przede wszystkim we Francji i w Niemczech a więc w krajach, w których szczególnie silna jest obawa przed konkurencją tańszych usług świadczonych przez firmy. Trzeba przy tym zaznaczyć, że zjawisko nie ma charakteru masowego. Od maja 2004 do lutego 2005 liczba pracowników delegowanych z Polski w celu świadczenia usług w państwach Unii (wraz z Norwegią i Szwajcarią) wyniosła łącznie 89 tysięcy³.

Dyrektywa Bolkesteina zalecała bowiem odejście od jakichkolwiek form dyskryminacji firmy ze względu na jej lokalizację. Miałoby to więc oznaczać, że polskie przedsiębiorstwo może świadczyć swoje usługi na terenie całej Unii Europejskiej. Obawiając się niebezpieczeństwa tzw. dumpingu socjalnego, który zdaniem przeciwników takiego rozwiązania, byłby nieodłączną konsekwencją wprowadzenia w życie dyrektywy utworzyli oni międzynarodową inicjatywę pod nazwą *Stop Bolkestein*. Zwracali w niej uwagę na niebezpieczeństwa, jakie dla rynku pracy dotychczasowych państw Unii oznaczać będzie rzekomo wprowadzenie pełnej swobody świadczenia usług. Ta zakrojona na szeroką skalę akcja prowadzona była pod znamienym hasłem: *Nie dla Europy cięć socjalnych* (*Nein zu einem Europa des Sozialabbaus*). W informacjach kolportowanych za pomocą internetu inicjatorzy akcji powołują się na osoby i instytucje popierające ich działalność. Bliższe zapoznanie się z tą listą pozwala zauważyć, że znajdują się na niej niemalże wyłącznie lewicowe związki zawodowe, tudzież partie o orientacji komunistycznej a więc organizacje, którym bardzo bliska jest zakrojona na szeroką skalę ingerencja państwa w procesy gospodarcze, co przejawia się m.in. rozbudowanymi świadczeniami socjalnymi, co z kolei musi być uwarunkowane daleko idącym fiskalizmem. Poparcie dla tej akcji przez te organizacje w niczym nie zmienia faktu, że jak z żalem podkreślali jej inicjatorzy, większość państw członkowskich zdaje się popierać rychłe wprowadzenie w życie zaleceń sformułowanych przez niegdysiejszego holenderskiego komisarza Unii. Przeciwwstawiając się wprowadzeniu swobody świadczenia usług odwoływali się do argumentów zarówno o charakterze prawnym, jak i ekonomicznym. I tak zarzucają dyrektywie, że nie wprowadza w ogóle kategorii usług użyteczności publicznej. Te bowiem, ich zdaniem winny być wyłączone z wolnej konkurencji. Nie podoba im się także nieuwzględnienie szczegółowych wymogów, jakie w związku ze świadczeniem usług trzeba uwzględnić odnośnie zdrowia, bezpieczeństwa i dostępności. Niedopuszczalne jest – zdaniem sygnatariuszy akcji – identyczne traktowanie usług w sferze zdrowia, kultury i oświaty z jednej strony a naprawy samochodu czy usługi fryzjerskiej z drugiej. Krytykują oni proponowane przez dyrektywę rozwiązanie, w myśl którego przedsiębiorstwo świadczące usługi podlega jedynie rygorowi prawnemu obowiązującemu w kraju, na terenie którego znajduje się siedziba firmy. Trudno nie oprzeć się wrażeniu, iż przyjęcie takiego sposobu rozumowania zakłada a priori wyz-

³ *Migracje zarobkowe z i do Polski*, Monitor Unii Europejskiej, 2005, nr 5, s. 22

szość rozwiązań prawnych starych państw członkowskich nad nowymi. W tym samym kierunku idzie zastrzeżenie formułowane przez sygnatariuszy akcji odnośnie do braku możliwości kontroli warunków pracy.

Wydaje się jednak, że wyżej przedstawione zarzuty mają jedynie charakter mniej lub bardziej formalny. Najważniejsze znaczenie mają bez wątpienia zastrzeżenia o ekonomiczne.

Sygnatariusze akcji *Stop Bolkestein* mówią wprost, że realizacja zaleceń oznaczałaby likwidację, lub daleko idące utrudnienia, w stosowaniu takich ważnych instrumentów, jak płaca minimalna czy układy taryfowe⁴. W sukurs inicjatorom tej kampanii przyszedł nowy rząd koalicyjny w Niemczech. Zamierza on bowiem rozszerzyć listę branż, w których miałyby obowiązywać (także zagraniczne firmy) minimalne stawki wynagrodzeń. Dotychczas te dolne granice obowiązywały jedynie w budownictwie (12,47 euro na godzinę na zachodzie i 10,01 euro na wschodzie). Nowe rozwiązania zakładają wprowadzenie minimalnej płacy za sprzątanie obiektów. Jej wysokość ustalono na poziomie 7,15 euro za godzinę⁵.

Nie od rzeczy będzie wspomnieć w tym miejscu, że wśród badaczy skomplikowanej problematyki rynku pracy dosyć daleko idąca jest zgodność co do głównych przyczyn utrzymywania się wysokiego bezrobocia w większości państw Unii Europejskiej. Jest nią przeregulowanie tego rynku. Praktyka uczy, że tam gdzie państwo w niewielkim stopniu ingeruje w stosunki między pracodawcą i pracownikiem, tam z reguły poziom bezrobocia jest niewielki. Stąd też nie może dziwić, że nie brak na zachodzie Europy głosów wskazujących na konieczność wprowadzenia dyrektywy Bolkesteina. Pozwoliłoby to, zdaniem wielu ekonomistów na podjęcie starań w kierunku racjonalizacji zatrudnienia. Oznaczać to może wprawdzie pewny wzrost bezrobocia w krótkim okresie, ale istotne jego zmniejszenie w dłuższej perspektywie. Do takiej konkluzji dochodzą min. autorzy raportu przygotowanego w tej sprawie przez instytut Copenhagen Economics. Można się z niego dowiedzieć, że po zniesieniu przeszkód dla świadczenia usług na terenie całej Unii Europejskiej wartość konsumpcji w Niemczech i Francji zwiększy się o 0,8%. Jeszcze bardziej na liberalizacji tego rynku skorzystaliby Belgowie, Brytyjczycy, Finowie i Włosi. W ich państwach wielkość konsumpcji wzrosnąć ma o 1,2%. W podsumowaniu swego raportu duńscy analitycy stwierdzają wręcz, że występując przeciwko przyjęciu dyrektywy Niemcy i Francja działają przeciwko własnym interesom⁶.

⁴ internet, www.stopbolkenstein.org, ss. 1 - 4

⁵ Innym instrumentem planowanym przez nową koalicję a mającym za zadanie uniemożliwienie podejmowanie nielegalnej pracy jest projekt przewidujący wprowadzenie specjalnych plaketek identyfikujących. Były by one wyposażone w chipy. Do ich noszenia byłiby zobowiązani pracownicy zatrudnieni w branżach, w których szczególnie często mamy do czynienia z pracą nielegalną. Trudno nie oprzeć się wrażeniu, że taki sposób znakowania ludzi bardzo źle się kojarzy. Można wyrazić przekonanie, że projekt ten nie zostanie nigdy zrealizowany (P. Jendroszczyk, *Kłopoty polskiego glazurnika*, Rzeczpospolita z dnia 14.11.2005, s.B 2), por. także: W. Möschel, BB-Forum: *Lohndumping und Entsendegesetz*, Betriebsberater, 2005, nr 21, ss. 1164 - 1167

⁶ J. Bielecki, *Francja strzela sobie gola*, Rzeczpospolita z dnia 17.10.2005, s. B 1

W tym samym duchu wypowiada się wielu fachowców w samych Niemczech. Wystarczy tu przytoczyć opinię C. Hefekera z hamburskiego HWWA. Stwierdza on jednoznacznie, że przeciwstawiając się wprowadzeniu zaleceń Bolkesteina Francja i Niemcy, będące kiedyś motorami integracji, przyczyniają się teraz do jej spowolnienia. Postępując tak doprowadzą do definitywnej klęski strategii lizbońskiej, której wszak myślą przewodnią miała być poprawa konkurencyjności Europy wobec Stanów Zjednoczonych. Podobnie, jak analitycy z kopenhaskiego instytutu C. Hefeker podkreśla, że liberalizacja usług w Unii Europejskiej w średniej i dłuższej perspektywie przyniesie pozytywne efekty. Pojawienie się tańszych usługodawców z nowych krajów przyczyni się do wzrostu popytu na usługi świadczone także przez rodzime przedsiębiorstwa. Poza tym pozytywnym aspektem jest niewątpliwie zmniejszenie roli pracy nielegalnej⁷.

Trzeba w tym miejscu podkreślić, że także w opracowaniach firmowanych przez Komisję Europejską podkreśla się pozytywny wymiar liberalizacji rynku usług. Analitycy brukselscy szacowali, że może ona pociągnąć za sobą przyspieszenie wzrostu gospodarczego o 1,8 % i wygenerować aż 2,5 miliona nowych miejsc pracy⁸.

Argumenty te nie przekonały jednak decydentów w starych państwach członkowskich. W kwietniu 2006 r. Komisja Europejska przedstawiła nowy projekt dyrektywy w sprawie świadczenia usług. Odchodzi on od zasady kraju pochodzenia wprowadzając jednocześnie swego rodzaju protekcję w sektorze trzecim. W listopadzie tego samego roku tę nową dyrektywę usługową przyjął Parlament Europejski. W myśl nowych zasad firmy działające na terenie danego kraju będą musiały wypłacać swym pracownikom wynagrodzenia na poziomie nie niższym, niż obowiązująca tu minimalna stawka. Z drugiej strony autorzy projektu zdystansowali się od żądań stawianych przez organizacje pracownicze w starych krajach a sprowadzających się do konieczności weryfikacji przygotowania zawodowego pracowników rekrutujących się z Europy Wschodniej. Za wystarczające uznano kwalifikacje zdobyte w kraju pochodzenia.

3. *Problemy polskich firm usługowych w Niemczech.* ***Difficulties of polish service companies in Germany***

W podobnym kierunku, tzn. ograniczenia dostępu polskich pracowników do niemieckiego rynku pracy szły działania podejmowane przez administrację niemiecką

Trudno jednak nie odnieść wrażenia, że niemieccy decydenci nie czytają fachowej prasy ekonomicznej lub też – czego nie można wykluczyć -- argumenty przytaczane przez piszących tam autorów są dla nich mało przekonujące. Do takiego stwierdzenia

⁷ C. Hefeker, *Dienstleistungsfreiheit und Europäische Wettbewerbsfähigkeit*, Wirtschaftsdienst 2005, nr 3, s. 136

⁸ L.Vogt, *The EU'S Single Market: At your Service?* Economics Department Working Paper, Paris 2005, s.18

upoważniają kroki podejmowane przez administrację berlińską zmierzające do możliwie maksymalnego ograniczenia napływu firm usługowych z Polski. Zaostżenia motywowane utrzymującym się wysokim bezrobociem w Niemczech sprowadzają się do reinterpretacji przepisów regulujących zasady delegowania pracowników do innych państw UE na podstawie prawa wspólnotowego. Wynikają one zaś:

- z rozporządzenia Rady EWG nr 1408/71 w sprawie stosowania systemów zabezpieczenia społecznego do pracowników najemnych, osób prowadzących działalność na własny rachunek i do członków ich rodzin przemieszczających się we Wspólnocie oraz

- z decyzji Komisji Administracyjnej nr 181 z 13. grudnia 2000 r. dotyczącej interpretacji niektórych paragrafów tego rozporządzenia.

Rozporządzenie z 1971 r. stanowi, że delegowany pracownik podlega ustawodawstwu państwa na terenie którego znajduje się siedziba firmy pod warunkiem, że spełnione są łącznie trzy następujące warunki:

- delegowanie za granicę nie może trwać dłużej niż 12 miesięcy,
- pracownik nie jest skierowany w miejsce innej osoby, której okres skierowania upłynął
- jest skierowany za granicę przez przedsiębiorstwo, w którym jest on zwykle zatrudniony.

Obawiając się sytuacji, w której w Polsce mogłyby być lub są tworzone firmy, których jedynym polem działania byłaby zagranica, Niemcy sugerują, żeby przy wydawaniu zgody na pracę osób delegowanych uwzględniać relacje obrotów realizowanych przez firmę w kraju i poza jej granicami. Jaką dolną wartość graniczną przyjmuje się 25 % obrotów z wynikających z działalności w kraju, na terenie którego znajduje się siedziba firmy. Przedmiotem zainteresowania winna stać się także branża, w której specjalizuje się dana firma w kraju oraz relacja liczby zatrudnionych w kraju i poza jego granicami.

Strona niemiecka domaga się również rygorystycznego egzekwowania zakazu kierowania do pracy za granicą nowej osoby, na miejsce innej, której minął właśnie 12 miesięczny okres skierowania.

Trzeba zauważyć, że te decyzje władz niemieckich są w pewnym sensie odzwierciedleniem obaw artykułowanych zarówno przez znaczną część tamtejszej opinii publicznej jak i sporą grupę kadry zarządzającej. Obawy te były szczególnie silne na terenie wschodnich krajów federacji⁹

Ograniczeniu zagranicznej konkurencji w dziedzinie usług mają służyć awizowane nowe zasady odnośnie do ubezpieczeń społecznych wprowadzone w tym kraju od stycznia 2006 roku. Mają ona na celu poprzez podrożenie kosztów towarzyszących

⁹ T. Kiessl, C. Pohl, H. Sschamlholz, *Ostdeutsche Unternehmen betrachten EU-Dienstleistungsrichtlinie mit Skepsis*, ifo Dresden berichtet 2006 nr 1, ss. 21 - 25

podnieść koszty wytwarzania w polskich firmach. Zgodnie tymczasem z dotychczas obowiązującą praktyką, w trybie porozumień wyjątkowych można zwolnić delegowanego pracownika z konieczności wnoszenia składki ubezpieczeń społecznych w kraju przejściowego zatrudnienia. Postępowanie takie spotykało się do tej pory z daleko idącym zrozumieniem ze strony władze niemieckich. Warunkiem wyrażania w przyszłości zgodę na takiego typu rozwiązanie ma być jednocześnie spełnienie dwóch warunków:

- pracownik przed oddelegowaniem był zatrudniony w firmie delegującej w Polsce co najmniej 2 miesiące ,
- pracodawca delegujący prowadzi swą działalność w przeważającej mierze w Polsce

Przez co należy rozumieć, że w Polsce realizowane jest przynajmniej 51 % obrotów firmy¹⁰.

Analizując te restrykcje trudno oprzeć się wrażeniu, że przedsięwzięcia te wpisują się w szeroko pojętą ochronę własnego rynku pracy, która RFN zagwarantowała sobie jako strona Traktatu Akcesyjnego. Ma ona do tego w pełni prawo. Trzeba przy tym zauważyć, że jedną z bardziej rozpowszechnionych metod stosowanych przez Polaków w celu obejścia rygorystycznych przepisów niemieckich mających na celu ochronę własnego rynku pracy jest zakładanie własnych firm na terenie RFN. Do rozmiaru anegdoty urósł już przykład Berlina, gdzie stwierdzono, że pod jednym adresem, należącego do obywatela polskiego mieszkania zarejestrowanych zostało ponad 100 jednoosobowych firm usługowych. Jest to niejako egzemplifikacja znanej w Europie i różnie ocenianej przedsiębiorczości Polaków. Potwierdzają to również wyniki badań porównawczych. Okazało się, że biorąc pod uwagę wskaźnik przedsiębiorczości, jako odsetek osób w wieku 18 - 64 lat zaangażowanych w 2004 roku w nową działalność gospodarczą, to był on w Polsce najwyższy w Europie. Wyniósł on 8,8%. W drugiej w tej klasyfikacji Irlandii wskaźnik ten był o 1,1 punkta procentowego niższy, w Wielkiej Brytanii wyniósł on 6,3 %, we Francji 6,0 % a w Niemczech 4,5 %¹¹.

Podsumowując można wyrazić przekonanie, że poszerzeniu Unii Europejskiej w maju 2004 roku nie towarzyszyło pełne wprowadzenie wszystkich czterech podstawowych swobód. O ile bez większych problemów udało się zrealizować liberalizację wymiany towarowej i obrotu kapitałowego to znacznie trudniejsze okazało się urzeczywistnienie swobody przemieszczania się i świadczenia usług na terenie całej Wspólnoty. Niektóre kraje w obawie o własne rynku pracy, wprowadziły okresy przejściowe mające na celu ograniczenie migracji z nowych krajów członkowskich. Ponadto, wbrew początkowym zamierzeniom zawartym tzw. dyrektywie Bolkesteina, nie udało się wprowadzić tzw. zasady kraju pochodzenia w sferze usług. Wbrew wy-

¹⁰ J. Kołodziejczyk, *Polski pracownik wyjedzie na gorszych warunkach Migracje zarobkowe z i do Polski*, Monitor Unii Europejskiej, 2005, nr 5.

¹¹ P. Blajer, *Bardziej konieczność niż pomysł na życie*, Rzeczpospolita z dnia 26.10.2005, s. B 2

W opinii większości opracowań analitycznych wskazujących na pozytywny wpływ liberalizacji tego sektora dla wzrostu gospodarczego Komisja Europejska zdecydowała się na daleko idące ograniczenia w tym zakresie.

Literatura **Bibliography**

- Bajer P., *Bardziej konieczność niż pomysł na życie*, Rzeczpospolita z dnia 26.10.2005, s. B 2
- Kielecki J., *Francja strzela sobie gola*, Rzeczpospolita z dnia 17.10.2005, s. B 1
- Hefeker C., *Diensleistungsfreiheit und Europäische Wettbewerbsfähigkeit*, Wirtschaftsdienst 2005, nr 3,
- Jendroszczyk P., *Kłopoty polskiego glazurnika*, Rzeczpospolita z dnia 14.11.2005.
- Kiessl T., Pohl C., Sschamlholz H., *Ostdeutsche Unternehmen betrachten EU-Dienstleistungsricht – linie mit Skepsis*, ifo Dresden berichtet 2006 nr 1.
- Kołodziejczyk J., *Polski pracownik wyjedzie na gorszych warunkach*, *Migracje zarobkowe z i do Polski*, Monitor Unii Europejskiej, 2005, nr 5.
- Möschel W., *BB-Forum: Lohndumping und Entsendegesetz*, Betriebsberater, 2005, nr 21.
- Słojewska A., *Dyskryminacja polskich firm*, Rzeczpospolita z dnia 28. lipca 2005.
- Szczepańska Piszcz M., *Z garażu na łazienkowe salony*, Przegląd, 09.10.2005.
- Vogt L., *The EU'S Single Market: At your Service?* Economics Department Working Paper, Paris 2005.

Swoboda świadczenia usług w Unii Europejskiej. ***Pierwsze polskie doświadczenia***

Streszczenie

Poszerzeniu Unii Europejskiej w maju 2004 roku nie towarzyszyło pełne wprowadzenie wszystkich czterech podstawowych swobód. O ile bez większych problemów udało się zrealizować liberalizację wymiany towarowej i obrotu kapitałowego to znacznie trudniejsze okazało się urzeczywistnienie swobody przemieszczania się i świadczenia usług na terenie całej Wspólnoty. Niektóre kraje w obawie o własne rynki pracy, wprowadziły okresy przejściowe mające na celu ograniczenie migracji z nowych krajów członkowskich. Ponadto wbrew początkowym zamierzeniom zawartym tzw. dyrektywie Bolkesteina nie udało się wprowadzić tzw. zasady kraju pochodzenia w sferze usług. Wbrew wymowie większości opracowań analitycznych wskazujących na pozytywny wpływ liberalizacji tego sektora dla wzrostu gospodarczego Komisja Europejska zdecydowała się na daleko idące ograniczenia w tym zakresie.

Freedom of Services in the European Union

Summary

The EU 2004 Enlargement hasn't been accompanied by the full introduction of four fundamental freedoms. Whereas principles of goods and capital free movements have been accepted and materialized almost smoothly, provisions dealing with citizens and service movements have proved to be a tough task. Some of the 15 EU Countries have decided to launch special regulations. These have been supposed to prevent excessive and uncontrolled influx of labour force from the New Member States. Moreover, despite earlier intentions, the "country of origin" principle in services – known as Bolkestein Directive – wasn't accepted. The Commission decided namely to uphold many of existing hurdles and obstacles. This has happened in spite of a bulk of analytical evidence indicating unambiguously the positive effects of liberalization to come later on.

MAŁGORZATA DOMITER

Członkostwo Polski w OECD jako wyznacznik polityki handlowej i proeksportowej

The membership of Poland in OECD as marker of trade and pro-export policies

1. OECD – struktura, funkcje oraz znaczenie dla polityki handlowej Eksportowej ***OECD- structure, functions and significance for trade and pro-export policies***

OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) powstała na mocy Konwencji Paryskiej podpisanej 14 grudnia 1960 r. Działalność rozpoczęła 30 września 1961 r. OECD jest sukcesorką Organizacji Współpracy Gospodarczej (Organisation for European Economic Co-operation – OEEC)¹.

Głównym celem działania OEEC było stworzenie programu odbudowy Europy po zniszczeniach wojennych, podział pomocy amerykańskiej udzielonej w ramach Planu Marshalla i rozwój współpracy gospodarczej między państwami członkowskimi. OECD wykonała dwa z założonych celów. Przede wszystkim dokonała rozdziału pomocy w ramach planu Marshalla oraz przyczyniła się do koordynacji polityki gospodarczej państw członkowskich. Wraz z zakończeniem realizacji planu pomocy amerykańskiej dla Europy (1951 r.) organizacja stopniowo modyfikowała program swojej działalności, wysuwając na czoło liberalizację obrotów handlowych między krajami członkowskimi, przywrócenie wymienialności ich walut i prowadzenie badań nad rozwojem gospodarczym tych krajów. W efekcie OEEC przyczyniła się do pewnej liberalizacji handlu zagranicznego, głównie w zakresie znoszenia ograniczeń ilościowych. Ważną rolę w tym względzie odegrał uchwalony przez OEEC Kodeks Liberalizacji, zgodnie z którym miała być prowadzona polityka handlowa krajów członkowskich. Przy pomocy Europejskiej Unii Płatniczej Organizacja doprowadziła do ustanowienia w 1958 r. swobodnej wymienialności walut między członkami OEEC.

¹ Latoszek E., Proczek M., *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001, s. 351.

OEEC nie udało się natomiast utworzyć projektowanej strefy wolnego handlu obejmującej kraje członkowskie².

Wobec poważnych zmian jakie zaszły pod koniec lat 50., do których przede wszystkim należy zaliczyć powstawanie kolejnych ugrupowań integracyjnych w Europie (EWWiS, EUROATOM, EWG), organizacja stanęła przed nowymi uwarunkowaniami ekonomicznymi. W rezultacie z inicjatywy Stanów Zjednoczonych OEEC przekształcono w OECD. Członkami założycielami było dwadzieścia najbardziej rozwiniętych państw świata: Austria, Belgia, Dania, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Kanada, Luksemburg, Norwegia, RFN, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Turcja, USA, Wielka Brytania i Włochy. Była to organizacja otwarta dla innych państw, pod warunkiem, że zostaną one zaproszone przez jej Radę. Tendencja do powiększania tej organizacji wynikała przede wszystkim ze sprzeczności powstałej między statutowymi celami pobudzania współpracy gospodarczej krajów wysoko rozwiniętych a pozostawianiem poza OECD wielu krajów charakteryzujących się wysoką dynamiką wzrostu. Kraje wchodzące kolejno w skład tej organizacji musiały spełniać tzw. wartości nadrzędne, składające się na model OECD: demokracja, przestrzeganie praw człowieka i wolności obywatelskich, stabilny wzrost w ramach otwartej gospodarki rynkowej.

Państwa członkowskie OECD zobowiązane są do działań wspólnych i indywidualnych polegających na:

1. Promowaniu efektywnego wykorzystania zasobów gospodarczych zarówno ludzkich jak i naturalnych.
2. Stymulowaniu rozwoju zasobów i badań w sferze naukowo-badawczej oraz rozwijaniu szkolenia zawodowego.
3. Prowadzeniu polityki zmierzającej do osiągnięcia wzrostu gospodarczego, wewnętrznej i zewnętrznej stabilności finansowej, a także do zapobiegania takiemu rozwojowi, który mógłby stanowić zagrożenie dla gospodarki krajów członkowskich OECD oraz krajów trzecich.
4. Podejmowaniu wysiłków prowadzących do zmniejszenia lub likwidacji barier w wymianie towarów, usług i realizacji płatności bieżących, do utrzymania i rozszerzenia liberalizacji przepływu kapitałów
5. Sprzyjaniu rozwojowi gospodarczemu zarówno w krajach członkowskich, jak i w krajach rozwijających się, pozostających poza organizacją, przez stosowanie odpowiednich środków oraz w szczególności przez napływ kapitału do tych krajów przy uwzględnieniu znaczenia pomocy technicznej dla ich gospodarek i zapewnienia rozwoju rynków eksportowych³.

² *OECD a Polska*, red. Michałowski S., Szostak M., Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1995r., s. 11-12

³ Grzeszczyk T., *Organizacje międzynarodowe. Poradnik metodyczny*, Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa, Warszawa 1997, s. 90.

OECD nie ma jednak uprawnień władzy ponadnarodowej, nie wypracowuje też żadnych globalnych porozumień gospodarczych oraz nie podejmuje decyzji o charakterze obligatoryjnym. Zajmując się analizą współzależności między handlem międzynarodowym z jednej strony a ochroną środowiska naturalnego, inwestycjami zagranicznymi, polityką pobudzania konkurencji, polityką zatrudnienia, płac i świadczeń społecznych – z drugiej, OECD wypracowuje reguły gry w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, tzn. dyrektywy (wytyczne) i standardy postępowania, które – w przypadku ich akceptacji przez zainteresowane państwa, stają się punktem wyjścia do negocjacji na forum międzynarodowym. W działalności merytorycznej istotną rolę odgrywają Komitety Sektorowe, Grupy Robocze, Grupy Konsultacyjne, Zespoły Ekspertów i inne organy pomocnicze. Wśród Komitetów Sektorowych znajduje się również Komitet Handlu Międzynarodowego.

Mechanizm działania OECD określa się często mianem zasady „nacisku równych sobie”. Zasada ta polega na tym, że rządy wszystkich krajów członkowskich wzajemnie wywierają na siebie presję, by w toku podejmowania suwerennych decyzji narodowych w sprawach gospodarki i życia społecznego uwzględniać interesy i stanowisko partnerów, a także rozliczać się z przyjętych na zasadzie konsensusu zobowiązań w zakresie pożądanego kierunku i metod realizacji własnej polityki ekonomiczno-społecznej⁴.

2. *Wkład OECD w liberalizację handlu światowego* ***OECD's contribution to liberalization of the world trade***

OECD w celu zwiększenia przejrzystości polityki i praktyki handlowej krajów członkowskich oraz łagodzenia potencjalnych napięć między nimi przeprowadza analizy bieżących wydarzeń w handlu międzynarodowym. Określone przez organizację reguły działania pozwalają na:

- powstrzymanie krajów członkowskich przed wprowadzaniem środków niezgodnych z zasadami wolnego handlu,
- osądzenie innych członków w wypadku stosowania przez nich takich środków,
- tworzenie nowych płaszczyzn liberalizacji przez równanie do krajów prowadzących najbardziej liberalną politykę.

Celowi monitorowania polityki handlowej krajów członkowskich służy system notyfikacji, nakładający obowiązek informowania Komitetu Handlu Międzynarodowego o wprowadzonych środkach, które mogą mieć znaczenie dla partnerów handlowych. Dodatkowo OECD sporządza szczegółowe przeglądy wydarzeń w handlu międzynarodowym i polityce handlowej dwa razy do roku. Ukoronowaniem ich są sporządzone raporty, które mają wymiar nie tylko teoretyczny. Kraj, który zastosował

⁴ *Polska w organizacjach międzynarodowych*, red. Parzymies S., Popiuk-Rysińska I., Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2002, s.154-155

środki mające negatywny wpływ na innych członków OECD poddawany jest naciskom prowadzącym do ich najszybszego zniesienia. Szczególną odmianą tych raportów są raporty dotyczące polityki handlowej nowo przyjmowanych krajów. Przegląd taki nie zastępuje jednak odbywających się w ramach GATT/WTO „Przeглядów Mechanizmów Polityki Handlowej” (TPRM).

OECD propaguje również liberalizację światowego handlu poprzez zwrócenie uwagi na istniejące bariery w handlu. Opracowaną w tym względzie koncepcją była idea dostępu do rynku (market access) w warunkach globalizacji światowej gospodarki. Wskazywała ona, że dostęp do rynku nie oznacza tylko zniesienia barier taryfowych i kwot, lecz obejmuje także subsydia, zakupy publiczne, ochronę własności intelektualnej, itd.⁵. Dalszym rozwinięciem tej koncepcji jest koncepcja „rynku niezakłóconej konkurencji” (international contestability of markets). Pojęcie to oznacza rynek, na którym panujące warunki konkurencji pozwalają na swobodny dostęp do niego zagranicznych towarów, usług, inwestycji, przedsiębiorców oraz nie przeszkadzają im na równi konkurować z partnerami (towarami i usługami) lokalnymi⁶.

Ponieważ po II wojnie światowej w handlu międzynarodowym krajów europejskich istniało wiele barier oraz ograniczeń w zakresie wymienialności walut krajowych utworzono Organizację Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OECC) – poprzedniczkę OECD, której głównym zadaniem była promocja liberalizacji handlu i płatności między krajami członkowskimi⁷. Realizując ten cel OEEC do momentu przekształcenia jej w OECD wypracowała szereg porozumień w zakresie liberalizacji bieżących transakcji niewidzialnych (usług) i przepływów kapitałów. Dorobek OEEC w tym zakresie spowodował, że OECD w niespełna trzy miesiące po jej utworzeniu mogła podjąć działania prawne wiążące członków organizacji przyjęciem Kodeksu liberalizacji bieżących transakcji niewidzialnych oraz Kodeksu liberalizacji przepływów kapitałów, zwane Kodeksami liberalizacyjnymi OECD. Stanowią one uzupełnienie i wzmocnienie innych wielostronnych instrumentów międzynarodowych promujących liberalne międzynarodowe środowisko gospodarcze. Światowa Organizacja Handlu (WTO), a zwłaszcza Porozumienie Ogólne w sprawie Handlu Usługami (GATS) koncentruje się na promocji swobodnego handlu usługami. Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) jest z kolei organizacją promującą swobodny, wielostronny system płatności dla bieżących transakcji międzynarodowych.

Podstawowe zasady kodeksów OECD⁸:

1. Zasada liberalizacji (rollback)

Przystępując do Kodeksów kraje członkowskie podejmują zobowiązanie do usuwania istniejących ograniczeń w zakresie bieżących transakcji niewidzialnych i prze-

⁵ OECD a Polska, ..., wyd. cyt., s. 165-166

⁶ Tamże, s. 166

⁷ Piłatowski J., *Wkład OECD w liberalizację handlu światowego*, w: Michałowski S., Szostak M., wyd. cyt., s. 205 – 207.

⁸ www.oecd.pologne.net/reforma_pl

plywów kapitału. Proces ten jest zindywidualizowanym procesem dla poszczególnych krajów. Tempo jego zależy od warunków gospodarczych danego kraju⁹.

2. Zasada nie wprowadzania nowych ograniczeń (standstill)

Zasada ta sprowadza się do „zamrożenia” istniejącego poziomu ograniczeń, co wywołuje tzw. efekt rygla, tzn. niepogarszania osiągniętego poziomu liberalizacji.

3. Zasad niedyskryminacji

Kraje członkowskie zobowiązują się do niestosowania środków różnicujących je w zakresie transakcji niewidzialnych, czy transferów kapitałów objętych Kodeksami. Zobowiązanie takie jest niezależne od stopnia restrykcyjności danego kraju.

Niezależnie od decyzji w sprawie wzajemności, które dotyczą wyłącznie napływu inwestycji bezpośrednich i zakładania przedsiębiorstw, Kodeksy zezwalają tylko na jedno odstępstwo od zasady niedyskryminacji. Członkowie porozumień o uniach celnych lub monetarnych mogą mianowicie stosować między sobą dodatkowe środki liberalizacyjne bez potrzeby rozciągania ich na pozostałe kraje.

4. Zasady pomocnicze

– wykorzystanie walut do określania i rozliczania transakcji – transakcje rezydentów za granicą mają być swobodne, niezależnie od tego jako walut została przyjęta dla ich realizacji. Dotyczy to również jednostek rozliczeniowych (ECU- obecnie EUR, SDR). Kraje członkowskie regulując jednak rynki krajowe mogą zabronić osobom zagranicznym korzystania z walut, których rezydenci nie mogą wykorzystywać w transakcjach krajowych,

– środki równoważne – mogą one przybierać formę wymogu uiszczenia obowiązkowych depozytów, karnych odsetek lub regulacji opóźniających transakcje ze względów bezpieczeństwa. Środki takie są uznawane za ograniczenia i wymagają zastrzeżeń do Kodeksu liberalizacji przepływu kapitałowych,

– podatki od transakcji i podatki wpływające bezpośrednio na operacje objęte Kodeksami mogą być również uznane za ograniczenia wymagające zastrzeżeń do Kodeksu,

– autoryzowani przedstawiciele – kraje mogą określać ogólne wymogi, aby transakcje i transfery były dokonywane przez autoryzowane podmioty (banki dewizowe),

– kanały płatności – za ograniczenie uznaje się wymogi, aby płatności były dokonywane przez specjalne kanały płatnicze (np. różne rynki walutowe dla różnych rodzajów operacji), jeśli istnieją istotne różnice kursów wymiany stosowanych w takich kanałach w porównaniu z kursem oficjalnym (stałe odchylenia minimum 2% w okresie kilku miesięcy),

– równoważne traktowanie – kraj członkowski zobowiązany jest do zezwolenia na inkorporację spółki kontrolowanej przez osoby zagraniczne na tych samych warunkach, jakie mają inwestorzy krajowi. Warunki nakładane na osoby zagraniczne przy zakładaniu oddziałów, agencji mogą różnić się od tych nakładanych na rezydentów,

⁹ *Code of liberalization of current invisible operations*, OECD, Paris 1993; *Code of liberalization of Capital movement*, OECD, Paris 1993

ale pod warunkiem, że nie są one uciążliwe i nie wykraczają poza to co jest niezbędne ze względów ostrożnościowych lub innych celów przewidzianych w Kodeksach¹⁰.

2.1. Wpływ OECD na przebieg i efekty Rundy Urugwajskiej ***The influence of OECD on the course and results of Uruguay Round***

W momencie, gdy jeszcze negocjowano ostateczne kwestie w ramach Rundy Urugwajskiej OECD opublikowała raport, w którym przedstawione zostały szacunkowe korzyści z redukcji taryf celnych i eliminacji barier pozataryfowych. Oceniono je na 274 mld USD w 2002 r., z czego ok. 80% miało przypaść na kraje należące do OECD. W raporcie podkreślano także, że korzyści ogólne przewyższą znacznie wymiar finansowy, gdyż dodatkowo zaliczyć do nich należy: zmniejszenie napięć w stosunkach handlowych, wzmocnienie reguł i dyscyplin GATT, wprowadzenie bardziej przejrzystych reguł konkurencji, pełne włączenie krajów rozwijających się i państw o gospodarce centralnie planowanej do systemu wielostronnego. W efekcie pomyślnie zakończenie Rundy po 7 latach negocjacji, stworzyło mocne podstawy lepszego funkcjonowania wielostronnego systemu handlowego. Dodatkowo istotne było to, że kraje członkowskie OECD nie czekając na zakończenie Rundy Urugwajskiej rozpoczęły analizowanie zagadnień dotychczas nie wiązanych bezpośrednio z polityką handlową: globalizacja stosunków międzynarodowych, znaczenie polityki wewnętrznej dla handlu międzynarodowego, polityka konkurencji, inwestycje zagraniczne. Zakładano bowiem, że zagadnienie te będą przedmiotem uwagi przyszłej WTO¹¹.

3. Członkostwo Polski w OECD ***Polish membership in OECD***

Od początku istnienia OECD podejmowała działania na rzecz wzmacniania wszystkich części składowych wielostronnego systemu handlowego. Do tej sfery aktywności organizacji należy zaliczyć popieranie współpracy handlowej Wschód-Zachód. W ramach tego obszaru można wyróżnić dwa etapy działalności:

- pierwszy obejmował całą grupę byłych europejskich krajów socjalistycznych. Zakończył się on podpisaniem umów o współpracy z krajami PIT (Partners in Transition – Partnerzy w Trakcie Przemian) i przyznaniem im statusu kraju – obserwatora w Komitecie Handlu Międzynarodowego. Zgodnie z wytycznymi Londyńskiego Szczytu Ekonomicznego uwaga OECD skierowana była przede wszystkim na określenie barier w handlu z krajami Europy Środkowo-Wschodniej i możliwości ich zniesienia,
- w drugim nacisk położono na kontakty z krajami powstałymi po rozpadzie ZSRR oraz Bułgarią i Rumunią¹².

¹⁰ *OECD a Polska* ..., wyd. cyt., s. 136-141

¹¹ Tamże, s. 167-168

¹² *OECD a Polska*, wyd. cyt., s. 176-177

Komitet Handlu Międzynarodowego odgrywa istotną rolę w procesie przyjmowania do OECD nowych kandydatów należących do tego obszaru. Następuje to poprzez dokonywanie przeglądu polityki handlowej kraju – kandydata. Co prawda nie stanowi on formalnie elementu samego procesu negocjacji, ma jednak w nich swój udział. Komitet przedstawia bowiem Sekretariatowi OECD, a ten Radzie, swoją niewiążącą opinię o zgodności polityki handlowej omawianego kraju z przyjętą przez Organizację. W ten sposób wpływa, co prawda pośrednio, na zaproszenie danego kraju do członkostwa w OECD. Przy okazji tego przeglądu organizacja uzyskuje dodatkowo informacje, czy kraj aspirujący do członkostwa ma gospodarkę nie grożącą wstrząsem ekonomiczno-finansowym i czy jego polityka handlowa nie będzie w sprzeczności z filozofią wolnego handlu.

Pierwszym kraje objętym przeglądem była Republika Czeska – październik 1995 r. Następnie Polska i Węgry – luty 1996 r., Korea – kwiecień 1996 r., Słowacja-jesień 1996 r.¹³.

Scenariusz dokonywania tego typu przeglądów jest następujący:

- zaprezentowanie polityki handlowej kraju-kandydata członkom Komitetu i zapewnienie jego przejrzystości,

- wskazanie istniejącego w OECD myślenia dotyczącego bieżących i przyszłych zagadnień dotyczących handlu,

- zapoznanie przedstawicieli kraju ze specyfiką działania obowiązującej w organizacji zasady „nacisku równych sobie” na forum Komitetu Handlu Międzynarodowego.

Raport na temat polskiej polityki handlowej uwzględniał przede wszystkim:

1. Rolę Polski w handlu międzynarodowym.
2. Stosunki handlowe (podstawy traktatowe, wzajemne obroty) z krajami OECD.
3. Udział Polski w międzynarodowym systemie handlowym, a zwłaszcza realizacja porozumień Rundy Urugwajskiej, stopień otwartości gospodarki na tle krajów OECD.
4. Politykę handlową Polski z punktu widzenia bieżących zainteresowań Komitetu (np. deregulacja, integracja regionalna, konkurencja a handel).

5. Politykę handlową w porównaniu do innych dziedzin gospodarki, a zwłaszcza znaczenie handlu zagranicznego w gospodarce¹⁴.

Pierwsze kontakty między Polską a OECD miały miejsce w 1989 r. Miało to miejsce w trakcie oficjalnej wizyty Sekretarza Generalnego OECD w Polsce – Jena-Clauda Paye. Głównym celem tej wizyty miało być określenie możliwości zawarcia przez Polskę porozumienia z OECD w wybranych dziedzinach: reformie systemu bankowo-finansowego i podatkowego, przemian własnościowych i strukturalnych, promocji inwestycji zagranicznych, określeniu ram konkurencji, tworzeniu

¹³ Popińska - Rysińska J., *Polska w organizacjach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1998, s. 115.

¹⁴ *Polska – od transformacji po nowe wyzwania w sferze regulacji*, OECD Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Przeglądy OECD Reformy Regulacji, Departament Strategii Gospodarczej Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2002, s.130-135

ram instytucjonalnych rynku pracy, reformie socjalnej, zwiększeniu skuteczności ochrony środowiska oraz dostosowaniu polskich statystyk do standardów międzynarodowych. Następnie na etapie wdrażania w Polsce tzw. planu Balcerowicza korzystano z porad i konsultacji ekspertów OECD odwiedzających Polskę. Od połowy 1990 r. toczyły się intensywne rozmowy między Polską a OECD w sprawie instytucjonalizacji wzajemnych kontaktów. Ich efektem było zawarcie 4 czerwca 1991 r. między rządem Polski a OECD ramowego porozumienia w sprawie współpracy i wspierania procesu reform rynkowych (tzw. Memorandum of Understanding), w wyniku którego Polska uzyskała nieznany wcześniej w tej organizacji status kraju partnerskiego. Był on formą pośrednią między stowarzyszeniem a pełnym członkostwem. Towarzyszyło temu procesowi przyjęcie szczegółowego programu współpracy na lata 1991-1992 pod nazwą Partnerzy w Trakcie Przemian (Partners in Transition – PIT). Program przyjął następujące kierunki i formy współpracy:

- przygotowywanie kompleksowych raportów na temat sytuacji gospodarczo-społecznej, stanu zaawansowania reform i perspektyw rozwojowych Polski,
- opracowywanie raportów sektorowych i dokonywanie przeglądów w najistotniejszych dziedzinach gospodarki,
- udzielanie pomocy technicznej w dostosowaniu polskiego ustawodawstwa do reguł OECD,
- świadczenie pomocy na rzecz kształcenia kadr na potrzeby gospodarki rynkowej,
- przyjęcie polskich obserwatorów do prac w organach OECD,
- zapewnienie polskim specjalistom wglądu w opracowania i analizy przygotowywane przez OECD¹⁵.

Od 1989 r. OECD opracowała osiem raportów poświęconych kompleksowej ocenie stanu polskiej gospodarki i 16 raportów sektorowych. Poza tym przedmiotem ciągłych negocjacji było uzyskanie pozytywnej opinii OECD co do gotowości i zdolności Polski do wprowadzenia w życie reguł funkcjonowania gospodarki opartych na systemie prawnym OECD. Negocjacje prowadzono w komitetach i grupach roboczych. Ich efektem było uzyskanie odpowiednich rekomendacji:

- w ramach Komitetu ds. Przepływów Kapitałowych i Transakcji Niewidzialnych i Komitetu ds. Inwestycji Zagranicznych i Przedsiębiorstw Wielonarodowych uzyskano rekomendację w maju 1996 r.
- w ramach Komitetu ds. Podatkowych, ds. Podwójnego Opodatkowania, ds. Opodatkowania Przedsiębiorstw Wielonarodowych i ds. Zapobiegania Nadużyciom Podatkowym uzyskano rekomendację w czerwcu 1996 r.
- w ramach Komitetu ds. Polityki Ekologicznej uzyskano rekomendację w grudniu 1995 r.

Przegląd polskiego ustawodawstwa i polityki ekonomicznej obejmował ponadto takie dziedziny jak: sytuacja i polityka makroekonomiczna, prywatyzacja, sektor fi-

¹⁵ *OECD a Polska*, ..., wyd. cyt., s. 108-112 oraz *Polska w organizacjach* ..., wyd. cyt., s. 152-159

nansowy, system ubezpieczeń społecznych, polityka przemysłowa, polityka regionalna, polityka konkurencji, ochrona konsumenta, polityka handlowa i polityka edukacyjna państwa¹⁶.

Powstanie Grupy Wyszehradzkiej nie zmieniło pozycji negocjacyjnej jej członków, gdyż OECD wyraziła wolę prowadzenia negocjacji z każdym z czterech krajów odrębnie. Biorąc pod uwagę, że Polska, Węgry, Republika Czeska i Słowacja były znacznie zróżnicowane pod względem osiągniętego poziomu rozwoju, stanowisko OECD należy uznać za w pełni uzasadnione. W końcu lipca 1994 r. Rada OECD zatwierdziła przygotowaną przez Dyрекcję Prawną Sekretariatu OECD procedurę negocjacyjną dla Polski i dla pozostałych trzech krajów z Grupy Wyszehradzkiej. Członkostwo krajów Grupy Wyszehradzkiej w OECD popierała większość jej państw członkowskich, zwłaszcza Niemcy, USA i Austria. Najtrudniej było pozyskać przychylność Japonii. Dopiero połączenie wysiłków dyplomacji zachodnioeuropejskich, amerykańskiej i akcji dyplomatycznej, jaką na forum tej organizacji prowadziły Polska i Węgry, skłoniło Japonię do odejścia od propagowanej przez nią dwuetapowej procedury rozpatrywania wniosków o członkostwo w OECD krajów realizujących Program PIT. W efekcie Rada OECD na 33 sesji Ministerialnej, odbytej w dniach 7-8 czerwca 1994 r. – na zasadach konsensusu – podjęła decyzję o upoważnieniu Sekretariatu Organizacji do szybkiego rozpoczęcia oficjalnych negocjacji dwustronnych z władzami poszczególnych krajów Grupy Wyszehradzkiej.

Negocjacje zakończyły się sprecyzowaniem harmonogramu dalszych zmian, które ze względu na ówczesne uwarunkowania ekonomiczno-społeczne Polski nie mogły być przeprowadzone przed akcesją. OECD zaakceptowała bowiem rozłożenie w czasie tych zmian. Formalne zakończenie procesu negocjacji nastąpiło na posiedzeniu Rady OECD w dniu 27 czerwca 1996 r. Podpisanie Umowy o zaproszeniu RP do przystąpienia do Konwencji OECD, zawierającej zarówno zaproszenie, jak i oświadczenie rządu określające warunki, na jakich Polska przystępuje do tej organizacji, nastąpiło w dniu 11 lipca 1996 r. Przyjęcie Polski do OECD w dniu 22 listopada 1996 r. zamknęło pierwszą fazę procesu dostosowania polskiej gospodarki oraz systemu prawnego do standardów obowiązujących w wysoko rozwiniętych państwach¹⁷.

3.1. Polska w ocenie OECD ***OECD's appraisal of Poland***

Przed samym przystąpieniem Polski do OECD organizacja wydała raport opierający się na studium Sekretariatu, przygotowanym dla oceny gospodarki Polski przez Komitet ds. Analizy Sytuacji Gospodarczej i Rozwoju w dniu 25 września 1996 r. W zakresie handlu zagranicznego raport zawierał następujące spostrzeżenia i sugestie:

¹⁶ Tamże, s. 162

¹⁷ *Polska w organizacjach ...*, wyd. cyt., s. 162

- cła importowe są stopniowo zmniejszane w ramach postanowień Rundy Urugwajskiej oraz porozumień w obrębie Unii Europejskiej i CEFTA,
- umowy o Partnerstwie i Współpracy z Unią Europejską ułatwiają dostęp do rynków UE,
- aprecjacja realnego kursu walut obniża marże eksporterów i jednocześnie zmniejsza koszty importerów,
- w powyższym kontekście protekcyjnistyczne siły zabiegały o różne kompensujące posunięcia. Niektóre z nich zostały zastosowane z powołaniem w szczególności klauzuli restrukturyzacyjnej zawartej w Traktacie Europejskim oraz w drodze wprowadzenia barier pozataryfowych. Chociaż posunięcia te nie były sprzeczne z porozumieniami międzynarodowymi, to jednak zachęcają one do starania się o uzyskanie zysku (także przez inwestorów zagranicznych), stwarzają możliwość dyskryminacji i łagodzą przymus restrukturyzacji. Niektóre z tych decyzji są trudne do odwrócenia. Np. podatek graniczny miał być wprowadzony jako środek doraźny, a pozostał w mocy 4 lata. Podobnie stało się z kontyngentami celnymi, dla których obowiązują niższe cła na z góry ustalone rozmiary importu, co wymaga systemu zezwoleń importowych i tym samym stwarza możliwość zabiegania o uzyskanie nadzwyczajnego zysku. Niezależnie od względów polityki przemysłowej wprowadzenie kontyngentów prezentuje się jako mechanizm antyinflacyjny, np. w odniesieniu do zbóż. Jednak związane z tym zmniejszenie dochodów skarbowych redukuje spodziewane korzyści z dezinflacji¹⁸.

O ile pierwszy Raport OECD na temat Polski koncentrował się na depresji transformacyjnej lat 1990-1991, drugi na poprawie sytuacji gospodarczej, to powyższy Raport koncentrował się na możliwości utrzymania szybkiego tempa wzrostu. W latach 1994-1995 gospodarka polska rosła ponad dwa razy szybciej niż wynosi średnia dla państw OECD. Ponadto wzrost zyskiwał coraz szersze podstawy, choć nadal utrzymywały się duże kontrasty między sektorami. Siła ekspansji wynikała w znacznej mierze z szybkiej integracji z Europą Zachodnią i z całą gospodarką światową, o czym świadczy przede wszystkim duży wzrost eksportu i importu.

Podobnie jak w innych krajach środkowoeuropejskich, kluczowym czynnikiem pobudzającym szybki wzrost była jeszcze szybsza ekspansja handlu zagranicznego. Gdy realny PKB zwiększył się o około 12,5% między rokiem 1993 a 1995, to rozmiary eksportu i importu dóbr i usług, innych jak usługi czynników produkcji, wzrosły odpowiednio o 34% i 37% (łącznie z szacunkowymi nierejestrowanymi handlowymi przepływami transgranicznymi).

Mimo że według kategorii księgowych, udział eksportu netto we wzroście był ujemny (tab. 1), to jednak właśnie zdecydowany wzrost eksportu podtrzymywał dwucyfrowe stopy wzrostu odnotowane w wieku sektorach przemysłu. Jednocześnie przeważającą część importu stanowiły półprodukty i dobra inwestycyjne, przy czym udział tych pierwszych wynosił 65-70%, a drugich około 13-15%. Obrót uszlachetniający,

¹⁸ *Przeglądy Gospodarcze OECD 1996-1997*, Polska, Ministerstwo Gospodarki 1997 r., s. 5-6

tn. import towarów w celu przetworzenia w Polsce i reeksportu miał rosnący udział w handlu zagranicznym. W 1995 r. udział ten sięgnął 24% w eksporcie i 12% w imporcie, w przemyśle lekkim odpowiednio 82% i 62%. Zatem import nie był przejawem nadmiernego popytu, lecz wiązał się w dużej mierze z zaopatrywaniem polskiej gospodarki¹⁹.

Tabela 1. Składniki polskiego wzrostu gospodarczego w latach 1992-1995 według cen stałych z poprzedniego roku, za wyjątkiem 1992 r., dla którego przyjęto ceny stałe z 1990 r.

Table 1. Components of polish economic growth in the years 1992-1995 in accordance with fixed prices from the former year, with the exception of 1992, for which fixed prices from 1990 were adopted

Wyszczególnienie	Udział w PKB w 1992	1992	1993	1994	1995
Konsumpcja:	78,4	2,7	4,0	3,3	3,5
- indywidualna	54,7	1,3	3,2	2,7	2,9
- zbiorowa	23,7	1,4	0,8	0,6	0,6
Tworzenie kapitału brutto	18,6	-2,8	1,9	1,4	4,4
Inwestycje w środki trwałe	21,5	0,5	0,5	1,5	3,0
Tworzenie zapasów	-2,9	-3,3	1,4	-0,1	1,4
Popyt krajowy	97	-0,1	5,9	4,7	7,9
Eskport towarów i usług z wyłączeniem dochodów z pracy i kapitału	32,7	3,2	0,8	3,0	4,3
Import towarów i usług z wyłączeniem dochodów z pracy i kapitału	-29,7	-0,5	-2,9	-2,5	-5,2
Produkt krajowy brutto	100,0	2,6	3,8	5,2	7,0

Źródło: Przeglądy Gospodarcze OECD 1996-1997, Polska, Ministerstwo Gospodarki 1997 r., s. 18

W roku 1995 handel z krajami UE stanowił około 70% eksportu i 65% importu (z wyłączeniem nierejestrowanego handlu transgranicznego). Niemcy były najważniejszym partnerem handlowym Polski z 38% udziałem w eksporcie i 27% udziałem w imporcie. Handel z krajami transformującymi swoje gospodarki mimo kilkuletniego spadku zaczął wykazywać tendencję rosnącą w 1994 r. Nastąpiła reaktywacja handlu z krajami byłego Związku Radzieckiego. Największy sukces odniósł eksport żywności i maszyn na Ukrainę i do Rosji. Zdobyte ponownie rynki mogą jednak wykazywać tendencję do kurczenia się wraz z rozwojem reform strukturalnych w tych krajach i wzrostem rodzimej podaży. Jednak wielkość tych obrotów była niezadowalająca, na poziomie 17% eksportu i 15% importu w roku 1995. Wobec faktu,

¹⁹ Stypa J., Chodor M., *Korzyści z przystąpienia Polski do OECD*, „Przegląd Rządowy” 1996, nr 8-9

że większa część polskiego eksportu jest lokowana na ryki UE, to wzrost gospodarczy w Europie Zachodniej w 1994 r. poważnie przyczynił się do zwiększenia polskiego eksportu. Innym czynnikiem wspomagającym rozwój handlu z krajami UE w latach 1994-1995 była postępująca liberalizacja wymiany w obu kierunkach, zgodna z postanowieniami umowy o Stowarzyszeniu z Unią Europejską oraz ze zobowiązaniami podjętymi w ramach GATT i WTO. Nie można jednak przeceniać wpływu obniżenia barier w handlu. W szeregu sektorów, w których dominował eksport i import, już w 1993 r. cła i inne ograniczenia nie były zbyt wysokie. W innych, eksporterzy polscy nie wykorzystali w pełni istniejących preferencji, np. bezcłowych kontyngentów, przyznanych zgodnie z Umową Stowarzyszeniową z Unią Europejską, ze względu przede wszystkim na skutek uciążliwych wymogów administracyjnych związanych z tymi preferencjami. Tego rodzaju przypadki stanowiły jednak mniej niż 3% polskiego eksportu do krajów UE²⁰. Dodatkowo kraje UE podejmowały pewne działania antydumpingowe i inne restrykcje, które w efekcie hamowały polski eksport. Np. w 1994 r. Unia Europejska uruchomiła procedurę antydumpingową przeciw cementowi wyprodukowanemu w Polsce. Działanie to zakończyły się jednak dla niej pełnym fiaskiem, gdyż okazało się, że to rynek UE jest skartelizowany. W istocie był to spór pomiędzy niemieckimi producentami wytwarzającymi cement po obu stronach Odry²¹. W efekcie tendencja na rzecz zwiększania warunkowej ochrony towarzysząca obniżaniu i likwidacji cel i kontyngentów może być zniechęcająca niektórych potencjalnych eksporterów i ostatecznie prowadzić do ograniczenia ekspansji handlu.

Innym czynnikiem wzrostu polskiego eksportu była konkurencyjność cenowa producentów polskich. Ewolucja nominalnego kursu walutowego, cen, płac i wydajności pracy doprowadziła do znacznego spadku względnego kosztu jednostkowego pracy w 1994 r. Tendencja ta zmieniła się jednak w 1995 r., zwłaszcza w ostatnim kwartale. Płace w przemyśle łącznie z premiami w przeliczeniu na dolary wzrosły w ciągu dwóch lat o 44%, osiągając do końca 1995 r. poziom około 400 USD miesięcznie. W przeliczeniu na marki niemieckie wzrost ten wynosił 20%. W końcu 1993 r., płace wyrażone w walutach obcych mieściły się w widełkach porównywalnych z Czechami i Słowacją. Natomiast były wyraźnie niższe w porównaniu z Węgrami i Słowenią. Pod koniec 1995 r. płace w Polsce pozostawały nadal znacznie niższe niż w Słowenii, ale były już wyższe niż na Węgrzech i Słowacji, pozostając na takim samym poziomie jak w Republice Czeskiej, w której też nastąpił w tym okresie wzrost płac. W dalszym ciągu jednak płace w Polsce stanowiły ułamkową część płac w Niemczech. Rentowność w 1995 r. była nadal wyższa w sektorze eksportowym niż w pozostałe części polskiego przemysłu, co współgrało z faktem, że luka płacowa w stosunku do krajów UE była w dalszym ciągu większa niż zróżnicowanie wydajności pracy. Niemniej jednak względne koszty jednostkowe pracy w niektórych przedsiębiorstwach polskich zwią-

²⁰ Przeglądy Gospodarcze ..., wyd. cyt., s. 136

²¹ Tamże, s. 136

kszyły się na tyle, że zachęcało to do zatrudniania tańszej siły roboczej z Rosji i Ukrainy oraz do przenoszenia części produkcji na obszar WNP.

W kwietniu 1996 r. rząd polski zaaprobował Pakiet 2000 – średniookresowy program makroekonomiczny na drugą połowę lat 90., opracowany pod kątem dążenia Polski do integracji z UE. Zasadnicze cele przyjęte w tym pakiecie były następujące:

- przeciętne realne tempo wzrostu PKB o 5,5%,
- wzrost eksportu i importu o 10,5% rocznie, przy założeniu słabnącego tempa,
- wzrost inwestycji brutto 11% rocznie, a konsumpcji 4%,
- inflacja osiągnie wielkość jednocyfrową do 1998 r., a do końca 2000 r. spadnie do 5-7%,
- spadek bezrobotnych do poziomu 10% siły roboczej do 2000 r.²²,
- spadek długu publicznego do PKB do 2000 r. do 42%.

Funkcjonowanie gospodarki polskiej po uzyskaniu członkostwa w OECD polegało głównie na zogniskowaniu działań na następujących sferach²³:

- wzrost gospodarczy, stabilność i dostosowania strukturalne. Dla tych zagadnień OECD przygotowało studium przyjęte na sesji Rady OECD na szczepku ministerialnym w maju 2001 r. pt. "Growth Project". W studium tym za podstawowe czynniki wzrostu gospodarek na przełomie XX i XXI wieku uznano upowszechnienie technologii informacyjnych i informatycznych, wysoką innowacyjność, inwestowanie w kapitał ludzki, tworzenie nowych miejsc pracy oraz trwałe makroekonomiczne warunki funkcjonowania gospodarki,

- handel i inwestycje międzynarodowe oraz umacnianie systemu wielostronnego w świetle perspektywy ewentualnego rozpoczęcia rundy wielostronnych rokowań handlowych na forum WTO. Z polskiego punktu widzenia szczególne znaczenie mają prace OECD nad współzależnością handlu międzynarodowego, inwestycji i rozwoju dla wypracowania właściwego podejścia do globalizacji. Ważnym zagadnieniem z tego punktu widzenia była zatem większa spójność polityki i lepsza koordynacja prac organizacji międzynarodowych. Celem OECD jest w tym względzie zachęcanie krajów do dalszej liberalizacji handlu, ukazywanie korzyści tego procesu, a także zagrożeń związanych z ewentualnym powrotem do systemu protekcjonizmu,

- zatrudnienie i spójność społeczna. W tym względzie punkt zainteresowań OECD przesuwał się z problematyki oświaty na zagadnienie zdrowia, a szczególnie systemu opieki zdrowotnej. Szczególną uwagę w tym zakresie zwraca rosnąca rola czynnika ludzkiego jako elementy aktywów przedsiębiorstwa i związana z tym celowość inwestowania w edukację i ochronę zdrowia, walkę z ubóstwem i marginalizacją społeczną oraz patologiami społecznymi,

- trwały i zrównoważony rozwój gospodarczy przy uwzględnieniu wpływu decyzji gospodarczych na środowisko. Przyjęty w 1998 r. przez Radę OECD program budowy

²² Tamże, s. 19 – 21 oraz 117

²³ *Poland From Transition to New Regulatory Challenges*, OECD Reviews of Regulatory Reform, OECD 2002, s. 102-105

strategii trwałego, zrównoważonego rozwoju jest projektem horyzontalnym, badającym związki między wzrostem gospodarczym, poziomem życia społecznego a jakością środowiska naturalnego,

- zarządzanie sektorem publicznym i prywatnym. Prace w tej dziedzinie prowadzą do ustalenia i udostępnienia najlepszych doświadczeń krajów członkowskich, mających zastosowanie dla poprawy warunków działalności przedsiębiorstw w tych sektorach,
- optymalne wykorzystanie nowych technologii,
- wspieranie procesów rozwojowych w państwach nieczłonkowskich w wielu dziedzinach, w których OECD dysponuje znacznym potencjałem intelektualnym i osiągnięciami,
- konsultacje z przedstawicielami społeczeństwa obywatelskiego²⁴.

Korzyści dla Polski wynikające z przystąpienia do OECD są głównie natury pośredniej. Przede wszystkim należy do nich zaliczyć:

- przybliżenie Polski do systemu wysoko rozwiniętej gospodarki przez przyjęcie norm i standardów OECD,
- duży postęp w liberalizacji gospodarki polskiej i włączenie jej do systemu gospodarki światowej,
- promocja Polski jako demokratycznego kraju, dysponującego dynamiczną i zdolną do przeobrażeń gospodarką,
- uzyskanie wglądu w ocenę globalnych procesów ekonomicznych oraz możliwość śledzenia opinii na temat Polski na arenie międzynarodowej,
- uporządkowanie i uzupełnienie infrastruktury instytucjonalnej i prawnej w dziedzinie gospodarki oraz oparcie jej na nowoczesnych zasadach, przy zachowaniu jednak niezbędnych instrumentów ochronnych,
- większa otwartość gospodarki, co wynika z przyjęcia Kodeksów Liberalizacyjnych OECD,
- członkostwo Polski w OECD okazało się ważnym instrumentem realizacji celów polityki ekonomicznej kraju, zwłaszcza zaś tych, które są związane z adaptacją gospodarki polskiej do wymogów zewnętrznych. Realizowana ona była na trzech uzupełniających się płaszczyznach: transformacja systemowa, regionalizacja oraz globalizacja²⁵.

4. Miejsce Polski w subsystemie OECD jako wyznacznik realizowanej polityki proeksportowej

The position of Poland within the subsystem of OECD as a marker of implemented pro-export policy

Dystans dzielący Polskę od ośrodków dominacji światowej, czyli również, albo przede wszystkim od krajów OECD, ma podwójny wymiar:

²⁴ Polska w organizacjach ..., wyd. cyt., s. 165-166

²⁵ Stypa J., Chodor M., Korzyści z przystąpienia ..., wyd. cyt.

- różnica produktu krajowego brutto,
- różnica systemów technicznych.

