

ZESZYTY NAUKOWE
NR 17

**WYŻSZA SZKOŁA HANDLU I USŁUG
W POZNANIU**

**ZESZYTY NAUKOWE
NR 17**

Poznań 2009

Redaktor naczelny

Kamila Wilczyńska

Rada Programowa

*Adam Budnikowski, Bogusław Fiedor, Bohdan Gruchman (przewodniczący),
Waldemar Frąckowiak, Wacław Jarmołowicz, Aleksander Panasiuk,
Eulalia Skawińska*

Komitety redakcyjne

*Stefan Bosiacki, Krystyna Katulska (przewodnicząca), Krzysztof Kasprzak,
Kazimierz Rogoziński, Bernadeta Holderna-Mielcarek, Joanna Wiśniewska*

Redaktor naukowy

Kamila Wilczyńska

Recenzent

Władysława Łuczka-Bakuła

Copyright by Wyższa Szkoła Handlu i Usług
Poznań 2009

ISSN 1642-9613

Skład i druk

WYDAWNICTWO I DRUKARNIA UNI-DRUK s.j.

62-030 Luboń, ul. Przemysłowa 13

tel. 061 899 49 49 (do 52), fax 061 813 93 31,

e-mail: biuro@uni-druk.pl

Spis treści

Przedmowa	9
Wacław Jarmołowicz	
Praca we współczesnej teorii i praktyce gospodarowania Labour in modern economic theory and practice	13
Andrzej Byrt	
Sky is the limit. Polska w przeddzień ożywienia gospodarczego Poland just before economic recovery	25
Adolf Michalak	
Kreatywność w przedsiębiorstwach handlu detalicznego Creativity in retailing companies	33
Maciej Matusiak	
Opcje walutowe jako instrument zabezpieczenia ryzyka walutowego przedsiębiorstw Foreign exchange options as a the instrument of protection against foreign exchange risks for companies	45
Rafał Śliwiński	
Zdefiniowanie rynku i wybór modelu biznesu w przedsiębiorstwie Defining market and choosing the bisness model in an enterprise	65
Jan Galicki	
Doradztwo w rozwoju przedsiębiorstwa Consulting in business development	77
Wiesław Ciechomski	
Rozwój sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 2000–2008 The development of large stores in Poland in 2000-2008	87
Wiesław Stach	
Znaczenie bezpieczeństwa publicznego i zarządzania kryzysowego w działalności państwa Importance of Public Security and Crisis Management in Poland	101

Andrzej Kusztełak

Edukacja dla bezpieczeństwa (nie)zbędnym obszarem działalności
dydaktyczno-wychowawczej współczesnej szkoły
Education for security – (in)dispensable didactic area in modern schools 115

Elżbieta Mirecka

Wzrost aktywności szarej strefy w okresie nasilania się zjawisk kryzysowych.
The growth of the underground economy operations in the face of crisis
intensification 131

Agnieszka Kochel

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie w dobie globalnego kryzysu
finansowego
Foreign Direct Investment in the face of global financial crisis 141

Aleksandra Stadnik

Międzynarodowe migracje w dobie globalnego kryzysu – wybrane aspekty
International migration in the face of global crisis - selected aspects 155

Joanna Wiśniewska

Międzynarodowa konkurencyjność sektora rolno-spożywczego krajów
Grupy Wyszehradzkiej
The international competitiveness in agriculture and food industry
of the Vysehrad Group countries 171

Michał Trzęsowski

Hurtowe rynki produktów rolno-ogrodniczych i spożywczych
w warunkach postępującej globalizacji
Wholesale markets of agri-horticultural products and foodstuffs in conditions
of progressing globalization 187

Joanna Smoluk-Sikorska

Porównanie cen ekologicznych i konwencjonalnych produktów przetworzonych
The Comparison of Price Level of Organic and Conventional Processed Products . 199

Barbara Hadryjańska

Polityka ekologiczna przedsiębiorstw mleczarskich w Wielkopolsce w zakresie
gospodarki odpadami
The ecological policy of dairy companies in Wielkopolska with regard to waste
management 209

Małgorzata Dolata, Jarosław Lira

Infrastruktura gospodarcza i jej zróżnicowanie na obszarach wiejskich
województwa wielkopolskiego

The economic infrastructure and its diversity in rural areas of wielkopolskie
voivodship 225

Z życia naukowego Uczelni 237

Przedmowa

Niniejszy numer Zeszytów Naukowych Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu otwierają dwa wykłady inauguracyjne wygłoszone na rozpoczęcie roku akademickiego 2009-2010 przez prof. zw. dr hab. Wacława Jarmołowicza na Uniwersytecie Ekonomicznym i przez dr Andrzeja Byrta w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu. Przedmiotem opracowania Wacława Jarmołowicza jest problem pracy, jako systematycznie rozwijającego się dorobku myśli ekonomicznej i praktyki gospodarczej. Autor akcentuje znaczenie wiedzy i kwalifikacji, jako podstawowych wyznaczników kapitału ludzkiego, mającego rosnące znaczenie w zarządzaniu czynnikami wytwórczymi, a także zwraca uwagę na praktyczne aspekty funkcjonowania współczesnego rynku pracy, głównie w płaszczyźnie zatrudniania i wynagradzania oraz bezrobocia. Natomiast Andrzej Byrt dowodzi, że Polska przez ostatnie 20 lat, od początku transformacji wykazywała dużą aktywność gospodarczą, i co więcej uchroniła się przed kryzysem ogólnoświatowym. Autor analizując gospodarkę Polski na tle innych krajów stwierdza, że rozpoczęty na początku lat 90. ubiegłego wieku proces doganiania Europy Zachodniej można uznać za udany.

Celem artykułu Adolfa Michalaka jest rozpoznanie uwarunkowań i czynników procesu kreatywnego kształtowania modeli biznesu w handlu detalicznym. Autor podkreśla, że kreatywność w handlu oznacza tworzenie nowych oryginalnych form i koncepcji tego, co inne i wartościowe, co powiększa wartość dostarczaną nabywcom i umacnia pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Z kolei Maciej Matusiak przedstawia istotę i właściwości opcji w celu zabezpieczenia ryzyka kursowego eksporterów i importerów. Instrumenty te zostały zastosowane przez polskie przedsiębiorstwa, które w większości nie zdawały sobie sprawy z konsekwencji, jakie mogą z nich wynikać w warunkach kryzysu finansowego. Świadomość ryzyka z pewnością była wyższa w bankach niż u eksporterów i zdaniem Autora niektóre banki nie dochowały szczególnej staranności w informowaniu swoich klientów o mechanizmach i zagrożeniach związanych z kontraktami opcyjnymi. Według Rafała Śliwskiego jednym z kluczowych kwestii dla nowych przedsiębiorstw jest zdefiniowanie swojego rynku, a dla przedsiębiorstw już istniejących zastanowienie się, czy przypadkiem swojej definicji rynkowej nie trzeba zmienić w celu osiągnięcia większego rozwoju. Autor przedstawia możliwości, dylematy, kryteria oraz potencjalne konsekwencje wyboru rynku przez przedsiębiorstwo. Natomiast Jan Galicki omawia znaczenie doradztwa w rozwoju przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem takich kwestii, jak sposób realizacji usług doradczych, ich umiejscowienie oraz

wynikające z tego korzyści. Autor wskazuje również na korzyści dla przedsiębiorstwa z tytułu doradztwa zewnętrznego. Wiesław Ciechomski zwraca uwagę na istotne zmiany strukturalne, które dokonują się w polskim handlu detalicznym, polegające przede wszystkim na dynamicznym przyroście liczby sklepów wielkopowierzchniowych i ich powierzchni sprzedażowej, a także na procesach integracji i koncentracji handlu. Autor pokazuje nowe zjawiska zachodzące w handlu detalicznym w postaci dynamicznego wzrostu sklepów delikatesowych, rozwijających się wraz ze wzrostem dochodów ludności i rosnącym znaczeniem preferencji jakościowych w decyzjach zakupowych konsumentów.

Znaczenie bezpieczeństwa publicznego i zarządzania kryzysowego w działalności państwa omawia Wiesław Stach wyrażając pogląd, że jest ono wartością naczelną w stosunku do innych wartości. Autor dowodzi, że ranga problematyki bezpieczeństwa w ostatnim czasie będzie rosła, na co wskazuje nie tylko zwiększająca się liczba jednostek odpowiedzialnych za bezpieczeństwo, ale również zakres realizowanych zadań z tego zakresu. Z kolei Andrzej Kusztelak zastanawia się nad formami popularyzacji problematyki bezpieczeństwa publicznego wśród młodzieży, poprzez nawiązanie bezpośredniego kontaktu ze znajdującymi się w otoczeniu szkoły wyspecjalizowanymi instytucjami, związanymi z realizacją zadań bezpieczeństwa i porządku publicznego.

Elżbieta Mirecka stwierdza, że następuje wzrost aktywności szarej strefy w okresie nasilania się zjawisk kryzysowych. Wiadomo, że funkcjonowanie szarej strefy wywiera ujemny wpływ na całą gospodarkę, a szczególnie negatywny jest spadek dochodów budżetowych. Autorka wskazuje, że obniżanie obciążeń podatkowych, stawek ubezpieczeniowych, tworzenie ulg i zachęt finansowych może sprawić na nowo wzrost zainteresowania gospodarką oficjalną, a tym samym ograniczyć szarą strefę. Agnieszka Kochel ocenia, jak globalny kryzys finansowy i ekonomiczny wpłynął negatywnie na światowe przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Możliwości inwestycyjne firm uległy redukcji w wyniku ograniczenia dostępu do rynków finansowych, a skłonność do podejmowania inwestycji hamowana jest przez niesprzyjające warunki rynkowe. Zdaniem Aleksandry Stadnik globalny kryzys finansowy wpływa również na międzynarodowe przepływy ludności. Autorka zwraca uwagę także na problemy społeczne wynikające w tej sytuacji, choćby w postaci niechęci do imigrantów spowodowanej przeświadczeniem o „zabieraniu” pracy rodzimym pracownikom.

Joanna Wiśniewska dokonuje oceny zdolności sektora rolno-spożywczego krajów Grupy Wyszehradzkiej do konkutowania na międzynarodowym rynku. Autorka zauważa, że Polska osiągnęła w produktach spożywczych najwyższą pozycję konkurencyjną i intensywność w międzynarodowej wymianie handlowej. Michał Trzęsowski przedstawia zmiany na hurtowych rynkach produktów rolno-ogrodniczych dokonujące się pod wpływem globalizacji. Autor stwierdza, że obserwuje się trend łączenia się tych rynków w większe organizacje, jak stowarzyszenia rynków hurto-

wych. Joanna Smoluk-Sikorska podejmuje porównanie cen ekologicznych i konwencjonalnych produktów przetworzonych. Te relacje cenowe są bardzo zróżnicowane i zależą od wielu czynników. Autorka zauważa, że zwiększenie współpracy podmiotów związanych z dystrybucją ekoproduktów może sprzyjać obniżeniu cen żywności ekologicznej. Barbara Hadryjańska omawia politykę ekologiczną w zakresie gospodarki odpadami. Autorka odnotowuje duże zaangażowanie w minimalizacji ilości powstających odpadów i coraz więcej przedsiębiorstw stosuje ich recykling. Zróżnicowanie infrastruktury gospodarczej na terenach wiejskich badają Małgorzata Dolata i Jarosław Lira. Autorzy potwierdzają, że w dalszym ciągu bardzo wysokim i wysokim poziomem tego rozwoju charakteryzują się powiaty położone w bezpośrednim sąsiedztwie Poznania oraz powiaty w południowej części województwa.

Informacja o działalności naukowej Uczelni zamyka niniejsze opracowanie.

Autorzy przedstawili szeroki wachlarz tematyczny w swych artykułach mając nadzieję, że wyniki ich badań zachęcą Szanownych Czytelników do lektury naszych Zeszytów Naukowych.

Kamila Wilczyńska

WACŁAW JARMOŁOWICZ

Praca we współczesnej teorii i praktyce gospodarowania¹

Labour in modern economic theory and practice

*

Z pojęciem pracy łączymy zwykle – i z jednej strony – określone czynności czy też działania, a które – i z drugiej – zyskują swoje zwińczenie w postaci jej wytworów, dzieł.

Ten dualny sposób postrzegania pracy w naszym codziennym życiu jest także – choć w sposób rozwinięty i złożony – charakterystycznym dla teorii i praktyki gospodarowania.

Praca zatem – obok ziemi (jako symbolu sił i darów natury) oraz kapitału rzeczowego i finansowego (a będącego już jednak uprzedmiotowionym rezultatem ludzkiej i wcześniejszej działalności) – to klasycznie pojmowany czynnik produkcji. Z pozostałymi łączy go przy tym liczne oraz różnorodne więzi i to zarówno o charakterze komplementarnym, jak i substytucyjnym.

Nadzwyczajna zaś pozycja przypisywana pracy w społecznym procesie gospodarowania bierze się m.in. stąd, że jest ona nie tylko czynnikiem organizującym, aktywizującym i umożliwiającym produktywnie wykorzystanie innych, ale również dlatego, że poprzez zdolność człowieka do gromadzenia i kreacji wiedzy, jest stale się samodoskonalącym oraz wprowadzającym do sfery gospodarowania szeroko rozumiany postęp technologiczny, i to tak w zakresie metod wytwarzania jak i samego produktu.

Gospodarowanie pracą we współczesnym świecie, to zatem nie tylko pracą jako „zasobem produkcyjnym”, a w którego roli dość dobrze orientowali się już i tacy twórcy nowożytnej myśli ekonomicznej jak Wiliam Petty czy Adam Smith. Ten ostatni – i w kwestii tej – pisał np. że „...bogactwo każdego narodu zależy od dwóch okoliczności: po pierwsze od umiejętności, sprawności i znanstwa z jaką

¹ Opracowanie zostało przygotowane w oparciu o tekst wykładu inauguracyjnego wygłoszonego w dniu 2 października 2009 r. na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu przez prof. dr hab. Wacława Jarmołowicza, prof. zw. UEP (Katedra Makroekonomii i Badań nad Gospodarką Narodową, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu). W opracowaniu wykorzystano przy tym oprócz pozycji literaturowych przywoływanych bezpośrednio przy prezentacji treści, także pozycje wykazywane w końcowym zestawieniu bibliograficznym.

swą pracę zazwyczaj wykonuje; po drugie od stosunku liczby tych, którzy pracują użytecznie, do liczby tych, którzy tego nie czynią”².

Nowocześnie rozumiane gospodarowanie pracą to także pracę jako „kapitałem ludzkim”, z uwypukleniem właśnie znaczenia wiedzy i kwalifikacji oraz zasadności inwestowania w tym zakresie zarówno przez pojedyncze jednostki jak i całe społeczeństwo, a co podnoszą w swych dziełach tacy m.in. nobliści jak Teodor W. Schultz czy też Gary S. Becker. Co więcej, to również gospodarowanie „kapitałem społecznym” pojmowanym jako złożoną „siecią” czy też „układem” stosunków społecznych, a zwłaszcza międzyludzkich, i to zarówno o charakterze formalnym jaki nieformalnym, a mających wpływ na osiąganie korzyści materialnych, i jak wskazują na to – w najnowszej już daty choć i dyskusyjnych nadal poglądach – tacy m.in. twórcy jak Robert Putnam czy też Francis Fukuyama.

Gospodarowanie zarazem tymi „zasobami” i „kapitałami”, z uwzględnieniem nie tylko ich ilościowych, ale i jakościowych aspektów, w skali mikro i makro-ekonomicznej, winno być przy tym – o ile tylko nauki ekonomiczne i społeczne dobrze potrafią to objaśnić i artykułować w swych rekomendacjach a praktyka społeczna skutecznie je realizować – efektywne „ekonomicznie” i sprawiedliwe „społecznie”. I to hic et nunc!

Chodzi tu bowiem także i o to, że praca to nie tylko mniej lub bardziej produktywny pracownik czy zespół ludzki, ale że poprzez swoje dochody – jako dominujące w ich całokształcie – to również wymagający i suwerenny konsument oraz potencjalny – i zyskujący na znaczeniu – przedsiębiorca. Ponadto także i o to, że praca będąc szczególnie wrażliwą na godne warunki jej wykonywania i wynagradzania, jest również – przy podziale nadwyżki ekonomicznej – nie tylko uprawnionym i pożądanym w negocjacjach partnerem społecznym ale też możliwym, trudnym i nie do zlekceważenia przeciwnikiem.

Nieracjonalna natomiast i marnotrawna gospodarka czynnikiem ludzkim to w skutkach m.in. nie w pełni wykorzystywane możliwości zwiększania poziomu i tempa wzrostu produktu społecznego, to niższy – od potencjalnego – poziom społecznego dobrobytu, to zagrożenia dla naszego naturalnego środowiska, etc. Nadmierny zaś – i nieuzasadniony wkładem pracy indywidualnej i zbiorowej – stopień uczestnictwa różnych jednostek i grup społecznych czy też podmiotów gospodarujących w podziale wytworzonego produktu, to z kolei powód do upowszechniania się poglądów o społecznej niesprawiedliwości, do wzrostu rażącego bogactwa jednych i ubóstwa drugich, do społecznego wykluczenia i narastania konfliktów (w tym i politycznych) i to tak wewnątrz – jak i na zewnątrz – społeczeństwa gospodarującego etc.

Jak więc gospodarować, aby stopa zatrudnienia była – w danym kraju i czasie – wysoka a stopa bezrobocia niska? I dalej jeszcze: jak dzielić powstałe w procesie

² A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954; t.1. s.3.

produkcji wytwory, aby były one – i z jednej strony – adekwatne do wkładu wnoszonego przez poszczególne czynniki produkcji, w tym i pracę, a przez to, i w następstwie odpowiednio motywujące na przyszłość; i jak też – z drugiej – kształtować zasady i formy podziału, aby zapewnić godne warunki życia poszczególnym jednostkom i rodzinom, grupom i całemu społeczeństwu?

Najogólniej należałoby też – i w tym miejscu – skonstatować, że to właśnie tego typu lub im podobne pytania oraz padające na nie odpowiedzi przesądzały – w różnych czasach, przestrzeniach i cywilizacjach – o tym w jaki sposób dokonywał się w przeszłości rozwój społeczno-gospodarczy, jak też rozstrzygają i o tym, jak przebiega on obecnie. Nie pretendując też bynajmniej do bardziej całościowego i pogłębionego przedstawienia oraz oceny różnych aspektów rozwoju teorii i praktyki gospodarowania, i zwłaszcza w odniesieniu do minionego stulecia i początków obecnego; zwróćmy więc uwagę na bodaj niektóre wybrane zagadnienia i w szczególności w kontekście ich wpływu na rozwój nie tylko nauk ekonomicznych, ale również o zarządzaniu, jak też – i choćby „z lotu ptaka” – praktyki społecznej.

**

Najpierw więc zauważmy, że to właśnie kwestia wartościotwórczej roli pracy, oraz ziemi i kapitału, stała się powodem kreacji określonych – i mających nadal istotne znaczenie – poglądów w obrębie klasycznej i neoklasycznej myśli ekonomicznej, i to ze skutkami dla dalszego rozwoju nie tylko ekonomii w ogóle, ale także dla powstania i funkcjonowania ustrojów gospodarczych o orientacji rynkowej i centralnie zarządzanej, a w ich ramach m.in. także praktyki gospodarczej i statystycznej związanej z rachunkami produktu społecznego (SNA) i dochodu narodowego (MPS). Tak więc obok powstałych i wciąż rozwijanych w teoriach gospodarki rynkowej (od czasów Adama Smitha i Jeana Baptiste Say’a oraz późniejszych i przy uwzględnieniu m.in. wkładu Alfreda Marshalla i Johna Batesa Clarka) koncepcji o wartościotwórczej roli nie tylko pracy, ale także i innych czynników, oraz o zasadności ich wynagradzania i odpowiednio do ich produktywności (w postaci płac, zysków, procentów, rent etc); niemalym uznaniem cieszyła się także doktryna Karola Marksa, podnosząca zwłaszcza znaczenie wyłącznie wartościotwórczej roli pracy (i to jeszcze tzw. produkcyjnej) a mająca również swoje ideologiczne następstwa dla rozwoju – lub ściślej niedorozwoju – gospodarczego i społecznego, związanego z wzlotem i upadkiem gospodarki centralnie zarządzanej.

Innym jeszcze, a równie spektakularnym przykładem roli pracy w rozwoju nauk ekonomicznych, ale też i w funkcjonowaniu gospodarek rynkowych, była – i pozostaje – płaszczyzna objaśniania działania rynku pracy oraz wynikające stąd implikacje dla roli państwa i jego polityki społeczno-gospodarczej wobec tegoż rynku.

Zatem i tu również, a począwszy od teorii klasycznych (i odwołujących się z zasady do założeń wolnej konkurencji i z czym spotykamy się m.in. w rozważaniach

Davida Ricardo czy też Johna Stuarta Milla), poprzez teorie neoklasyczne (i z przywołaniem tu choćby poglądów Arthura C. Pigou) a uwzględniające już stopniowo modele konkurencji niedoskonałej (choć i nie rezygnujące jeszcze z tzw. prawa rynków Say'a); utrzymywało się w sumie długo jeszcze (bo niemal do lat 60. XX wieku) dominujące przekonanie o tym, że rynek pracy – podobnie jak inne – ma tendencje do samorównoważenia się, a w ślad za tym i do występowania pełnego zatrudnienia oraz niewystępowania trwałego bezrobocia (np. strukturalnego).