Należy zatem przyjąć, że Polska na drodze aplikacji do OECD miała i ma do wykonania zadanie osiągnięcia wspólnego systemu technicznego z krajami OECD przy radykalnie niższym produkcie krajowym brutto. W tym celu niezbędne jest opracowanie strategii rozwoju, która nie będzie oparta na wzorcach obecnie stosowanych przez kraje OECD, ale na takich, które wykorzystywane były, gdy te kraje rozwiązywały dopiero problemy podobne do współcześnie stojących przed gospodarką polską. Jeżeli zatem postawi się tezę, że polityka proeksportowa jest właściwą metodą, aby kraj typu late-comers dołączył do głównego nurtu cywilizacyjnego, to instrumenty wdrażania tej metody nie mogą stanowić prostego powielenia instrumentów wykorzystywanych w tym celu w innym okresie historycznym. Dlatego też teza, że interwencjonizm państwowy jest metodą realizacji polityki proeksportowej wymaga rozwinięcia w postaci przedstawienia nowych instrumentów tego interwencjonizmu²⁶. W odniesieniu do Polski należy jednoznacznie stwierdzić, że polityka proeksportowa Polski jako kraju dopiero próbującego się włączyć do subsystemu dominacji światowej musi uwzględniać nie tylko to jakie miejsce chce Polska zająć w tym subsystemie z punktu widzenia własnych potrzeb, ale także jakie korzyści mogą z tego osiągnąć siły gospodarcze i polityczne przesądzające o kierunkach rozwoju tego subsystemu. Zatem przy formułowaniu polityki proeksportowej Polski, jak i każdego innego kraju typu late-comers, konieczne jest uwzględnienie kierunków rozwojowych ośrodka dominacji światowej, aby móc się wpisać nie tylko w infrastrukturę gospodarczą krajów tego ośrodka, lecz również w układ geopolityczny odpowiadający interesom państw składających się na ten ośrodek. W tym kontekście dla Polski zagadnieniem priorytetowym stało się także włączenie w integrację europejską. Ponadto w okresie narastania regionalizmów jako pośredniego ogniwa globalizacji kraj typu late-comers musi określić swoją pozycję w odniesieniu do któregoś z wielkich regionów gospodarczych świata. W przypadku Polski najbardziej logicznym rozwiązaniem była Unia Europejska. Ponadto Polska weszła w ten etap z pozycji kraju zadłużonego. W krajach zadłużonych presja na wdrażanie polityki proeksportowej prowadzi do zderzania się ich interesów w toku walki konkurencyjnej na tych samych segmentach rynku subsystemu krajów OECD, które są dostępne dla nich ze względu na zasoby surowcowe oraz charakter i poziom produkcji materialnej i usług. Presja ta wzrosła szczególnie w latach dziewięćdziesiątych, kiedy po rozpadzie RWPG kraje uprzednio należące do tego ugrupowania przeniosły kierunek swojej ekspansji eksportowej z obrotów między sobą na eksport do subsystemu OECD. W państwach tego subsystemu spotkało się to z pewnymi reakcjami obronnymi, usprawiedliwianymi wymogami ochro-

²⁶ Felbur S., Uplawa S., Wierzbowski, *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej* w: „Raporty Nad Strategią” Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych w Warszawie, Nr 28/1994, s. 138–139.

ny własnego rynku pracy i bezpieczeństwa strategicznego. Ponadto państwa OECD traktowały swój eksport jako cel priorytetowy. Według J. Bhagwati, doprowadziło to do narastania procesu dezintegracji handlu światowego. Przejawem tego były zakłócenia walutowe i podważanie zasad funkcjonowania GATT²⁷. W tym kontekście trudne okazało się dla Polski przeprofilowanie eksportu z rynków byłej RWPG na rynki OECD, w tym zwłaszcza do UE i USA. Manewr ten został przeprowadzony za cenę prymitywizacji struktury polskiego eksportu do poziomu charakterystycznego dla średnio rozwiniętych gospodarczo krajów dawnego Trzeciego Świata. Ponadto struktura ta zaczęła się zbliżać do struktury charakterystycznej dla okresu przedwojennego, kiedy dominował w polskim eksporcie węgiel (18,4%), drewno i wyroby (17%), wytwory pochodzenia roślinnego i zwierzęcego (13,1%) oraz wyroby hutnicze (ok. 10%). Stan ten potwierdzał tezę, że istniejący w tym okresie deficyt handlu zagranicznego miał charakter strukturalny, spowodowany zaś był przede wszystkim niedopasowaniem potencjału eksportowego do danej struktury geograficznej wywozu²⁸.

Wobec powyższego scenariusze budowy potencjału eksportowego Polski w latach dziewięćdziesiątych musiały dotyczyć:

- wbudowania Polski w infrastrukturę kontaktów gospodarczych z UE,
- uwzględnienie szans rozwojowych jakie dla potencjału eksportowego Polski miało nastawienie się w wybranych dziedzinach produkcji na rynki wschodnie, zwłaszcza Rosję: rolnictwo i przemysł rolno-spożywczy, przemysł lotniczy i motoryzacyjny, farmaceutyczny, artykułów domowych trwałego użytku, konfekcyjny, usługi budowlane,
- świadomego wyselekcjonowania grup towarowych i rodzajów usług przewidzianych do eksportu do krajów OECD: towary rolno-spożywcze, wyroby hutnicze, produkcja przemysłu lekkiego. Warto podkreślić, że eksport ten dotyczył tzw. towarów wrażliwych. Dlatego też jego wielkość zależna była i jest przede wszystkim od stanowiska władz poszczególnych krajów OECD i/lub Komisji Europejskiej, a nie od rzeczywistej chłonności rynku. Ponadto zamierzano wykorzystać „nisze” rozumiane jako wąskie obszary produkcyjne pozostające poza głównym obszarem zainteresowania wielkich korporacji (małoseryjna wysoko wyspecjalizowana produkcja typu high technology dla prac badawczo-rozwojowych, wykorzystywana m.in. w służbie zdrowia) oraz jako rynki zbytu dla tzw. cywilizacji „drugiego poziomu”. Chodziło o te obszary, które w ramach OECD współistnieją z dominującą cywilizacją znajdującą się w stadium przechodzenia do cywilizacji postindustrialnej, czyli usługowo-informacyjnej,
- zapewnienia możliwości wykorzystania zasobów wysoko wykwalifikowanych specjalistów w Polsce dla świadczenia usług dla zagranicznych odbiorców

²⁷ Bhagwati J., *The Threats to the World Trading System*, „The World Economy”, Vol. 15 No 4, July 1992.

²⁸ Felbur S., Uptawa S., Wierzbowski, *Uwarunkowania i przesłanki ...*, wyd. cyt. s. 167–169.

bezpośrednio wewnątrz kraju w następujących dziedzinach: prac B+R, projektowych, w sferze wzornictwa, usług informatycznych,

- wykorzystania zainteresowania krajów z Azji Południowo-Wschodniej rynkami Europy Zachodniej dla budowy w Polsce montowni, zwłaszcza produkcji przemysłu motoryzacyjnego i elektronicznego, w celu realizacji eksportu do UE i krajów byłej RWPG,
- utrzymania rozwoju tradycyjnego polskiego potencjału eksportowego opartego na górnictwie węgla kamiennego i miedzi,
- ustalenia, które kraje Trzeciego Świata będą traktowane priorytetowo ze względu na potrzeby polskiego importu. Oferta eksportowa do tych krajów powinna tak być modelowana, by stanowiła pochodną potencjału eksportowego rozwijanego z punktu widzenia przyjętych założeń polityki proeksportowej²⁹.

Literatura

Bibliography

- Bhagwati J., *The Threats to the World Trading System*, „The World Economy”, Vol. 15 No 4, July 1992
- Code of liberalization of current invisible operations*, OECD, Paris 1993; *Code of liberalization of Capital movement*, OECD, Paris 1993
- Felbur S., Uplawa S., Wierzbołowski, *Uwarunkowania i przesłanki polityki proeksportowej w: „Raporty Nad Strategią”* Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych w Warszawie, Nr 28/1994
- Grzeszczyk T., *Organizacje międzynarodowe. Poradnik metodyczny*, Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa, Warszawa 1997
- Latoszek E., Proczek M., *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001
- Michałowski S. (red.), *OECD a Polska..*, Szostak M., Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1995
- Parzymies S., Popiuk-Rysińska I. (red.), *Polska w organizacjach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2002
- Poland From Transition to New Regulatory Challenges*, OECD Reviews of Regulatory Reform, OECD 2002
- Polska – od transformacji po nowe wyzwania w sferze regulacji*, OECD Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Przeglądy OECD Reformy Regulacji, Departament Strategii Gospodarczej Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2002

²⁹ Tamże, s. 174 – 177. Polityka Polski wobec organizacji i państw europejskich 1990-2002, Wolańska M. (red.). Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2003, s.17-20, s.290-293

Popińska – Rysińska J., *Polska w organizacjach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1998

Przeglądy Gospodarcze OECD 1996-1997, Polska, Ministerstwo Gospodarki 1997

Stypa J., Chodor M., *Korzyści z przystąpienia Polski do OECD*, „Przegląd Rządowy” 1996, nr 8 – 9

Wolańska M. (red.), *Polityka Polski wobec organizacji i państw europejskich 1990-2002*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2003

www.oecd.pologne.net/reforma.pl

Członkostwo Polski w OECD jako wyznacznik polityki handlowej i proeksportowej

Streszczenie

Międzynarodowa koordynacja polityki handlowej ma ogromne znaczenie dla polskiej polityki handlowej i proeksportowej. Dlatego też szczególnej analizie zostały poddane instytucjonalne powiązania Polski z gospodarką światową, realizowane poprzez członkostwo w OECD. Przedstawiono zatem strukturę, zasady i cele działania OECD, szczególnie zaś wpływ OECD na liberalizację wymiany międzynarodowej. Następnie przedstawiono proces aplikowania Polski do tej organizacji oraz wskazano, że miejsce Polski w subsystemie OECD jest wyznacznikiem realizowanej polityki proeksportowej.

The membership of Poland in OECD as marker of trade and pro-export policies

Summary

The international coordination of trade policy is of great importance to Polish trade and pro-export policies. Therefore, institutional links between Poland and global economy, implemented through the membership in OECD, have been thoroughly analyzed. The structure, the principles and purposes of OECD activities (particularly the influence of OECD on the liberalization of international exchange) have been presented. Subsequently, the process of application of Poland into this organization has been displayed and it has been indicated that the position of Poland within the subsystem of OECD is the marker of implemented pro-export policy.

JAN KARWOWSKI

Handel detaliczny a rozwój lokalny. Współczesne dylematy

Retailing and a local Development. Contemporary dilemmas

1. Cele i determinanty rozwoju lokalnego Aims and the determinants of the local development

Zrównoważony rozwój lokalny nakierowany jest na tworzenie zintegrowanych płaszczyzn¹:

- społecznej, która dotyczy poprawy warunków i zakresu świadczenia usług w sferze edukacji, opieki zdrowotnej i społecznej, mieszkalnictwa, bezpieczeństwa, kultury i sztuki, sportu i rekreacji;
- przestrzennej, która odnosi się do racjonalnego kształtowania układów osiedleńczych (rozmieszczenia w przestrzeni ludzi i rodzajów działalności);
- kulturowej, w której działania mają za zadanie zachowanie zabytków kultury materialnej, tradycji historycznych, pielęgnowania, kształtowania i rozwijania tożsamości lokalnej oraz rewitalizacji zdegradowanej zabytkowej substancji materialnej;
- gospodarczej – związanej z rozwojem ilościowym i jakościowym oraz strukturalnym najważniejszych sektorów gospodarczych, rozwojem ilościowym i jakościowym oferty produktowej, oraz kształtowaniem pożądanej struktury rynku pracy i rozwojem innowacyjności i warunków wprowadzania nowych technologii;
- ekologicznej – dotyczącej ochrony najcenniejszych zasobów i walorów ekologicznych oraz przeciwdziałaniem degradacji środowiska naturalnego.

Z badań prowadzonych przez Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, wynika, że polskie gminy przypisują różnicowane znaczenie poszczególnym czynnikom warunkującym rozwój lokalny². I tak (w odsetkach odpowiedzi respondentów), poszczególne czynniki uznaniowe są następujące:

- wzrost gospodarczy i pełne zatrudnienie 73,0 %

¹ Strużycki M., *Przedsiębiorczość w procesie rozwoju rynków lokalnych*, IRWiK, Warszawa 2006, s.53

² Tamże, s.56 . Badanie zrealizowano w 2005 r. Objęto w nim 100 gmin z 11 województw.

- rozwój infrastruktury 51,0 %
- wzrost atrakcyjności inwestycyjnej..... 47,0 %
- wzrost dobrobytu i jakości życia..... 43,0 %
- wzrost atrakcyjności turystycznej..... 30,0 %
- rozwój usług społecznych..... 18,0 %
- poprawa jakości środowiska..... 17,0 %
- wzrost aktywności zawodowej i społecznej... 15,0 %
- rozwój technologiczny i innowacje..... 12,0 %
- zróżnicowanie działalności gospodarczej..... 7,0 %
- wzmocnienie więzi i tożsamości terytorialnej... 7,0 %

Handel detaliczny mimo postępującej internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw handlowych pozostaje wciąż sferą integralnie związaną z rynkiem lokalnym i regionalnym. Istotne zmiany ograniczające lokalność handlu detalicznego związane są z rozwojem Internetu i e- handlu. Handel detaliczny odgrywa istotną rolę we wszystkich zintegrowanych płaszczyznach rozwoju lokalnego i w większości czynników warunkujących ten rozwój.

2. Handel w procesie rozwoju lokalnego Retailing in the local development process

W płaszczyźnie przestrzennej rola handlu jest bardzo istotna z wielu powodów:

a) Właściwe usytuowanie placówek handlowych w układzie przestrzennym miasta, czy gminy determinuje dostępność mieszkańców do usług handlowych i tworzy warunki niezbędne do realizacji potrzeb konsumpcyjnych, z uwzględnieniem ich możliwości dochodowych, preferencji, czasu przeznaczanego na zakupy itp. Czynniki determinujące dostępność handlową miasta, gminy ilustruje rys.1.

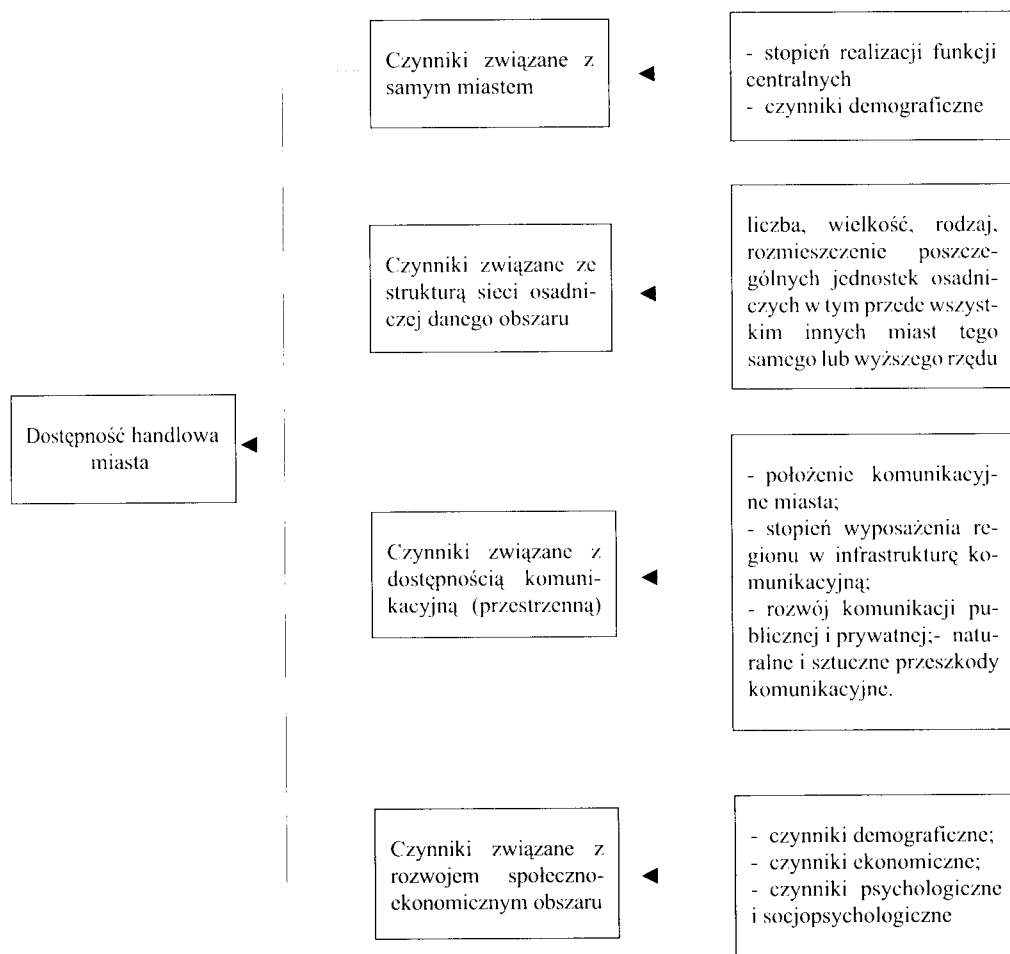
b) Handel tworzy także warunki konkurencji między kupcami o względy i pieniądze mieszkańców (klientów). Decyduje o tym struktura podmiotowa handlu detalicznego, która powinna być kształtowana w sposób racjonalny decyzjami lokalizacyjnymi jednostki samorządu terytorialnego.

c) Handel detaliczny jest ważnym czynnikiem miastotwórczym i wywiera wpływ na kształtowanie ważnych elementów funkcjonowania miasta, takich jak:

- centrum miasta,
- ośrodki handlowo – usługowe,
- ulice handlowe, pasáže,
- rewitalizację starej substancji miejskiej.

Właściwe rozmieszczenie placówek handlowych w układzie osiedleńczym jest ważną determinantą jakości życia mieszkańców miasta czy gminy.

Rysunek 1. Czynniki determinujące dostępność handlową miasta
Diagram 1. Factors which determine the retail accessibility of the city.



Źródło: Wojdacki K.P., *Dostępność handlowa jako czynnik kształtujący jakość życia mieszkańców miast i regionów*, w: *Jakość życia w regionie*, pod red. J. Karwowskiego, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003, s. 214.

W sferze gospodarczej handel i jego placówki spełniają cztery ważne funkcje:

- są istotnym obszarem aktywności biznesowej,
- są ważnym pracodawcą absorbującym znaczącą część podaży na rynku pracy,

- są ważnym ogniwem w systemie dystrybucji usprawniającym zbyt wielu lokalnych produktów,
- wpływają na poziom kosztów i konkurencję cenową oraz pozytywnie oddziałuje na poziom inflacji w gospodarce.

W okresie polskiej transformacji sfera usług, w tym handel, stała się obszarem aktywności biznesowej najliczniejszej grupy obywateli. W roku 2005 przedsiębiorstwa handlowe stanowiły 43 procent ogółu przedsiębiorstw sektora usług, a ich przychody 67,8 procent ogółu przychodów sektora usług.

Mimo ekspansji zagranicznych sieci, w handlowej działalności biznesowej najliczniejsza jest grupa podmiotów gospodarczych posiadających jeden lub dwa sklepy (tab.1)

Tabela 1. Podmioty gospodarcze według liczby sklepów w latach 1995 – 2004
Table 1. Business units according to the number of shops in the years 1995-2004

Wyszczególnienie	1995	2000	2004	195 100
Ogółem	382875	392143	324845	84,84
1-2 sklepów	377547	386700	319240	84,56
Udział w %	98,6	98,6	98,2	x

Źródło: Rocznik Statystyczny 2002, GUS, Warszawa 2003, Rocznik Statystyczny 2005, GUS, Warszawa

Po 2000 roku następuje wyraźny spadek ogólnej liczby podmiotów działających w handlu, jak też podmiotów posiadających 1 lub 2 sklepy. Jest to skutek dynamicznych procesów koncentracji i integracji w handlu w końcu lat dziewięćdziesiątych dwudziestego wieku i początku dwudziestego pierwszego. Podobna tendencja występuje w liczbie sklepów, która z 237400 w 1990 roku wzrosła do 432000 w 2000 roku (dynamika 182,0). Po 2000 roku następuje spadek liczby sklepów do 370883 w 2004 roku, co oznacza prawie 14 procent. W 2005 roku odnotowano ponowny wzrost placówek handlowych do 384 tys. (przyrost o 3,5%).

Udział handlu i napraw w tworzeniu PKB jest znaczny i wynosił:

199517,4%

2000.....18,4%

2005.....16,7%

Handel detaliczny jest znaczącym źródłem dochodów własnych gmin z tytułu podatku od nieruchomości, opłat targowych oraz opłat czynszowych za wynajmowane lokale.

Przedsiębiorstwa handlowe są liczącym się pracodawcą. F. Misiąg podkreśla, że handel mimo postępującej koncentracji charakteryzuje się w miarę stabilną zdolnością

absorpcyjną mierzoną liczbą pracujących, która w całym okresie transformacji zwiększyła się o połowę, podczas gdy w całej gospodarce zmniejszyła się o 23 %, a w przemyśle o 37 %³. Z danych GUS wynika, że liczba pracujących w latach 1995 – 2004 kształtowała się następująco (por. tab.2):

Tabela 2. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach handlowych w latach 1995 -2004 w tys.
Table 2. The number of employees in commercial enterprises in 1995-2004 in thousands

Wyszczególnienie	1995	2000	2004
Handel i naprawy	1903,1	2074,6	1983,1
W tym handel detaliczny	1044,2	1133,7	1083,3
Udział w %	54,7	54,6	54,6

Źródło: Misiąg F., *Funkcjonowanie handlu w gospodarce jako przedmiot badań...*s.16

W latach 1995 – 2005 dynamika w liczbie osób pracujących w handlu detalicznym wynosiła 109,1 i była wyższa o 7,1 punktów procentowych od dynamiki rozwoju sklepów. Tempo spadku liczby pracujących w latach 2000 – 2004 było znacznie niższe niż tempo spadku liczby sklepów (o 10 punktów procentowych). Sytuacja ta była w głównej mierze wynikiem procesów koncentracji i integracji.

W sferze gospodarczej rozwoju lokalnego ważne są również dwie pozostałe funkcje handlu. Przedsiębiorstwa handlu detalicznego w 2005 roku kupowały 52 % swoich produktów bezpośrednio u krajowych wytwórców, 38 % w hurcie, a tylko 15 % stanowił import bezpośredni⁴. Handel detaliczny ułatwia zbyt produktów lokalnym wytwórcom. Strategie niskich cen realizowane przez sieci handlowe wpływają pozytywnie na pobudzenie popytu, wymuszają obniżanie kosztów i stabilizację poziomu inflacji. Nadmierna presja na obniżanie cen produktów powodowała też negatywne skutki. Niektórzy producenci zostali zmuszeni do szukania rezerw w obniżaniu kosztów osobowych, co było przyczyną ograniczania zatrudnienia lub przenoszenia produkcji do krajów o niskich kosztach wytwarzania.

3. Relacje samorząd terytorialny – handel detaliczny ***The relation between local government and the retailing***

Ważnym zadaniem jednostki samorządu terytorialnego jest osiągnięcie rozsądnej równowagi między interesem mieszkańców, kupców i pożądanej tożsamości miasta. Nie jest to zadanie ani proste, ani łatwe. **Mieszkańcy** są zainteresowani takim system

³ Misiąg F., *Funkcjonowanie handlu w gospodarce jako przedmiot badań*, w: *Handel we współczesnej gospodarce*, red. M.Sławińska, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2006, s.16.

⁴ Rynek wewnętrzny w 2005 roku, GUS Departament Statystyki, www.stat.gov.pl

handlu detalicznego, który stwarza maksymalną dostępność do różnorodnych form obsługi, konkurujących ze sobą placówek handlowych zarówno ceną, jak też jakością obsługi. Jednocześnie poszczególne grupy mieszkańców na ogół bronią się przed lokalizacją w sąsiedztwie placówek, które mogą stwarzać pewne niedogodności (nadmierny hałas, utrudnienia komunikacyjne itp.)

Kupcy swoje decyzje lokalizacyjne podejmują głównie w oparciu o przewidywaną wielkość niezbędnego popytu, gwarantującego efektywność ekonomiczną działalności handlowej. Na ogół są zainteresowani minimalizacją nakładów inwestycyjnych związanych z obiektami handlowymi. Bronią się przed zbyt silną konkurencją.

Dla tożsamości miasta dobrze funkcjonujący system handlu detalicznego jest ważnym atrybutem. Jest ważnym elementem jakości życia mieszkańców. Określa jasne reguły prowadzenia biznesu w tej sferze. Wykorzystuje placówki handlowe do tworzenia pożądanego poziomu atrakcyjności turystycznej wybranych fragmentów miasta.

Władze lokalne dla zapewnienia kompromisu między sprzecznymi interesami powinny posiadać koncepcję handlu detalicznego, w ramach której powinny mieć wypracowane odpowiedzi na następujące pytania⁵:/

1. Jaka jest najbardziej pożądana sieć handlu detalicznego?
2. Które miejsca i w jakiej wielkości nadają się na lokalizację poszczególnych typów placówek handlowych?
3. Jaka powierzchnia placówek handlowych w śródmieściu pozwoli odpowiednio realizować jego funkcje?⁶/
4. Jaka jest obecna i prognozowana siła nabywczą ludności miejskiej i w jakim zakresie jest i będzie się zwiększała w procesie przyciągania otoczenia?
5. Czy i w jakim stopniu mieszkańcy są zadowoleni z oferty handlowej w mieście?
6. Jakie są mocne i słabe strony handlu detalicznego w mieście?
7. Co należy zrobić by zwiększyć atrakcyjność handlu detalicznego?
8. Jaką strategię rozwoju należy przyjąć ?

Władze lokalne dla realizacji koncepcji handlu detalicznego dysponują dwoma istotnymi instrumentami: planem przestrzennego zagospodarowania oraz podatkami i opłatami lokalnymi.

Piętnastolecie 1990 – 2005 było okresem dynamicznego rozwoju handlu detalicznego w Polsce i w na poszczególnych rynkach lokalnych. Okres ten charakteryzował się również dużymi napięciami w relacjach samorząd – handel detaliczny z różnymi skutkami dla mieszkańców, kupców i tożsamości miast. Największymi beneficjentami tego rozwoju byli mieszkańcy – konsumenci, w szczególności w zakresie dostępności handlowej i warunków realizacji potrzeb konsumpcyjnych. Dla znacznej części mieszkańców rozwijający się handel detaliczny był szansą zatrudnienia, lub miej-

⁵ Fic D., Wenzel K., *Handel detaliczny a rozwój miasta i regionu*, Organon, Zielona Góra 2000, s.23.

⁶ Generalnie przyjmuje się, że 33 % powierzchni placówek handlowych w mieście powinno znajdować się w śródmieściu, 33% w osiedlach mieszkaniowych oraz 33 % na peryferiach.

scem rozpoczęcia działalności biznesowej. Beneficjentami tego okresu niewątpliwie były zagraniczne sieci handlowe, które szczególnie w latach dziewięćdziesiątych uzyskiwały bardzo atrakcyjne lokalizacje dla relatywnie tanich inwestycji (hale, ulgi podatkowe, relatywnie niskie koszty pozyskania terenów budowlanych), co w powiązaniu z dużym popytem i ograniczoną konkurencją, zapewniało bardzo wysoką rentowność. Dla niektórych sieci był to etap do ekspansji na kolejne atrakcyjne rynki wschodnie. Teza ta znajduje w ostatnich dwóch latach potwierdzenie w decyzjach podejmowanych przez niektóre zagraniczne przedsiębiorstwa wycofujące się z polskiego rynku.

Przedsiębiorstwa małe posiadające jeden lub dwa sklepy w pierwszym okresie transformacji miały bardzo korzystne warunki rozwoju (swoboda wejścia na rynek, mała konkurencja, relatywnie duży popyt). Do 1995 roku mieliśmy do czynienia przede wszystkim z rozwojem ilościowym. Wejście na polski rynek sieci zagranicznych tę sytuację w istotny sposób zmieniło. Duże obiekty handlowe, zintegrowane sieci, nowe formy obsługi klientów spowodowały znaczący wzrost poziomu konkurencji. Jej rezultatem był wymuszony proces integracji wielu polskich przedsiębiorstw, przyspieszony proces wykorzystania nowoczesnych sposobów pozyskiwania i obsługi klientów, a więc zmian jakościowych. Nie wszyscy kupcy tym nowym wyzwaniom sprościli, szczególnie w miastach, w których władze lokalne nie były przygotowane lub nie chciały podjąć działań do uzyskania rozsądnego kompromisu między występującymi na lokalnym rynku grupami interesów.

To, w jakim stopniu rozwijający się dynamicznie handel detaliczny wpływał pozytywnie na tożsamość miasta i poprawiał jego wizerunek, zależało o decyzji lokalizacyjnych podejmowanych przez władze poszczególnych miast. Czy były one wynikiem realizacji przyjętej koncepcji, czy zabiegów formalnych i nieformalnych inwestorów. Czy urząd miasta chciał i potrafił wyczekwować wymagania architektoniczne stosowane do najbliższego otoczenia budowanego obiektu handlowego, czy też nie. Czy potrafił inicjować i koordynować partnerskie współdziałanie wielu podmiotów w tworzeniu ulic handlowych, pasaży, deptaków czy handlowego zagospodarowania dzielnic lub obiektów poddawanych rewitalizacji.

Z badań prowadzonych przez Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji na przełomie wieków (2000 rok) wynika, że napięcia społeczne w badanych gminach wywoływały następujące zmiany w sferze handlu⁷: (w odsetkach badanych gmin);

- Lokalizacja dużych obiektów handlowych67,9 %
- Wchodzenie firm zagranicznych w sferę handlu.....32,1 %
- Likwidacja targowisk.....18,5 %
- Lokalizacja targowisk..... 13,6 %
- Opłaty i podatki 11,1 %
- Warunki sprzedaży lokali..... 9,9 %

⁷ Kłosiewicz – Górecka U., Słowińska B., *Samorząd terytorialny a rozwój nowoczesnego handlu*, Difin, Warszawa 2001, s. 75.

- Warunki najmu lokali..... 6,2 %
- Warunki dzierżawy i sprzedaży gruntów..... 3,7 %

4. Wnioski końcowe

Final results

Wykorzystanie funkcji handlu w procesie zrównoważonego rozwoju lokalnego warunkowane jest między innymi:

a) Opracowaniem przez jednostkę samorządu terytorialnego koncepcji rozwoju handlu detalicznego i uwzględnieniem jej w planie przestrzennego zagospodarowania;

b) W decyzjach lokalizacyjnych nowych obiektów handlowych władze samorządowe powinny brać pod uwagę to, iż ich obowiązkiem jest także ochrona interesów podmiotów już działających i realizujących swoje funkcje przypisane danej lokalizacji w sposób nie budzący zastrzeżeń;

c) Wykorzystaniem polityki opłat wynajmu lokali, warunków wykupu lokali, do kształtowania pożądanej struktury przedmiotowej i podmiotowej sieci handlowej w mieście. Stosowane zbyt powszechnie kryterium wysokości kwoty uzyskanej w przetargu w konsekwencji niejednokrotnie jest przyczyną bardzo wysokich kosztów społecznych;

d) Różnicowaniem sposobu stosowania podatku od nieruchomości. Podatek ten mógłby być naliczany nie tylko od powierzchni, lecz także w ten sposób, że kwota za metr kwadratowy mogłaby być różnicowana w zależności od atrakcyjności lokalizacji. Przy tym sposobie w miejscach szczególnie ważnych dla miasta, inwestorzy mogliby spełniać dodatkowe wymagania architektoniczne w zamian za obniżenie stawki podatku;

e) Potrzebna jest konsekwencja w egzekwowaniu wymagań architektonicznych obiektów handlowych zgodnie z wymaganiami danej lokalizacji;

f) Analiza rozwoju handlu detalicznego w poszczególnych gminach wymaga bardziej wiarygodnych danych, niż te które są prezentowane w obecnych publikacjach statystycznych.

Literatura

Bibliography

Fic D., Wenzel K., *Handel detaliczny a rozwój miasta i regionu*, Organon, Zielona Góra 2000

Kłosiewicz – Górecka U., Słowińska B., *Samorząd terytorialny a rozwój nowoczesnego handlu*, Difin, Warszawa 2001,.

Misiąg F., *Funkcjonowanie handlu w gospodarce jako przedmiot badań*, w: *Handel we*

współczesnej gospodarce, red. M. Sławińska, Akademia Ekonomiczna, Poznań 2006, s.16.

Rocznik Statystyczny 2002, GUS, Warszawa 2003,

Rocznik Statystyczny 2005, GUS, Warszawa 2006.

Rynek wewnętrzny w 2005 roku, GUS Departament Statystyki, www.stat.gov.pl

Strużycki M., *Przedsiębiorczość w procesie rozwoju rynków lokalnych*, IRWiK, Warszawa 2006,

Wojdacki K.P., *Dostępność handlowa jako czynnik kształtujący jakość życia mieszkańców miast i regionów*, w: *Jakość życia w regionie*, pod red. J. Karwowskiego, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003,

Handel detaliczny a rozwój lokalny. Współczesne dylematy

Streszczenie

Artykuł przedstawia wybrane aspekty udziału handlu detalicznego w rozwoju lokalnym. Rozwój lokalny nakierowany jest w zasadzie na tworzenie zintegrowanych płaszczyzn: społecznej, przestrzennej, kulturowej, gospodarczej i ekologicznej. Handel detaliczny spełnia istotną rolę w tych płaszczyznach. W przestrzennej determinuje warunki realizacji potrzeb konsumpcyjnych mieszkańców, tworzy warunki konkurencji, w istotny sposób wpływa na wizerunek miasta. W sferze gospodarczej handel jest obszarem aktywności biznesowej, ważnym ogniwem w systemie dystrybucji, wpływa na poziom kosztów i konkurencję cenową. Handel detaliczny jest ważnym pracodawcą na lokalnym rynku pracy. Samorząd lokalny powinien działać w kierunku osiągnięcia rozsądnej równowagi między interesem mieszkańców, przedsiębiorstw handlowych i pożądaną tożsamością miasta. Okres 1990 – 2005 charakteryzował się dynamicznym rozwojem handlu detalicznego w Polsce. Beneficjentami tego rozwoju byli: mieszkańcy, zagraniczne sieci handlowe oraz w różnym zakresie krajowe przedsiębiorstwa handlu detalicznego. Artykuł kończą wnioski adresowane do jednostek samorządu terytorialnego.

Retailing and a local Development. Contemprary dilemmas

Summary

The paper presents the chosen aspects of the influence of the retailing on the local development. This development is focused on the creation of integrated levels: social, spacious, cultural, economic and ecological. Retailing plays an important role in these areas. In the spacious level retailing determines the processes of achieving the consumption needs, it creates the competitive conditions and plays an important role in the creation of the image of the city. In the economic sphere trade plays an important role in the distribution process, it influences the costs and the price competition of companies. Retailing is also an important employer on the local market. Local authorities should act in the direction of achieving the balance between the interest of the

local population, the trade sector and the desired city identity. The period of 1990-2005 is characterized by dynamic development of the trade sector in Poland. Local society, foreign retailing chains and also domestic trade were the beneficiaries of this development. At the end of the paper the author formulates the recommendations for the local economic authorities.

JAN MIKOŁAJCZYK
ANNA GORYNIAK

Kreowanie lojalności klientów na przykładzie programu Skarbonka hipermarketu Auchan

Loyalty client's creation based on the example of Skarbonka programme of hypermarket Auchan

Wstęp Introduction

Handel w Polsce stanowi dynamicznie rozwijający się dział gospodarki narodowej. Okres transformacji spowodował w nim istotne przeobrażenia, ściśle związane z procesem prywatyzacji, wchodzeniem na polski rynek zagranicznych przedsiębiorstw handlowych oraz zmianą systemu gospodarczego. Dynamiczny rozwój handlu przejawia się także w powstawaniu nowych form sprzedaży, uwzględniających potrzebę obsługi klienta oraz wykorzystujących nowe technologie informacyjne. Przedsiębiorstwa handlowe działające w bardzo konkurencyjnym otoczeniu, starają się pozyskać i utrzymać klientów, stosując m.in. rozwinięte działania promocyjne. Zdolność przedsiębiorstw do skutecznego konkutowania na rynku zależy w dużym stopniu od umiejętności kierowniczych zarządu oraz dostępu do informacji¹. Szanse rynkowe może wykorzystać tylko to przedsiębiorstwo, które dostosuje swoją działalność do oczekiwań nabywców i funkcjonuje efektywnie w sensie ekonomicznym. Przedsiębiorstwa handlowe coraz częściej podejmują próby nawiązania silnej więzi z klientami i zachęcają ich do dokonywania zakupów w konkretnej sieci sklepów. W tym celu wykorzystywane są różnego rodzaju programy lojalnościowe tworzone przez sieci handlowe. Programy te oferują dodatkowe korzyści dla nabywców w postaci np. rabatów przy dokonywaniu zakupów, jak również dają możliwość gromadzenia różnych premii na własnym koncie promocyjnym.

Celem artykułu jest przedstawienie i ocena programu lojalnościowego Skarbonka

¹ Patrz szerzej: B. Borusiak, Czynniki konkurencyjności przedsiębiorstw handlu detalicznego, w: M. Sławińska (red. nauk.), Strategie konkurencji w handlu detalicznym w warunkach globalizacji rynku, AE, Poznań 2005, s. 84

sieci hipermarketów Auchan w Polsce. Ocena tego programu zostanie przeprowadzona w oparciu o wyniki badań własnych przeprowadzonych w 2006 roku, na grupie klientów hipermarketu Auchan w Komornikach koło Poznania.

1. Istota programów lojalnościowych ***The essence of the loyalty programmes***

Zrozumienie istoty programów lojalnościowych wymaga zdefiniowania samej lojalności. Jedną z wielu definicji określa lojalność klienta jako subiektywne przekonanie o wyższości danego produktu, marki lub usługi firmy, w porównaniu do produktów, marek lub usług firm konkurencyjnych i wynikające z tego przekonania działanie, polegające na systematycznym, powtarzalnym zakupie danego produktu, marki lub usługi oraz odczucie, że produkty te, marki lub usługi są lepsze od konkurencji².

Lojalność wobec produktów i firm oznacza przywiązanie nabywcy do rodzaju nabywanych produktów oraz miejsc ich sprzedaży, wyrażane stałym dokonywaniem zakupów i dobrą o nich opinią³. Jeszcze inna definicja informuje, że lojalność to kombinacja stanów emocjonalnych, takich jak wierność klientów i ich zachowań praktycznych. Istotą lojalności są pozytywne emocje wobec obiektu lojalności, zwiększające szanse na kolejne zakupy. To zachowania klientów umożliwiają firmom osiągnięcie zysków⁴.

Programy lojalnościowe trwają od kilku miesięcy do kilku lat. W trakcie ich realizacji mogą ulegać modyfikacjom i uzupełnieniom o nowe instrumenty. Warto z góry przewidzieć, kiedy i jakie instrumenty służące budowie lojalności będą wycofane i jakie nowe działania zajmą ich miejsce. Zmiany w programie lojalnościowym są konieczne, gdyż podtrzymują zainteresowanie użytkowników. W przeciwnym razie program stanie się standardową formą komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem, a nie czymś specjalnym. Modyfikacje w programie mogą też być konieczne ze względu na zmiany zachodzące w otoczeniu rynkowym. Stopień identyfikacji adresatów programu pozwala na pewną systematyzację możliwych do wykorzystania instrumentów, znanych z praktyki marketingowej. Ich dobór, kolejność i zakres wprowadzania składają się na powodzenie przedsięwzięcia. Dzielą się one na te, które wykorzystują wiedzę zgromadzoną o klientach oraz na te, które są skierowane do ogółu odbiorców rynkowych.

Instrumentami wykorzystującymi posiadaną już bazę danych są:

1. Wizyty u klienta – jako spotkania przedstawicieli zarządu lub wysokiego rangą pracownika firmy z klientem, które mają działanie wyróżniające, nobilitujące, trwale zapisujące się w pamięci. W ten sposób przedsiębiorstwo może wspomagać pracę swo-

² K. Czupryna, Skuteczny marketing bezpośredni, IFC PRESS, Kraków 2004, s.192

³ T. Sztucki, Encyklopedia Marketingu, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998, s. 153

⁴ M. Michalak, Accor Services, Kongres Programów Lojalnościowych, Jabłonna 30.09.-1.10.2004

ich przedstawicieli handlowych, podtrzymując przy tym emocjonalne więzi klienta z firmą.

2. Certyfikaty – nadawane najlepszym lub najdynamiczniej rozwijającym się klientom. Podkreślają wyjątkowość dokonań klienta, uwiarygodniają jego działania w kontaktach z kolejnymi kontrahentami lub konsumentami. Często mają postać dokumentu potwierdzającego wkład klienta w rozwój firmy czy umacnianie marki, umieszczanego na widocznym miejscu w siedzibie klienta lub punkcie sprzedaży

3. Telemarketing – pojęty jako komunikacja za pomocą sms, poczty elektronicznej. Celem tego instrumentu jest inicjowanie kontaktów lub podtrzymywanie kontaktów z mniej aktywnymi klientami. Kontakt ten służy do zaanonsowania nadejścia przesyłki pocztowej, informowania o podjętej akcji promocyjnej, zebraniu opinii na temat poziomu obsługi przez lokalnego dealera itp. Instrument ten ma raczej charakter wspomagający kontakty i istnieje niebezpieczeństwo osłabienia jego działania, gdy nie znajduje on kontynuacji w innych działaniach firmy.

4. Karty stałego klienta – rozprowadzane wśród klientów np. sieci sklepów, punktów usługowych zapewniają rabat na wszystkie lub wybrane towary i usługi. Są one skutecznym narzędziem tworzenia grupy lojalnych klientów np. na terenie osiedla czy dzielnicy.

5. Kluby konsumentów – który to instrument wymaga dużego zaangażowania zarówno po stronie konsumenta (aktywność) jak i organizatora (wysokie koszty). Szczególnie istotna jest tu dobra organizacja oraz atrakcyjność oferty skierowanej do członków klubu. Powinna ona proponować im rzeczywiste korzyści. Dla osiągnięcia celu ważne jest, aby klub pozostawał selektywny, a przynależność była wyróżnieniem dla najwierniejszych lub najbardziej atrakcyjnych dla firmy klientów. Dobrze zaplanowane i prowadzone działania w tej formie mogą oddalić obawy przed akcjami tego typu realizowanymi przez konkurencję.

6. Doradcze kluby klientów – to kolejna technika budowania i pogłębiania lojalności konsumenta w stosunku do firmy. Podczas zorganizowanych spotkań klienci zapoznawani są z nową ofertą, spotykają osoby kompetentne, z którymi mogą wymienić się opiniami i sugestiami odnośnie demonstrowanych produktów. Mogą również przetestować nowe produkty lub usługi w celu ich zmodyfikowania i dopasowania do własnych oczekiwań. Stają się w ten sposób ekspertami firmy. Tym samym potrafią podsunąć firmie interesujące pomysły. Takie spotkania z klientami są prowadzone w sposób regularny. Inne spotykane formy takich kontaktów to ankiety (często wraz z próbkami stosowanych produktów) rozsyłane do klientów – ekspertów firmy z prośbą o opinię wstępną na ich temat. Aby takie konsultacje oddziaływały na lojalność partnerów trzeba pozostawić im rzeczywisty wpływ i możliwość projektowania produktów.

7. Specjalne rabaty za lojalność wobec marki – mogą stanowić narzędzie oddziaływania na tych dystrybutorów, którzy w jednej kategorii mają produkty tylko danego producenta (tzw. czystość marki). Ograniczona do jednej marki oferta handlowa jest nagradzana np. specjalnym kilkuprocentowym rabatem.

8. Marketing Events – czyli wydarzenia marketingowe, których istota sprowadza się do kształtowania wizerunku marki bądź firmy w świadomości odbiorców przez dostarczanie im rzeczywistych przeżyć i bezpośrednich doświadczeń w tymczasowo zainscenizowanym świecie wydarzeń i symboli związanych z promowanym elementem. Odbiorca nie jest tu tylko biernym obserwatorem, ponieważ ma możliwość uczestnictwa i przeżywania, a to wpływa intensywniej na jego reakcje, w porównaniu z dotąd stosowanymi formami promocji. Marketing events mają dostarczyć zadowolenia i w istotny sposób odróżnić promocję firmy od konkurencji. Satysfakcja z uczestnictwa w określonej imprezie nader często przekłada się potem na lojalność klienta. Potwierdzają to zarówno wyniki badań consultingowych jak i rosnące zainteresowanie takimi działaniami wśród menadżerów firm.

9. Szkolenia dla pracowników klienta – jako te, które stanowią odrębne formy budowy lojalności, lecz często łączone są też ze spotkaniami typu marketing events. Forma ta służy podnoszeniu kwalifikacji pracowników klienta w zakresie sprzedaży i obsługi produktów przedsiębiorstwa, szkoleniu instalatorów urządzeń.

10. Partycypacja w kosztach promocji klienta – to technika, w ramach której przedsiębiorstwo w ramach zacieśniania więzi ze swoimi klientami może zgodzić się na pokrywanie części kosztów związanych z ich działaniami promocyjnymi. Jeżeli klient weźmie udział w lokalnych targach, na których będzie promował między innymi markę i produkty przedsiębiorstwa, to może liczyć na zwrot części poniesionych kosztów. Dodatkowym wyróżnieniem i uwiarygodnieniem dla partnerów handlowych może być zamieszczenie ich danych teleadresowych w czasopismach branżowych, folderach reklamowych. Zabieg ten jest stosowany bardzo często.

11. Pomoc w rozwoju firmy klienta – która może wyrażać się w postaci odroczonego terminu płatności, niskoprocentowanej pożyczki, darmowych konsultacji w sprawach zarządzania firmą, wyposażenia w sprzęt komputerowy lub pomocniczy (np. w marketingu farmaceutycznym), instalacji modemów komputerowych. Są to działania bardzo skuteczne, szczególnie w odniesieniu do małych firm⁵.

Instrumentami kierowanymi do ogółu odbiorców rynkowych są:

1. Konkursy z nagrodami – czyli instrumenty budowy lojalności bardzo chętnie wykorzystywane zarówno na rynku B2B⁶ (mają zachęcać do aktywnej sprzedaży, polecenia klientom konkretnych marek), jak i na rynku B2C⁷ (mają zainteresować nowym produktem lub zwiększyć sprzedaż). Dyskusyjną sprawą zdaje się być stosowanie tego narzędzia w kontaktach firm farmaceutycznych z lekarzami. Atrakcyjność konkursu szczególnie na rynku dóbr konsumpcyjnych powoduje szybki efekt wzrostu zainteresowania ofertą firmy. Dość często ma on charakter jedynie doraźny, stymulo-

⁵ www.swiatmarketingu.pl artykuł E. Ratusza, Inwestycje w lojalność klienta

⁶ Business to Business – czyli: przedsiębiorstwo - przedsiębiorstwo

⁷ Business to Client – czyli: przedsiębiorstwo - klient

wany uzyskaną przez klienta korzyścią. Stosunkowo prosta konstrukcja tego narzędzia powoduje, że jest ono skuteczne do momentu gdy podobne zabiegi podejmie konkurencja. Budowa programu lojalnościowego opartego na konkursie powinna premiovac nie tyle dokonanie zakupu, co długość pozostania klientem i wartość dokonywanych zakupów. Dla uzyskania tego efektu zasady konkursu („zbieraj aby wygrać”) wykorzystywane są jako konstrukcja dla bardziej rozbudowanych programów lub jako sposób na zdobycie bazy danych.

2. Bezpłatna infolinia – to forma, która ma przede wszystkim ułatwić kontakt klienta z firmą w pilnych, trudnych do przewidzenia sytuacjach związanych z montażem lub prawidłową eksploatacją produktu. Informacja o dostępnym numerze infolinii daje nabywcy poczucie bezpieczeństwa i podkreśla zainteresowanie przedsiębiorstwa ewentualnym problemem użytkownika.

3. Czasopisma firmowe i biuletyny – poprzez publikowane na ich łamach doniesienia o sukcesach przedsiębiorstwa, wyróżnieniach, prezentacji najbliższych zamierzeń i elementów reklamowych firmy, itp. Zamieszczane analizy rozwoju branży, cytowane opinie uznanych specjalistów, czy prezentacje najnowszych rozwiązań światowych w danej dziedzinie – mogą też stanowić atrakcyjne źródło informacji dla różnych grup docelowych. W pismach tych jest też miejsce na prezentację czy wyróżnienie najlepszych firm współpracujących. Czasopisma takie wydaje wiele przedsiębiorstw na rynku B2B, ale także firmy działające na rynku dóbr konsumpcyjnych. Magazyn firmowy powinien też dawać możliwość wyrażenia opinii klientom firmy.

4. Konsumenckie serwisy internetowe – ponieważ do interaktywnej komunikacji z klientami i budowy ich lojalności wykorzystywane są także możliwości, które stwarza sieć internetowa. Dotychczas stosowane zabiegi marketingowe stopniowo przenoszone są do sieci internetowej. Działania te zyskują na atrakcyjności szczególnie w ocenie młodych klientów. Wykorzystało to już w Polsce z powodzeniem kilka firm m.in. Alima Gerber, producent napoju Frugo. Serwis internetowy Frugo nie skupia się jedynie na promocji napoju. Kreuje wizerunek wirtualnego bohatera – Mariana, nadając mu wiele cech zbliżonych z cechami grupy docelowej, do której kierowany jest zarówno produkt jak i witryna. Co miesiąc opowiada on na stronach serwisu swoje niecodzienne przygody, posługując się często młodzieżowym slangiem. Na odwiedzających strony czeka wiele atrakcji, na początku akcji przewidziano np. możliwość zakładania kont e-mailowych w domenie⁸.

2. Charakterystyka hipermarketów Auchan w Polsce Characteristics of the hypermarket's Auchan in Poland

Auchan Polska Sp. z o.o. to polskie przedstawicielstwo francuskiej firmy Auchan, rodzinnej spółki założonej w 1961 r. przez Gerarda Mulliez, w Roubaix na północy

⁸ tamże.

Francji. Auchan to fonetyczny zapis nazwy peryferyjnej dzielnicy francuskiego miasta Lille, Haut Champs, oznaczającej w tłumaczeniu „wysokie łąki”, miejsca założenia przez Gerarda Mulliez pierwszego marketu⁹. Głównym udziałowcem jest rodzina Mulliez (85% udziałów) oraz pracownicy (15%). Auchan – posiadające swoje centra handlowe w 14 krajach i zatrudniające ok. 160.000 współpracowników – plasuje się w czołówce wielkich światowych sieci dystrybucyjnych. W Polsce Auchan działa od roku 1995 i do końca 2005 r. otworzyło 19 centrów handlowych, których roczne obroty wynoszą 3 750 mln. zł¹⁰. Firma zatrudnia w Polsce ok. 9 tys. współpracowników, z których ponad 7 tys. jest akcjonariuszami przedsiębiorstwa¹¹.

Przewodniczący Rady Nadzorczej i założyciel Auchan Gerard Mulliez tak wyraża się na temat działalności Auchan: „Od momentu założenia w 1961 roku Auchan działa i rozwija się, ponieważ od początku podporządkowaliśmy naszą działalność określonym wartościom i celom. Podstawą naszego istnienia jest chęć działania. Chcemy pracować i odnosić sukcesy w handlu a tym samym pomagać naszym klientom powiększać siłę nabywczą ich pieniędzy i współuczestniczyć w tworzeniu trwałych wartości, z których wszyscy będą mogli korzystać. Kierujemy się zawsze dobrem Klienta. W nowoczesnych centrach handlowych oferujemy, po najniższych cenach, szeroki wybór towarów o sprawdzonej jakości. Nasza filozofia to wiara w człowieka. Nasi pracownicy otrzymują możliwość wszechstronnego rozwoju, a także szansę pracowania w firmie, która zachęca do uczestniczenia w podejmowaniu decyzji i umożliwia udział w podziale zysków. Każdy, na swoim stanowisku pracy, powinien zaakceptować te wartości, które stanowią klucz do sukcesu.”¹²

Eksperti z firmy Auchan w poszukiwaniu odpowiedniej lokalizacji kierują się kilkoma zasadami racjonalnego rozmieszczenia swoich obiektów. Są to następujące zasady:

➤ maksymalnego zbliżenia lokalizacji jednostek handlowych do miejsc wystąpienia potrzeb, która ma na celu skrócenie drogi nabywcy do towaru i usługi. W związku z dynamicznym rozwojem gminy Komorniki i Luboń, z rozbudową i powstawaniem nowych licznych osiedli mieszkaniowych zasada ta została całkowicie zachowana.

➤ grupowania jednostek handlowych w miejscach sprzyjających lokalizacji. Wynika ona z faktu, że są lokalizacje lepsze i gorsze oraz z faktu komplementarnego zaspokajania potrzeb klientów. Sieć jednostek handlowych może być rozproszona lub skoncentrowana. Na rozproszenie jednostek w sieci wpływa zasada jej zbliżenia do klienta. Natomiast na skoncentrowanie sieci handlowej wpływa istnienie dobrych terenów lokalizacyjnych, oraz dążenie konsumentów do kompleksowego zaspokojenia potrzeb.

➤ dostosowania lokalizacji jednostek handlowych do istniejącej infrastruktury społecznej i technicznej. Oznacza to dostosowanie sieci do rozwoju przestrzenne-

⁹ www.auchan.com

¹⁰ Top 50 największych firm handlowych handlowych w Polsce, Handel z dnia 28.06.2006

¹¹ www.miasteczko-wilanow.pl, Artykuł „Auchan Polska”

¹² Kwartalnik „Agora” nr 1 drugi kwartał 2002., Wydawnictwo Grupy Auchan, Warszawa 2002., s. 2

go w miastach, do sieci osadniczej na wsi oraz wykorzystanie układu komunikacyjnego związanego z transportem towarów oraz dojazdem klientów. Biorąc pod uwagę powiększającą się liczbę mieszkańców zarówno gminy Komorniki jak i Lubonia oraz powstające osiedla mieszkaniowe Auchan w Komornikach spełnia się tu także i tę zasadę. Sieć komunikacyjna także sprzyja tej lokalizacji. Została tylko rozszerzona o specjalny autobus dowożący ludzi nie posiadających własnych pojazdów z terenu Poznania.

➤ przewagi konkurencyjnej w lokalizacji jednostek handlowych, która dotyczy miejsca nowej jednostki w przypadku istnienia jednostki konkurencyjnej. Należy zawsze dążyć do lepszej lokalizacji niż lokalizacja konkurencji. W promieniu kilku kilometrów od hipermarketu Auchan nie znajdziemy żadnej jednostki handlowej o podobnym standardzie, metrażu i kompleksowości¹³.

3. Charakterystyka programu lojalnościowego Skarbonka Characteristics of the loyalty programme Skarbonka

W styczniu 2003 r. sieć hipermarketów Auchan wprowadziła program lojalnościowy o nazwie Skarbonka. Celem tego programu jest utwierdzenie klientów hipermarketu Auchan, że dokonują słusznego wyboru robiąc zakupy w tym hipermarkecie oraz pozyskanie nowych lojalnych klientów dla tej sieci. Najważniejszą funkcją tego programu jest tworzenie więzi długookresowych, pomiędzy siecią hipermarketów Auchan i jego lojalnymi klientami.

Każdy klient odwiedzający sklep należący do sieci Auchan otrzymuje bezpłatnie kartę lojalnościową – po uprzednim wypełnieniu stosownej aplikacji zgłoszeniowej. Klient gromadzi na tej karcie pieniądze przyznawane mu za zakup określonych produktów. Rozmowy z przypadkowymi klientami tej sieci potwierdzają, że chętnie korzystają z okazji – przystępują do programu zwabieni wizją dodatkowych pieniędzy, które się mogą zgromadzić kupując wybrane towary. Klienci celowo wybierają towary z dołączoną informacją, że na Skarbonkę ma im wpłynąć pewna kwota, choćby 30 groszy. Daje to możliwość oszczędzania konkretnych kwot przy zakupach towarów ze specjalnym logo Skarbonka. Hasłem reklamowym programu jest: „ZARABIAJ NA ZAKUPACH”¹⁴. Zniżki są oznakowane kwotowo lub procentowo. Klient o tym, jaki jest stan karty, dowiaduje się, okazując ją w kasie podczas dokonywania zakupów lub za pomocą czytnika znajdującego się na terenie sklepu. Pieniądże są gromadzone na specjalnym koncie i już następnego dnia można nimi płacić za zakupy w Auchan. Oszczędzać można robiąc zakupy we wszystkich sklepach należących do sieci, ale wydać je tylko w sklepie, w którym karta została pobrana. Program w początkowych założeniach miał funkcjonować tylko dwa lata,

¹³ S. Dębski, *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1999, s. 67

¹⁴ www.auchan.pl

czyli do końca grudnia 2004 roku, a po tym terminie konta klientów miały być wyzerowane. Jednak skala korzyści jakie odniosła firma była tak duża, że program działa do dziś. Od chwili wprowadzenia programu Skarbonka, sieć Auchan zwiększyła obroty o ponad 20%, do poziomu 3,75 mld zł w roku 2005, w porównaniu z obrotami 3,1 mld zł. w roku 2002¹⁵.

Na powodzenie Skarbonki złożyło się wiele czynników. Zanim Auchan wprowadził swój program przeprowadzono szereg badań i obserwacji. W sukcesie brali udział sami klienci, którzy są dla firmy partnerami. Oznacza to, że mają wpływ na to, co i w jaki sposób sprzedaje firma. Klient, który sądzi, że jego opinie są dla firmy istotne, czuje się z nią związany i ma poczucie, że produkty oferowane na rynku są produkowane właśnie dla niego. Auchan prowadzi z klientem szczerzy dialog, którego celem jest przywiązanie go do firmy. Natomiast lojalny klient to taki, który:

- zmniejsza koszty operacyjne (większe zakupy, mniejsze nakłady na reklamę)
- jest lepiej znany firmie i dlatego może być lepiej obsłużony
- kupuje z każdym rokiem coraz więcej
- poleca firmę znajomym
- pozwala utrzymać wyższe niż u konkurencji ceny.

Rysunek 1. Karta programu lojalnościowego Skarbonka Auchan
Diagram 1. Skarbonka loyaty programme card



The image shows the Auchan logo, which consists of the word "Auchan" in a bold, black, sans-serif font. The letter "A" is stylized with a white dot in the center.

Źródło: www.hipermarkety.pl

Source: www.hipermarkety.pl

Również personel miał swój udział w powodzeniu programu Skarbonka. To od obsługi zależało jak będzie postrzegany program a odpowiednie przeszkolenie jest czynnikiem decydującym o nawiązaniu relacji klientów z firmą. Same karty, urządzenia i nawet najlepsze oprogramowanie nie zbuduje lojalności klientów. Ten sam program wdrożony w dwóch różnych miejscach może w jednym przynieść oczekiwane zyski, a w drugim stratę, a wszystko to dzięki prawidłowej lub błędnej obsłudze. Sukces firmy jest zależny od zdolności jej pracowników i każdy z nich powinien być tego

¹⁵ Top 50 największych firm handlowych w Polsce w 2005 r., Handel, 28.06.2006 r.

świadomy, a wartości Auchan Polska opracowane są na podstawie refleksji współpracowników po procesie przekazywania wizji przedsiębiorstwa¹⁶:

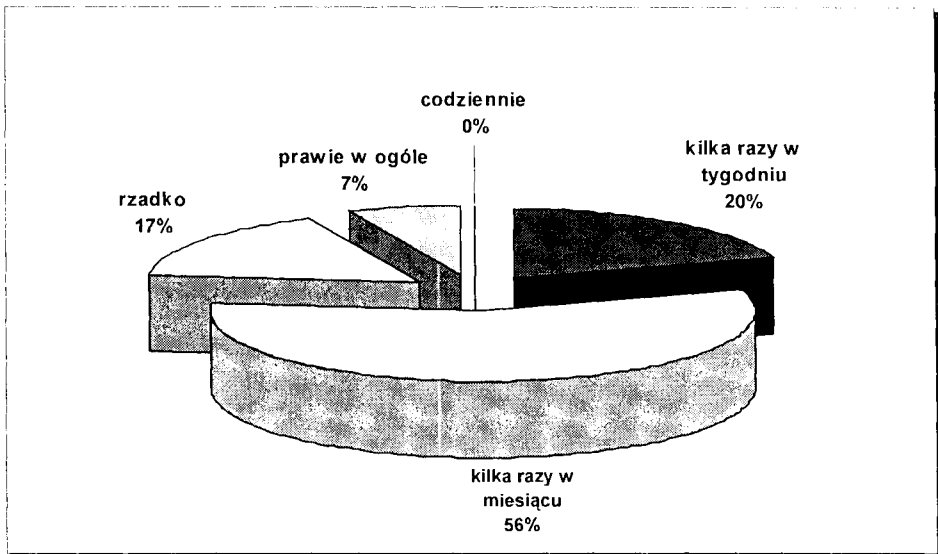
4. Ocena programu lojalnościowego Skarbonka Assesment of the loyalty programme Skarbonka

Ocena programu lojalnościowego Skarbonka została dokonana w oparciu o uzyskane wyniki własnych badań ankietowych, na grupie 30 losowo dobranych osób, po dokonaniu przez nich zakupów w hipermarkecie Auchan Poznań Komorniki. Autorzy mają świadomość, że zaprezentowane poniżej wyniki, z uwagi na ograniczoną liczbę przeprowadzonych ankiet mają jedynie charakter sondażowy i nie muszą być reprezentatywne w skali całego kraju i dla różnych obiektów sieci Auchan.

Ponad połowa respondentów (56%), robi zakupy w hipermarkecie Auchan kilka razy w miesiącu, co piąty (20%) kilka razy w tygodniu. Wśród badanych osób nie było nikogo, kto kupowałby w Auchan codziennie.

Rysunek 2. Częstotliwość zakupów w Auchan.

Diagram 2. Frequency of shoppings in Auchan



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

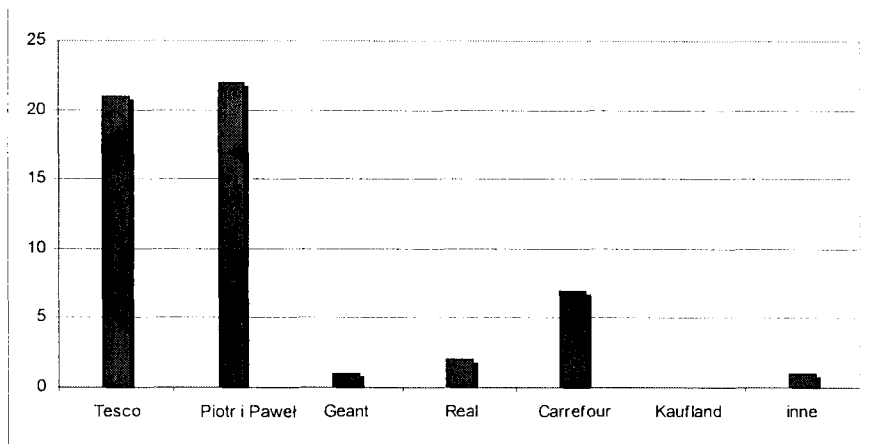
Poza Auchan respondenci odwiedzają także inne hipermarkety w Poznaniu. Należą do nich przede wszystkim „Piotr i Paweł” oraz „Tesco”. Zastanawiający (z uwagi

¹⁶ Materiały wewnętrzne Auchan

na relatywną bliskość), jest niski poziom deklaracji robienia zakupów w hipermarkecie „Geant”, znajdującym się w centrum handlowym King Cross Marcelin.

Rysunek 3. Zakupy w innych niż Auchan hipermarketach Poznania

Diagram 3. Soppings done In other than Auchan hypermarkets in Poznań

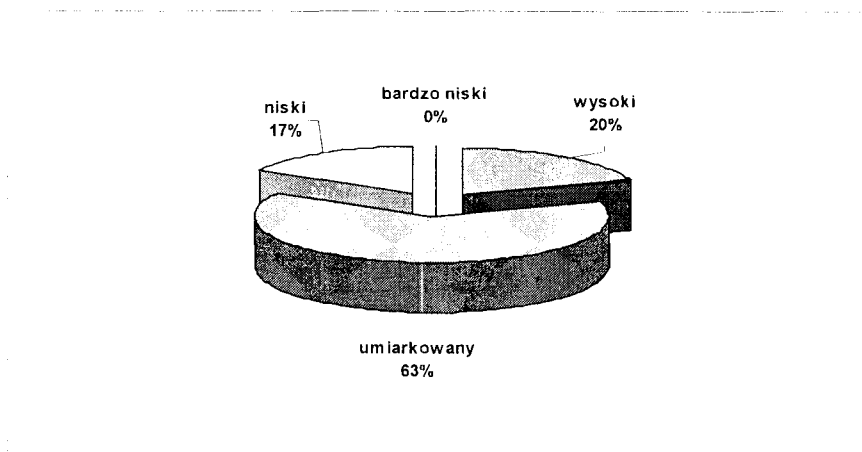


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Przeważająca większość respondentów (63%) oceniła poziom obsługi jako umiarkowany. Nisko oceniło ten poziom 17% badanych, a tylko 20% uważa, że obsługa jest bardzo dobra (ocena wysoka) i nie ma do niej zastrzeżeń.

Rysunek 4. Ocena poziomu zadowolenia respondentów ze sposobu obsługi w Auchan.

Diagram 4. Satisfaction level assessment of the way of the customer service in Auchan



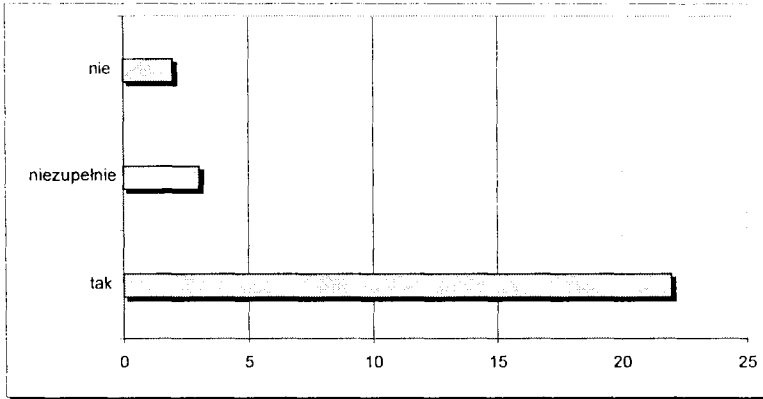
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Skarbonka jest programem bardzo znanym klientom, choć uczestnictwo w nim deklaruje 70% ankietowanych klientów hipermarketu. Tylko 17% respondentów uczestniczy w programach lojalnościowych innych sieci handlowych. Aż 83% nie zna i nie słyszało o innych programach lojalnościowych.

Zasady uczestnictwa, premiowania i wymiany zgromadzonych na karcie Skarbonki korzyści są dla znakomitej większości przejrzyste i zrozumiałe.

Rysunek 5. Czytelność i zrozumiałość zasad programu „Skarbonka”

Diagram 5. Clearness of the Skarbonka programme

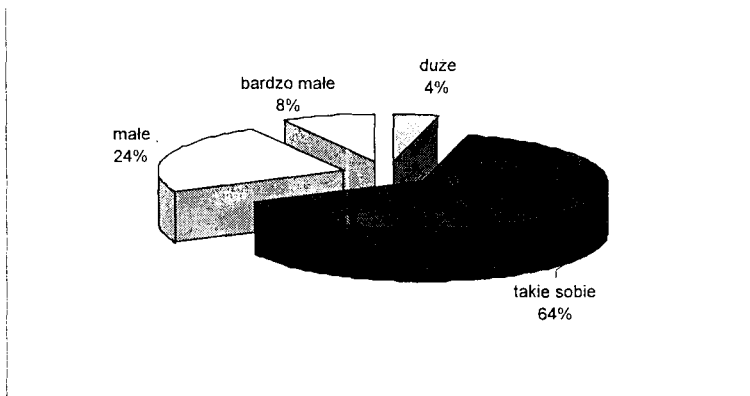


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Na pytanie o to, jakie są korzyści z uczestnictwa w programie klienci Auchan odpowiedzieli, że są niewielkie. Oczekiwania są znacznie większe.

Rysunek 6. Ocena korzyści uczestnictwa w programie lojalnościowym.

Diagram 6. Assessment of the profits in the Skarbonka programme.

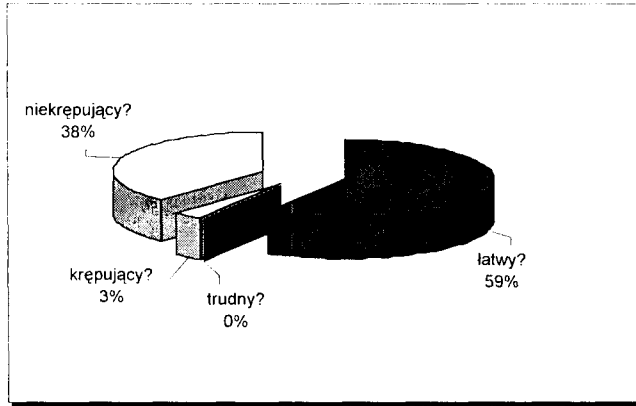


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Biorąc pod uwagę możliwość sprawdzenia stanu karty Skarbonka badani wypowiedzieli się w większości bardzo pozytywnie. Ten aspekt programu nie sprawia żadnych kłopotów, jest łatwy i niekrecpujący. Jest to także jedna z bardzo silnych stron programu.

Rysunek 7. Ocena sposobu sprawdzania konta w programie „Skarbonka”

Diagram 7. Assessment of the way of the checking the individual account in the Skarbonka programme

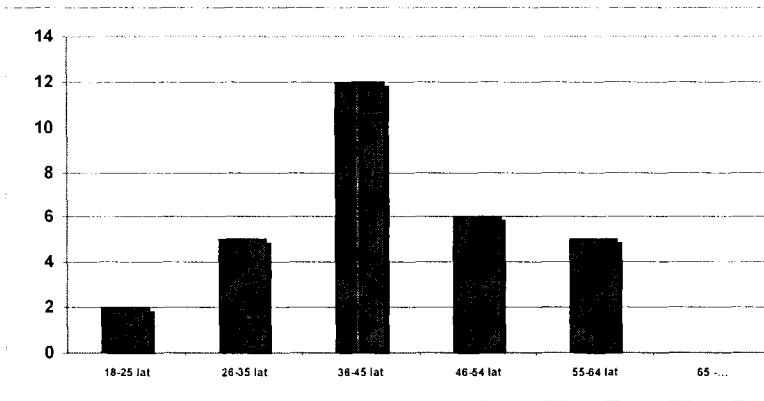


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Klienci Auchan w przeważającej większości to osoby w przedziale wiekowym 36 – 45 lat, czynne zawodowo, dokonujące zakupów w pośpiechu między pracą a obowiązkami domowymi.

Rysunek 8. Wiek respondentów.

Diagram 8. Age of the respondents

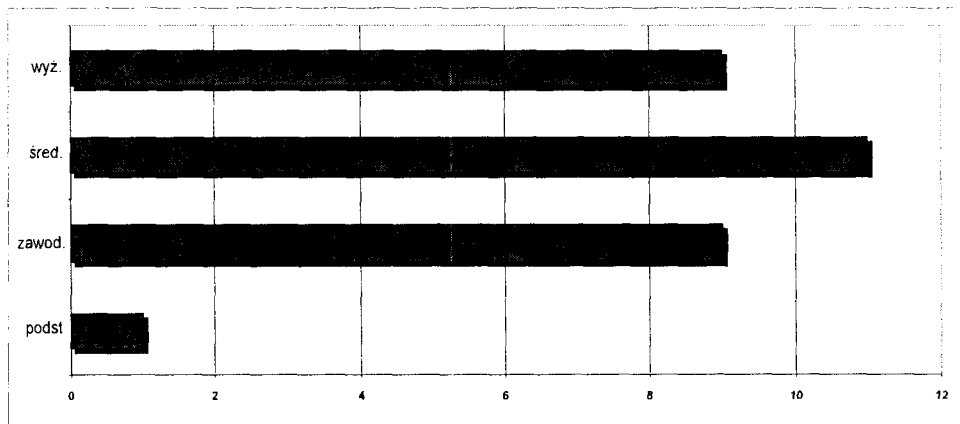


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Znaczna część osób badanych ma wykształcenie średnie. Wyższe oraz zawodowe kształtuje się na równym poziomie.

Rysunek 9. Poziom wykształcenia respondentów.

Diagram 9. Level of the respondent's education



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników z przeprowadzonych badań.

Podsumowanie

Summary

Z przeprowadzonych badań, pamiętając o ich sondażowym jedynie charakterze wynika, że klienci podejmując decyzję o zakupie produktu, nie tylko kieruje się kryterium niskiej ceny i wysokiej jakości towarów, ale zwracają także dużą uwagę na sam proces sprzedaży, a zatem między innymi na wygląd, umiejętności i kompetencje sprzedawców oraz warunki, w jakich jest dokonywana transakcja. W hipermarkecie Auchan, podobnie jak w innych obiektach handlowych, poziom obsługi klientów uzależniony jest od liczby zatrudnionych pracowników. Mimo, że jest to sklep samoobsługowy, to klienci często potrzebują fachowej pomocy, żądają informacji, instrukcji obsługi lub chcą po prostu odnaleźć jakiś produkt. Zdarzają się sytuacje, kiedy po prostu nie ma kogo zapytać lub poprosić o pomoc, a znaleziony po długim poszukiwaniu pracownik okazuje się być osobą niekompetentną do udzielenia właściwej informacji. Tego typu sytuacje nie powinny mieć miejsca, ponieważ klienci powinni mieć pewność, że w ich ulubionym miejscu dokonywania zakupów spotka ich zrozumienie i profesjonalna obsługa.

Badanie wykazało także, że większość klientów hipermarketu Auchan uczestniczy w programie Skarbonka. Tylko nieznaczna grupa osób nie zna programu lub nigdy o nim nie słyszała. Ankietowani sugerowali w odpowiedziach, że program jest mało znany i niedostatecznie rozreklamowany. Oznacza to, że metoda jaką realizuje kierownictwo Auchan w celu

powiadomienia klientów nie do końca jest skuteczna. Powierzenie obowiązku informowania o programie lojalnościowym pracownikom kas, nie jest dobre z uwagi na to, że klienci chcą jak najszybciej zapłacić za swoje zakupy Ponadto opuścić teren hipermarketu. Ponadto kilkusekundowa, ogólna informacja nie może zachęcić nikogo do tego, aby zainteresował się bliżej programem. W tym celu należałoby raz na jakiś czas urządzić akcję informacyjną na terenie hipermarketu, gdzie osoby kompetentne udzielałyby pełnych informacji, odpowiadałyby na pytania i wydawałyby nowym uczestnikom karty Skarbonki.

Zdecydowana większość klientów zwróciła uwagę na fakt, że w ofercie Auchan jest zbyt mała ilość produktów oraz zbyt niskie są kwoty, które zasilają konto Skarbonki. Oznacza to, że jest zbyt mały wybór artykułów, a jak wspomniano wcześniej, aktualnie klient jest osobą bardzo wymagającą, której nie wystarcza już ograniczony asortyment. Klientów nie satysfakcjonuje także zasilenie konta kwotą dwudziestu groszy.

Klienci Auchan, to w znakomitej większości ludzie mobilni, przemieszczający się swobodnie. W związku z tym zaznaczono również problem możliwości wykorzystania pieniędzy zgromadzonych na karcie. Na chwilę obecną nie można ich wykorzystać w drugim hipermarkecie Auchan, znajdującym się w Swadzimiu i na odwrót. Dla klientów jest to sprawa niezrozumiała, która powinna ulec szybko zmianie, w celu jeszcze lepszego dostosowania programu do oczekiwań klientów.

Podsumowując należy stwierdzić, że program lojalnościowy Skarbonka spełnia swoje zadanie. Polega ono głównie na zwiększaniu poziomu zadowolenia klientów tej sieci poprzez oferowanie dodatkowych, bardzo wymiernych korzyści finansowych, które zwiększają lojalność klientów.

Literatura Bibliography

- Czupryna K., Skuteczny marketing bezpośredni, IFC PRESS, Kraków 2004,
Dębski S., *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1999,
Kwartalnik „Agora” nr 1 drugi kwartał 2002., Wydawnictwo Grupy Auchan, Warszawa 2002,
Michalak M., Accor Services, Kongres Programów Lojalnościowych, Jabłonna 2004,
Sławińska M., (red. nauk.), *Strategie konkurencji w handlu detalicznym w warunkach globalizacji rynku*, AE, Poznań 2005,
Sztucki T., *Encyklopedia Marketingu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998,
Top 50 największych firm handlowych handlowych w Polsce, Handel z dnia 28.06.2006
www.auchan.pl
www.auchan.com
www.miasteczko-wilanow.pl, Artykuł: Auchan Polska
www.swiatmarketingu.pl artykuł E. Ratusza, Inwestycje w lojalność klienta



***Kreowanie lojalności klientów na przykładzie programu Skarbonka
hiermarketu Auchan***

Streszczenie

Artykuł przedstawia istotę programu lojalnościowego Skarbonka, prowadzonego w sieci hipermarketów Auchan w Polsce. W sposób zwięzły została w nim dokonana także charakterystyka tej sieci, która jest jedną z największych sieci hipermarketów w Polsce. Główną część artykułu stanowią wyniki badań sondażowych, w których zaprezentowano ocenę programu lojalnościowego Skarbonka. Wskazano na jego podstawowe atuty, ale także określono pewne niedoskonałości i słabe strony, które powinny być szybko wyeliminowane, w celu dalszego dynamicznego rozwoju sieci w Polsce.

***Loyalty client's creation based on the example of Skarbonka programme
of hypermarket Auchan***

Summary

The paper presents the essence of the loyalty programme "Skarbonka", which is offered in the network of hypermarkets Auchan in Poland. In a concise way the characteristics of this commercial chain, one of the largest in Poland, was presented in the paper. The main part is dedicated to the presentation of the results of the loyalty programme "Skarbonka". The paper points out the main strengths and the weaknesses of this programme. Especially the weaknesses should be quickly eliminated in order to further dynamic development of the network in Poland.

JUSTYNA GÓRNA, JOANNA SMOLUK

Zintegrowany system zarządzania jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstwa produkującego opakowania

Integrated system of management as a factor influencing competitiveness of a company producing packaging

Wstęp

Introduction

Proces integracji gospodarczej wymusza konieczność stosowania innego podejścia w zakresie skutecznego zarządzania działaniami firmy. Głównym podmiotem jest tu pojedyncze przedsiębiorstwo, działające w warunkach nasilającej się konkurencji. Jednym z elementów, który w znacznej mierze może przyczynić się do wykreowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest właśnie jakość produkowanych przez to przedsiębiorstwo wyrobów. Przedsiębiorstwa chcące funkcjonować na „rynku bez granic” są zmuszone do podjęcia wyzwania konkurencji jakościowej. Muszą dążyć do nieustannej poprawy i szukania bardziej efektywnych sposobów dostarczenia konsumentom wyrobów spełniających w pełni ich wymagania i oczekiwania. Zdobyć odpowiedniego poziomu, osiągnięcie sukcesu i wygranie z konkurencją można jedynie uzyskać przez powtarzalną jakość i bezpieczeństwo zdrowotne produktu. Wszystkie firmy, niezależnie od wielkości, które chcą działać efektywnie muszą podjąć to wyzwanie, aby stać się partnerem wiarygodnym na dostarczane towary lub świadczone usługi. Takim rozwiązaniem jest efektywne wdrożenie systemów zarządzania. Efektywność można rozpatrywać na wielorakich płaszczyznach, jako efektywność¹:

- organizacyjną,
- operacyjną,
- rynkową,
- finansową.

Wymagania prawne obligują przedsiębiorstwa produkujące i obracające żywnością do wdrażania systemu HACCP(Rozporządzenie nr 852/2004 Parlamentu Euro-

¹ Skrzypek E., *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.

pejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych), którego poszczególne bardzo rygorystyczne wymagania gwarantują skuteczność wdrożenia również pozostałych systemów zarządzania. Wdrożenie Zintegrowanego Systemu Zarządzania przyczynia się do tego, że przedsiębiorstwo jest w stanie zapewnić wysoką jakość w kompleksowym jej wymiarze, a mianowicie jakość handlową, jakość zdrowotną oferowanych wyrobów oraz zapewnić powtarzalność swoich działań.

Systemy zarządzania w przedsiębiorstwie ***Management systems in a company***

W celu konkurencyjności na rynku oraz doskonalenia realizowanych w firmie procesów przedsiębiorstwo powinno wdrożyć system zarządzania jakością zgodny z normą ISO serii 9001:2000, środowiskiem (ISO 14001) i bezpieczeństwem zdrowotnym – system HACCP (w przypadku przedsiębiorstwa z branży rolno-spożywczej). Stosowanie zasad systemowego podejścia do zarządzania nie tylko przynosi bezpośrednie korzyści, ale ma także znaczący wpływ na zarządzanie kosztami. Kwestie zarządzania zyskiem i kosztami są ważne dla przedsiębiorstwa, jego klientów i innych zainteresowanych stron, dotyczą całościowego funkcjonowania przedsiębiorstwa i mogą mieć wpływ na²:

- lojalność klienta,
- kontynuowanie działań biznesowych i referencje,
- wyniki działań operacyjnych, takie jak przychody i udział w rynku,
- elastyczne i szybkie reagowanie na możliwości rynkowe,
- koszty i czasy trwania cyklu przez skuteczne i efektywne wykorzystanie zasobów, ustawienie procesów w sposób najlepszy dla osiągnięcia pożądanych wyników, poprawę konkurencyjności poprzez udoskonalenie zdolności organizacyjnej,
- zrozumienie i motywowanie ludzi do osiągania celów przedsiębiorstwa, jak też do uczestniczenia w ciągłym doskonaleniu,
- zaufanie zainteresowanych stron do skuteczności i efektywności organizacji, wykazywane przez korzyści finansowe i społeczne z funkcjonowania organizacji, cyklu życia wyrobu i renomy organizacji,
- zdolność do tworzenia wartości zarówno dla organizacji, jak i jej dostawców poprzez optymalizację kosztów i zasobów, jak też elastyczność i szybkość wspólnych reakcji na zmiany rynkowe.

² PN-EN ISO 9004: 2001

Wdrażanie ZSZ na przykładzie firmy produkującej opakowania ***Introduction of IMS on the example of the company producing packaging***

Wejście na polski rynek firm globalnych narzuciło pewne standardy w zakresie higieny produkcji i zasad dobrej praktyki produkcyjnej. Polskie przedsiębiorstwa współpracujące z firmami globalnymi zostały już wcześniej zmuszone do wdrożenia tych standardów (np. dostawcy opakowań, surowców). W takiej sytuacji znalazło się analizowane tutaj przedsiębiorstwo, produkujące kołderki do bombonier (wewnętrzna wielowarstwowa papierowa wkładka zabezpieczająca czekoladki). Chcąc utrzymać korzystną współpracę z potentatem na rynku słodczy Firma została zobligowana do wdrażania systemu HACCP oraz systemu zarządzania jakością i systemu zarządzania środowiskowego.

Warunkiem uzyskania efektywności organizacyjnej polegającej na kompleksowym spojrzeniu na Firmę i zachodzące w niej procesy oraz efektywności rynkowej, polegającej na utrzymaniu i nawiązaniu nowych kontaktów handlowych, jak również uzyskania efektywności finansowej polegającej na obniżeniu kosztów w wyniku jednoczesnego procesu certyfikacji trzech systemów, było wdrożenie Zintegrowanych Systemów Zarządzania³. W tym celu w Firmie podjęto działania, które miały doprowadzić do zrealizowania tego przedsięwzięcia. Jednoczesne wdrażanie ZSZ związane jest z olbrzymią ilością pracy, jak również z dużym wysiłkiem pracowników, którzy są zmuszeni do tworzenia całej dokumentacji systemowej, dlatego też, ażeby skrócić proces wdrażania ZSZ, Firma skorzystała z doradztwa ekspertów. W celu osiągnięcia efektywności działań w zakresie wdrażania systemów zarządzania należy je integrować. Dużym ułatwieniem w zakresie integracji systemu HACCP z pozostałymi systemami zarządzania było zastosowanie duńskiej normy DS 3027 E: 2002, której poszczególne wymagania można odnieść do poszczególnych wymagań normy PN-EN ISO 9001: 2001 oraz normy PN-EN ISO 14001: 2004. Wymagania normy DS. 3027 określają w ramach odpowiedzialności kierownictwa obowiązek stworzenia polityki bezpieczeństwa żywności, w ramach której kierownictwo powinno określić i udokumentować cele, swoją politykę i zaangażowanie związane z identyfikacją, oceną i kontrolą zagrożeń mających wpływ na zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego. Najwyższe kierownictwo jest również zobligowane do zidentyfikowania zakresu odpowiedzialności i uprawnień w zakresie efektywnego funkcjonowania systemu HACCP, do powołania zespołu wdrożeniowego, jak również zapewnienia odpowiednich szkoleń w celu zagwarantowania, że personel mający wpływ na jakość

³ Górna J., *Certyfikacja systemu HACCP jako obiektywny dowód zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego produktu w warunkach globalizacji*, Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Handlu i Usług, nr 7, Poznań 2004.

zdrowotną żywności będzie posiadał świadomość zasad bezpieczeństwa żywności. W celu wykazania skuteczności funkcjonowania systemu HACCP w Firmie odnośnie spełnienia wymagań klientów, służb kontrolujących, Polityki bezpieczeństwa żywnościowego, kierownictwo jest zmuszone do przeprowadzania przeglądu systemu zarządzania HACCP. Również wymagania norm ISO 9001 i ISO 14001 nakładają obowiązek stworzenia właściwej Polityki, która będzie obrazowała cele i zobowiązania przedsiębiorstwa do ciągłego doskonalenia. W tym celu w firmie określono politykę ZSZ, która zawiera zobowiązania jakościowe, środowiskowe i zobowiązania odnośnie zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego wyrobów. Przedsiębiorstwo zobowiązało się m.in. do zwiększenia zaufania i wiarygodności Firmy w oczach Klientów, głównie poprzez ulepszanie i doskonalenie swoich wyrobów oraz do prowadzenia procesów technologicznych, przy zapewnieniu ich zgodności z wymaganiami prawnymi dotyczącymi bezpieczeństwa zdrowotnego wyrobów i ochrony środowiska, przy jednoczesnym minimalizowaniu negatywnego wpływu na środowisko naturalne i uwzględnieniu racjonalnej gospodarki odpadami.

W celu skutecznego wdrożenia systemu HACCP przedsiębiorstwo musi zapewnić odpowiednie warunki, które określa GMP (Good Manufacturing Practice) i poszczególne akty prawne m.in. Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. 2006 r. Nr 171, poz. 1225) wraz z aktami wykonawczymi. Dopiero po dostosowaniu całej infrastruktury gwarantującej prawidłowe prowadzenie procesów można tworzyć Plan HACCP. Plan ten obejmuje identyfikację wszystkich zagrożeń związanych z procesem produkcji, określenie CCP oraz zasady monitorowania zidentyfikowanych CCP. Spełnienie wymagań GMP w systemie HACCP stwarza odpowiednie warunki do realizacji wymagań norm ISO 9001 i ISO 14001 odnośnie infrastruktury, środowiska pracy i dokumentowania tych działań.

Wymagania norm odnośnie nadzoru nad dokumentacją zostały spełnione w firmie poprzez powołanie procedur⁴:

- *Nadzór nad dokumentacją ZSZ,*
- *Nadzór nad zapisami i danymi komputerowymi,*

w których określono postępowanie w zakresie identyfikacji potrzeb dokumentowania działań w zakresie ZSZ, układ dokumentacji systemowej, jak również zasady archiwizacji i weryfikacji dokumentów.

W normie DS. 3027 pkt 4.4 określono szczegółowe wymagania odnośnie warunków przeprowadzenia analizy zagrożeń. Przedsiębiorstwo, żeby spełnić te wymagania musi zidentyfikować wszystkie stosowane surowce oraz dokonać ich charakterystyki biologicznej oraz fizyko – chemicznej i określić źródło pochodzenia, metody transportu, warunki pakowania i przechowywania, jak również przygotowanie wstępne przed użyciem. Taką samą charakterystykę należy przeprowadzić odnośnie produkowanego wyrobu i dodatkowo w opisie produktu należy określić jego wykorzystanie (przezna-

⁴ Księga Zintegrowanego Systemu Zarządzania Firmy ARPAK

czeniu). Następnie należy stworzyć schemat procesu produkcji i na każdym jego etapie identyfikuje się i ocenia zagrożenia biologiczne, fizyczne i chemiczne. W Firmie opakowaniowej w celu zapewnienia stosowania właściwych surowców, a przez to właściwego prowadzenia procesu zakupów zaprojektowano procedurę:

- *Zakupy i kwalifikacja dostawców.*

Wymagania systemu HACCP pomagają w bardziej szczegółowy sposób spojrzeć na stosowane w procesie produkcji surowce i określić szczegółowo wymagania dotyczące wyrobu, takie podejście ułatwia w znaczny sposób realizację wymagań norm ISO 9001 i 14001 dotyczących planowania realizacji wyrobu, nadzorowania produkcji, analizy danych, zakupów, aspektów środowiskowych oraz wymagań prawnych. Szczegółowa charakterystyka etapów procesu produkcji i stosowanych surowców pomogła zespołowi wdrożeniowemu dokonać właściwej identyfikacji aspektów środowiskowych, i tym samym określić metody ich nadzorowania i wpływania na nie, zostało to udokumentowane w procedurze ZSZ:

- *Identyfikacja i ocena aspektów środowiskowych.*

Wymagania dotyczące analizy zagrożeń określają konieczność identyfikowania elementów wchodzących do procesu (np. surowce, materiały pomocnicze), ale również należy zidentyfikować i ocenić wszystkie elementy wychodzące z procesu produkcji (np. odpady, opakowania po surowcach). Należy tutaj określić środki w ramach gospodarowania odpadami, czego wymaga GMP. Firma spełniając te wymagania mogła skuteczniej przeprowadzić działania w ramach ISO 14001 dotyczące sterowania operacyjnego, w tym celu powołano procedurę ZSZ:

- *Sterowanie operacyjne w ramach gospodarki odpadami,*

w której zagwarantowano właściwe postępowanie z odpadami, w sposób zapewniający ochronę zdrowia ludzi i ochronę środowiska, zgodnie z obowiązującymi przepisami oraz zapewniono właściwe dokumentowanie działań związanych z gospodarką odpadową oraz określono podział kompetencji pracowników w tym zakresie.

Zgodnie z wymaganiami normy DS. 3027 pkt 4.5 po zidentyfikowaniu istotnych zagrożeń z punktu bezpieczeństwa zdrowotnego, Zespół ds. ZSZ musiał określić działania, które pozwolą kontrolować te zagrożenia. Opracowano i wdrożono w przedsiębiorstwie procedurę ZSZ:

- *Monitorowanie.*

Celem tej procedury jest zapewnienie monitorowania efektów działalności jakościowej (w tym bezpieczeństwa zdrowotnego wyrobu), środowiskowej, oraz monitorowania zgodności z wymaganiami prawnymi w Firmie. Ocena efektów monitorowania służy określeniu obszarów poprawnego działania oraz identyfikowaniu obszarów wymagających działań korygujących i poprawy; jak również zapewnienie monitorowania efektów realizacji celów i zadań dotyczących jakości i środowiska. W procesie określania potrzeb monitorowania w Firmie uwzględniono⁵:

⁵ Księga Zintegrowanego Systemu Zarządzania Firmy ARPAK

- Mapę procesów,
- Rejestr Aspektów Środowiskowych,
- Rejestr Wymagań Prawnych,
- cele i zadania dotyczące jakości, bezpieczeństwa zdrowotnego i środowiska zawarte w Programie ZSZ,
- wymagania wynikające ze sprawowania nadzoru operacyjnego nad znaczącymi aspektami środowiskowymi,
- wskaźniki oceny efektywności działalności Firmy.

Zidentyfikowano następujące kroki w zakresie monitorowania i pomiarów parametrów środowiskowych⁶:

- monitorowanie i pomiary odpadów wykonywane są w oparciu o wymagania prawne, decyzje i pozwolenia związane z ochroną środowiska i zasadami Dobrej Praktyki Produkcyjnej,
- monitorowanie zużycia wody i energii – prowadzone są zapisy raz na kwartał przez wyznaczone osoby.

W przypadku monitorowania parametrów jakościowych, w Firmie monitoruje się jakość surowca papierowego oraz temperaturę i wilgotność w pomieszczeniach produkcyjno – magazynowych. Etap monitorowania jakości surowca papierowego stanowi CCP nr 1.

W przypadku CCP nr 1 zostały określone działania korygujące w postaci nie przyjęcia surowca papierowego. W ramach zapewnienia podjęcia określonych działań korygujących i zapobiegawczych powołano w firmie procedurę:

- *Działania korygujące i zapobiegawcze,*

która mówi, iż niezbędne działania korygujące i zapobiegawcze podejmuje się na podstawie przyjętych ustaleń i dokumentacji, a także wniosków i zaleceń wynikających z przeprowadzonych kontroli, pomiarów, auditu i oceny Zintegrowanego Systemu Zarządzania jakością i środowiskiem, a najwyższe kierownictwo prowadzi nadzór nad realizacją ustalonych działań korygujących i zapobiegawczych, a także ustala podjęcie niezbędnych działań.

W celu zrealizowania wymagań GMP, które dotyczą zapewnienia odpowiednich warunków odnośnie otoczenia zakładu, budynków i pomieszczeń, maszyn i urządzeń, gospodarki odpadami, szkoleń, personelu, wody, magazynowania, stosowanych surowców, profilaktyki i zwalczania szkodników, jak również postępowania reklamacyjnego, powołano Zakładowy Kodeks GMP oraz następujące procedury ZSZ:

- *Dokumentowanie środków GMP,*
- *Profilaktyka i zwalczanie szkodników,*
- *Warunki środowiskowe produkcji oraz nadzór nad stanem higieny pracowników i pomieszczeń,*

⁶ Tamże.

- *Reklamacje oraz powiadamianie stron i wycofanie produktu,*
- *Szkolenia,*
- *Przygotowanie produkcji,*
- *Produkcja.*

Zarówno system HACCP jak i pozostałe systemy zarządzania wymagają utrzymania zapisów, w celu udokumentowania działań w zakresie ZSZ. Zgodnie z wymaganiami normy DS. 3027 pkt 4.7.2 Zespół ds. ZSZ musiał określić postępowanie z produktem niezgodnym, czyli z takim, który został wyprodukowany w momencie przekroczenia limitów krytycznych dla CCP. Wymagania pozostałych systemów również przewidują taką sytuację i w tym celu powołano następujące procedury ZSZ:

- *Nadzór nad wyrobem niezgodnym,*
- *Identyfikacja potencjalnych wypadków i sytuacji awaryjnych oraz reagowanie na awarie.*

Zgodnie z procedurą nadzoru nad wyrobem niezgodnym, identyfikacja niezgodności (potencjalnej niezgodności) może być dokonana:

- w procesie monitorowania jakościowego i środowiskowego oraz w ramach oceny zgodności z wymaganiami prawnymi,
- auditów wewnętrznych i zewnętrznych,
- w ramach czynności kontrolnych wykonywanych przez właściwe organy administracyjne,
- na podstawie informacji uzyskanych w procesie komunikacji z zainteresowanymi stronami,
- w przypadku wystąpienia sytuacji awaryjnych,
- w ramach przeglądu wykonywanego przez kierownictwo oraz w procesie monitorowania realizacji programów jakości i środowiskowych,
- na podstawie bezpośrednich obserwacji i spostrzeżeń wszystkich pracowników.

Celem procedury dot. identyfikacji potencjalnych wypadków i sytuacji awaryjnych oraz reagowania na awarie jest określenie sposobu identyfikacji potencjalnych sytuacji awaryjnych mogących wystąpić w firmie, których skutkiem może być znaczący wpływ na środowisko. Identyfikacja ta ma na celu:

- przygotowanie się na wypadek zaistnienia sytuacji awaryjnych,
- zabezpieczenie przed wystąpieniem sytuacji awaryjnych,
- zapewnienie zasobów pozwalających na zminimalizowanie ryzyka wystąpienia sytuacji awaryjnych,
- zminimalizowanie ewentualnych szkód środowiskowych.

W procesie identyfikacji potencjalnych sytuacji awaryjnych bierze się w szczególności pod uwagę:

- pożary i potencjalny wpływ emisji i ścieków pożarowych na środowisko,
- NZŚ (Nadzwyczajne Zagrożenia Środowiskowe), które mogą w bezpośredni sposób oddziaływać na firmę,

- zakłócenia w dostawie wody i mediów energetycznych,
- sytuacje awaryjne w transporcie.

Ażeby zapewnić, że sprzęt stosowany do kontroli i pomiarów jest pod nadzorem powołano procedurę:

- *Nadzór nad sprzętem do kontroli, pomiarów i badań.*

Celem tej procedury jest zapewnienie, że stosowane wyposażenie do pomiarów i kontroli, jest prawidłowo utrzymywane, nadzorowane, obsługiwane i wzorcowane. W celu spełnienia pozostałych wymagań norm, w firmie powołano następujące procedury, które gwarantują utrzymanie ZSZ:

- *Komunikowanie się.*
- *Audit wewnętrzny.*

Warunkiem osiągnięcia skuteczności działań w zakresie funkcjonowania ZSZ jest właśnie poprawna komunikacja, zarówno wewnętrzna, jak i zewnętrzna, dlatego też celem procedury jest zapewnienie skutecznego sposobu informowania pracowników firmy i zainteresowanych zewnętrznych stron o działalności przedsiębiorstwa i Zintegrowanym Systemie Zarządzania, a także poprawnych kontaktów z klientami. Celem procedury audit wewnętrzny jest zapewnienie planowanego, systematycznego i niezależnego badania zgodności i efektywności ustanowionego w firmie Systemu Zarządzania, w zakresie spełnienia wymagań norm ISO 9001, ISO 14001, DS. 3027 oraz innych założeń i celów systemu.

Podsumowanie

Summary

Dzięki zintegrowaniu wymagań systemu HACCP z innymi systemami zarządzania, tj. ISO 9001 i 14001, firma może uzyskać większą skuteczność i efektywność realizowanych procesów. Takie podejście zapewnia w konsekwencji powtarzalną jakość wyrobu i jednocześnie jego bezpieczeństwo zdrowotne, oraz łączy z jednej strony spełnienie wymagań prawa żywnościowego, a z drugiej spełnienie potrzeb klientów jako realizacji bytu każdej firmy, z uwzględnieniem optymalizacji kosztów, zapewniających realizację jej celów finansowych.

Literatura

Bibliography

- Górna J., *Certyfikacja systemu HACCP jako obiektywny dowód zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego produktu w warunkach globalizacji*, Zeszyt Naukowy Wyższej Szkoły Handlu i Usług, nr 7, 2004, Poznań.
- Skrzypek E., *Jakość i efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.

DS 3027 E:2002

PN-EN ISO 9004: 2001

PN-EN ISO 9001:2000

PN-EN ISO 14001: 2004

Księga Zintegrowanego Systemu Zarządzania Firmy ARPAK

Zintegrowany system zarządzania jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstwa produkującego opakowania

Streszczenie

Wdrożenie zintegrowanych systemów zarządzania jest korzystne dla firmy ze względu na większą skuteczność i efektywność realizowanych procesów. W celu konkurencyjności na rynku korzystne jest dla firmy wdrożenie oprócz systemu wymaganego prawem (HACCP) również pozostałych systemów, a mianowicie zarządzania jakością i środowiskiem. Takie podejście skutkuje dla firmy poprawą jakości oferowanego wyrobu, usprawnieniem procesów zarządzania zasobami ludzkimi oraz infrastrukturą. Sam proces wdrażania przyczynia się do identyfikowania się pracowników z celami firmy, a tym samym korzystniej wpływa na efektywność ich pracy oraz poprawia jej wizerunek wewnątrz jak i na zewnątrz.

Integrated system of management as a factor influencing competitiveness of a company producing packaging

Summary

Introduction of integrated systems of management is advantageous for an enterprise in regard to higher efficiency of realized processes. To compete on market, one should introduce the legally required HACCP system as well as other systems, such as quality and environment management ones. This approach produces desired results for quality improvement of offered products as well as human resources and infrastructure management improvement. The process of introduction influences the employees' identification with company goals, which improves their efficiency as well as company image, inside and outside the enterprise.

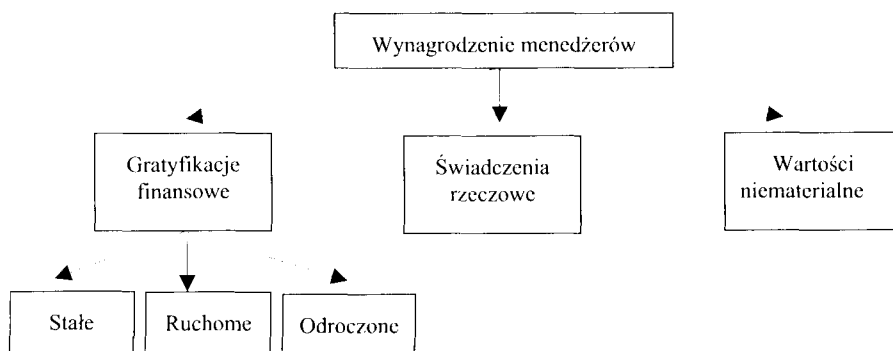
Wynagrodzenie menedżera w organizacji gospodarczej

Managers' remunerations in the economic organization

Wprowadzenie Introduction

Wynagrodzenie menedżera stanowi zbiór wzajemnie powiązanych elementów, które odpowiednio ukształtowane powinny się przyczyniać do osiągnięcia określonych wcześniej celów wynagradzania w odniesieniu do danej grupy zawodowej. System ten ilustruje wykres 1. Przedstawione na nim elementy pakietu wynagradzania menedżerów są uogólnieniem różnych konkretnych rozwiązań spotykanych w praktyce¹. Jednakże ostateczna struktura wewnętrzna tego pakietu oraz wielkość jego poszczególnych składników jest bardzo zróżnicowana z punktu widzenia tak samych adresatów (tzn. menedżerów) jak i podmiotów prowadzących politykę personalną (tzn. firm), więc trudno tutaj wskazać na ujednoczone czy też standardowe formy i techniki wynagradzania².

Wykres 1. Pakiet wynagrodzenia menedżerów
Chart 1. Managers' remuneration package



Źródło: A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów* [w:] *Jak skutecznie wynagradzać pracowników*, praca zbiorowa pod red. K.Sedlaka, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997, s. 96.

¹ A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów* [w:] *Jak skutecznie wynagradzać pracowników*, pod red. K.Sedlaka, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997, s. 96.

² W.Jarmołowicz, *Motywacyjne aspekty systemów wynagradzania menedżerów*, [w:] *Ewolucja pracy kierowniczej w warunkach integracji europejskiej*, pod red. K.Krzakiewicza, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2000, s. 257.

Gratyfikacje finansowe ***Financial gratifications***

W systemie wynagradzania lub – szerzej ujmując – systemie motywowania menedżerów pierwsze miejsce zajmują gratyfikacje finansowe, które obejmują tzw. motywację płacową. Służą one zaspokajaniu nie tylko potrzeb podstawowych, są one bowiem w tej grupie zawodowej zazwyczaj w dużym stopniu zaspokajane, ale świadczą również o uznaniu i docenianiu pracy menedżerów, wpływając tym samym pozytywnie na motywację³. Ogólna typologia składników wynagrodzenia finansowego dzieli je na dwie podstawowe części:

1. część stała wynagrodzenia – która ma stałą wartość w pewnym okresie, składa się z płacy zasadniczej i względnie stałych dodatków do płacy,
2. część ruchoma (zmienna) wynagrodzenia – składająca się przykładowo z premii i nagród⁴.

Podstawowym składnikiem części stałej wynagrodzenia jest płaca zasadnicza. Jej rola polega na opłacaniu wymagań powyższych trudności pracy na danym stanowisku. Natomiast jej wysokość jest wynikiem przeprowadzonej wcześniej oceny stopnia złożoności pracy⁵. Wycena stopnia trudności pracy następuje za pomocą wartościowania pracy. Najbardziej znaną metodą wartościowania pracy menedżerskiej jest metoda kart przewodnich do profilowania pracy (*guide chart profile method*). Wykorzystuje się w niej trzy syntetyczne kryteria wartościowania pracy menedżerskiej: wiedzę, rozwiązywanie problemów powyższych odpowiedzialność⁶.

Część ruchoma wynagrodzenia menedżera składa się natomiast z różnego rodzaju premii i nagród, które są podstawą skutecznego systemu motywowania. Szczególne znaczenie części ruchomej w motywowaniu wynika przede wszystkim z tego, że premia ma silniejszy związek z efektywnością pracy osiąganą przez pracownika niż ma jego płaca zasadnicza⁷. Efektywność pracy menedżera zależy od sposobu jego zarządzania. W tych samych warunkach organizacyjno-technicznych pojawiają się lepsze i gorsze efekty odpowiednio do kwalifikacji i wysiłku menedżera, jego motywacji i zaangażowania w realizację stawianych zadań. Główną zatem przesłanką stosowania ruchomych części wynagrodzenia jest ukierunkowanie działań menedżerów najwyższego szczebla na osiągnięcie krótko- i długoterminowych celów przedsiębiorstwa. Celami takimi mogą być m.in.:

³ ... [w:] *Wprowadzenie do zarządzania personelem*, pod red. A.Szałkowskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000, s. 153.

⁴ Por. E.Beck, *Wynagradzanie personelu*, [w:] *Zarządzanie pracownikami*, pod red. L.Zbiegień-Maciąg, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-dydaktyczne, Kraków 2002, s.107.

⁵ Ibidem, s. 108.

⁶ S.Borkowska, *Jak wynagradzać*, Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego, Warszawa 1992, s. 180.

⁷ J.Budka, *Premia jako instrument motywowania*, [w:] *Motywowanie w przedsiębiorstwie*, pod red. Z.Jasińskiego, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998, s. 39.

- zwiększenie zysków firmy lub sprzedaży jej produktów,
- zwiększenie udziału w rynku,
- racjonalizacja kosztów działalności firmy,
- poprawa wskaźników finansowych,
- podniesienie poziomu jakości produkowanych wyrobów lub świadczo-nych usług⁸.

Od realizacji tych celów zależy czy menedżer otrzyma określony rodzaj zmiennej gratyfikacji finansowej. W przypadku menedżerów gratyfikacje te są w dużym stopniu zróżnicowane, a opierają się głównie na systemie premiowania indywidualnego oraz uznaniowego⁹, co wynika ze specyficznej roli menedżera w przedsiębiorstwie i nie muszą być ograniczone żadnymi wskaźnikami.

Stosunek stałej i zmiennej części wynagrodzenia menedżera może być bardzo zróżnicowany i przybierać rozmaite formy, których granice tworzą dwa skrajne modele:

- model stałych gratyfikacji, który odznacza się wysokim udziałem wynagrodzenia stałego w dochodzie menedżera,
- model ruchomych gratyfikacji, charakteryzujący się niskim udziałem wynagrodzenia stałego i wysokim udziałem części ruchomej w postaci premii i nagród¹⁰.

Wynagrodzenie menedżera może teoretycznie składać się wyłącznie z płacy zasadniczej, jednakże rozwiązanie takie nie jest prawidłowe, gdyż utrudnia opłacanie zróżnicowanych efektów pracy, które powinny być opłacane premią¹¹. Z uwagi zatem na fakt, iż każdy z powyższych skrajnych modeli ma swoje zalety i wady (patrz tabela 1), w praktyce najczęściej występują tzw. płace mieszane składające się zarówno z części stałej, jak i zmiennej. Procentowy udział każdej z tych części jest w dużej mierze uzależniony od typu menedżera, rodzaju przedsiębiorstwa oraz kontekstu wewnętrznego i zewnętrznego funkcjonowania danego przedsiębiorstwa.

⁸ Por. A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów*, op.cit., s. 89.

⁹ Ogólna klasyfikacja systemów premiowania obejmuje następujące systemy: system premiowania indywidualnego, zespołowego, uznaniowego, sformalizowanego, rozdzielczego, prowizyjnego i mieszane; Por. szerzej J.Budka, op.cit., s. 40.

¹⁰ Por. A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów*, op.cit., s. 90.

¹¹ Z.Jacukowicz, *Skuteczny system wynagradzania w firmie*, Ośrodek doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998, s. 70.

Tabela 1. Wady i zalety poszczególnych modeli gratyfikacji finansowych menedżera
 Table 1. Advantages and disadvantages of particular managers' financial gratifications' models

Modele	Zalety	Wady
Model gratyfikacji stałych	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stabilne warunki pracy i płacy podnoszą prestiż danego stanowiska menedżerskiego. 2. Chęć utrzymania stanowiska i obawa przed jego utratą są najlepszym czynnikiem motywującym menedżerów do wydajnej pracy. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Model ten nie wyzwala dużego dynamizmu rozwojowego. 2. Brak jest tutaj powiązania wynagrodzeń z wynikami firmy, co może sprzyjać realizacji strategii przetrwania. 3. Gdy podstawą kształtowania wynagrodzenia kadry naczelnej jest średnie wynagrodzenie w gospodarce narodowej, wówczas oderwanie od sytuacji ekonomicznej firmy jest szczególnie duże.
Model gratyfikacji zmiennych	<ol style="list-style-type: none"> 1. Model ten może zapewnić niezbędny dynamizm działania menedżerów i ukierunkowanie ich na osiągnięcie celów operacyjnych i strategicznych firmy. 2. Występuje tutaj klimat współzawodnictwa i presji w kierunku poprawy wyników działania firmy, a przez to uzyskania wyższych dochodów. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Stres związany z presją w kierunku poprawy wyników działania firmy może być zbyt dużym obciążeniem dla niektórych, słabszych psychicznie menedżerów.

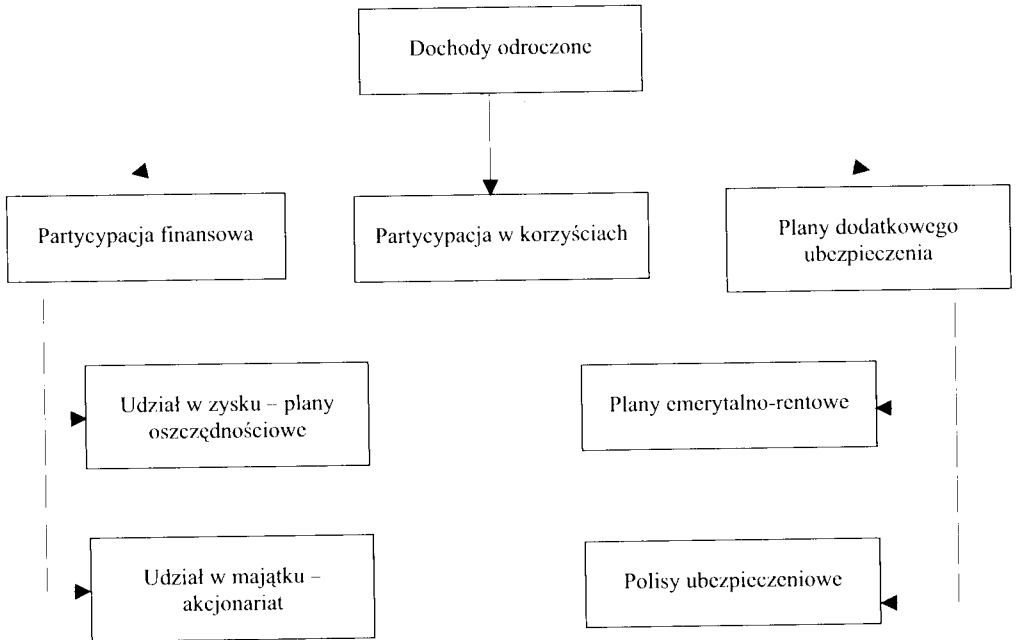
Źródło: Opracowanie własne na podstawie W.Kopertyńska, *Wynagradzanie grup pracowników pracowników szczególnym znaczeniu dla przedsiębiorstwa*, Organizacja i Kierowanie nr 4 (98), Warszawa 1999, s. 62 i 63 oraz A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów*, op.cit., s. 90.

Płaca zasadnicza powiększona o premie i nagrody może jednak – szczególnie jeśli chodzi o menedżerów najwyższego szczebla – nie w pełni sprawdzać się jako instrument motywacji. Premia na dłuższą metę powszednieje i zaczyna być traktowana jako oczywisty składnik wynagrodzenia, a nagrody jako element uznaniowy zależą często od przypadkowych okoliczności. Poza tym użyteczność premii jest ograniczona przez czas oddziaływania – nie spotyka się w praktyce premii wypłacanych w okresach dłuższych niż rok¹². A przecież formy wynagradzania uwzględniające dłuższy czas są potrzebne, szczególnie w przypadku menedżerów najwyższego szczebla. Menedżerowie ci są bowiem odpowiedzialni za strategię przedsiębiorstwa i jego istnienie na rynku i w razie powiązania ich płac jedynie z bieżącymi efektami istniałaby możliwość, iż dla uzyskania doraźnych korzyści mogliby oni podejmować decyzje, które

¹² J.Kozłowski, *Co się odwlecze...*, Personel nr 21, 1-15 listopada 2002, s. 24.

w dłuższej perspektywie byłyby dla firmy niekorzystne, jeśli nie fatalne w skutkach. Uwzględnienie zatem w pakiecie wynagrodzeń dla tej grupy, obok narzędzi stymulacji bieżącej, także bodźców długoterminowych odwołujących się do przyszłości ma zatem zasadnicze znaczenie¹³. Narzędzia te nazywamy wynagrodzeniami odroczonymi, gdyż przynoszą one menedżerom dochód płatny w określonym czasie w przyszłości.

Wykres 2. Podział gratyfikacji odroczonych
Chart 2. Division of delayed gratifications



Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. Beck, *Wynagradzanie personelu*, op. cit., s. 114-116.

Wynagrodzenia odroczone są zarówno elementem systemu motywacyjnego jak i znaczącym składnikiem programów lojalnościowych. Wśród przesłanek stosowania tego rodzaju narzędzi, można wyróżnić:

- I. z punktu widzenia właścicieli:
 - atrakcyjna droga powiększania kapitału względnie taniego, ułatwiającego rozwój firmy i wzrost wynagrodzeń pracowniczych w przyszłości, jak również ochronę miejsc pracy,
 - sposób zainteresowania pracowników interesem firmy (czyli integracji in-

¹³ K.Lis, M.Kunieciecki, J.Pięta, *Jak dobrze płacić*, Zarządzanie i Rozwój nr 23 (4/2002), s. 7 i 8.

teresów firmy z interesami pracowników), motywowania ich do działań prowadzących do osiągnięcia przez firmę celów długookresowych¹⁴, których realizacja jest warunkiem uzyskania dochodu odroczonego.

2. z punktu widzenia menedżerów:

- możliwość zgromadzenia większych środków
- ochrona dochodów przed zbyt wysokimi podatkami
- zapewnienie menedżerom ochrony zdrowia i zabezpieczenia socjalnego na wypadek utraty pracy lub przejścia na emeryturę¹⁵.

Dochody odroczone obejmują szeroki wachlarz narzędzi (patrz wykres 2), jednakże najczęściej wykorzystywane są narzędzia partycypacji finansowej, czyli wszelkiego rodzaju akcje, udziały, obligacje i opcje na zakup akcji i obligacji.

W literaturze przedmiotu najczęściej poruszana jest kwestia stosowania akcji i opcji jako narzędzi motywowania długoterminowego menedżerów. Opcja to prawo nabycia akcji danego przedsiębiorstwa po ustalonej z góry cenie i do ustalonego terminu. Jeżeli różnica między stałym a bieżącym kursem giełdowym staje się bardzo znaczna, to pakiet opcji przyznanych menedżerowi może mieć ogromną wartość¹⁶. Taka sytuacja zachodzi najczęściej kiedy przedsiębiorstwo rozwija się najbardziej dynamicznie, czyli w pierwszych dwóch fazach jego rozwoju: fazie zaistnienia i fazie wzrostu¹⁷. Jakkolwiek jednak opcje są coraz szerzej wykorzystywanym narzędziem motywacji długookresowej, coraz częściej zauważa się, że by zwiększała się motywacja menedżerów do prawdziwej troski o interesy właścicieli lepiej przyznawać akcje lub opcje, których kursy podlegają znacznie silniejszym wahaniom, co łatwo skłania do zawyżania doraźnych zysków i doraźnego stymulowania kursu akcji¹⁸.

Świadczenia rzeczowe i wartości niematerialne ***Material gratifications and immaterial values***

Jedną z prawd, o której warto pamiętać, gdy tworzy się lub przekształca środowisko zawodowe człowieka, a tym bardziej menedżera, jest: „Nie samym chlebem żyje człowiek”. Można ją rozumieć w ten sposób, iż pieniądze, jakie otrzymuje menedżer – jeśli zdecydowanie negatywnie bądź pozytywnie nie odbiegają od wynagrodzenia w podobnych firmach i na analogicznych stanowiskach – nie muszą być główną de-

¹⁴ Obecnie większość znaczących przedsiębiorstw deklaruje jako nadrzędny cel prowadzenia działalności – maksymalizację wartości rynkowej przedsiębiorstwa a nie maksymalizację zysku (zob. rozdział I) oraz stosowanie metod zarządzania zorientowanych na wzrost tej wartości; H.Czubasiewicz, B.Nogajski, *Interes właściciela interesem zarządzającego*, Personel nr 23, 16-31 grudnia 2001, s. 28.

¹⁵ Por. A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów*, op.cit., s. 91 oraz E.Beck, *Wynagradzanie personelu*, op.cit., s.114.

¹⁶ M.F., *Nowe akcenty w dyskusji o wynagrodzeniach szefów*, Zarządzanie na Świecie nr 2/2003, s. 23

¹⁷ Por. H.Klinowska, *Zarobki na każdy czas*, Personel nr 3, 1-31 marca 2004.

¹⁸ M.F., *Jakiw zyski, takie wynagrodzenia zarządu*, Zarządzanie na Świecie nr 4/2003, s. 31.

terminantą jego zachowań¹⁹. Operowanie pieniędzmi oznacza kupowanie motywacji, zaś jej kształtowanie wymaga i dobrego wynagrodzenia, i tworzenia takiej sytuacji pracy, w której naturalna skłonność ludzi do dobrej roboty mogłaby się ujawnić, rozwinąć i utrwalić. Oznacza to, że umiejętna polityka płacowa jest jednym z najbardziej efektywnych narzędzi motywowania, ale bez skutecznego jej wsparcia motywatorami komplementarnymi może być mało skuteczna. Motywatorami tymi są takie elementy, które powodują zadowolenie i satysfakcje menedżera, zapewniają jego lojalność wobec firmy i zaangażowanie w jej jakość i wydajność pracy oraz rozwój²⁰.

W związku z powyższym poza omówionymi formami gratyfikacji finansowej wymierną wartość dla menedżerów mają również świadczenia rzeczowe, będące wraz z wartościami niematerialnymi, elementem motywacji pozapłacowej. Wpływ niepieniężnych świadczeń dla menedżerów na ich motywację do realizacji celów firmy zależy od struktury potrzeb poszczególnych przedstawicieli tej grupy zawodowej²¹. Dlatego też istotnym staje się ciągle monitorowanie preferencji menedżerów i budowanie na tej podstawie odpowiedniej puli świadczeń. Sprawny system komunikowania niewątpliwie będzie tu bardzo pomocny jednakże w przypadku menedżerów warto zastosować tzw. „kafeterię”.

Kafeteria, przez analogię do formy wyboru dań i dodatków w takiej właśnie samoobsługowej restauracji, jest elastycznym systemem, w którym pracownicy są aktywnie zaangażowani w kreowanie swojego własnego pakietu wynagrodzenia. Systemy tego typu stwarzają pracownikom możliwość wyboru świadczeń z oferowanego przez firmę zestawu (patrz tabela 2)²². Alternatywne dobra z takiego zestawu mogą być przez menedżera wykorzystane w zamian za całość lub część świadczeń w wysokości mu przysługującej. Zatem cechami konstytuującymi tę metodę są: wynagradzanie bodźcami pozapieniężnymi (w zamian za pieniądze) oraz prawo wyboru pomiędzy kilkoma bodźcami w ramach określonego funduszu bądź rezygnacja z formy pozapieniężnej²³.

Kafeteria wymaga sporych nakładów pracy związanych z organizacją całej tej różnorodności świadczeń, jednakże jej zalet praktycznie nie da się przecenić. Podstawowe korzyści wynikające z jej stosowania, to przede wszystkim:

1. dla menedżera:

- otrzymuje propozycje świadczeń przygotowaną zgodnie z jego potrzebami,

¹⁹ Por. J.Lucewicz, *Motywowanie niematerialne*, [w:] *Zarządzanie kadrami, podstawy teoretyczne i ćwiczenia*, pod red. T.Listwana, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 156.

²⁰ Por. H.Januszek, *Pozapłacowe środki pobudzania motywacji*, [w:] *Podstawy kompleksowego zarządzania jakością TQM*, praca zbiorowa pod red. J. Łańcuckiego, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2001, s. 74.

²¹ A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów*, op.cit., s. 93.

²² N.Fidzińska, M.Rosa, *Płacowe menu*, *Personel* nr 8, 1-31 sierpnia 2002, s. 19.

²³ J.Przeniczka, *Kafeteryjne metody wynagradzania*, [w:] *Partycypacja pracownicza*, pod red. S.Rudolfa, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 301.

- może wybrać dowolną opcję w ramach określonego limitu finansowego,
- uzyskuje dostęp do zintegrowanego, atrakcyjniejszego systemu świadczeń.

2. dla właściciela:

tworzy „karty dań” świadczeń pozapłacowych przy takich samych lub niższych kosztach (ulgi podatkowe na określony rodzaj świadczenia, zaliczenie części świadczeń w poczet kosztów uzyskania przychodów, itp.),

Tabela 2. Przykładowe listy świadczeń kafeteryjnych

Table 2. Exemplary cafeterias gratification list

Kategoria „Przyszłość”	Kategoria „Ryzyko”	Kategoria „życie codzienne”
Programy emerytalne	Ubezpieczenie na życie	Dodatkowe dni wolne
Plany akcyjne	Ubezpieczenie od następstw nieszczęśliwych wypadków	Samochód służbowy
Plany oszczędnościowe	Ubezpieczenie zdrowotne	Miejsce na parkingu
Wynagrodzenia odroczone	Ubezpieczenie podróży	Opieka nad dziećmi
	Ubezpieczenie rodziny menedżera	Karnety na zajęcia sportowe
		Konferencje i szkolenia
		Kursy języków obcych
		Mieszkanie służbowe
		Służbowe telefony i laptopy
		Firmowe karty kredytowe
		Kupony usługowe
		Stółka lub bufet firmowy

Źródło: M.Wojewódka, K.Nowak, *Wybór motywuje*, Personel nr 7, 1-15 kwietnia 2003, s. 50 oraz G.Kozyra, *Motywacja pozapłacowa*, Gazeta Prawna nr 249/2003.

- realizuje jeden z istotnych swoich celów: dążenie do satysfakcji menedżera, a co za tym idzie większego jego zaangażowania w pracę²⁴.

Ważną rolę z punktu widzenia motywacji do pracy menedżera obok omówionych powyżej nagród zewnętrznych, będących przejawem reakcji organizacji na zachowania menedżerów i osiągnięte przez nich efekty, odgrywają również nagrody wewnętrzne, czyli wartości niematerialne, takie jak: poczucie satysfakcji z racji osiągnięć w pracy, autonomii działania, odpowiedzialności, własnego rozwoju, uznania, pozy-

²⁴ M.Murawska, *Wybór należy do pracownika*, Personel nr 23, 1-15 grudnia 2003, s. 48.

cji społecznej. Tego typu nagrody powinny stanowić integralną część systemów wynagradzania menedżerów. Do istotnych czynników wpływających na siłę oddziaływania nagród wewnętrznych na menedżerów najwyższego szczebla należą m.in.:

- treść i warunki pracy – jeśli są interesujące i stanowią wyzwanie to spełniają rolę bardzo silnego motywatora, szczególnie w przypadku wykwalifikowanych osób, jakimi są menedżerowie;
- możliwość kariery zawodowej – jest istotnym czynnikiem nagradzającym menedżera, szczególnie osobę młodą i dobrze wykształconą ponieważ oznacza możliwości wysokich dochodów, uznanie społeczne i swobodę działania;
- system komunikacji w przedsiębiorstwie – niezbędna informacja jest bowiem konieczna do efektywnego wykonywania zadań w poszczególnych dziedzinach zarządzania i posiada znaczenie motywacyjne, wzmacniające identyfikację menedżera z firmą i sprzyjające kształtowaniu postaw przedsiębiorczych²⁵

Podsumowanie

Summary:

Reasumując można stwierdzić za A.Pocztowskim, iż wynagrodzenie menedżerów stanowi zbiór wzajemnie powiązanych elementów, które powinny tworzyć efektywny system charakteryzujący się: orientacją na wyniki, przejrzystością i elastycznością, motywacją, również do podejmowania ryzyka, różnorodnością form nagradzania, racjonalnością ekonomiczną oraz uwzględnianiem warunków rynkowych²⁶. Szczególne ważny, z punktu widzenia kształtowania przez menedżera kontekstu funkcjonowania przedsiębiorstwa, jest jednak aspekt motywacyjny jego wynagrodzenia, gdyż od niego zależy jakość oddziaływania zarządzającego na otoczenie wewnętrzne i zewnętrzne firmy oraz efekty tego oddziaływania.

Literatura

Bibliography

- Beck E., *Wynagradzanie personelu*, [w:] *Zarządzanie pracownikami*, pod red. L.Zbiegień-Maciąg, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-dydaktyczne, Kraków 2002.
- Borkowska S., *Jak wynagradzać*, Instytut Organizacji Przemysłu Maszynowego, Warszawa 1992.
- Budka J., *Premia jako instrument motywowania*, [w:] *Motywowanie w przedsiębiorstwie*, pod red. Z.Jasińskiego, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998.

²⁵ A.Pocztowski, *Wynagradzanie menedżerów*, op.cit., s. 94-96.

²⁶ Ibidem, s. 97.

- Czubasiewicz H., Nogajski B., *Interes właściciela interesem zarządzającego*, Personel nr 23, 16-31 grudnia 2001.
- Fidzińska N., Rosa M., *Płacowe menu*, Personel nr 8, 1-31 sierpnia 2002.
- Jacukowicz Z., *Skuteczny system wynagradzania w firmie*, Ośrodek doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998.
- Januszek H., *Pozapłacowe środki pobudzania motywacji*, [w:] *Podstawy kompleksowego zarządzania jakością TQM*, praca zbiorowa pod red. J. Łańcuckiego, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2001.
- Jarmołowicz W., *Motywacyjne aspekty systemów wynagradzania menedżerów*, [w:] *Ewolucja pracy kierowniczej w warunkach integracji europejskiej*, pod red. K.Krzakiewicza, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2000.
- Klinowska H., *Zarobki na każdy czas*, Personel nr 3, 1-31 marca 2004.
- Kopertyńska W., *Wynagradzanie grup pracowników o szczególnym znaczeniu dla przedsiębiorstwa*, Organizacja i Kierowanie nr 4 (98), Warszawa 1999.
- Kozłowski J., *Co się odwlecze...*, Personel nr 21, 1-15 listopada 2002.
- Kozyra G., *Motywacja pozapłacowa*, Gazeta Prawna nr 249/2003.
- Lis K., Kuniecki M., Pięta J., *Jak dobrze płacić*, Zarządzanie i Rozwój nr 23 (4/2002).
- Łucewicz J., *Motywowanie niematerialne*, [w:] *Zarządzanie kadrami, podstawy teoretyczne i ćwiczenia*, pod red. T.Listwana, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oscara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.
- M.F., *Jakie zyski, takie wynagrodzenia zarządu*, Zarządzanie na Świecie nr 4/2003.
- M.F., *Nowe akcenty w dyskusji o wynagrodzeniach szefów*, Zarządzanie na Świecie nr 2/2003.
- Murawska M., *Wybór należy do pracownika*, Personel nr 23, 1-15 grudnia 2003.
- Pocztowski A., *Wynagradzanie menedżerów* [w:] *Jak skutecznie wynagradzać pracowników*, pod red. K.Sedlaka, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1997.
- Przeniczka J., *Kafeteryjne metody wynagradzania*, [w:] *Partycypacja pracownicza*, pod red. S.Rudolfa, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2001, s. 301.
- Wojewódka M., Nowak K., *Wybór motywuje*, Personel nr 7, 1-15 kwietnia 2003.
- Wprowadzenie do zarządzania personelem*, pod red. A.Szałkowskiego, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2000.