Trzeba więc było najpierw „Wielkiego Kryzysu” w gospodarce światowej i w jego ramach rekordowej stopy bezrobocia (która np. w USA w r. 1933 wyniosła 25% i objęła blisko 15 milionów wobec 50-60 zatrudnionych wcześniej) jak też „rewolucji keynesowskiej” w samej teorii ekonomii oraz wielu lat bolesnych doświadczeń w funkcjonowaniu powojennych gospodarek rynkowych aby uznać za odpowiadającą rzeczywistości tezę, że rynek pracy (jak i inne) bywa zawodny, że posiada on również swoje immamentne i charakterystyczne niedoskonałości i ograniczenia, a samo zaś bezrobocie jest gospodarce rynkowej „przyrodzone” chociaż i zróżnicowane. I ponadto, że może ono mieć charakter nie tylko „dobrowolny” (z punktu widzenia pracowników), ale także „przymusowy” (i z tegoż to punktu).

Ten ciąg dokonywanych ustaleń i toczonych sporów i to nie tylko zresztą w obrębie głównego nurtu ekonomii, ale także i poza nim, oraz i – co jeszcze ważniejsze – również w sferze stosowanej (choć i zróżnicowanej co do skali i form) ingerencji państwa w życie gospodarcze; „zaowocował” z kolei w teorii ekonomii – i w bardziej już nam współczesnych czasach – koncepcją bezrobocia naturalnego (w wydaniu Milтона Friedmana i Edmunda Phelps’a, także noblistów i kontynuujących głównie podejście neoklasyczne), jak również tzw. teorią NAIRU (zainicjowaną przez takich m.in. neokeynesistów jak Franco Modigliani oraz Lucas Papademos i rozwijaną w pracach Richarda Layarda, Stephana Nickella, Richarda Jackmana i innych).

Przy wielu różnicach, w obu tych podejściach uznaje się zarazem za wspólne to, że pewien poziom bezrobocia (choć i z różnych już przyczyn) jest jednak (a w tym również, że względu na jego związki z inflacją) uzasadniony i dopuszczalny, oraz że za taką „diagnozą” winny iść też działania bardziej skuteczne i zróżnicowane w postaci różnych środków „terapii” wykorzystywanych w polityce współczesnego państwa wobec rynku pracy.

Dodajmy tu również, że w sukurs makroekonomicznym teoriom rynku pracy, przychodzą dziś również interesujące i szybko rozwijające się teorie mikroekonomiczne a takie np. jak: poszukiwań, niepisanych kontraktów, płacy motywacyjnej, insider-outsider, i inne. Ich twórcy zaś, i tacy m.in. jak Charles C. Holt, Martin N. Baily, David Gordon, Carl Shapiro, Joseph E. Stiglitz, George A. Akerlof, Olivier J. Blanchard, Lawrence H. Summers; dążą nie tylko do pełniejszego wyjaśnienia przyczyn nierównowagi na rynku pracy, ale też i do wskazania możliwych

działań mających na uwadze pełniejsze i bardziej racjonalne zatrudnienie, w tym i poprzez politykę personalną prowadzoną już na poziomie organizacji gospodarczych.

Szczególnie interesującym i rozległym zarazem obszarem badań, nie wolnym przy tym od kontrowersji, stały się również teorie wzrostu gospodarczego. Ponieważ więc współczesnym ekonomistom przestało wystarczać opisywanie tylko procesów i zjawisk, a dążą też oni do ich bliższego pomiaru (sięgając przy tym po coraz bardziej również wyrafinowane metody analizy ilościowej); godnymi najwyższej uwagi stały się – i pozostają nadal – różnorodne próby określenia „wkładu” poszczególnych czynników produkcji do „nowotworzonej wartości”.

Można przy tym skonstatować, że w pewnym sensie stają się też one uściśleniem i dopełnieniem występujących już wcześniej (i zwłaszcza na gruncie szkół marginalnych) teorii „rozliczeń” i jakie pojawiały się choćby w szkole austriackiej (a wśród takich np. jej przedstawicieli jak: Karl Menger, Eugen Böhm-Bawerk, Friedrich Wieser) czy też lozańskiej (z Leonem Walrasem na czele).

O ile wszakże owe uprzednie analizy i rozważania poprzestawały jednak bardziej na opisie i ocenie jakościowej, o tyle dokonania takich twórców współczesnej teorii wzrostu gospodarczego, jak Charlesa W. Cobba i Paula H. Douglasa, Roya F. Harroda, Evseya D. Domara, Michała Kaleckiego, Roberta M. Solowa, i innych (a w tym i zajmujących się rolą wspomnianego już na wstępie „kapitału” ludzkiego) stały się kanonem współczesnej myśli ekonomicznej, dającym zarazem jednoznaczny dowód jej zainteresowania czynnikami produkcji, a w tym – i zwłaszcza – właśnie ludzkim.

I wreszcie, warto tu zwrócić uwagę na bardziej jeszcze fundamentalne ujęcia i implikacje, jakie wynikały – i wynikają nadal – dla nie tylko teorii ekonomii, ale także nauk o zarządzaniu, a jakie również mają zasadniczy związek z poglądami na rolę pracy w gospodarowaniu, a zwłaszcza z powszechnie wykorzystywanymi w analizie ekonomicznej modelami: „homo oeconomicus” i „homo sociologicus”.

W szczególności chodzi tu zaś o następstwa jakie dla teorii przedsiębiorstwa (w tym i jak najbardziej współczesnego) wynikają z nadal panującej – chociaż i ortodoksyjnej – teorii neoklasycznej (i wywodzącej się właśnie z modelu „homo oeconomicus”) oraz bardziej nowoczesnych teorii alternatywnych czy też tylko uzupełniających powyższą (a odwołujących się z kolei głównie do modelu „homo sociologicus”). Konkretniej chodzi tu zaś o takie teorie jak: menedżerskie, behawioralne, agencji, praw własności, kosztów transakcyjnych i inne, a związane z takimi zwłaszcza nazwiskami ich twórców jak: Olivier E. Williamson, William I. Baumol, Rob Marris, Herbert A. Simon, James G. March, Richard M. Cyert, Ronald Coase i innych.

Ponadto, i wskazując na związki między naukami ekonomicznymi oraz zarządzania i organizacji, i choćby na powyższym przykładzie oraz w kontekście

gospodarowania pracą; należałoby tu również stwierdzić, że bardziej skoncentrowane i często odmienne podejście do roli pracy w gospodarowaniu (i zwłaszcza na poziomie samych organizacji gospodarczych) stało się w ogóle jednym z najważniejszych powodów wyodrębnienia się tych nauk oraz ich samodzielnego rozwoju.

Począwszy bowiem od przełomu XIX i XX wieku, rozwój poglądów dotyczących pozyskiwania i racjonalnego gospodarowania pracą ludzką w organizacjach gospodarczych (a co często określa się dziś mianem tzw. funkcji personalnej) przechodził – i przechodzi nadal – istotną i znamioną ewolucję. W wielkim „myślowym skrócie” można by więc tu również zauważyć, że rozwój ten – pozostający w ścisłych zarazem i bliskich związkach ze zmianami w praktyce gospodarowania – przyjmował takie charakterystyczne sposoby myślenia jakie uwidaczniały się wśród wielu twórców różnych i wyodrębniających się szkół. Chodzi tu m.in. o takie szkoły jak tzw. naukowego i klasycznego zarządzania i takich twórców jak Frederick W. Taylor, Henry L. Gant, Karol Adamiecki, Lillian M. i Frank B. Gilbreth, Maks Weber, Christian Barnard, o szkołę stosunków międzyludzkich i behawioralnych, i takich jej reprezentantów jak: Elton Mayo, Chris Argyris, Rensis Likert, David McGregor; a wreszcie i o najnowsze kierunki podnoszące znaczenie dalszej ekonomizacji i humanizacji pracy, potrzebę jej instytucjonalizacji jak też i uwzględnienia swoistej „filozofii” marketingu personalnego etc, i to poprzez ujawniające się poglądy wielu uznanych badaczy współczesnych. Z rozwoju tego – a przynajmniej po części – wzięło się również powszechnie znane w świecie stanowisko prakseologiczne a które w Polsce znalazło m.in. swoje doceniane odbicie w słynnym już „Traktacie o dobrej robocie” Tadeusza Kotarbińskiego.

Godnym wyróżnienia, chociaż i po części odmiennym (bo wnoszącym również elementy personalistyczne i etyczne) sposobem objaśniania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z pracą i płacą oraz z warunkami bytu społecznego, był także – i pozostaje – wkład społecznej myśli chrześcijańskiej, a zwłaszcza Kościoła katolickiego. W tym miejscu przypomnijmy więc choćby tylko tak ważne – dla środowiska nauki i pracy – encykliki papieskie, jak Leona XIII z roku 1891 i nosząca tytuł – „*Rerum novarum*” oraz wydane w 90 i 100 rocznicę tej daty – encykliki Jana Pawła II: „*Laborem exercens*” i „*Centisimus annus*”. Za wyraz zaś tego wkładu i zwłaszcza stanowiska autora „*Laborem exercens*”, zawierającego przy tym nie tylko moralne, ale też i bardzo konkretne przesłanie poznawcze i aplikacyjne, niech tu posłużą następujące słowa: „Wobec współczesnej rzeczywistości, w której strukturę wpisało się głęboko tyle konfliktów (...) należy przede wszystkim przypomnieć zasadę, której Kościół stale nauczał. Jest to zasada pierwszeństwa „pracy” przed „kapitałem”³.

³ Jan Paweł II, „*Laborem exercens*”, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1995, s. 41.

Charakterystyczną – choć przynależną nie tylko rozważaniom o pracy – właściwością rozwoju myśli ekonomicznej są jej związki z praktyką gospodarczą a więc i potrzebami życia. To one zresztą pobudzały i wyprzedzały zazwyczaj naukową refleksję choć jednocześnie, wraz z powstawaniem i upowszechnianiem się osiągnięć nauki, przyczyniały się zarazem do ich wykorzystywania w kształtowaniu rzeczywistości gospodarczej. Przemiany, jakim ulegała przy tym praca ludzka, i to zarówno ta bardziej zindywidualizowana (a w tym i twórcza), jak też i bardziej zorganizowana a wykonywana na różnych stanowiskach, w różnorodnych zespołach, organizacjach i formach, krajach i kontynentach; były na przestrzeni ostatniego stulecia i początków obecnego, nie tylko ogromne, ale też – i z całą pewnością – nigdy wcześniej w rozwoju społeczno-gospodarczym niespotykane.

Zachodzące przeobrażenia i przynoszące też – a przynajmniej dla większości społeczeństw krajów rozwiniętych i rozwijających się – wzrost społecznego dobrobytu, w tym i dla świata ludzi pracy, nie były jednak – i jak wiadomo nadal nie są – pozbawione również skutków wojen i kataklizmów, gospodarczego regresu, występowania obszarów nędzy i ubóstwa, rosnących zagrożeń dla naturalnego środowiska życia człowieka, konfliktów wewnątrz i międzyustrojowych, a w tym także między pracą i kapitałem. Nie sposób też – i choćby w najbardziej tylko przeglądowym podejściu a zarazem i paralelnym do prezentowanych wcześniej i także zresztą wybiórczo problemów teorii gospodarowania – wskazać na to wszystko, co było oraz jest istotne i ważne również dla praktyki gospodarczej. Tym niemniej warto tu jednak bodaj zwrócić tylko uwagę na dziedzictwo zastane u progu obecnego stulecia w sferze szeroko rozumianych stosunków pracy oraz funkcjonowania współczesnego rynku pracy, a zwłaszcza w obszarze zatrudnienia i bezrobocia.

Najogólniej zaś można by skonstatować, iż dziedzictwo to przejawia się głównie w funkcjonowaniu zróżnicowanych – a będących wynikiem także historycznych doświadczeń – modeli ustrojowych współczesnych gospodarek rynkowych. Ograniczając się zaś do kręgu rozwiniętych krajów europejskich oraz USA, wyróżnia się tu zwykle takie ich typy jak: neoliberalną, ordoliberalną i socjaldemokratyczną. W tych ramach zaś, i z uwagi na różne i wzajemne relacje między rolą państwa i rynku, swoje zróżnicowane rozwiązania funkcjonalne i instytucjonalne znajdują w następstwie i takie elementy, jak: mniej lub bardziej liberalne i rozbudowane ustawodawstwo pracy, mniej lub bardziej rozwinięte systemy zabezpieczeń społecznych, mniejszy lub większy dostęp do usług edukacyjnych i kulturalnych udostępnianych w formach pozarynkowych, zwiększony lub zmniejszony zakres ingerencji państwa w działanie samego rynku pracy etc.

Dodajmy zarazem, iż mimo toczonych sporów i dyskusji wobec potrzeb i możliwości tzw. „państwa dobrobytu” czy też „opiekuńczego”, jesteśmy stale jednak świadkami i beneficjentami podnoszenia się poziomu standardów umożliwiających

stałą poprawę warunków pracy i życia. Ustawowo gwarantowany czas pracy oraz minimalne wynagrodzenie, jak też minimalne odpłatności za pracę w warunkach szczególnych; powszechne uprawnienia emerytalne, rentowe i socjalne z zasiłkami dla bezrobotnych włącznie; prawa do zrzeszania się i działalności w związkach zawodowych oraz innych jeszcze organizacjach pracowników oraz pracodawców; możliwość prowadzenia zbiorowych negocjacji i zawierania zbiorowych układów pracy; ochrona pracy młodocianych i niepełnosprawnych oraz równość (a przynajmniej formalna) mężczyzn i kobiet; prawa do strajku i lokautu, współudział – i w różnych formach – w zarządzaniu organizacją gospodarczą; rządowe i samorządowe programy na rzecz zwiększania zatrudniania i ograniczania bezrobocia etc, to – w dzisiejszej rzeczywistości – i mówiąc językiem niezapomnianego i słynącego zarazem ze swej trenerskiej roboty Kazimierza Górskiego – „stałe fragmenty gry” – chociaż i w tym przypadku nie na sportowym boisku, ale na rynku pracy.

Co prawda, dużo bardziej już zróżnicowana sytuacja ustrojowa – a w ślad za nią i społeczna oraz gospodarcza – występuje w innych jeszcze, a znajdujących się przecież nie tylko w rozwoju, ale też i niedorozwoju, krajach współczesnego świata. W przypadku zaś Polski, jak też tych krajów transformujących się, które wstąpiły na drogę budowy (i odbudowy) ustroju o orientacji rynkowej, niewątpliwym i istotnym uwarunkowaniem rzutującym na cały ten proces i jego wyniki, była – i w pewnym nadal stopniu pozostaje – obciążająca „scheda” po gospodarce centralnie zarządzanej, w tym i w związku z nieracjonalną gospodarką pracą oraz innymi czynnikami produkcji.

Gdy mowa o Polsce, chociaż – z kolei – jeszcze z okresu zaborów oraz o pracy i to organicznej, nie sposób też – w stolicy Wielkopolski – nie przywołać postaci Hipolita Cegielskiego uhonorowanej ostatnio pomnikiem na Placu Wiosny Ludów, wraz z jasnym przekazem umieszczonym na cokole: „Labor omnia vincit”.

Nie rozwijając tu jednak już bliżej powyższych i innych jeszcze problemów związanych z miejscem gospodarowania pracą w różnorodnych warunkach ładu konstytuującego ustroje gospodarcze; odwołajmy się jeszcze do kilku choćby wskaźników charakteryzujących sytuację społeczno-gospodarczą krajów Unii Europejskiej, USA i Polski w zakresie zatrudniania i bezrobocia. Najpierw, zauważmy jednak, że potencjał ludzi zdolnych do pracy w ogóle – we współczesnym świecie – szacowany jest obecnie na około 3 miliardy osób. Przy czym – i według obliczeń Międzynarodowej Organizacji Pracy – blisko miliard jest tej pracy pozbawionych na stałe lub może – czy też musi – zadowolić się zatrudnieniem niepełnym. Według zaś oficjalnie zarejestrowanego bezrobocia jego wielkość to poziom rzędu 150-170 milionów (i o bezrobociu utajonym nawet tu już nie wspominając).

Wielkość zaś szacowanego obecnie – i w skali światowej – produktu społecznego (PKB) to agregat przekraczający poziom 45 bilionów dolarów, przy czym – i jak wiadomo – jego jedna trzecia powstaje w USA. W kraju tym zatrudnionych jest zaś około 130-140 milionów pracowników (przy stopie zatrudnienia przekraczającej 70%) pod-

czas gdy obecna liczba bezrobotnych to około 13-14 milionów (przy stopie bezrobocia rzędu 8-9%). Na zbliżonym – choć jednak i mniejszym – poziomie szacować też można z kolei wielkość wytworzonego produktu w krajach Unii Europejskiej. Poziom zaś samego zatrudnienia w tej Unii (choć w różnych formach) to rząd 220-225 milionów (i przy stopie zatrudnienia powyżej 60%) zaś bezrobocia – to ponad dwadzieścia milionów osób rocznie (i przy stopie rzędu 9-10 %). Polska ze swoim produktem w skali zbliżonej do 500 miliardów dolarów oraz z około 15 milionami zatrudnionych (przy stopie zatrudnienia wyraźnie niższej od 60%) oraz ponad półtoramilionową rzeszą bezrobotnych (przy stopie bezrobocia 10-11%); to zarazem także istotny, choć „mały” tylko „znak” na mapie świata i „większy” już w Europie.

Powstaje tu wreszcie pytanie i o to, jaka będzie przyszłość pracy i to jeszcze w bieżącym choć i upływającym już stuleciu? Cały przecież splot różnorodnych czynników i to zarówno o charakterze endo- jak i egzogenicznym, wpływa na zmierzch tradycyjnego pojmowania i objaśniania modelu pracy oraz ukształtowanego ładu zbiorowych stosunków pracy. Zmieniają się też bowiem nie tylko uwarunkowania dotychczasowego jej wykorzystania wskutek rozwoju społeczeństwa informacyjnego, gospodarki opartej na wiedzy, rozwoju sektora usług, ekspansji związanej z globalizacją, etc, ale także różnorodne aspekty dotyczące samej treści pracy, potrzeb pracowników i pracodawców, ról pracowniczych i menedżerskich, systemów zarządzania, relacji między czasem pracy i czasem wolnym etc.

Czy zatem czeka nas katastroficzna wizja „końca pracy” wieszczona w tytule książki Jeremy Rifkina i w innych jeszcze dziełach podobnych mu futurystów? Czy może jednak tylko czekają nas nowe sposoby jej uprawiania i spożywania jej owoców, stosowne do wyzwań wynikających z rozwoju społeczno-gospodarczego i cywilizacyjnego? To bardziej już pozytywistyczne podejście byłoby też bliższe scenariuszom pisanym choćby przez takich autorów jak John K. Galbraith czy też Peter F. Drucker, a mających na względzie rozwój „godnego społeczeństwa” oraz przecho-
dzenie w tym rozwoju od „społeczeństwa pracy” do „społeczeństwa wiedzy”.

Nie podejmując się jednak nawet próby bliższej odpowiedzi na powyższe pytania, poprzestańmy na przypomnieniu tych strof Cypriana Kamila Norwida, które – być może – najpełniej wyrażają to czym jest praca w naszym ziemskim – a w tym i akademickim – życiu. Brzmia one następująco:

„Bo nie jest światło by pod korcem stało,
Ani sól ziemi do przypraw kuchennych
Bo piękno na to jest by zachwycać
Do pracy – praca, by się zmartwychwstało”⁴.

⁴ C.K. Norwid, *Poezja i dobroć*, PiW, Warszawa 1977, s. 508.

Literatura

Bibliography

- Becker G. S., *Ekonomiczne teorie zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Blaug M., *Teoria ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Borkowska St. (red.), *Przyszłość pracy w XXI wieku*, IPiSS, Warszawa 2004.
- Budnikowski T., *Bezrobocie na świecie i w Polsce*, Instytut Zachodni, Poznań 2002.
- Cichy K., *Kapitał ludzki i postęp techniczny jako determinanty wzrostu gospodarczego*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.
- Domar E.D., *Szkice z teorii wzrostu gospodarczego*, PWN, Warszawa 1962.
- Drucker P. F., *Spółczesność pokapitalistyczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Eucken W., *Podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2005.
- Fukuyma F., *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Galbraith J.K., *Godne społeczeństwo*, PTE, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1999.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1998.
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Jan Paweł II, *Laborem exercens*, Wydawnictwo Wrocławskiej Księgarni Archidiecezjalnej, Wrocław 1995.
- Jarmołowicz W. (red.) *Rynek pracy w warunkach zmian ustrojowych*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2003.
- Jarmołowicz W., Knapieńska M., *Polityka państwa na rynku pracy w warunkach transformacji i integracji gospodarczej*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005.
- Jarmołowicz W. (red.) *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo „Forum Naukowe”, Poznań 2007.
- Jarmołowicz W. (red.) *Przemiany na współczesnym rynku pracy*, Wydawnictwo „Forum Naukowe”, Poznań 2008.
- Kalecki M., *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa 1963.
- Keynes J. M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa 1958.

- Kotlorz D., Zagóra-Jonszta U., *Rynek pracy w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Uczelniane AE w Katowicach, Katowice 1998.
- Król H., Ludwiczynski A., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Listwan T. (red.), *Zarządzanie kadrami*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Marks K., *Kapitał*, KiW, Warszawa 1950.
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1925 (t. 1), 1928 (t. 2)
- Mączyńska E., Pysz P. (red.), *Spoleczna gospodarka rynkowa*, PTE, Warszawa 2003.
- Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
- Norwid C. K., *Poezja i dobroć*, PiW, Warszawa 1997.
- Pocztowski Al., *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Antykwa, Kraków 1998.
- Ratajczak M. (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005.
- Ricardo D., *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.
- Rifkin J., *Koniec pracy*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 2001.
- Romanow Z. B., *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 1999.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954, t. 1.
- Spychalski G. S., *Zarys historii myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 1999.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.
- Wilczyński W., *Polski przełom ustrojowy 1989-20025*, Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2005.
- Williamson O. E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998
- Woźniak M. G., *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 1998.