Wynagrodzenie menedżera w organizacji gospodarczej

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest prezentacja i analiza pakietu wynagrodzenia menedżera. Wychodząc z określenia struktury tego pakietu, omówiono poszczególne jego elementy, tj. gratyfikacje finansowe stałe i zmienne, gratyfikacje odroczone, świadczenia rzeczowe oraz

wartości niematerialne. Zwrócono tu także uwagę na kafeterię, czyli elastyczny system, w którym menedżer jest aktywnie zaangażowany w kreowanie swojego wynagrodzenia.

Managers' remunerations in the economic organization

Summary

The subject of the study is the presentation and analysis of manager's remuneration package. Beginning with defining the structure of this package, the authors present its particular elements, i.e. regular and variable financial gratifications, delayed gratifications, material gratifications and immaterial values. The authors also point out the cafeteria, as a flexible system, where the manager is involved in creating of his remuneration.

MACIEJ KRAMAREK

Elementy porównawczego rachunku efektywności inwestycji (na przykładzie wymiany taboru dla PKP)

Elements of comparative calculation of effectiveness of investments (based on the example of replacement of rolling stock for the Polish State Railways)

W okresie od 1996 do 2001 roku realizowano przedsięwzięcie polegające na pozyskaniu środków na opłacenie wymiany taboru dla PKP. Finansowanie w oparciu o system bankowy jest tak zorganizowane, żeby utrudnić udostępnianie pieniądza przedsiębiorstwom w sytuacji kryzysu. Celowi temu służą specjalne instytucje, jak *współczynnik wypłacalności i rezerwy obowiązkowe*¹. Ich konstrukcja nie odwołuje się do rentowności samej inwestycji, lecz bazuje na kryterium podmiotowym. W rezultacie *cena pieniądza* rośnie szybciej niż proporcjonalnie, w stosunku do wzrostu ryzyka, a sama rentowność przedsięwzięcia przestaje mieć jakiegokolwiek znaczenie. Niezależnie od efektywności inwestycji, jej finansowanie w kontekście ujemnych wyników finansowych inwestora staje się więc zadaniem kosztownym, bardzo trudnym organizacyjnie, lub wręcz niemożliwym.

W wyniku zastosowania oryginalnych rozwiązań z zakresu inżynierii finansowej opartych na leasingu² udało się przezwyciężyć ograniczenia związane z finansowaniem przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysu. Tematowi temu poświęciłem dwa opracowania książkowe, w których opisuję historię przeszkód i metod ich przezwyciężania podjętych w ramach prac *Zespołu* zajmującego się na zlecenie polskich producentów taboru i firm leasingowych opracowaniem technologii finansowania jego wymiany. O skali trudności przedsięwzięcia świadczy zestawienie dwóch wielkości: zapaści finansowej PKP: w 1999 roku strata wyniosła 2,5 mld zł, i wartości taboru pozyskanego dzięki pracom *Zespołu*³: łącznie 728,5 mln zł.

¹ Ustawa Prawo bankowe z 29 sierpnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939;

Zarządzenie Komisji Nadzoru Bankowego nr 5/98 w sprawie sposobu wyliczenia współczynnika wypłacalności banku oraz procentowych wag ryzyka przypisywanych poszczególnym kategoriom aktywów i zobowiązań pozabilansowych z 2 grudnia 1998 r., Dz. Urz. NBP z 1998 r., Nr 26, poz. 61.

² Rozwiązania te polegające na sfinansowaniu dostaw taboru leasingiem opisałem szczegółowo w: M.Kramarek, *Leasing jako metoda finansowania przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2005 r..

³ W skład *Zespołu* wchodziło szereg osób i firm współpracujących w oparciu o umowy kooperacyjne oparte na formule pośrednictwa prowizyjnego, por. M.Kramarek, *Leasing jako metoda...*, op. cit. R 2: Pośrednictwo jako sposób wdrożenia Metody.

Drugi interesujący aspekt przedsięwzięcia wymiany taboru – w warunkach braku zdolności kredytowej – stworzył brak parametrów *rachunku efektywności*, który stanowił niezbędny warunek pozyskiwania środków w ramach leasingu⁴. Niezależnie od opracowanego sposobu finansowania pozwalającego uniknąć podmiotowych konsekwencji kryzysu inwestora, w pełni aktualna pozostała kwestia przedmiotowej efektywności przedsięwzięcia wymiany. Najbardziej wyszukane formuły *rachunku efektywności inwestycji* tracą jednak swoją przydatność w kontekście braku wiarygodnych parametrów, co miało miejsce w odniesieniu do PKP. Należało zatem zaprojektować taką formułę kalkulacyjną, która opierałaby się na nielicznych dostępnych parametrach o wysokiej wiarygodności. Zasady budowy tej formuły i sposób rekonstruowania niezbędnych parametrów stanowią przedmiot poniższej prezentacji.

Rachunek, który był narzędziem pozyskiwania środków na finansowanie wymiany taboru, nie stracił na swojej aktualności. Z uwagi na nietypowy charakter tego rachunku, jak również możliwość wykorzystania założeń, na których został oparty do oceny innych przedsięwzięć, jego analiza wydaje się poznawczo zasadna.

Przyjąłem następującą kolejność prezentowania zagadnień:

- A. Rachunek według *Metody odnowy taboru*⁵
- B. Rachunek według NIK⁶
- C. Sumowanie metod: oszczędności łączne.

A. Rachunek według Metody odnowy taboru

Calculation according to the Method for Rolling Stock Replacement

Interesująca koncepcja rachunku efektywności modernizacji taboru dla PKP została zaprezentowana w opracowaniu zespołu profesorów Uniwersytetu Szczecińskiego. Konkluzja kończąca tę analizę brzmi następująco:

„Podstawowym skutkiem odnowy taboru wagonowego jest dostosowanie jego struktury rodzajowej, wiekowej do wymagań nowoczesnej technologii przewozowej przy jednoczesnym zmniejszeniu wszelkiego rodzaju napraw.”⁷

Zmniejszenie kosztów napraw dzięki zakupowi nowego taboru miało przynieść PKP do 2002 roku oszczędności rzędu 120 mln zł, przy założeniu realizacji wydatków na odnowę taboru rzędu 680 mln zł.

Zgodnie z metodyką rachunku przyjętą w Szczecinie, wiarygodny punkt odniesienia przy prowadzeniu obliczeń dotyczących efektywności modernizacji stanowią koszty napraw wagonów będących w posiadaniu Kolei, które są nieuniknione, żeby wagony te utrzymać w sprawności. Zaplanowano kilka alternatywnych harmonogra-

⁴ por. Raport NIK z kwietnia 2001 r. nt.: Finansowanie działalności Przedsiębiorstwa Państwowego „Polskie Koleje Państwowe”, nr ewid. 24/2001/P99083/DTL.

⁵ W. Bąkowski, J. Engelhardt, J. Perenc, *Metoda odnowy towarowego taboru wagonowego w przedsiębiorstwie PKP do 2010 r.*, Szczecin 1997 r.

⁶ Raport NIK z kwietnia 2001 r., op. cit. pkt 2.4.3.

⁷ W. Bąkowski, J. Engelhardt, J. Perenc, *Metoda odnowy...*, op. cit. s. 56.

mów modernizacji taboru różniących się liczbą wymienianych w kolejnych latach wagonów. Żaden z opracowanych harmonogramów wymiany nie został jednak zrealizowany z uwagi na kryzys finansowy PKP. Brak dostępu do kredytów inwestycyjnych skazał Kolej na ponoszenie wysokich i nieefektywnych kosztów remontów i napraw w miejsce ekonomicznie niezbędnej wymiany taboru na nowy.

Dzięki danym zawartym w *Metodzie odnowy taboru* stało się jednak możliwe wyliczenie efektów tych ograniczonych dostaw, które udało się sfinansować. Symulacje szczerze zawierają bezcenne dane o rentowności wymiany. Dane te należy jednak zrekonstruować. Zastosowanie leasingu umożliwiło wymianę taboru w zakresie najbliższym wariantowi przedstawionemu na rycinie 1. Ten wariant posłużył zatem do rekonstrukcji parametrów rachunku.

Tabela 1. Efektywność wymiany taboru według ekspertyzy *Metoda odnowy taboru*
Table 1. Effectiveness of rolling stock replacement according to the expert's opinion *Method for Rolling Stock Replacement*

		A	B	C	D	
		w 1997 narastająco	do 2002 narastająco	do 2007 narastająco	do 2001 narastająco	
1	Wymiana taboru		1.761	6.161	30.393	59.674
2	Masa oszczędności		6.059.975	119.235.818	0	05
3	Wartość wymiany	w zł	277.181.400	969.741.400	4.783.858.200	9.392.687.600
4	Wskaźnik oszczędności*	%	0,0219	0,1230	0,1472	0,1590

Źródło: opracowanie własne na podstawie wielkości zrealizowanych obrotów, przy zastosowaniu metodologii rachunku z: Bąkowski W., Engelhardt J., Perenc J., *Metoda odnowy...*, op.cit. s.46.

Prognozę efektywności wymiany wagonów autorzy oparli się na następującym rozumowaniu:

- Istnieje zależność polegająca na tym, że im wagon starszy, tym bardziej kosztowny w utrzymaniu (koszty napraw i remontów).
- Należy zestawić istniejącą strukturę wiekową wagonów, przypisując poszczególnym grupom określone koszty związane z utrzymaniem ich w sprawności (na podstawie danych z ewidencji PKP).
- Modernizacja oznacza wymianę wagonów starych na nowe, tj. taboru wymagającego dużych nakładów remontowych na wymagający nakładów znacznie niższych.

– Proces zastępowania taboru starego nowym musi być prowadzony, poczynając od wagonów najstarszych, czyli najkosztowniejszych w utrzymaniu.

Zbudowano kilka scenariuszy efektywności wymiany w zależności od skali przedsięwzięcia i jego rozkładu w czasie. Różnica pomiędzy tymi wariantami uwzględnia fakt, że w zależności od tempa wymiany, modernizacja będzie obejmowała coraz młodszy tabor. Jeżeli proces wymiany będzie szybszy niż proces starzenia, to *wskaźnik efektywności wymiany* będzie się zmieniał. Wymieniane bowiem będą coraz młodsze wagony: czyli coraz mniej kosztowne w utrzymaniu (spada *efektywność krańcowa* wymiany). Masa oszczędności przypadająca na każdy wagon z kolejnego rocznika maleje. Jeżeli, co roku wymieniane byłyby tylko wagony najstarsze, a więc najdroższe w utrzymaniu, wskaźnik oszczędności byłby stały. Łączne efekty wymiany taboru rosną (wiersz 2. tab. 1), ponieważ pozostają wypadkową trzech procesów:

– zmniejszania krańcowej efektywności wymiany (wymianie podlegały wagony coraz mniej kosztowne w utrzymaniu) zgodnie z prawem malejącej użyteczności i zasadami *rachunku marginalnego*,

– narastania masy oszczędności z uwagi na upływ czasu (tj. nie poniesionych kosztów napraw) ze względu na kumulacyjne naliczanie oszczędności od momentu rozpoczęcia wymiany taboru,

– wzrostu skali oszczędności z uwagi na rosnącą liczbę wagonów nowych (tj. generujących oszczędności).

Wskazane zależności są oczywiste. Problem powstaje natomiast przy próbie rekonstrukcji – w oparciu o zawarte w tabeli dane – parametrów rachunku, obrazujących oszczędności z wymiany konkretnej partii taboru. Autorzy *Metody odnowy taboru* zaprezentowali bowiem efekty wymiany w postaci skumulowanej (narastającej). Oznacza to, że tylko w pierwszym roku od wymiany wielkość oszczędności dotyczy konkretnej grupy taboru wymienionej w roku t . Wielkość oszczędności podana dla lat następnych jest już wielkością skumulowaną w skład której wchodzi zarówno wielkość oszczędności z tytułu wymiany taboru w roku t , jak i z tytułu wymiany kolejnych partii taboru w latach następnych. Tym samym *wskaźnik oszczędności* (wiersz nr 4) nie jest przydatny jako parametr dla obliczeń dotyczących efektywności wymiany taboru o rozkładach czasowo-ilościowych innych niż w wariantach założonych w *Metodzie odnowy taboru*.

Przewyciężenie wskazanej trudności oparłem na następującym rozumowaniu:

jeżeli wymiana 1.761 szt. wagonów dała w pierwszym roku efekt w postaci 6.059.975 zł, to wskaźnik *efektywności wymiany* wynikający z tej relacji mogą – przy określonych założeniach – wykorzystać do obliczenia efektywności wymiany innej ilości taboru. Owe *określone założenia* dotyczą między innymi następujących kwestii:

1. wieku taboru, którego wymianę sfinansowano leasingiem,
2. czasu w jakim należy rozpatrywać korzyści w postaci oszczędności na remontach i naprawach z tytułu wymiany taboru.

1. Ze względu na liczbę wagonów sfinansowanych leasingiem: 3,5 tys. w okresie 3 lat przyjąłem, że wymieniane były wyłącznie wagony najstarsze, czyli najdroższe w utrzymaniu. Tempo wymiany: średnio 1.200 wagonów rocznie było bowiem zbyt wolne, aby proces wymiany był szybszy niż proces starzenia. Nowe wagony zastępowały tabor z grupy najstarszej i najkosztowniejszej, nie wykraczając poza jej ramy, przeto tabor starzał się szybciej niż był wymieniany. To założenie – znajdujące pełne potwierdzenie w danych statystycznych dotyczących struktury wiekowej parku taborowego PKP⁸ – pozwoliło na przyjęcie do dalszych obliczeń *wskaźnika efektywności* wymiany na poziomie 2,19% p.a. ceny zakupu wagonu (ryc. 1: kol. A, wiersz 4). Wyrażenie *wskaźnika efektywności* wymiany w procencie *ceny zakupu* wagonu niesie ze sobą dwie konsekwencje:

– pierwsza: dotyczy przyjęcia za stałą (w okresie objętym rachunkiem) relacji pomiędzy ceną nowego wagonu a kosztami remontów i napraw. Kwestia ta jest ważna, ponieważ jeżeli w okresie objętym rachunkiem (18 lat) zmieni się proporcja pomiędzy kosztami utrzymania wagonu w sprawności a kosztami zakupu wagonu nowego to zmieni się również wskaźnik oszczędności. Dokonywanie symulacji w zakresie zmian tej proporcji byłoby w perspektywie 18 lat mało wiarygodne. Biorąc pod uwagę, że wraz z postępem technologicznym koszty napraw (robocizny) rosną w stosunku do ceny towaru produkowanego seryjnie, przyjęte przeze mnie rozwiązanie jest wysoce ostrożne i zaniża faktyczną efektywność wymiany, ponieważ w przyszłości uniknięcie napraw będzie jeszcze bardziej efektywne niż jest obecnie.

– druga konsekwencja: dotyczy sposobu uaktualniania rachunku w zakresie zmiany *wartości pieniądza* w czasie. Wyrażenie efektywności wymiany taboru w procencie ceny wagonu nowego zadanie to ułatwia. Jeżeli za punkt odniesienia przyjmie się procentowy wskaźnik efektywności, to wielkość oszczędności będzie niezależna od zmian w zakresie cen nominalnych. Procentowe ujęcie oszczędności nie rozwiązuje natomiast kwestii sprowadzania częściowych wartości (kumulowanych w czasie) do momentu dokonania inwestycji. Zabieg ten jest możliwy jedynie na drodze dyskonta. Wielkości przyjętej stopy dyskontowej zyskuje istotny wpływ na wynik rachunku.

2. Liczbę lat, w trakcie których wagony sfinansowane leasingiem będą przynosiły oszczędności, przyjąłem nie na poziomie średniego wieku eksploatacji wagonów w PKP (25–30 lat), lecz zakładanego granicznego wieku ekonomicznej opłacalności eksploatacji tj. 18 lat. Uczyniłem tak, ponieważ proces wymiany taboru ma za zadanie skrócić wiek eksploatacji do okresu ekonomicznie zasadnego. Chcąc zbudować prognozę faktycznego okresu eksploatacji wymienianego taboru, należałoby założyć wielkość przewozów na kolejnych dwadzieścia parę lat oraz przewidzieć tempo wymiany taboru. Uwzględnienie w rachunku efektywności takich, dwudziesto-paro letnich prognoz, odbierałoby temu rachunkowi wiarygodność. Z tego też względu wolałem przyjąć wysoce realistyczne założenie, że wszystkie wymienione

⁸ W. Bąkowski, J. Engelhardt, J. Perenc, *Metoda odnowy...*, op.cit. pkt 1.2.

wagony będą wykorzystywane, a czas ich eksploatacji nie będzie krótszy niż czas ekonomicznie zasadny. Założenie takie obniża faktyczną efektywność wymiany, ale chroni rachunek przed zarzutem zawyżenia wyniku.

Uwzględniając powyższe mogłem wyrazić oszczędności z tytułu wymiany taboru w formie następującego równania:

$$Rn = Wn \times \quad \times Tk = 728,5 \text{ mln zł} \times 2,19 \% \text{ p.a} \times 18 \text{ lat} = 286,7 \text{ mln zł}$$

gdzie:

Rn –oszczędności (remonty, naprawy, wyłączenia) z tytułu zakupu n sztuk nowego taboru,

Wn –koszt zakupu nowego taboru,

–wskaźnik procentowy rocznych oszczędności w remontach i kosztach wyłączeń uzyskiwanych dzięki wymianie starego taboru na nowy,

Tk –założony czas eksploatacji nabytego wagonu.

Ujęcie sposobu obliczania oszczędności z tytułu wymiany taboru w formie przejrzystej formuły umożliwia wskazanie kolejnych założeń związanych z jej budową:

– Pierwsze dotyczy prawomocności przyjęcia wskaźnika procentowego oszczędności rocznych (uzyskanego w pierwszym roku po zakupie nowego taboru przez cały okres jego używalności. Tabor starzejąc się wymaga z roku na rok większych nakładów remontowych, zatem wskaźnik j z czasem maleje. Wskazana wątpliwość jest zasadna, jeżeli przyjmie się, że koszty remontów taboru starego (który został wycofany dzięki zakupowi taboru nowego) pozostałyby w przypadku jego nie wymienia, na poziomie constans. Takie założenie nie jest jednak realne. Koszt remontów taboru starego zwiększałby się z roku na rok tak, jak zwiększa się koszt remontów taboru nowego. Pozostaje natomiast pytanie, czy proces narastania kosztów remontów w wagonie nowym zachodzi w takim samym tempie jak narastanie kosztów związanych z wagonem starym? W oparciu o wykresy zależności kosztów utrzymania taboru od jego wieku (zamieszczone w *Metodzie odnowy taboru*) należałoby przyjąć, że koszty utrzymania taboru starego zwiększają się w tempie szybszym, niż w odniesieniu do taboru nowego, ponieważ przekroczyły granicę ekonomicznej eksploatacji. Ja przyjąłem, że tempa obu procesów są takie same, przez co po raz kolejny – działając na zasadzie ostrożnej wyceny – zaniżyłem efektywność wymiany taboru.

– Drugie założenie dotyczy rozkładu oszczędności w czasie. Przeprowadzony rachunek oparłem na założeniu rozkładu liniowego. Biorąc pod uwagę, że w pierwszym okresie nakłady remontowe są niższe od średniej za cały okres używania, przyjęte rozwiązanie może wydawać się błędne. Byłoby tak, gdybym uwzględnił jedynie wąski wycinek okresu eksploatacji taboru. Wówczas zachodziłaby bowiem różnica pomiędzy przeciętnymi nakładami rocznymi za ten okres, a przeciętnymi nakładami rocznymi za cały okres eksploatacji. Ponieważ w swoim rachunku uwzględniłem cały okres eksploatacji, odchylenia rozkładu oszczędności od wartości przeciętnej nie

mają wpływu na wartość całkowitą oszczędności. Mają jedynie wpływ na końcowy wynik poprzez proces dyskontowania, uwzględniający rozkład oszczędności w czasie. O konsekwencji tej należy pamiętać przy interpretacji wyniku. Jest ona jednak mało znacząca w porównaniu z trafnością doboru stopy dyskontowej.

Otrzymana w wyniku przeprowadzonego rachunku kwota oszczędności w wysokości **286,7 mln zł** nie może być odniesiona – z uwagi na ich rozkład w okresie 18 lat – do wartości nabytego taboru rzędu 728,5 mln zł. Sprowadzając wartość 286,7 mln zł do momentu wymiany taboru (za pomocą wskaźnika NPV⁹), otrzymałem (przy zastosowaniu stopy dyskontowej w wysokości równej 2,1% p.a.) wartość: **236,7 mln zł**. Wybrana wartość stopy dyskontowej nie jest przypadkowa i odpowiada wartości EURIBOR obowiązującej w trakcie podpisywania większości kontraktów leasingu taboru.

Interpretacja wyniku: W następstwie wymiany 3.490 wagonów, dokonując obliczeń w oparciu o parametry rachunku przedstawione w *Metodzie wymiany taboru* – inwestor zaoszczędził **236,7 mln zł** kosztów, które musiałby ponieść z tytułu remontów, napraw i kosztów wyłączeń, chcąc świadczyć usługi przewozowe taborem starym. Rachunek uwzględnia nakłady związane z remontami taboru nowego oraz rozkład kosztów w czasie.

Odnosząc uzyskane wyniki do *ceny zakupu* nowego wagonu, należy stwierdzić, że Kolej – nabywając nowy tabor – uzyskiwała (ze względu na strukturę i koszty generowane przez tabor posiadany) „nadzwyczajny zysk” w wysokości 32% ceny wagonu.

B. Rachunek według NIK

Calculation according to the Supreme Chamber of Control (NIK)

Niezależny od przedstawionych wyliczeń punkt odniesienia dla oceny efektów wymiany taboru stanowią następujące zapisy w raporcie NIK:

„(...) PKP nie pozyskało w badanym okresie (...) planowanej ilości wagonów i tym samym nadal korzystało z tzw. „pomocy wagonowej kolei obcych”, ponosząc znaczne koszty ich dzierżawy, porównywalne do kosztów pozyskania taboru w drodze leasingu. (...) Ustalono ponadto, że w ww. okresie PKP złożyło zamówienia na 33.924 wagony serii Falns z „pomocy wagonowej” oraz że do dnia 30.04.2000 r. otrzymało tą drogą 31.358 wagonów, tj. nie uzyskało 2.566 wagonów potrzebnych do realizacji przewozów.”¹⁰

Wniosek z powyższego zapisu jest następujący: koszty, jakie PKP ponosiły z tytułu braku potrzebnego taboru, miały charakter strat na niezrealizowanych przewozach i kosztu pożyczania taboru od kolei obcych. NIK oceniła koszt pożyczania taboru jako porównywalny z kosztami leasingu, z czego wynika, jak bardzo atrakcyjna

⁹ B.Biermann, *Die Mathematik von Zinsinstrumenten*, R. Oldenbourg Verlag, München–Wien 2002; M.Matłoka, *Matematyka w finansach i bankowości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.

¹⁰ NIK, Informacja o wynikach kontroli op.cit., s. 58.

była *cena leasingu*, w przypadku którego – w odróżnieniu od wagonów pożyczanych – tabor przechodził przecież ostatecznie na własność PKP. Czas leasingu był znacznie krótszy od okresu ekonomicznej eksploatacji; leasing 7-10 lat, a ekonomiczna eksploatacja 18 lat.

Podstawowe, chociaż niewymierne w pieniądzu znaczenie ma kwestia utrzymania płynności przewozów, oznaczająca możliwość dostępu do potrzebnej ilości taboru. Jak wynika z raportu NIK dostęp ten był poniżej poziomu potrzeb. Powodowało to masowe odchodzenie klientów od przewozów kolejowych.

Skorzystanie z obliczeń przy ocenie efektywności wymiany taboru, wykonanych przez kontrolerów z NIK, wymaga na wstępie określenia, jaka jest relacja pomiędzy pojęciem *kosztów wyłączeń* użytym przez autorów *Metody* i uwzględnionym w ich rachunku w stosunku do pojęcia *kosztów pomocy wagonowej*. Koszty wyłączeń oznaczają dodatkowe nakłady powstające z uwagi na usterkowość starego taboru i konieczność kosztownego zastępowania wagonów zepsutych wagonami sprawnymi. W rachunku szczebińskim założono, że PKP wagonami na wymianę dysponuje. W praktyce usterkowość taboru przyjęła jednak taką skalę, że wagonów niesprawnych nie było czym zastępować (bezwzględny brak taboru). Dodatkowo trasy zagraniczne muszą być obsługiwane nie tylko wagonami sprawnymi, ale spełniającymi specjalne normy unijne. Wskazane uwarunkowania powodują, że realnym punktem odniesienia przy kalkulowaniu oszczędności z tytułu wymiany taboru stały się dla części wyłączeń taboru nie koszty napraw, a koszty pożyczania wagonów od innych kolei. Rachunek taki musi oczywiście zostać ograniczony do takiej liczby taboru, która faktycznie w ramach pomocy wagonowej była pożyczana. Obliczając oszczędności wynikające z uniknięcia *pomocy wagonowej* oparłem się na następującym rozumowaniu zasięgniętym z analiz ekonomicznych PKP, które rekonstruuje w skrócie:

I W 1999 roku PKP skorzystało z pomocy wagonowej DB Cargo w zakresie 12.938 sztuk wagonów.

- *średni czas pobytu jednego wagonu na obszarze PKP – 52,3 godzin.*
- *stawka czynszu RIV (płatna na rzecz właściciela wagonu za pobyt wagonu poza granicami kraju właściciela) – 1,10 EURO/godz. za czas od 1 do 360 godzin 1,26 EURO/godz. za czas ponad 360 godzin,*
- *czynsz wagonowy płatny przez PKP na rzecz DB Cargo wyniósł 744.742,0 EURO (przy średnim kursie 1 Euro = 4,12 zł), co stanowi równowartość 3.071.976,0 zł.*

Gdyby PKP posiadały własne wagony w wystarczającej ilości to za realizowanie przewozów na terenie DB uzyskiwałyby przychody z tytułu czynszu dzierżawnego RIV, których wielkość można oszacować następująco :

- ilość wagonów realizujących przewozy – 12.938 sztuk,*
- *średni czas pobytu jednego wagonu na obszarze DB Cargo – 103,0 godziny,*
- *stawka czynszu RIV (płatna na rzecz właściciela wagonu za pobyt wagonu poza granicami kraju właściciela) – 1,10 EURO/godz. za czas od 1 do 360 godzin 1,26 EURO/godz. za czas ponad 360 godzin,*

– czynsz wagonowy płatny przez DB Cargo na rzecz PKP wyniósłby 1.465.875,4 EURO, co stanowi równowartość **6.039.406,6 zł**.

W związku z powyższym, gdyby przewozy były realizowane własnymi wagonami, możliwy wzrost przychodów PKP w 1999 roku kształtowałby się następująco:

- rezygnacja z pomocy wagonowej DB Cargo – 3.071.976,0 zł,
- wpływy z czynszu RIV własnych wagonów – 6.039.406,6 zł,

Zatem, z tytułu możliwego do uzyskania wzrostu przychodów PKP, mogłaby nastąpić poprawa wyniku finansowego za 1999 rok o kwotę **9.111.382,6 zł**.¹¹

Powyższy rachunek w powiązaniu z danymi podanymi przez NIK umożliwia przeprowadzenie wyliczenia opartego na następującym rozumowaniu:

jeżeli znana jest wielkość oszczędności PKP, jaka powstałaby w wyniku uniknięcia pożyczenia 12.938 sztuk wagonów, to oszczędności te wyznaczają efektywność pozyskania nowych wagonów w liczbie pozwalającej uniknąć pomocy wagonowej.

Bezwzględna wielkość oszczędności wynikająca z zastąpienia pomocy wagonowej taborem własnym obliczyłem następująco:

- jedno pożyczenie generuje oszczędność w wysokości:

$$9.111.382,60 \text{ zł} \div 12.938 \text{ pożyczek} = 704 \text{ zł}$$

- w okresie badanym przez NIK, ilość potrzebnych pożyczek wyniosła:

$$33.924 \text{ na } 8 \text{ miesięcy}$$

- przeliczeniowo w skali roku, liczba pożyczek wynosi zatem:

$$[33.924 \div 8] \times 12 = 50.886$$

- w skali roku wielkość oszczędności z tytułu uniknięcia pożyczek (uwzględniając ich przecięty czas) wynosi:

$$50.886 \times 704 \text{ zł} = 35.835.664 \text{ zł}$$

- w skali całego okresu używalności nowego wagonu (18 lat) nominalna wielkość oszczędności z tytułu uniknięcia pożyczek wynosi:

$$35.835.664 \text{ zł} \times 18 \text{ lat} = 645.041.944 \text{ zł}$$

Przeprowadzone obliczenia ujmuje syntetycznie następująca formuła:

$$Pw = Lm \times Tk = 50.886 \text{ (razy)} \times 704 \text{ zł} \times 18 \text{ lat} = 645.041.944 \text{ zł}$$

gdzie:

Pw – oszczędności (brutto) z tytułu posiadania własnego taboru w ilości zabezpieczającej przed korzystaniem z pomocy wagonowej,

Lm – liczba potrzebnych pożyczek wagonów w skali jednego roku (na podstawie NIK),

- wskaźnik: średni efekt na jedno pożyczenie (na podstawie danych z CARGO)

Tk – minimalny czas przewidywanej eksploatacji nabytego nowego wagonu = czas zastępowania nowym wagonem potencjalnych pożyczek.

¹¹ Fragment pracowania z grupy analiz wykonanych dla Dyrekcji Generalnej PKP przez wewnętrzne służby pionu ekonomicznego. Por. również zewnętrzne opracowania na ten temat jak np.: W. Banaś, E. Ceborski, K. Mrozicki, B. Wyszomirska, *Wstępna analiza i ocena efektywności zakupu i modernizacji taboru kolejowego w perspektywie do 2010 r. oraz propozycje ich finansowania*, OBET, Warszawa 1998.

W celu uzyskania porównywalności wyników tego rachunku z wynikami rachunku *ad A* zdy- skontowałem oszczędności roczne, realizowane w okresie 18 lat eksploatacji wagonu, przy zastosowaniu tej samej stopy dyskontowej. W wyniku czego otrzymałem wartość: **532,6 mln zł.**

Interpretacja wyniku:

Obliczona kwota oznacza sumę *oszczędności brutto* uzyskaną w następstwie zakupu nowego taboru, co pozwoliło na zaprzestanie korzystania z drogiej pomocy wagonowej. W związku z tym, że przyjęto okres krótszy niż średni wiek taboru; 18 lat, obliczona kwota oszczędności jest niższa od spodziewanej. Kwoty 532,6 mln zł nie można traktować jako oszczędności netto, ponieważ nie uwzględniono w niej kosztów utrzymania taboru własnego (krajowego) niezbędnego dla zastąpienia zagranicznej pomocy wagonowej. Przyjąłem, że wszystkie koszty związane z utrzymaniem wagonu pożyczanego PKP ponosi jego właściciel. Chcąc te koszty obliczyć należy określić liczbę wagonów potrzebnych do uniknięcia konieczności korzystania z zagranicznej *pomocy wagonowej*. Rachunek ten przeprowadziłem w następujący sposób:

– czas przez który PKP korzysta z wagonów obcych:

50.886 (liczba pożyczek) $\times 155,3$ (przeciętny czas w godzinach) = 7.902.596 (godzin)

– jeden wagon pracuje w roku przez:

365 dni $\times 24$ godziny = 8.760 godzin

– liczba wagonów potrzebnych do zastąpienia czasu pracy wagonami pożyczonymi:

$7.902.596$ godzin $\div 8.760$ godzin = 902 wagony.

Przeprowadzone obliczenia ujmuje syntetycznie następująca formuła:

$$Iw = (Lm \times \pi) \div Hm =$$

$$= 50,89 \text{ tys. pożyczek} \times 155,3 \text{ godz.} \div 8760 \text{ godz.} = 902 \text{ wagonów}$$

gdzie: *Iw* – liczba wagonów potrzebnych do zastąpienia *pomocy wagonowej* *Lm* – liczba potrzebnych pożyczek wagonów w skali jednego roku – wskaźnik: przeciętny czas pożyczania *Hm* – liczba godzin pracy nowego wagonu (24 h \times 365 dni). Uzyskany wynik oznacza, że pozyskanie 902 nowych wagonów (wszystkie spełniały normy unijne) umożliwi rezygnację PKP z *pomocy wagonowej*.

Koszty utrzymania 902 wagonów wyliczyłem, opierając się na danych zawartych w *Metodzie odnowy taboru*, zgodnie z którymi koszt napraw i remontów wagonu zrównuje się po 18 latach z jego wartością: $Uw = Cw \times 902$

280 tys. zł (cena wagonu) $\div 902$ sztuk = 252.6 mln zł gdzie: *Uw* – koszt utrzymania 902 wagonów przez 18 lat *Cw* – koszt nabycia (cena zakupu) wagonu

Koszty utrzymania 902 wagonów przez 18 lat wynoszą po zdyskontowaniu (taka sama stopa dyskontowa = 2,1% p.a.) = 208,6 mln zł

Oszczędności netto z tytułu zastąpienia pomocy wagonowej taborem własnym wynoszą więc: $Zw = Pw - Kw$

$$532,6 \text{ mln zł} - 208,6 \text{ mln zł} = \mathbf{324,0 \text{ mln zł}}$$

gdzie:

Zw –oszczędności netto zastąpienia pomocy wagonowej taborem własnym,
 Pw –efekt posiadania własnego taboru w ilości zabezpieczającej przed korzystaniem z pomocy wagonowej (po zdyskontowaniu),

Kw –koszty związane z utrzymaniem 902 wagonów (po zdyskontowaniu).

Interpretacja wyniku:

Kwota **324,0** mln zł oznacza sumę oszczędności, jakie zrealizuje inwestor w rezultacie zastąpienia wagonów pożyczanych od kolei obcych taborem własnym. Rachunek uwzględnia koszty utrzymania taboru własnego, okres jego ekonomicznej eksploatacji oraz rozkład oszczędności w czasie. Rachunek nie uwzględnia samego kosztu nabycia taboru i w tym sensie należy go traktować podobnie jak rachunek *ad A*, jako element kompleksowego rachunku inwestycji stanowiący punkt odniesienia, przy ocenie kosztów zakupu nowego taboru.

Zwracam dodatkowo uwagę na założenie dotyczące sposobu obliczenia liczby wagonów potrzebnych do zastąpienia pomocy wagonowej. Proste przeliczenie godzinowe wyklucza sytuację, w której pożyczanych jest w jednym momencie więcej niż 902 wagony, oraz zakłada pełne wykorzystanie wymienionego taboru. Są to założenia, których nie sposób uniknąć w sytuacji braku dostępu do szczegółowych danych na temat elastyczności zagospodarowania taboru. Danych takich nie posiadam, a orientacyjne szacunki byłyby nadużyciem. Z tego względu faktyczna liczba wagonów potrzebnych do zastąpienia pomocy wagonowej będzie w praktyce większa od 902, a wielkość ta będzie zależała od operacyjności ich wykorzystania.

C. Sumowanie metod: oszczędności łączne

Summing the methods: total savings

Oszczędności wyliczone przy wykorzystaniu jako punktu odniesienia kosztów utrzymania starego taboru (*Metody odnowy taboru*) i kosztów pozyskiwania potrzebnego taboru w ramach pomocy wagonowej (*Raport NIK*) nie sumują się. Rachunek pierwszy dotyczy bowiem zmniejszenia kosztów utrzymania taboru z tytułu nabycia 3.490 wagonów, czyli wszystkich, które zostały nabyte w leasingu. Zastąpienie wagonów pożyczanych własnymi oznaczało konieczność przeznaczenia na ten cel 902 sztuk i nie można ich uwzględniać, jako wagonów zmniejszających koszty remontów. O 902 wagony mniej należy więc uwzględnić w obliczeniach oszczędności z tytułu niedokonywania napraw, remontów i wyłączeń taboru starego:

$$3.490 \text{ (sztuk)} - 902 \text{ (sztuk)} = 2.588 \text{ (sztuk)}.$$

W rezultacie sumaryczny efekt oszczędności uzyskanych dzięki zastosowaniu leasingu i pozyskaniu 3.490 nowych wagonów wynosi: $Rn + Zw =$
 $\{236,7 \text{ mln zł} \times [(3.490 - 902) \div 3.490]\} + 230,3 \text{ mln zł} =$
 $175,5 \text{ mln zł} + 324,0 = \mathbf{499,5 \text{ mln zł}}$

gdzie:

Rn, Zw – suma oszczędności z tytułu nabycia 3.490 sztuk taboru

Rn – oszczędności na remontach, naprawach i wyłączeniach w związku z zakupem 2.588 sztuk nowego taboru

Zw – oszczędności z tytułu zastąpienia *pomocy wagonowej* taborem własnym.

Interpretacja wyniku:

Dzięki umożliwieniu nabycia 3.490 wagonów sfinansowanych leasingiem, PKP zrealizuje w okresie przewidywanej używalności wagonu (18 lat) oszczędności na poziomie **499.5 mln zł** (po zdyskontowaniu), w stosunku do sytuacji, gdy:

- brak nowych wagonów spowodowałby konieczność korzystania z zagranicznej pomocy wagonowej w liczbie 902 wagonów,
- nie zostałyby wymienione 2.588 stare wagony generujące koszty napraw na poziomie przekraczającym granicę ich ekonomicznej eksploatacji.

Na podkreślenie zasługuje, że:

- wymiana wagonów przyniosła w zakresie uniknięcia napraw wagonów starych **oszczędności** w wysokości 175.5 mln zł, co oznacza 67,8 tys. zł na jeden wagon,
- wymiana 902 wagonów przyniosła w zakresie uniknięcia pomocy wagonowej oszczędności w wysokości 175.5 mln zł, co oznacza 359,2 tys. zł na jeden wagon.

Ta dysproporcja w efektywności wymiany odzwierciedla dwa fakty:

nie każdy wagon potrzebny do obsługi tras eksportowych może być pozyskany w wyniku reperacji starego wagonu,

- *pomoc wagonowa* jest bardzo drogim sposobem pozyskiwania taboru.

Wartość łączna oszczędności jest również informacją, jak bardzo sytuacja PKP, uniemożliwiająca pozyskanie kredytu i przeprowadzenie niezbędnych inwestycji, zwiększa koszty funkcjonowania tego przedsiębiorstwa. W porównaniu z inwestorem przystępującym do konkurencji z PKP o rynek przewozów, Koleje były obciążone balastem w postaci dodatkowych kosztów eksploatacji taboru (32% ceny nowego wagonu), ponoszonych z tytułu braku dostępu do kredytu.

Uzyskany wynik świadczy o skali marnotrawstwa, jakie ma miejsce z uwagi na brak dostępu PKP do kredytu a tym samym do przeprowadzenia niezbędnych nakładów inwestycyjnych.

Należy zwrócić uwagę, że podana kwota dotyczy określonego typu oszczędności: powstałych w związku ze zmniejszeniem kosztów utrzymania i ograniczeniem pożyczania taboru, natomiast nie obejmuje korzyści z tytułu:

- dostosowania oferty przewozowej do oczekiwań klientów (rozszerzenie zakresu oferty),
- zwiększenia zakresu usługi ograniczanej z powodu braku możliwości pożyczania potrzebnego taboru (wzrost obrotów),
- korzyści w zakresie ekologii,
- efektów mnożnikowych następujących z uwagi na wsparcie rodzimej produkcji taboru: zachowane miejsca pracy,
- efekty przejścia na finansowanie denominowane.

Skala obliczonych oszczędności wymiany taboru w PKP odzwierciedla indywidual-

ne uwarunkowania tego a nie innego przewoźnika nie odwołując się do rentowności usługi przewozowej jako takiej. W tym sensie przedstawione obliczenia można traktować w dwojaki sposób:

- albo jako etap obliczania całkowitej efektywności wymiany taboru,
- albo jako punkt odniesienia dla analizy konsekwencji niegospodarności właściciela PKP, który pomimo zaakceptowania poprawności dokonanych obliczeń nie objął wymiany taboru programem gwarancji rządowych.

Zaprezentowane wyliczenia odzwierciedlają **jeden** z elementów kompleksowego rachunku efektywności w konwencji *kosztu alternatywnego*. Pokazują, jakie dodatkowe (względne) koszty poniesie PKP, jeżeli inwestycji nie podejmie. Zakładając, że konkurenci muszą również swoje inwestycje finansować, wyliczone oszczędności są wielkością umożliwiającą ocenę konkurencyjności PKP w obliczu otwarcia polskiego rynku przewozów.

Literatura

Bibliography

- Bąkowski W., Engelhardt J., Perenc J., *Metoda odnowy towarowego taboru wagonowego w przedsiębiorstwie PKP do 2010 r.*, Szczecin 1997 r.
- Banaś W., Ceborski E., Mrozicki K., Wyszomirska B., *Wstępna analiza i ocena efektywności zakupu i modernizacji taboru kolejowego w perspektywie do 2010 r. oraz propozycje ich finansowania*, OBET, Warszawa 1998.
- Biermann B., *Die Mathematik von Zinsinstrumenten*, R. Oldenbourg Verlag, München–Wien 2002;
- Kramarek M., *Leasing jako metoda finansowania przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysu*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2005r.
- Matłoka M., *Matematyka w finansach i bankowości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2002.
- Ustawa Prawo bankowe z 29 sierpnia 1997 r., Dz.U. z 1997 r., Nr 140, poz. 939;
- Zarządzenie Komisji Nadzoru Bankowego nr 5/98 w sprawie sposobu wyliczenia współczynnika wypłacalności banku oraz procentowych wag ryzyka przypisywanych poszczególnym kategoriom aktywów i zobowiązań pozabilansowych z 2 grudnia 1998 r., Dz. Urz. NBP z 1998 r., Nr 26, poz. 61.

Elementy porównawczego rachunku efektywności inwestycji (na przykładzie wymiany taboru dla PKP)

Streszczenie

Artykuł dotyczy metodyki oceny efektywności inwestycji w warunkach braku informacji potrzebnych do zastosowania standardowych formuł rachunku. Autor prowadząc duże przed-

siewzięcie w praktyce, a polegające na pozyskaniu finansowania dostaw taboru dla PKP natrafił na problemy związane nie tylko z bardzo złą kondycją finansową inwestora, ale również wynikające z nieadekwatności systemu ewidencji zdarzeń gospodarczych. Brak ten uniemożliwił przeprowadzenie standardowego rachunku efektywności planowanej inwestycji. Z uwagi na wymagania instytucji finansujących niezbędne stało się opracowanie zastępczych metod rachunku efektywności. Opracowana formuła kalkulacyjna była *ex ante* narzędziem pozyskiwania środków inwestycyjnych, a *ex post* stała się przydatna dla oceny efektywności pracy zespołu, który zadanie organizacji finansowania zrealizował. Uzyskane dzięki niej wyniki można interpretować również w kontekście oceny jakości zarządzania majątkiem PKP.

Niezależnie od specyfiki dobra inwestycyjnego, który stanowi tabor kolejowy prezentowana w artykule metodologia rekonstruowania dostępnych danych i dostosowania do ich zakresu metod kalkulacyjnych oraz szczegółowo odtworzona relacja pomiędzy przyjmowanymi założeniami a dopuszczalną interpretacją wyników, zdecydowanie wykracza poza kwestie ekonomiki kolejnictwa. Taborowa sceneria jedynie posłużyła Autorowi jako odniesienie dla rozważań bardziej ogólnej natury.

Elements of comparative calculation of effectiveness of investments (based on the example of replacement of rolling stock for the Polish State Railways)

Summary

Methodology of assessment of the effectiveness of investments in the absence of information required for standard calculation formulae to be applied is described in the paper. Dealing with a major project in practice, consisting specifically in providing finance for the supply of rolling stock for the Polish State Railways, the present author encountered problems resulting both from the investor's financial standing and from the inadequacies of the economic event recording system applied by the investor. This shortcoming made it impossible to employ standard methods of calculation of the effectiveness of the planned investment. In consequence of the requirements of the potential sources of finance for the investment, it was necessary to prepare certain methods with which to replace calculation of effectiveness.

The calculation formula prepared was a tool for the procurement of investment funds *ex ante* on the one hand and, on the other, it appeared to be useful *ex post* for evaluation of the efficiency of the team working on the procurement of such funds. The results of the calculation formula may be interpreted also in the context of evaluation of the quality of management of the property of the State Railways.

Regardless of the specificity of the investment goods in the form of rolling stock, the method for the reconstruction of available data and adaptation of calculation techniques to the range of such data, as presented in this paper, along with the detailed reconstructed relationship between the assumptions made and the permissible interpretation of results, definitely extends beyond the question of economics of the railway industry. The context of railway rolling stock was used by the present author merely as a reference for more general considerations.

ROBERT FABIĄŃSKI

Rentowność finansowa cukrowni należących do Krajowej Spółki Cukrowej w latach 2000-2003

Financial profitability of the sugar factories belonging to the Polish Sugar Company in 2000-2003

Okres przystosowania polskiej gospodarki do działań w warunkach rynkowych, przypadający na lata 90-te, w sektorze przetwórstwa rolno – spożywczego dokonał znacznego postępu, wyrażającego się wzbogaceniem asortymentu i jakości wyrobów, wzrostem zdolności wytwórczych, szybkim rozwojem konkurencji i prywatyzacji.

Te pozytywne zmiany nie znajdowały odzwierciedlenia w sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw, która w badanym sektorze stopniowo się pogarszała. Szczególnie w niekorzystnej sytuacji znalazły się branże, przetwarzające surowce rolne oraz utrzymujące sezonowe zapasy tych surowców i produktów ich przerobu. W grupie przedsiębiorstw znajdujących się w tak niekorzystnej sytuacji znalazły się przedsiębiorstwa przemysłu cukrowniczego. Aby zapobiec temu stanowi rzeczy, konieczne stały się przekształcenia własnościowe, organizacyjne oraz zmiany w podejściu do zarządzania przedsiębiorstwami tego sektora, mające doprowadzić do poprawy ich efektywności i lepszej alokacji posiadanych zasobów.

W celu ułatwienia przekształceń 26 sierpnia 1994 roku uchwalono „Ustawę o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym”¹, która miała stymulować przekształcenia oraz poprawić efektywność w jego obrębie. Jednak pomimo kompleksowych zmian regulacji prawnych, nadal miały miejsce znaczne wahania koniunktury na rynku cukru, co wiązało się z ogromnymi trudnościami finansowymi i niestabilną sytuacją ekonomiczną polskich cukrowni. Dotychczasowe rozwiązania pozwoliły na utrzymanie przez Polskę pozycji eksportera cukru, jednakże nie zapewniły trwałej równowagi pomiędzy popytem na ten produkt na rynku krajowym, a co za tym idzie – nie zagwarantowały stabilnego poziomu opłacalności produkcji i przerobu buraków cukrowych².

¹ Ustawa z dnia 26 sierpnia 1994 r. o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym (Dz. U. Nr 98, poz. 473)

² Chudoba Ł. (2003): „Polski rynek cukru w procesie dostosowań do funkcjonowania w Unii Europejskiej”. Konferencja naukowo – edukacyjna 7-8 kwietnia 2003.

Polski przemysł cukrowniczy ciągle znajdował się w fazie restrukturyzacji. W roku 2001 uchwalono nową „Ustawę o regulacji rynku cukru”³, która koncentrowała się głównie na problemach uregulowania rynku cukru. W ustawie określono zasady kwot A, B, C i poszczególne limity cukru, izoglukozy i syropu inulinowego, które przyznawane są na wniosek właściwego ministra. Z kolei prawo do uprawy i dostawy buraków cukrowych przyznaje plantatorom komisja mieszana przy produkcji cukru.

Kolejny rok 2002 nie przyniósł poprawy sytuacji finansowej polskich cukrowni i dlatego, w celu przezwyciężenia trudnej sytuacji branży cukrowniczej, doszło do kolejnego etapu restrukturyzacji – powołania Krajowej Spółki Cukrowej (KSC). Jako docelową strukturę dla Spółki wybrano formę koncernu, która zastąpiła dotychczasowy układ holdingowy. Na mocy postanowienia o rejestracji z 30 września 2003 r. 23 spółki, których większościowym akcjonariuszem był KSC Polski Cukier SA, połączyły się w jeden ogólnopolski koncern, tworząc jedną z największych firm w kraju. Konsolidacja pozostawała wciąż procesem otwartym. Poza KSC pozostały jeszcze cukrownie: Leśmierz, Kluczewo, Gryfice, Pruszczyk i Szczecin, które stały się częścią KSC od lipca 2004 r. KSC Polski Cukier mieści się w pierwszej 30-tce firm pod względem wielkości kapitału zakładowego i jest na 85-tym miejscu pod względem wielkości sprzedaży. Obejmuje fabryki zlokalizowane w siedmiu województwach, zatrudnia ponad 5200 pracowników. Krajowa Spółka Cukrowa posiada około 40 % udziału w produkcji cukru w Polsce i pozostaje niekwestionowanym liderem na krajowym rynku, skupiając 27 cukrowni.

Pomimo zmian organizacyjnych i restrukturyzacyjnych kondycja finansowa polskich cukrowni nie uległa poprawie. Stąd też celem niniejszego artykułu jest przedstawienie rentowności kapitału własnego jako jednego z elementów oceny tej kondycji. Dokonano tego na przykładzie wybranych przedsiębiorstw branży cukrowniczej należących do KSC w latach 2000-2003.

Materiały i metody

Materiale and methods

Dane źródłowe dotyczą lat 2000-2003 i pochodzą z bilansów, rachunków zysków i strat oraz ze sprawozdań z przepływów środków pieniężnych. Analizie poddano 27 cukrowni należących do KSC.

Wskaźniki rentowności są uważane za najbardziej syntetyczne mierniki oceny działalności gospodarczej firmy. Na ich poziom wpływa całokształt zjawisk i procesów gospodarczych zachodzących w przedsiębiorstwie⁴. Do oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw wybrano wskaźnik rentowności kapitału własnego⁵ (ROE), mierzący

³ Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. O regulacji rynku cukru (Dz. U. Nr 76, poz. 810)

⁴ Czekaj J., Dresler Z., *Podstawy zarządzania finansami firm*. PWN, Warszawa, 2002.

⁵ Wskaźnik rentowności kapitału zwany jest inaczej rentownością finansową. Pojęcia te będą w artykule używane przemiennie.

efektywność, z jaką wykorzystywany jest kapitał własny firmy. Rentowność kapitału własnego przedsiębiorstwa jest przede wszystkim przedmiotem zainteresowania jego właścicieli, a odpowiedni jej poziom warunkuje dalszy rozwój przedsiębiorstwa⁶. W przypadku cukrowni, które działają jako spółki akcyjne rentowność finansowa pozostaje przede wszystkim w kręgu zainteresowań akcjonariuszy. Pozwala ona bowiem ustalić stopę zysku, jaką przynosi inwestycja w akcje danego podmiotu gospodarczego⁷.

Rentowność przedsiębiorstw sektora cukrowniczego w latach 2000-2003 ***Financial profitability the sugar company in 2000-2003***

Opisując wyniki ekonomiczno – finansowe przemysłu cukrowniczego należy zwrócić uwagę na ich niestabilność i zależność od wielu czynników, takich jak: warunki pogodowe wpływające na jakość i ilość surowca, zmienna koniunktura na krajowym i światowym rynku cukru, rozproszenie producentów cukru i jego odbiorców, powolny proces prywatyzacyjny i restrukturyzacyjny przedsiębiorstw, niską elastyczność popytu na cukier, jak i powolny proces modernizacji cukrowni.

W tabeli 1. zaprezentowano kształtowanie się wskaźników rentowności finansowej w przedsiębiorstwach sektora cukrowniczego należących do KSC

Tabela 1. Wskaźniki rentowności finansowej cukrowni należących do KSC w latach 2000-2003 (w %)
 Table 1. The ratio financial profitability of sugar company (KSC) in 2000-2003 (%)

Cukrownia/Lata	2000	2001	2002	2003
1	.	9,75	2,23	.
2	38,62	31,30	3,13	-17,84
3	45,07	29,33	-66,47	X
4	14,99	30,96	-23,44	X
5	124,13	28,83	19,40	-35,33
6	24,45	38,76	1,96	-26,48
7	25,08	28,65	-757,88	X
8	27,56	7,74	3,25	-10,88
9	15,12	16,33	-80,83	X
10	14,24	20,20	-9,26	X

⁶ Jakubczyk J., *Zarządzanie finansami. Odpowiedzialność finansowa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, 1999.

⁷ Sierpińska M., Jachna T., (2004); *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*. PWN Warszawa

11	30,80	34,17	7,47	0,07
12	37,73	32,91	-28,98	X
13	97,91	48,55	-38,48	X
14	49,29	77,48	6,94	0,01
15	21,10	29,66	0,51	-125,27
16	16,74	10,33	0,29	-86,45
17	29,10	27,11	4,01	-68,42
18	76,70	0,35	-7,61	X
19	12,72	19,02	1,17	-2,13
20	17,82	.	.	Y
21	X	X	Y	Y
22	X	269,90	X	X
23
24	X	X	X	Y
25	5,24	27,47	-113,35	X
26	68,66	47,60	-1 574,70	X
27	11,24	27,81	3,74	X

X- niemożność policzenia wskaźników wyniku z faktu występowania ujemnych wartości kapitału własnego.

Y- cukrownie wyłączone z produkcji.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bilansowych cukrowni.

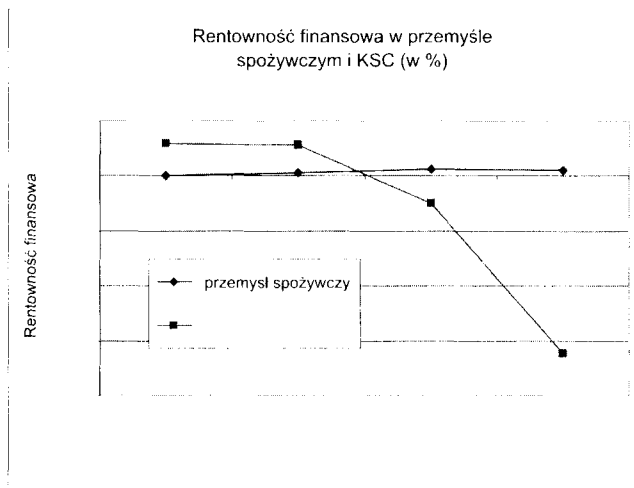
Source: An own study on the basis balance sheet of sugar company

Jak wynika z przedstawionych danych sytuacja ekonomiczno – finansowa badanych cukrowni jest bardzo niestabilna. Obserwujemy znaczne zróżnicowanie wskaźników rentowności w poszczególnych latach i w cukrowniach. Należy domniemywać, że pogarszające się wyniki finansowe cukrowni spowodowane są relatywnie niskimi cenami cukru, które mają bezpośrednie przełożenie na osiągnięty wynik finansowy cukrowni. W 2000 roku dzięki obligatoryjnemu zmniejszeniu podaży cukru o 25% obserwujemy osiągnięte przez cukrownie zyski. Tylko jedna z badanych cukrowni w roku 2000 zanotowała stratę, natomiast jedna cukrownia zanotowała zysk znacznie przewyższający wartość kapitału własnego. Lata 2000-2001 charakteryzowały się znaczną poprawą rentowności przemysłu cukrowniczego. Przyczyną tej sytuacji było zmniejszenie się nadmiernej podaży cukru i wprowadzenie ochrony celnej. W roku 2001 wszystkie badane cukrownie zamknęły rok z zyskiem, natomiast w dwóch cukrowniach wskaźnika rentowności nie można było policzyć, czego przyczyną była ujemna wartość kapitału własnego.

W roku 2002 sytuacja finansowa cukrowni zaczęła się diametralnie zmieniać, gdyż nastąpił wzrost zapasów cukru, przy jednoczesnym spadku ceny zbytu, które oscylowały formalnie na poziomie urzędowej ceny minimalnej, ale w wyniku stosowania upustów przez producentów cukru były faktycznie niższe. Najgorszym okresem dla cukrowni okazał się rok 2003, w którym nastąpiło znaczne pogorszenie się wyników finansowych cukrowni. O ile w roku 2002 dziesięć z badanych cukrowni poniosło stratę w tym dwie cukrownie osiągnęły bardzo niekorzystne wskaźniki, a kolejne dwie cukrownie zamknęły rok z ujemną wartością kapitału własnego, to w 2003 roku osiem z badanych cukrowni odnotowało znaczną stratę, a tylko dwie osiągnęły nieznaczny zysk. Odzwierciedleniem odnotowanych strat cukrowni jest nagły spadek wartości kapitału własnego (12 cukrowni wykazało ujemną wartość kapitału własnego), gdyż pokrycie strat następowało z kapitałów zapasowych odtwarzanych w kolejnych latach obrotowych. Takiego złego stanu kondycji finansowej cukrowni należy upatrywać w ustaleniu niskiej ceny interwencyjnej cukru na poziomie 1,85 PLN/kg⁸, według której Agencja Rynku Rolnego miała dokonywać zakupów interwencyjnych na krajowym rynku cukru. Oznaczało to, że cukrownie zobowiązane były wprowadzić cukier na krajowy rynek po cenach wyższych od ceny interwencyjnej. W celu poprawienia płynności finansowej cukrownie oddawały cukier kwoty C swoim wierzycielom, którzy wprowadzali go na rynek krajowy, co przyczyniło się do destabilizacji sektora cukrowniczego.

Rysunek 1. Rentowność kapitału własnego w przemyśle spożywczym i w badanych cukrowniach należących do KSC.

Figure 1. The Financial profitability in food industry and sugar company (KSC)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych bilansowych cukrowni i materiałów GUS.

⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia, 30 lipca 2002 roku w sprawie ustalenia ceny interwencyjnej cukru białego i ceny podstawowej buraków cukrowych. (Dz. U Nr 126, poz.1072)

Na rysunku 1 przedstawiono porównanie rentowności finansowej cukrowni należących do KSC z całym przemysłem spożywczym⁹. Z danych wynika jednoznacznie, że w 2000 roku wskaźnik rentowności finansowej w porównywanych grupach przedsiębiorstw był bardzo zróżnicowany i kształtował się na poziomie około 30% dla KSC i 0.34 % dla branży spożywczej. W kolejnym roku obserwujemy utrzymującą się różnicę wskaźników rentowności finansowej na podobnym poziomie, co w roku 2000. Natomiast w kolejnych badanych okresach zauważamy znaczne dysproporcje pomiędzy porównywanymi danymi. W przemyśle spożywczym obserwujemy stabilny wzrost poziomu wskaźnika rentowności kapitału z 0,34% w 2000 roku do 5,6% w roku 2003, co świadczy o znacznej poprawie sytuacji finansowej polskiego przemysłu spożywczego. Nieznaczny wzrost poziomu wskaźnika rentowności finansowej w branży cukrowniczej odnotowujemy w roku 2001. Była to chwilowa poprawa spowodowana redukcją nadmiernej podaży cukru i wprowadzeniem ochrony celnej. Natomiast w latach 2002-2003 zauważmy gwałtowne załamanie się kondycji branży cukrowniczej. Z porównań wynika, że branża cukrownicza jest bardziej narażona na wahania cen wytwarzanych produktów niż cały przemysł spożywczy. W tym miejscu należy dodać, że wpływ na tak silne oddziaływanie ceny ma poziom technologiczny, organizacyjny i finansowy polskich cukrowni.

Podsumowanie i wnioski ***Conclusions***

1. Wyniki finansowe cukrowni należących do KSC są ściśle powiązane z takimi czynnikami jak: warunki pogodowe wpływające na jakość i ilość surowca, zmienna koniunktura na krajowym i światowym rynku cukru, rozproszenie producentów cukru i jego odbiorców, powolny proces prywatyzacyjny i restrukturyzacyjny przedsiębiorstw, niską elastycznością popytu na cukier, jak i z powolnym procesem modernizacji cukrowni.

2. Ustalenie ceny interwencyjnej cukru na bardzo niskim poziomie w 2003 roku i niekontrolowane wprowadzenie cukru kwoty C na rynek krajowy spowodowało silną destabilizację sektora cukrowniczego.

3. Ocena rentowności kapitału własnego cukrowni jest utrudniona, ze względu na fakt, że wiele podmiotów z tej branży wykazuje ujemną wartość kapitału własnego, wynikającą z pokrywania strat z lat ubiegłych kapitałem własnym.

4. W analizowanym okresie zauważalne są znaczne różnice w wartości wskaźnika rentowności kapitału własnego pomiędzy branżą cukrowniczą, a całym przemysłem spożywczym. Wskazuje to, że podmioty branży cukrowniczej dotkliwie odczuwają wahania cen wytwarzanych produktów.

5. Kompleksowe zmiany prawne w badanym okresie dotyczące rynku cukru nie

⁹ Do obliczenia wartości rentowności kapitału własnego wykorzystano średnią harmoniczną.

powstrzymały wahań koniunktury na cukier ale pogłębiły trudności finansowe polskich cukrowni należących do Krajowej Spółki Cukrowej.

Literatura

Bibliography

- Ustawa z dnia 26 sierpnia 1994 r. *o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym* (Dz. U. Nr 98, poz. 473)
- Chudoba Ł., „*Polski rynek cukru w procesie dostosowań do funkcjonowania w Unii Europejskiej*”. Konferencja naukowo – edukacyjna 7-8 kwietnia 2003.
- Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. *O regulacji rynku cukru* (Dz. U. Nr 76, poz. 810)
- Czekaj J., Dresler Z., *Podstawy zarządzania finansami firm*. PWN, Warszawa 2002.
- Jakubczyk J., *Zarządzanie finansami. Odpowiedzialność finansowa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*. PWN, Warszawa 2004.

Rentowność finansowa cukrowni należących do Krajowej Spółki Cukrowej w latach 2000–2003

Streszczenie

Sytuacja finansowa przedsiębiorstw warunkuje rozwój gospodarczy całego kraju. Wysokie tempo wzrostu sprzedaży, wysoka rentowność, znaczne wydatki na inwestycje – to wyniki oczekiwane, zwłaszcza że osiągające je przedsiębiorstwa mogą przyczynić się do tworzenia nowych miejsc pracy i stawać się bardziej konkurencyjne na rynku Unii Europejskiej. W związku z tym celem pracy jest przedstawienie rentowności finansowej w cukrowniach należących do Krajowej Spółki Cukrowej w latach 2000 – 2003.

W analizowanym okresie zauważalne są znaczne różnice w wartości wskaźnika rentowności kapitału własnego pomiędzy branżą cukrowniczą, a całym przemysłem spożywczym. Wskazuje to, że podmioty branży cukrowniczej dotkliwie odczuwają wahania cen wytwarzanych produktów.

Financial profitability the sugar company belongs to Polish Industry of Sugar (KSC) in 2000-2003

Summary

Although the sugar market in Poland has been strictly regulated the financial situation of the sugar enterprises year 2000-2003 was very unstable from. Unfavourable situation on the sugar market in 2002-2003 years was caused by the large loss of the sugar refineries and deep economical crisis. The food industry has been characterized by much better financial condition than sugar companies.

ELŻBIETA MIRECKA

Globalny charakter zorganizowanej przestępczości gospodarczej

Global character of organised business fraud

Wstęp Introduction

Badania nad międzynarodową przestępczością gospodarczą wskazują na jej bardzo skomplikowany i wielowątkowy charakter. Zjawiskiem mającym swoje źródła w przestępczości gospodarczej jest „pranie pieniędzy”. Proceder ten jest stosunkowo młody, ale jego rozmiary w przerażająco szybkim tempie zagrażają stabilności finansowej i gospodarczej nie tylko pojedynczym państwom, ale są także niebezpieczne w układzie międzynarodowym. Można doszukiwać się różnych przyczyn (kulturowe, etniczne, gospodarcze, itp.) powstania przestępczości gospodarczej, ale ważniejszym jest analiza źródeł nielegalnych przychodów i wpływ prania pieniędzy na gospodarkę. Klasyczne etapy tego procesu wzbogacają się o coraz to nowsze metody i techniki, utrudniając jego wykrycie. Proces prania pieniędzy stał się procesem globalnym. Także działania na rzecz zwalczania tego procesu muszą mieć charakter globalny. Podejmowane działania, to działania instytucyjne, działania specjalnych grup i ugrupowań, a także inicjatywy w sektorze finansowo-bankowym oraz działania poszczególnych państw.

1. Globalny charakter przestępczości gospodarczej Global character of organised business fraud

Działania o charakterze przestępczości gospodarczej istnieją od dawna. Przykładem może być rozwiązanie problemu, jakim był brak środków finansowych w budżecie cesarstwa rzymskiego¹ za czasów cesarza Wespazjana i jego syna Tytusa². Manualne wyczyszczenie monet w Tybrze przez Wespazjana, aby osiągnąć ich neutralny zapach i za-

¹ G. W. Mooney Sueton: *De vita Caesarum Vespasianus* 23, New York 1979, s. 29-31

² Wespazjan (Titus Flavius Vespasianus) ur. 17.XI. 9 r. n.e, zm. 23. VI. 79 r. n.e., cesarz rzymski od 1. VII. 69 r., do 23. VI. 79 r., Tytus (starszy syn Wespazjana) ur. 30.XII.39 r. n.e., zm. 13.IX.81 r., n.e., cesarz rzymski od 24.VI. 79 r. n.e. do 13.IX. 81 r. za: *Mala encyklopedia kultury antycznej*, PWN, Warszawa 1990, s. 739.

trzeć źródło pochodzenia, jakim były opłaty za korzystanie z latryn publicznych i dochody ze sprzedaży moczu farbiarzom, można traktować jako symboliczny archetyp współczesnego procesu prania pieniędzy.

Współcześnie przestępczością gospodarczą zaczęto się interesować w II połowie XX wieku, jako zjawiskiem globalnym, o negatywnym wpływie na narodowe gospodarki. Jednocześnie starano się tworzyć regionalne i światowe mechanizmy ograniczające i likwidujące to negatywne z punktu widzenia gospodarki i etyki zjawisko. Postępująca globalizacja życia nie tylko gospodarczego stwarza niestety nowe możliwości ilościowe i jakościowe dla światowej przestępczości gospodarczej. Wykracza ona coraz częściej poza granice jednego kraju. Następuje internacjonalizacja przestępczości, będąca efektem ogólnych trendów gospodarczych, a także upowszechniania się nowoczesnych środków przekazu informacji. Powstają międzynarodowe struktury przestępcze cechujące się dużą aktywnością. Te nowe struktury tworzone są przez członków pochodzących z różnych państw, co odnotować można jako pewne *novum* organizacyjne. Są to także struktury homogeniczne, grupujące członków jednej narodowości będących aktywnymi na obszarach różnych państw³.

Współczesne przestępstwa gospodarcze dotyczą całej sfery gospodarczej i są zagrożeniem dla wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Metody działania są bardzo profesjonalne i bardzo skuteczne. Badania nad przestępczością gospodarczą obrazują tempo jej wzrostu w skali świata. Na podstawie badań przeprowadzonych przez PricewaterhouseCoopers, dotyczących światowej przestępczości gospodarczej w latach 2003-2005, można stwierdzić, że im większa firma, tym większe prawdopodobieństwo, że będzie ona ofiarą przestępstwa gospodarczego. W przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 5 tys. pracowników prawdopodobieństwo to wynosi 62%, natomiast dla firm zatrudniających od 1 do 200 pracowników prawdopodobieństwo, że stanie się ono ofiarą przestępstwa gospodarczego wynosi 36%⁴. Badania wskazują na znaczne tempo przyrostu przestępstw gospodarczych, które jest zauważalne we wszystkich częściach świata. Trudno mówić o faktycznych wielkościach, można tylko analizować te wykryte. Tab. 1 przedstawia sytuację światową dotyczącą ilości firm, które stały się ofiarami przestępstw gospodarczych.

Wielkości te świadczą o zainfekowaniu przez przestępstwa gospodarcze prawie co drugiej firmy na świecie. Bardzo niebezpieczny jest stan firm afrykańskich, gdzie 3 na 4 funkcjonujące z nich były narażone na wpływ przestępstw gospodarczych. W ujęciu globalnym każdy sektor gospodarczy może znaleźć się w obszarze przestępstw gospodarczych. Nie ma bezpiecznej branży, w każdym sektorze przestępstwa dotknęły 38-60% przedsiębiorstw. Oprócz szkód materialnych przedsiębiorstwa (ok. 40%) poniosły także szkody niematerialne (ang. *collateral damage*), a więc takie, jak np. utrata dobrego imienia, czy gorsze relacje biznesowe.

³ W. Jasiński: *Przeciw szarej strefie. Nowe zasady zapobiegania praniu pieniędzy*, Poltext, Warszawa 2001, s. 27

⁴ *Global Economic Crime Crime Survey 2005*. PricewaterhouseCoopers, 2006

Tabela 1. Przedsiębiorstwa – ofiary przestępstw gospodarczych w 2003 r. i 2005 r. (%)
Table 1. Companies– victims of business fraud in 2003 and in 2005 (%)

Obszar	2003 r.	2005 r.
Europa Zachodnia	34	42
Europa Środkowo-Wschodnia	37	47
Ameryka Północna	41	52
Ameryka Środkowa i Południowa	38	41
Azja Pacyfiku	39	39
Afryka	41	77
Ogółem	37	45

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Global Economic Crime Crime Survey 2005*. PricewaterhouseCoopers, 2006

Zwalczanie przestępczości zorganizowanej ma także charakter globalny. Pierwsze próby były już podejmowane w XIX wieku, kiedy stworzone zostało nowoczesne prawo o ekstradycji, będące podstawą współczesnego prawa międzynarodowego. Prawdziwy przełom nastąpił jednak po 1945 roku, gdy międzynarodowa współpraca dotyczyła ścigania ludobójstwa, zbrodni apartheidu, a ostatnio zwalczania procesu prania pieniędzy i finansowania terroryzmu. Zarówno regulacje prawne, jak i różnego typu inicjatywy organizacji i poszczególnych państw mają coraz częściej charakter ogólnoświatowy, co jest efektem globalnej obrony przed globalnym problemem, jakim jest gospodarcza przestępczość zorganizowana.

2. Przyczyny powstania przestępczości gospodarczej ***Causes of initiation of business fraud***

Dynamiczny rozwój międzynarodowej przestępczości gospodarczej warunkowany jest czynnikami ekonomicznymi, społeczno-kulturowymi i technicznymi. Pozornie przestępstwa gospodarcze są bez ofiar, gdyż w większości tych przestępstw nie ma przemocy odczuwanej bezpośrednio przez ofiary, które też nie zawsze zgłaszają organom ścigania o zaistniałym przestępstwie. Ofiary przestępstw nie zawsze uświadamiają sobie, iż są rzeczywiście poszkodowane, a poza tym ich wiedza na temat przysługujących im środków ochrony jest niewielka. W wielu przypadkach czynnikiem hamującym od dochodzenia sprawiedliwości są zbyt zawile i drogie procedury, a także element psychologiczny, jakim jest fakt, że zostało się oszukany⁵.

⁵ O. Górniak: *Przestępczość gospodarcza i jej zwalczanie*, PWN, Warszawa 1994 r., s. 46-47

Współcześnie także wiele procesów ma istotny wpływ na rozwój przestępczości gospodarczej. Za najistotniejsze można uważać⁶:

- procesy globalizacyjne,
- zróżnicowanie etyczne i kulturowe łącznie z procesami migracyjnymi,
- zmiany ustrojowe i demokratyzacja swobód,
- anomalie w procesach zarządzania państwem, co może wywołać brak poszanowania prawa i zasad współżycia społecznego i mała skuteczność działań organów ścigania,
- rozwój komputeryzacji.

Sam system wolnorynkowy bywa także zaliczany do czynników kryminogennych, a szczególnie poprzez wolność obrotu gospodarczego i dążenie do maksymalizacji zysków. Takie same motywy i wartości są brane pod uwagę w procesach gospodarowania zarówno przez rzetelne podmioty gospodarcze, jak i przestępców gospodarczych, różny jest tylko aspekt motywacji⁷.

Gospodarka rynkowa poprzez swoje systemy staje się, mimo woli także czynnikiem potęgującym wzrost przestępczości gospodarczej. Te kryminogenne możliwości to rynek papierów wartościowych, firmy ubezpieczeniowe, towarzystwa inwestycyjne, banki i instytucje kredytowe. Zbyt niskie wymogi formalne, a szczególnie kapitałowe tych instytucji i zaniżanie stopnia profesjonalizmu i wymagań etycznych wobec pracowników potęguje ten także kryminogeny charakter gospodarki rynkowej. Zmiany ustrojowe, wprowadzenie nowych rozwiązań rynkowych, pojawienie się bezrobocia strukturalnego stały się głównym czynnikiem wzrostu przestępczości gospodarczej w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Wielu badaczy tego problemu jest skłonnych przyjąć tezę, że państwa te zostały celowo „wystawione” na działania przestępcze⁸. W krajach tych nie zostały wprowadzone programy zapobiegające przestępczości gospodarczej, mimo że zostały także opracowane i dość skutecznie realizowane np. w Niemczech i we Francji. W Polsce także zjawisko to miało miejsce, czego przykładem było masowe udzielanie kredytów przez banki bez wnikliwej analizy wiarygodności klientów, często za łapówki. Innym przykładem może być fakt okradania macierzystych firm przez spółki tworzone wewnątrz tych firm lub zaniżanie wartości majątku państwowych zakładów w procesach ich wykupu i prywatyzacji.

3. Główne źródła nielegalnych przychodów ***Main sources of illegal revenue***

Analiza źródeł nielegalnych przychodów wskazuje, że produkcja i handel narkotykami stanowi najważniejsze ich źródło, z którego pochodzi szacunkowo 70% do

⁶ więcej na ten temat: J. W. Wójcik: *Pranie pieniędzy. Kryminologiczna i kryminalistyczna ocena transakcji podejrzanych.*, Twigger, Warszawa 2002, s. 35

⁷ O. Górniak, op.cit. s. 42

⁸ R. Dyoniziak, A. Słaboń: *Patologia życia gospodarczego. Aspekty socjologiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001 r., s. 66

80% światowych brudnych pieniędzy. Zgodnie z szacunkami Biura ds. narkotyków i przestępczości ONZ przypuszcza się, że w roku 2006 w skali świata aż 200 mln ludzi w wieku 15-64 lat, co stanowi 5% globalnej populacji świata, używało narkotyków. Jest to więc bardzo chłonny rynek⁹. Kolejne źródła to¹⁰:

- nielegalne gry hazardowe,
- handel ludźmi,
- handel zwierzętami będącymi pod ochroną, łącznie z wyrobami,
- handel materiałami radioaktywnymi,
- handel bronią,
- przestępczość w obrębie ochrony środowiska,
- prostytutka i sutenerstwo,
- morderstwa, podpalenia, włamania, kradzieże, paserstwo,
- przemyt,
- łamanie praw autorskich, fałszerstwa,
- oszustwa w procesach upadłościowych, oszustwa lokat kapitałowych, oszustwa dotyczące subwencji,
- przestępstwa wykorzystujące czeki i karty kredytowe,
- oszustwa podatkowe.

Są to tylko te najważniejsze i najczęściej występujące źródła. Nasilenie ich jest nierównomierne w poszczególnych krajach. Rozmieszczenie poszczególnych źródeł w konkretnych państwach uzależnione jest m.in. od uwarunkowań obyczajowo – historycznych (np. narkotyki), oraz od poziomu rozwoju poszczególnych segmentów gospodarczych. Przykładem mogą tu być dobrze rozwinięte nowoczesne rynki kapitałowe, które są wręcz zachętą do prania pieniędzy na giełdzie poprzez transakcje na instrumentach pochodnych. Rozmaitość przestępstw powoduje różne możliwości ich grupowania. Coraz trudniej jest określić, czy dane przestępstwo ma charakter kryminalistyczny czy gospodarczy. Jedne i drugie generują brudne pieniądze.

Dokonując podziału na przestępstwa kryminalistyczne i gospodarcze uwzględnia się ich aspekt prawny, lecz wiele przestępstw z jednej i z drugiej grupy jest ze sobą powiązanych. Zgodnie z podziałem do przestępstw kryminalistycznych zalicza się np. produkcję i handel narkotykami, handel bronią, kradzieże samochodów, akty terroru, haracze. W przestępstwach gospodarczych można wyróżnić: fałszerstwa i oszustwa, następnie przestępstwa komputerowe oraz szpiegostwo gospodarcze i nieuczciwą konkurencję¹¹. Można powiedzieć, że państwa, w których są kompleksowe systemy monitoringu i zapobiegania negatywnym zjawiskom gospodarczym są mniej atrakcyjne dla przestępców gospodarczych. Magnesem przyciągającym są niespójne przepisy i luki prawne.

⁹ „World Drug Report 2006”, United Nations, Office on Drug and Crime, NY/Wiena 2007 r., Vol 1, s. 214

¹⁰ L. Altenkirch: *Techniken der Geldwäsche und ihre Bekämpfung*, Bankakademie Verlag GmbH, Frankfurt/Main, 2001, s. 7

¹¹ J. W. Wójcik, *Przeciwdziałanie praniu pieniędzy*, Zakamycze, Kraków 2004, s. 75

4. Brudne pieniądze jako efekt przestępstw gospodarczych ***Dirty money as an effect of business fraud***

Proces legalizacji dochodów pochodzących z niedozwolonych źródeł był długo określeniem niezdefiniowanym. Nie można też jednoznacznie wskazać momentu, kiedy pojawiło się to pojęcie. Najczęściej jest ono przypisywane czasom działalności grupy Al Capone'a w Chicago na początku XX wieku. Korzyści, jakie grupa odnosiła z produkcji i przemytu alkoholu w czasie prohibicji były legalizowane poprzez sieć cukierni, pizzerii, sklepów spożywczych i salonów pralniczych będących pod kontrolą grupy, drogą dopisywania do utargów znacznych sum. Jakże są obecnie rzeczywiste rozmiary tego zjawiska trudno jest ocenić, także ze względu na brak badań kryminologicznych i kryminalnych. Dlatego odpowiedź na pytania, jakie są rozmiary, źródła i skutki przestępczości zorganizowanej oraz jakie są rozmiary strat w wyniku oszustw finansowych nie jest precyzyjna. Węzłowym problemem jest ustalenie „ciemnej” i „złotej” liczby przestępstw¹². Rzeczywiste rozmiary przestępstw, zwane „ciemną” liczbą nie są znane. Informacje pochodzące z różnych źródeł mogą się między sobą znacznie różnić. Profesjonalne badanie przestępstw napotyka na wiele barier. W stosunku do sprawców przestępstw gospodarczych wymiar sprawiedliwości z reguły podchodzi łagodniej, niż do sprawców przestępstw pospolitych. „Złota przestępczość” to najczęściej efekt działania przestępców w „białych kołnierzykach” (ang. white collar crime) o doskonałym przygotowaniu finansowym, którzy coraz częściej wchodzi w skład międzynarodowych korporacji, aby prowadzić finansową działalność przestępczą. Wykrywalność procesów prania brudnych pieniędzy, podobnie jak innych rodzajów przestępczości jest ograniczona. Stosowane są różne miary skuteczności wykrywania tych przestępstw. Najczęściej mówi się o „złotej regule 10%” lub „dogmacie 10%”, które to wskaźniki sugerują wykrywalność przestępstw (także narkotykowych), na poziomie 10%. Wielu badaczy twierdzi, że stopień wykrywalności jest znacznie mniejszy i określany jest jako „wierzchołek góry lodowej”¹³.

Stosowany jest podział na czyste, szare i brudne pieniądze. Czyste pieniądze uzyskiwane są w ramach legalnych dochodów i legalnych transakcji, za które uiszczono podatki. Szare pieniądze pochodzą z nieoficjalnych dochodów i nieoficjalnych transakcji, często jako efekt prowadzenia działalności gospodarczej bez odpowiedniego zezwolenia lub działalności prowadzonej na podstawie odpowiedniego zezwolenia, ale bez wniesienia podatków. Brudne pieniądze to nielegalne dochody pochodzące z zorganizowanej przestępczości gospodarczej o charakterze coraz częściej międzynarodowym.

W powszechnym rozumieniu brudne pieniądze są utożsamiane z procesem prania pieniędzy. Z merytorycznego punktu widzenia jest to pewna niedokładność. Brudne pieniądze (ang. dirty money) to środki finansowe otrzymane w nielegalny sposób, na-

¹² Tamże, s. 56-58

¹³ Tamże, s. 62

tomiast pranie pieniędzy (ang. money laundering) to proces legalizowania, a więc wprowadzenie ich do obiegu gospodarczego z zachowaniem pozorów legalności. Procesowi prania pieniędzy podlegają więc szare i brudne pieniądze.

5. Wpływ prania pieniędzy na gospodarkę ***Implications of money laundering on the economy***

Liczbowe określenia skutków prania pieniędzy na gospodarkę są niezwykle trudne. Ten negatywny wpływ jest niepodważalny. Badania dotyczą z reguły czterech obszarów, czyli sektora finansowego, produkcji realnej, handlu zagranicznego (sektora zewnętrznego) i samego przedsiębiorstwa).

Wpływ na sektor finansowy uważany jest za najbardziej niebezpieczny. Często także pracownicy instytucji finansowych są osobiście zainteresowani procesem prania pieniędzy, odnosząc przy tym korzyści. Może wystąpić tu zjawisko erozji, czyli niszczenia instytucji finansowych. Rozkład instytucji finansowych powoduje wzrost ryzyka bankructwa banku, spadek zaufania do banku, co może spowodować masowe wycofywanie środków finansowych z banku. Drugim zjawiskiem jest osłabienie znaczenia sektora finansowego na wzrost gospodarczy. Badania wykazały, że silne instytucje finansowe wpływają na szybszy wzrost gospodarczy, a nie odwrotnie¹⁴.

Obydwa zjawiska są typowe dla krajów rozwijających się, które powinny podjąć działania na rzecz ograniczania procesu prania pieniędzy, nie czyniąc tego mogą utracić zaufanie inwestorów zagranicznych, którzy przyczyniają się do ich rozwoju gospodarczego. Często występuje tzw. efekt zarażania zdrowych instytucji finansowych przez te, które zostały dotknięte procesem prania pieniędzy, ze względu na możliwość przepływu strumieni finansowych między bankami.

Kolejny, trzeci aspekt ma charakter pozytywny. Wprowadzanie przepisów przeciwdziałających praniu pieniędzy wybudza kolejne inicjatywy, w wyniku których następuje poprawa funkcjonowania i wzrost bezpieczeństwa instytucji finansowych. W sferze produkcji realnej zauważalne jest zmniejszenie produkcji i inwestycji i wzrost makroekonomicznej destabilizacji.

Ugrupowania przestępcze doprowadzają do przekształceń produktywnych przedsiębiorstw w tzw. sterylne. Inwestycje „sterylne” (ang. sterile investments) to takie, które nie tworzą dodatkowej produkcji dla gospodarki, a więc chodzi tu o zmianę profilu firmy np. obrót nieruchomościami, antykami lub produkcja i obrót wysokowartościowych dóbr konsumpcyjnych (np. jachty, samoloty). Makroekonomiczny efekt gospodarowania to mniejsza wartość produkcji, co oznacza niższy dochód narodowy i spadek poziomu zatrudnienia. Odczuwalny jest także negatywny efekt fiskalny, gdyż deklarowane dochody nie przedstawiają realnych dochodów.

¹⁴ B. L. Barlett: *The Negative Effects of Money Laundering on Economic Development*, Regional Technical Assistance Project no 5967, Asian Development Bank, May 2002, s. 9-10

Także w obszarze handlu zagranicznego (sektor zewnętrzny) mogą wystąpić zjawiska negatywne. Najczęściej zachodzi zjawisko „wysiania” kapitałów z gospodarki przez zagraniczne jednostki. Bank Światowy szacuje, że Afryka jest regionem, z którego najwięcej „wysiano” kapitału, bo aż 40% zakumulowanego bogactwa tego kontynentu. Dzieje się to za pomocą firm funkcjonujących na granicy opłacalności (ang. break-even-point) lub wykazujących ciągle straty zapewniając ciągły przepływ kapitałów przez państwa Afryki¹⁵.

Pranie pieniędzy działa także zniechęcająco na inwestorów, gdyż kraj taki jest negatywnie oceniany jako miejsce dla ewentualnych zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zarówno ucieczka kapitałów, jak i niechęć zagranicznych inwestorów silniej występuje w krajach rozwijających się.

Wpływ prania pieniędzy jest negatywny zarówno w skali makro, jak i mikro. Małe i średnie przedsiębiorstwa wykorzystywane w procesie prania pieniędzy mają większy dostęp do środków finansowych, co obniża ich koszty, a więc stają się one bardziej konkurencyjne, niż przedsiębiorstwa operujące tylko legalnymi środkami. Może taka sytuacja powodować dominację firmy, która korzysta z nielegalnych środków lub nawet wyparcie z rynku firmy działającej legalnie. Pewnym paradoksem staje się sytuacja, gdy działająca legalnie firma może być wykorzystywana w procesie prania pieniędzy ograniczając w ten sposób wolny rynek.

6. Techniki i metody prania pieniędzy ***Techniques and methods of money laundering***

Pranie pieniędzy jest zjawiskiem wielce emocjonującym i bardzo ciekawym. Wiele technik i metod jest już rozpoznanych, wiele jeszcze jest niezidentyfikowanych. We wszystkich procesach prania pieniędzy można jednak znaleźć wspólne elementy i etapy postępowania. W literaturze można co prawda znaleźć kilka modeli prania pieniędzy, ale są one raczej efektem dyskusji o charakterze akademickim. Można mówić o dwóch fazach prania pieniędzy, gdzie w pierwszej chodzi o szybkie oczyszczenie pieniędzy ze śladów wskazujących na ich kryminalną przeszłość, natomiast w drugiej te oczyszczone środki finansowe występują w transakcjach legalnych, a w związku z tym nie można znaleźć związku ich z przestępstwem¹⁶. Najczęściej jednak można dokonać podziału procesu prania pieniędzy na fazy¹⁷:

– faza lokowania (ang. placement), celem tej fazy jest ukrycie śladów przestępstwa, czyli fizyczne pozbycie się gotówki poprzez drobne wpłaty bankowe,

¹⁵ R. W. Baker, *The Biggest Loophole In the Free-Market System*, The Washington Quarterly, 1999, s. 39-40

¹⁶ E. Pływaczewski, *Pranie brudnych pieniędzy. Możliwości przeciwdziałania z uwzględnieniem roli systemu bankowego*, Dom Organizatora, Toruń 1993 r., s. 36-38

¹⁷ L. Altenkirch, *Techniken...*, op.cit. s. 24-26

- faza nawarstwiania (ang. layering), poprzez mnożenie transakcji następuje odseparowanie środków przestępczych od źródła ich pochodzenia i właściciela,
- faza integracji (ang. integration), w której wyprane środki są włączane do legalnego obrotu gospodarczego, następuje legalizacja majątku.

Dominują w literaturze modele 3-fazowe o opisanej wyżej charakterystyce. Wykonywanie kolejnych przypadków prania pieniędzy i rozszyfrowanie ich metod zmusza przestępców do stosowania coraz to nowszych, bardziej subtelnych i skutecznych sposobów działania. Także te „klasyczne” fazy prania pieniędzy rozbudowane są przez nowe techniki. W każdej z faz są stosowane nowości, które niestety utrudniają proces wykrywania prania pieniędzy.

W fazie lokowania pierwotnie miała miejsce tylko fizyczna wpłata gotówki do systemu bankowego. Towarzyszyła jej strukturyzacja transakcji (ang. transaction structuring), czyli realizacja drobnych wpłat na rachunek bankowy do limitu zobowiązującego banki do identyfikacji transakcji i klientów i do powiadamiania odpowiednich instytucji. Można także w tej fazie zaobserwować rozdrabnianie kwot i ich wpłaty na różne konta, co nazywane jest smerfingiem, będącym odmianą structuringu. Występuje także zakup surogatów pieniężnych, np. czeków podróży i ich wywóz za granicę. Spotkać można także proces wymiany banknotów na wyższe nominały (ang. refining) omijający banki a wykorzystujący kantory i kasyna gry. Stosowane jest także mieszanie (ang. blending), czyli łączenie brudnych pieniędzy z legalnymi przychodami, co sprawdza się w gastronomii, hotelarstwie, zakładach usługowych. Istnieją także w tej fazie chociażby wpłata wadium gotówkowego w przetargach bez szans na jego wygranie, po czym następuje zwrot wadium na wskazany rachunek bankowy lub gotówkowy zakup dóbr o charakterze luksusowym lub nieruchomości. Techniki te od przestępców wymagają czujności i elastyczności, gdyż występuje na pograniczu, czyli na styku świata przestępczego i legalnego.

W fazie nawarstwiania, w której następuje wydłużenie drogi pieniądza w celu zgubienia śladów mogących doprowadzić do źródła przestępstwa, istnieje także wiele nowych technik. Faza ta ma miejsce w systemie bankowym, mimo to nie zawsze jest możliwa do wykrycia. Może występować w tej fazie zlecenie szeregu operacji i transakcji różnego typu, a także sztuczne wydłużanie drogi obiegu pieniądza poprzez dużą ilość nieuzasadnionych przekazów i stałych zleceń. Stosowane jest także zakładanie fikcyjnych firm, które nie prowadzą żadnej działalności gospodarczej, a istnieją, aby posiadać legalny rachunek bankowy. Może wystąpić także kupno firm w likwidacji, które mają legalny rachunek, ale zaprzestają działalności gospodarczej.

W fazie integracji następuje legitymizacja środków najczęściej poprzez fałszowanie cen w fakturach importowych i eksportowych, a więc ma tu miejsce nadfakturowanie lub niedofakturowanie. Spotyka się w tej fazie także udzielania kredytów legalnym firmom, efektem czego będzie wypranie pieniędzy drogą spłat rat kredytowych. Dokonywane są także zakupy firm będących w trudnych sytuacjach finansowych, gdzie przyszłe dochody to wyprany pieniądz. Zauważa się transakcje na rynku nieruchomości pole-

gające na kupnie i szybkiej sprzedaży obiektu, a także podejmowanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, szczególnie, gdy istnieje możliwość w ramach prywatyzacji zakupu za gotówkę przedsiębiorstw państwowych.

Skuteczność nowych technik w fazie integracji jest niestety bardzo duża, przestępca, któremu uda się przejść przez tę fazę czuje się bezkarny, wykrywalność nowych technik tej fazy jest wyjątkowo mała.

Najbardziej poznana i najbardziej rozpowszechnioną metodą prania pieniędzy jest wykorzystanie rajów podatkowych. Można powiedzieć, że ta najstarsza metoda, mimo, że jest już dobrze rozpoznana, nadal jest bardzo skuteczna i przez to bardzo powszechna.

Zgodnie z kryteriami OECD za raj podatkowy uważa się kraj, w którym¹⁸:

- podatki są bardzo niskie lub nie są w ogóle nakładane,
- brak jest przejrzystości odnośnie pochodzenia środków,
- prawo i działania administracji uniemożliwiają przepływ informacji między danym krajem a innymi krajami,

- brak jest wymagań, co do zasadności prowadzenia działalności gospodarczej.

Raje podatkowe charakteryzują się następującymi cechami¹⁹:

- brak restrykcji dewizowych,
- stabilizacja ekonomiczna i polityczna,
- zachowanie tajemnicy bankowej,
- nowoczesne środki przekazu informacji,
- spełnianie indywidualnych oczekiwań (np. dostępność specjalistów, odpowiednie warunki zamieszkania).

Także w procesie prania pieniędzy zostają wykorzystane nowe metody, do których należy prowadzenie transakcji internetowych. Najczęściej wykorzystuje się tu możliwości stwarzane przez home-banking. Coraz częściej i to na wielką skalę pranie pieniędzy wkracza na rynki kapitałowe, gdzie ulubionymi transakcjami są giełdowe transakcje dotyczące instrumentów pochodnych. Następuje tu wypranie pieniędzy i powiększenie kapitałów. Jest to problem dotyczący wszystkie giełdy kapitałowe. Techniki i metody prania pieniędzy bardzo szybko dostosowują się do wysokiego poziomu usług finansowych i nowych obszarów działań gospodarczych²⁰.

7. Zwalczanie prania pieniędzy na poziomie krajowym ***Counteraction against the money laundering on the national level***

Skala zjawiska prania pieniędzy jest ogromna. Według szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego globalna liczba wypranych pieniędzy wynosi 2-5% globalnego produktu krajowego brutto. W skali poszczególnych państw wielkości te

¹⁸ *Tax Haven Criteria*, www.oecd.org

¹⁹ J. Głuchowski, *Oazy podatkowe*, ABC, Warszawa 1996 r., s.21-31

²⁰ *Pranie brudnych pieniędzy*, J. Grzywacz (red.), SGH, Warszawa 2005 r., s. 51-52

szacuje się na 2-11% PKB dla gospodarki niemieckiej, 10-33% PKB dla Japonii, 4-33% PKB dla USA.

Podjęmowane są działania na rzecz ograniczania procesu prania pieniędzy i jego negatywnych skutków. Zwalczanie prania pieniędzy jest prowadzone przez:

- specjalnie powołane instytucje,
- ugrupowania integracyjne,
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy,
- inicjatywy samoregulacyjne w sektorze finansowo-bankowym,
- kraje.

Przeciwdziałanie zorganizowanej przestępczości gospodarczej wymaga skoordynowanych i skutecznych inicjatyw o charakterze międzynarodowym. Jednostką, która na poziomie międzynarodowym tworzy normy i wytyczne dla rządów i instytucji jest powołana przez grupę G-7 podczas XV Szczytu Gospodarczego w 1989 r. organizacja FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering) z siedzibą w Paryżu. FATF opracował i opublikował w 1990 r. tzw. „40 Zaleceń Grupy” dotyczących zapobieganiu wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy pochodzących z handlu narkotykami. W 1996 r. wprowadzone zmiany, będące odpowiedzią na nowe metody prania, zostały przyjęte przez 130 państw i stały się międzynarodowymi standardami. W październiku 2001 r. FATF opublikował 8 zaleceń specjalnych dotyczących finansowania terroryzmu, które zostały rozszerzone o kolejne dziewięć zaleceń.

Oprócz FATF istnieją także inne wyspecjalizowane organizacje o charakterze lokalnym, dokładniej kontynentalnym (np. Carribean FATF, Asia APG). Także w strukturach ONZ istnieją biura walczące z problemem narkotyków i prania pieniędzy (UNDCP, UNDCCP) oraz w strukturach Interpolu funkcjonuje FOPAC zbierająca i opracowująca informacje o praniu pieniędzy.

Pierwszą istotną inicjatywą unijną była Dyrektywa Rady UE nr 91/308/EWG z 10 VI 1991 r. w sprawie zapobiegania wykorzystaniu systemu finansowego w celu prania pieniędzy. Kontynuacją ustawodawstwa unijnego była Dyrektywa 2001/97/EC, natomiast 20 IX 2005 r. została przyjęta Trzecia Dyrektywa zastępująca dwie poprzednie i jednocześnie rozszerzająca obszar jej stosowania, co spotkało się z krytyką pochodzącą z sektora prawniczego i rynku finansowego. W ramach Unii Europejskiej funkcjonuje także Europol, powołany na mocy traktatu z Maastricht z 1992 r., którego obszar obejmuje nie tylko problematykę prania pieniędzy, ale też inne groźne formy przestępczości zorganizowanej. Międzynarodowy Fundusz Walutowy łącznie z Bankiem Światowym, jako jednostki, których celem jest niesienie pomocy finansowej krajom członkowskim, także działają na rzecz zwalczania prania pieniędzy, czego dowodem jest wspólne opracowanie dokumentu pt.: „Wzmacnianie współpracy na rzecz zwalczania prania pieniędzy.”²¹

²¹ *Enhancing Contributions To Combating Money Laundering*, Policy Paper, 26.IV.2001 r., za www.imf.org

Wśród inicjatyw samoregulujących w sektorze finansowo – bankowym należy wymienić Grupę Wolfsberg zrzeszającą 12 międzynarodowych banków. Celem tej grupy jest wypracowanie standardów dotyczących rozpoznawania klienta w ramach programu „Know Your Customer” znanego w Polsce jako „Poznaj swojego klienta”. Także Grupa Egmont utworzona z inicjatywy FATF w 1995 r. zajmuje się tworzeniem koncepcji i metodologii przeciwdziałania praniu pieniędzy. Do grupy tej należą tylko te państwa, które posiadają jednostki wywiadu finansowego, które na poziomie krajowym zajmują się ściganiem procesu prania pieniędzy. Celem tej grupy jest wypracowanie mechanizmów międzynarodowej współpracy antyłauderingowej²².

Wszystkie poziomy współpracy i wszystkie formy walki z praniem pieniędzy są tym skuteczniejsze, im bardziej mają charakter współpracy międzynarodowej.

7.1. Doświadczenia Szwajcarii Experience of Switzerland

Szwajcaria, ze względu na swój profesjonalizm w sektorze finansowym jest państwem atrakcyjnym, zarówno dla inwestorów, jak i przestępców. Uznawana jest za pioniera w zakresie regulacji prawnych umożliwiających walkę z przestępczością gospodarczą, a walka z praniem pieniędzy jest podstawowym elementem strategii. W ocenie zarówno instytucji, jak i samych Szwajcarów pranie pieniędzy ma swoje źródło głównie poza granicami ich kraju²³.

Struktura federalna państwa (26 kantonów) nie gwarantuje skuteczności walki z przestępczością, dlatego jest ona w gestii rządu federalnego. Istniejący od 1937 jeden kodeks karny (Schweizerisches Strafgesetzbuch – StGB) dla całego państwa jest podstawą wszelkich działań prawnych. Zostały ustanowione tzw. pakiety (1990, 1994 i 2000 r.) określające środki przeciw praniu pieniędzy. W dniu 10 X 1997 r. weszła w życie ustawa o praniu pieniędzy (Geld-Wäschereigesetz – GwG) wykorzystująca zasadę samoregulacji instytucji finansowych i innych, co wynika z odpowiednich przepisów prawa. Ustawa ta obejmuje podstawowe zagraniczne regulacje i dyrektywy unijne. W wielu przypadkach stosowane są skuteczne rozwiązania nie stosowane w innych ustawodawstwach. Pośrednicy finansowi w Szwajcarii podlegają określonym organom nadzoru. Mogą to być organizacje samoregulujące, wyspecjalizowane organa państwa (np. Federalna Komisja Bankowa, Federalna Komisja Kasyn Gry) lub Urząd Kontroli ds. Walki z Praniem Pieniędzy, co szczegółowo jest regulowane przez GwG. W Szwajcarii nastąpiło rozdzielenie w stosunku do przestępstw związanych z praniem pieniędzy funkcji nadzorczej od funkcji analitycznej. Powołany na podstawie art. 23 ust. 2 GwG Urząd Informowania o Praniu Pieniędzy (Meldestelle für Geldw-

²² K. Rawicki, *Rola banków w przeciwdziałaniu prania pieniędzy*, Bank i Kredyt, IX.2005 r.

²³ W. Filipkowski, *Przeciwdziałanie i zwalczanie zjawiska prania pieniędzy w Szwajcarii – teoria i praktyka*, Prokurator nr 1(25) 2006r., s.28-49

äscherei lub Money Laundering Reporting Office Switzerland – MROS) ma charakter jednostki analitycznej i został umiejscowiony w strukturze policji federalnej. W Raporcie Nr 8 z IV 2006 zostały stwierdzone następujące fakty²⁴:

- zanotowano spadek ilości zgłoszeń,
- przeważają zgłoszenia z obszaru nie-bankowego – 60%, natomiast zgłoszenia sektora bankowego stanowią 40%,
- wartość mienia związanego ze zgłoszeniami spadła o 13%,
- ilość zgłoszeń przekazanych organom ścigania karnego a dotycząca podejrzeń o pranie pieniędzy zmalała do 69%.

MROS zanotował 729 zgłoszeń, co stanowi spadek o 11,2% w stosunku do roku 2004, w którym odnotowano 821 zgłoszeń²⁵. Mimo spadku ilości zgłoszeń nie obserwuje się zmian odnośnie źródeł pochodzenia pranych pieniędzy. Nadal dominują jako źródła oszustwa (198 zgłoszeń), łapówki (59 zgłoszeń), fałszerstwa dokumentów (14 zgłoszeń), prostytutka i handel ludźmi (5 zgłoszeń), handel bronią (6 zgłoszeń). Analiza kraju pochodzenia osób i podmiotów dokonujących prania pieniędzy w Szwajcarii wykazuje pewne zmiany, wśród których najwyraźniej widać spadek udziału firm i osób narodowości szwajcarskiej (por.tab. 2.).

Tabela 2. Narodowość podmiotów podejrzanych o pranie pieniędzy w Szwajcarii w latach 2004-2005.
Table 2 . Firms' nationality taking part in the money laundering process in Switzerland between 2004-2005

Narodowość	2004	2005
Szwajcaria	244	188
Włochy	103	71
Afryka	77	60
Niemcy	56	59
Pozostała część Europy Zach.	52	55
Europa Środkowa	57	50
Europa Wschodnia	42	48
Ameryka Północna	34	42
Francja	23	42
Ameryka Środkowa i Południowa	31	31
Azja	27	27

²⁴ Jahresbericht, Meldestelle für Geldwäscherei – MROS, Bern, IV 2006 r., s. 6

²⁵ Tamże, s. 6

Wielka Brytania	17	23
WNP	30	17
Skandynawia	8	6
Australia/Oceania	15	3
Karaiby	3	3
Inne	2	4
RAZEM:	821	729

Źródło: Jahresbericht, Meldestelle für Geldwäscherei – MROS, Bern, IV 2006 r., s. 47

Widoczny jest także gwałtowny spadek odnośnie transakcji nielegalnych pochodzenia włoskiego. Niepokoi natomiast wzrost tego typu transakcji pochodzących z Europy Wschodniej, co należy tłumaczyć wzrostem przestępczości w tej części Europy, a szczególnie na Węgrzech, Słowacji, Polski.

Doświadczenia szwajcarskie wskazują, że należy rozszerzać obszar polityki prania pieniędzy poza sektor bankowy. Zmiany, zarówno prawne, jak i organizacyjne, świadczące o ciągłym jego rozwoju, lepsze i bardziej elastyczne przekształcenia i dopasowania metod do coraz bardziej ukrytych i subtelnych sposobów prania pieniędzy. Szwajcaria stała się wzorcem godnym do naśladowania w zakresie budowy mechanizmów i ich skuteczności w nierównej walce przeciw praniu pieniędzy.

7.2. Doświadczenia Polski ***Experience of Poland***

Najważniejszym aktem prawnym regulującym problematykę prania pieniędzy na obszarze Polski jest Ustawa z dn. 16 XI 2000 r. o przeciwdziałaniu wprowadzania do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł²⁶. Nowelizacja jej nastąpiła 5 III 2004 r. Na mocy ustawy został powołany Generalny Inspektor Informacji Finansowej (GIIF), działający w strukturach Ministerstwa Finansów. Zgodnie z art. 21 ust. 3 Ustawy o GIIF zobowiązano do współpracy organy administracji państwowej i samorządowej i inne jednostki administracyjne, w tym NBP, Komisję Nadzoru Bankowego a od 15 V 2004 r. także NIK. Zakres obowiązków GIIF został określony zgodnie z zadaniami wywiadu finansowego innych państw. Przeciwdziałanie praniu pieniędzy polega na uzyskiwaniu, gromadzeniu, przetwarzaniu i analizowaniu informacji oraz podejmowaniu działań w celu przeciwdziałania wprowadzeniu do obrotu finansowego nielegalnych pieniędzy.

²⁶ Ustawa z 16.XI 2000 r., o przeciwdziałaniu wprowadzania do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł, Dz. U. z 2000 r., Nr 116. Poz.1216

Na podstawie art. 2 Ustawy wyróżnia się²⁷:

– jednostki obowiązane – to m.in. banki, NBP (w zakresie sprzedaży złota, numizmatów), oddziały banków zagranicznych, instytucje pieniądza elektronicznego, agenci rozliczeniowi, domy maklerskie, Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, zakłady gier losowych, Poczta Polska, notariusze, radcy prawni, adwokaci, domy aukcyjne, antykwiariaty, lombardy, komisje;

– jednostki współpracujące – organy administracji rządowej i samorządu terytorialnego, NBP, NIK, Komisja Nadzoru Bankowego.

Rok 2005 był bardzo istotny dla działania GIIF, gdyż był to pierwszy rok systemu informatycznego SIGIIF, w którym przyjmowano dane o transakcjach podejrzanych i ponadprogowych (powyżej 15 tys. euro). W roku 2005 do GIIF wpłynęło 1558 zawiadomień (w formie papierowej) o transakcjach podejrzanych. Jest to kolejny rok, w którym niestety następuje wzrost tego typu transakcji.

Tabela 3. Zawiadomienia otrzymane przez GIIF w okresie 2001-2005.

Table. 3. Notification on suspicious transactions received by the General Inspector of Financial Information between 2001-2005

Typ podmiotu	2001 (od VI)	2002	2003	2004	2005
Instytucje obowiązane	102	358	739	860	1020
Jednostki współpracujące	115	237	211	521	523
Inne źródła	14	19	15	16	15
Łącznie	231	614	965	1397	1558

Źródło: *Informacja GIIF o realizacji ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzania do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2006r., s.10

Wzrost ilości zawiadomień o transakcjach podejrzanych spowodowany jest wciąż dużą atrakcyjnością Polski, jako państwa atrakcyjnego dla tego procesu (16 miejsce w rankingu światowym). Największy udział mają tu jednostki obowiązane – 65,31%, następnie jednostki współpracujące – 33,72%, na pozostałe źródła przypada 0,97%.

Drogą elektroniczną wpłynęło z instytucji obowiązanych 67 642 informacje o transakcjach podejrzanych.

W grupie jednostek współpracujących zawiadomienia elektroniczne miały cha-

²⁷ Ustawa z 16.XI 2000 r., o przeciwdziałaniu..., Dz. U. z 2003 r., nr 153, poz. 1505

rakter sporadyczny, a w transakcjach przekazywanych w formie papierowej dominowały informacje z organów skarbowych (44%), z organów celnych (23%)²⁸.

W wyniku uzyskanych w 2005 r. informacji GIIF²⁹:

- wszczął 973 postępowania analityczne,
- zażądał wstrzymania 5 transakcji (kwota ok. 1,6 mln PLN),
- zażądał blokady 35 rachunków (36 mln PLN)

i przekazał do prokuratury 175 zawiadomień o podejrzeniu popełnienia przestępstwa.

Na podstawie art. 8 ust. 1 i 11 Ustawy instytucje mają obowiązek rejestrować a następnie przekazywać do GIIF transakcje, których równowartość przekracza 15 tys euro (są to transakcje ponadprogowe). Przyjęto około 21 mln informacji, z czego ok. 18,1 mln to informacje bankowe, a 2,8 mln to informacje pochodzące z instytucji niebędących bankami (działalność maklerska, firmy leasingowi, fundusze inwestycyjne).

Analizując pochodzenie podmiotów zagranicznych można ustalić, że dominują podmioty z Wielkiej Brytanii (ok. 35%), następnie z Niemiec (ponad 10%), Francji, USA (5-8%). GIIF współpracuje z zagranicznymi jednostkami ściągającymi pranie pieniędzy. W Polsce są także organizowane międzynarodowe spotkania na rzecz walki z przestępczością gospodarczą. Należy tu wymienić np. spotkanie firm leasingowych (24 II 2005 r.), spotkanie zorganizowane przez Związek Banków Polskich (25 IV 2005 r.) i spotkanie zorganizowane przez Forum Prawa Bankowego. Spotkania miały na celu wymianę doświadczeń i wyjaśnienie bieżących problemów związanych z praniem pieniędzy. Kontynuowana jest współpraca dwustronna z poszczególnymi państwami, w tym z USA, jak i z Unią Gospodarczą.

Przedstawiciele GIIF biorą udział w spotkaniach grup roboczych FATF-u. Polska także zaangażowana jest w spotkaniach Komitetu MONEYVAL – jednostki regionalnej posiadającej status obserwatora w FATF, jak i uczestniczy w spotkaniach roboczych Grupy EGMONT. Przedstawiciele GIIF uczestniczą w posiedzeniu Grupy Zadaniowej ds. Zwalczenia Przestępczości Zorganizowanej w Regionie Morza Bałtyckiego – BALTCOM. Wprowadzenie w życie Ustawy z dnia 16 XI 2000 r. zapoczątkowało skuteczniejszą walkę z praniem pieniędzy. Wzrost ilości zawiadomień wpływających co roku do GIIF budzi z jednej strony niepokój, ale świadczy także o większej wykrywalności, a przede wszystkim o wzroście świadomości instytucji obowiązanych i współpracujących. Także w Polsce coraz częściej zauważa się konieczność istnienia prewencji i współpracy międzynarodowej.

²⁸ *Informacja GIIF o realizacji ustawy...*, wyd. cyt. s. 12

²⁹ Tamże, s. 6

Zakończenie

Conclusion

Współczesny charakter gospodarki światowej, postępujący proces globalizacji w każdej dziedzinie, a także rozwój szeroko rozumianej elektroniki stwarzają doskonałe warunki dla rozprzestrzeniania się przestępczości, a szczególnie przestępczości gospodarczej. „Zwieńczeniem” działań przestępczości gospodarczej jest wprowadzenie do legalnego obiegu pieniędzy, które przeszły swoisty proces oczyszczania. Proces prania pieniędzy jest jeszcze często bagatelizowany przez niektóre państwa, a dotyczy przecież wartości równej 2-5% światowego PKB. Skutki tego procesu mogą być bardzo odczuwalne nie tylko w skali światowej, ale przede wszystkim przez poszczególne państwa. Osłabienie tempa wzrostu gospodarczego, wypieranie inwestycji, pojawienie się „wątpliwych” inwestorów, ucieczka kapitałów zagranicę, osłabienie konkurencyjności i utrata reputacji, to tylko niektóre skutki, a którymi musi się liczyć państwo, które biernie przeciwdziała procesom prania pieniędzy. Doświadczenia poszczególnych państw mogą być adoptowane na inne obszary. Przykładem może być Szwajcaria, utożsamiana jako gwarant pewności finansowej i która bardzo szybko podjęła działania na rzecz zwalczania procesu prania pieniędzy. O skuteczności szwajcarskiej metody świadczy jej wielostronność i ogromne zaangażowanie samych banków, a także międzynarodowy charakter działań szwajcarskich jednostek do zwalczania przestępczości, a także zwalczania procesów prania pieniędzy. Międzynarodowe inicjatywy i globalne działania powodują szybszą wymianę informacji i budowę bardziej skutecznych programów antyłauderingowych.

Literatura

Bibliography

- Altenkirch L., *Techniken der Geldwäsche und ihre Bekämpfung*, Bankakademie Verlag GmbH, Frankfurt/Main, 2001
- Baker R. W., *The Biggest Loophole In the Free-Market System*, The Washington Quarterly”, 1999
- Barlett B. L., *The Negative Effects of Money Landering on Economic Development*, Regionl Technical Assistance Project no 5967, Asian Developmant Bank, May 2002
- Dyoniziak R., Słaboń A., *Patologia życia gospodarczego. Aspekty socjologiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001
- „*Enhancing Contributions To Combating Money Laundering*”, Policy Paper, 26.IV.2001 r., za www.imf.org
- Filipkowski W., *Przeciwdziałanie i zwalczanie zjawiska prania pieniędzy w Szwajcarii – teoria i praktyka*, Prokurator nr 1(25) 2006

- Global Economic Crime Crime Survey 2005*. PricewaterhouseCoopers, 2006
- Głuchowski J., *Oazy podatkowe*, ABC, Warszawa 1996
- Górniak O., *Przestępczość gospodarcza i jej zwalczanie*, PWN, Warszawa 1994
- Informacja GIIF o realizacji ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzania do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2006r.
- Jahresbericht, Meldestelle für Geldwäscherei – MROS, Bern, IV 2006
- Jasiński W., *Przeciw szarej strefie. Nowe zasady zapobiegania praniu pieniędzy*, Poltext, Warszawa 2001
- „*Mała encyklopedia kultury antycznej*”, PWN, Warszawa 1990
- Mooney Sueton G. W. : „*De vita Caesarum Vespasianus 23*”, New York 1979
- Pływaczewski E., *Pranie brudnych pieniędzy. Możliwości przeciwdziałania z uwzględnieniem roli systemu bankowego*, Dom Organizatora, Toruń 1993
- Pranie brudnych pieniędzy*, Grzywacz J. red., SGH, Warszawa 2005
- Rawicki K., *Rola banków w przeciwdziałaniu prania pieniędzy*, Bank i Kredyt, IX.2005 r.
- „*Tax Haven Criteria*”, www.oecd.org
- Ustawa z 16.XI 2000 r., o przeciwdziałaniu wprowadzania do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł*, Dz. U. z 2000 r., Nr 116. poz.1216
- „*World Drug Report 2006*”, United Nations, Office on Drug and Crime, NY/Wiena 2007 r., Vol 1
- Wójcik J. W., *Pranie pieniędzy. Kryminologiczna i kryminalistyczna ocena transakcji podejrzanych.*, Twigger, Warszawa 2002
- Wójcik J. W., *Przeciwdziałanie praniu pieniędzy*, Zakamycze, Kraków 2004

Globalny charakter zorganizowanej przestępczości gospodarczej

Streszczenie

Przestępczość gospodarcza jest zjawiskiem historycznym, pojawiła się w momencie zapoczątkowania przez ludzkość działalności gospodarczej. Współcześnie ma ona charakter globalny i dotyczy wszystkich sektorów gospodarki. Źródła powstania tego zjawiska są zarówno natury ekonomicznej, społecznej, także demokratyzacja życia i liberalizacja przepisów prawnych spotęgowały jego wielkość. Efektem przestępstw gospodarczych są brudne pieniądze. Początkowo te nielegalne przychody były łączone z narkobiznesem, który jest dominujący w strukturze źródeł, ale występują także inne, chociażby przemyt imigrantów, handel żywym towarem, handel bronią czy oszustwa giełdowe. Techniki i metody prania pieniędzy stały się bardziej wyrafinowane, a przez to i trudniejsze do wykrycia. Oprócz klasycznego wykorzystania systemu bankowego poprzez drobne wpłaty i system stałych zleceń wykorzystuje się także smurfing, blending, usługi home-banking i kredyty. Korzysta się także z finansowych metod

alternatywnych lub dokonuje się legalizacji brudnych pieniędzy na nowych obszarach, jakim jest np. rynek giełdowy. Zainfekowanie firmy brudnym pieniądzem może prowadzić do spadku jej konkurencyjności czy utraty dobrego imienia. Dla gospodarki kraju może oznaczać to negatywny wpływ na sferę produkcji i na system finansowy kraju. Zwalczenie prania pieniędzy ma charakter globalny. Zaangażowane są tu zarówno specjalne jednostki (FATF). Ogromne znaczenie ma budowa międzynarodowych reguł prawnych hamujących i ścigających ten proceder. Dużą rolę odgrywa tu Unia Europejska, Bank Światowy, Fundusz Walutowy, a także inicjatywy na poziomie krajowym. Doświadczenia Szwajcarii, państwa o doskonałej reputacji, są potwierdzeniem tezy, że wysiłki ponoszone na walkę z przestępczością zorganizowaną przynoszą pozytywne rezultaty. Polska, będąc gospodarką rynkową także narażona jest na wpływ grup przestępczych. Programy ochronne są jeszcze o charakterze nowatorskim i nie obejmują kontrolą całego systemu kraju, a w szczególności instytucji realizujących politykę celną i podatkową kraju. Stosowane rozwiązania są dość skuteczne, lecz jeszcze niepełne. Na arenie międzynarodowej Polska podejmuje inicjatywy i stara się być aktywna w walce z gospodarczą przestępczością zorganizowaną.

Global character of organised business fraud

Summary

Business fraud is a historical phenomenon which appeared when the human being initiated business activities. Nowadays it has a global character and concerns all sectors of the economy. The sources of this phenomenon have both economic and social character and also democratization of life, and liberalization of legal regulations enhanced its dimension. Business fraud results in dirty money. Initially the illegal revenue was associated with the drug business which is dominant in the structure of sources. However, there are other sources like immigrants smuggling, white-slave traffic, arms traffic or stock exchange fraud. Techniques and methods for money laundering have become more sophisticated and thus more difficult to detect. Apart from a traditional usage of the banking system for small payments and standing orders other forms are used such as smurfing, blending, home-banking and loans. Alternative financial methods are also used or dirty money is legalised in new areas such as the sock market. Infecting a company with dirty money may lead to its competitiveness deterioration or the loss of reputation. From the point of view of the country's economy, this may denote a negative influence on the production sphere and the country's financial system. Preventing money laundering has a global character. Special units are involved ((FATF). Creation of international legal rules curbing and prosecuting this practice has an utmost importance. An important role is played by the European Union, the World's Bank, Currency Fund as well as by initiatives on the national level. The experience of Switzerland – a country of a perfect reputation, confirms the thesis that efforts made to counteract organised fraud bring results. Poland with its market economy is also exposed to the influence of organised groups. Protection programs have an innovative character and do not comprise the entire system of the country, in particular institutions realising customs and tax policies. The solutions applied are quite effective but not complete yet. On the international level Poland undertakes initiatives and attempts to be active in the fight against organised business fraud.

ALEKSANDRA STADNIK

Międzynarodowe przepływy ludności wyzwaniem XXI wieku – wybrane problemy migracji międzynarodowych w aspekcie ich przyczyn i konsekwencji

International flow of populations as a challenge for the 21st century – chosen problems of international migration in the aspect of their causes and consequences

*Wstęp
Introduction*

Międzynarodowe przepływy ludności to zjawisko nierozzerwalnie związane z procesami zachodzącymi w zglobalizowanej gospodarce. Z jednej strony bowiem na kształt tych przepływów, ich kierunek wpływa to wszystko, co dzieje się w jej różnych obszarach – sferze ekonomicznej, społecznej, czy politycznej, a z drugiej strony same stają się przyczyną wielu procesów mających miejsce na różnych poziomach życia społeczno-gospodarczego. Będąc zjawiskiem o charakterze ponadnarodowym są migracje międzynarodowe zagadnieniem wieloaspektowym, a analiza ich przyczyn i skutków stała się tematem licznych debat na szczeblu ogólnoświatowym. Nie ma wątpliwości, iż są one wyzwaniem XXI wieku, przede wszystkim ze względu na swoje skutki. Dynamicznie zmieniające się globalne środowisko wymusza ciągłą jego obserwację. Przeobrażenia na nim zachodzące determinują bowiem przesłanki migracji, część z nich zyskuje na znaczeniu, inne stają się mniej istotne. Będąc zjawiskiem nieuchronnym, przepływy ludności wymagają monitorowania, głównie w aspekcie przeciwdziałania negatywnym konsekwencjom. Dotychczasowa analiza tych skutków stanowi źródło informacji o możliwym, przyszłym obliczu, możliwej ewolucji kierunków i tendencji międzynarodowych migracji.

Obecnie poza granicami kraju urodzenia żyje około 2% mieszkańców świata¹. Nic nie wskazuje na to, że ruchy migracyjne stracą na swej intensywności. Progno-

¹ M. Castells, *The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers, Massachusetts 2000, s. 130

zuje się, że kraje najbardziej rozwinięte (głównie USA, Kanada, Niemcy, Wielka Brytania) w pierwszej połowie XXI wieku będą przyjmować po 2 mln imigrantów rocznie. W czołówce znaczących krajów emigracji netto znajdują się Chiny, Meksyk, Indie. Wobec powyższych tendencji należy spodziewać się daleko idących następstw dla funkcjonowania gospodarek narodowych i firm. Konsekwencje te obejmą zarówno imigrantów, jak i osoby nieemigrujące, również warunki społeczne i ekonomiczne w miejscach pochodzenia i osiedlania się imigrantów².

1. Determinanty wzrostu międzynarodowej mobilności ludności ***Determinants of increase of international mobility of population***

Międzynarodowy przepływ ludności obejmuje szerokie spektrum podmiotów w tym procesie uczestniczących. Można tu bowiem wymienić chociażby siłę roboczą (wysoko wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną), czy też przemieszczających się w efekcie prześladowań politycznych, ideologicznych i religijnych. Osoby te kierują się różnymi motywami, stanowiącymi podstawę podjęcia decyzji o wyjeździe z kraju rodzimego. Dla niektórych najistotniejszym staje się czynnik ekonomiczny, u podstaw którego leży przekonanie o możliwości uzyskania wyższych zarobków za granicą (jest on uznawany za dominujący wśród przyczyn migracji), dla innych – możliwość rozwoju zawodowego, podnoszenia kwalifikacji, możliwość korzystania z dorobku naukowego, uczestnictwa w badaniach naukowych (ten czynnik dominuje wśród pracowników wysoko wykwalifikowanych – naukowców, ekspertów i specjalistów różnych branż). Do opuszczenia kraju zmusza niejednokrotnie także sytuacja polityczna – wojny, zamieszki, prześladowania ze względu na religię czy przekonania (np. uchodźcy z krajów byłej Jugosławii, Afganistanu, itp.) Bliższa analiza motywów migracji pozwala na wyróżnienie dwóch grup czynników³:

a) czynników wypychających (ang. push) – są to antybodźce, ich źródłem jest sytuacja w kraju skłaniająca do emigracji (brak pracy, zagrożenie głodem, prześladowania, itp.)

b) czynników przyciągających (ang. pull) – są to motywy pozytywne, które związane są z korzystnymi warunkami stwarzanymi przez kraje przyjmujące migrantów (np. możliwości rozwoju, zapotrzebowania na pracowników określonych profesji)⁴.

Indywidualna decyzja potencjalnego emigranta jest efektem oddziaływania tych dwóch grup, choć oczywiście w wielu przypadkach tak naprawdę sytuacja skłania do

² K. Kuciński, *Globalizacja a migracje w: Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, pod red. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Tom XC, Warszawa, 2004 r. s. 165-166

³ M. Guzek, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, PWE, Warszawa 2004, s. 162

⁴ więcej: J. Bijak, M. Kupiszewski, A. Kicingier, *International Migration, scenarios for 27 European Countries, 2002-2052*, CEFMR, Working Paper 4/2004, Warszawa 2004 r., s. 15-16

podjęcia szybkich i zdecydowanych działań, nie pozostawiając praktycznie żadnego wyboru. Brak szansy podjęcia przemyślanych decyzji dotyczy osób przesiedlanych lub wysiedlanych przymusowo (konflikty w Demokratycznej Republice Kongo czy Somalii doprowadziły do wysiedlenia tylko w 2005 r. 7,5 mln osób)⁵, np. na podstawie międzynarodowych prawnych regulacji po konfliktach zbrojnych (przemieszczenie się ludności na ziemiach polskich po zakończeniu II wojny światowej), podobna sytuacja dotyczy masowych wywózek ludności, będących efektem aktów bezprawia (np. niewolnictwo i wywóz ludności afrykańskiej do Stanów Zjednoczonych i krajów Ameryki Południowej).

Także prześladowania rasowe, narodowe czy religijne w rodzimych krajach stają się często jedną z przyczyn zmuszających mieszkańców do ubiegania się o prawo do azylu w innych państwach. Kraje, gdzie władze autorytarne wykorzystują prześladowania jako metodę walki politycznej i ograniczają podstawowe swobody obywatelskie (np. Kuba, Korea Północna), kraje ogarnięte wojną domową (Somalia, Sri Lanka), niezapewniające obywatelom bezpieczeństwa ze względu na toczące się walki zbrojne (np. kraje byłej Jugosławii w końcu XX wieku) stają się źródłem rzeszy azylantów uciekających przed głodem, brakiem perspektyw, przed biedą i jakże często przed śmiercią⁶. Optymizmem jednakże napawa fakt, iż w 2005 r. zanotowano najniższą liczbę uchodźców od 1980 r. (około 9 mln – większość – 23% z Afganistanu)⁷, co jest efektem przede wszystkim repatriacji. Nie wiadomo jednak, czy w niedługiej perspektywie nie powstaną nowe konflikty zbrojne, wszak na mapie politycznej świata istnieje kilka punktów zapalnych (np. Iran). Jakże z tego tytułu konsekwencje może ponieść ludność cywilna nie trudno się domyśleć.

Dominującym wśród analiz przyczyn międzynarodowych migracji jest ich aspekt ekonomiczny i związany z nim przepływ siły roboczej. Jest on na tyle istotny, iż uwidacznia się także w innych kontekstach mobilności, w nawiązaniu chociażby do problematyki uchodźstwa. Często przecież azylanci poszukują za granicą lepszych warunków życia – także pod względem ekonomicznym, a możliwość legalnego przekroczenia granicy, uzyskania legalnej pracy i zezwolenia na pobyt stały w znacznym stopniu ułatwia wystąpienie o azyl⁸.

Wobec powyższego wskazuje się na rosnące znaczenie czynników ekonomicznych międzynarodowych migracji i związane z tym rosnące znaczenie migracji o charakterze zarobkowym. Ich głównym celem, jak już wskazano, jest poprawa statusu, jakości życia zarówno emigranta, jak i jego rodziny. Migracjom tym sprzyjają różnice w dochodach między krajami, a zatem możliwość uzyskania wyższych zarobków za granicą. Nie mniejsze znaczenie ma możliwość rozwoju zawodowego, podnoszenie

⁵ www.unher.ch z dnia 23.03.2007 r.

⁶ *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Wybrane problemy*, red. nauk. J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, 2005 r. s. 81-82

⁷ www.unher.ch z dnia 23.03.2007 r.

⁸ *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, wyd. cyt. 82

kwalifikacji, dostęp do osiągnięć naukowo-technicznych, doskonalenie języka. Odmienne postrzeganie znaczenia czynników sprzyjających migracjom dla różnych grup pracowników wynika z poziomu wykształcenia potencjalnych emigrantów. Osoby bez kwalifikacji kierują się zwykle motywem zarobkowym, dla pracowników wysoko wykwalifikowanych, obok możliwości uzyskania wysokich dochodów istotna jest możliwość dalszego zawodowego rozwoju.