Praca we współczesnej teorii i praktyce gospodarowania

Streszczenie

Przedmiotem opracowania jest prezentacja, analiza i ocena miejsca oraz roli pracy ludzkiej we współczesnej teorii i praktyce gospodarowania. W szczególności, w sposób syntetyczny chociaż zarazem kompleksowy, dokonuje się tu krytycznego przeglądu dorobku myśli ekonomicznej z uwypukleniem roli pracy w tworzeniu i podziale produkcji społecznej. W powyższym kontekście uwagę zwraca się zwłaszcza na ewolucję poglądów co do miejsca pracy w rozwoju nauk ekonomicznych oraz zarządzania. Ponadto także na praktyczne aspekty funkcjonowania współczesnego rynku pracy, a głównie w płaszczyźnie zatrudniania i wynagradzania oraz bezrobocia.

Labour in modern economic theory and practice

Summary

The development of a business is about implementing new elements, improving the existing ones, changing structures in its whole systems. It is about reaction to changes in its environment and inside. Such activities require the support of people with appropriate knowledge and experience. This support is called consulting.

This support is varied depending on the way of its realization, consulting location and specialization.

External consulting, a kind of service provided to a business, is of widespread significance for business development.

ANDRZEJ BYRT

Prezes Międzynarodowych Targów w Poznaniu

Sky is the limit. Polska w przeddzień ożywienia gospodarczego¹

Poland just before economic recovery

Niezależnie od tego jak definiujemy linię prostą, jedno z aksjomatycznych pojęć geometrii euklidesowej, jej dostępne poznaniu egzemplarze w świecie realnym praktycznie nie występują. Świat rzeczywisty jest pełen krzywych a nie prostych: nawet – wydawało by się – idealnie prosta linia światła ulega skrzywieniu pod wpływem gigantycznych pól magnetycznych operujących w kosmosie. Linie proste są w przyrodzie i materialnych przejawach ludzkiej działalności następstwem intencjonalnej ingerencji człowieka. Dowodami na przykład: prostokątna sieć ulic w amerykańskich metropoliach, linie proste krawędzi mebli w naszych pokojach wykreślanych także na bazie linii prostych, czy liniowo proste przebiegi tras wysokiego napięcia.

Gospodarka, jak przyroda, także nie kocha linii prostej, której to projekcję chciałaby wprowadzić jednak doń człowiek. Bardzo pragnął to uczynić system centralnego planowania, który w niesławie odszedł u nas w niepamięć niemal 20 lat temu. Plany zakładające stały wzrost, przyjmowane niezmiennie parametry gospodarcze, a więc liniowe zależności pomiędzy różnymi zmiennymi gospodarczymi pozwalały twórcom systemu planistycznego snuć iluzję opanowania gospodarki, możliwości eliminacji krytykowanego – jak to określano – niekontrolowanego, burzowego chaosu procesów gospodarczych.

Nic z tego: gospodarcza rzeczywistość ciągle odbiegała od tego ekonomicznego *wishful thinking*, aż wreszcie wysadziła cały układ w powietrze.

Wejście nasze w 1989 roku w nowy system polityczno – ekonomiczny sprawiło, że świat gospodarki wrócił do swego naturalnego, nieliniowego stanu, będącego następstwem działania wielu trudno dających się skoordynować ludzkich celów, intencji, pożądań, ambicji.

Ich wypadkową były i są rozmaite ryzyka, zdarzenia nieprzewidywalne, konflikty, a wyrazem – nieliniowy rozwój rozmaitych gospodarek poszczególnych krajów

¹ Wykład inauguracyjny w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu w dniu 10.10.2009 r.

i w ich następstwie też całej gospodarki światowej. I tutaj jednak analitycy gospodarczy starają się wytyczać długofalowe linie procesów ekonomicznych, zidentyfikować i uporządkować ich trendy, wokół których trwają nieustanne oscylacje wszystkich innych parametrów gospodarczych.

Najbardziej namacalnym ich przejawem są wahania rozmaitych kursów giełdowych: papierów wartościowych, walut, cen surowców rolnych i przemysłowych. Krótkookresowe oscylacje koniunkturalne wokół długookresowych tendencji wzrostu bądź spadku określonych zmiennych gospodarczych.

W tej ciągłej grze ekonomicznej uczestniczy od 20 już lat i Polska. Dołączyła ona wówczas do niemal dwustu innych państw świata o gospodarce rynkowej i w tej konkurencji odnalazła swe miejsce poddające się rynkowej zadekretowanej weryfikacji. Dzisiaj w zależności od sposobu liczenia Polska według danych ONZ i Banku Światowego plasuje się na pozycjach 20-23 pod względem wielkości PKB oraz PKB na głowę wśród ponad 200 państw całego świata. To ogromny sukces Polaków i Polski.

Popatrzmy pokrótce na obie składowe polskiej długo- i krótkookresowej aktywności gospodarczej w ostatnich 20 latach, by stwierdzić, jak Polska sobie w niej dawała radę, również podczas ostatniego kryzysu ogólnoswiatowego.

Kiedy przed 20-tu laty wystartowała ona do transformacji polityczno – gospodarczej, cel brzmiał: stać się członkiem wspólnoty transatlantyckiej czyli Paktu Północno-Atlantyckiego oraz członkiem Wspólnot Europejskich, poprzedniczki obecnej Unii Europejskiej. Chodziło o bezpieczeństwo polityczno – militarne i polityczno – gospodarcze. Oba te cele udało się osiągnąć, pomimo cały czas trwającego wewnątrz krajowego rozgardiaszu politycznego przy jednoczesnej ponadpartyjnej zgodzie w sprawie konieczności wspólnego dążenia do ich uzyskania. Na początku tej drogi instytucjonalnego i ekonomicznego doganiania Europy Zachodniej produkt krajowy brutto (PKB) Polski na jednego mieszkańca był na poziomie około 30% średniej ówczesnych Wspólnot Europejskich, dzisiejszej Unii Europejskiej, Wspólnot liczących wówczas 12 państw członkowskich.

W połowie lat 90-tych już wówczas Unia Europejska przyjęła w swój skład 3 nowych, zamożnych członków, byłych uczestników EFTA [Europejskiego Obszaru Wolnego Handlu]: Austrię, Finlandię i Szwecję, co podniosło unijną średnią, a więc obniżyło udział Polski w średniej Unii Europejskiej, ale w połowie pierwszej dekady nowego, XXI wieku Unia przyjęła 12 znacznie od średniej biedniejszych członków z Europy Środkowo-Wschodniej, w tym i Polskę, co odpowiednio średnią znowu obniżyło i zniwelowało poprzedni jej wzrost.

W rezultacie dzisiaj Polska po 20 latach najpierw przygotowań do członkostwa w Unii, potem od 2004 roku – już pełnego w niej uczestnictwa, znalazła się w 2008 roku na poziomie ok. 57,6% średniej unijnej PKB. Inaczej mówiąc: corocznie odrabiała historyczne zaległości rozwojowe wobec pozostałych członków Unii, zmniejszając dystans do średniej unijnej o 1,4 punkta procentowego. Działo się tak za

sprawą wyższego tempa wzrostu gospodarczego Polski w stosunku do pozostałych członków Unii Europejskiej, wyższego w ciągu ostatnich 20 lat przeciętnie dwu i półkrotnie od średniego tempa wzrostu gospodarczego pozostałych, wcześniejszych, starszych członków Unii.

Gdyby zechcieć ekstrapolować ten trend, czyli domniemać, iż uda się Polsce nadal dwu i półkrotnie szybciej rozwijać się niż czynić to będą wszystkie kraje Unii, to, aby osiągnąć średni unijny krajowy produkt brutto na głowę mieszkańca naszego kraju, musielibyśmy czekać jeszcze 45 lat, to znaczy jeszcze dwa pokolenia.

Tyle o liniach prostych w gospodarczej dynamice, czyli o długookresowych tendencjach wzrostu mówi nam ekonomiczna matematyka. Tutaj nieścisłości nie ma.

Na długookresowy trend wzrostu gospodarki nakładały się w przeszłości również oscylacje koniunktury: okresowego obniżania i podwyższania jego tempa.

Pierwsze jego załamanie po politycznej zmianie miało charakter nie koniunkturalny, lecz transformacyjny i dotyczyło lat 1989 – 92. Zaprzestały wtedy produkcji całe gałęzie przestarzałego przemysłu, nie mogące sprostać wyzwaniom nowej gospodarki rynkowej. Ale i wówczas spadek PKB był w Polsce najniższy spośród wszystkich byłych socjalistycznych państw Europy Środkowo-Wschodniej, najszybciej się też zakończył, bo już w 1992 roku, gdy u naszych południowych i wschodnich sąsiadów dopiero w 1993 lub 1994 roku. Polska również, jako pierwsza spośród nich osiągnęła swój poziom PKB sprzed transformacji na przełomie 1995/6 roku. Czesi i Węgrzy, nie mówiąc o innych, jak: Bułgarii, Rumunii czy byłych republikach poradzieckich, potrzebowali na to więcej lat. Nie były to u nikogo z nich lata bezbolesne.

W trakcie tych zdarzeń rząd Stanów Zjednoczonych Ameryki w 1993 roku, a więc w momencie wychodzenia Polski z potransformacyjnego kryzysu ogłosił listę tzw. wielkich wschodzących rynków [BEM= big emerging markets] państw, które – jego zdaniem – miały w ciągu kolejnych 50 lat stać się kołem napędowym wzrostu globalnej gospodarki. Lista liczyła 10 członków, wśród nich była również Polska, najmniejsze państwo z całej tej dziesiątki i jedyne położone w Europie. Na liście znalazły się też i takie kraje, jak: Brazylia, Rosja, Indie czy Chiny, znane dzisiaj pod skrótową nazwą BRIC i włączone do Grupy G20, nowego nieformalnego, kolektywnego ciała, które zastąpiło poprzednie G-7 czy G-8 i pretendującego do planowania reform struktur gospodarczych globalnego świata wstrząśniętego ostatnim kryzysem.

Po 16 już latach od ogłoszenia tych państw-nowych liderów wzrostu poszczególnych regionów świata, rząd USA w ubiegłym roku podsumował swe ówczesne przewidywania i potwierdził, że się nie pomylił. Ekonomiczne gabaryty i ponadprzeciętne tempo wzrostu państw wytypowanych przez USA w 1993 roku sprawiły, że ich znaczenie ekonomiczne zaczęło zmieniać mapę gospodarczą świata. Przed 15 laty ich udział w światowym PKB wynosił ok. 10%, dzisiaj – wynosi 30% i stale rośnie. Samo pojęcie *rynków wschodzących* stało się powszechnie używanym ter-

minem nowego słownika ekonomicznego i obejmuje nie tylko już pierwotną amerykańską dziesiątkę, ale również szereg innych szybko rosnących gospodarek głównie Azji, Ameryki Łacińskiej i Europy Środkowo-Wschodniej.

Według ostatnio opublikowanych danych Głównego Urzędu Statystycznego dobrobyt Polaków w 2008 roku osiągnął poziom porównywalny – obrazowo – z poziomem czasów „złotej Rzeczypospolitej” tj. połowy XVI wieku, kiedy to Polska była spichlerzem całej Europy. Nota bene: wbrew złowieszczym wróżbom sprzed akcesji Polski do Unii Europejskiej prezentowanym przez rodzimych oponentów tego zdarzenia, Polska znowu stała się wewnątrz europejską siłą rolniczą. W handlu zewnętrznym polski sektor rolny ma od czasu wejścia Polski do Unii znaczącą nadwyżkę eksportu nad importem, wynoszącą w ubiegłym roku 1,2 mld Euro. W roku bieżącym ma być ona jeszcze większa. To winno cieszyć.

W pościgu za wcześniejszymi członkami Unii Europejskiej i ich wyższym poziomem rozwoju gospodarczego Polsce udało się w ciągu ostatnich 20 lat wiele uczynić i swą pozycję poprawić pomimo wielu słów krytyki wypowiedianych – często słusznie – przez oponentów wybieranych wariantów rozwoju, czy polityk, wreszcie przez zwykłych obywateli nie odczuwających dokonujących się zmian.

Rozwój nigdy nie jest potwierdzeniem istniejącego status quo, lecz wprowadza nowe nierówności, burzy dotychczasowe proporcje, które oswojono i zaakceptowano, uruchamia nowe napięcia, do oswojenia których potrzeba znowu czasu. Po drodze zdarzają się zerwania jego ciągłości wywołane przez zdarzenia egzogeniczne wobec dotychczasowych trendów, takie, jak kryzysy gospodarcze, z których jeden – i to nie byle jaki – właśnie świat przeżywa.

Nie spadł on z nieba, nie był on przez Polskę wywołany, lecz dotknął ją, choć – jak się okazało – nie tak boleśnie jak wielu z jej sąsiadów z Europy Środkowo-Wschodniej, którzy dotąd uchodzili za liderów wzrostu, jak np. kraje bałtyckie.

W ciągu ostatnich 20 lat Polska przeszła przez 3 kryzysy gospodarcze: transformacyjny w latach 1989/90 – 1992 oraz dwa klasyczne załamania wzrostowego trendu PKB wywołane przez zewnętrzne wobec Polski zdarzenia na innych rynkach, w obu przypadkach w USA – w latach 2001 – 3 i 2008 – 9. Pierwszy wywołany załamaniem się kursów spółek internetowych na giełdzie w Nowym Jorku [stąd nazwa: dot.com crisis] i drugi – spowodowany załamaniem się rynku nieruchomości w USA.

W obu przypadkach, niezależnie od innych czynników, które wzmocniły zasięg i głębokość załamania, były to klasyczne kryzysy nadprodukcji wywołane spekulacją akcjami i niesolidnymi kredytami hipotecznymi oraz tzw. opcjami finansowymi, a więc skomplikowanymi nowymi instrumentami finansowymi wypuszczonymi na rynek bez stosownych zabezpieczeń i należytego nadzoru władz finansowych USA i innych rozwiniętych państw świata.

W obu przypadkach ożywiło to popyt na akcje i nieruchomości, podniosło ich ceny, aż wreszcie spowodowało nieuchronną korektę, ta zaś pociągnęła za sobą se-

rię bankructw firm bankowych, produkcyjnych, usługowych czy w końcu gospodarstw domowych. Fakt, że w międzyczasie gospodarka światowa wzmocniła i poszerzyła kanały komunikacji różnych rynków i krajów na świecie sprawił, że kryzys – na początku wydawałoby się – wyłącznie północno-amerykański rozlał się szybko po całym globie i objął praktycznie wszystkie państwa, choć nie wszystkie równie głęboko czy w identycznym momencie.

Najbardziej dotknął on tych, którzy w międzyczasie nagrzeszyli sami – niezależnie od błędów władz finansowych i gospodarczych w Stanach Zjednoczonych – nierozsądną własną polityką gospodarczą, niechęcią do wdrażania reform czy stosowania racjonalnych form nadzoru nad rynkami finansowymi, monetarnymi czy gospodarczymi.

W naszym regionie Polska czy Czechy okazały się być względnie odporne na kryzys, Węgry i Ukraina musiały się zwrócić do Międzynarodowego Funduszu Walutowego o wsparcie finansowe. Dramat państw bałtyckich trwa do tej pory. Okazało się, że kraj nasz pozostał jedynym w Unii Europejskiej, który, pomimo czarnowieszczenia zarówno wielu polskich, jak i międzynarodowych analityków, w tym tak – wydawało by się – wiarygodnych, jak czołowe banki inwestycyjne świata czy Komisja Europejska, w roku bieżącym zanotuje nie spadek PKB, ale wzrost i to około 1,2 -1.4%. W tym czasie nasz największy partner gospodarczy, Republika Federalna Niemiec, zanotuje spadek PKB aż o 5% podobnie, jak kolejni europejscy giganci: Włochy -4,7%, Wielka Brytania -4,6% czy cała Unia 27 państw o – 4,1%.

A Polska odnotuje wzrost pomimo wielu naszych zaniechań czy opóźnień reform niezbędnych do zabezpieczenia się przed destruktywnym wpływem kryzysu na gospodarkę.

Stało się tak jednak, gdyż byliśmy:

a/ mniej uzależnieni od eksportu, za pośrednictwem spadku którego kryzysem zostały szybciej dotknięte mniejsze gospodarki naszego regionu, jak państwa bałtyckie czy Węgry,

b/ mieliśmy znacznie większy rynek wewnętrzny, którego wyższa dynamika wzrostu zamortyzowała impulsy kryzysowe z zewnątrz, a tego mniejsze kraje naszego regionu nie miały,

c/ struktura naszej gospodarki jest znacznie bardziej zróżnicowana niż gospodarek małych czy niemal monobranżowych, jak np. Ukrainy,

d/ mieliśmy ciągle zmienny kurs naszej rodzimej waluty nie związanej jeszcze z euro; deprecjacja złotego pozwoliła obniżyć nominowane w euro ceny polskich wyrobów eksportowanych na rynki zagraniczne, gdy popyt na nich malał, a więc zachować ich cenową konkurencyjność,

e/ zróżnicowaliśmy w międzyczasie skutecznie strukturę polskiej podaży, zwiększając w niej udział wyrobów o wysokim standardzie i jakości w dziedzinach, na które popyt światowy w czasach kryzysowych mniej spadał [jak np. w przetworzonych produktach rolnych],

f/ płynął nadal do Polski strumień funduszy unijnych przeznaczonych głównie na inwestycje infrastrukturalne, bądź – jak w przypadku wsi – również na konsumpcję,

g/ państwo uprościło wcześniej system podatkowy, redukując liczbę progów finansowych i obniżając je, co dało znaczący zastrzyk finansowy gospodarce,

h/ firmy polskie dokonały podczas poprzedniego kryzysu radykalnych adaptacji swego aparatu wytwórczego, zatrudnienia i metod zarządzania do nowych, znacznie trudniejszych warunków gospodarowania, wreszcie – last but not the least –

i/ Polacy zachowali się wbrew logice zamożniejszych i bardziej ostrożnych Europejczyków z zachodniej części naszego kontynentu, którzy na hasło „kryzys” powstrzymać się zaczęli od konsumpcji, a Polacy tymczasem nie dali się zastraszyć, gdyż znacznie gorsze czasy musieli przeżyć w przeszłości.

Pomimo ataków dzisiejszej opozycji na aktualny rząd i jego politykę antykryzysową, czy też jak mówiono: na jej brak, nie podjęto pochopnych decyzji o finansowym wspieraniu rozmaitych sektorów, co obciążyłoby i tak już nadmiernie zadłużony budżet i za chwilę odbiłoby się negatywnie na wiarygodności finansowej naszego kraju z trudnymi do przewidzenia konsekwencjami w zdobywaniu środków finansowych na rynkach międzynarodowych. A przecież realnie grozi Polsce osiągnięcie drugiego krytycznego progu zadłużenia finansów państwa, to jest 55% PKB i wraz z nim wielki wstrząs gospodarczo – polityczny czyli nieodwołalne cięcie wydatków budżetowych lub podwyżka podatków, oba kroki równie drastyczne.

Póki co wszakże :

* warszawska giełda przeskoczyła w swej kapitalizacji giełdę wiedeńską i wkrótce przeskoczy ostatnią w regionie, czyli ateńską, z którą może się jeszcze zmierzyć,

* Polska jako kraj przeskoczyła wielkością swego produktu krajowego brutto Belgię i Szwecję, których PKB spadły, gdy nasz wzrósł i weszła tym samym na siódmą pozycję pod względem PKB w Unii Europejskiej. To jest wielki sukces w jej modernizacyjnej pogoni za Starą Europą.

Jako piątą wielkością swego terytorium i szóstą ilością mieszkańców państwo członkowskie Unii Europejskiej jest Polska dzisiaj już na pozycji siódmej, jeśli chodzi o wartość jej PKB. Przed Polską pozostała mniejsza od niej w obu tych aspektach Holandia, ale przy PKB Polski rzędu 350 mld Euro i dwa razy większym od polskiego PKB Holandii przegonienie jej trwać będzie zapewne jedno pokolenie.

Udany „pościg” Polski za Holandią i innymi wyprzedzającymi nas w zamożności państwami – członkami Unii będzie długi i wymagać będzie wytrwałości oraz trochę – jak zawsze – szczęścia, ale ono – według Napoleona – sprzyjać ma zawsze tylko dobrze przygotowanym.

To jest jednak realny cel, którego osiągnięcie wydaje się dziś być możliwe w pierwszym stuleciu bez wojen na terenie Polski w tysiącletniej jej historii. To, co udało się w ostatnich kilku dziesięcioleciach Irlandczykom, Hiszpanom, Portugalczykom - udać się winno i Polakom, jeśli postawią oni na to, co mają w głowach.

Szybciej czy wolniej rosnać będzie dalej gospodarka Polski. Dzisiaj dozwolone, a nawet pożądane, bo motywujące jest założenie, że tylko sky is the limit².

***Sky is the limit.
Polska w przeddzień ożywienia gospodarczego.***

Streszczenie

Wejście Polski w 1989 roku w nowy system polityczno-ekonomiczny sprawiło, że gospodarka wróciła do normalnego działania, pomimo trudno dających się skoordynować celów, intencji, pożądań, ambicji. Celem Polski było stać się członkiem wspólnoty transatlantycznej czyli Paktu Północno-Atlantyckiego oraz członkiem Unii Europejskiej. Chodziło o bezpieczeństwo polityczno – militarne i polityczno – gospodarcze. Oba te cele udało się osiągnąć. W efekcie po 20 latach, mimo wielu trudności gospodarczych i światowego kryzysu, Polska odnotowuje wzrost gospodarczy. Przed nami wielkie szanse i od nas samych zależy ich realizacja.

***Sky is the limit.
Poland just before economic recovery.***

Summary

Poland acquired new political and economic system in 1989 and, as a result, its economy was brought back to its normal position, despite difficulties in coordinating the objectives, intentions, desires and ambitions. The aim of Poland was to become a member of the transatlantic community, namely the North Atlantic Treaty Organization, as well as the European Union. It was about political-military and political-economic security. Both of the objectives were successfully achieved. As a result, after 20 years, in spite of numerous economic difficulties and global recession, Poland boasts economic growth. There are great opportunities ahead of us, and taking advantage of them depends on ourselves.

² Nieograniczone możliwości

ADOLF MICHALAK

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Wyższa Szkoła Handlu i Usług kreatywność Poznaniu

Kreatywność w przedsiębiorstwach handlu detalicznego

Creativity in retailing companies

Uznając kreatywność za świadomy cel przedsiębiorstwa, który łączy ze sobą atuty i szanse przedsiębiorstwa w sposób nowatorski lub bardziej niż dotąd efektywny dla uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku, warto zastanowić się nad uwarunkowaniami tego procesu w przedsiębiorstwach handlu detalicznego. Chodzi zwłaszcza o rozpoznanie czynników procesu kreatywnego kształtowania biznesu i stosowanych w tym procesie metod i technik organizatorskich.

W tym celu przeprowadzono badania ilościowe w formie kwestionariusza ankietowego, skierowanego do menedżerów grupy 11 przedsiębiorstw handlu detalicznego, których dyrekcje zlokalizowane są w Wielkopolsce¹. Kwestionariusz ankietowy zawierał 14 pytań merytorycznych wynikających z celu badań. Były to pytania zamknięte bądź półotwarte kończące się pytaniem o wskazanie innych poza kafełkarnią. Po odrzuceniu przedsiębiorstw o krótkim stażu, małej skali działania i małej liczbie zatrudnionych oraz negatywnie zweryfikowanych ankiet, ostatecznym badaniem objęto pięć przedsiębiorstw.

Liczba zatrudnionych w poszczególnych przedsiębiorstwach kształtowała się od 60 do 658 osób, z tego w administracji od 25 do 277 pracowników, w operatywie od 30 do 225, przy liczbie sklepów (obiektów handlowych) od 10 w najmniejszym do 1890 w największym przedsiębiorstwie. Jedno przedsiębiorstwo działało na rynku lokalnym, dwa na krajowym i dwa na międzynarodowym. Dwa przedsiębiorstwa deklarowały pozycję rynkową lidera, jedno agresora (pretendenta), jedno naśladowcy i jedno pozycję niszowca. Każda z tych pozycji w zależności od celu przedsiębiorstwa wymaga różnego stopnia kreatywności². Lider i agresor konkurując o pozycję

¹ Badania w formie bezpośredniego, indywidualnego wywiadu ankietowego przeprowadzono w lutym 2009 roku. Ankieterami byli studenci pierwszego roku studiów dziennych WSHiU w Poznaniu, którzy wyrazili chęć udziału w takim badaniu w ramach ćwiczeń z przedmiotu „Podstawy zarządzania”.

² Zob. E. Jerzyk, *Proces kreatywności i jego uwarunkowania w obszarze marketingu*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007, s. 159.

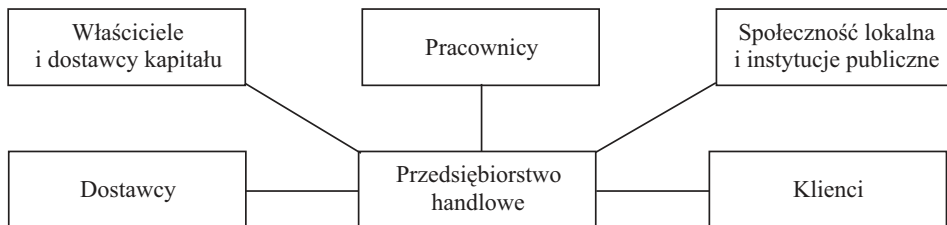
rynkową muszą wykazać się niestandardowym działaniem a więc większą kreatywnością. Naśladowca z kolei potrzebuje mniejszej kreatywności. W szczególnej sytuacji jest niszowiec rynkowy, który nie może skorzystać z rozwiązań standardowych na masowym rynku i w związku z tym musi poszukiwać własnych twórczych rozwiązań swego biznesu.

Jako cele swej działalności przedsiębiorstwa wymienili w kolejności: 1) wzrost sprzedaży, 2) odniesienie sukcesu rynkowego, 3) zwiększenie liczby sklepów, 4) zwiększenie masy zysku, 5) przetrwanie i rozwój.

W ramach pytania o cele przedsiębiorstwa poproszono menedżerów o szerszą ocenę celu deklarowanego jako drugi, tj. ocenę wymiaru sukcesu rynkowego wg koncepcji tzw. stakeholders, w której jest on narzędziem osiągania zadowolenia każdego z wymienionych na rys. 1 podmiotów „zainteresowanych”, a stanowiących i decydujących o efektach przedsiębiorstwa (podmioty niezbędne do przetrwania i sukcesu).

Rysunek 1. Stakeholders w nowoczesnej koncepcji celu przedsiębiorstwa

Figure 1. Stakeholders in the modern approach to target of the company



Źródło: opracowanie własne.

Zaletą tej koncepcji celu jest możliwość liczbowego określenia mierników sukcesu przedsiębiorstwa. Miernikiem sukcesu jest stopień i liczba spełnionych przez przedsiębiorstwo mierników zadowolenia poszczególnych grup interesów (tab. 1). Jasno sprecyzowany cel, jego wymiary i mierniki identyfikują zarazem obszary, w których powinny być generowane twórcze pomysły.

Z badań wynika, że cel w postaci odniesionego sukcesu rynkowego oceniany jest pod względem stopnia realizacji najczęściej na poziomie dobrym (61,3% odpowiedzi) lub bardzo dobrym (26,6%), dostatecznym (20%) i niedostatecznym (0,53%). Ocena negatywna dotyczy w szczególności nieosiągania celu w zakresie oferty uzupełniającej, logistyki dostaw i płaconych podatków. Są to obszary, w których w pierwszym zakresie należy poszukiwać nowych pomysłów na ich realizację.

Tabela 1. Liczba wskazań ocen mierników poszczególnych wymiarów sukcesu rynkowego przedsiębiorstw handlowych

Table 1. Number of evaluations indicated the dimensions of the individual measures of success in the market traders

Lp	Wymiar sukcesu	Miernik	Ocena			
			bdb	db	dst	ndst
I	Zadowolenie klienta	1. Oferta asortymentowo-usługowa	-	4	1	-
		2. Korzyści dla klienta (lokalizacja, poziom i polityka cenowa, forma obsługi, czas i atmosfera sprzedaży, relacja z klientami, programy lojalnościowe)	1	3	1	-
		3. Oferta uzupełniająca (stacja paliw, ubezpieczenia, usługi bankowe, usługi telekomunikacyjne, usługi gastronomiczne, usługi turystyczne)	-	2	1	2
II	Zadowolenie właścicieli	4. Wielkość i dynamika sprzedaży	1	3	1	-
		5. Wynik finansowy	1	3	1	-
		6. Wzrost firmy	2	2	1	-
		7. Pozycja rynkowa	3	1	1	-
		8. Wizerunek (marka firmy)	3	2	-	-
III	Zadowolenie pracowników	9. Płace, premie, nagrody, dodatki	1	4	-	-
		10. Warunki pracy na stanowiskach	2	3	-	-
		11. Warunki socjalno-bytowe	-	2	3	-
IV	Zadowolenie dostawców	12. Logistyka dostaw	1	3	-	1
		13. Zakup towarów (rytmiczność, pełność, ciągłość, elastyczność)	1	3	1	-
		14. Jakość towarów	2	2	1	-
V	Zadowolenie społeczności lokalnej	15. Korzyści z płaconych podatków	1	1	2	1
		16. Ochrona środowiska naturalnego	-	5	-	-
		17. Współpraca ze społecznością lokalną	1	3	1	-
Ogółem wskazań			20	46	15	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Cztery z pięciu badanych przedsiębiorstw uznały, że na ich sukces miały w zdecydowanym lub w większym stopniu wpływ twórcze pomysły w zakresie kształtowania biznesu. Trzy z nich rozwiązując problemy wymagające twórczego podejścia, korzystały z doradców (ekspertów) zewnętrznych. Na pytanie o stopień zaangażowania się kierownictwa w przygotowanie rozwiązania wszystkie trzy wskazały na stosowanie modelu określonego jako „dowódca-doradca”, tj. modelu, w którym występuje współpartnerstwo między kierownictwem przedsiębiorstwa a zespołem. Kierownictwo aktywnie steruje przedsięwzięciem twórczym. Rola eksperta polega jedynie na pomocy metodycznej we wszystkich etapach przygotowania i przeprowadzenia usprawnień. Z reguły w przedsiębiorstwach handlowych nie ma metodyków-or-

ganizatorów. Połączenie więc wspólnych sił i interesów zapewnia lepszą efektywność rozwiązań niż w innych modelach kontaktów między przedsiębiorstwem a ekspertami³.

Za kreatywne rozwiązanie problemów w przedsiębiorstwie w bardzo dużym lub dużym stopniu odpowiada zarząd przedsiębiorstwa (tworząc misję, rolę i strategię), pion logistyki i dystrybucji, pion marketingowy, pion analiz i zarządzania strategicznego, pion sprzedaży i obsługi klientów, produkcji i technologii, a także pracownicy szczebli mający kontakt z nabywcami towarów. 72% respondentów wskazało te organy i piony jako odpowiedzialne za kreatywność w swoich przedsiębiorstwach (tab. 2).

Tabela 2. Za kreatywność w przedsiębiorstwie odpowiada
Table 2. For creativity in the enterprise is responsible

Wyszczególnienie	W stopniu			
	bardzo dużym	dużym	małym	trudno powiedzieć
- zarząd przedsiębiorstwa tworząc misję, cele i strategię	4	1	-	-
- kierownicy wszystkich pionów zarządzania	3	1	1	-
- pracownicy niższych szczebli mający kontakt z nabywcami towarów/usług	-	3	1	1
- pion sprzedaży i obsługi klientów	-	3	1	1
- pion produkcji i technologii	-	3	2	-
- pion logistyki i dystrybucji	-	4	-	1
- pion szkoleniowo-kadrowy	-	2	2	1
- pion finansowo-rachunkowy	1	1	2	1
- pion marketingowy	1	4	-	-
- pion analiz i zarządzania strategicznego	1	3	1	-
Ogółem wskazań	10	25	10	5

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

³ W literaturze wyróżnia się jeszcze trzy inne modele współdziałania kierownictwa przedsiębiorstwa z ekspertami, przy czym jako kryterium ich wyodrębnienia przyjmuje się stopień zaangażowania w przygotowanie i przeprowadzenie usprawnień. A oto ich charakterystyka:

1. Model „polityk-naukowiec”, w którym kierownik wie jak rozwiązać problem, lecz potrzebny jest mu weryfikator – lustro, w którym chce zobaczyć własną koncepcję. Rola eksperta jest w nim bierna, ograniczona do przekazania opinii, bez wpływu na projekt rozwiązania.

2. Model „kupujący-sprzedający”, w którym kierownik stawia problem i zleca go do rozwiązania ekspertowi, który ma swobodę co do metody usprawnień, ograniczony jest jednak sformułowanym przez kierownika problemem.

3. Model „pacjent-lekarz”, w którym kierownik nie wie i nie umie określić problemu, który trzeba rozwiązać dla realizacji celu. Zadaniem eksperta jest postawienie diagnozy i przygotowanie rozwiązania. Ograniczony jest jedynie kosztami i czasem przygotowania i przeprowadzenia usprawnień. Zob. H. Sadownik, *Metody usprawniania zarządzania organizacjami gospodarczymi*, IOZiDK, Warszawa 1979, s. 9-15.

Z badań wynika, że obszary sukcesu i rozwoju przedsiębiorstwa pokrywają się w bardzo dużym lub dużym stopniu (67,5%) z zadaniami organów i pionów wskazanych wcześniej jako odpowiedzialnych za kreatywność (tab. 3).

Tabela 3. Sukces i rozwój przedsiębiorstwa uzależnione są od:

Table 3. Success and development of the company depend on:

Wyszczególnienie	W stopniu			
	bardzo dużym	dużym	małym	trudno powiedzieć
- pomysłów pracowników przedsiębiorstwa	2	2	1	-
- pomysłów doradców zewnętrznych	-	1	4	-
- pomysłów w sferze zarządzania	-	3	2	-
- pomysłów w sferze sprzedaży i obsługi	1	3	1	-
- pomysłów w sferze logistyki i dystrybucji	1	3	1	-
- pomysłów w zarządzaniu kadrami	1	2	1	-
- pomysłów w zarządzaniu zakupami	2	2	1	-
- kreatywności w dziedzinie marketingu	2	2	1	-
Ogółem wskazań	9	18	13	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Sukces i rozwój przedsiębiorstwa uzależniony jest w dużym stopniu od kreatywnych pomysłów pracowników przedsiębiorstwa w sferze zarządzania, sprzedaży, obsługi, logistyki i dystrybucji, zarządzania zakupami, marketingu. Respondenci w małym stopniu dopatrują się sukcesu przedsiębiorstwa w korzystaniu z rozwiązywania problemów za pomocą doradców zewnętrznych. W tych opiniach można doszukiwać się przekory respondentów – skoro w tak małym stopniu dopatrują się pozytywnego wpływu ekspertów na sukces przedsiębiorstwa, to może warto zrezygnować z ich usług i wykorzystać inne modele współdziałania, które będą bardziej wartościowe dla przedsiębiorstwa.

Wydaje się, że sukcesu przedsiębiorstwa nie można odnosić tylko do pomysłów w badanych obszarach. Kreatywność jest potrzebna we wszystkich sferach funkcjonowania przedsiębiorstwa. Pracownicy powinni widzieć, że ich kreatywne pomysły, od których zależy sukces i rozwój przedsiębiorstwa są prze kadrę zarządzającą oczekiwane i wspierane.

Kreatywność jest tylko jednym ze sposobów znalezienia oryginalnego, nowego i wartościowego rozwiązania sposobu działania przedsiębiorstwa. Sukcesy przedsiębiorstw są związane także z kreatywnymi koncepcjami na biznes, wykorzystującymi szanse tkwiące w otoczeniu przedsiębiorstwa i koegzystującymi z nimi atutami przedsiębiorstwa, wiedzą i umiejętnościami związanymi z zarządzaniem i wielu innych. W związku z tym zapytano respondentów o czynniki, które zadecydowały o sukcesie przedsiębiorstwa i jego pozycji rynkowej (tab. 4).

Tabela 4. Czynniki decydujące o sukcesie przedsiębiorstwa i jego pozycji rynkowej
Table 4. Factors determining the success of the company and its market position

Czynniki	Zdecydowanie tak	W dużym stopniu	W małym stopniu	Zdecydowanie nie
- sytuacja makroekonomiczna kraju	1	4	-	-
- dostęp do kapitału	1	4	-	-
- znajomość branży i rynku	5	-	-	-
- wyróżniająca usługa, asortyment, innowacja produktowa	4	1	-	-
- wysoka jakość obsługi i wartość dla klienta związane z programami lojalnościowymi	4	1	-	-
- negocjowanie cen towarów i przerzucanie ryzyka ich zwrotu na dostawców	-	3	2	-
- system logistyczny	1	3	1	-
- efektywna polityka zarządzania zapasami	2	2	1	-
- doświadczona kadra	3	2	-	-
- wizerunek firmy	4	-	1	-
- sposoby motywowania ludzi do pracy	1	3	1	-
- charakter procesów komunikacyjnych wewnątrz przedsiębiorstwa (umiejętności)	-	4	1	-
- alokacja procesów decyzyjnych związanych z formułowaniem celów strategicznych	1	1	3	-
- sposoby i charakter kontroli działalności operacyjnej	-	2	3	-
Ogółem wskazań	27	30	13	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Wśród 14 wyszczególnionych czynników nie było takich, które zdecydowanie nie miały wpływu na sukces przedsiębiorstwa i jego pozycję rynkową. Główny wniosek płynący z powyższego akcentuje różne obszary przedsiębiorstwa jako sfery dużych możliwości wykorzystania kreatywności dla sukcesu przedsiębiorstwa. Zdecydowany i duży wpływ na sukces przedsiębiorstwa i jego pozycję rynkową wywarły: znajomość branży i rynku, wyróżniająca usługa i asortyment, wysoka jakość obsługi i wartość dla klienta związana z programami lojalnościowymi, wizerunek firmy, sytuacja makroekonomiczna kraju, dostęp do kapitału, system logistyczny, polityka zarządzania zapasami, doświadczenie kadry, sposób motywowania do pracy i wewnętrzne procesy komunikacyjne. Pozostałe czynniki zdaniem respondentów miały mały wpływ na sukces przedsiębiorstwa i jego pozycję rynkową.

W szczególności dotyczy to charakteru kontroli działalności gospodarczej i alokacji procesów decyzyjnych związanych z formułowaniem celów strategicznych.

Niekwestionowanym obszarem stosowania kreatywności w handlu jest sam obiekt handlowy, o którego sukcesie często decyduje oryginalna i nowatorska koncepcja funkcjonowania. W związku z tym poproszono respondentów o opinie co do istotności obszarów obiektu handlowego pod względem kreatywności (tab. 5). Każda z 18 wymienionych sfer działalności sklepu jest obszarem bardzo częstego lub częstego poszukiwania kreatywnych rozwiązań (ponad 71% wskazań). Szczególnie częstym obszarem kreatywnych rozwiązań jest wystrój obiektu handlowego.

Tabela 5. Istotność obszarów obiektu handlowego pod względem kreatywności (skala wskazań od 1 do 5, gdzie 1 oznacza obszar sporadycznego poszukiwania, a 5 – obszar częstego poszukiwania twórczych rozwiązań)

Table 5. Relevance of materiality factors of commercial areas of the building in terms of creativity (scale indication from 1 to 5, where 1 means the area of sporadic searching, and 5 – the area frequently to seek creative solutions)

Obszary kreatywności	Ocena				
	1	2	3	4	5
- lokalizacja (łatwość dotarcia/skorzystania)	-	1	2	-	2
- renoma (tradycja)	-	-	2	1	2
- jakość towarów	-	-	2	2	1
- kwalifikacje i uprzejmość personelu	-	-	1	4	-
- rodzaj obsługi (samoobsługa, preselekcja, obsługa tradycyjna)	-	-	1	4	-
- bezpieczeństwo (parking, oświetlenie)	-	-	1	3	1
- bezpieczeństwo transakcji	-	-	-	4	1
- aktywność promocyjna	-	-	1	2	2
- poziom cen	-	-	2	2	1
- ekspozycja towarów	-	-	2	2	1
- wystrój obiektu	-	-	-	1	4
- programy lojalnościowe	-	-	2	2	1
- szerokość i głębokość oferty asortymentowej	-	-	2	2	1
- ciągłość oferty asortymentowej	-	-	2	2	1
- certyfikaty i znaki jakości	-	-	3	2	-
- łatwość załatwienia reklamacji	-	-	1	4	-
- usługi posprzedażne	-	-	-	2	3
- godziny otwarcia	-	-	1	2	2
Ogółem wskazań	-	1	25	41	23

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Istotną rolę w procesie kształtowania rozwiązań w biznesie odgrywa znajomość technik twórczego myślenia. Ich mnogość i różnorodność jest jednocześnie tak duża, że do badania przyjęto arbitralnie 28 technik, które mogą być stosowane w przed-

siębiorstwach handlowych do aktywizacji działań związanych z poszukiwaniem nowych sposobów realizacji celów przedsiębiorstwa i to głównie przez osoby pracujące na stanowiskach kierowniczych (tab. 6).

Z ankiet wynika, że w przedsiębiorstwach stosowano 14 metod i technik, tj. 50% diagnozowanych. Wśród stosowanych wymieniano najczęściej techniki heurystyczne (burza mózgów, lista pytań, technika krytycznej oceny i analizy) i techniki analizy strategicznej (SWOT, ABC, cykl życia produktu, macierze portfelowe).

Tabela 6. Stosowane w przedsiębiorstwach handlowych metody i techniki kreatywnego rozwiązywania problemów

Table 6. Used in retail companies methods and techniques of creative problem solution

	Tak	Nie	Nie wiem
- brainstorming (burza mózgów)	5	-	-
- Phillips 66 Buzz Session	-	2	3
- 635	-	2	3
- synektyka	1	2	2
- lista pytań	3	-	2
- technika krytycznej analizy i oceny	3	-	2
- technika morfologiczna	-	3	2
- technika delficka	-	3	2
- analiza wartości	4	-	1
- fotografia dnia pracy	-	4	1
- chronometraż	-	4	1
- badania migawkowe	-	4	1
- metody CERGY	-	3	2
- harmonogram	3	1	1
- ganttogram, analiza PERT	-	4	1
- benchmarking	2	1	2
- analiza trendu	2	2	1
- analiza SWOT	3	-	2
- luka strategiczna	-	3	2
- scenariusz stanów otoczenia	-	3	2
- mapa grup strategicznych	-	4	1
- metoda Portera	-	1	4
- metoda Pareto (ABC)	3	-	2
- ocena wartości sektora	2	1	2
- łańcuch wartości M. Portera	-	3	2
- cykl życia produktu	3	1	1
- macierze portfelowe (BCG, ADL, McKinsey)	2	1	2
- kluczowe czynniki sukcesu	1	-	4
Ogółem wskazanie	37	52	51

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Każda sfera działalności przedsiębiorstwa wymaga w mniejszym lub większym stopniu działań kreatywnych. Dotyczy to również systemu zarządzania przedsiębiorstwem. Dlatego jednym z interesujących i ostatnich już zagadnień, które starano się rozpoznać w trakcie badania ankietowego było ustalenie elementów systemu zarządzania przedsiębiorstwami, wymagających kreatywnych rozwiązań. Zastosowano do tego celu zmodyfikowany test „zdrowia przedsiębiorstwa” R. Likerta⁴. W tym celu wyróżniono 22 zmienne, które charakteryzują stan aktualny i stan pożądany systemu zarządzania przedsiębiorstwem. Zmienne zgrupowano w 5 blokach problemowych dotyczących:

- sposobu motywowania ludzi do działań kreatywnych,
- charakteru komunikacji związanej z procesem kreatywnym,
- uwarunkowań procesu kreatywnego,
- formułowania celów działań kreatywnych,
- sposobu i charakteru kontroli wyników procesu kredytowego.