Znaczenie pracy imigrantów – zarówno tych wykwalifikowanych, jak i o niższych kwalifikacjach – dla rozwoju gospodarczego dostrzegane jest przez kraje, i co znajduje odzwierciedlenie w kształtowanej przez nie polityce migracyjnej. Zrodziła się specyficzna konkurencja między państwami o przyciągnięcie jak najbardziej wartościowych specjalistów, wyposażonych w pożądane, z punktu widzenia rozwoju każdej gospodarki, kwalifikacje. Tworzone są zatem specjalne programy dla specjalistów – obcokrajowców, np. informatykom, lekarzom, naukowcom ułatwia się uzyskanie wizy, pozwolenia na pobyt stały, itp.⁹ Czynniki sprzyjające są związane też ze stwarzaniem przyjaznych warunków infrastrukturalno-finansowych dla rozwoju technologii i innowacyjności – co jest również atrakcyjne dla pracowników wykwalifikowanych – opierających się na współpracy między organami państwa różnych szczebli i ośrodkami badawczymi.

Przemieszczeniu pracowników służą także różne formy integracji międzynarodowej ułatwiające przepływy ludności w ramach ugrupowań integracyjnych (np. Unii Europejskiej) lub umów międzynarodowych¹⁰. Ponadto dynamiczny rozwój korporacji transnarodowych i rozszerzanie ich działalności na skalę globalną tworzy nowe szlaki przepływu kadr wyższego szczebla (zwanymi „nową odmianą przywódczych nomadów”¹¹) tych przedsiębiorstw. Poza tym należy także zauważyć fakt przenoszenia pewnych obszarów działalności przedsiębiorstw do krajów o niskich kosztach pracy (czego przejawem jest m.in. offshoring), co również wpływa na kształtowanie się rynków pracy w krajach, które koszty tego zjawiska w coraz większym stopniu ponoszą (np. USA) i w krajach, które uzyskują z tego tytułu coraz więcej korzyści (np. Indie, Chiny, niektóre kraje Europy Środkowo-Wschodniej) i co na pewno odbije się na kształcie globalnego rynku pracy.

Bez wątpienia przepływy ludności w skali globalnej nie są zjawiskiem nowym. Ludzie zawsze byli skłonni do podróżowania, jednakże w ostatnich dziesięcioleciach zjawisko to przybrało na intensywności. Ten wzrost dynamiki jest efektem między innymi

⁹ A. Solimano, *The international Mobility of Talent and it's impact on Global Development*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research; Discuss Paper No 2006/08, Helsinki, X, 2006. s. 8-9

¹⁰ P. Koryś, M. Okólski, *Czas globalnych migracji. Mobilność międzynarodowa w perspektywie globalizacji*, Prace Migracyjne nr 55, Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2004 r., s. 29

¹¹ M. Okólski, *Migracje a globalizacja*, w: *Globalizacja od A do Z*, Bank i Kredyt nr 6/2003, NBP, 2003 r., s. 20

procesów utożsamianych z globalizacją. Globalizacja, przyczyniając się do zwiększenia mobilności przestrzennej człowieka, skłania go do poszukiwania miejsca socjalnie bezpiecznego, bardziej mu odpowiadającego pod względem poziomu i jakości życia¹².

Łatwość podróżowania, rozwój transportu i względna jego taniać, ewolucja środków masowego przekazu i szybki przepływ informacji służy poznawaniu nowych miejsc, nowych zakątków świata, a także świadomości, iż inne kraje oferują być może lepsze warunki pracy i życia. Nie bez wpływu pozostaje także upowszechnianie się wiedzy (np. w drodze wymiany studentów, odbywania staży zagranicznych, tworzenia międzynarodowych projektów badawczych), wzrost jej znaczenia, powszechność nauki języków obcych, świadomość istnienia i akceptacja różnic kulturowych. Sprzyja to bowiem bardziej przemyślanym decyzjom i mniejszym rozczarowaniom (np. ogranicza relatywną depryzację¹³), a także szybkiej integracji ze społecznościami przyjmującymi.

Niebagatelny wpływ mają także różnie akcje werbunkowe – oficjalne programy oparte, jak już wspomniano, o polityki migracyjne państw, jak również działalność instytucji, które wspomagają nielegalne migracje. Wspierając często swoje programy działaniami grup przestępczych stają się te organizacje jednymi z najbardziej pręźnie rozwijających się na obszarze „podziemia gospodarczego”, czerpiąc ogromne zyski ze świadczenia tzw. usługi przerzutu osobom niemającym możliwości uzyskania zgody na legalne przekroczenie granicy lub otrzymania zatrudnienia za granicą¹⁴. Ze względu na liczne zagrożenia związane z międzynarodowymi migracjami, o czym będzie mowa dalej, a co za tym idzie podejmowanie działań przez władze państwowe mające na celu zwiększenie nadzoru nad przepływami niepożądanymi, wydaje się, że działalność opisanych organizacji będzie się rozwijać i ewaluować w kierunku bardziej wyszukanych możliwości przerzutu. Stanowi to istotne wyzwanie dla państw, społeczności międzynarodowej i organizacji międzynarodowych głównie w aspekcie humanitarnym.

Bez względu na motywację skłaniającą potencjalnych emigrantów do wyjazdu i osiedlenia się za granicą należy także zwrócić uwagę na koszty, stanowiące bariery migracji. Dla niektórych z nich barierą nie do pokonania jest perspektywa oddalenia od rodziny i rozłąka z przyjaciółmi. Problem społeczno-psychologiczny może też obejmować konieczność przyswojenia języka, zwyczajów oraz to wszystko, co związane jest z adaptacją w kraju osiedlenia, wraz z narażeniem się na przejawy niechęci czy wrogości. Należy też wziąć pod uwagę wydatki na podróż (stąd nie stać na emigrację np. ogromnej rzeszy biednej ludności Afryki), stratę zarobków na czas poszukiwania pracy za granicą, a zatem bariery ekonomiczne. Wśród innych wymienia się także te o charakterze administracyjnym, a zatem prawne ograniczenia imigracji, systemy uznawania kwalifikacji i przeszkody w uznawaniu dyplomów uzyskiwanych w kraju pochodzenia¹⁵.

¹² K. Kuciński, wyd. cyt., s. 165

¹³ jest to odczuwana, często jako niesłuszna, rozbieżność między oczekiwaniami, a stanem rzeczywistym związanym np. z poziomem i jakością życia

¹⁴ M. Okólski, wyd. cit. s. 29

¹⁵ *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*..., wyd. cyt. s. 82

Wskazane czynniki sprzyjające wzrostowi dynamiki międzynarodowej migracji wskazują na niemal nieograniczone źródła tej mobilności. Co więcej, złożoność tych determinantów, ich różnorodny charakter i dynamiczne zmiany zachodzące gospodarce światowej pozwalają przypuszczać, iż pojawią się nowe czynniki, w wielu przypadkach zapewne nie przewidywalne, wpływając na kierunki, dynamikę i trendy międzynarodowych migracji. Ze względu na intensywność tych przepływów bezzasadna jest próba ograniczania ich podejmowana przez rządy państw (np. ograniczenia wizowe). Właściwym wydaje się przewidywanie możliwych skutków, podejmowanie działań minimalizujących te negatywne oraz wykorzystujące pozytywne konsekwencje.

2. Koszty i korzyści międzynarodowych migracji ***Costs and benefits of international migrations***

Problematyka konsekwencji międzynarodowych migracji stanowi przedmiot wielu analiz. Jednoznaczna ocena tego zjawiska jest niemożliwa. Koszty i korzyści nie rozkładają się równomiernie na kraje pochodzenia i kraje goszczące migrantów. Poza tym należy uwzględnić i odnieść skutki do różnych obszarów życia społeczno-gospodarczego, pamiętając o wzajemnym ich przenikaniu. Badając koszty i korzyści płynące z międzynarodowych migracji należy zwrócić uwagę na ich wieloaspektowość, a więc odnieść je do sfery ekonomicznej, społeczno-kulturalnej czy związanej z bezpieczeństwem międzynarodowym.

2.1. Ekonomiczne konsekwencje mobilności międzynarodowej ***Economic effects of international mobility***

Szeroko prowadzona debata na temat kosztów i korzyści międzynarodowych przepływów ludności uwzględnia powyższą problematykę głównie z punktu widzenia ekonomicznego. Zwraca się zatem głównie uwagę na kilka aspektów, m.in. wpływ migracji na rynek pracy (kwestie kwalifikacji pracowników, zmiany na narodowych rynkach pracy, utrata wykwalifikowanych pracowników), kwestie dochodów gospodarstw domowych, czy też transferów zagranicznych.

W obszarze zmian zachodzących na międzynarodowym rynku pracy szczególnym analizom są poddawane konsekwencje uszczuplenia siły roboczej dla gospodarek narodowych w wyniku jej odpływu za granicę. Pozwala to na zwiększenie możliwości zatrudnienia ludności dotąd bezrobotnej (co może zmniejszyć koszty związane z wydatkami na świadczenia). Jednak stanowi też problem związany ze skutkami tzw. drenażu mózgow (ang. drain brain), czyli utraty przez państwa pracowników wysoko wykwalifikowanych, głównie ze względu na wysokie koszty tego zjawiska odczuwane zarówno na poziomie gospodarek, przedsiębiorstw, jak i samych pracowników¹⁶.

¹⁶ więcej: *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście integracji Polski z Unią Europejską – podstawowe wnioski z ekspertyzy przygotowanej na zlecenie UKiE*, P. Kaczmarczyk, M. Okólski, UKiE Warszawa, 10.02.2006 r. s.14

Dodajmy przy tym, że mogą one w niektórych przypadkach odnosić się także do pracowników niżej wykwalifikowanych (np. firmy często dotkliwie odczuwają także utratę pracowników niewykwalifikowanych oraz, że bez względu na wykonywany zawód każdy wyjeżdżający za granicę musi zmierzyć się z różnymi przeciwnościami losu, a poza tym każda gospodarka opiera się nie tylko na pracy wysoko wykwalifikowanych). Dotkliwie zatem doświadcza konsekwencji napływu i odpływu siły roboczej pracownik, który z jednej strony, mimo poprawy warunków materialnych na skutek podjęcia zatrudnienia za granicą zmuszony jest do rozłąki z rodziną, z drugiej strony narażony jest na wzrost konkurencyjności na krajowym rynku pracy ze strony imigrantów, ale jednocześnie otrzymuje szansę poznania bogactwa innych kultur. Przedsiębiorstwo z kolei narażone jest na utratę pracowników doskonale wykształconych, jednakże ma także szansę skorzystać z umiejętności obcej siły roboczej, bogatej w doświadczenie i wiedzę. Dla gospodarki narodowej ten problem dotyka wielu obszarów życia społeczno-gospodarczego (dochody i obciążenia budżetowe, integracja imigrantów, koszty kształcenia potencjalnych emigrantów, a jednocześnie możliwość wykorzystania kwalifikacji cudzoziemców, itp.), a znajduje to odbicie w kształtowanej polityce migracyjnej¹⁷.

Ze względu na wartość pracowników wysoko wykwalifikowanych, wpływu ich pracy na wzrost i bogacenie się każdej gospodarki, w obliczu wzrostu ich międzynarodowej mobilności przed państwami stoi ogromne wyzwanie. Dotyczy głównie państw rozwijających się. Zgodnie z danymi OECD największa grupa osób wysoko wykwalifikowanych pochodzi z Chin, Pakistanu, Filipin, Malezji i Indii. W latach 1999-2001 stanowili oni 30% imigrantów, którzy zamieszkiwali Wielką Brytanię, 40% – USA, 53% – Japonię, 56% – Kanadę. Mniej specjalistów pochodziło z USA, Japonii, Niemiec, Wielkiej Brytanii. Jednocześnie wskazuje się, iż procentowo najwięcej osób wykwalifikowanych tracą kraje najbardziej zamożne (wśród emigrujących Japończyków specjaliści stanowią 49% ogółu, Amerykanów – prawie 50%, a wśród Meksykanów – 5,6%, Turków 6,4%)¹⁸. Jest to m.in. efekt zależności udziału osób wykwalifikowanych wśród emigrantów od poziomu rozwoju kraju, jak również – choć w mniejszym stopniu – migracji stanowisk pracy (jako przejaw offshoringu) dla wysoko wykwalifikowanych pracowników do takich krajów jak Czechy, Rumunia czy Polska¹⁹.

Ze względu na koszty kształcenia potencjalnych emigrantów negatywne skutki odpływu tej grupy są szczególnie dotkliwe dla krajów biednych, których kosztem bogacą się inne. Poza tym odpływ ten staje się często zagrożeniem dla państw znajdujących się w szczególnej potrzebie. Dotyczy to chociażby rodzimego personelu medycznego, wykształconego w krajach Afryki, na Karaibach czy w Indiach, który zostaje przejęty przez kraje anglosaskie, dochodzi więc do subsydiowania ich przez biedne kraje (np.

¹⁷ Tamże

¹⁸ *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, P. Kaczmarczyk, M. Okólski, UKiE, Warszawa 2005 r., s. 48-50

¹⁹ E. Bendyk, *Kiedy praca się nie oplaca*, Polityka nr 47/2006, za: www.polityka.pl

wykształcenie lekarzy kosztuje Ghanę rocznie 9 mld USD)²⁰. Sytuację pogarsza fakt tzw. „deprecjacji kwalifikacji”, czyli podejmowania przez emigrantów za granicą pracy na stanowiskach, które nie wymagają ich kwalifikacji i doświadczenia (np. osoba doskonale wykształcona zmuszona jest do podjęcia prostych prac fizycznych), co prowadzić może do tzw. „marnotrawstwa mózgow”²¹. Oczywiście można przedsięwziąć kroki sprzyjające powrotom do kraju osób z większymi kwalifikacjami, z nabytym za granicą doświadczeniem, a powinno być to priorytetem dla krajów, które odczuwają lub mogą zacząć odczuwać skutki emigracji tych osób. Istotna jest zatem konieczność obserwacji sytuacji na rynku pracy. Chodzi tu także o tworzenie warunków do rozwoju pracowników wykwalifikowanych (dbałość o miejsca pracy, możliwości rozwoju, podnoszenia kwalifikacji, prowadzenia badań naukowych, odpowiedni poziom płac), po to by zminimalizować ryzyko ich wyjazdu, a w razie zaistnienia takiej sytuacji zachęcić ich – wyposażonych w wiedzę i doświadczenie – do powrotu i wspólnego tworzenia dobrobytu społecznego. Ponadto tworzenie takich warunków niezaprzeczalnie prowadzi do napływu specjalistów z innych krajów, a zatem także służy temu rozwojowi, z czego państwa zdają sobie sprawę (np. Główny Urząd Statystyczny Irlandii szacuje, iż dla podtrzymania obecnego poziomu gospodarczego Irlandia będzie potrzebowała rocznie ok. 20-30 tys. imigrantów, a szczególnie powodzeniem cieszą się programiści, inżynierowie oprogramowania, naukowcy i analitycy finansowi)²².

Z przeobrażeniami zachodzącymi na międzynarodowym rynku pracy związane jest nowe zjawisko, jakim jest outsourcing (przesunięcie jakiegoś obszaru działalności firmy – produkcji, usług, zatrudnienia do innej firmy) oraz offshoring (oznacza przesunięcie wybranych obszarów działalności przedsiębiorstwa poza granice kraju – w ramach tej samej lub innej firmy)²³. Do krajów o niskich kosztach wytwarzania przenoszone zostają różne procesy biznesowe, coraz częściej oparte i wymagające dużej wiedzy (a więc nie tylko produkcja, ale również różne analizy czy sektor badawczo-rozwojowy). Firmy, które stosują outsourcing zatrudniają w tych krajach często tysiące specjalistów. O ogromnym znaczeniu tego procesu świadczy chociażby fakt, iż napływ tego typu usług do Indii w latach 2000-2003 spowodował utratę wielu stanowisk pracy przez programistów w USA na rzecz pracowników indyjskich²⁴. Można zatem przypuszczać,

²⁰ *Anglosasi ograbiają najbiedniejsze kraje z lekarzy za:* z dnia 28.04.2006 r., W. Moskal, *Ucieczka lekarzy z najuboższych krajów*, Gazeta Wyborcza, 08.11.2005 r.

²¹ *Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia*, nr 3, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa, czerwiec 2005.

²² *Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia* nr 7, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa, czerwiec 2006.

²³ *Globalny rynek pracy jego granice. Wystąpienie Krzysztofa Rybińskiego, Wiceprzewodniczącego Narodowego Banku Polskiego; Debata: ROBOTNICZY 2020 - wizja rynku i środowiska pracy w nadchodzących dekadach* Gdańsk, 10.06.2006 r.

²⁴ Tamże

iż atrakcyjność tego typu działalności może przyczynić się do tworzenia atrakcyjnych miejsc pracy w krajach rozwijających się, i co jest wykorzystywane przez firmy w ramach offshoringu, a tym samym może to również sprzyjać ograniczeniu odpływu specjalistów z tych krajów. Tym istotniejsza staje się konieczność rozwijania przez każde państwo kapitału intelektualnego.

Migracje międzynarodowe należy również obserwować z punktu widzenia efektów utrzymywania kontaktów imigrantów z krajem pochodzenia. Mogą one bowiem przyczyniać się do rozwoju współpracy naukowej, handlowej i inwestycyjnej kraju z zagranicą. Współpraca naukowa, o którą powinny kraje zabiegać, może przyczynić się do upowszechnienia wiedzy i informacji, a ta, jak wiadomo, stanowi jeden z podstawowych czynników decydujących o dobrobycie gospodarek. Skupiska imigrantów ponadto tworzą rynki etniczne, które mogą stanowić furtkę do nowych rynków zbytu dla firm z kraju ich pochodzenia. Związane jest to z korzyściami wymiernymi i niewymiernymi – przede wszystkim pozwala zaoszczędzić środki finansowe na kampaniach promocyjnych, poza tym tą drogą wydaje się łatwiejsze dotarcie do pozostałych grup odbiorców²⁵. Efektem utrzymywania takich więzi jest też tworzenie organizacji, fundacji, które wspomagają gromadzenie funduszy na różne cele (np. budowę szkół, szpitali) lub organizują pomoc w przypadkach klęsk żywiołowych w ich krajach pochodzenia²⁶.

Wśród efektów międzynarodowych migracji nie można zapominać o transferach pieniężnych przekazywanych przez emigrantów do krajów ich pochodzenia. Wzrostowi ulegają tą drogą dochody gospodarstw domowych (rodzin emigrantów), a także wpływa to na bilans płatniczy państw. Szacuje się²⁷, iż na początku XXI wieku transfery te wyniosły 100 mld USD, z czego 60% przekazywane było do krajów rozwijających się (najwięcej do Indii, Filipin i Meksyku). Polska znalazła się wśród 10 krajów – największych beneficjentów transferów od emigrantów (średnio w latach 1993-2003 przekazywano do Polski ok. 1 mld USD rocznie, a jedynie w I kwartale 2006 r. wyniosły 1,5 mld USD)²⁸. Jest to zatem istotne źródło finansowania dla tych krajów, a co ważne ta wielkość z roku na rok rośnie, gdy tymczasem oficjalna pomoc rozwojowa (ODA) – 2,5-krotnie mniejsza, maleje²⁹.

Migracje międzynarodowe stanowią źródło kosztów i korzyści osiąganych przez gospodarkę i społeczeństwa. Ze względu na fakt nierównomiernego się ich rozkładania państwa, jak i środowisko międzynarodowe powinno dążyć bardziej sprawiedliwego podziału tych skutków, by nie dopuszczać do pogłębiania się, już i tak ogrom-

²⁵ J. Świerkocki, *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*. PWE Warszawa, 2004 r., s. 90

²⁶ *Social dimensions of international mobility*, World Economic and Social Survey, International Migration, United Nations Publication, New York, 2004, s. 152

²⁷ www.cdr.dk z 20.10.2006 r.

²⁸ Biuletyn Migracyjny, wyd. cyt. nr 8, 08.2006 r.

²⁹ *Global Development Finance. Analysis and Statistical Appendix 2003*. World Bank, Washington, 2003

nych różnic między krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się, gdyż prędzej czy później kraje bogate odczują ekonomiczny ciężar problemów krajów biedniejszych.

2.2. *Konsekwencje migracji dla sfery społecznej i w aspekcie bezpieczeństwa* ***Consequences of migration for the social sphere and in the safety aspect***

Oddziaływanie międzynarodowych przepływów ludności na funkcjonowanie społeczeństw można rozpatrywać z punktu widzenia wpływu imigrantów na narodowe rynki pracy, a także interakcji zachodzących na linii imigranci – społeczeństwa przyjmujące, co stanowi zagadnienie wielopłaszczyznowe³⁰. Nie podważając istotności czynnika ekonomicznego należy zwrócić uwagę na inne obszary oddziaływań migracji. Dążąc bowiem do realizacji celu, jakim jest chęć poprawy poziomu i jakości życia czy pracy przyczyniają się migranci do zmian w zachowaniach społecznych, w różnych sferach kultury, w procesach politycznych gospodarczych w krajach pochodzenia, krajach przeznaczenia, jak również w miejscach, które odwiedzili w czasie swoich podróży³¹.

Fakt ogromnego, a często niedostrzeganego wpływu ruchów migracyjnych na życie społeczno-kulturalne państw skłania do przyjrzenia się bliżej temu zagadnieniu. Wydaje się właściwym odejście od postrzegania migracji jedynie w kategoriach ekonomii i przepływu siły roboczej. Pozostawienie kwestii ich skutków społecznych samym sobie, bądź odsunięcie ich na dalszy plan może generować w przyszłości podobne problemy, jakie miały miejsce w Paryżu pod koniec 2005 r. Wydarzenia tego okresu to nie mniej ni więcej tylko skutki postrzegania migrantów w połowie XX wieku przez kraje Europy Zachodniej jedynie w kategorii siły roboczej, na którą zgłaszały zapotrzebowanie po zakończeniu II wojny światowej (tzw. polityka „otwartych drzwi”)³². Nie zwrócono wówczas uwagi na problem postępowania z cudzoziemcami, ich integrację, czy asymilację, co zaowocowało narastającym bezrobociem, dyskryminacją (głównie ludności pochodzenia afrykańskiego i arabskiego) oraz napięciem zarówno w środowisku samych imigrantów i ich potomków, jak i na linii imigranci – społeczeństwa przyjmujące, co doprowadziło m.in. do zamieszek na przedmieściach Paryża (październik 2005 r.). Przeciwdziałanie tego rodzaju wydarzeniom powinno obejmować podejmowanie przez władze państwowe różnych szańców, a także na poziomie międzynarodowym przedsięwzięć sprzyjających wzajemnemu porozumiewaniu się społeczeństw różnych kultur, które obok siebie funkcjonują, przy wzajemnym poszanowaniu wartości, kultury, tożsamości, a także go-

³⁰ M. Okólski, *Cost and benefits of migration for Central European countries*, CMR Working Paper No 7/65, Centre of Migration Research, Warsaw, 2006, s. 15-16

³¹ K. Kuciński, wyd. cyt. s. 166-168

³² więcej: I. Grabowska-Lusińska, *Migracja - szanse czy zagrożenie. Tło historyczne i społeczne*, w: *„Migracja. Szansa czy zagrożenie?”*, Polskie Forum Obywatelskie, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2004 r., s. 15

towości do dostosowań i w razie konieczności ustępstw. Nie powinny mieć miejsca działania godzące w wartości istotne z punktu widzenia religii (np. karykatury Mahometa), Imigrantom, bez względu na motywy ich przybycia, powinna zostać zapewniona możliwość usamodzielnienia się³³ (a nie np. gwarantować jedynie dostęp do pomocy społecznej – stanowiącej zresztą ogromne obciążenie dla społeczeństw przyjmujących), uczestnictwa w życiu publicznym politycznym (czynne i bierne prawo głosowania) a tym samym możliwość przyczyniania się do tworzenia dobrobytu kraju goszczącego. Ograniczyć to może powstanie napięć na tle narodowościowym, postaw ksenofobicznych a także podatność na oddziaływanie grup przestępczych czy terrorystycznych. Ponadto przeciwdziałać powinno się powstawaniu szarej strefy migracyjnej, przyzwalając na nielegalne pobyty i nielegalne podejmowanie pracy przez cudzoziemców, co obok negatywnych skutków dla gospodarek, także wiąże się z kosztami społecznymi³⁴. Uwzględniając specyfikę państw każde z nich może stosować różną strategię postępowania z imigrantami, wybierając spośród asymilacji, integracji, multikulturalizmu czy segregacji najlepsze dla siebie rozwiązanie³⁵.

Obecność imigrantów to także problematyka ich statusu prawnego. Nie można zapominać o procederach handlu ludźmi, zmuszaniu do niewolniczej pracy. Istniejący bowiem nielegalny rynek imigranckiej siły roboczej (sytuacja polskich pracowników pracujących we Włoszech, nagłośniona latem 2006r.) upowszechnia dyskryminację cudzoziemców, w szczególnej sytuacji znajdują się często kobiety i dzieci, zmuszane do pracy ponad ich siły lub do prostytucji. Ukrocenie tych praktyk wymaga podjęcia radykalnych działań obejmujących zarówno kontrolę granic (kwestia bezpieczeństwa wewnętrznego), jak i monitoring miejsc pracy i zamieszkania cudzoziemców, które winny być podejmowane przez organy państwa w oparciu o współpracę międzynarodową i przy współdziałaniu organizacji międzynarodowych, głównie w przypadkach naruszania praw człowieka i konieczności udzielenia pomocy humanitarnej.

Poruszonym często problemem jest także kwestia dostępu imigrantów do opieki zdrowotnej i świadczeń społecznych, szczególnie w warunkach, gdy poziom tej opieki gwarantowany przez państwo jego obywatelom często pozostawia wiele do życzenia. Problem ten w mniejszym stopniu dotyczy cudzoziemców legalnie pracujących, a zatem płacących składki i podatki³⁶. Świadczenia (gotówkowe, edukacyjne czy me-

³³ np. w Niemczech Urząd ds. Cudzoziemców organizuje kursy językowe, stanowiące element kursu integracyjnego, wspierającego integrację imigrantów (więcej: Witamy w Niemczech. Informacje dla imigrantów. Federalne Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Berlin, 2005)

³⁴ K. Iglicka, *Unijny wymiar bezpieczeństwa z perspektywy migracji międzynarodowych i dylematów wielokulturowości*, Raporty i Analizy nr 7/2004, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004r., s. 7-8

³⁵ szerzej: z 21.04.2006 r.

³⁶ choć związany jest z możliwością uzyskania świadczeń z tytułu emerytury czy renty w kraju trzecim, bądź też z kwestią unikania podwójnego opodatkowania, co z kolei regulowane jest przez umowy międzynarodowe o unikaniu podwójnego opodatkowania

dyczne) są często przyznawane po spełnieniu warunku zalegalizowania pobytu przez cudzoziemców³⁷. A co z imigrantami nielegalnymi, osobami ubiegającymi się o azyl, uchodźcami? Sytuacje komplikuje często fakt niejednoznacznej oceny przez środowisko międzynarodowe powodów ich decyzji o opuszczeniu kraju rodzinnego (np. Czeczeni i konflikt rosyjsko-czeczeński). Istotne znaczenie odgrywa tu działalność instytucji ponadnarodowych (np. Wysoki Komisarz Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Uchodźców – UNHCR)³⁸, krajowych (w Polsce np. Urząd do spraw Repatriacji i Cudzoziemców) przy współudziale środków finansowych np. Europejskiego Funduszu Uchodźczego³⁹.

Kolejnym wyzwaniem stojącym przed społecznością międzynarodową jest problem rozprzestrzeniania się chorób (np. HIV/AIDS, ptasia grypa, itp.) i ich związek z międzynarodowym przemieszczaniem się ludności. Występowanie w różnych zakątkach Ziemi ognisk tych groźnych chorób skłania do przypuszczeń, iż jedną z najistotniejszych przyczyn ich pojawiania jest przemieszczanie się ludności (również w celach turystycznych)⁴⁰. Zatem należy przedsięwziąć kroki zmierzające do minimalizowania ryzyka rozprzestrzeniania się różnych chorób, pamiętając o możliwościach pojawiania się coraz to nowych, odpornych na stosowanie dotąd terapie. Nieodzowne jest gromadzenie danych epidemiologicznych i wymiana ich na szczeblu ponadnarodowym. Ważne jest także uświadamianie społeczeństw, które stykają się z potencjalnymi chorymi, z jednej strony w aspekcie „ostrożności” we wzajemnych kontaktach, z drugiej strony w aspekcie wzajemnego poszanowania oraz ochrony praw i informacji. Szczególną uwagę należy poświęcić działaniom prewencyjnym w obozach uchodźców. Omawiana kwestia dotyczy też dostępu do farmaceutyków dla krajów mniej rozwiniętych (a których ten problem szczególnie dotyka), a także nastrojów ksenofobicznych, jakie mogą zostać sprowokowane napływem, z różnych powodów, osób chorych z zagranicy oraz faktem obciążenia przez ich leczenie krajowych systemów opieki zdrowotnej. Tu znaczenia nabiera także długookresowa, strategiczna współpraca międzynarodowa (wraz z WHO) w zakresie minimalizowania skutków przy współudziale środków np. Globalnego Funduszu na rzecz walki z AIDS, gruźlicą i malarią⁴¹.

Problem migracji to także aspekt wpływu tego zjawiska na rodziny, ich trwałość, wzajemne relacje ich członków. Z jednej strony dotyka bowiem pozytywnych kwestii pomocy finansowej w postaci transferów (przeznaczanych na bieżące potrzeby, inwestycje, edukację), z drugiej – rozłąki, dokuczliwej zarówno dla samych emigrantów, jak i ich rodzin, co w dłuższej perspektywie może mieć negatywne konsekwencje⁴².

³⁷ por. www.icirr.org, z dnia 25.03.2007 r.³⁸ więcej: www.unhcr.pl

³⁹ Uchodźczy, 252.html

⁴⁰ *Word Migration 2005*, Costs and Benefits of International Migration, SOPEMI 2006 s. 330-347

⁴¹ Tamże, s. 348-349

⁴² R. E. B. Lucas, *International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries*, Ministry for Foreign Affairs, Sweden, 2005, s. 18

Wpływ imigrantów na kształtowanie się środowiska społecznego kraju przyjmującego wynika także z postaw, jakie ta grupa przyjmuje względem państwa goszczącego, ze stosunku do jego społeczności, dorobku kulturalnego, warunków gospodarczych, itp. W istotny sposób determinuje to ich zachowanie w sferze towarzyskiej, zawodowej i rodzinnej. Można zatem mówić o entuzjastach – często całkowicie się integrujących, pacyfistach – zachowujących pewną część swojej tożsamości narodowej (tradycje, kulturę), malkontentach – wyrażających się krytycznie o tym, co związane jest krajem goszczącym, jednakże wykazujących chęć asymilacji i wreszcie neutralnych imigrantach, którzy ze względu na brak satysfakcji z warunków, jakie zastali wykazują chęć utrzymania związku z tym wszystkim, co związane jest z ich krajem pochodzenia, aczkolwiek czują się zobowiązani w stosunku do „nowej” ojczyzny za możliwość podjęcia w niej pracy⁴³.

Wobec różnorodnych uwarunkowań kraju goszczącego oraz postaw imigrantów może tworzyć się specyficzne środowisko społeczne, co także wpływa na klimat społeczno-gospodarczy kraju oraz na inne obszary funkcjonowania państwa.

Nie można zapominać więc, iż imigranci stanowią różnorodną grupę, zarówno pod względem wskazanych postaw, jak i determinujących często te postawy „właściwości”, takich, jak wykształcenie, wiek, stan rodziny, motywy migracji, co często w istotny sposób wpływa na udział ich w tworzeniu dobrobytu kraju goszczącego i co nie zawsze zwraca uwagę społeczności. W latach 1991-2000 (zgodnie z szacunkami UNHCR) imigranci w Wielkiej Brytanii wpłacili o ponad 2,5 biliona funtów (gł. w postaci podatków) więcej niż otrzymali w postaci świadczeń. Z kolei brak wkładu imigrantów w Niemczech w latach 1988-1991 mógłby spowodować załamanie się systemu opieki społecznej⁴⁴. Dlatego brak jest jednoznacznej oceny udziału obecności i pracy imigrantów, dodatkowo uwzględniając analizy zmiany demograficznych. Zwraca się bowiem uwagę na starzenie się społeczeństw krajów Zachodu (problem zabezpieczenia społecznego) i możliwy brak rąk do pracy⁴⁵. Zachęcanie do przyjazdu cudzoziemskiej siły roboczej (a takie projekty, uzasadniane problemami demograficznymi, są podejmowane) musi być jednak rozwiązywane dość rozważnie, ze względu na możliwe napływy mniej pożądaných grup osób, np. mogących obciążać systemy społeczne krajów goszczących lub też stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa społeczeństw.

Ukształtowanie się nowej jakości migracji wiąże się także z niebezpiecznymi konsekwencjami, co nasuwa pytanie o możliwe i zasadne jej ograniczanie. Problem ten jest złożony i opiera się o zagadnienie bezpieczeństwa międzynarodowego i poszanowania praw człowieka, w tym do nieograniczonego przemieszczania się, chociażby

⁴³ K. Włodarczak, *Proces adaptacji współczesnych emigrantów polskich do życia w Australii*, CMR Working Paper No. 3/61, Prace Migracyjne, Warszawa, 2005 r., s. 5-7

⁴⁴ Word Migration 2005, wyd. cyt. s. 171

⁴⁵ J. Bijak, M. Kupiszewski, A. Kicingier, wyd. Cyt.

w ramach swobodnego przepływu czynników produkcji⁴⁶. Zjawiska, wcześniej mające charakter lokalny w coraz większym stopniu stają się zjawiskami ponadnarodowymi i globalnymi. Problem dotyczy głównie zjawisk negatywnych – przestępczości zorganizowanej czy terroryzmu, którym sprzyja dostęp do informacji służący koordynacji w skali światowej działań osób – członków grup przestępczych, którzy przenikają środowiska lokalne⁴⁷. O związku migracji międzynarodowych z bezpieczeństwem świadczy chociażby fakt pochodzenia zamachowców z 11 września 2001 r. spoza śródziemnomorskiego kręgu kulturowego⁴⁸.

Podkreślić należy zatem trudności, jakie mogą państwa napotkać na drodze utrzymania bezpieczeństwa i porządku wewnętrznego. Jest to wynik globalnego ruchu ludności, tworzenia regionalnych ugrupowań integracyjnych opartych o swobodny przepływ osób, upowszechniania się podwójnego obywatelstwa, wzrostu mobilności studentów i intensywnego ruchu turystycznego, zapotrzebowania na pracę imigrantów ze względów demograficznych (starzenie się społeczeństw) czy ekonomicznych (brak wykwalifikowanej siły roboczej, popyt na prace w zawodach uznawanych za niepopularne), itp.⁴⁹

Istotne jest zatem podejmowanie kroków minimalizujących zagrożenia, obejmujących kontrolę granic (z poszanowaniem praw człowieka), regionalną i międzynarodową współpracę w zakresie tworzenia systemów gromadzenia i udostępniania danych, informacji i identyfikacji osób przekraczających granice (np. dane biometryczne), a także obserwację środowisk wieokulturowych i interwencję w razie napływu niepokojących sygnałów (planów działań przestępczych, trudności w współistnieniu różnych grup kulturowo-etnicznych).

Każde państwo zatem w obliczu wzrostu mobilności międzynarodowej stoi przed wyzwaniem zapewnienia suwerenności, bezpieczeństwa oraz ochrony przed globalnymi zagrożeniami, w tym przestępczością zorganizowaną i terroryzmem. W tym celu istotne jest tworzenie odpowiednich polityk imigracyjnych, struktur administracyjnych i ustawodawstwa na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym.

Przedstawione efekty związane z międzynarodowym przepływem ludności nie wyczerpują oczywiście omawianego zagadnienia. Nieustannie można usłyszeć o nowych przejawach procesów migracyjnych, oddziaływaniu na różne sfery życia społeczno-gospodarczego, a co za tym idzie pojawiają się nowe problemy, z którymi

⁴⁶ J. Budge, K. Newton, *Polityka nowej Europy. Od Atlantyku do Uralu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1999 r., s. 476

⁴⁷ S. Kołodziej, *Prewencyjna strategia bezpieczeństwa międzynarodowego w: Sprawy międzynarodowe*, nr 4-5 2004 r., s. 49-54

⁴⁸ M. Wojtan, *Imigracja – globalny problem bezpieczeństwa wewnętrznego. Przykład RFN i lekcja dla Polski*, w: *Wkraczając w XXI wiek – między globalizacją a zróżnicowaniem*, pod red. E. Stadtmüller, Arboretum, Wrocław, 2003 r. s. 150

⁴⁹ R. Cohen, *The Free movement of money and people: debates before and after 9/11*, CSGR Working Paper No 160/05, The University of Warwick, England, 2005, s. 3

kraje muszą się zmagać. Należy sobie zatem uświadomić nieuchronność migracji oraz nieprzewidywalność skutków, by w razie potrzeby w odpowiedni sposób na nie zareagować – umieć zaradzić tym negatywnym lub je ograniczyć, bądź też wykorzystać szanse i okazje, jakie ze sobą niosą.

Zakończenie

Conclusion

Problematyka migracji międzynarodowych to problematyka globalna, stanowiąca wyzwanie zarówno dla krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Kolejne dziesięciolecia to kontynuacja wpływu migracji na różne obszary i sfery globalnej gospodarki, co zapewne przyczyni się do jej wewnętrznych zmian. Międzynarodowe migracje mogą przyczynić się do zmniejszenia różnic w poziomie rozwoju krajów, co jednak wymaga umiejętności, a także dobrej woli, wykorzystania tego nieuchronnego procesu przez kraje i społeczności.

Literatura

Bibliography

- Anglosasi ograbiają najbiedniejsze kraje z lekarzy*, za: z dnia 28.04.2006
- Bendyk E., *Kiedy praca się nie oplaca*, Polityka nr 47/2006, za: www.polityka.pl
- Bijak J., Kupiszewski M., Kicinger A., *International Migration. scenarios for 27 European Countries, 2002-2052*, CEFMR, Working Paper 4/2004, Warszawa 2004
- Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska - Unia Europejska – Europa Wschodnia* nr 3, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa, czerwiec 2005
- Biuletyn Migracyjny. Migracje międzynarodowe: Polska -- Unia Europejska – Europa Wschodnia*, nr 7, 8 Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa, czerwiec, sierpień, 2006,
- Budge J., Newton K., *Polityka nowej Europy. Od Atlantyku do Uralu*, Książka i Wiedza, Warszawa 1999
- Castells M., *The Rise of the Network Society*, Blackwell Publishers, Massachusetts 2000
- Cohen R., *The Free movement of money and people: debates before and after 9/11*, CSGR Working Paper No 160/05, The University of Warwick, England, 2005
- Global Development Finance, Analysis and Statistical Appendix 2003*, World Bank, Washington , 2003

- Globalny rynek pracy jego granice*. Wystąpienie Krzysztofa Rybińskiego, Wiceprezesa Narodowego Banku Polskiego; Debata: ROBOTNICZY 2020 – wizja rynku i środowiska pracy w nadchodzących dekadach” Gdańsk, 10.06.2006
- Grabowska-Lusińska I., *Migracja – szanse czy zagrożenie. Tło historyczne i społeczne*, w: *Migracja. Szansa czy zagrożenie?*, Polskie Forum Obywatelskie, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2004
- Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, PWE, Warszawa 2004
- Iglicka K., *Unijny wymiar bezpieczeństwa z perspektywy migracji międzynarodowych i dylematów wielokulturowości*, Raporty i Analizy nr 7/2004, Centrum Stosunków Międzynarodowych, Warszawa 2004
- Kaczmarczyk P., Okólski M., *Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście członkostwa Polski w Unii Europejskiej*”, UKIE, Warszawa 2005
- Kołodziej S.: „*Prewencyjna strategia bezpieczeństwa międzynarodowego*, Sprawy międzynarodowe, nr 4-5 2004
- Koryś P., Okólski M.: „*Czas globalnych migracji. Mobilność międzynarodowa w perspektywie globalizacji*”, Prace Migracyjne nr 55, Instytut Studiów Społecznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2004
- Kuciński K., *Globalizacja a migracje*, w: *Ekonomiczne i społeczne aspekty globalizacji*, pod red. K. Kucińskiego, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, Tom XC, Warszawa, 2004
- Lucas R. E. B., *International Migration and Economic Development: Lessons from Low-Income Countries*, Ministry for Foreign Affairs, Sweden, 2005
- Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Wybrane problemy*, red. nauk. J. Dudziński, H. Nakoneczna-Kisiel, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin, 2005
- Migracje specjalistów wysokiej klasy w kontekście integracji Polski z Unią Europejską – podstawowe wnioski z ekspertyzy przygotowanej na zlecenie UKIE*, P. Kaczmarczyk, M.Okólski, UKIE Warszawa, 10.02.2006
- Moskal W., *Ucieczka lekarzy z najuboższych krajów*, Gazeta Wyborcza, 08.11.2005
- Okólski M., *Cost and benefits of migration for Central European countries*, CMR Working Paper No 7/65, Centre of Migration Research, Warsaw, 2006
- Okólski M., *Migracje a globalizacja*, w: *Globalizacja od A do Z*, Bank i Kredyt nr 6/2003, NBP, 2003
- „*Social dimensions of international mobility*” World Economic and Social Survey, International Migration, United Nations Publication, New York, 2004
- Solimano A., *The international Mobility of Talent and it's impact on Global Development*, United Nations University, World Institute for Development Economics Research; Discuss Paper No 2006/08, Helsinki, X. 2006
- Świerkocki J., *Zarys międzynarodowych stosunków gospodarczych*, PWE Warszawa, 2004

- Witamy w Niemczech. Informacje dla imigrantów.* Federalne Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, Berlin, 2005
- Wkraczając w XXI wiek – między globalizacją a zróżnicowaniem,* pod red. E. Stadtmüller, Arboretum, Wrocław, 2003
- Włodarczak K., *Proces adaptacji współczesnych emigrantów polskich do życia w Australii*, CMR Working Paper No. 3/61, Prace Migracyjne, Warszawa, 2005
- Wojtan M., *Imigracja – globalny problem bezpieczeństwa wewnętrznego. Przykład RFN i lekcja dla Polski*, w:
- Word Migration 2005, Costs and Benefits of International Migration, SOPEMI 2006
- www.icirr.org z dnia 25.03.2007
- www.cdr.dk z 20.10.2006 r.
- www.jom.pl z 21.04.2006
- www.unher.ch z dnia 23.03.2007 r.
- www.uric.gov.pl/Europejski_Fundusz_Uchodzczy.252.html

***Międzynarodowe przepływy ludności wyzwaniem XXI wieku
– wybrane problemy migracji międzynarodowych w aspekcie ich przy-
czyn i konsekwencji***

Streszczenie

Problematyka migracji międzynarodowych to szerokie spektrum zjawisk i procesów z nimi związanych. Samo przemieszczanie się ludności nie jest niczym nowym – ludzie podróżowali zawsze. Istotnym jest jednak fakt nasilenia się tego procesu, jaki obserwować można w ostatnich dziesięcioleciach, jako efekt wpływu szeregu czynników. Uwzględniając ich złożoność i charakter należy spodziewać się ciągłych zmian w oddziaływaniu na różne sfery życia społeczno-gospodarczego. Brak przewidywalności stanowi wyzwanie dla gospodarek narodowych, gospodarki światowej i społeczeństw, a także skłania do baczniejszego przyglądania się temu intensywnemu i niezwykle intrygującemu zjawisku – międzynarodowym migracjom, by w odpowiednim momencie ograniczyć negatywne konsekwencje i wykorzystać szanse, jakie ze sobą niosą.

***International flow of populations as a challenge for the 21st century –
chosen problems of international migration in the aspect of their cau-
ses and consequences***

Summary

Issues of international migrations constitute a broad spectrum of phenomena and related processes. The mere movement of populations is nothing new – people have always travelled. It is es-

essential to observe over recent decades that this process has intensified which results from a series of factors. Taking into account their complexity and character we have to expect constant changes to interaction with various social and economic spheres of life. The lack of predictability presents a challenge for national economies, the world's economy and societies and it also makes us watch carefully this intensified and intriguing phenomenon – international migrations so that we can diminish negative consequences and take advantage of chances that arise.

***Przesłanki i możliwości rozwoju
zindywidualizowanych form ruchu turystycznego.
Na przykładzie turystyki młodzieżowej.***

***The rationale behind individualized tourism forms
development and its opportunities***

Celem artykułu jest wskazanie znaczenia, jaką odgrywa współcześnie indywidualizm w aktywności turystycznej młodzieży oraz określenie możliwości rozwoju zindywidualizowanych form ruchu turystycznego.

Globalizacja gospodarki i podaży turystycznej oraz rozwój technologii informatycznych stworzyły nowe możliwości indywidualizacji produktu turystycznego, w rozumieniu jak najbardziej zbliżonego oczekiwaniom indywidualnego klienta.

Jako przykład przyjęto w artykule segment młodzieży studiującej, uznając warunki tej fazy życia za sprzyjające przejawom indywidualizmu. Także studia literaturowe dotyczące turystyki indywidualnej (plecakowej, alternatywnej) podkreślają udział młodzieży w tych formach ruchu turystycznego.

***1. Przesłanki rozwoju indywidualizmu w turystyce.
Rationale behind the development of individualism in tourism***

Problematyka indywidualizmu we współczesnym społeczeństwie podejmowana jest w wielu wymiarach. W rozważaniach dotyczących znaczenia indywidualizmu w rozwoju turystyki przyjęto podejście filozoficzne, w którym indywidualizm oznacza „postawę jednostki określoną wzmożoną potrzebą niezależności i wolności osobistej oraz niechęcią podporządkowywania się innym i działania pod obcym kierownictwem, postępowanie indywidualistyczne odbiega od zwyczajowo przyjętych norm”¹.

W publikacjach² dotyczących rozwoju i następstw indywidualizmu ich autorzy podkreślają różnorodność oraz nie odnotowane dotychczas w historii jego rozmiary w zachodnim świecie. Wśród wielu czynników, które kształtują współczesne postawy indywidualistyczne wymieniają:

¹ <http://encyklopedia.interia.pl/haslo?hid=68532,3-11-2006>

² <http://de.wikipedia.org/wiki/Indywidualismus,24-10-2006>

– procesy społeczne, dla których charakterystyczne są zjawiska mobilności i zmienności, zawodowej i edukacyjnej, powodujące krótkotrwałe i powierzchowne relacje społeczne, utratę znaczenia więzów rodzinnych, z zawodem, ojczyzną, ze społecznościami miejsca zamieszkania,

– procesy kulturowe i system wartości, których odzwierciedleniem jest znaczenie nadawane przez społeczeństwa indywidualnym osiągnięciom, w zdobywaniu których podkreśla się rolę wiedzy, umiejętności, ambicji jednostki, konkurencyjny sposób myślenia oraz formy wychowania ukierunkowane na samodzielność,

– rozszerzające się prawa osobiste,

– materializm hedonistyczny w rozumieniu uznania konsumpcji za najważniejszą wartość życia³, w następstwie ustawiczny brak czasu na wszystko poza pracą, umożliwiającą osiągnięcie niezbędnych środków finansowych i zwiększająca się indywidualizacja życia⁴.

G. Rosa⁵ zalicza indywidualizm (obok prywatyzacji, nowego podejścia do wykonywanej pracy i zawodu, etyki i środowiska naturalnego) do głównych trendów charakteryzujących przyczyny i kategorie zmian we współczesnych zachowaniach konsumentów. Wśród jego cech wymienia: duży wzrost liczby segmentów, prymat wartości materialnych, autokrację, wzrost nonkonformizmu, większą ambiwalencję konsumentów, upadek autorytetów, dążenie do tożsamości, kreowanie własnego stylu życia, samorealizację i neomaterializm. Obserwowane przemiany stanowią podstawę kształtowania nowych relacji przedsiębiorstwo – konsument, szczególnie w podkreślonych przez Rosę obszarach: bezpośredniego kontaktu z konsumentem, komunikacji interaktywnej i prowadzenia dialogów oraz w zakresie wczesnego porównywania potrzeb, indywidualizacji oferty i modyfikacji procesów rozwoju produktu.

Przedstawione aspekty indywidualizmu znajdują swoje odzwierciedlenie w motywach turystycznych i zachowaniach turystów. Można wyróżnić dwa główne obszary aktywności turystycznej, umotywowanej indywidualizmem:

1. aktywność turystyczną, której źródeł można upatrywać w niezaspokojonych potrzebach odnoszących się do sfery emocjonalnej w stosunku do własnej osobowości oraz wobec drugiego człowieka wynikających przede wszystkim z braku czasu, stresu, niepewności, mobilności zawodowej, równoczesnych, krótkotrwałych relacji z wieloma społecznościami, utraty więzów rodzinnych i towarzyskich. Motywy podjęcia aktywności turystycznej w tej grupie stanowią wymienione przez D. Bosshart i K. Frick⁶:

³ <http://pl.wikipedia.org/wiki/Materializm>

⁴ Por. P. Musielak, *Sieciowy indywidualizm*, www.forumakad.pl/archiwum/2003/05/artykuly/27-poczta_elektroniczna.htm, 27-10-2006

⁵ *Współczesna ekonomia usług*, red. naukowa: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa, PWN, Warszawa, 2005, ss. 61-62, za D. Castenow, *Nowy marketing w praktyce*, PWE, Warszawa, 1996.

⁶ *Die Zukunft des Ferienreisens – Trendstudie*, Eine unabhängige Studie des Gottlieb Duttweiler Instituts im Auftrag von Kuoni, Verantwortlich GDI: D.Bosshart, K. Frick, Verantwortlich Kuoni: E. Ludwig, Kuoni, 2006, http://www.stnet.ch/index.cfm/3,118,1499/trendstudie_gdi_03.2006.pdf

poszukiwanie sensu życia, zainteresowanie wnętrzem i odkrywaniem osobowości poprzez kontakty z obcymi obyczajami, kulturą, nowymi ideami, poszukiwanie idealnego domu rodzinnego, trwałych i mocnych korzeni, poszukiwanie spokoju i czasu „dla samego siebie”, przebywanie „razem”, i bliskość emocjonalna.

2. aktywność turystyczną, dla której głównymi motywami jest dążenie do niezależności podczas podróży turystycznych, samodzielnej organizacji, wolności w określaniu programu turystycznego oraz w odniesieniu do czasu konsumpcji turystycznej. Przyczyn podejmowania tego rodzaju aktywności turystycznej K. Wöhler⁷ upatruje w instytucjonalizacji czasu oraz ograniczeniach jego swobodnego kształtowania. Ograniczenia indywidualnego kształtowania czasu dnia codziennego przyjęte zostały przez K. Wöhlera za podstawę przypisania czasowi wolnemu wartości, która pozwala na „swobodne” jego kształtowanie. W odniesieniu do podróży turystycznych identyfikują ją z niezależnym określaniem czasu konsumpcji usług turystycznych.

Wpływ indywidualizmu na zachowania turystyczne można dostrzec w wielu formach ruchu turystycznego. Obserwacja rynku turystycznego pozwala odnotować rosnące znaczenie turystyki kulturowej, turystyki poznawczej, turystyki zdrowotnej (wellness&spa) jak i wyróżniające się wśród metod organizacji podróży – bezpośrednio rezerwacje⁸. Należy jednak uznać indywidualizm za jeden spośród wielu czynników samodzielnej organizacji podróży turystycznych. Zaliczyć do nich można: uwarunkowania społeczno-kulturowe w zakresie tradycji dotyczących organizacji podróży, spędzania wakacji u znajomych, we własnych domach wakacyjnych, skłonności do korzystania z Internetu oraz uwarunkowania ekonomiczne mające wyraz w dostępności podaży biur podróży, w prowadzeniu e-biznesu jak i w wyposażeniu gospodarstw domowych w Internet, w poziomie zamożności społeczeństw: wysokości dochodów, posiadania własnych domów wakacyjnych. Na samodzielność kreacji produktu turystycznego wpływa również jego charakter, stopień specjalizacji, odległość geograficzna miejsca recepcji turystycznej a także doświadczenie turystyczne i posiadana wiedza turystyczna.

D. Bosshart i K. Frick⁹ wskazując na rozwój indywidualizmu w turystyce, podkre-

⁷ K. Wöhler, *Die Wiederentdeckung der Langsamkeit* oder: Die Freizeit als Eigenzeit und Selbstinszenierung?, „Leisure Futures, shaping the future of tourism and leisure industry”, 11-13. April 2002 Congress Innsbruck, conference proceedings

⁸ F. C. Bovagnet, *Wie die Europäer Urlaub machen*, Statistik kurz gefasst, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Bevölkerung und soziale Bedingungen, Eurostat, 18/2006.

Według badań Eurostat wśród metod organizacji podróży turystycznych (bezpośrednio rezerwacje, organizacja podróży przez biura podróży lub i touroperatora, żadna forma organizacyjna) wykorzystanych przez turystów UE w 2004 roku na pierwszym miejscu odnotowane zostały bezpośrednio rezerwacje, które dotyczyły 40,1% ogółu podjętych podróży. Drugą najczęściej wykorzystywaną metodą było „nie korzystanie podczas organizacji podróży z żadnej formy organizacyjnej”. W kolejności z usług biur podróży i touroperatora w organizacji podróży skorzystano w zakresie 23,7% podjętych podróży turystycznych. Należy zauważyć zróżnicowane wykorzystanie poszczególnych metod przez turystów różnych krajów. Dane zaprezentowane zostały w tabeli I zamieszczonej w aneksie.

⁹ D. Bosshart, K. Frick, op.cit

śląją współzależność między umotywowanymi indywidualizmem formami ruchu turystycznego a możliwością indywidualnej konfiguracji oferty turystycznej, indywidualizacją jako istotną cechą jakości usług turystycznych, wykorzystaniem Internetu w pozyskiwaniu informacji o potrzebach klientów i sprzedaży usług turystycznych, wyjątkowością programów turystycznych.

Biorąc pod uwagę rozwój turystyki indywidualnej (w literaturze przedmiotu występującej pod pojęciem turystyki plecakowej, turystyki alternatywnej, turystyki globtroterów) można przyjąć, że młodzież, to grupa wiekowa wyróżniająca się pod względem postaw i zachowań turystycznych umotywowanych indywidualizmem.

Geneza turystyki indywidualnej wiąże się z subkulturą młodzieżową lat 70-ych XX wieku- hippisami. Za przesłanki rozwoju nowego typu turysty -, Drifter, ,, E. Cohen¹⁰ uznał ówczesne przemiany społeczne, między innymi wiążące się z negacją norm i zobowiązań towarzyszących rozwojowi nowoczesnego społeczeństwa. Jako motywy i zachowania tej grupy turystów przyjął on: uwolnienie od zwyczajnego sposobu życia, unikanie komercyjnej infrastruktury turystycznej, odczuwanie zwyczajnych turystycznych przeżyć jako niewłaściwe, samodzielność określania programu podróży, włączenie się w życie społeczności odwiedzanej.

Według badań prowadzonych przez J. Binder¹¹ motywami towarzyszącymi turystyce plecakowej w dobie globalizacji są: samorealizacja, odnalezienie „siebie” w społeczeństwie ponowoczesnym, pozyskiwanie doświadczenia, a cechą charakterystyczną tych podróży jest nadal samodzielność organizacji, długi okres trwania podróży, brak z góry określonego programu (miejsce pobytu), kontakty z innymi globtroterami w czasie podróży, ograniczony budżet finansowy. Z kolei G. Spreitzhofer¹², H. Aziz¹³, K. Fisher¹⁴, S. Schülein¹⁵ podkreślają zmiany jakie można obserwować w turystyce alternatywnej/plecakowej pod wpływem globalizacji. Wymieniają między innymi: wzrost oczekiwań podróżujących globtroterów w stosunku do jakości infrastruktury noclegowej, rozwój taniej bazy noclegowej, skłonności do korzystania z potraw i napojów o charakterze globalnym, korzystania z kafejek internetowych. Zwracają także uwagę na ograniczenie kontaktów z ludnością miejscową do osób obsługujących, zamiejscowych przewodników

¹⁰ E. Cohen (1972), tłum J. Binder, <http://de.wikipedia.org/wiki/Rucksacktourismus>, 19-06-2006

¹¹ Binder J, Projekt: Drifter, *Rucksacktourismus als Reaktion auf spätmoderne Anforderungen*, <http://parapluie.de/archiv/driften/rucksack>, 2006-06-21

¹² Spreitzhofer, *Der Koffer der Hippies, Wie der Rucksack den Tourismus Veränderte*, <http://www.wienerzeitung.at/Default.aspx?TabID=3946&Alias+wzo&lexikon>, 2006-06-21

Drei Jahrzehnte Alternativtourismus in Südostasien, <http://www.trouble-in-paradise.de/02beingthere/text0201.html>, 2006-06-20

¹³ H. Aziz, *Seifenblasen in Ägypten*, <http://www.trouble-in-paradise.de/02beingthere/text0201.html>, 2006-06-20

¹⁴ „Alternativtourismus” contra „Massentourismus”, Gruppe Karin Fisher, <http://gerda.univie.ac.at/ie/ws03/fisher/wiki/index.php/%22Alternativtourismus%22...> 2006-06-20

¹⁵ S. Schülein, *Fun forever? - Rafting in der „Dritten Welt”*, <http://www.trouble-in-paradise.de/02beingthere/text0201.html>

wypraw raftingowych, porozumiewanie się w języku angielskim. G. Spreitzhofer określa współczesną turystykę alternatywną młodych globtroterów jako tanią formę podróży turystycznych.

W tym kontekście rozpoznanie znaczenia, jakie pełni obecnie indywidualizm w motywach i zachowaniach młodych turystów jest podstawą określenia koncepcji lepszego dostosowania produktu turystycznego do oczekiwań młodzieży.

2. Indywidualizm w turystyce młodzieżowej na przykładzie badań kwestionariuszowych wśród studentów.

Individualism in youth tourism on the example of questionnaire research among students

Celem badania było rozpoznanie znaczenia indywidualizmu w turystyce młodzieżowej i możliwości indywidualizacji produktu turystycznego. Badanie przeprowadzono w 2006 roku, metodą wywiadu bezpośredniego, przy wykorzystaniu kwestionariusza ankietowego. W badaniu udział wzięło 202 studentów poznańskich uczelni następujących kierunków: zarządzanie i marketing -76 studentów (37,6%), turystyka i rekreacja - 56 (27,7%), ogrodnictwo - 28 (13,9%), matematyka- 17 (8,4%), kulturoznawstwo - 9, filozofia-1, socjologia- 1, prawo- 1, łącznie 5,9%, produkcja i zarządzanie-1, brak odpowiedzi -12 (5,9%).

Większość - 60% stanowili studenci II roku studiów (16%- studenci IV roku, 14%- studenci I roku studiów, 3%- studenci III roku, pozostałe brak danych). Główną grupę wiekową - 82,2% stanowili respondenci w wieku 21-25 lat (6,4% -26-30 lat, 8,9% -16-20 lat, pozostałe- brak danych). Kobiety stanowiły 56,4% respondentów, mężczyźni 40,6%, pozostałe- brak danych.

Według kryterium stałego miejsca zamieszkania 34,6% ankietowanych studentów zadeklarowało miasto pow. 50 tys. mieszkańców, 30,1%- miasto do 25 tys. mieszkańców, 21,3%- wieś, 8,9% miasto o liczbie mieszkańców między 26 tys.-50 tys., pozostałe brak danych.

Środki finansowe do swobodnej dyspozycji w miesiącu powyżej 500 złotych zadeklarowało 28,2% respondentów, 17,8% dysponuje środkami w wysokości 201-300 złotych, 15,8%- 101-200 złotych, 12,4%- do 100 złotych, 9,4%- między 301 a 400 złotych, 8,4%- między 401-500 złotych, pozostałe brak danych.

W badaniu oparto się na modelu turystyki łagodnej R. Jungka¹⁶. Uznano, że cechy turystyki łagodnej przyjęte przez R. Jungka i cechy turystyki zindywidualizowanej, wykazują zbieżności w zakresie negacji turystyki masowej, reguł i mechanizmów jej rozwoju w zakresie poszukiwania przez turystów innych, niż miejsca recepcji turystyki masowej, celów podróży turystycznych, rezygnacji z masowej infrastruktury turystycznej,

¹⁶ <http://www.roland-gross.de/STHistorie.html>, R. Jungk, GeoSaison Nr. 1/2 Januar/Februar 1997, S.85/86,

<http://umweltlexikon-online.de/fp/archiv/RUBsonstigcs/SanfterTourismus.php>

poszukiwania kontaktów z ludnością miejscową, samodzielnego zaangażowania w przygotowaniu podróży oraz swobody w kształtowaniu programów turystycznych.

Tabela 1. Wybrane aspekty indywidualizmu w turystyce młodzieżowej na tle turystyki masowej.
Table 1. Selected aspects of individualism in youth tourism against the background of mass tourism.

Podstawa porównania	Cechy turystyki alternatywnej/indywidualnej	Ważność (5- bardzo ważne, 1- nie ważne)	Cechy turystyki masowej	Ważność (5- bardzo ważne, 1- nie ważne)
Kontakt z kulturą	Kontakt z autentyczną kulturą miejsca docelowego podróży	4,23	Możliwość korzystania z komercyjnych usług kulturalno-rozrywkowych, dyskotek, degustacji, imprez folklorystycznych	3,82
Kompetencje w porozumiewaniu się	Samodzielnie porozumiewanie się z ludnością kraju-miejsca recepcji turystycznej	4,07	Możliwość korzystania z kompetencji pilota wycieczki podczas kontaktów z ludnością miejscową	3,54
Sposób określania programu podróży turystycznej	Samodzielne określanie programu podróży	3,91	Możliwość korzystania a programu podróży przygotowanego przez biuro podróży	3,08
Wielkość grupy turystycznej	Podróżowanie w małej grupie	3,80	Podróżowanie w dużej grupie	3,26
Charakter miejsca recepcji turystycznej	Cisza, spokój podczas podróży i pobytu	3,70	Pobyt w znanych, przepelnionych kurortach turystycznych	2,59
Charakter obiektów noclegowych	Możliwość korzystania z usług noclegowych mniejszych obiektów, świadczonych przez ludność miejscową	3,69	Możliwość korzystania z usług noclegowych dużych hoteli znanych marek, łańcuchów hotelowych	2,95
Sposób organizacji podróży	Samodzielna ograniczanie podróży	3,51	Organizacja podróży przez biuro podróży	3,02
Charakter środków transportu	Podróżowanie lokalnymi środkami komunikacji	3,45	Podróżowanie środkami komunikacji zapewnionymi przez organizatora turystyki	3,42
Zaangażowanie osobiste w przygotowanie podróży turystycznej	Samodzielne studiowanie przed podróżą przewodników, informatoryów, książek itp.	3,44	Wyczerpujący program wycieczki w typie „dużo i szybko”	2,19

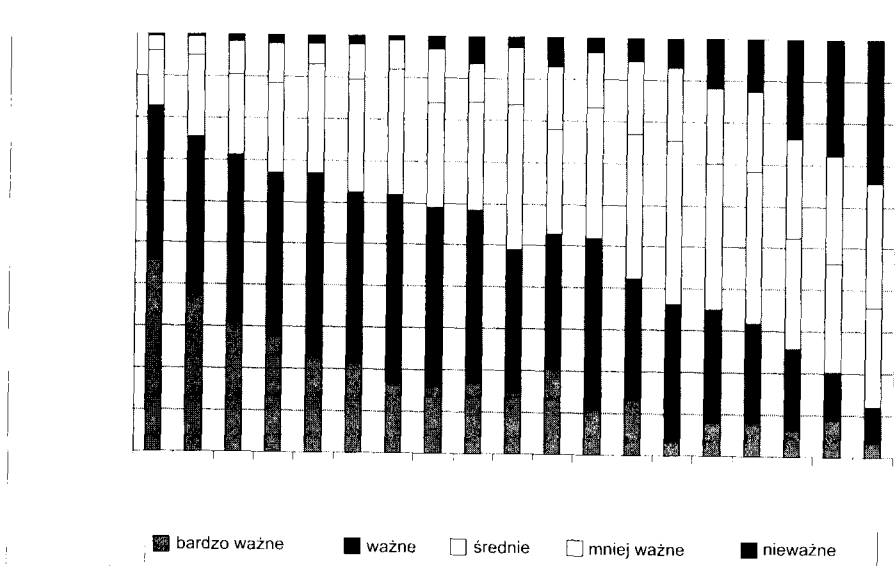
Źródło: badania ankietowe.
Source: survey research.