Każdą z 22 zmiennych z ww. bloków opisano w skali 4-stopniowej, gdzie 1° oznaczał sytuację niekorzystną, zaś 4° – sytuację idealną. Respondenci zaznaczali stan aktualny i pożądany każdej z 22 zmiennych na 4° skali. W oparciu o te dane ustalono jak dalece system zarządzania kreatywnością aktualnie istniejący różni się od systemu pożądanego. W tym celu od wartości punktowej systemu pożądanego odjęto wartość punktową systemu aktualnego, które wyniosło 42°. Oznacza to konieczność usprawnienia zmiennych w blokach problemowych z oceną 1° i 2°. Są to następujące elementy systemu zarządzania kreatywnością w przedsiębiorstwach, które wymagają zmian doskonalących:

- niewielki stopień zaufania do działań twórczych pracowników,
- słabo odczuwalna swoboda omawiania problemów twórczych z przełożonymi,
- mały stopień zapoznawania się z poglądami podwładnych w sprawie rozwiązań twórczych danego problemu,
- mały zakres odpowiedzialności odczuwanej przez pracowników za twórcze rozwiązywanie problemów oraz za komunikację w tym zakresie,
- brak zgodności zespołów rozwiązujących problemy wymagające twórczego podejścia,
- zapadanie decyzji związanych z procesem kreatywnym na najwyższych szczeblach przedsiębiorstwa zamiast ich szerokiego rozmieszczenia na szczeblach niższych,
- nie uwzględnianie w decyzjach związanych z nowymi rozwiązaniami opinii specjalistów z zewnątrz przedsiębiorstwa,
- umiejscowienie decyzji związanych z procesem kreatywnym na szczeblach organizacyjnych w małym stopniu oddziałujących pozytywnie na motywację,

⁴ Zob. A. Michalak, *Techniki organizatorskie w przedsiębiorstwie*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1992, s. 70.

- jawne akceptowanie celów kreatywnych przedsiębiorstwa, lecz skrycie w pewnym stopniu bojkotowanych,
- podporządkowanie kontroli nad procesem kreatywnym szczeblowi centralnemu zamiast zbliżania jej do szczebli wykonawczych; kontrola wyższych szczebli raczej tylko ogólna,
- przejawianie przez organizację nieformalnej aktywności, sprzecznej z kreatywnymi celami przedsiębiorstwa.

Główny wniosek płynący z przeprowadzonego badania akcentuje obszar prawie całego przedsiębiorstwa i obiektu handlowego jako sfery częstego stosowania kreatywności, a także brak przychylnego systemu zarządzania i wykorzystania wewnętrznych zasobów do tworzenia nowych rozwiązań w sferze handlu detalicznego. Wyniki badań należy traktować z dużą ostrożnością, bez możliwości ich uogólniania ze względu na małą liczbę badanych przedsiębiorstw. Wyniki badań mają jedynie znaczenie faktograficzne i rozpoznawcze. Wymagają szerszego potwierdzenia, tj. odniesienia do reprezentatywnej próby badawczej ze zbiorowości generalnej przedsiębiorstw handlu detalicznego w Polsce.

Literatura

Bibliography

- Jerzyk E., *Proces kreatywności i jego uwarunkowania w obszarze marketingu*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2007.
- Michalak A., *Techniki organizatorskie w przedsiębiorstwie*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1992.
- H. Sadownik, *Metody usprawniania zarządzania organizacjami gospodarczymi*, IOZiDK, Warszawa 1979.

Kreatywność w przedsiębiorstwach handlu detalicznego

Streszczenie

Kreatywność w handlu oznacza tworzenie nowych oryginalnych form i koncepcji tego, co inne i wartościowe, co powiększa wartość dostarczaną nabywcom i umacnia pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Dróg ku temu jest wiele.

Celem artykułu jest rozpoznanie uwarunkowań i czynników procesu kreatywnego kształtowania modeli biznesu w handlu detalicznym (celu działalności, oferty asortymentowo-rynkowej, roli doradców (ekspertów)), obszarów kreatywności w przedsiębiorstwie i sklepie, znajomości technik twórczego poszukiwania nowych rozwiązań a także elementów systemu zarządzania wymagających zmian. W tym celu przeprowadzono badania ilościowe w formie kwestionariusza ankietowego.

wego, skierowanego do przedsiębiorstw handlu detalicznego, których dyrekcje zlokalizowane są w Wielkopolsce.

Główny wniosek z przeprowadzonego badania akcentuje obszar prawie całego przedsiębiorstwa i obiektu handlowego jako sfery stosowania kreatywności. Badanie wskazuje również na brak przychylnego systemu zarządzania i wykorzystania wewnętrznych zasobów do tworzenia nowych rozwiązań biznesowych w sferze handlu detalicznego.

Creativity in retailing companies

Summary

Creativity in the trade means creating new forms and original concept of what is different and valuable, which increases the value delivered to buyers and strengthens the position of the company and the market. There are many different roads to do it.

This article aim is to identify conditions and factors shaping the process of creative business models in retail trade (targets of the business, assortment- market offers, the role of advisers (expert)), areas of creativity in the enterprise and the shop, knowing the techniques of creative exploration of new solutions and management system elements that require change.

For this purpose, quantitative research was conducted through a questionnaire survey, targeted at retail businesses, which managements are located in Wielkopolska.

The main conclusion of the study emphasizes the area almost all businesses and business premises as a sphere of creativity. The study also points to the lack of a favorable system for the management and use of internal resources to create new business solutions for the retail sector.

MACIEJ MATUSIAK

Wyższa Szkoła Marketingu i Zarządzania w Lesznie

Opcje walutowe jako instrument zabezpieczenia ryzyka walutowego przedsiębiorstw

Foreign exchange options as a the instrument of protection against foreign exchange risks for companies

Wprowadzenie ***Introduction***

Inspiracją poniższych refleksji, dotyczących zastosowania opcji w celu zabezpieczenia ryzyka kursowego były ogromne straty, jakie poniosły polskie przedsiębiorstwa w wyniku transakcji opcyjnych w ostatnich latach. Transakcje te zawarte zostały na rynku pozagiełdowym a stronami transakcji były przedsiębiorstwa i banki, które to instytucje finansowe – na fali szerokiej i, przyznać trzeba, częściowo uzasadnionej krytyki powstałej na gruncie zjawisk określanych mianem światowego kryzysu finansowego – powszechnie „obciążono” winą za negatywne skutki tych operacji dla przedsiębiorstw. Wiele polskich firm poniosło straty przekraczające swymi rozmiarami możliwości łagodnej ich absorpcji, ponieważ płatności na rzecz banków – zgodnie z zawartymi uprzednio umowami – musiały być dokonane w krótkim okresie czasu po wygaśnięciu opcji. Przedsiębiorstwa nie posiadały własnych środków umożliwiających a vista uregulowanie zobowiązań wynikających z umowy (umów) opcyjnej. W wyniku krytyki medialnej oraz w wyniku nacisku ośrodków rządowych¹ banki złagodziły swoje, początkowo twarde stanowisko w sprawie terminu wywiązania się przedsiębiorstw z obowiązku płatności wynikających z zawartych uprzednio umów.

W opracowaniu skłaniamy się do wniosku, że z obydwie strony zawierające transakcje opcyjne nie miały dostatecznego rozeznania ryzyka, w szczególności ry-

¹ Jeden z wicepremierów polskiego rządu osobiście zaangażował się w „sprawę” opcji i nacisków na sektor bankowy proponując rozwiązania ustawowe polegające na unieważnieniu zawartych umów, w wyniku których przedsiębiorstwa poniosły straty. Pomijając bezprecedensowość takiego rozwiązania oraz jego skutki dla oceny ryzyka politycznego przez obecnych i potencjalnych inwestorów zagranicznych, warto zauważyć, że również i strona rządowa, a przynajmniej jej niektórzy przedstawiciele, nie posiadała dostatecznej wiedzy na temat ryzyka towarzyszącego transakcjom opcyjnym.

zyka zmiany trendu aprecjacji waluty polskiej. Przedsiębiorstwa zakładały, że umacniający się złoty będzie także w przyszłości – w okresie objętym kontraktem – podążał ciągle w tym samym kierunku. Była to, jak się później okazało, oczywista naiwność. Szefowie finansowi przedsiębiorstw nie docenili ryzyka kursowego albo w wyniku braku wystarczającej wiedzy albo je zlekceważyli w tym znaczeniu, że przygotowani byli wyłącznie na jedną ewentualność: na dalszy wzrost kursu złote-
go. Od banków można byłoby wymagać nieco bardziej realnego podejścia. Nie wydaje się więc, by banki wówczas podzielały tak naiwny optymizm przedsiębiorstw. Musiały zdawać sobie w stopniu większym niż przedsiębiorstwa, że umacniający się od dłuższego okresu czasu złoty prędzej czy później zmieni kierunek trendu. Albo więc zakładały, podobnie jak przedsiębiorstwa, że trend utrzyma się w okresie trwania umowy² albo, że w przypadku jego załamania przedsiębiorstwa będą mogły uregulować zobowiązania wynikające z umów, jeśli załamanie złote-
go nie będzie wystarczająco duże. W przypadku bowiem szybkiego i dużego załamania kursu złote-
go, skutkującego obowiązkiem wysokich płatności przedsiębiorstw na rzecz banków, banki nie mogły na nie liczyć ze względu na ryzyko utraty płynności przez ich kontrahentów. Możliwości płatnicze przedsiębiorstw w takich nagłych sytuacjach banki znać musiały, ponieważ dotychczas je finansowały. Banki, jak się wydaje, zabezpieczyły się przed niekorzystnym dla nich przebiegiem kursu złote-
go poprzez zawarcie transakcji przeciwnych z innymi instytucjami finansowymi, o czym donosiły w tym czasie media³. W ostatecznym rezultacie finalne ryzyko „ulokowa-
ne” zostało w przedsiębiorstwach, które ze względu na brak doświadczenia lub brak rozeznania w instrumentarium opcji, nie zawarły takich transakcji. Innymi słowy nie zabezpieczyły się od nieskutecznego zabezpieczenia.

Opcja call ***Call option***

Opcja call, lub inaczej opcja kupna, stanowi prawo kupna określonego instru-
mentu finansowego po określonej z góry cenie, w z góry ustalonym terminie bądź okresie⁴. Opcja jest kontraktem, który określa prawa i obowiązki jego stron. Nabyw-

² W opracowaniu wskazano raczej na tę ewentualność przyjmując, że banki świadomie – pomijając incydentalne nieetyczne zachowania ich niektórych przedstawicieli – nie byłyby zainteresowane pograżaniem w problemach finansowych przedsiębiorstw, które przecież finansowały.

³ Znaczna liczba banków nie zawierała w swoim imieniu i na swój rachunek transakcji opcyjnych lecz w nich pośredniczyła. Sprzedawała produkty, zasadniczo, banków zagranicznych. Trudno wykluczyć, że któryś z banków polskich sprzedawał swoje własne produkty opcyjnie. W takiej sytuacji banki miały i tak lepszą pozycję niż przedsiębiorstwa ze względu na choćby lepszą wiedzę o możliwościach zamknięcia transakcji przed upływem terminu wygaśnięcia opcji.

⁴ Z tego punktu widzenia różni się opcję amerykańską (American option), którą można zrealizować w każdym terminie w okresie objętym kontraktem opcyjnym i opcję europejską (European option), którą można zrealizować wyłącznie w określonej z góry dacie. Tak więc opcję amerykańską można zrealizować w każdym terminie do terminu jej wygaśnięcia, natomiast opcję europejską można zrealizować wyłącznie w terminie jej wygaśnięcia. J. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko*

ca opcji call (long call – strona długa), zwany też posiadaczem opcji (holder, buyer), zyskuje prawo do żądania od sprzedawcy opcji (short call – strona krótka), zwanego też wystawcą (writer), by ten sprzedał mu określony co do rodzaju i ilości instrument finansowy po określonej cenie. Nabywca opcji nie ma więc obowiązku realizacji tego prawa. Może w związku z tym dopuścić do wygaśnięcia opcji, nie żądając w ogóle jej wykonania. Wyłącznie nabywca opcji jest aktywną stroną kontraktu opcyjnego dzięki temu, że to jedynie on decyduje o wykonaniu bądź o niewykonaniu kontraktu.⁵ Cena, po której opcja może być zrealizowana nosi nazwę ceny wykonania (strike price, exercise price)⁶. Wystawca przyjmuje na siebie obowiązek dostarczenia na żądanie nabywcy instrumentu w ilości, w czasie i cenie określonej w kontrakcie. Wystawca nie ma możliwości uchylecia się od wykonania opcji jeśli tylko nabywca takiego wykonania zażąda. Wystawca opcji stanowi pasywną stronę kontraktu, która realizuje określone działanie wyłącznie na żądanie nabywcy, strony aktywnej.

Za prawo, które daje mu opcja, z którego to prawa może lecz nie musi skorzystać nabywca płaci wystawcy cenę zwaną premią (premium, option price).

Opcja może przybrać także nieco „ogólniejszą” postać, w której nie następuje „fizyczna” dostawa instrumentu finansowego. Zostaje ona niejako zastąpiona stosownym rozliczeniem finansowym. W tym przypadku kontraktu opcyjnego typu call polega ono na uzyskaniu przez nabywcę opcji kwoty wynikającej z różnicy pomiędzy bieżącą ceną rynkową instrumentu podstawowego a ceną wykonania.

W następstwie zawarcia kontraktu call dokonuje się transfer ryzyka od nabywcy do wystawcy. Ryzyko to odnosi się do możliwych zmian ceny rynkowej instrumentu podstawowego (np. określonej waluty, akcji). W tym też sensie każda transakcja opcyjna posiada spekulacyjny charakter. Nabywca opcji call spekuluje na przewidywanym przez niego wzroście ceny rynkowej instrumentu, natomiast wystawca oczekuje spadku jego ceny rynkowej.

Opcje call są instrumentem, który można wykorzystać w celu zabezpieczenia się przed wzrostem kursu walutowego w przyszłości. Przedsiębiorstwo-importer, obawiające się wzrostu kursu waluty w stosunku do aktualnego, bieżącego kursu rynkowego⁷ może podjąć działanie zmierzające do zabezpieczenia przed ryzykiem kur-

finansowe. Inżynieria finansowa., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s.41. Dalsze rozważania dotyczą wyłącznie opcji europejskich.

⁵ Por. W.Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s.400.

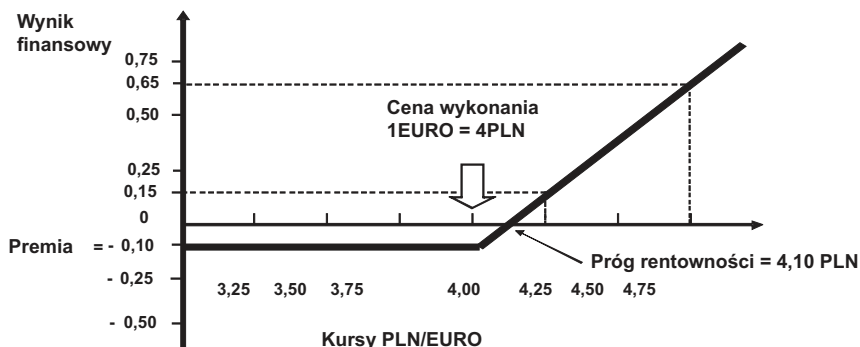
⁶ W niniejszym opracowaniu premię potraktowano jako cenę opcji wskazując tylko niektóre aspekty bezpośrednio związane z celem opracowania. Zrezygnowano więc z analizy wartości opcji i czynników na nią wpływających oraz prezentacji różnych koncepcji czy też modeli obliczania wartości opcji. Jako celowe i związane bezpośrednio z celem opracowania uznano natomiast wykorzystanie kategorii wartości wewnętrznej i czasowej przyjmując założenie, że są to już kategorie znane.

⁷ Przedsiębiorstwo może też obawiać się, że kurs rynkowy waluty w dacie płatności za import może wzrosnąć powyżej wartości uznawanej jako wartość graniczna dla opłacalności importu.

sowym swoje przyszłe płatności na rzecz zagranicznego kontrahenta, zawierając z bankiem na rynku pozagiełdowym transakcję zakupu walutowej opcji call (zajmuje pozycję long call). Znana jest mu data i kwota płatności w walucie. Znany jest także obecny kurs walutowy. Importer może zdecydować jaki kurs waluty w stosunku do kursu obecnego chce zabezpieczyć, obawiając się jego wzrostu w dacie przyszłej płatności. Na zaprezentowanym poniżej rysunku 1 przedstawiony został schemat transakcji oraz jej efekty w konfrontacji z sytuacją na rynku walutowym w dniu wykonania opcji.

Rysunek 1. Przepływy pieniężne posiadacza opcji call

Figure 1. Cash flow of a call option holder



Źródło: opracowanie własne

Na rysunku oznaczono cenę 4 PLN jako cenę wykonania (strike, exercise) opcji call. Wysokość ceny wykonania została ustalona przez strony kontraktu – importera (nabywca opcji call) i bank (wystawca opcji call). Nabywca ma prawo w dacie wygaśnięcia opcji zażądać jej realizacji od wystawcy opcji właśnie po tej cenie. Wystawca nie może odmówić żądaniu nabywcy. Bez znaczenia dla naszych dalszych rozważań i co ważniejsze dla ekonomicznych skutków kontraktu, jest sposób realizacji transakcji: czy to poprzez „fizyczną” dostawę waluty po cenie wykonania i w ilości przewidzianej w kontrakcie, czy też poprzez stosowne rozliczenie finansowe bez obowiązku „fizycznej” dostawy instrumentu. Na osi pionowej układu współrzędnych naniesiono wynik finansowy zakupu opcji call zdając sobie sprawę z uproszczenia polegającego na rozpatrywaniu w jednym momencie czasowym strumieni pieniężnych, które nie ujawniają się w tym samym czasie: premia (cena opcji) płacona jest niejako „z góry”, natomiast rozliczenie dokonywane jest po wezwaniu wystawcy przez nabywcę do realizacji opcji w dniu jej wygaśnięcia⁸. Na osi poziomej naniesione zostały, poza ceną wykonania opcji, ceny rynkowe jednostki

⁸ Na to uproszczenie słusznie wskazują niektórzy autorzy. Por. K.Jajuga, T.Jajuga, op.cit.,s.42 oraz *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, praca pod redakcją naukową J.Czekaja, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 449-450.

waluty euro w dniu wygaśnięcia opcji. Premia zaznaczona została jako wielkość ujemna dla nabywcy opcji (konieczny wydatek na zakup opcji). Linia ciągła obrazuje jednostkowy wynik finansowy dla posiadacza (nabywcy) opcji call w zależności od wysokości kursu rynkowego euro w dniu wygaśnięcia opcji. Wynik jest rezultatem porównania otrzymanych od wystawcy opcji strumieni pieniężnych z wysokością zapłaconej wystawcy premii przypadku realizacji opcji a w przypadku rezygnacji z realizacji opcji wynik jest ujemny i równy premii, wydatkowi na zakup opcji, któremu nie towarzyszy płatność od wystawcy.

W dacie wygaśnięcia opcji nabywca powinien liczyć się z trzema możliwymi sytuacjami:

1. cena wykonania jest wyższa niż bieżąca cena rynkowa euro, opcja jest out-the-money⁹. Załóżmy, że cena rynkowa euro w dniu wygaśnięcia opcji ukształtowała się na poziomie 3,75 PLN. Wówczas nabywca opcji nie zażąda jej realizacji, ponieważ na rynku może kupić euro taniej niż wynosi cena wykonania, taniej o 0,25 PLN na jednostce waluty. Nie opłaca mu się wykonanie opcji. Rezygnuje z realizacji a opcja wygasa. Nabywca ponosi stratę na opcji w wysokości zapłaconej premii równej 0,10 PLN na jednostkę euro¹⁰.
2. cena wykonania jest mniejsza niż cena rynkowa euro, opcja jest in-the-money. Jeśli cena rynkowa ustali się na poziomie powyżej 4 PLN, wówczas nabywca opcji call zrealizuje swoje prawo do nabycia euro od wystawcy opcji w cenie 4 PLN. Każda cena rynkowa powyżej 4 PLN za euro jest dla niego opłacalna. Każda cena rynkowa większa niż 4 PLN lecz mniejsza niż 4,10 PLN zmniejsza mu stratę wynikającą z wysokości zapłaconej premii. I tak cena rynkowa w wysokości 4,03 PLN za euro pokrywa mu 30% wartości premii zapłaconej wystawcy opcji (0,03 PLN : 0,10 PLN) i zmniejsza stratę powstałą w wyniku zapłaty premii. Wystawca opcji zapłaci nabywcy 0,03 PLN za każdą jednostkę euro objętą kontraktem. Cena rynkowa w wysokości 4,10 PLN za euro stanowi próg rentowności. Na rysunku cena ta wyznaczona jest przez punkt przecięcia się linii wyniku finansowego z osią cen rynkowych. Pokrywa ona w całości wydatek z tytułu premii. Każda cena wyższa niż 4,10 PLN np. 4,20 PLN przynosi nabywcy opcji zysk równy 0,10 PLN na jednostce euro. Wystawca opcji zapłaci mu nadwyżkę ceny rynkowej ponad cenę wykonania, nadwyżkę wyższą niż wysokość premii (4,20 PLN – 4 PLN – 0,10 PLN = 0,10 PLN).