Ważniejsze znaczenie przypisywane przez ankietowanych studentów bezpośrednim kontaktom z kulturą miejsca recepcji turystycznej, samodzielności porozumie-

wania się z ludnością miejscową, samodzielnemu określaniu programów turystycznych, podróżowaniu w mniejszych grupach, poszukiwaniu ciszy i spokoju podczas podróży i pobytu, korzystaniu z usług mniejszych obiektów noclegowych, samodzielnej organizacji podróży, podróżowaniu lokalnymi środkami komunikacji, studiowaniu przewodników, map i książek przed podróżą niż cechom turystyki masowej, można uznać za wyraz indywidualizmu w zachowaniach turystycznych młodzieży (tabela 1).

Rysunek 1. Ważność poszczególnych aspektów podróży turystycznych w indywidualizacji produktu turystycznego, cechy uszeregowano według kryterium średniej ocen (5 – bardzo ważne znaczenie, 1- nieważne), w zakresie każdej cechy przedstawiono procentowy udział przyznanych przez respondentów ocen.

Fig. 1. Significance of particular aspects of tourist travel in tourism product individualization; features have been arrayed according to grade average criterion (5- very high significance, 1- unimportant); the percentage of grades granted by the respondents has been presented within the range of each feature.



Źródło: badania ankietowe

Legenda:

- 1- Kontakt z autentyczną kulturą miejsca docelowego podróży – 4,23 (średnia ocen)
- 2- Samodzielne porozumiewanie się z ludnością kraju – miejsca pobytu turystycznego – 4,07
- 3- Samodzielne określania programu podróży – 3,91
- 4- Możliwość korzystania z komercyjnych usług kulturalno-rozrywkowych (dyskoteki, degustacje, imprezy folklorystyczne dla turystów) – 3,82
- 5- Podróżowanie w małej grupie – 3,80
- 6- Cisza, spokój podczas podróży i pobytu – 3,70
- 7- Możliwość korzystania z usług noclegowych mniejszych obiektów, świadczonych przez ludność miejscową – 3,69

- 8- Możliwość korzystania z kompetencji pilota wycieczki podczas kontaktów z ludnością miejscową – 3,54
- 9- Samodzielna organizacja podróży – 3,51
- 10- Podróżowanie lokalnymi środkami komunikacji – 3,45
- 11- Studiowanie przed podróżą przewodników, map, informatorów, książek – 3,44
- 12- Podróżowanie środkami komunikacji zapewnionymi przez organizatora turystyki – 3,42
- 13- Podróżowanie w dużej grupie – 3,26
- 14- Możliwość korzystania z programu przygotowanego przez biuro podróży – 3,08
- 15- Organizacja podróży przez biuro podróży – 3,02
- 16- Możliwość korzystania z usług noclegowych dużych hoteli, znanych marek, łańcuchów hotelowych – 2,95
- 17- Pobyt w znanych, przepelnionych kurortach turystycznych – 2,59
- 18- Podróżowanie samotnie – 2,47
- 19- Wyczerpujący program wycieczki w typie „dużo i szybko„ – 2,19

Za podstawę rozwoju zindywidualizowanych form turystyki młodzieżowej w świetle przeprowadzonych badań należy przyjąć:

1. zapewnienie młodzieży kontaktów z kulturą miejsca recepcji turystycznej
2. możliwość samodzielnych kontaktów i porozumiewania się z ludnością miejscową
3. zapewnienie możliwości samodzielnego określania programu podróży.

Dwie pierwsze cechy można zaliczyć do grupy aktywności turystycznej umotywowanej poszukiwaniem kontaktów z kulturą, obcymi obyczajami, bliskości z drugim człowiekiem, trzecią cechą – do grupy aktywności umotywowanych dążeniem do niezależności.

Pomimo ważnego znaczenia przypisywanego przez ankietowaną młodzież wymienionym cechom, należy podkreślić następujące aspekty wynikające z przeprowadzonych badań, mające ważne znaczenie w procesie indywidualizacji produktu turystycznego (rysunek 1):

1. mniejsze znaczenie przypisywane przez respondentów samodzielnemu studiowaniu przewodników, map i książek przed podróżą (pozycja 11) niż możliwości korzystania z kompetencji pilota wycieczek turystycznych (pozycja 8), może wskazywać z jednej strony na wykorzystywanie innych niż wymienione źródeł informacji np. Internet oraz z drugiej – na potrzebę indywidualizacji usług pilotażowych i przyjęcie nowych funkcji przez pilota wycieczek turystycznych,

2. stosunkowo dalsza pozycja przypisana przez respondentów samodzielnej organizacji podróży (pozycja 9) oraz daleka pozycja, na której znalazły się programy turystyczne przygotowane przez biura podróży (pozycja 14) i organizacja podróży przez biura podróży (pozycja 15) może wskazywać potrzebę poszukiwania nowych metod organizacji i obsługi turystyki młodzieżowej.

Obojętny stosunek młodzieży do unifikacji oferty turystycznej i jej dystrybucji w wielu biurach podróży oraz raczej negatywny stosunek do małego dostosowania

programów turystycznych do indywidualnych potrzeb turystów, wskazują na potrzebę indywidualizacji pakietu turystycznego i programu turystycznego, a nie odnoszą się do indywidualizacji pojedynczych usług turystycznych (tabela 2).

Tabela 2. Stosunek młodzieży do indywidualizacji i globalizacji oferty turystycznej.
Table 2. Attitude of young people to tourism offer individualization and globalization.

Wyszczególnienie	Znaczenie: 5-pozytywny, 4-raczej pozytywny, 3-obojętny, 2-raczej negatywny, 1-negatywny
Małe dostosowanie programów turystycznych do indywidualnych potrzeb turystów	2,47
Wyższe koszty podróży indywidualnych	2,72
Zunifikowana oferta turystyczna (te same kierunki podróży, ten sam zestaw usług etc.)	3,01
Ta sama oferta turystyczna w sprzedaży wielu biur podróży	3,17
Dłuższy czas przygotowania indywidualnej podróży turystycznej	3,26

Źródło; badania własne

Dalsze badania pozwalają w tym zakresie wskazać ważne znaczenie indywidualizacji oferty turystycznej, polegającej na samodzielnym zestawianiu poszczególnych usług turystycznych w pakiety turystyczne. Ponad trzy czwarte respondentów (77.7%) wyraziło zainteresowanie samodzielną organizacją podróży turystycznych, 40% respondentów wyraziło zainteresowanie zakupem oferty turystycznej przygotowanej przez organizatora turystyki.

Spośród tych, którzy udzielili dalszej odpowiedzi (151 respondentów) dotyczącej zakresu samodzielności w organizacji podróży: 53,6 % chciałoby samodzielnie decydować o wszystkich usługach turystycznych a 45,4% swobodę decyzji ograniczają tylko do usług towarzyszących.

Samodzielna organizacja podróży turystycznych stanowi podstawową formę organizacji dotychczasowych wyjazdów turystycznych respondentów. Zadeklarowana została przez 70 % młodzieży biorącej udział w badaniu. Samodzielnie organizowane podróże turystyczne przez respondentów trwają do jednego tygodnia, podejmowane są jeden lub dwa razy w roku kalendarzowym, w kilkusobowej grupie nie przekraczającej 10 osób, najczęściej grupa obejmuje 4 osoby.

Powyższe rozważania wiążą się z dalszymi wynikami dotyczącymi przyczyn nie korzystania przez respondentów z biur podróży, oceną oferty turystycznej na rynku turystyki młodzieżowej oraz wykorzystywaniem przez młodzież Internetu w celach turystycznych.

Z małych biur podróży korzysta 31,2% respondentów, z dużych biur podróży -21,3%. „Samodzielność organizacji podróży turystycznych” i „brak potrzeby korzystania z biur podróży”, obok braku środków finansowych, cen ofert turystycznych biur podróży, obaw nie wywiązania się biur podróży ze zobowiązań umowy turystycznej stanowiły najczęściej wymieniane przez respondentów przyczyny nie korzystania z usług biur podróży.

W przypadku dużych biur podróży na pierwszym miejscu nie korzystania z usług turystycznych wskazywano na: brak pieniędzy i równocześnie samodzielność organizacji podróży, w kolejności: brak potrzeby, brak okazji i wysokie ceny. W przypadku małych biur podróży na pierwszym miejscu nie korzystania z usług znalazły się przyczyny związane z ryzykiem realizacji usług, wiarygodnością, brakiem zaufania i pewności, na drugim miejscu samodzielna organizacja podróży, następnie brak pieniędzy i brak potrzeby. O ile w przypadku korzystania z małych biur podróży respondenci podkreślali korzystne ceny, przyjazny klimat, miłą obsługę, lepszy kontakt, znajomość osoby obsługującej, mniejszą liczbę odbiorców, elastyczność, o tyle w odniesieniu do dużych biur podróży podkreślano bezpieczeństwo, pewność, znaną markę, zaufanie, w drugiej kolejności cechy oferty turystycznej.

Mimo, iż niewielu respondentów korzysta z usług biur podróży, 40% ankietowanej młodzieży chciałaby z nich korzystać, 58% uznało możliwość korzystania z kompetencji pilota wycieczki za ważną i bardzo ważną usługę, także ocena oferty turystycznej biur podróży we wszystkich aspektach poniżej dobrej, w świetle wyników badania, mogą być podstawą przyjęcia bardziej zindywidualizowanych koncepcji kreowania podaży turystycznej na rynku turystyki młodzieżowej (tabela 3).

Tabela 3. Ocena oferty turystycznej.

Table 3. Tourism offer evaluation

Cechy oferty turystycznej	Ocena 5-bardzo dobrze, 4-dobrze, 3-średnio, 2-słabo, 1-bardzo słabo
Zakres przestrzenny oferty (kierunki, różnorodność miejsc docelowych)	3,75
Zestaw usług wchodzących w skład oferty (liczba zróżnicowania)	3,62
Jakość usług turystycznych wchodzących w skład oferty	3,68
Cena oferty turystycznej	3,43
Dostępność oferty (odpowiednia podaż, odpowiednie terminy, możliwość rezerwacji)	3,66

Źródło: badania ankietowe

Wykorzystanie technologii informacyjnych sprzyja indywidualizacji produktu turystycznego.

Młodzież stanowi segment turystów najczęściej korzystających z Internetu¹⁷. Respondenci najczęściej wykorzystują Internet w zakresie dwóch funkcji: pozyskiwania ogólnych informacji oraz porównywania ofert turystycznych (tabela 4).

Tabela 4. Wykorzystanie technologii informacyjnych przez studentów w celach turystycznych.
Table 4. Students' use of information technologies with the tourist aim.

Funkcje	Odsetek respondentów korzystających	Ważność nadawana funkcji przez respondentów (5-bardzo ważne, 1-nieważne)
Pozyskiwanie ogólnych informacji o celu podróży	64,9	4,56
Porównywanie ofert turystycznych	50,5	4,27
Ezerwacja oferty turystycznej	31,7	3,86
Zakup oferty turystycznej	28,2	3,46
Forum wymiany informacji	27,7	3,71
Inne (rozkład jazdy środków komunikacyjnych)	1,5	3,41

Źródło: badania ankietowe

Około 30% ankietowanej młodzieży wykorzystuje Internet w celach zakupu i rezerwacji oferty turystycznej. W świetle badań można wnioskować niepełne wykorzystanie możliwości jakie stwarza Internet w zakresie indywidualizacji produktu turystycznego.

3. Indywidualizacja produktu turystycznego. Individualization of a tourism product

Indywidualizację produktu turystycznego można rozpatrywać biorąc pod uwagę teoretyczne założenia koncepcji masowej indywidualizacji, właściwości samej usługi turystycznej i systemu jej świadczenia oraz proces relacji pomiędzy usługodawcą i usługobiorcą.

Założenia masowej indywidualizacji¹⁸ obejmują dostosowanie produktu tury-

¹⁷ F. C. Bovagnet, *IKT im Tourismussektor*, Statistik kurz gefast, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Bevölkerung und soziale Bedingungen, Wissenschaft und Technologie, Eurostat, 34/2005, według danych w 2004 r. korzystający z Internetu stanowili w poszczególnych grupach wiekowych: 16-24 – 78,5%, 25-34 – 65%, 35-44 – 56,6%, 45-54- 45%, 55-64- 28%, 65-74- 10,8%, dane dotyczące korzystających z Internetu w celach turystycznych według grup wiekowych przedstawiono w tabeli 1 w aneksie.

¹⁸ opracowano na podstawie S. Skowron, B+R. *Produkcja międzynarodowa (rozwoj technologii i produkcja międzynarodowa) w: Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, pod red. M.K. Nowakowskiego, SGH, Warszawa, 2005, r. 11, ss. 395-397.

stycznego do oczekiwań indywidualnego turysty, przy zachowaniu właściwości charakterystycznych dla produkcji masowej (duża skala produkcji, krótki czas realizacji, akceptowalny koszt). Przejawy tej indywidualizacji w turystyce to:

– indywidualizacja produktu turystycznego, która może następować na etapie jego projektowania i obejmuje wówczas tworzenie całkowicie indywidualnych produktów turystycznych,

– inną postacią indywidualizacji jest możliwość modyfikacji wybranych elementów produktu turystycznego i dostosowywanie go do konkretnego celu np. wykorzystanie sal bankietowych do celów spotkań konferencyjnych,

– wykorzystanie standardowych usług turystycznych w tworzeniu pakietów turystycznych skierowanych do różnych segmentów jest z kolei przykładem projektowania zindywidualizowanych segmentowo produktów turystycznych opartych na zunifikowanych komponentach np. ta sama usługa noclegowa (ten sam hotel), ta sama usługa transportowa (ten sam przelot) w pakiecie turystycznym skierowanym do segmentu turystyki biznesowej i np. miejskiej.

– indywidualizację produktu turystycznego w ramach segmentu umożliwia udostępnienie swobodnego wyboru indywidualnemu odbiorcy rodzaju i zakresu usług np. nocleg i pełne wyżywienie, tylko nocleg, pełen pakiet usług hotelarskich i fakultatywnych, tylko usługa transportowa, tylko usługa noclegowa itp.

Indywidualizacja usługi turystycznej może obejmować właściwości samej usługi turystycznej i systemu jej świadczenia oraz proces relacji pomiędzy usługodawcą i usługobiorcą. W pierwszym przypadku można mówić o stopniu, do jakiego właściwości samej usługi pozwalają na dostosowanie jej do potrzeb klienta, w drugim – o stopniu swobody, jaką posiada personel w dostosowywaniu usług do potrzeb klienta¹⁹ i tworzeniu indywidualnych relacji w procesie świadczenia usług. W świetle przeprowadzonych badań ankietowych indywidualizacja produktu turystycznego dotyczy etapu indywidualizacji produktu turystycznego w obrębie segmentu oraz kształtowania indywidualnych relacji pomiędzy usługodawcą i usługobiorcą.

Stopień indywidualizacji usługi oraz stopień indywidualizacji relacji z klientami stanowi podstawę przedstawionych przez R. Buscha²⁰ koncepcji marketingowych:

- koncepcja marketingu masowego, która opiera się na standaryzacji w podejściu do rynku, charakteryzuje ją niski stopień indywidualizacji usługi i niski stopień indywidualizacji relacji z klientem,
- koncepcja marketingu zindywidualizowanego, która odnosi się do wysokiego stopienia indywidualizacji usługi oraz niskiego stopienia indywidualizacji relacji z klientami,

¹⁹ A. Panasiuk, A. Tokarz w; : *Współczesna ekonomika usług*, red. naukowa: S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa, PWN, Warszawa, 2005, s. 53 za CH. Lovelock, *Classifying Services to Gain Strategic Marketing Insights*, „Journal of Marketing”, 1983, nr 47

²⁰ www.rainerbush.de/mo_marketinggrund.htm

- marketing relacyjny, jako koncepcja marketingowa opiera się na wysokim stopniu indywidualizacji relacji z klientami przy niskim stopniu indywidualizacji usługi,
- marketing indywidualny jako koncepcja działania na rynku zorientowana na indywidualnego klienta, którą charakteryzuje wysoki stopień indywidualizacji usług i wysoki stopień indywidualizacji relacji z klientami.

Koncepcja marketingu masowego charakterystyczna jest dla rynku zryczałtowanych ofert turystycznych. Jej podstawą są niskie koszty jednostkowe i duża skala produkcji. Skierowana jest na rynki, dla których podstawowym kryterium wyboru jest cena oferty turystycznej, pozostałe elementy mają drugoplanowe znaczenie. W kontekście badań ankietowych możliwość jej stosowania ogranicza niski stopień indywidualizacji relacji z klientem i mała swoboda w samodzielnym zestawianiu usług turystycznych oraz samodzielnego określania programów podróży turystycznych.

Wyniki przeprowadzonego badania przemawiają za przyjęciem koncepcji marketingu indywidualnego. Ważność przypisywana przez respondentów poszczególnym aspektom podróży turystycznej określa zakres indywidualizacji relacji między usługodawcą a usługobiorcą a stosunek młodzieży do samodzielności określania programu turystycznego i samodzielności zestawiania usług turystycznych – istotę i zakres indywidualizacji usług turystycznych. Podjęte działania powinny mieć na celu budowanie partnerstwa w kreacji produktu turystycznego, zarówno w odniesieniu do bezpośrednich kontaktów z ludnością miejscową podczas konsumpcji usług turystycznych jak i budowania pozytywnie postrzeganych przez respondentów osobistych relacji z pracownikami biur podróży oraz obejmować możliwość swobodnej konfiguracji usług turystycznych wchodzących w zakres oferty turystycznej. Na tym etapie badań, można wnioskować, że młodzież nie wykazuje zainteresowania indywidualnym projektowaniem właściwości pojedynczej usługi turystycznej, jest skłonna korzystać z dostępnej podaży usług turystycznych, przy założeniu ich zdolności do zaspokojenia potrzeb tego segmentu rynku.

Podsumowanie ***Conclusion***

Indywidualizm można uznać za ważny czynnik przemian w rozwoju turystyki przełomu XX i XXI wieku. O ile we wcześniejszych okresach rozwoju turystyki można dostrzec pewne aspekty indywidualizmu w podróżach turystycznych np. w podróżach pielgrzymkowych, podróżach do uzdrowisk, w grand tours i w innych rodzajach podróży turystycznych, w pewnym zakresie umotywowanych indywidualizmem (potrzeba samodzielności organizacji podróży, samorealizacja), o tyle współczesny wymiar indywidualizmu w turystyce dotyczy rozwoju ilościowego tego zjawiska i zmian jakościowych, dotyczących metody organizacyjnej podróży i budowania in-

dywidualnych relacji z klientami. Przede wszystkim należy podkreślić rolę globalizacji i rozwój technologii informacyjnych stwarzających nowe możliwości indywidualizacji produktu turystycznego.

Globalna podaż turystyczna, Internet, systemy nawigacji satelitarnej, telefonia komórkowa, mapy elektroniczne, wzrastający poziom wykształcenia społeczeństw stanowią główne czynniki sprzyjające rozwojowi zindywidualizowanych form ruchu turystycznego. Zróżnicowanie asortymentowe i jakościowe usług turystycznych oraz ich globalna dostępność, łatwość w pozyskiwaniu informacji pozostawiają możliwość dużej swobody w doborze usług turystycznych najbardziej odpowiadającym indywidualnym potrzebom i kreowaniu zindywidualizowanych produktów turystycznych. Samodzielność w organizacji podróży jest potwierdzeniem indywidualnych kompetencji turystycznych, osiągnięciem sukcesu także lub poza sukcesami zawodowymi, wyrazem poczucia niezależności, indywidualności i wartości osobistej.

Literatura

Bibliography

- Aziz H., Seifenblasen in Ägypten, <http://www.trouble-in-paradise.de/02beingthere/text0201.html>
- Binder J, Projekt: Drifter, *Rucksacktourismus als Reaktion auf spätmoderne Anforderungen*, [Http://paraplui.de/archiv/driften/rucksack](http://paraplui.de/archiv/driften/rucksack), 2006-06-21
- Busch R., www.rainerbusch.de/mo_marketinggrund.htm
- Bovagnet F.C., *Wie die Europäer Urlaub machen*, Statistik kurz gefasst, Industrie, Handel und, Handel und Dienstleistungen, Bevölkerung und soziale Bedingungen, Eurostat, 18/2006, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFBUB/KS-NP-06-018/DE/KS-P-06-018-DE.PDF
- Bovagnet F.C., *IKT im Tourismussektor*, Statistik kurz gefasst, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Bevölkerung und soziale Bedingungen, Wissenschaft und Technologie, Eurostat, 34/2005,
- Cohen E., tłum J. Binder, <http://de.wikipedia.org/wiki/Rucksacktourismus>
- Die Zukunft des Ferienreisens – Trendstudie, Eine unabhängige Studie des Gottlieb Duttweiler Instituts im Auftrag von Kuoni, Verantwortlich GDI: D.Bosshart, K. Frick, Verantwortlich Kuoni: E. Ludwig, Kuoni, 2006*, http://www.stnet.ch/index.cfm/3,118,1499/trendstudie_gdi_03.2006.pdf
- Gruppe Karin Fisher, „*Alternativtourismus*” *contra* „*Massentourismus*”, <http://gerda.univie.ac.at/ie/ws03/fisher/wiki/index.php/%22Alternativtourismus%22...2006-06-20>
- Jungk R., GeoSaison Nr. 1/2 Januar/Februar 1997, S.85/86, <http://www.roland-gross.de/STHistorie.html>, <http://umweltlexikon-online.de/fp/archiv/RUBsonstiges/SanfterTourismus.php>

- <http://de.wikipedia.org/wiki/Indywidualismus>
<http://encyklopedia.interia.pl/haslo?hid=68532>
<http://pl.wikipedia.org/wiki/Materializm>
 Musielak P., *Sieciowy indywidualizm*,
 Schülein S., *Fun forever? - Rafting in der „Dritten Welt”*, <http://www.trouble-in-paradise.de/02beingthere/text0201html>
 Skowron S., B+R. *Produkcja międzynarodowa (rozwój technologii i produkcja międzynarodowa) w: Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, pod red. M.K. Nowakowskiego, SGH. Warszawa, 2005.
 Spreitzhofer G., *Der Koffer der Hippies, Wie der Rucksack den Tourismus veränderte*, <http://www.wienerzeitung.at/Default.aspx?TabID=3946&Alias+wzo&lexikon>,
 Spreitzhofer G., *Drei Jahrzehnte Alternativtourismus in Südostasien*, <http://www.trouble-in-paradise.de/02beingthere/text0201html>,
 Wöhler K., *Die Wiederentdeckung der Langsamkeit* oder: Die Freizeit als Eigenzeit und Selbstinszenierung?, *Leisure Futures, shaping the future of tourism and leisure industry*, 11-13. April 2002 Congress Innsbruck, conference proceedings
Współczesna ekonomika usług, red. naukowa: S. Flejterski, A Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa, PWN, Warszawa, 2005

Aneks

Tabela 1. Cele i organizacja podróży, korzystanie z Internetu w turystyce.

Table 1. Tourist destinations and travel organization, use of Internet In tourism.

Kraje	Podróże krajowe - min. 4 noclegi, 2004 r. (w %)	Odsetek podróży zorganizowanych przez biura podróży/touperatora, 2004 r	Korzystanie z Internetu w zakresie podróży turystycznych i zakwaterowania w ostatnich 3 miesiącach badania w 2004 r.*					
			16-24	25-34	35-44	45-54	55-64	65-74
Austria	35,3	29,3	12,2	21,6	20,3	14,1	8,0	3,3
Belgia	21,2	31,1	:	:	:	:	:	:
Czechy	57,9	22,7	15,4	15,7	15,1	11,4	6,3	0,8
Cypr	:	:	13,9	35,1	13,4	7,5	3,9	2,3
Dania	30,9	28,6	28,0	:	39,0	37,2	32,4	10,9
Estonia	50,7	34,0	:	58,1	:	:	:	:
Finlandia	69,5	22,3	44,6		57,9	43,0	31,9	7,4
Francja	82,9	11,0		15,5				

Grecja	90,2 (dane za 2003 r.)	5,5	19,7	15,5	13,6	6,5	1,2	0,8
Hiszpania	88,1	22,8	13,3	:	12,1	7,9	3,1	0,7
Holandia	37,7	35,3	:	26,1	:	:	:	:
Irlandia	27,4	33,0	15,7	8,0	24,2	17,0	9,6	1,8
Litwa	38,9	:	7,7	51,9	6,4	3,9	2,0	0,6
Luksemburg	0,7	26,8	35,0	17,8	56,2	49,1	36,3	8,4
Łotwa	41,8 (dane za 2003 r.)	:	14,8	:	11,1	6,6	1,6	0,5
Malta	:	:	:	48,7	:	:	:	:
Niemcy	36,0	31,9	35,6	13,5	38,0	33,6	20,0	10,0
Polska	81,8 (oszacowania)	6,5 (oszacowania)	11,3	17,1	7,0	5,3	3,8	1,1
Portugalia	77,4	12,3	13,1	30,2	10,2	6,3	2,5	0,0
Słowenia	27,0	18,8	23,9	21,0	15,0	0,0	0,0	0,0
Słowacja	56,6	33,9	20,6	35,2	21,3	15,3	4,0	0,7
Szwecja	52,5	50,3	21,9	17,5	33,5	31,5	24,0	21,5
Węgry	72,8	:	24,4	:	11,2	9,7	:	:
Włochy	75,1	19,4	:	56,2	:	:	:	:
Wielka Brytania	41,4	25,9	46,9	35,1	51,4	44,9	31,0	13,8

: – brak danych

Źródło: F. C. Bovagnet, Wie die Europäer Urlaub machen, Statistik kurz gefasst, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Bevölkerung und soziale Bedingungen, Eurostat, 18/2006,

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFBUB/KS-NP-06-018/DE/KS-P-06-018-DE.PDF
Die Europäer im Urlaub, Eurostat, pressemitteilung, 99/2006, 20. Juli 2006., http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/gocs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_YEAR_2006/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2006_MOTH_07/4-2007_2006

F. C. Bovagnet, IKT im Tourismussektor, Statistik kurz gefasst, Industrie, Handel und Dienstleistungen, Bevölkerung und soziale Bedingungen, Wissenschaft und Technologie, Eurostat, 34/2005, * badanie przeprowadzono w miesiącach kwiecień/maj 2004 r.



Przesłanki i możliwości rozwoju zindywidualizowanych form ruchu turystycznego.

Streszczenie

Celem artykułu jest wskazanie znaczenia, jaką odgrywa współcześnie indywidualizm w aktywności turystycznej młodzieży oraz określenie możliwości rozwoju zindywidualizowanych form ruchu turystycznego.

W artykule przedstawione zostały przesłanki rozwoju indywidualizmu w turystyce oraz ich odzwierciedlenie w motywach turystycznych. W oparciu o przeprowadzone badanie kwestionariuszowe wśród studentów wybranych uczelni wyższych Poznania określono podstawy rozwoju zindywidualizowanych podróży turystycznych młodzieży, metody indywidualizacji produktu turystycznego i koncepcje marketingowe na rynku zindywidualizowanych form ruchu turystycznego.

The rationale behind individualized tourism forms development and its opportunities

Summary

The article aims at pointing out the current significance of individualism in youth tourist activities, as well as determining the development opportunities for individualized forms of tourism.

The article presents the rationale behind the development of individualism in tourism and its reflection in tourist motives. The bases for youth individualized tourism development, methods of tourism product individualization, as well as marketing concepts on the market of individualized tourism forms have been determined basing on the questionnaire survey research conducted among the students of higher schools in Poznań.

STEFAN WIŚNIEWSKI

Ubezpieczeniowe zabezpieczenie starości

Old age insurance security

Przeciętne trwanie życia ludzkiego w Europie (a w tym również w Polsce) liczone w latach stanowi wielkość dwucyfrową i kształtuje się w granicach 80 lat. Fakt ten winien skłaniać do racjonalnego gospodarowania życiem¹. Decyzje podjęte w różnych okresach życia niejednokrotnie powodują powstanie skutków nieodwracalnych albo odwracalnych przy poniesieniu znaczących strat materialnych lub pozamaterialnych. Decyzje o strategicznym życiowym znaczeniu są podejmowane w warunkach określonego otoczenia, które wyznacza ograniczenia. Nie wszyscy bowiem mają równy start życiowy. Znane stare przysłowie mówi, że „Każdy jest kowalem swojego losu”. Jest ono jednak niepełne. Trzeba dodać do niego drugi segment: „jeśli posiada własną kuźnię, a w niej młot i kowadło”.

Na przeciętne trwanie życia w Polsce do około 80 lat składa się:

- okres dzieciństwa, dorastania i przygotowania się do działalności zawodowej,
- okres działalności zawodowej,
- okres po zakończeniu działalności zawodowej i przejścia na emeryturę.

Pierwszy z wymienionych okresów trwa do dwudziestego ewentualnie dwudziestego piątego roku życia, zależnie od czasu trwania studiów lub równorzędnej edukacji. Okres działalności zawodowej wynosi do 40 lat w większości wykonywanych zawodów. W wieku lat 60 – 65 mężczyzna lub kobieta osiąga tzw. wiek emerytalny i zaprzestaje pracy lub innej formy aktywności zawodowej.

Po zakończeniu aktywności zawodowej mężczyźni i kobiety żyją przez dalsze 15 – 20 lat. Osoby, które wykonywały niektóre zawody uzyskują uprawnienia emerytalne wcześniej o 5, 10 lub nawet 15 lat. Chodzi o takie zawody, jak pilot-oblatywacz, pilot samolotu odrzutowego, górnik, hutnik, żołnierz zawodowy, policjant, artysta tancerz, nauczyciel. Do wykonywania tych i niektórych innych zawodów niezbędny jest taki stopień zdrowia, który mogą spełniać wyłącznie osoby młode i to o wysokiej kondycji psychofizycznej. Czas pracy tych osób ogranicza się do 20 lub 25 lat życia.

W powyższym wywodzie przyjąłem modelową strukturę życia ludzkiego. Życie to może się ukształtować inaczej, a zwłaszcza może ulec zakłóceniom, często niez-

¹ Los ludzi starych i ich pozycja społeczna zmieniła się w poprzednich wiekach. Obszerny wywód na ten temat zawiera praca: Jean Pierre Bois, *Historia starości*, Wyd. Marabut, Warszawa 1996.

leżnym od woli i decyzji danej osoby. Do zakłóceń tych można zaliczyć zwłaszcza następujące:

- wcześniejsze zakończenie edukacji z powodu umysłowej niepełnosprawności,
- długotrwałe lub trwałe zaprzestanie wykonywania pracy zawodowej z powodu obłożnej choroby i związana z nią konieczność przejścia na zaopatrzenie rentowe,
- chorobę zawodową związaną z ryzykiem wykonywanego zawodu, a która powoduje ograniczenia z przyczyn zdrowotnych lub powstaniem kalectwa,
- długotrwałe lub trwałe przerwanie pracy z powodu nieszczęśliwego wypadku przy pracy lub poza pracą,
- wczesną śmierć.

Osiemdziesiąt lat życia, w tym sześćdziesiąt lat dorosłego życia, winno skłonić każdą osobę do zastanowienia się nad hierarchią celów w życiu a zwłaszcza nad zapewnieniem sobie godnego, czyli dostatniego bytu po zakończeniu aktywności zawodowej. Sześćdziesiąt lat nie mieści się w planach gospodarczych lub politycznych. Wystarczy nawiązać do 1947 roku i dokonać przeglądu kalendarium zdarzeń. Nawet demografowie, którzy dysponują dobrym oprzyrządowaniem matematycznym i precyzyjną masą statystyczną, nie mogą zaprezentować dobrych prognoz. Programy gospodarcze sprawdzają się zaledwie w kilkuletnim horyzoncie czasowym. Powstaje pytanie: jakich porad może udzielić młodemu człowiekowi doświadczony ekonomista? Chodzi o najbliższe 60 lat. O rok 2067. Mądrzy rodzice budują przyszłość dziecka od jego najmłodszych lat. Zapobiegają chorobom, ponieważ zdrowie i sprawność fizyczna warunkuje szerokie możliwości wyboru zawodu. Talent artystyczny lub sportowy winien być pielęgnowany i rozwijany już od najmłodszych lat. Równocześnie niezbędne staje się wykształcenie. Chodzi zarówno o szkołę podstawową, jak i gimnazjum i liceum. Ewentualne zaniedbania w okresie dziecięcym i dorastania są nie do odrobienia u progu życia dorosłego. W tym okresie dorastająca młoda osoba już ukształtowała sobie przyszłość. Ukończenie szkoły średniej z maturą już wyznacza wyższy lub szerszy zakres wyboru zawodu, wyboru kierunków studiów i uczelni.

Po zakończeniu zaledwie dwudziestego roku życia młoda osoba nie lubi podejmować rozważań o starości. Sam pamiętam zdziwienie a nawet protest, kiedy w zakładzie pracy zapisano mnie do obowiązkowej kasy pogrzebowej. Liczyłem wówczas zaledwie 21 lat. Proces wychowawczy rodziców w stosunku do pełnoletniej już córki lub syna kończy się. W dobrych rodzinach rodzice jednak udzielają porad na podstawie własnych doświadczeń i przemyśleń. Decyzje leżą jednak już w sferze zainteresowanych.

Budowa życiowej przyszłości jest procesem ciągłym i indywidualnie zróżnicowanym. Ze względu na to, że życie po zakończeniu aktywności zawodowej trwa jeszcze około 20 lat, przeto niezbędne jest zapewnienie sobie godnej egzystencji na czas przejścia w świadczeniobiorcę. Przez cały okres działalności zawodowej dana osoba koncentruje się na gromadzeniu środków pieniężnych i innych dóbr materialnych, a mianowicie:

1. lokaty środków pieniężnych w bankach,
2. akcji spółek kapitałowych i osobowych,

3. nieruchomości, a zwłaszcza gruntów o atrakcyjnej lokalizacji,
4. polis ubezpieczenia na życie, na dożycie,
5. polis ubezpieczenia we funduszach inwestycyjnych.

Szczególnym dobrem jest prawo do emerytury z ubezpieczenia społecznego uzyskiwane dzięki długoletniemu stażowi pracy zawodowej i opłacaniu składki na ubezpieczenie społeczne. Przez cały okres pracy zawodowej ubezpieczony korzysta z prawa do wielu świadczeń, jak zasiłek chorobowy, renta inwalidzka, ochrona zdrowia.

Ubezpieczenie społeczne ***Social security***

Powstanie i rozwój przemysłu w drugiej połowie XVIII wieku oraz w pierwszej połowie XIX wieku w Anglii, Francji i Niemczech wywołało gwałtowny wzrost liczby wypadków przy pracy, a także chorób zawodowych. Wzrastała liczba osób kalekich pozbawionych własnych środków do życia. Opieka i solidarna pomoc rodzin nie rozwiązywała narastającego problemu społecznego. Liczne wojny prowadzone w wielu krajach europejskich przysparzały inwalidów, wdów i sierot. W konsekwencji narastało społeczne niezadowolenie, które w połowie XIX wieku przerodziło się w konflikty zbrojne. Zbrojne stłumienie tych konfliktów nie zapobiegło dalszemu niezadowoleniu społecznemu. Rozwój ruchu socjalistycznego fakt ten potwierdzał.

Po roku 1871 w Niemczech podjęte zostały prace nad wprowadzeniem społecznej, przymusowej ochrony ubezpieczeniowej dla robotników przemysłowych. Chodziło o robotników chorych i starych. Chodziło o pomoc lekarską, zasiłki dla chorych i świadczenia emerytalne dla bardzo starych, którzy osiągnęli 65 lat życia. W tym to okresie przeciętne trwanie życia w Niemczech, Austrii, Francji i Szwecji nie przekraczało 50 lat. Tak więc osoba w wieku 65 lub 70 lat często była już zupełnie samotna, ponieważ jej dzieci i rodzeństwo wcześniej już zmarło. Źródłem finansowania świadczeń z ubezpieczenia społecznego były składki płacone w połowie przez pracowników i w połowie przez pracodawców. Państwo niemieckie wносиło każdego roku z góry ustaloną kwotę na każdego ubezpieczonego. W końcu XIX wieku i w początku wieku XX ubezpieczenie społeczne wprowadziły wszystkie kraje europejskie². Po odzyskaniu niepodległości Państwo Polskie przejęło trzy systemy prawne dotyczące ubezpieczeń i pozaubezpieczeniowych form opieki. Już w pierwszych latach niepodległości polskie ustawodawstwo zmierzało w kierunku unifikacji. Na szczególną uwagę zasługuje ustawa z dnia 28 marca 1933r³, która obowiązywała do końca 1946r. Pierwsze jej zmiany zostały wprowadzone dekretem z dnia 13 grudnia 1946r⁴.

² Maciej Żukowski, *Reformy emerytalne w Europie*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006, s.15.

³ Ustawa z dnia 28 marca 1933r o ubezpieczeniu społecznym (Dz. U. Nr 51, poz. 396).

⁴ Dekret z dnia 13 grudnia 1946r o zmianie ustawy z dnia 28.03.1933r o ubezpieczeniu społecznym (Dz. U. Nr 2 za 1947r poz. 4).

W następnych latach ustawy, rozporządzenia i zarządzenia były opracowywane, ustalane i wprowadzane w życie jako kontynuacja już istniejącego dorobku nauki prawa i praktyki ubezpieczeniowej.

W końcu XX wieku system ubezpieczeń społecznych, a w tym zwłaszcza emerytalny ustabilizował się w całej Europie i w niektórych państwach pozaeuropejskich stając się sprawdzonym, stabilnym sektorem gospodarczo-społecznym. Zakłady ubezpieczeń różnych krajów dopracowały i zapewniły sieć informacji o czasie pracy i wynagrodzeniach pracowników, którzy pracowali w różnych krajach. Było to ważne dla ustalenia emerytur i kwot ich wysokości dla świadczeń łączonych, na przykład polsko-francuskich.

Ubezpieczenia społeczne opierały się na:

- a) wieloletnim, trwałym wzroście PKB,
- b) stałym przyroście naturalnym,
- c) umiarkowanym wzroście przeciętnego trwania życia.

Upowszechniła się tzw. repartycja jako metoda systemu emerytalnego polegająca na finansowaniu wydatków na emerytury ze składek płaconych przez aktualnie pracujących.

W drugiej połowie XX wieku, a zwłaszcza po roku 1980 zaczęły pojawiać się niepokojące zjawiska dla przyszłości ubezpieczeń społecznych, a zwłaszcza systemów emerytalnych. Poszczególne gospodarki narodowe nadal odnotowują umiarkowany przyrost PKB. Równocześnie wzrósł gwałtownie popyt na świadczenia socjalne i emerytalne. Przyrost naturalny zmienił się, a w niektórych krajach osiągnął wartości ujemne. Przekiętne trwanie życia wzrosło przy równoczesnym wydłużeniu się okresu pobierania świadczeń emerytalnych. Niektórzy ekonomiści wskazują na celowość wydłużenia okresu pracy zawodowej lub wprowadzenie i utrwalenie kapitałowego systemu emerytalnego /w miejsce systemu repartycyjnego/.

W Polsce ubezpieczenie społeczne i zdrowotne jest powszechne i przymusowe. Liczne są zastrzeżenia co do tego, czy ubezpieczenie społeczne będzie mogło służyć nadal społeczeństwu jako źródło świadczeń emerytalnych. Niestety obecnie nie można sprecyzować prognozy o dalszym rozwoju systemu emerytalnego na najbliższe 10 – 20 lat. Mimo to niezależnie od treści dyskusji osoby rozpoczynające pracę zawodową powinny traktować ubezpieczenie emerytalne jako źródło przyszłych świadczeń. Państwo będzie płacić świadczenie emerytalne w takiej wysokości, w jakiej zechce. Jednak niezależnie od sytuacji ekonomicznej państwo zawsze będzie zobowiązane do materialnej pomocy osobom w wieku emerytalnym, które znajdą się w niedostatku nie wskutek ich własnych zaniedbań.

Ubezpieczenia na życie ***Life insurance***

Zakłady ubezpieczeń na życie oferują liczne produkty ubezpieczenia wchodzące w zakres ich działalności. Produkty te są jednak adresowane wyłącznie do osób spełniających określone kryteria wieku, stanu zdrowia, wykonywanego zawodu. Umowy

ubezpieczenia na życie mogą być zawierane na rzecz osób w wieku do sześćdziesiątego roku życia, o stopniu zdrowia nie obciążonym przewlekłymi chorobami o podwyższonym ryzyku utraty życia oraz wykonujących zawody nie zakwalifikowane do niebezpiecznych. Mimo tych ograniczeń osoby młode, zdrowe, nie obciążone przewlekłymi chorobami mogą zostać objęte umowami ubezpieczenia na życie. Omawiane produkty są zróżnicowane pod względem zakresu udzielanej ochrony, wysokości składek ubezpieczeniowych możliwości zawierania dodatkowych umów obejmujących dodatkowe ryzyka, jak na przykład:

- ryzyka nieszczęśliwych wypadków,
- ryzyka całkowitej utraty zdolności do pracy.

Zakład ubezpieczeń zawierając umowę ubezpieczenia na życie przyjmuje ryzyko śmierci naturalnej i wypadkowej. Po upływie dwóch lat od daty zawarcia umowy również śmierć samobójcza zostaje objęta ubezpieczeniem /art. 833 Kodeksu Cywilnego⁵. W razie śmierci ubezpieczonego zakład ubezpieczeń wypłaca sumę ubezpieczenia osobie lub osobom uprawnionym do jej otrzymania. Uprawnionym może być jedna lub więcej osób wskazanych przez ubezpieczonego. Mogą to być zarówno osoby fizyczne jak i prawne⁶.

Jak już wspomniano, na rynku spotykamy się z podażą licznych produktów ubezpieczenia na życie. Powstaje więc konieczność dokonania wyboru kilku z nich jako propozycji dla osób wchodzących w okres działalności zawodowej. Są to:

- ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym,
- ubezpieczenie na dożycie,
- ubezpieczenie na życie z funduszem emerytalnym.

Ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym ***Life insurance finkod with investment fund***

Umowa ubezpieczenia na życie z funduszem inwestycyjnym jest zawierana między ubezpieczającym a zakładem ubezpieczeń na życie. Ubezpieczający może ją zawierać na rzecz swojej osoby stając się równocześnie ubezpieczonym albo na rzecz osoby trzeciej (in favorem tertii). Ubezpieczony wskazuje uprawnionego do otrzymania sumy ubezpieczenia w razie jego śmierci. Wskazanie to może zmienić w każdym czasie. Przed zawarciem umowy ubezpieczenia zakład ubezpieczeń ma obowiązek doręczyć ubezpieczającemu tekst jego ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU). Przed zawarciem omawianej umowy zakład ubezpieczeń dokonuje akceptacji ryzyk związanych z osobą ubezpieczonego. Jest to tzw. underwriting, na który składają się głównie:

⁵ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r Kodeks Cywilny, Dz. U. Nr 16. poz. 93 z późniejszymi zmianami.

⁶ Por. Art. 831 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964r Kodeks Cywilny, Dz. U. Nr 16 poz. 93 z późniejszymi zmianami

- a) wiek, wykonywany zawód, ewentualnie zawody uprzedni wykonywane, hobby, uprawiane sporty, zwłaszcza ekstremalne,
- b) stan zdrowia⁷, a w tym:
 - przebyte choroby, zabiegi chirurgiczne,
 - ciśnienie tętnicze krwi,
 - choroby przewlekłe, jak cukrzyca, białaczka, nowotwory, choroby układu krążenia,
 - choroby psychiczne.
- c) podróże zagraniczne do krajów o klimacie ekstremalnym lub ryzyku epidemicznym, do krajów niepewnych politycznie.

Na podstawie oceny ryzyk zakład ubezpieczeń może wyrazić zamiar zawarcia umowy przy zastosowaniu składki normalnej, składki podwyższonej do 20% albo może ofertę odrzucić. Mający być ubezpieczony w młodym wieku łatwiej spełnia wymagania co do stanu zdrowia. Ma to ważne znaczenie dla treści umowy, a w tym zwłaszcza wysokości składki. Umowa ubezpieczenia na życie z funduszem inwestycyjnym jest zawierana na czas nieoznaczony, na dowolną sumę ubezpieczenia. Składka płacona przez ubezpieczonego jest dzielona na:

- część związaną z obsługą ubezpieczenia, jak koszty administracyjne, prowizję dla agentów, wypłaty świadczeń z tytułu śmierci ubezpieczonych (10 – 15% składki),
- część przeznaczoną na fundusz inwestycyjny (85 – 90% składki).

Stosownie do zawartej umowy zakład ubezpieczeń udziela ubezpieczonemu ochrony ubezpieczeniowej przyjmując ryzyko śmierci naturalnej i wypadkowej. W razie realizacji ryzyka zakład ubezpieczeń wypłaca uprawnionemu sumę ubezpieczenia.

Druga część składki jest przeznaczona na fundusz inwestycyjny przez tzw. zakup jednostek udziałowych. Jednostki udziałowe stanowią własność zakładu ubezpieczeń zapisywane na rzecz ubezpieczonego. Zakład ubezpieczeń wypłaca albo:

- a) sumę ubezpieczenia w razie śmierci ubezpieczonego,
- b) albo wartość polisy stanowiącą iloczyn liczby jednostek udziałowych i ceny jednostki udziałowej wypłacanej ubezpieczonemu z chwilą rozwiązania umowy ubezpieczenia.

Po okresie 20 – 25 lat trwania umowy ubezpieczenia wartość polisy zrównuje się ze sumą ubezpieczenia. Wówczas zazwyczaj następuje rozwiązanie umowy ubezpieczenia, a wartość polisy staje się źródłem dochodu ubezpieczonego.

Ubezpieczenie na dożycie ***Fixed life insurance***

Wśród licznych produktów rynek ubezpieczeń oferuje tzw. ubezpieczenie na dożycie. Umowa ubezpieczenia na dożycie jest zawierana między ubezpieczającym

⁷ Przy wyższych sumach ubezpieczenia zakład ubezpieczeniowy może uzależnić zawarcie umowy od poddania się kandydata do ubezpieczenia badaniem lekarskim przez wskazanego lekarza.

a zakładem ubezpieczeń na życie. Ubezpieczający może ją zawrzeć na rzecz swojej osoby stając się równocześnie ubezpieczonym albo na rzecz osoby trzeciej. Ubezpieczony wskazuje uprawnionego do otrzymania świadczeń w razie jego śmierci. Wskazanie to można zmienić w każdym czasie. Wysokość składki ustala zakład ubezpieczeń. Umowa jest zawierana na czas oznaczony. Kiedy ubezpieczony osiągnie umowny wiek, na przykład 70 lat, zakład ubezpieczeń wypłaca mu sumę ubezpieczenia. Jeżeli ubezpieczony umrze wcześniej, to zakład ubezpieczeń wypłaca uprawnionemu świadczenie określone umową, zazwyczaj w wysokości połowy wpłaconych składek. Osoby samotne, nie mające rodziny lub innych osób bliskich chętnie korzystają z omawianego ubezpieczenia, ponieważ nie są zainteresowane tym, co wydarzy się po ich śmierci. W testamentach nawet wyrażają wolę, aby ich skremowano, a prochy rozrzuciono na polu pamięci. Zawarte przez osoby samotne umowy ubezpieczenia na dożycie mają na celu otrzymanie sumy ubezpieczenia po osiągnięciu określonego wieku.

Ubezpieczenie na życie z funduszem emerytalnym ***Life insurance linker with pension fund***

W ostatnich latach na rynku pojawiły się nowe produkty ubezpieczenia na życie z funduszem emerytalnym. Stronami umowy tegoż ubezpieczenia są ubezpieczający, który jest zazwyczaj również ubezpieczonym, oraz zakład ubezpieczeń. Zakład ten przyjmuje ryzyko śmierci za relatywnie niewysoką składkę. Równocześnie ubezpieczający dokonuje miesięcznych lub kwartalnych wpłat na fundusz emerytalny, którym zakład ubezpieczeń gospodaruje na zasadach powiernictwa. Z chwilą rozwiązania umowy zakład ubezpieczeń wypłaca ubezpieczającemu sumę dokonanych wpłat na fundusz emerytalny oraz przypadającą kwotę zysku.

Podsumowanie ***Conclusion***

Wobec różnorodności nowych produktów ubezpieczenia się na okres starości podjęcie decyzji określonej jego formy nie jest łatwe. Ze swej strony proponuję, aby młody człowiek rozpoczynający okres aktywności zawodowej nie koncentrował się na jednym kierunku inwestowania swoich oszczędności. Zapewne jest wskazane inwestowanie w co najmniej dwóch kierunkach. Jednym z nich winno być ubezpieczenie na życie z funduszem inwestycyjnym lub funduszem emerytalnym. Ubezpieczenie społeczne jako przymusowe nie wymaga decyzji ubezpieczonego.

Literatura Bibliography

Bois J. P., *Historia starości*, Wyd. Marabut, Warszawa 1996.

Dekret z dnia 13 grudnia 1946r o zmianie ustawy z dnia 28 marca 1933r
o ubezpieczeniu społecznym (Dz. U. Nr 2 za rok 1947, poz. 4).

Ustawa z dnia 28 marca 1933 r. o ubezpieczeniu społecznym (Dz. U. Nr 51, poz. 396).

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964r Kodeks Cywilny (Dz. U. Nr 16, poz. 93
z późniejszymi zmianami).

Żukowski M., *Reformy emerytalne w Europie*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.

Ubezpieczeniowe zabezpieczenia starości

Streszczenie

Przeciętne trwanie życia w Polsce zbliża się do 80 lat. Na okres ten składa się:

- okres dzieciństwa, dorastanie i przygotowanie się do działalności zawodowej,
- okres działalności zawodowej,
- okres po zakończeniu aktywności zawodowej i przejście na emeryturę.

Młody człowiek rozpoczynający działalność zawodową ma co najmniej czterdzieści lat do przejścia na emeryturę. Przez ten okres winien zakumulować sobie dobra materialne i należne świadczenia z umów ubezpieczenia tak, aby na emeryturze zapewnić sobie godne życie. Z obowiązkowego ubezpieczenia społecznego państwo będzie mu wypłacać świadczenie emerytalne w takiej wysokości, w jakiej wypłacać zechce. Powstaje już obecnie wątpliwość, czy wystarczy na bardzo skromną egzystencję. Dlatego autor proponuje, aby na stare lata zapewnić sobie co najmniej dwa inne strumienie dochodu, w tym jedno z umowy ubezpieczenia na życie.

Old age insurance security

Summary

The average life expectancy in Poland is currently nearing 80 years. This period consists of:

- the period of childhood, adolescence and preparation for professional activity,
- the period of professional activity,
- the period after finishing the professional activity and retirement.

A young person at the beginning of his/her professional activity has at least 40 years ahead to retire. Throughout this period he/she should accumulate material goods and rightful benefits

from insurance agreements, in order to secure decent life for the years of retirement. With regard to compulsory social insurance, the level of benefit paid out by the State will be difficult to foresee. Doubts are currently arising whether it will be sufficient for just a modest subsistence. Therefore the author suggests securing at least two other income streams for the older years, including one from life insurance agreement.

SZYMON TARANT, GRAŻYNA ADAMCZYK

Rynek mleka w proszku i masła w Polsce (stan obecny i perspektywy rozwoju)

Market of polder milk and butter in Poland (present situation and perspectives of development)

Wstęp Introduction

Mleko w proszku i masło są produktami przemysłu mleczarskiego stosunkowo o niskim stopniu przetworzenia. Mleko w proszku uzyskuje się w procesie dwustopniowego usuwania wody: przez zagęszczenie, a następnie suszenie. Dobrze wysuszony proszek mleczny powinien zawierać nie więcej niż 2,5 – 3,0% wody. Produkuje się mleko w proszku pełne (PMP) – o zawartości wody nie więcej niż 4% i tłuszczu nie mniej niż 25% oraz mleko w proszku odtuszczone (OMP) – o zawartości wody nie więcej niż 5% i tłuszczu nie więcej niż 1,5%. Proszek mleczny przechowywany właściwie i niezbyt długo, pod względem wartości odżywczej nie ustępuje mleku sterylizowanemu. Masło jest otrzymywane ze śmietany z mleka krowiego. Masło składa się w 82 – 84,5% z tłuszczów, w tym głównie z wyższych kwasów tłuszczowych, natomiast zawiera niewiele niezbędnych nienasyconych kwasów tłuszczowych. Masło stanowi bogate źródło witaminy A i karotenu, charakteryzuje się również dużą zawartością cholesterolu (250 mg na 100 g).

Pomimo wzrostu znaczenia w spożyciu i produkcji przetworów o wyższym stopniu przetworzenia, takich jak sery czy napoje mleczne, te dwa produkty nadal odgrywają znaczącą rolę, na rynku przetworów mleczarskich. Dotyczy to zwłaszcza obrotów w handlu międzynarodowym. Cechy tych dwóch produktów, związane z masowością produkcji, możliwościami przechowywania w długich terminach oraz transportowania, sprawiają, że stanowią one znaczącą część w międzynarodowej wymianie handlowej. Te same cechy tych produktów sprawiają, że w wielu krajach, w tym również w krajach UE i w Polsce, są one przedmiotem działań państwa mających na celu stabilizację rynku.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę oceny funkcjonowania polskiego rynku oraz pozycji Polski na rynku międzynarodowym w ostatnich dziesięciu latach. Starano się również wskazać kierunki rozwoju zarówno produkcji, jak i zapotrzebowania w najbliższych kilku latach biorąc pod uwagę uwarunkowania rynku krajowego i międzynarodowego.

¹ Sznajder M.: *Ekonomika mleczarstwa*, wyd. Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 1999, s.31.

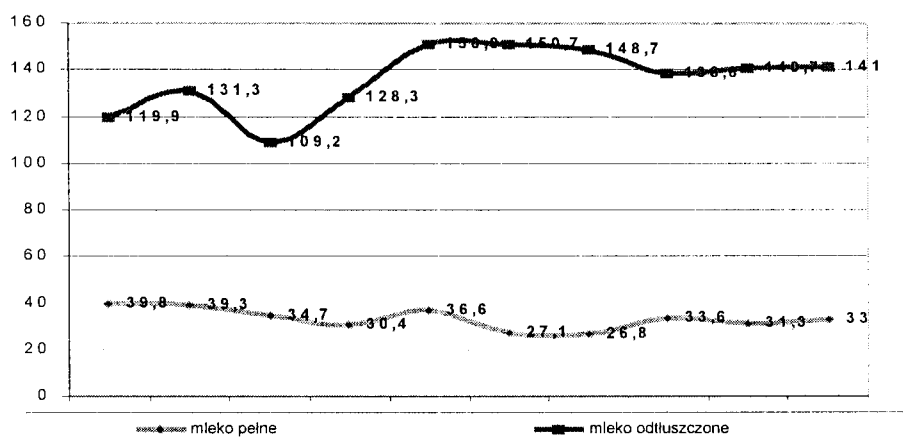
Materiał do opracowania stanowiły dane: GUS, Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Agencji Rynku Rolnego, Światowej Organizacji do Spraw Rolnictwa i Wyżywienia (FAO) oraz Fundacji Programów Pomocy Dla Rolnictwa (FAPA).

Produkcja mleka w proszku ***Production of powder milk***

Mleko w proszku jest jednym z podstawowych produktów polskiego przemysłu mleczarskiego. Jego produkcja w ostatnich 10 latach wahała się od 109 do 150 tys. ton w przypadku mleka odtłuszczonego i od 27 do 40 tys. ton w przypadku mleka pełnego. Ostatnie trzy lata przyniosły spadek produkcji chudego mleka w proszku. O ile w latach 2001-2003 wielkość tej produkcji wynosiła około 150 tys. ton rocznie, to w okresie 2004-2006 produkowano tylko 140 tys. ton tego produktu. Było to spowodowane wzrostem przerobu mleka na produkty konsumpcyjne głównie sery. Zupełnie inna sytuacja miała miejsce w przypadku mleka pełnego w proszku (z uwzględnieniem mleka dla niemowląt). Tu ostatnie trzy lata przyniosły wzrost produkcji z poziomu 27 tys. ton do 33 tys. ton, to jest o ponad 20%.

W skali świata Polska jest jednym z największych producentów mleka w proszku. Biorąc pod uwagę wielkość całości produkcji zajmujemy w tej chwili 9 miejsce na świecie, a w przypadku OMP ta pozycja jest jeszcze wyższa. Spośród krajów Unii Europejskiej więcej mleka w proszku produkują tylko Francja i Niemcy. Udział Polski w produkcji unijnej wynosi 12% w przypadku mleka odtłuszczonego i 5% w przypadku mleka pełnego.

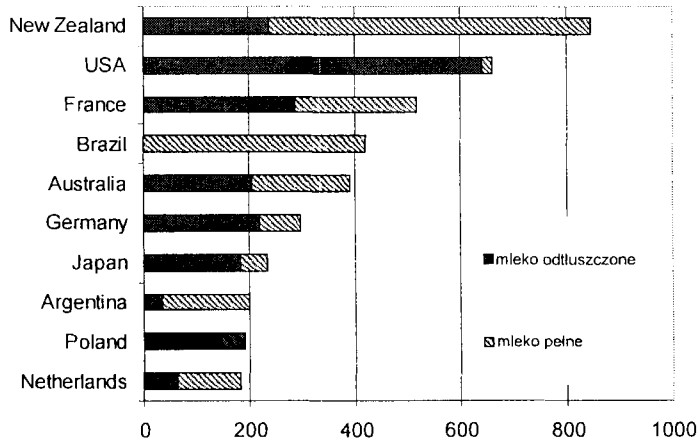
Rysunek 1. Produkcja mleka w proszku w Polsce w latach 1997-2006 (tys. ton)
Figure 1. Production of powder milk in Poland in 1997-2006 ('000 t)



Źródło: na podstawie Rynek Mleka stan i perspektywy 1998-2006

Rysunek 2. Pozycja Polski wśród największych producentów mleka w proszku na świecie w roku 2005 (w tys. ton)

Figure. 2. Poland position among the biggest producers of powder milk on the world in 1995 ('000 t)

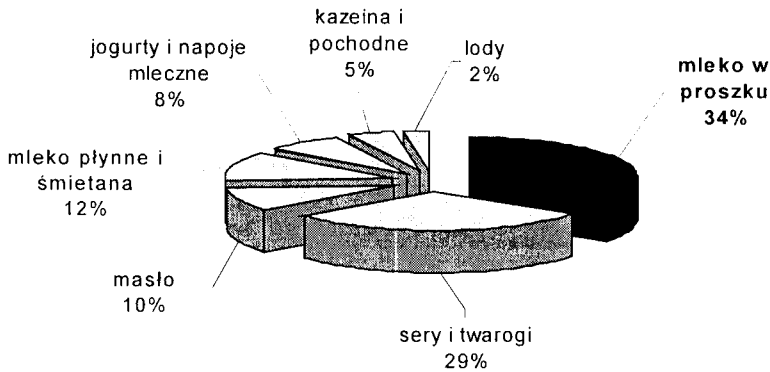


Źródło: na podstawie FAOSTAT

Eksport mleka w proszku ***Export of powder milk***

Podstawowym kierunkiem zagospodarowania mleka w proszku jest eksport, a samo mleko w proszku jest podstawowym produktem eksportowym polskiego przemysłu mleczarskiego. Jego udział w strukturze towarowej eksportu przekracza 30%. W ostatnich 10 latach z Polski eksportowano rocznie od 88 do ponad 150 tys. ton tego produktu. W niektórych latach udział eksportu w produkcji przekracza 80%. Znaczący wzrost polskiego eksportu odnotowano od roku 2004, a więc od wejścia Polski do UE. Na tych rynkach lokowanych jest większość produktów mleczarskich produkowanych w Polsce. Potwierdza to struktura geograficzna eksportu.

Rysunek 3. Struktura towarowa polskiego eksportu produktów mleczarskich w 2005
 Figure 3. Trade structure of Polish export of dairy products in 2005



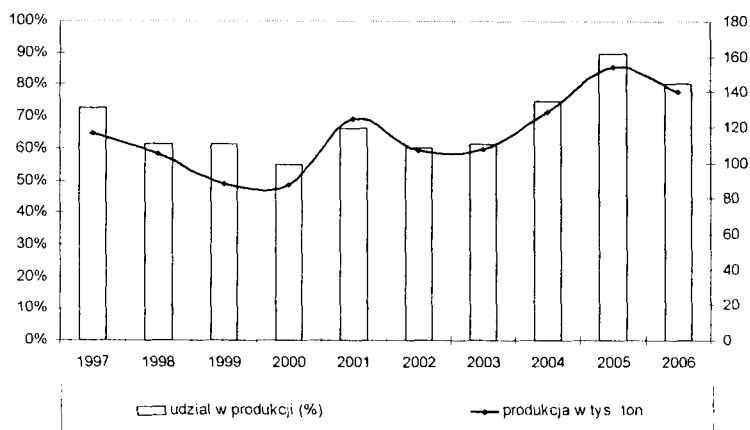
Źródło: na podstawie Rynek Mleka stan i perspektywy 1998-2006

Największymi odbiorcami polskiego mleka w proszku są kraje UE (w 2005 roku Niemcy 22 tys. ton, Holandia 16 tys. ton i Włochy ok. 13 tys. ton) oraz Algieria, która w 2005 roku kupiła w Polsce 18 tys. ton². Przyczynami tendencji wzrostowej w eksporcie były zarówno liberalizacja handlu z krajami Unii Europejskiej oraz dobra koniunktura na światowym rynku mleka. W ostatnich kilku latach wielkość obrotów na światowym rynku mleka w proszku systematycznie rosła. Do tego ceny mleka w proszku na światowych rynkach były stosunkowo wysokie. Do wzrostu cen przyczynił się zarówno zwiększony import w krajach rozwijających się, szczególnie azjatyckich, jak i ograniczenie dotowanego wywozu z krajów wysoko rozwiniętych, głównie obszaru Unii Europejskiej. Zmniejszone zostały także nadwyżki eksportowe w krajach Oceanii w wyniku niekorzystnych warunków klimatycznych. W pierwszych miesiącach po akcesji polskiemu eksportowi sprzyjał także korzystny kurs walutowy względem euro. Ten czynnik w kolejnych miesiącach uległ pogorszeniu, jednak mimo tego zarówno w roku 2005 jak i 2006 wielkości eksportu mleka w proszku była bardzo wysoka.