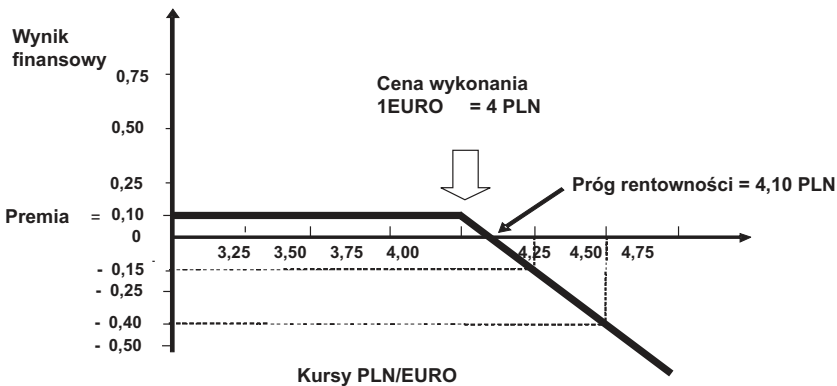
⁹ Nie wydaje się szczęśliwe dosłowne tłumaczenie tego zwrotu jako „nie jest w cenie” oraz tłumaczenia pozostałych dwóch sytuacji. W związku z tym w niniejszym opracowaniu przytoczono określenia w języku angielskim, przyjmując uprawnione założenie o pełnej komunikatywności tych określeń dla polskich czytelników.

¹⁰ Ostateczny wynik finansowy jest dla niego korzystny w tym znaczeniu, że decydując się na rezygnację z wykonania opcji kupuje euro, po uwzględnieniu zapłaconej premii na rzecz wystawcy, po cenie równej 3,75 PLN + 0,10 PLN = 3,85 PLN za jednostkę, a więc i tak taniej niż cena wykonania opcji.

3. cena wykonania jest równa cenie rynkowej euro, opcja jest at-the-money. Sytuacja ta oznacza, że cena rynkowa w dniu wygaśnięcia wynosi 4 PLN i jest równa cenie wykonania (4 PLN). Również i w tym przypadku nabywca nie zażąda realizacji opcji, ponieważ nie przyniesie mu to żadnych dodatkowych korzyści w stosunku do rynku. Na rynku może kupić euro w cenie 4 PLN za jednostkę, od wystawcy opcji też może kupić euro w tej samej cenie. Rezygnuje z realizacji opcji, ponosi stratę w wysokości premii przypadającej na jednostkę waluty (0,10 PLN).

Te same sytuacje co do relacji ceny wykonania i ceny rynkowej waluty mają odzwierciedlenie w symetrycznych przepływach u wystawcy opcji, który sprzedając (wystawiając) opcję kupna zajmuje pozycję short call. Ilustrację tego stanu rzeczy stanowi rysunek 2.

Rysunek 2. Przepływy pieniężne wystawcy opcji call
Figure 2. Cash flow of a call option writer



Źródło: opracowanie własne

Warto zauważyć, że wpływy z tytułu realizacji opcji u nabywcy stanowią wypływy u wystawcy opcji. Z kolei zaś wypływy u nabywcy opcji stanowią wpływy wystawcy. W tym też sensie można mówić o tym, że wypłaty jednej strony równoważą się z wpłatami strony drugiej¹¹.

Jedynym przychodem wystawcy opcji call (zajęcie pozycji short call lub inaczej pozycji krótkiej) jest premia. Wystawca opcji musi na żądanie jej nabywcy bezwarunkowo wykonać opcję. W tym kontekście jego sytuacja jest bardziej ryzykowna, ponieważ uzyskując ograniczone wpływy narażony jest – w sytuacji niekorzystnego dla niego ukształtowaniu się kursu euro (wzrost bieżącej ceny euro) – na nieograniczone wypłaty na rzecz nabywcy. Oznaczenia na rysunku są identyczne jak na poprzednim. Różnica polega na odmiennym wyniku finansowym wystawcy opcji call

¹¹ W tym znaczeniu, że suma wypłat obydwu stron kontraktu równa się zero.

w stosunku do wyniku nabywcy. Jeśli w wyniku ukształtowania się ceny rynkowej euro w dniu wygaśnięcia opcji opcja jest:

1. out-the-money, tzn. cena wykonania (4 PLN) jest większa niż cena rynkowa. Nabywca nie zażąda realizacji opcji¹². Opcja wygaśnie a wystawca staje się beneficjentem kwoty premii (0,10 PLN) zapłaconej uprzednio przez nabywcę.
2. in-the-money, tzn. cena wykonania jest mniejsza niż cena rynkowa. Nabywca zażąda wykonania opcji. Jeśli cena rynkowa jest wyższa niż 4 PLN, ale nie wyższa niż 4,10 PLN to nabywca opcji zmniejsza swoją stratę (pokrywa z rozliczenia z wystawcą w coraz większym stopniu premię wydatkowaną na zakup opcji). Dla wystawcy opcji oznacza to systematyczne (stopniowe wraz ze wzrostem ceny rynkowej euro aż do 4,10 PLN) obniżanie zysku, ponieważ musi (wraz ze wzrostem ceny rynkowej euro) dopłacać nabywcy na jego żądanie nadwyżkę ceny rynkowej ponad cenę wykonania. Np. cena rynkowa jednego euro jest równa 4,03 PLN, wówczas nabywca żąda realizacji opcji w cenie wykonania 4 PLN i w rozliczeniu otrzymuje od wystawcy 0,03 PLN za każdą jednostkę euro. Wystawca uprzednio otrzymał premię w wysokości 0,10 PLN za sprzedaż opcji. Obecnie musi z tej premii oddać nabywcy 0,03 PLN. Oznacza to pomniejszenie jego zysku o 0,03 PLN. Zysk zaczyna mu się kurczyć i wynosi 0,07 PLN (0,10 PLN – 0,03 PLN).
Całkowity zanik zysków i przekształcenie ich w stratę nastąpi wówczas, gdy cena rynkowa euro przekroczy poziom 4,10 PLN. Dla ceny równej 4,10 PLN za jedno euro, zwanej progiem rentowności, wynik finansowy (dla obu stron kontraktu) jest równy zero. Wraz ze wzrostem ceny rynkowej powyżej progu rentowności wystawca znajdzie się w niekorzystnej sytuacji, w której – na żądanie nabywcy – będzie musiał dopłacać mu coraz więcej do jednostki euro. I tak np. jeśli cena rynkowa euro osiągnie w dniu wygaśnięcia poziom równy 4,50 PLN, wówczas strata wystawcy na jednym euro wyniesie 0,40 PLN. Wynik obliczyć można odejmując od ceny rynkowej euro (4,50 PLN) cenę wykonania (4 PLN) oraz premię, którą otrzymał wystawca (0,10 PLN).
3. at-the-money, tzn. cena wykonania jest równa cenie rynkowej. Nabywca opcji call nie żąda jej wykonania. Opcja wygasa. Wygasa też zobowiązanie wystawcy do realizacji opcji. Wystawca odnotowuje zysk w wysokości otrzymanej od nabywcy premii.

Opcja put ***Put option***

Opcja put lub inaczej opcja sprzedaży, oznacza prawo do sprzedaży określonego instrumentu finansowego po z góry określonej cenie w określonym terminie bądź

¹² Ze względów wyjaśnionych w związku z opisem sytuacji nabywcy.

okresie¹³. Na mocy kontraktu opcyjnego nabywca opcji put (long put – strona długa) uzyskuje prawo do żądania od wystawcy opcji (short put – strona krótka), by ten kupił od nabywcy określone instrumenty finansowe, w określonej ilości, po z góry ustalonej cenie (strike – cena wykonania). Także i w tym przypadku nabywca opcji put nie ma obowiązku wykonania opcji. Jeśli tylko sytuacja rynkowa na rynku instrumentu objętego kontraktem w dniu wykonania będzie dla niego niekorzystna nabywca nie zażąda od wystawcy realizacji opcji. Oznaczać to będzie rezygnację z wykonania opcji. Stroną aktywną kontraktu pozostaje więc nabywca i tylko on posiada prawo do decydowania o wykonaniu bądź niewykonaniu kontraktu opcyjnego. W kontrakcie put wystawca zobowiązuje się do jego realizacji na żądanie nabywcy opcji. Wystawca stanowi stronę pasywną kontraktu. Nie ma on prawa uchylić się od jego wykonania. Za obowiązek wykonania żądania nabywcy wystawca pobiera premię rozumianą jako cena opcji. Również i w przypadku realizacji opcji put jej wykonanie nie musi polegać na „fizycznym” przekazaniu sobie instrumentu finansowego, którego opcja dotyczy. Opcja może przewidywać prawo do stosownego rozliczenia finansowego. W przypadku realizacji opcji put wystawca przekazuje nabywcy – za jednostkę instrumentu podstawowego – kwotę różnicy pomiędzy ceną wykonania a ceną rynkową instrumentu.

Zawierając kontrakt opcyjny, w wyniku którego nabywca uzyskuje prawo do sprzedaży instrumentu po z góry określonej cenie, nabywca stara się zabezpieczyć ryzyko spadku ceny rynkowej instrumentu finansowego. Nabywca opcji put spekuluje na przewidywanym spadku ceny rynkowej. Można więc stwierdzić, że nabywca opcji put sprzedaje, transferuje ryzyko spadku ceny instrumentu na wystawcę opcji, a wystawca opcji przejmuje to ryzyko w zamian za cenę opcji – premię.

Instrumentem finansowym, będącym przedmiotem walutowej opcji put jest określona waluta. W kontraktach walutowych typu put przedsiębiorstwo-eksporter pragnie zabezpieczyć się przed ryzykiem spadku kursu rynkowego¹⁴ waluty w dacie wpływu waluty na jego rachunek. Na rysunku 3 zaprezentowany została opcja put i jej konsekwencje dla nabywcy opcji.

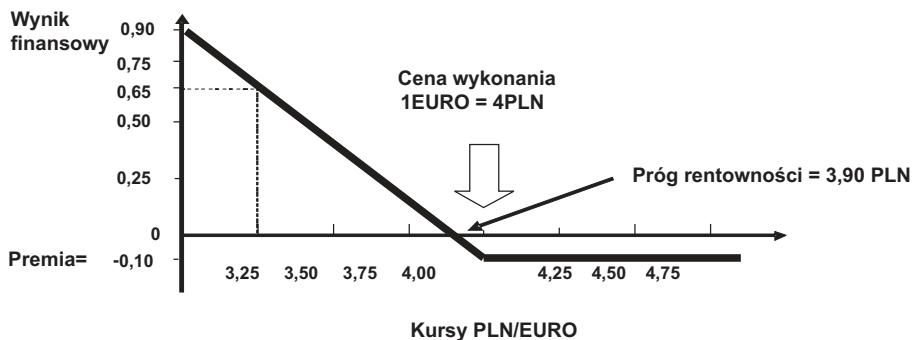
Cenę wykonania w dacie wygaśnięcia opcji określono na poziomie 4 PLN za 1 euro, premię równą 0,1 PLN¹⁵. O tym, czy opcja będzie wykonana czy też nie de-

¹³ Także w odniesieniu do opcji put wyróżnić można opcje amerykańskie i europejskie.

¹⁴ W stosunku do obecnego kursu rynkowego bądź w stosunku do kursu spełniającego oczekiwania przedsiębiorstwa.

¹⁵ Liczby użyte w przykładzie nie odzwierciedlają rzeczywistych kursów i premii. Użyte w przykładach poziomy premii i kursu realizacji należy więc traktować wyłącznie jako wielkości służące do wyjaśnienia kierunku przepływów finansowych. Dla potrzeb niniejszego opracowania nie jest istotny sposób obliczania premii opcyjnej. O wysokości premii opcyjnej przesądzały banki oferując przedsiębiorstwom konkretne propozycje zawarcia kontraktów. Propozycje te, często wychodzące od przedsiębiorstw, które sugerowały poziom zabezpieczenia (kursy realizacji), były następnie wyceniane przez banki i podlegały dalszym negocjacjom. W wycenie opcji banki wykorzystywały najczęściej zmodyfikowany model Blacka-Scholesa nazywany, od nazwisk autorów modyfikacji, wzorem Garmana-Kohlhagena. Używając określenia „banki” należy zdać

Rysunek 3. Przepływy pieniężne posiadacza opcji put
Figure 3. Cash flow of a put option holder



Źródło: opracowanie własne

cyduje porównanie rynkowego kursu (ceny) waluty i ceny wykonania w dniu wygaśnięcia opcji. Możliwe są trzy sytuacje, w których nabywca podejmie stosowną decyzję:

1. kurs rynkowy waluty będzie wyższy niż cena wykonania i osiągnie wielkość przewyższającą poziom 4 PLN. Wówczas opcja jest out-the-money, co oznacza, że nie opłaca się jej wykonywać. Nabywca nie będzie żądał wykonania opcji, ponieważ na rynku sprzeda euro po kursie przewyższającym cenę wykonania. Rezygnacja z wykonania opcji oznacza, że nabywca straci premię. Jeśli kurs rynkowy wyniesie np. 4,50 PLN wówczas i tak nabywca rezygnując z realizacji opcji, odniesie korzyść w stosunku do ceny wykonania w wysokości równej różnicy nadwyżki kursu rynkowego ponad cenę wykonania pomniejszonej o zapłaconą premię (0,50 PLN – 0,10 PLN).
2. kurs rynkowy jednostki euro jest niższy niż cena wykonania i wyniesie np. 3,25 PLN. W tym przypadku opcja jest in-the-money i opłaca się ją wykonać, ponieważ cena wykonania jest wyższa niż kurs rynkowy euro. Uzyskując za jedno euro 4 PLN nabywca odnosi korzyść netto w stosunku do rynku w wysokości 0,65 PLN¹⁶. Jeśli kurs rynkowy jednostki euro będzie równy lub wyższy niż 3,90 PLN ale mniejszy niż 4 PLN nabywca wykona opcję ponieważ malejący w tym przedziale kurs rynkowy (z 4 PLN do 3,90 PLN) sprawia, że maleje strata nabywcy wynikająca z zapłacenia premii wystawcy

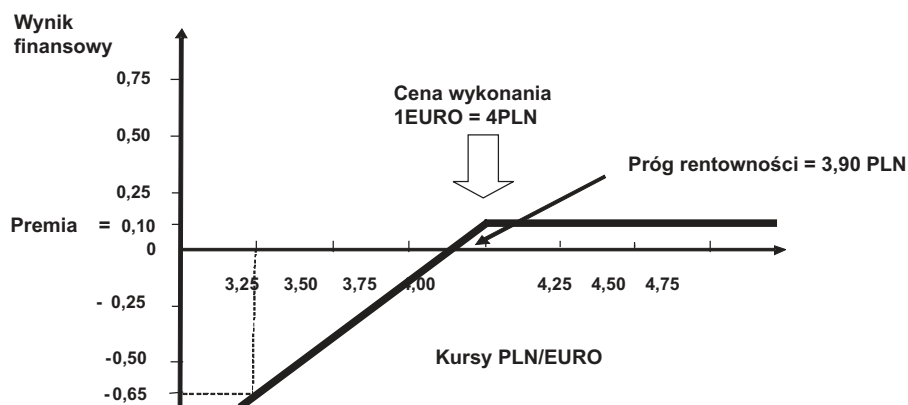
sobie sprawę, że przeważająca liczba banków działających w Polsce występowała w walutowych transakcjach opcyjnych raczej jako agent produktów oferowanych, i co ważniejsze, wycenianych w bankach zagranicznych.

¹⁶ Różnica pomiędzy ceną wykonania a kursem rynkowym (4 PLN – 3,25 PLN) pomniejszona o premię (0,10 PLN). Warto dodać, że rynkowy kurs w wysokości 3,90 PLN stanowiłby tzw próg rentowności. Przy tym kursie rynkowym różnica pomiędzy ceną wykonania a ceną rynkową pokrywa premię zapłaconą za opcję. Wystawca opcji również nie ponosi straty w tym punkcie, ponieważ uzyskał wcześniej premię (0,10 PLN) od nabywcy a kurs rynkowy wynosi 3,90 PLN. Każdy kurs mniejszy niż 3,90 PLN generuje zyski dla nabywcy i straty dla wystawcy.

(0,10 PLN). Np. bieżąca cena (kurs) euro jest równa 3,99 PLN. Nabywca żąda wykonania i otrzymuje od wystawcy za jedno euro objęte kontraktem kwotę 0,01 PLN. Jest to różnica między ceną wykonania opcji put (4 PLN) a bieżącą ceną euro (3,99 PLN). Zmniejszy stratę powstałą w wyniku zapłaty premii (0,10 PLN) do wysokości 0,09 PLN. Jeśli natomiast bieżąca cena euro wynosi 3,94 PLN wówczas nabywca realizując opcję uzyska od wystawcy płatność w wysokości 0,06 PLN za jednostkę euro. Pokryje w ten sposób 60% uprzednio wydatkowanej premii na zakup opcji put i zmniejszy stratę do wysokości 0,04 PLN. Bieżąca cena rynkowa w wysokości 3,90 PLN za jednostkę euro sprawi, że nabywca w całości pokryje stratę z tytułu zapłaty premii (0,10 PLN) bowiem wystawca zmuszony będzie zapłacić mu kwotę różnicy między ceną wykonania (4 PLN) a bieżącym kursem euro (3,90 PLN). Cena 3,90 PLN stanowi próg rentowności. Każda bieżąca cena rynkowa poniżej 3,90 PLN przyniesie nabywcy zyski z transakcji.

3. kurs rynkowy euro wynosi 4 PLN i jest równy cenie wykonania. W tej sytuacji nabywca nie zażąda wykonania opcji, ponieważ jej realizacja nie przyniosłaby żadnych korzyści. Opcja jest at-the-money i nie opłaca się jej wykonywać. W tym stanie rzeczy nabywca rezygnuje z żądania wykonania opcji i opcja wygasa. Strata nabywcy jest równa wysokości premii stanowiącej jednocześnie zysk wystawcy. Jeśli cena rynkowa euro wynosi 4 PLN i jest równa cenie wykonania opcji (4 PLN), wówczas nabywca nie ma interesu w tym, by żądać od wystawcy wykonania opcji, bowiem na rynku walutowym sprzeda euro po 4 PLN. Strata nabywcy na jednostce euro wynosi 0,10 PLN. Straty tej nie zmniejszy realizacja opcji. Wystawca zaś odnotowuje zysk na jednostce euro w wysokości 0,10 PLN.

Rysunek 4. Przepływy pieniężne wystawcy opcji put
Figure 4. Cash flow of a put option writer



Źródło: opracowanie własne

Sytuacja wystawcy opcji została zaprezentowana na rysunku nr 4. Jak wspomniano wcześniej, wystawca opcji jest stroną pasywną kontraktu. Za sprzedaż opcji put (dla nabywcy stanowi ona zakup opcji put) wystawca uzyskuje premię. Jest to jedyny przychód wystawcy opcji. Na mocy kontraktu zobowiązuje się on do kupna od nabywcy opcji waluty po określonej cenie w terminie wygaśnięcia opcji.

W zależności od relacji pomiędzy ceną wykonania a kursem rynkowym w dniu wygaśnięcia opcji możliwe są dla wystawcy opcji opisane niżej sytuacje:

1. jeżeli kurs rynkowy euro ustali się na poziomie równym lub wyższym niż 4 PLN wówczas nabywca opcji nie zażąda jej realizacji. Opcja jest out-the-money i nie opłaca się jej wykonywać. Jeśli kurs rynkowy jednego euro w dniu wygaśnięcia opcji wynosi 4,25 PLN nabywca sprzedaje walutę na rynku po wyższym kursie niż cena wykonania opcji. W takiej sytuacji opcja wygasa a wystawca opcji odnotuje zysk w wysokości otrzymanej premii za sprzedaż opcji put w wysokości 0,10 PLN na jednostkę euro.
2. jeżeli kurs rynkowy jest mniejszy niż cena wykonania, wówczas nabywca zażąda wykonania opcji. Opcja jest in-the-money. Jeśli kurs rynkowy w dniu wygaśnięcia osiągnie poziom 3,25 PLN za jednostkę euro to nabywca zażąda realizacji opcji. Dla wystawcy oznacza to stratę na każdym euro w wysokości 0,65 PLN. Niezależnie od tego czy kontrakt przewiduje „fizyczną” dostawę euro, czy rozliczenie finansowe dla wystawcy różnica pomiędzy 4 PLN (cena wykonania) a kursem rynkowym (3,25 PLN) pomniejszona o uzyskaną premię na jednostce euro (0,10 PLN) stanowi stratę ($0,75 \text{ PLN} - 0,10 \text{ PLN} = 0,65 \text{ PLN}$). Każda cena rynkowa poniżej ceny wykonania powoduje dla wystawcy konieczność dokonywania przepływów finansowych na rzecz nabywcy. Spadająca cena rynkowa, ale nie poniżej 3,90 PLN sprawia, że wystawca odnotowuje spadek zysków wynikający z „oddawania” na rzecz nabywcy opcji kolejnych części uprzednio zainkasowanej premii. Przy cenie rynkowej 3,90 PLN za jednostkę euro wystawca nie ponosi jeszcze strat. Jest to próg rentowności. Każda cena rynkowa poniżej 3,90 PLN generuje u wystawcy straty.
3. jeżeli bieżąca cena rynkowa euro jest równa cenie wykonania opcji put opcja jest out-the-money i nie będzie wykonywana. Wystawca odnotuje zysk z kontraktu równy wysokości premii zainkasowanej w momencie sprzedaży opcji.