² Stańko S.: Handel zagraniczny artykułami mleczarskimi w Polsce (1991-2005). Buletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego 6/2006, s.15 - 24

Rysunek 4. Wielkość polskiego eksportu mleka w proszku oraz udział eksportu w krajowej produkcji

Figure 4. Quantity of Polish export of powder milk and share of export in domestic production

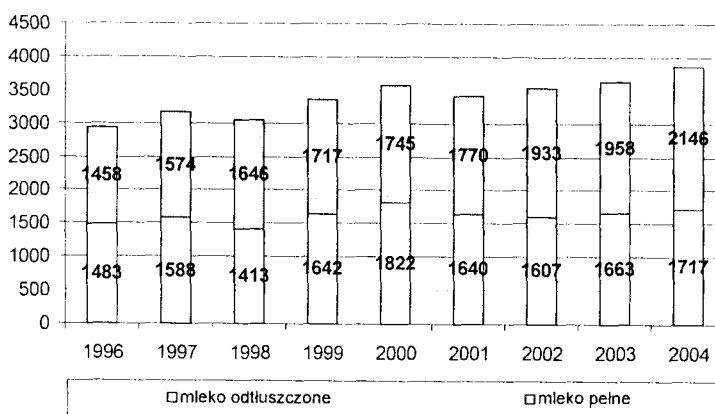


Źródło: na podstawie Rynek Mleka stan i perspektywy 1998-2006

Przy tak wysokim eksporcie Polska należy do najważniejszych graczy na międzynarodowym rynku mleka w proszku. Według danych FAO w 2004 roku polski eksport mleka w proszku był dziesiąty pod względem wielkości. Wielkość eksportu samego OMP daje Polsce piąte miejsce na świecie i drugie w UE.

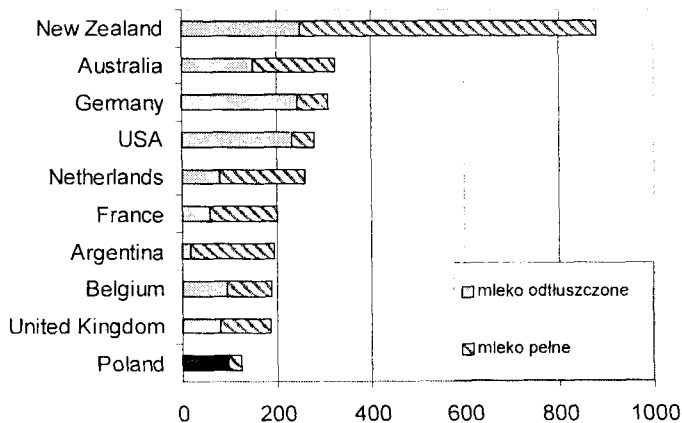
Rysunek 5. Światowy eksport mleka w proszku w latach 1996 – 2004 (tys. ton)

Figure 5. World export of powder milk in 1996-2004 ('000 t)



Źródło: na podstawie FAOSTAT

Rysunek 6. Pozycja Polski wśród największych eksporterów mleka w proszku (w 2004 roku)
 Figure 6. Position of Poland among the biggest exporters of powder milk (in 2004)



Źródło: na podstawie FAOSTAT

Prawdopodobnie korzystna sytuacja dla eksporterów utrzyma się w najbliższych latach, w warunkach ograniczenia dotowanego eksportu z krajów rozwiniętych gospodarczo z jednej strony i przyspieszonego rozwoju szczególnie krajów azjatyckich z drugiej strony. Jednak pamiętać należy, że wraz ze wzrostem popytu w krajach azjatyckich rosnać tam będzie produkcja i Chiny mogą stać się eksporterem netto³. Import zwiększają też Indie. Co do rozwoju produkcji w Oceanii prognozy z różnych źródeł są sprzeczne. IERiGŻ prognozuje ograniczenie produkcji w tym rejonie świata, z kolei Agra Europe wskazuje, że na Antypodach znowu wzrośnie produkcja mleka, co może przyczynić się do spadku cen światowych. Coraz bardziej znaczącymi graczami na rynku międzynarodowym są kraje Ameryki Południowej: Argentyna i Chile.

Wiele zależy też będzie od liberalizacji handlu globalnego produktami mleczarskimi. Zniesienie ochrony rynku europejskiego zapowiadane było na 2010 lub 2013 rok. Negocjacje w ramach Rundy Doha WTO trwają. Światowi liderzy na rynku produktów mleczarskich domagają się zniesienia przez Unię refundacji eksportowych i ceł. W ich ocenie obecne cła są znacznie wyższe niż niezbędny poziom do ochrony cen na rynku wewnętrznym⁴. Jednak krach ostatnich rozmów (w lipcu tego roku) w ramach Rundy Doha WTO oznacza odsunięcie w nieokreśloną przyszłość reformy. Tak więc rynek Unii Europejskiej będzie na razie chroniony przed większym dopływem produktów

³ Rynek Mleka i Produktów mleczarskich – raport kwartalny (2006): Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Zespół Monitoringu Zagranicznych Rynków Rolnych, s.1-10

⁴ Rynek Mleka stan i perspektywy (2006): Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, s. 13-14

mleczarskich z innych rejonów świata, a tu właśnie polscy producenci lokują większość swojego eksportu. W przypadku liberalizacji handlu międzynarodowego pozycja konkurencyjna producentów mleka w proszku z terenu Unii ulegnie osłabieniu, co nie oznacza mniejszej konkurencyjności polskiego mleka na rynku europejskim.

Znaczenie WPR dla rynku mleka w proszku ***Meaning of CAP for market of powder milk***

Z mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej następujące mają znaczenie dla rozwoju rynku mleka w Polsce:

1. Interwencyjny zakupu mleka odtłuszczonego w proszku oraz finansowanie prywatnego przechowywania. Zadaniem jest wsparcie rynkowej ceny w okresach nadprodukcji (Rozporządzenie 214/2001).

2. Dopłaty do OMP wykorzystywanego do produkcji pasz, które ma na celu zagospodarowanie nadwyżek produkcyjnych (rozporządzenie 2799/1999).

3. Dopłaty do OMP przeznaczonego do produkcji kazeiny i kazeinianów w celu zwiększenia popytu na ten produkt (Rozporządzenie 2921/1990).

4. System refundacji eksportowych m.in. w stosunku do OMP, który ma na celu zachęcenie handlowców do eksportu (Rozporządzenie 174/1999).

5. Kwotowanie produkcji mleka, które zostało utrzymane do roku 2014, może wpływać na ograniczenie dostępu do surowca w przypadku możliwości zwiększenia produkcji.

Produkcja masła ***Production of butter***

W ostatnich 10–ciu latach produkcja masła w Polsce wykazywała trend wzrostowy. Produkcja, która w latach 1997–1999 wynosiła około 140 tys. ton, pod koniec analizowanego okresu wzrosła do poziomu około 170 tys. ton. Wielkość produkcji, masła zależy, zarówno od dostępności surowca, popytu, cen, opłacalności jak i działań interwencyjnych. Wielkość produkcji masła zależy także od wielkości produkcji odtłuszczonego mleka w proszku oraz od tendencji w rozdysponowaniu tłuszczu mlecznego. I tak też w ostatnich dwóch latach, pomimo rosnącej podaży surowca mlecznego, produkcja masła nie rosła dalej, a nawet nieznacznie zmalała. Przyczyną tego było większe wykorzystanie tłuszczu mlecznego przy produkcji serów⁵. Przewiduje się, że taka tendencja może się utrzymać, co doprowadzi w kolejnych latach do ograniczenia produkcji masła. Jednak z drugiej strony tendencja do

⁵ Rynek Mleka stan i perspektywy: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, 2006 s.4-5

konsumpcji przetworów o niskiej zawartości tłuszczu może przyczynić się do większego zagospodarowania tłuszczu mlecznego na produkcję masła.

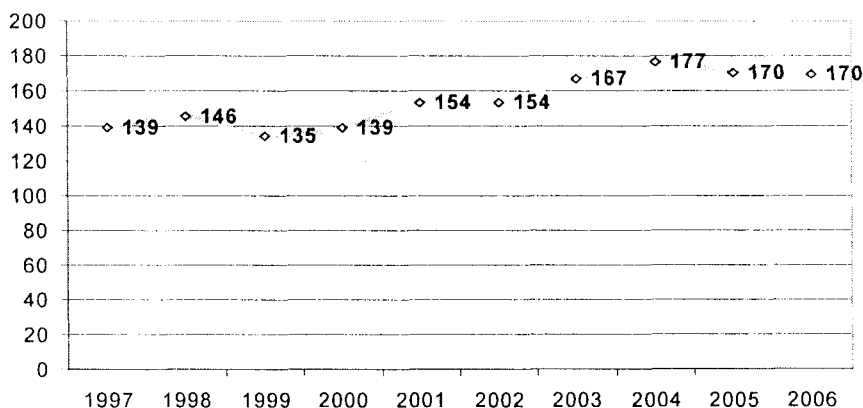
Popyt na masło ***Demand on butter***

Popyt na masło tworzony jest zarówno przez spożycie krajowe, jak i poprzez zapotrzebowanie ze strony odbiorców zagranicznych.

Po znaczącym spadku spożycia masła, jaki miał miejsce w pierwszej połowie lat 90-tych i był spowodowany wzrostem zainteresowania konsumentów tłuszczami roślinnymi, od 1997 roku trudno dostrzec jednokierunkowe zmiany w spożyciu masła. Wahania wielkości spożycia

Rysunek 7. Produkcja masła w Polsce w latach 1997-2006 (tys. ton)

Figure 7. Production of butter in Poland in 1997-2006 ('000 t)



Źródło: na podstawie Rynek Mleka stan i perspektywy 1998-2006

jakie miały miejsce w ostatnich 10 latach były skutkiem różnokierunkowego oddziaływania zarówno ekonomicznych jak i pozaekonomicznych czynników determinujących popyt na masło. Te same czynniki będą decydowały o zmianach w spożyciu w kolejnych latach. Do najważniejszych należą:

Ceny. Popyt na masło jest najbardziej elastyczny względem ceny spośród wszystkich przetworów mleczarskich. Wynika to z faktu występowania substytucji z margaryną. Stąd w momencie spadku cen automatycznie dostrzec można wzrost spożycia i odwrotnie. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj też poziom cen tłuszczów roślinnych.

Dochody. Masło wykazuje największą elastyczność dochodowa spośród wszystkich tłuszczów spożywczych. Można zauważyć wyższe spożycie masła w grupach o wyższych dochodach. Według jednych z badań w niższych grupach społecznych

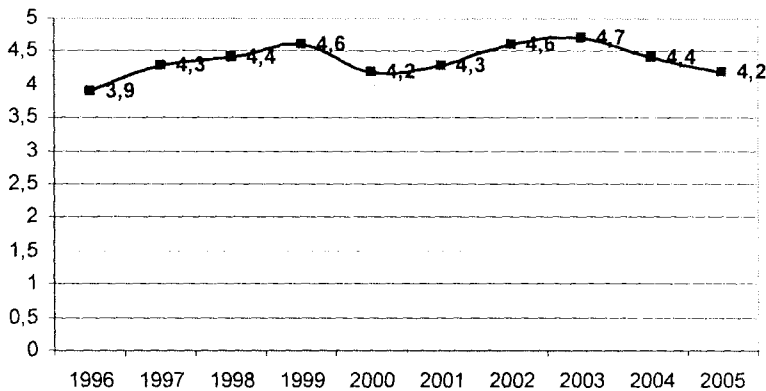
współczynnik elastyczności dochodowej spożycia masła przyjmuje wartości większe od jeden. Potem w kolejnych grupach dochodowych wartości tego współczynnika spadają. Tak więc można przypuszczać, że wraz ze wzrostem zamożności wyraźnie rosnąć będzie spożycie masła. Według tych samych badań poziom nasycenia spożycia kształtuje się na granicy 7,2 kg/osobę⁶. Do tak dużego wzrostu spożycia na pewno w najbliższych latach nie dojdzie, ale wartość tego poziomu nasycenia wskazuje na olbrzymi potencjał w zakresie zagospodarowania masła poprzez rynek wewnętrzny.

Publikacje żywieniowców. Szereg publikacji, zarówno naukowych, jak i popularnych przyczyniło się kilkanaście lat temu do spadku spożycia masła na rzecz margaryny. Dziś środowisko medyczne jest już mniej przychylnie margarynie.

Działania marketingowe firm. Obok wymienionych powyżej czynników były one głównym narzędziem w walce pomiędzy producentami, masła i margaryny. Ponieważ masło przez długi czas było produktem anonimowym większość z tych narzędzi nie była dostępna dla producentów masła. Od kilku lat sytuacja uległa zmianie. Rozpoczął się proces budowania marek na tym rynku. Jak na razie nadal najpopularniejszymi markami są marki rodzajowe tj. „masło ekstra” i „masło śmietankowe”. Ale i tu marki producentów mają coraz większe znaczenie. Stąd można przypuszczać, że szeroka gama pozacenowych form konkurencji będzie dostępna również dla producentów masła. Przyczyni się to zarówno do zwiększenia spożycia masła ogółem, jak i może być powodem wzrostu sprzedaży przez najsilniejsze podmioty na rynku, które stać będzie na podjęcie działań promocyjnych.

Rysunek 8. Spożycie masła w Polsce (w przeliczeniu na jednego mieszkańca rocznie)

Figure 8. Consumption of butter in Poland (per capita/year)



Źródło: na podstawie Rynek Mleka stan i perspektywy 1998-2006

⁶ Kurzawa I., maszynopis pracy doktorskiej. Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego, Poznań, 1999 s.56

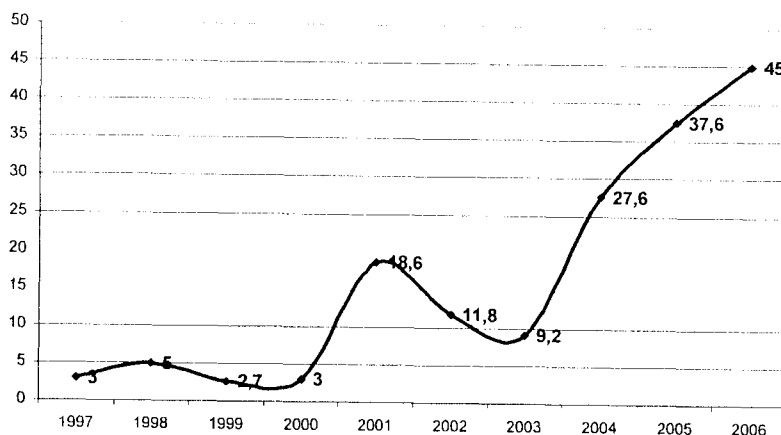
Poza spożyciem masła w gospodarstwach domowych część tego produktu zagospodarowywana jest przez inne gałęzie przetwórstwa spożywczego do produkcji wyrobów wieloskładnikowych. Wzrost popularności spożycia niektórych produktów (np. pieczywa cukierniczego) może również stymulować wzrost zapotrzebowania na masło.

Eksport masła ***Export of butter***

W ostatnich kilku latach eksport stał się ważnym kierunkiem zagospodarowania masła. Według szacunków w roku 2006 polscy producenci sprzedadzą za granicę 45 tys. ton masła, co stanowić będzie ponad 25% krajowej produkcji. Do momentu integracji eksport masła charakteryzował się dużą zmiennością i był niewielki. Decydowały o tym niskie ceny na światowych rynkach i brak możliwości subwencjonowania eksportu. Po akcesji dużym rynkiem zbytu, i dziś głównym kierunkiem eksportu są kraje UE. W 2005 roku największe ilości sprzedano do Niemiec Belgii i Holandii. Spoza Unii odbiorcami polskiego masła były Maroko, Egipt i Rosja.

Rysunek 9. Wielkość polskiego eksportu masła (w tys. ton)

Figure 9. Quantity of Polish export of butter ('000 t)



Źródło: na podstawie Rynek Mleka stan i perspektywy 1998-2006

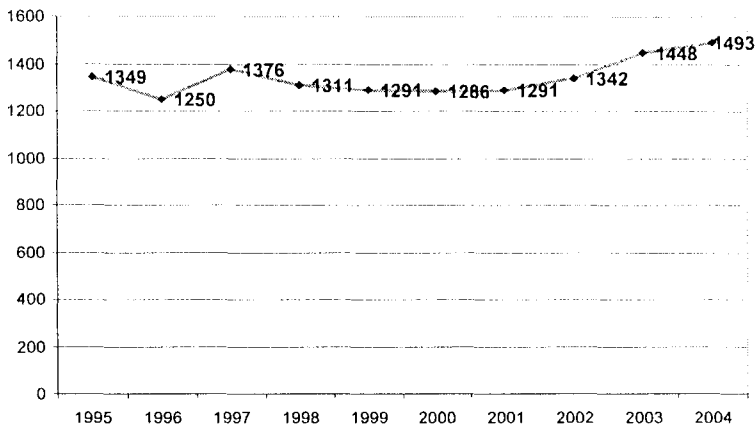
Na światowych rynkach masła obraca się rocznie od 1,2 do 1,5 mln ton masła. Tak więc Polska ze sprzedażą nie przekraczającą 50 tys. ton nie odgrywa większej roli w światowych obrotach tym surowcem. Dominujące w tym zakresie są: Nowa Zelandia i Australia oraz stare kraje UE; Niemcy, Francja, Belgia i Holandia.

Ceny masła na rynku światowym w okresach wieloletnich nie wykazują tendencji w swoich zmianach. Charakteryzują się jednak dużą zmiennością (od 1200 do 2200 USD/tonę) w poszczególnych latach spowodowaną zmianami w podaży, popycie i stanie zapasów.

Dalsza pozycja krajów UE w tym Polski na światowym rynku masła w dużej mierze zależy będzie od wyników negocjacji prowadzonych w ramach WTO. Zakładają one zredukowanie subsydiów eksportowych. Najniższy zaplanowany poziom cen interwencyjnych w UE wynosi 2464 euro/tonę. Przy światowej cenie 1600 – 1650 euro/tonę niemożliwe jest konkurowanie bez subsydiów. Kolejna kwestia, to otwarcie unijnego rynku na import. Obecnie jest on obłożony wysokimi cłami. Cło na masło jest w tej chwili wyższe niż sama cena masła na rynkach światowych (1896 euro/tonę). Jednak zmiany te nie nastąpią prawdopodobnie szybciej niż w 2013 roku.

Rysunek 10. Światowy eksport masła w latach 1995-2004

Figure 10. World export of butter in 1995-2004



Źródło: na podstawie FAOSTAT

Znaczenie WPR dla rynku masła ***Meaning of CAP for butter market***

Z mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej następujące mają znaczenie dla rozwoju rynku mleka w Polsce⁷:

1. Ceny interwencyjne, które obecnie wynoszą 2595,2 euro za tonę. Wpływają na podtrzymywanie opłacalności produkcji.

⁷ Pełne informacje na temat zakresu wymienionych regulacji można znaleźć na www.arr.gov.pl

2. Zakupy interwencyjne masła.
3. Instrumenty stymulujące popyt wewnętrzny w tym: subsydiowanie tłuszczu mlecznego wykorzystywanego w przetwórstwie i w bezpośredniej konsumpcji, sprzedaż masła po obniżonych cenach organizacjom nie non profit.
4. Regulacje handlu zagranicznego, w tym subwencje eksportowe i cła.
5. Kwotowanie produkcji surowca.

Podsumowanie

Summary

Mleko w proszku jest jednym z podstawowych produktów polskiego przemysłu mleczarskiego. Jego produkcja sięga 190 tys. ton, z czego większość przypada na odtłuszczone mleko w proszku, a pozostała część na mleko pełne. Tak wysoka produkcja stawia Polskę wśród czołowych producentów i eksporterów mleka w proszku na świecie. Dalszy wzrost podaży mleka w proszku może być ograniczony poprzez brak dostępu do surowca, co wynikać będzie z faktu kwotowania produkcji mleka oraz większego zagospodarowania mleka do produkcji wysokoprzetworzonych produktów mlecznych takich jak sery czy jogurty. O popycie na polskie mleko w proszku decyduje głównie zapotrzebowanie ze strony odbiorców zagranicznych. Eksport w niektórych latach stanowi 80% produkcji. Głównymi kierunkami zbytu są stare kraje Unii Europejskiej oraz Algieria. Przyczynami tendencji wzrostowej w eksporcie były zarówno liberalizacja handlu z krajami Unii Europejskiej oraz dobra koniunktura na światowym rynku mleka. Dalsze perspektywy dla eksportu polskiego mleka w proszku zależą od wyników negocjacji w ramach WTO. Zniesienie cel i refundacji eksportowych może przyczynić się do osłabienia pozycji krajów UE na rynkach międzynarodowych. Jednak pomimo tego dobra pozycja producentów polskich na rynku UE powinna zostać utrzymana.

Produkcja masła w ostatnich dziesięciu latach wykazywała trend wzrostowy. Wielkość produkcji, masła zależy, zarówno od dostępności surowca, popytu, cen, opłacalności jak i działań interwencyjnych. Ograniczenia produkcji masła mogą wynikać tych samych przyczyn w zakresie dostępu do surowca, co w przypadku mleka w proszku. Jednak tutaj tendencja do spożywania produktów o niskiej zawartości tłuszczu może ograniczyć wykorzystanie tłuszczu mlecznego w innych produktach mlecznych. Popyt na masło tworzony jest zarówno przez spożycie krajowe, jaka i poprzez zapotrzebowanie ze strony odbiorców zagranicznych. Po znaczącym spadku spożycia masła, jaki miał miejsce w pierwszej połowie lat 90-tych, od 1997 roku trudno dostrzec jednokierunkowe zmiany w spożyciu masła. Wahaniami, jakie miały miejsce były skutkiem różnokierunkowego oddziaływania zarówno ekonomicznych jak i pozaekonomicznych czynników determinujących wielkość spożycia masła do których należą między innymi: cena i dochody a z czynników pozaekonomicznych dostępność do działań marketingowych. Prognozy zmiany tych czynników w najbliższych latach dają podstawę do prognozowania znaczącego wzrostu spożycia masła przez polskich konsumentów. Poza spożyciem masła w gospodarstwach domowych część tego produktu zagospodarowywana jest przez inne gałęzie przetwórstwa spożywczego do produkcji wyrobów wieloskładnikowych. Wzrost popularności spożycia niektórych produktów (np. pieczywa cukierniczego) może rów-

niez stymulować wzrost zapotrzebowania na masło. Eksport masła znacząco wzrósł po przystąpieniu polski do UE i na tych rynkach jest on głównie lokowany. Jednak dalsze możliwości eksportowe w dużej mierze zależą będzie od negocjacji w ramach WTO. Polska nie jest potentatem na światowym rynku tego produktu. Rynek masła w UE jest chroniony bardzo wysokimi cłami i ich ewentualne zniesienie może przyczynić się do dużych zmian w zakresie handlu zagranicznego.

Literatura:

Bibliography:

- Kurzawa I., maszynopis pracy doktorskiej 1999. Akademia Rolnicza im. Augusta Cieskowskiego, Poznań.
- Rynek Mleka stan i perspektywy*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, 2006.
- Rynek Mleka i Produktów mleczarskich* - raport kwartalny Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, 2006.
- Stańko S., *Handel zagraniczny artykułami mleczarskimi w Polsce (1991-2005)*. Biuletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego 6/2006
- Sznajder M., *Ekonomika mleczarstwa*, wyd. Akademii Rolniczej im. Augusta Cieskowskiego w Poznaniu, 1999.

Rynek mleka w proszku i masła w Polsce (stan obecny i perspektywy rozwoju)

Streszczenie

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę oceny funkcjonowania polskiego rynku masła i mleka w proszku oraz pozycji Polski na rynku międzynarodowym w ostatnich dziesięciu latach. Starano się również wskazać kierunki rozwoju zarówno produkcji, jak i zapotrzebowania w najbliższych kilku latach biorąc pod uwagę uwarunkowania zarówno rynku krajowego jak i międzynarodowego. Wykazano, że dalsze perspektywy dla polskiego rynku zależą w głównej mierze od sytuacji i zmian na rynkach międzynarodowych. W przypadku masła dodatkowo ważnym czynnikiem dla rozwoju produkcji będzie popyt zgłaszany przez polskich konsumentów.

***Market of polder milk and butter in Poland
(present situation and perspectives of development)***

Summary

In this paper took a trial of evaluation of function of powder milk and butter Polish market and also position of Poland on international market in the last 10 years. It was showed the directions of development of production and demand in next years take into consideration conditions of Polish and international market. It was showed, that further perspectives of Polish market depend on situation and changes on international markets mainly. In the case of butter, additionally important factor for development will be demand of Polish consumers.

JAROSŁAW LIRA, ANNA WITCZAK

Analiza opłacalności produkcji trzody chlewnej w Polsce w latach 1990-2006

The analysis of profitability of pork production in Poland in 1990-2006

Wstęp Introduction

Sektor gospodarki żywnościowej charakteryzuje się dużą zmiennością rynku, która wynika z wahań sezonowych i koniunkturalnych. Ma to negatywny wpływ na sytuację ekonomiczną podmiotów gospodarczych. W przypadku rynku żywca wieprzowego wszelkie perturbacje dotyczące paszowych i ekonomicznych uwarunkowań chowu trzody chlewnej są bardzo istotne dla producentów.

Na rynek żywca wieprzowego oddziałują m.in.: popyt, podaż i ceny takich produktów jak: zboża, pasze i prosięta. Wobec tego opłacalność produkcji trzody chlewnej można analizować w oparciu o graniczne relacje cenowe, dotyczące cen skupu żywca wieprzowego do cen zbóż, pasz lub prosiąt. Jeśli te relacje rozszerzają się powyżej określonego poziomu na korzyść żywca wieprzowego¹, to obserwuje się wzrost opłacalności jego produkcji, w przeciwnym wypadku występuje spadek opłacalności. Krótkoterminowe prognozy cen produktów rolnych stanowią podstawą do szacowania opłacalności produkcji. Na jej podstawie producent ma możliwość podjęcia decyzji o skali produkcji.

Celem pracy jest określenie opłacalności produkcji trzody chlewnej na podstawie analizy relacji cenowych żywca wieprzowego w stosunku do cen zbóż, mieszanki i prosiąt w latach 1990-2006.

¹ Przyjmuje się, że 9 kg żyta lub 8 kg jęczmienia powinno być ekwiwalentem 1 kg żywca wieprzowego, a jedno prosię ekwiwalentem ok. 27-30 kg żywca wieprzowego. Por. Małkowski J., Zawadzka D. *Wahania produkcji trzody chlewnej w Polsce i innych krajach. Komunikaty, Raporty Ekspertyzy*, Nr 389, Warszawa, 1995.

Kisiel R. *Zastosowanie wybranych metod rachunku ekonomicznego w optymalizacji produkcji rolniczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn., 2001 s.161.

Materiały i metoda badawcza ***Research materials and method***

Materiał badawczy stanowiły miesięczne targowiskowe ceny żywca wieprzowego i prosiąt oraz targowiskowe ceny żyta i jęczmienia od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku, a także ceny mieszanki T-2 – od lipca 1992 do grudnia 2005 roku. Dane te pochodziły z raportów rynkowych (od 2002 roku – analiz rynkowych) „Rynek mięsa – stan i perspektywy”, „Rynek zbóż – stan i perspektywy” z lat 1990-2005 oraz „Rynek pasz – stan i perspektywy” z lat 1992-2005 i Biuletynu Statystycznego GUS (2006).

Do prognozowania cen zbóż na podstawie szeregów czasowych zastosowano model wyrównywania wykładniczego Wintersa, jako jeden z modeli adaptacyjnych należących do grupy metod wygładzania wykładniczego². W przypadku prognoz cen trzody chlewnej zastosowano model multiplikatywny uwzględniający trend, wahania cykliczne, sezonowe i losowe³. Z kolei prognozy cen pasz oparto o adaptacyjny model wyrównania wykładniczego Browna rzędu II⁴.

Wyniki badań empirycznych ***Result and discussion***

W pracy analizowano targowiskowe ceny żywca wieprzowego (w złotych za 1 kg), ceny prosiąt oraz targowiskowe ceny żyta i jęczmienia (w złotych za 1 q) w poszczególnych miesiącach od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku w Polsce (dla każdego rodzaju produktu otrzymano szeregi czasowe złożone ze 195 jednostek czasowych). Ponadto analizowano ceny: mieszanki T-2 (w złotych za tonę) – od lipca 1992 do grudnia 2005 (162 jednostki).

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg żyta ***Price relation of hog livestock in kilogram of rye***

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg żyta w Polsce od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku wraz z prognozami od kwietnia do grudnia 2006 roku ukazano na rys. 1. W latach 1990-1991 wystąpił silny trend wzrostowy od poziomu 8,32 do poziomu 20,81 kg żyta za 1 kg żywca wieprzowego. Rok 1992 i pierwszy kwartał

² Stańko S. *Prognozowanie w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 1999. Lira J. i Kurzawa I. *Krótkoterminowe prognozy cen produktów rolnych jako przesłanka planowania produkcji. Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*. Red. W. Poczta i F. Wysocki. Wyd. Akademia Rolnicza im. A. Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, 2002, s.519-535.

³ Lira J., Witczak A. *Analiza relacji cenowych żywca wieprzowego i ich prognozy*. Zeszyt nr 9, WSHiU w Poznaniu, 2005, s. 143-152.

⁴ Stańko S. *Prognozowanie.....*

1993 roku odznaczał się silną tendencją spadkową do poziomu 5,77 w marcu 1993 roku. Od kwietnia 1993 roku do września 1994 roku obserwowano trend wzrostowy relacji cenowych żywca wieprzowego w kg żyta do poziomu 14,46. W latach 1995-2005 stwierdzono od lipca do października tendencje wzrostową, a w pozostałych miesiącach tendencje – spadkową. Ponadto okres ten charakteryzował się dużą zmiennością odchylen relacji cenowych od średniego poziomu 9,47 kg żyta za 1 kg żywca wieprzowego in minus 32% do in plus 35%. Najniższy poziom relacji cenowych w latach 1995-2005 wynosił 6,43 w lutym 2004 roku, a najwyższy – 12,78 we wrześniu 2005 roku. W 2006 roku przewiduje się średni poziom 9,82 kg żyta za 1 kg żywca wieprzowego (tab. 1, tab. 5 i rys. 1).

Tabela 1. Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg żyta w poszczególnych miesiącach lat 1990-2006^{a)}

Table 1. Price relation of hog livestock in kilogram of rye in months of 1990-2006^{a)} years

Relacje cenowe	Liczba miesięcy	Odsetek miesięcy (%)	Okresy czasu
Poniżej 8,0	30	15,4	XII'92, I'93, II'93, III'93, IV'93, V'93, VI'93, VII'93, II'96, III'96, IV'96, V'96, VI'96, VII'96, XII'96, I'97, II'97, I'99, II'00, VI'00, V'03, VI'03, X'03, XI'03, XII'03, I'04, II'04, III'04, IV'04, V'04 I'90, II'90, III'90, V'95, VI'95, VII'95, I'96, VIII'96, X'96, XI'96, III'97, IV'97, V'97, XI'98, XII'98, III'99, IV'99, V'99, VI'99, XII'99, I'00, III'00, IV'00, V'00, II'01, I'03, II'03, III'03, IV'03, VII'03, VI'04, VII'04
<8,0-9,0)	32	16,4	XI'92, VIII'93, IX'93, II'95, III'95, IV'95, XI'95, XII'95, IX'96, VI'97, VII'97, III'98, IV'98, V'98, VI'98, X'98, II'99, VII'99, VII'00, XI'00, XII'00, I'01, III'01, IV'01, V'01, VI'01, IV'02, V'02, VI'02, VII'02, IX'02, X'02, XI'02, XII'02, VIII'03, IX'03, II'06, III'06
<9,0-10,0)	38	19,5	X'92, X'93, I'95, X'95, VIII'97, XI'97, XII'97, I'98, II'98, VII'98, VIII'98, IX'98, IX'99, X'99, XI'99, VIII'00, IX'00, X'00, VII'01, I'02, II'02, III'02, VIII'02, VIII'04, I'05, II'05, III'05, IV'05, V'05, VI'05, I'06

<11,0-12,0)	14	7,2	VII'92, XII'94, VIII'95, IX'95, IX'97, X'97, VIII'99, VIII'01, XII'01, X'04, XI'04, VII'05, XI'05, XII'05
<12,0-13,0)	22	11,3	IV'90, V'90, VI'90, VIII'92, IX'92, XI'93, XII'93, I'94, II'94, III'94, IV'94, V'94, VI'94, VII'94, IX'01, X'01, XI'01, IX'04, XII'04, VIII'05, IX'05, X'05
<13,0-14,0)	7	3,6	VII'90, VIII'90, IX'90, V'91, VI'91, VII'91, XI'94
<13,0-14,0)	21	10,7	X'90, XI'90, XII'90, I'91, II'91, III'91, IV'91, VIII'91, IX'91, X'91, XI'91, XII'91, I'92, II'92, III'92, IV'92, V'92, VI'92, VIII'94, IX'94, X'94
Ogółem	195	100,0	x

a) dane od lipca 1992 roku,

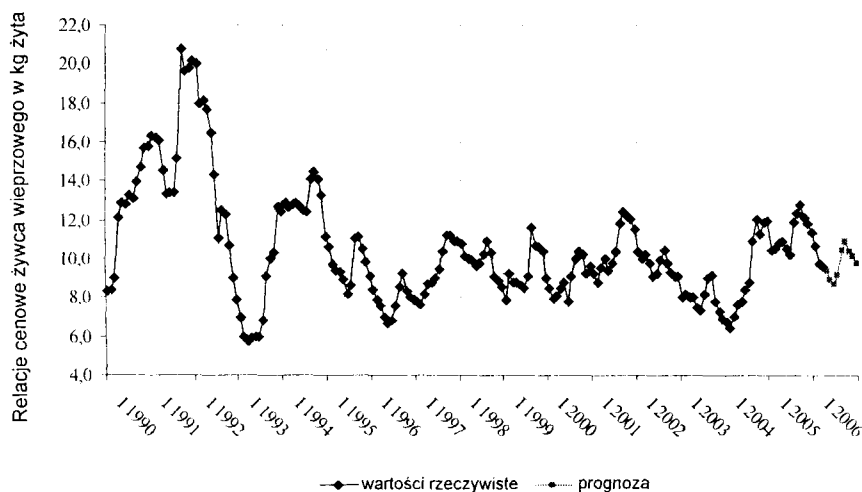
a) *data to March 2006.*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty rynkowe. Rynek pasz – stan i perspektywy (1992- -2001). Analizy rynkowe. Rynek pasz - stan i perspektywy (2002-2005).

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg żyta zostały przedstawione w postaci szeregu rozdzielczego przedziałowego w tab. 1. Najczęściej relacje cenowe osiągały poziom 11,0 kg żyta za 1 kg żywca wieprzowego (67,2% ogółu miesięcy). Brak opłacalności produkcji trzody chlewnej określanej nie przekroczeniem granicznej relacji 9 kg żyta za 1 kg żywca wieprzowego stwierdzono w 62 miesiącach na przestrzeni od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku, co stanowiło 31,8% ogółu miesięcy.

Rysunek 1. Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg żyta w Polsce od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku wraz z prognozami od kwietnia do grudnia 2006 roku

Figure 1. Price relation of hog livestock in kilogram of rye in Poland from January 1990 to March 2006 together with the forecasts from April to December 2006



Źródło: jak przy tab. 1.

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg jęczmienia **Price relation of hog livestock in kilogram of barley**

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg jęczmienia w Polsce od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku wraz z prognozami od kwietnia do grudnia 2006 roku przedstawiono na rys. 2. Trendy relacji cenowych żywca wieprzowego w kg żyta i w kg jęczmienia były bardzo podobne. W latach 1990-1991 wystąpił silny trend wzrostowy od poziomu 7,55 do poziomu 17,53 kg jęczmienia za 1 kg żywca wieprzowego. Rok 1992 i pierwsze półrocze 1993 roku odznaczało się silną tendencją spadkową do poziomu 5,46 w czerwcu 1993 roku. Od lipca 1993 roku do września 1994 roku obserwowano trend wzrostowy relacji cenowych żywca wieprzowego w kg jęczmienia do poziomu 12,73. W latach 1995-2005 stwierdzono od lipca do października tendencje wzrostową, a w pozostałych miesiącach – spadkową. Średni poziom relacji cenowych żywca wieprzowego w kg jęczmienia wynosił 8,07 z odchyleniami od in minus 33,7% do in plus 33,7%. W 2006 roku można oczekiwać, że średni poziom relacji cenowych będzie wynosił 8,66 kg żyta za 1 kg żywca wieprzowego (tab. 5 i rys. 2).

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg jęczmienia przedstawiono w postaci szeregu rozdzielczego przedziałowego w tab. 2. Najczęściej relacje cenowe kształ-

towały się w przedziałach od 8,0 do 9,0 (21,5% ogółu miesięcy). Od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku odnotowano w 75 miesiącach (38,5% ogółu miesięcy) brak opłacalności produkcji trzody chlewnej, gdyż producent uzyskiwał poniżej 8 kg jęczmienia za 1 kg żywca wieprzowego.

Tabela 2. Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg jęczmienia w poszczególnych miesiącach lat 1990-2006a)

Figure 2. Price relation of hog livestock in kilogram of barley in months of 1990-2006a) years

Relacje cenowe	Liczba miesięcy	Odsetek miesięcy (%)	Okresy czasu
Poniżej 6,0	10	5,1	II'93, III'93, IV'93, V'93, VI'93, IV'96, V'96, VI'96, I'04, II'04 I'93, VII'93, VI'95, I'96, II'96, III'96, VII'96, XI'96, XII'96, I'97, II'97, I'99, VI'99, II'00, III'00, VI'00, I'03, II'03, III'03, IV'03, V'03, VI'03, VII'03, X'03, XI'03, XII'03, III'04, IV'04, V'04 II'90, XII'92, III'95, IV'95, V'95, VII'95, XII'95, VIII'96, IX'96, X'96, III'97, IV'97, V'97, VI'97, X'98, XI'98, XII'98, II'99, III'99, IV'99, V'99, VII'99, XII'99, I'00, IV'00, V'00, VII'00, XI'00, II'01, V'02, VI'02, XI'02, XII'02, VIII'03, VI'04, VII'04 I'90, III'90, XI'92, VIII'93, IX'93, II'95, X'95, XI'95, VII'97, III'98, IV'98, V'98, VI'98, IX'99, X'99, XI'99, VIII'00, IX'00, X'00, XII'00, I'01, III'01, IV'01, V'01, VI'01, I'02, II'02, III'02, IV'02, VII'02, IX'02, X'02, IX'03, I'05, II'05, III'05, IV'05, V'05, VI'05, I'06, II'06, III'06 VII'92, X'92, X'93, XII'94, I'95, VIII'95, IX'95, VIII'97, XI'97, XII'97, I'98, II'98, VII'98, VIII'98, IX'98, VIII'99, VII'01, XII'01, VIII'02, VIII'04, X'04, VII'05, XI'05, XII'05
<6,0-7,0)	29	14,9	
<7,0-8,0)	36	18,5	
<8,0-9,0)	42	21,5	
<9,0-10,0)	24	12,3	
<10,0-11,0)	16	8,2	

<11,0-12,0)	16	8,2	V'90, VI'90, VII'90, V'91, VI'91, VII'91, VI'92, XI'93, XII'93, I'94, II'94, III'94, IV'94, V'94, VI'94, XI'94
<12,0-13,0)	6	3,1	VIII'90, IV'91, VIII'91, VIII'94, IX'94, X'94
<13,0-14,0)	3	1,5	IX'90, X'90, V'92
14,0 9 i powyżej	13	6,7	XI'90, XII'90, I'91, II'91, III'91, IX'91, X'91, XI'91, XII'91, I'92, II'92, III'92, IV'92
Ogółem	195	100,0	x

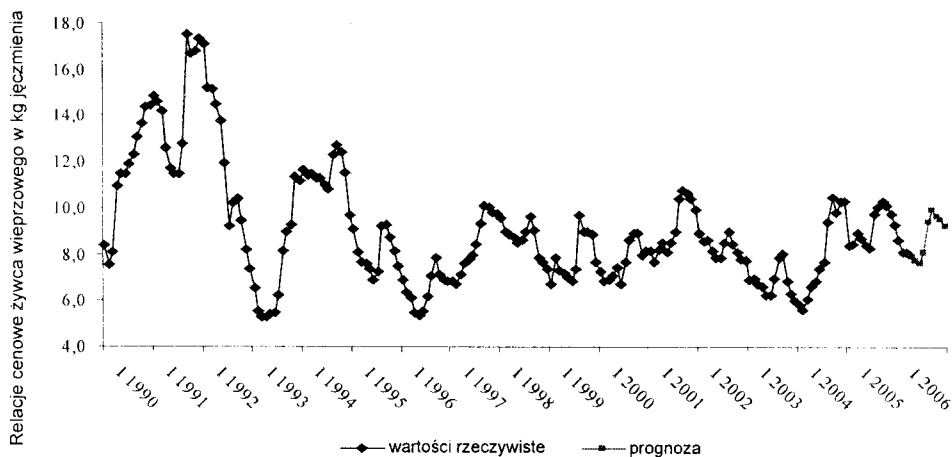
a) dane do marca 2006 roku.

a) data to March 2006.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty rynkowe. Rynek mięsa – stan i perspektywy (1992-2001). Analizy rynkowe. Rynek mięsa – stan i perspektywy (2002-2005) oraz Biuletyn Statystyczny (2006).

Rysunek 2. Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg jęczmienia w Polsce od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku wraz z prognozami od kwietnia do grudnia 2006 roku

Figure 2. Price relation of hog livestock in kilogram of barley in Poland from January 1990 to March 2006 together with the forecasts from April to December 2006



Źródło: jak przy tab. 2.

Relacje cenowe prosiąt w kg żywca wieprzowego *Price relation of piglets in kilogram of hog livestock*

Relacje cenowe prosiąt w kg żywca wieprzowego w Polsce od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku wraz z prognozami od kwietnia do grudnia 2006 roku przedstawiono na rys. 3. W 1990 roku zaobserwowano trend wzrostowy relacji cenowych prosiąt w kg żywca wieprzowego od 19,83 do 36,47 kg żywca wieprzowego za jedno prosię. Lata 1991-1992 i pierwszy kwartał 1993 roku odznaczał się tendencją spadkową do poziomu 18,06 w lutym 1993 roku. Od kwietnia 1993 roku do czerwca 1994 roku obserwowano trend wzrostowy relacji cenowych prosiąt w kg żywca wieprzowego do poziomu 29,75. Od drugiej połowy 1994 roku do końca 1997 roku średni poziom relacji cenowych prosiąt w kg żywca wieprzowego wynosił 23,55 z odchyleniami od in minus 12% do in plus 17,5%. W latach 1998-2004 obserwowano dużą zmiennością odchylen relacji cenowych od średniego poziomu. W tym okresie średni poziom relacji cenowych ukształtował się na poziomie 25,76 z odchyleniami od in minus 20,9% do in plus 19,4%. Rok 2005 był okresem wzrostu relacji cenowych, gdyż jej średni poziom wyniósł 33,56 kg żywca wieprzowego za jedno prosię z odchyleniami od in minus 8,1% do in plus 7,6%. W 2006 roku przewiduje się tendencję spadkową relacji cenowych prosiąt w kg żywca wieprzowego do poziomu 28,50 kg żywca wieprzowego za jedno prosię (tab. 5 i rys. 3).

Tabela 3. Relacje cenowe prosiąt w kg żywca wieprzowego w poszczególnych miesiącach lat 1990-2006a)

Figure 3. Price relation of piglets in kilogram of hog livestock in months of 1990-2006a) years

Relacje cenowe	Liczba miesięcy	Odsetek miesięcy (%)	Okresy czasu
Poniżej 20,0	8	4,1	I'90, II'90, XII'92, I'93, II'93, III'93, IV'93, V'93
<20,0-22,0)	18	9,2	IX'92, X'92, XI'92, VI'93, VII'93, VIII'93, III'96, IV'96, V'96, VI'96, VII'96, VIII'96, IX'96, IX'97, VIII'99, VII'00, VIII'00, IX'00
<22,0-24,0)	36	18,5	III'90, VIII'91, VIII'92, IX'93, VIII'94, X'94, XI'94, II'95, IV'95, VIII'95, IX'95, XII'95, I'96, II'96, X'96, XI'96, VII'97, VIII'97, X'97, XI'97, VII'99, IX'99, X'99, XI'99, IV'00, V'00, VI'00, X'00, IV'03, V'03, VI'03, VII'03, VIII'03, IX'03, III'04, IV'04

<24,0-26,0)	57	29,2	IV'90, VII'91, IX'91, X'91, XI'91, XII'91, I'92, XI'93, IX'94, XII'94, I'95, III'95, VI'95, VII'95, X'95, XI'95, XII'96, I'97, II'97, III'97, IV'97, V'97, VI'97, XII'97, I'98, VII'98, VIII'98, II'99, III'99, IV'99, V'99, VI'99, XII'99, I'00, II'00, III'00, XI'00, XII'00, I'01, II'01, III'01, IV'01, V'01, VI'01, VII'01, VIII'01, IX'01, X'01, XI'01, II'03, III'03, X'03, XII'03, I'04, II'04, V'04, VI'04
<26,0-28,0)	18	9,2	VII'92, X'93, XII'93, I'94, III'94, VII'94, V'95, II'98, VI'98, XII'98, XII'01, XII'02, XI'03, VII'04, VIII'04, IX'04, X'04, XI'04
<28,0-30,0)	29	14,9	V'90, V'91, VI'91, II'92, III'92, IV'92, V'92, II'94, IV'94, V'94, VI'94, III'98, IV'98, V'98, IX'98, X'98, XI'98, I'99, I'02, II'02, III'02, VI'02, VII'02, VIII'02, IX'02, X'02, XI'02, I'03, XII'04
<30,0-32,0)	12	6,2	VI'90, VII'90, XI'90, XII'90, I'91, II'91, III'91, VI'92, IV'02, V'02, IX'05, X'05
32,0 i powyżej	17	8,7	VIII'90, IX'90, X'90, IV'91, I'05, II'05, III'05, IV'05, V'05, VI'05, VII'05, VIII'05, XI'05, XII'05, I'06, II'06, III'06
Ogółem	195	100,0	x

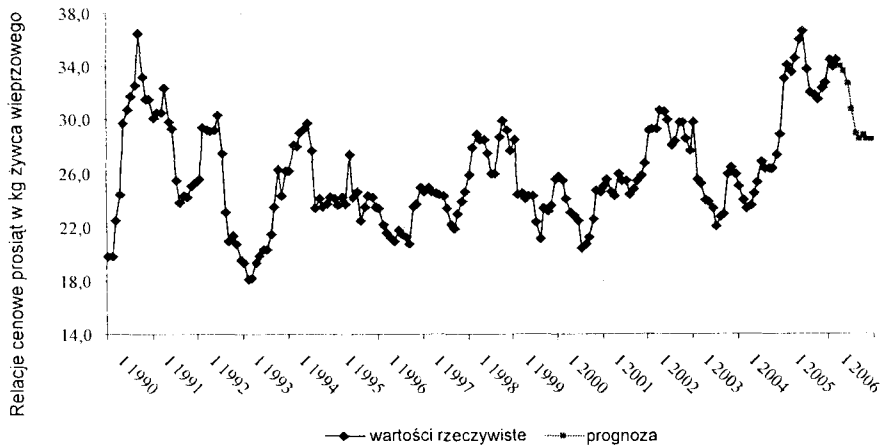
a) dane do marca 2006 roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty rynkowe. Rynek mięsa – stan i perspektywy (1992-2001). Analizy rynkowe. Rynek mięsa – stan i perspektywy (2002-2005) oraz Biuletyn Statystyczny (2006).

Relacje cenowe prosiąt w kg żywca wieprzowego przedstawiono w postaci szeregu rozdzielczego przedziałowego w tab. 3. Najczęściej relacje cenowe kształtowały się w przedziale od 24,0 do 26,0 (29,2% ogółu miesięcy). Przyjmując próg opłacalności 27-30 kg żywca wieprzowego za jedno prosię, stwierdzono brak opłacalności produkcji trzody chlewnej od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku w 128 miesiącach (65,6% ogółu miesięcy). Gdyby obniżono próg opłacalności do poziomu 24-26 kg żywca wieprzowego za jedno prosię, wtedy stwierdzono by w 31,8% ogółu miesięcy brak opłacalności.

Rysunek 3. Relacje cenowe prosiąt w kg żywca wieprzowego w Polsce od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku wraz z prognozami od kwietnia do grudnia 2006 roku

Figure 3. Price relation of piglets in kilogram of hog livestock in Poland from January 1990 to March 2006 together with the forecasts from April to December 2006



Źródło: jak przy tab. 3.

Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg mieszanki T-2.

Price relation of hog livestock in kilogram of fodder mixture T-2

Na rys. 4 przedstawiono relacje cenowe żywca wieprzowego w kg mieszanki T-2 w Polsce od lipca 1992 roku do grudnia 2005 roku wraz z prognozami od stycznia do grudnia 2006 roku. We wrześniu 1992 roku relacja cenowa osiągnęła wartość maksymalną na poziomie 6,96 kg mieszanki T-2 za 1 kg żywca wieprzowego. Od października 1992 roku do czerwca 1993 roku wystąpił silny spadek relacji cenowych do 3,87 kg mieszanki T-2 za 1 kg żywca wieprzowego. Natomiast od lipca 1993 roku do listopada 1994 odnotowano silny trend wzrostowy (maksymalną wartość stwierdzono w październiku 1994 roku – 7,56). W poszczególnych miesiącach od stycznia 1995 do sierpnia 1998 występowały odchylenia od średniego poziomu 5,33 kg mieszanki T-2 za 1 kg żywca wieprzowego od in minus 20% do in plus 20%. Koniec 1998 roku odznaczał się spadkiem relacji cenowych do poziomu 3,94. W latach 1999-2001 zauważono tendencję wzrostową relacji cenowych (maksymalną wartość odnotowano w październiku 2001 roku – 5,78). Z kolei lata 2002-2003 przyniosły tendencję spadkową relacji cenowych do poziomu – 3,62 (grudzień 2003 roku). Rok 2004 odznaczał się tendencją wzrostową od 3,64 w styczniu do 5,06 w grudniu. W 2006 roku przewiduje się średni poziom 4,40 kg mieszanki T-2 za 1 kg żywca wieprzowego (tab. 5 i rys. 4).

Tabela 4. Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg mieszanki T-2 w latach 1992-2005a)
 Table 4. Price relation of hog livestock in kilogram of fodder mixture T-2 in months of 1990-2006a)
 years

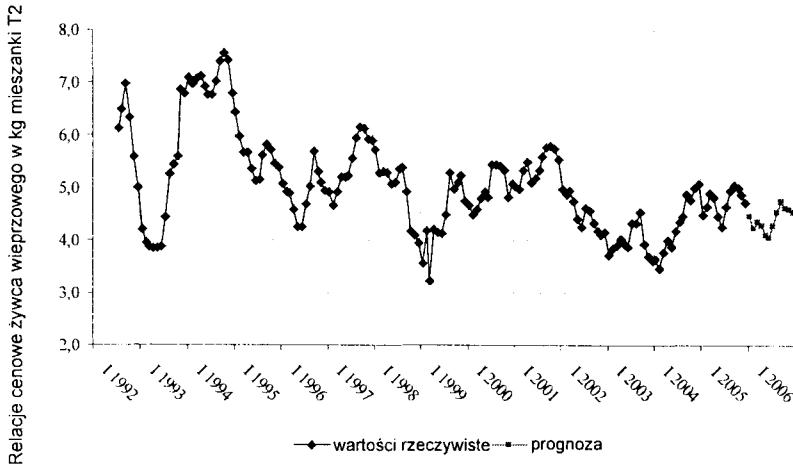
Relacje cenowe	Liczba miesięcy	Odsetek miesięcy (%)	Okresy czasu
Poniżej 4,0	21	13,0	II'93, III'93, IV'93, V'93, VI'93, XII'98, I'99, III'99, I'03, II'03, III'03, V'03, VI'03, X'03, XI'03, XII'03, I'04, II'04, III'04, IV'04, V'04
<4,0-4,5)	27	16,7	I'93, VII'93, V'96, VI'96, X'98, XI'98, II'99, IV'99, V'99, VI'99, VII'99, II'00, V'02, VI'02, IX'02, X'02, XI'02, XII'02, IV'03, VII'03, VIII'03, VI'04, VII'04, VIII'04, I'05, V'05, VI'05
<4,5-5,0)	35	21,6	II'96, III'96, IV'96, VII'96, XII'96, I'97, II'97, III'97, IX'98, IX'99, XII'99, I'00, II'00, IV'00, V'00, VI'00, XI'00, II'01, I'02, II'02, III'02, IV'02, VI'02, VIII'02, IX'03, IX'04, X'04, XI'04, II'05, III'05, IV'05, VII'05, VIII'05, XI'05, XII'05
<5,0-5,5)	38	23,5	XII'92, VIII'93, IX'93, V'95, VI'95, VII'95, XI'95, XII'95, I'96, VIII'96, X'96, XI'96, IV'97, V'97, VI'97, II'98, III'98, IV'98, V'98, VI'98, VII'98, VIII'98, VIII'99, X'99, XI'99, XII'00, VIII'00, IX'00, X'00, XII'00, I'01, III'01, V'01, VI'01, VII'01, XII'04, IX'05, X'05
<5,5-6,0)	20	12,3	XI'92, X'93, II'95, III'95, IV'95, VIII'95, IX'95, X'95, IX'96, VII'97, VIII'97, XI'97, XII'97, I'98, IV'01, VIII'01, IX'01, X'01, XI'01, XII'01
<6,0-6,5)	6	3,7	VII'92, VIII'92, X'92, I'95, IX'97, X'97
<6,5-7,0)	8	4,9	IX'92, XI'93, XII'93, II'94, V'94, VI'94, VII'94, XII'94
Powyżej 7,0	7	4,3	I'94, III'94, IV'94, VIII'94, IX'94, X'94, XI'94
Ogółem	162	100,0	x

a) dane od lipca 1992 roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raporty rynkowe. Rynek pasz – stan i perspektywy (1992-2001). Analizy rynkowe. Rynek pasz – stan i perspektywy (2002-2005).

Rysunek 4. Relacje cenowe żywca wieprzowego w kg mieszanki T-2 w Polsce od lipca 1992 roku do grudnia 2005 roku wraz z prognozami od stycznia do grudnia 2006 roku

Figure 4. Price relation of hog livestock in kilogram of fodder mixture T-2 in Poland from July 1992 to December 2005 together with the forecasts from January to December 2006



Źródło: jak przy tab. 4.

Pogrupowane relacje cenowe żywca wieprzowego w kg mieszanki T-2 w postaci szeregu rozdzielczego przedziałowego podano w tab. 4. Najwyższe wartości relacji cenowych żywca wieprzowego w kg mieszanki T-2 powyżej 7,0 wystąpiły w siedmiu miesiącach 1994 roku. Natomiast rozkład empiryczny wskazuje, że najczęściej relacje cenowe kształtowały się w przedziałach od 4,5 do 5,0 oraz od 5,0 do 5,5 (45,1% ogółu miesięcy).

Tabela 5. Relacje cenowe żywca wieprzowego do zbóż, prosiąt i mieszanki T-2 oraz ich prognozy od marca do grudnia 2006 roku

Table 5. Price relation of hog livestock in kilogram of cereals, piglets and fodder mixture as well as their forecasts from March to December 2006

Miesiące	Relacje cenowe ^{a)} :			
	żywca wieprzowego w kg żyta	żywca wieprzowego w kg jęczmienia	prosiąt w kg żywca wieprzowego	żywca wieprzowego w kg T-2
I	10,65	8,64	34,56	4,46
II	9,77	8,07	34,05	4,24
III	9,59	8,09	34,53	4,35
IV	9,36	7,89	33,98	4,29

V	8,92	7,71	33,65	4,11
VI	8,70	7,62	32,66	4,04
VII	9,19	8,11	30,79	4,28
VIII	10,48	9,41	28,91	4,54
IX	10,89	9,95	28,53	4,73
X	10,39	9,64	28,82	4,61
XI	10,16	9,52	28,51	4,60
XII	9,76	9,23	28,50	4,54

a) Relacje cenowe dotyczące cen rzeczywistych wytluszczone.

Źródło: Obliczenia własne.

Relacje cenowe w skali roku ***Price relation in the scale of year***

Analizując relacje cenowe żywca wieprzowego do cen żyta i jęczmienia w latach 1990- -2005 można stwierdzić, iż brak opłacalności produkcji trzody chlewnej wystąpił szczególnie w latach 1993, 1996 i 2003 (tabl. 6). Natomiast w latach 1997 i 2000 produkcja była na skraju opłacalności. W tych latach producent trzody chlewnej uzyskiwał mniej niż 9 kg żyta lub 8 kg jęczmienia za 1 kg żywca wieprzowego. Przyczyną niekorzystnych relacji cenowych w tym czasie były niskie zbiory zbóż i w związku z tym relatywnie wysokie ich ceny. Badając relację cen prosiąt do cen żywca wieprzowego brak opłacalności stwierdzono w latach 1993 i 1996, a na skraju opłacalności były lata 1995 i 2000. Analizując relacje cenowe żywca wieprzowego do mieszanki T-2 stwierdzono niewielkie zmiany tych relacji dla lat 1990-2006, co uniemożliwia określenie granicznej relacji opłacalności.

Tabela 6. Relacje cenowe badanych produktów rolnych w latach 1990-2005 oraz ich prognozy w 2006 roku

Table 6. Price relation of researched agricultural products in 1990-2005 and their forecasts in 2006

Lata	Relacje cenowe			
	żywca wieprzowego w kg żyta	żywca wieprzowego w kg jęczmienia	prosiąt w kg żywca wieprzowego	żywca wieprzowego w kg T-2
1990	13,35	12,20	25,50	7,36
1991	17,20	14,96	26,14	7,40
1992	13,02	11,32	24,35	4,56

1993	7,89	7,19	22,01	4,81
1994	12,97	11,43	26,30	6,50
1995	9,65	8,04	23,80	5,32
1996	7,64	6,32	22,78	4,34
1997	8,84	7,84	25,47	5,08
1998	9,71	8,55	28,22	4,96
1999	9,15	7,64	24,68	4,42
2000	8,67	7,44	23,96	4,51
2001	10,10	8,76	26,31	5,23
2002	9,83	8,41	28,96	4,67
2003	7,81	6,69	25,10	3,71
2004	9,03	7,85	25,83	4,53
2005	11,28	9,15	33,50	4,73
2006 ^{ad)}	9,82	8,66	31,46	4,40

Relacje cenowe dotyczące prognoz wytluszczone.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych pochodzących z raportów rynkowych „Rynek mięsa” (1990-2004) oraz Biuletynu Statystycznego GUS (2005).

Podsumowanie ***Conclusion***

Analiza opłacalności produkcji trzody chlewnej w latach 1990-2006 wskazuje na zróżnicowanie relacji cenowych żywca wieprzowego do cen zbóż, paszy i prosiąt. Szczególnie niekorzystnymi latami dla producentów żywca wieprzowego były lata 1993 i 1996 charakteryzujące się brakiem opłacalności. W latach tych występowały niekorzystne relacje cenowe żywca wieprzowego do cen żyta i jęczmienia oraz cen prosiąt do żywca wieprzowego. W przekroju miesięcznym od stycznia 1990 roku do marca 2006 roku stwierdzono barak opłacalności produkcji w około 1/3 liczby analizowanych miesięcy.

Sporządzone prognozy własne opłacalności produkcji trzody chlewnej wskazują, że w kwietniu, w maju i w czerwcu 2006 roku relacje cenowe żywca: zboża osiągną próg opłacalności. Z kolei analiza relacji cenowych prosiąt: trzoda od marca do grudnia 2006 roku wskazuje na opłacalność produkcji trzody chlewnej.

Od lipca do grudnia 2006 roku relacje cenowe żywca wieprzowego do cen zbóż i prosiąt będą korzystnie wpływały na opłacalność produkcji trzody chlewnej. Produ-

cent za 1 kg żywca wieprzowego otrzyma więcej niż 9 kg żyta lub 8 kg jęczmienia, a za 1 prosiąt uzyska średnio 29,01 kg żywca, co będzie gwarantować opłacalność produkcji trzody chlewnej.

Literatura Bibliography

- Biuletyn statystyczny GUS (2006). Warszawa.
- Kisiel R: *Zastosowanie wybranych metod rachunku ekonomicznego w optymalizacji produkcji rolniczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn., 2001.
- Lira J., Kurzawa I. *Krótkoterminowe prognozy cen produktów rolnych jako przesłanka planowania produkcji. Zróżnicowanie regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską*. Red. W. Poczta i F. Wysocki. Wyd. Akademia Rolnicza im. A. Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań, 2002, .
- Lira J., Witczak A. *Analiza relacji cenowych żywca wieprzowego i ich prognozy*. Zeszyt nr 9, WSHiU w Poznaniu, 2005.
- Małkowski J. *Cykl świński [w:] Encyklopedia agrobiznesu*, Red. A. Woś. Fundacja Innowacja, Warszawa, 1998.
- Małkowski J., Zawadzka D. *Wahania produkcji trzody chlewnej w Polsce i innych krajach, Komunikaty, Raporty Ekspertyzy*, Nr 389, Warszawa, 1995.
- Rynek mięsa (1990-2005)*, IERiGŻ, Warszawa.
- Rynek pasz (1992-2005)*, IERiGŻ, Warszawa.
- Rynek zbóż (1990-2005)*, IERiGŻ, Warszawa.
- Stańko S. *Prognozowanie w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 1999.

Analiza opłacalności produkcji trzody chlewnej w Polsce w latach 1990-2006

Streszczenie

W opracowaniu badano opłacalność produkcji trzody chlewnej na podstawie analizy relacji cenowych żywca wieprzowego w stosunku do cen skupu żyta i jęczmienia, mieszanki T-2 i prosiąt w latach 1990-2005. Przedstawiono także prognozy opłacalności produkcji żywca wieprzowego w 2006 roku.

Opłacalność produkcji trzody chlewnej w latach 1990-2006 charakteryzowała się zróżnicowanymi relacjami cenowymi żywca wieprzowego do cen zbóż, mieszanki T-2 i prosiąt. Spo- rządzone prognozy własne wskazują, że od lipca do grudnia 2006 roku relacje cenowe żywca wieprzowego do cen zbóż i prosiąt będą korzystnie wpływały na opłacalność produkcji trzody chlewnej.

The analysis of profitability of pork production in Poland in 1990-2006

Summary

The paper presents analysis of profitability of pork production on the basis of analyse of price relation of hog livestock to purchase prices of rye and barley, fodder mixture T-2 and piglets in the period 1990-2005. The forecasts of profitability of hog livestock in 2006 was defined, too.

The profitability of pork production in 1990-2006 was characterized by differentiation of price relation of hog livestock to prices of cereals, fodder mixture T-2 and piglets. The own forecasts indicate that the price relation of hog livestock to prices of cereals and piglets will be a good influence on profitability of pork production.

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 ujednoczenia 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 nieodpłatne.

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 Poznan, którego misją jest wspomaganie krajowego i zagranicznego handlu nowoczesną obsługą elektroniczną.

Zeszyt Naukowy Nr 4, Poznan 2002
poświęcony problemom handlu i usług, rozpatrywanych w różnych aspektach.

Zeszyt Naukowy Nr 5, Poznan 2002
poświęcony w dużej mierze różnym aspektom wsi i rolnictwa.

Zeszyt Naukowy Nr 6, Poznan 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.

Zeszyt Naukowy Nr 10, Poznań 2006
poświęcony istotnym wątkom z punktu widzenia aktualności naszej gospodarki w skali mikro i makroekonomicznej.

Zeszyt Naukowy Nr 11, Poznań 2006

poświęcony zagadnieniom systemu bankowego, konkurencyjności i zarządzania, wybranych problemów wsi i rolnictwa oraz spożycia żywności.

Handel. Znaczenie we współczesnej gospodarce, Poznań 2006

Materiały z ogólnopolskiej konferencji dnia 27-28. 11. 2006. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyt Naukowy Nr 12, Poznań 2007

poświęcony polityce handlowej, systemów wynagradzania i zarządzania, rachunku efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń.

Logistyka w usługach, Poznań 2007

materiały z konferencji w dniu 27.01.2007. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