Opcje zerokosztowe

Zero cost option

Opcje nie są jedynymi instrumentami finansowymi, które można wykorzystać do zabezpieczenia przedsiębiorstwa przed ryzykiem kursowym. Banki, na rynku pozagiełdowym, oferują szereg takich instrumentów, które można dopasować do potrzeb przedsiębiorstwa i jego sytuacji finansowej. Niemniej opcje stały się ostat-

nio chyba najbardziej nielubianym instrumentem finansowym, który zdaniem dyrektorów finansowych przedsiębiorstw dotkniętych stratami z tytułu kontraktów opcyjnych, powinien być – wraz z promującymi je bankami – przedmiotem społecznego, ogólnego potępienia. Banki natomiast jako oferenci produktów opcyjnych winny, według nich, sfinansować straty przedsiębiorstw, zasadniczo poprzez unieważnienie wcześniej zawartych umów¹⁷. Pomijając fakt, że polskie banki występowały raczej w roli pośrednika w zawieraniu kontraktów opcyjnych, oferując nie własne produkty, lecz produkty swoich zagranicznych, potężniejszych niż one kontrahentów¹⁸, warto zauważyć, że obydwie strony przyjęły błędne, jak się później okazało, założenie o kontynuacji trendu umacniania się złotego w dającym się przewidzieć horyzoncie czasowym. W szeregu prognozach, w tym prognozach bankowych, które zostały opublikowane w okresie poprzedzającym załamanie, z dużym prawdopodobieństwem przewidywano dalsze umacnianie się polskiej waluty.

Proste konstrukcje opcji, które zostały zaprezentowane w niniejszym opracowaniu, mogą być z powodzeniem zastosowane w celu ograniczenia ryzyka kursu walutowego u importerów (opcje call) i eksporterów (opcje put). „Niedogodnością” związaną z zakupem obydwu rodzajów opcji jest konieczność zapłacenia ceny opcji (premii) na rzecz wystawcy. Cena opcji zależy od wielu czynników, między innymi, od zachowania się ceny rynkowej instrumentu pierwotnego, od relacji pomiędzy ceną wykonania a bieżącą ceną rynkową¹⁹, okresu ważności opcji, zmienności ceny instrumentu podstawowego, poziomowi stóp procentowych²⁰.

Rekonstrukcja genezy kontraktów opcyjnych, w wyniku których po odwróceniu trendu aprecjacji złotego wobec euro i dolara amerykańskiego, przedsiębiorstwa poniosły straty, mogłaby wyglądać jak poniżej:

1. już w 2004 roku²¹ został zapoczątkowany trend umacniania złotego wobec innych walut. Umocniający się złoty sprawił, że pogarszała się sytuacja gospodarcza eksporterów i polepszała importerów²².

¹⁷ Rzecz ciekawa, że o podstępym i nieczym działaniu banków dowiedzieliśmy się wówczas, gdy złoty zaczął się gwałtownie osłabiać, wskutek czego przedsiębiorstwa zaczęły ponosić straty na kontraktach opcyjnych. Natomiast w okresie poprzedzającym światowy kryzys zapoczątkowany załamaniem amerykańskiego rynku nieruchomości, kiedy to firmy uzyskiwały wymierne korzyści finansowe z tych kontraktów, media nie informowały o protestach czy choćby o negatywnych opiniach dotyczących opcji.

¹⁸ Często były to zagraniczne centrale banków.

¹⁹ Relacje te zostały w niniejszym opracowaniu zaprezentowane w stosunku do obydwu rodzajów opcji.

²⁰ Także w polskiej literaturze przedmiotu znaleźć można wyczerpujące omówienia wpływu różnych czynników na wartość opcji oraz, umożliwiające lepsze rozumienie problemu wyceny opcji, liczbowe przykłady wyceny opcji w oparciu o model dwumianowy, model Blacka-Scholesa czy model Mertona. Por. H. Morawska, J. Truszkowski, *Finansowe instrumenty pochodne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, W. Dębski, op. cit., K. Jajuga, T. Jajuga, op. cit., praca pod red. J. Czekaja, op. cit.

²¹ W dniu 01.03.2004 roku ustalany przez NBP średni kurs polskiej waluty wobec jednostki euro wynosił 4,91 PLN i od tego czasu systematycznie spadał, z małymi korektami, do 31.07.2008 roku, kiedy to osiągnął poziom 3,20 PLN.

²² Poprawniej należałoby mówić o pozycji eksporterów i importerów netto tzn. pogarszała się sytuacja tych podmiotów, w których eksport przeważał nad importem, a polepszała tych, których import przeważał nad eksportem.

2. w sytuacji opisanej w poprzednim punkcie sensowne były próby przedsiębiorstw zmierzające do zabezpieczenia się przed ryzykiem kursowym. W szczególności dotyczyło to eksporterów²³.
3. również i banki zaniepokojone były pogarszającą się sytuacją eksporterów, których przecież finansowały²⁴.
4. przedsiębiorstwa miały do wyboru różne instrumenty finansowe oferowane przez banki²⁵. Dzisiaj wiadomo, że zdecydowały się powszechnie na produkt, który będąc jedną z możliwych strategii opcyjnych posiadał tę „zaletę”, że nie wymagał wydatku na jego zakup²⁶. Strategia ta nosi nazwę strategii zerokosztowej. Strategia zerokosztowa polega na zakupie przez przedsiębiorstwo od banku walutowej opcji put z jednoczesnym wystawieniem (sprzedażą) bankowi walutowej opcji call.

Strategia ta zwana również strategią korytarza może przybrać dwie postaci²⁷:

1. klasyczny korytarz zerokosztowy. Strategia ta polega na zakupie przez przedsiębiorstwo (eksportera) opcji put i jednoczesnej sprzedaży (bankowi) opcji call, przy takim ustaleniu cen wykonania i relacji między nimi, by premie jako ceny nabycia obydwu opcji były równe. Przedsiębiorstwo kupując od banku opcję put płaci za nią tyle samo, ile uzyska od banku sprzedając mu opcję call. Nie ponosi więc netto żadnych kosztów takiego zabezpieczenia. Wartości obu kontraktów w walucie są takie same. Identyczny jest też okres trwania kontraktu. Jedynymi zmiennymi, które ustalają strony, przedsiębiorstwo i bank, są wysokość i relacje cen wykonania.
2. korytarz asymetryczny. Strategia ta jest modyfikacją korytarza klasycznego. Polega ona na tym, że – w porównaniu z cenami wykonania ustalonymi dla korytarza klasycznego – podwyższone zostają ceny wykonania opcji przy jednoczesnym zwiększeniu kwoty waluty opcji call w stosunku do kwoty waluty opcji put. Wyższe ceny wykonania opcji są tak ustalone, by w oparciu

²³ Importerzy z pewnością byli zadowoleni z ówczesnej sytuacji na rynku walutowym. Znaczna ich część, także akceptując powszechne przekonanie o kontynuacji trendu na rynku walutowym, nie podejmowała operacji zabezpieczających skoro rynek był dla nich z dnia na dzień coraz lepszy.

²⁴ Z pewnością nie jest uprawnione przekonanie, że banki celowo i świadomie dążyły do finansowego pogrążenia przedsiębiorstw. Oznaczałoby to, że działają wbrew swoim interesom. Możliwa, lecz mało prawdopodobna jest wprawdzie także inna interpretacja, według której zmowa czy też wręcz spisek banków był przyczyną sprawczą strat na opcjach. Z tą interpretacją, jakże chwytną w pewnych kręgach społecznych i rozpowszechnianą do dziś w internecie, całkowicie nie zgadza się autor niniejszego opracowania. Nie można wprawdzie wykluczyć nieetycznego zachowania się pracowników niektórych banków, jednakże twierdzenia uogólniające i sprowadzające krach na rynku jako skutek ich złej woli są nieuzasadnione.

²⁵ Jako całkowicie nieuprawnione należy odrzucić insynuację, jakoby banki proponowały jako jedyny produkt produkty o charakterze opcji zerokosztowych.

²⁶ Wydaje się, że przedsiębiorstwa nie spodziewając się zmiany trendu aprecjacji złotego postąpiły racjonalnie. W sytuacji, w której złoty coraz bardziej umacniał się wobec innych walut, premia płacona za opcję put – niekiedy sięgająca 4% wartości walut objętych kontraktem – byłaby marnotrawstwem.

²⁷ Por. W. Maciak, *Zerokosztowe metody zabezpieczenia ryzyka walutowego eksportera*, Monitor Rachunkowości i Finansów nr 12/2006, www.mrf.pl

o wzory matematyczne, na podstawie których oblicza się cenę opcji, suma kwot premii płaconych i otrzymywanych przez przedsiębiorstwo – w ramach danego kontraktu – zrównała się. W ten sposób, poprzez wzrost poziomu cen wykonania, podnosi się poziom zabezpieczenia. W polskiej praktyce wyglądało to w ten sposób, że przedsiębiorstwo (eksporter) proponowało poziom zabezpieczenia sugerując określoną cenę wykonania, która zabezpieczała w wystarczającym stopniu od ryzyka kursowego jak również pozostałe warunki kontraktu. Bank, jeśli sugestie eksportera wpisywały się w aktualną ofertę, bezzwłocznie ustalał warunki kontraktu, głównie, kwotę waluty objętej opcją put i, odrębnie, kwotę waluty objętej opcją call. Jeśli bank nie miał w ofercie proponowanych przez eksportera warunków zawarcia umowy korytarz asymetrycznego, wówczas zwracał się do swojego kontrahenta zagranicznego z prośbą o ustalenie wartości opcji oraz proporcji wartości walut objętych opcjami. Zakończenie negocjacji finalizowano zawarciem umowy.

W tym kontekście zasadniczego znaczenia nabiera wpływ jaki wywiera na wartość opcji (premię) ustalenie wysokości ceny wykonania oraz kształtowanie się bieżącej ceny rynkowej²⁸. Wartość opcji kupna, a więc premia jaką należy zapłacić za opcję kupna waluty, jest tym większa im, *ceteris paribus*, niższa jest cena wykonania (strike) opcji. Wysokość ceny wykonania określana jest w momencie zawarcia kontraktu. Może pozostawać w różnej relacji do bieżącej ceny rynkowej. Opcja kupna ma tym wyższą wartość im wyższa jest różnica pomiędzy bieżącą ceną rynkową a niższą od niej ceną wykonania²⁹. Jeśli cena wykonania opcji kupna euro wynosi np. 3,50 PLN za jednostkę euro, a bieżąca cena rynkowa jest równa 3,80 PLN, to nabywca opcji kupna (bank) ma prawo (jeśli trend się utrzyma w dacie wygaśnięcia opcji) żądać od wystawcy (przedsiębiorstwa), by sprzedało mu euro po cenie 3,50 PLN. Wówczas przedsiębiorstwo musiałoby zapłacić bankowi 0,30 PLN za każdą jednostkę euro i ponieść na niej stratę w wysokości 0,30 PLN³⁰. W mo-

²⁸ Analizę ograniczymy do korytarza zerokosztowego w zastosowaniu do zabezpieczenia ryzyka kursowego eksportera.

²⁹ Różnica pomiędzy ceną rynkową instrumentu a ceną wykonania opcji call stanowi o wartości wewnętrznej opcji (*intrinsic value*). Drugą część wartości opcji stanowi wartość czasowa (*time value*) interpretowana jako wycena szansy, że w momencie wygaśnięcia opcji będzie ona *in-the-money* i przyniesie jej posiadaczowi zysk. Szerzej o wycenie opcji patrz, między innymi: W.Dębski, op. cit., s.432-461, *Rynki, instrumenty...* op. cit., s. 360-376, A.Fierla, *Opcje na akcje*, Difin, Warszawa 2004, s. 90-124, D.Ford, *Opcje giełdowe*, K.E.Liber, Warszawa 1997, s.31-41, K.Jajuga, T.Jajuga, op.cit., s. 265-306, D.G.Luenberger, 399-402 oraz s.435-471, P.Mielus, *Rynek opcji walutowych w Polsce*, K.E.Liber, Warszawa 2002, s. 43-55, W.Tarczyński, *Instrumenty pochodne na rynku finansowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 79-101.

³⁰ Dla ostatecznego wyniku finansowego nie jest istotna „technologia” realizacji prawa banku przez przedsiębiorstwo. Może ono kupić na rynku międzybankowym euro w cenie 3,80 PLN za jednostkę i sprzedać je bankowi po 3,50 PLN lub rozliczyć się z bankiem poprzez zapłatę różnicy w wysokości 0,30 PLN za jedno euro. Rezultat finansowy dla przedsiębiorstwa i banku będzie taki sam.

mencie kupna taka opcja kupna jest in-the-money i posiada wartość wewnętrzną³¹. Im większa jest różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną wykonania tym, ceteris paribus, większa wartość opcji, ponieważ wyższe jest prawdopodobieństwo, że w dacie wygaśnięcia opcja będzie in-the-money i jej posiadacz zarobi na kontrakcie.

W trakcie trwania kontraktu wartość wewnętrzną opcji kupna wzrasta wraz ze wzrostem bieżącej ceny instrumentu podstawowego (waluty)³² i maleje wraz ze spadkiem jego ceny bieżącej³³. W praktyce polskich przedsiębiorstw cena wykonania opcji kupna była ustalana na poziomie wyższym od bieżącej ceny rynkowej. Opcja posiadała status out-the-money i nie miała wartości wewnętrznej. Opcje in-the-money są drogie, opcje out-the-money są tanie i posiadają w momencie ich kupna tylko wartość czasową. Nie posiadają natomiast wartości wewnętrznej, ponieważ małe jest prawdopodobieństwo, że przekształcą się w opcje in-the-money³⁴. Stąd wydaje się, że w związku z tym faktem cena opcji call w przeliczeniu na jednostkę waluty była niska, a co więcej była niższa niż cena opcji put w przeliczeniu na jednostkę waluty. Po to by zrównoważyć kwoty płaconych premii należało w kontrakcie zwiększyć wartość waluty objętej opcja call w stosunku do opcji put.

W przypadku opcji put związku, o których mowa wyżej, są odmienne. Im wyższa cena wykonania opcji put tym wyższą, ceteris paribus, posiada ona wartość. Opcja put ma tym wyższą wartość, cenę, im większa jest różnica pomiędzy ceną wykonania opcji a bieżącą ceną rynkową. Nabywca opcji put w tej sytuacji może sprzedać wystawcy opcji walutę po kursie korzystniejszym niż rynkowy i odnotuje zysk. Jeśli opcja put jest już w momencie zawierania kontraktu in-the-money to duże jest także prawdopodobieństwo, że w dacie wygaśnięcia opcji również taki status utrzyma. Będzie to oznaczało, że nabywca opcji ją najprawdopodobniej zrealizuje odnosząc stosowne korzyści. W odwrotnej sytuacji opcja stanie się out-the-money. Dlatego opcje in-the-money są drogie a out-the-money tanie.

Ceny opcji put mogą w trakcie trwania kontraktu zmieniać się. Wzrost ceny instrumentu podstawowego (waluty) prowadzi do spadku wartości opcji put. W końcowym przypadku opcja in-the-money może przekształcić się w opcję at-the-money lub out-the-money, które nie posiadają wartości wewnętrznej a jedynie wartość czasową. Jeśli cena wykonania opcji put wynosi 4 PLN za jedno euro a bieżąca cena rynkowa euro wzrosła z 3,50 PLN do 3,90 PLN to zmalała wysokość potencjalnego zarobku nabywcy opcji put z 0,50 PLN do 0,10 PLN na jednym euro³⁵. Wartość

³¹ Odwrotne w stosunku do omówionych proporcje sprawiają, że opcja kupna jest out-the-money i nie posiada wartości wewnętrznej.

³² Rośnie wówczas u nabywcy opcji kupna szansa (prawdopodobieństwo) na jej zrealizowanie.

³³ Maleje u nabywcy opcji szansa (prawdopodobieństwo) na realizację opcji i zarobek w stosunku do rynku.

³⁴ Nisko wyceniane było prawdopodobieństwo gwałtownej deprecjacji waluty polskiej.

³⁵ Po wyższej rynkowej cenie euro w PLN maleje potencjalny zarobek nabywcy opcji put (eksportera). Gdyby sytuacja utrzymała się do daty realizacji opcji mógłby on kupić na rynku jedno euro po 3,90 PLN i sprzedać je wystawcy opcji (bankowi) po 4 PLN (cena wykonania) uzyskując nadwyżkę w wysokości 0,10 PLN na jednostce, podczas gdy przed zwyżką ceny euro jego potencjalny zarobek wynosił 0,40 PLN.

opcji zmniejsza się. Cena opcji spada. Natomiast spadek ceny bieżącej waluty prowadzi do wzrostu wartości (ceny) opcji put bowiem rośnie szansa na zrealizowanie opcji i uzyskanie korzystnego wyniku.

Dążąc do zabezpieczenia spadającego kursu euro eksporterzy, w obliczu systematycznie umacniającego się złotego, byli zainteresowani ustaleniem ceny wykonania opcji put na najwyższym poziomie. Stąd też można wnioskować, że opcje put były „bardzo” in-the-money, a więc były drogie. Jeśli opcje put, na których tak bardzo zależało przedsiębiorstwom (eksporterom)³⁶ były drogie a opcje call były tanie, to utrzymanie zerokosztowego kontraktu wymagało dysproporcji w wartościach opcji put i call, przy czym wartość (suma premii) opcji put, jako opcji droższych, musiała być w kontrakcie zrównoważona wyższą kwotą waluty opcji call, jako opcji tańszych. I tak np. kontrakt opiewał na opcję put w wysokości 100.000 euro i opcję call w wysokości 200.000 euro, przy czym cena wykonania opcji put była niższa niż opcji call.

Wyobraźmy sobie opcję zerokosztową o podstawowych parametrach jak poniżej:

1. zakup opcji put w cenie wykonania 3,50 PLN,
2. sprzedaż opcji call 3,80 PLN.

Możliwe są trzy sytuacje:

1. Kurs rynkowy euro pomiędzy 3,50 a 3,80 PLN – opcje nie są realizowane. Obie opcje są out-the-money. Nabywca (przedsiębiorstwo) sprzedaje euro po rynkowym kursie, bo kurs nie jest niższy niż 3,50 PLN. Bank nie żąda wykonania opcji, bo może kupić na rynku taniej niż mu sprzedałoby mu przedsiębiorstwo (po 3,80 PLN).
2. Kurs rynkowy euro niższy niż 3,50 PLN np. 3,30 PLN. Nabywca (przedsiębiorstwo) opcji put zażąda realizacji opcji (opcja jest in-the-money) i sprzeda bankowi euro po 3,50 PLN lub uzyska wpłatę z banku w wysokości 0,20 PLN za jednostkę euro. Bank nie żąda wykonania opcji kupna (opcja jest out-the-money), bo kupiłby euro od przedsiębiorstwa po 3,80 PLN a sprzedałby po 3,30 PLN.
3. Kurs rynkowy euro wyższy od 3,80 PLN np. 4 PLN. Przedsiębiorstwo nie żąda realizacji opcji put (opcja jest out-the-money), bo sprzedałoby bankowi euro za 3,50 PLN a na rynku może sprzedać powyżej 3,80 PLN. Bank zażąda realizacji opcji call (opcja jest in-the-money) a przedsiębiorstwo musi opcję wykonać sprzedając mu euro po 3,80 PLN, które bank sprzedaje na rynku po 4 PLN lub płacić bankowi 0,20 PLN za każdą jednostkę euro objętej kontraktem. Ponosi więc stratę na transakcji. Strata ta jest tym większa im

³⁶ Eksporterom zależało także na ustaleniu jak najwyższej ceny wykonania, co musiało prowadzić do wzrostu ceny opcji put ze względu na wzrost nadwyżki ceny wykonania nad bieżącą ceną euro (opcja in-the-money).

większe są dysproporcje pomiędzy kwotą waluty opcji put i call. Jeśli więc bieżący kurs euro w dniu wygaśnięcia opcji jest znacząco wyższy od ceny wykonania opcji call straty przedsiębiorstwa mogą być znaczne.

Podsumowanie

Conclusions

Polskie przedsiębiorstwa poniosły istotne straty na zerokosztowej strategii. Polska waluta począwszy od marca 2004 roku (4,91 PLN za jedno euro) zaczęła się dość gwałtownie umacniać a apogeum osiągnęła w dniu 31.07.2008 roku, kiedy to średni kurs euro był równy 3,20 PLN. Wygasające w tym okresie opcje musiały generować ogromne straty i dramatyczne sytuacje w przedsiębiorstwach eksportujących. Strategia, którą przyjęli powszechnie polscy eksporterzy nie mogła uchronić ich od strat wynikających z gwałtownego i istotnego osłabienia złotego. Osłabienie doprowadziło do natychmiastowych żądań, ze strony banków jako nabywców opcji call, wykonania opcji. Wystawcy opcji call, eksporterzy, musieli opcje zrealizować. W końcowym efekcie eksporterzy zmuszeni byli do dokonywania na rzecz banków przepływów w wysokości różnicy pomiędzy bieżącą, rosnącą ceną rynkową waluty a niższą od niej, stałą ceną wykonania. Wydaje się, że obie strony były zaskoczone sytuacją, w której się znalazły. Również banki zaskoczone były gwałtownością osłabiania się polskiej waluty. Pogląd, w myśl którego banki celowo i świadomie działały na szkodę eksporterów proponując im produkt, który w kontekście wiedzy banków o zbliżającej się deprecjacji złotego wobec innych walut był całkowicie nieodpowiedni, należy uznać za nieuprawniony przynajmniej z dwóch względów:

1. wszelkie dostępne w tym czasie prognozy kursów złotego wskazywały na kontynuację dotychczasowego trendu,
2. banki, które finansowały eksporterów zachowałyby się nierozsądnie i wbrew swemu interesowi proponując produkty, co do których byłyby przekonane, że przyniosą eksporterom ogromne straty.

Nie można wprawdzie abstrahować od pojedynczych, incydentalnych nieetycznych zachowań niektórych przedstawicieli banków, skłaniających przedsiębiorstwa do kontraktów, których możliwych konsekwencji nie chcieli bądź nie umieli wyjaśnić. Reguła obowiązująca w Unii Europejskiej, reguła MIFID, z powodu zawetowania ustawy przez Prezydenta RP, formalnie nie obowiązywała. Zabrania ona oferowania produktów finansowych podmiotom, których przedstawiciele nie mają wystarczającej, specjalistycznej wiedzy umożliwiającej kompetentną ocenę produktu, jego możliwych skutków dla przedsiębiorstwa, w szczególności oceny ryzyka. „Zawiniły” obydwie strony kontraktów. Zawinili eksporterzy, ponieważ nie posiadając rozeznanie w kwestii ryzyka wynikającego ze strategii zerokosztowych, ochocho je zawierali, co więcej, zawierali często kontrakty z innymi bankami, co w konsekwencji sprawiło, że suma walut objęta opcjami put kilkakrotnie przekraczała ich

przyszłe wpływy eksportowe. Takie zachowanie należy uznać za całkowicie nierozsądne i wyłącznie spekulacyjne. Zawiniły również banki. Banki z pewnością mogły rzetelniej prezentować potencjalne ryzyka związane z produktami opcyjnymi.

Ku przestrodze eksporterów można by odwołać się do poglądu Davida Forda, który we wstępie do cytowanej w opracowaniu pracy tak ocenia ryzyko wystawcy opcji: „Opcje stają się ryzykowne tylko wówczas, gdy są wystawiane, a tego powinni dokonywać inwestorzy w pełni rozumiejący mechanizmy zależności między stopą zwrotu a ryzykiem opcji.”³⁷

Literatura

Bibliography

- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Fierla A., *Opcje na akcje*, Difin, Warszawa 2004.
- Ford D., *Opcje giełdowe*, Wydawnictwo K.E.Liber, Warszawa 1997.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Aktywa niefinansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa.*, Wydawnictwo naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Luenberger, D.G., *Teoria inwestycji finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Maciak W., *Zerokosztowe metody zabezpieczenia ryzyka walutowego eksportera*, Monitor rachunkowości i Finansów nr 12/2006, www.mrf.pl
- Mielus P., *Rynek opcji walutowych w Polsce*, Wydawnictwo K.E.Liber, Warszawa 2002.
- Morawska H., Truszkowski J., *Finansowe instrumenty pochodne. Ryzyko, wycena, strategie.*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Rynki, instrumenty finansowe i instytucje finansowe*, redaktor naukowy J.Czekaj, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Tarczyński W., *Instrumenty pochodne na rynku kapitałowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

³⁷ D.Ford, op. cit., s.5.

Opcje walutowe jako instrument zabezpieczenia ryzyka walutowego przedsiębiorstw

Streszczenie

Opcje są instrumentami zabezpieczenia ryzyka kursu walutowego eksporterów i importerów. Opcje call umożliwiają zabezpieczenie przed wzrostem kursu walutowego w przyszłości w sytuacji, kiedy importer będzie musiał zapłacić zagranicznemu kontrahentowi za dostarczone towary lub wykonane usługi. Zawierając z bankiem kontrakt opcyjny na zakup w określonym terminie w przyszłości określonej ilości waluty po określonej cenie, importer stwarza sobie możliwość wyboru tańszego źródła zakupu waluty (bank lub rynek) w terminie, w którym spłata zobowiązania wobec kontrahenta zagranicznego będzie wymagalna. Eksporter poprzez zawarcie z bankiem kontraktu na zakup opcji put może zabezpieczyć się przed spadkiem kursu walutowego w terminie, w którym w przyszłości uzyska wpływy w walucie od kontrahenta zagranicznego. Opcja put stwarza jej posiadaczowi możliwość wyboru droższego „odbiorcy” jego waluty. Za zakupione opcje nabywcy płacą jej cenę – premię, na którą składa się intrinsic value oraz time value. Opcje są prawem, które nie musi być zrealizowane. Realizowane w dacie wygaśnięcia opcji są wyłącznie opcje in-the-money. Nie są realizowane nieopłacalne dla nabywcy opcje at-the-money oraz out-the-money.

W Polsce w roku 2008 wielu eksporterów poniosło istotne straty na kontraktach opcyjnych, bazujących na zerokosztowych, asymetrycznych strategiach opcyjnych, w których eksporter kupował od banku opcję put z jednoczesną sprzedażą bankowi opcji call. Oskarżano banki o nieetyczne zachowania polegające na skłanianiu nieświadomych zagrożeń eksporterów do zawierania takich kontraktów. Twierdzono, że banki miały pełną wiedzę o nadciągającym gwałtownym osłabieniu waluty polskiej, co podważało sensowność zerokosztowych kontraktów asymetrycznych i groziło istotnymi stratami. Wydaje się jednak, że oskarżenia te nie są uprawnione. Banki, podobnie jak eksporterzy, były przekonane, że utrzymujący się od 2004 roku trend aprecjacji waluty polskiej utrzyma się w perspektywie terminów objętych kontraktami. Jedyne zarzut, jaki postawić można bankom – sprowadza się do asymetrii informacyjnej dotyczącej opcji, a w szczególności ryzyka towarzyszącego opcjom. Świadomość ryzyka z pewnością była w bankach wyższa niż u eksporterów i wydaje się, że niektóre banki – nie związane w sposób formalno-prawny regułą MIFID – nie dochowały szczególnej staranności w informowaniu swoich klientów o mechanizmach i zagrożeniach związanych z kontraktami opcyjnymi.

Foreign exchange options as a the instrument of protection against foreign exchange risks for companies

Summary

Options are instruments of protection against foreign exchange risks for exporters and importers. Call options are instruments of protection against increase of foreign exchange rate in the future, when an importer will have to pay a foreign contractor for delivered goods or provided services. When entering into option contract with a bank for purchase of specified foreign currency, in the specified moment in the future at specified price, the importer creates a possibility for themse-

lives to choose a cheaper source of foreign exchange (a bank or the free market) in the moment when the payment for the foreign is due. The exporter in turn, by entering into contract with a bank for purchase of the put option can protect themselves against deterioration of the foreign exchange rate as on the day that they would receive their payment in foreign currency. The put option creates the possibility for the holder to choose a better paying „recipient” of his foreign exchange. For the options purchased the buyer pays its price – a premium, consisting of intrinsic value and time value. Options are rights that not necessarily have to be exercised. Only in-the-money options are exercised at the moment of options maturity. Not exercised are, as unprofitable for the buyer, at-the-money and out-the money options.

In 2008 in Poland lots of exporters made substantial losses on option contracts, based on zero cost, asymmetric option strategies, whereby the exporter would purchase the put option from a bank, and at the same time would sell the call option to the bank. Banks were accused of unethical practices consisting in persuading exporters, as being unaware of threats, into such contracts. It was maintained that banks had been fully aware of the upcoming slump of the Polish currency, which put in question the sense of zero-cost asymmetric contracts and exposed companies to substantive losses. Yet it seems that such accusations are groundless. Banks and exporters alike were positively sure that the trend of appreciation of the Polish currency, as having been in place since 2004, would last on for the periods stipulated in contracts. The only accusation towards banks can be asymmetry in providing information regarding options, and in particular regarding risks connected with options. Risk awareness was undoubtedly higher with banks than with exporters – and it seems that some banks, not bound in formal or legal terms with the MIFID rule – neglected to maintain due diligence as regards informing their customers about mechanisms and threats arising from option contracts.

RAFAŁ ŚLIWIŃSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Zdefiniowanie rynku i wybór modelu biznesu w przedsiębiorstwie

Defining market and choosing the business model in an enterprise

Fundamentem rozwoju działalności gospodarczej jest dokładne określenie czym przedsiębiorstwo chce, a czym nie chce się zajmować. Choć pozory mogą mylić, pytanie to nie jest trywialne. Dlatego też niniejszy artykuł zwraca uwagę na możliwości i konsekwencje jednego z najważniejszych wyborów przed jakimi staje przedsiębiorstwo, czyli wyboru rynku, jego zdefiniowania i w konsekwencji wyboru modelu biznesu będącego namiastką przyszłej strategii firmy. Podczas podejmowania tej decyzji wiele elementów jest bardzo istotnych i niesie ze sobą wiele konsekwencji dla przyszłości przedsiębiorstwa i jego konkurencyjności. Stąd celem niniejszej pracy jest omówienie możliwości, dylematów, kryteriów oraz niektórych potencjalnych konsekwencji wyboru rynku, a następnie przedstawienie szczegółowego sposobu definiowania modelu biznesu na przykładzie konkretnej firmy, z uwzględnieniem wszystkich czynników konstytuujących dany model. Artykuł podzielony jest na dwie części. Pierwsza przedstawia wąskie ujęcie definiowania rynku wskazujące czym firma ma się zajmować, a druga przedstawia model biznesu, czyli znacznie szersze podejście do definiowania rynku.

1. Definiowanie rynku – wąskie ujęcie ***Defining a market – narrow approach***

Podstawą rozważań w niniejszym artykule jest pojęcie rynku. Teoria dostarcza niezwykle wiele definicji rynku, których nie sposób tutaj przytoczyć. Powszechne rozumienie tego słowa oznacza często miejsce wymiany, na którym spotyka się podaż z popytem, czyli sprzedający i kupujący. Kolejnym rozumieniem rynku jest sam fakt wymiany pomiędzy podmiotami rynku tzn. kupującym i sprzedającym przy określonej cenie. Mianem rynku określa się również wszelkich klientów zarówno indywidualnych, przedsiębiorstwa, jak i instytucjonalnych. Jednocześnie rynek oznacza także, w szczególności z marketingowego punktu widzenia, preferencje

i potrzeby nabywców. Ph. Kotler określa rynek jako grupę nabywców o podobnych potrzebach i cechach charakterystycznych.¹ Biorąc pod uwagę cel niniejszego artykułu, w niniejszej pracy rynek rozumiany będzie jako rodzaje potrzeb nabywców, które to przedsiębiorstwa poprzez odpowiedni wybór swojej domeny będą chciały zagospodarować z korzyścią dla siebie. Przy omawianiu pojęcia rynku istotne jest również określenie pojęcia segmentu rynku. Oznacza on część rynku, a więc część potrzeb nabywców, wydzieloną z całości w procesie segmentacji, czyli wyodrębniania szczegółowych potrzeb klientów, uwzględniające kryteria, metody i źródła informacji wspomagającej segmentację.² K. Mazurek-Łopacińska określa segment rynku jako wydzieloną grupę nabywców charakteryzującą się względną jednorodnością postaw i zachowań w stosunku do oferowanego dobra lub usługi.

W odniesieniu do definiowania rynku, drugim istotnym elementem, po określeniu pojęcia rynku, jest zakres jego definicji. H. Simon tłumaczy tą kwestię podając za przykład możliwości sformułowania definicji rynku transportu osobowego pomiędzy Monachium a Frankfurt. Udział Lufthansy w tym rynku wynosi 80%, jeśli jednak definicja obejmie oprócz transportu lotniczego również transport kolejowy, to udział Lufthansy spada do 10%, a jeżeli definicja ta obejmie wszystkie rodzaje transportu, włącznie z samochodowym, to udział ten spada poniżej 2%.³ Przykład ten pokazuje jak należy być ostrożnym w definiowaniu rynku, by wybrana definicja umożliwiała przedsiębiorstwu zdobywanie udziałów rynkowych i aby przyrosty mogły motywować firmę do walki konkurencyjnej. Jednocześnie należy sobie zdać sprawę, iż definicja rynkowa stanowi podstawę funkcjonowania przedsiębiorstwa określającą jego miejsce na mapie branży lub branż. Wybierając bowiem rynek firma określa, które czynniki makrośrodowiska będą na nią wpływać, kto będzie jej konkurentem, jakie substytuty mogą zagrażać jej produktom, oraz wszystkie inne elementy zewnętrzne mające istotny wpływ na działalność i rozwój przedsiębiorstwa. Jednocześnie zdefiniowanie rynku ma decydujące znaczenie dla projektowania strategii i wszystkich tego konsekwencji, czyli wyboru sposobu konkurencji, przewag konkurencyjnych, możliwości uzyskania określonej pozycji konkurencyjnej, określonego tempa rozwoju, konieczności dokonania określonego poziomu inwestycji w celu osiągnięcia określonej jakości, korzyści skali, czy zdobycia określonych udziałów rynkowych. Wybór ten determinuje znacznie więcej niż się wielu przedsiębiorcom wydaje. Działając pod wpływem wizji stworzenia i rozwoju przedsiębiorstwa, nie są oni często do końca świadomi, co oznacza rozpoczęcie działalności na określonym rynku lub jego segmencie, a choćby sama struktura konkurentów oraz faza rozwoju branży określa ilość wysiłku, jaki trzeba będzie włożyć w osiągnięcie liczącej się na danym rynku pozycji.

¹ Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, Planowanie, Wdrażanie i Kontrola*, wyd. 7, Felberg, Warszawa 1999 s. 261

² Szerzej patrz: K. Mazurek-Łopacińska, *Badania Marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 248

³ H. Simon, *Tajemniczy mistrzowie. Studia przypadków*, PWN 1999, s. 47

Definiując rynek można, jak już wspomniano, zdefiniować go zbyt szeroko, zbyt wąsko i prawidłowo w stosunku do aspiracji i możliwości przedsiębiorstwa. Zbyt szerokie zdefiniowanie rynku naraża na podejmowanie wielu działań oraz inwestycji, które mogą przynieść nieproporcjonalny do wysiłku słaby wynik. Jest to dość niebezpieczne zważywszy, iż zasoby przedsiębiorstwa są ograniczone i należy nimi dysponować w taki sposób, aby można je było jak najszybciej i najlepiej pomnażać. Przykładowo konsekwencją zbyt szerokiego zdefiniowania rynku może być jednoczesna kampania marketingowa w kilku segmentach, co przy ograniczonych zasobach przedsiębiorstwa może zaowocować po pierwsze słabym wynikiem finansowym uzyskiwanym w wybranych segmentach oraz nie wytworzeniem swojej mas krytycznej działań promocyjnych pozwalających uzyskać liczącą się pozycję w danym segmencie. Zdaniem Portera powinno się dążyć do uzyskania miejsca lidera lub pozycji głównego jego konkurenta, gdyż są to z finansowego punktu widzenia pozycje najbardziej opłacalne.⁴ W takiej sytuacji dużo lepsze efekty może dać węższe zdefiniowanie rynku i skoncentrowanie swojej uwagi i działań marketingowych na jednym segmencie, który jest dostępny dla przedsiębiorstwa z punktu widzenia posiadanych zasobów i możliwego do osiągnięcia, a determinowanego przez konkurentów, poziomu działań marketingowych i strategicznych wytwarzających masę krytyczną, pozwalającą uzyskać znaczące miejsce w wybranym segmencie, a najlepiej pozycję lidera.

Zbyt wąskie zdefiniowanie rynku niesie ze sobą również pewne niebezpieczeństwa. Jednym z nich jest duża zależność od wybranego segmentu, co w skrajnych przypadkach, w wyniku istotnych zmian trendów popytowych, nowych technologii, przełomowych produktów może oznaczać nawet zniknięcie firmy z rynku wraz ze znikającą niszą, jak to przykładowo miało miejsce w przypadku firmy NSU z Heilbronu w Niemczech, która wyspecjalizowała się w rynku motorowerów i gdy branża ta zaczęła znikać na skutek rozwoju rynku motocykli, głównie producentów japońskich, to firma zniknęła wraz z niszą.⁵

Istnieje więcej zagrożeń wynikających ze zbyt wąskiego zdefiniowania rynku, chociażby niewielki rozmiar segmentu i duża zależność firmy od kluczowych klientów, których wybory mogą zachwiać istnieniem firmy. Kolejnym negatywnym aspektem może być po prostu niewykorzystanie pełnego potencjału firmy, jej zasobów i umiejętności, które umożliwiłyby obsłużenie co najmniej dwóch segmentów na danym rynku. Należy być świadomym możliwości ataku określonej niszy przez produkty standardowe, co może spowodować ograniczenie opłacalności funkcjonowania w danym segmencie. Mały segment może być również przyczyną wysokich kosztów produkcji, a mały rozmiar rynku może uniemożliwić opłacalne wykorzystanie zebranych doświadczeń.⁶

⁴ M.E. Porter, *Przewaga Konkurencyjna*, Helion, Gliwice 2006, s.43

⁵ H. Simon, *Tajemniczy...*, op.cit. s.64

⁶ H. Simon, *Tajemniczy...*, op.cit. s.63-64

Trzecim elementem definiowania rynku, po określeniu jego pojęcia, omówieniu zakresu definicji rynku jest sam jego wybór. Oznacza on wybór potrzeb nabywców, które przedsiębiorstwo będzie się starać zaspokoić. K. Oblój uważa, iż istotą wyboru rynku jest odpowiedź na pytanie, kto jest kluczowym odbiorcą firmy.⁷ Zdaniem Kotlera przedsiębiorstwo może wziąć pod uwagę pięć sposobów wyboru rynku, wybierając koncentrację jednosegmentową, specjalizację selektywną, specjalizację produktową, rynkową lub pełne pokrycie rynku.⁸

Koncentracja jednosegmentowa polega na wydzieleniu z rynku jednego segmentu, np. z rynku komputerów, rynek laptopów, lub z rynku samochodowego, rynek samochodów małolitrażowych. Dzięki marketingowi skoncentrowanemu firma osiąga silną pozycję rynkową w segmencie, a zawdzięcza to głównie głębokiej wiedzy na temat jego potrzeb i szczególnej reputacji, którą zdobywa. Firma czyni w ten sposób oszczędności dzięki specjalizacji produkcji, dystrybucji i promocji. Jeżeli uda się firmie dobrze ulokować w segmencie, może osiągnąć wysoką stopę rentowności kapitału. Ponosi jednakże większe ryzyko wyboru bardzo wąskiego rynku, co oznacza bardzo dużą zależność od relatywnie niewielkiej liczby klientów. Specjalizacja selektywna polega natomiast na wyborze przez firmę pewnej liczby segmentów, z których każdy jest dla niej atrakcyjny i odpowiada jej celom i zasobom. Może istnieć niewielkie powiązanie pomiędzy segmentami lub jego brak, jednak każdy z nich stwarza przesłanki przynoszenia zysku. Takie podejście zdywersyfikuje ryzyko, ponieważ, nawet jeżeli jeden segment staje się nieatrakcyjny to przedsiębiorstwo może wciąż realizować zysk w pozostałych segmentach. Czasami firmy stosują tą strategię, aby złagodzić skutki wahań sezonowych. Stocznia Szczecińska posiadała przykładowo duże stada krów. Dochody z obydwu źródeł były sezonowe i wzajemnie się dopełniały. W przypadku wyboru przez firmę więcej niż jednego segmentu przedsiębiorstwo powinno zwrócić uwagę na wpływ wzajemnych relacji między segmentami np.: koszty, technologie, sezonowość dochodów itd., szukając oszczędności zakresu, polegających np. na oferowaniu przez sprzedawców dodatkowych produktów nie tylko w jednym, ale również w drugim segmencie, który np. dotychczas nie był przez firmę dostrzeżony, lub z racji ograniczeń w zasobach nie był w stanie drugiego segmentu obsłużyć. Kotler uważa, iż przedsiębiorstwa powinny zidentyfikować i działać w supersegmentach, wykorzystujących te same surowce, urządzenia produkcyjne lub kanały dystrybucji. W przeciwnym wypadku firma może przegrać konkurencję rynkową z firmami, które czerpią korzyści z działalności w takim supersegmencie.

Kolejną możliwość stanowi specjalizacja produktowa. W tym przypadku firma koncentruje się na wytwarzaniu produktu, który sprzedaje się na kilku segmentach.

⁷ K. Oblój, *Strategia Sukcesu Firmy*, PWE, Warszawa 2000, s.45

⁸ Ph. Kotler, *Marketing...*, op.cit. 261-264

Przykładem może być firma produkująca mikroskopy dla laboratoriów uniwersyteckich, rządowych, czy komercyjnych lub firma produkująca zmywarki wyłącznie dla hoteli, restauracji, szpitali. Obydwie firmy są w stanie produkować swoje produkty również dla innych segmentów oraz produkować inne produkty dla laboratoriów lub hoteli, restauracji i szpitali, ale unikają tego koncentrując się na swoim produkcie. Buduje w ten sposób silną reputację w wybranym obszarze produkcyjnym. Ryzyko takiego wyboru polega na tym, iż dane produkty, w tym wypadku mikroskopy lub zmywarki mogą zostać wyparte przez całkowicie nową technologię. Miało to miejsce w przypadku zastąpienia telewizorów i monitorów kineskopowych, plazmowymi lub ekranami ciekłokrystalicznymi (LCD), konwencjonalnych aparatów fotograficznych aparatami cyfrowymi, czy maszyn do precyzyjnego cięcia blach laserami.

Przedsiębiorstwo może się zdecydować na specjalizację rynkową. W tym wypadku firma koncentruje się na obsłudze wielu potrzeb określonej grupy klientów. Przykładem może być np. firma kompleksowo zaopatrująca szpitale w narzędzia chirurgiczne, wszelkiego rodzaju opatrunki, wenflony, lekarstwa, łóżka, tomografy komputerowe, itd. Firma zdobywa dobrą opinię jako specjalista w obsłudze danej grupy klientów i staje się źródłem dostaw wszystkich nowych produktów dla tej grupy. Ryzyko polega w tym przypadku na uzależnieniu działalności i rozwoju od kondycji finansowej jednej grupy klientów.

Ostatnim podejściem do wyboru rynku jest zdaniem Kotlera pełne pokrycie rynku. W tym wypadku firma stara się obsługiwać wszystkie grupy klientów ze wszystkimi produktami, czyli np. cały rynek samochodowy (Mercedes, BMW, Renault i inne), cały rynek komputerowy (IBM), cały rynek napojów (Coca-Cola, Pepsi) itd. Taka strategia wymaga dużych zasobów i intensywnych działań na wielu polach np. marketingu, produkcji, zarządzania itd.

Inną typologię możliwych wyborów swojego rynku przez przedsiębiorstwo przedstawiła K. Mazurek-Łopacińska wskazując, że wybór może paść na jeden segment rynku lub wiele segmentów rynku.⁹ Jeżeli firma wybierze jeden segment to może podejmować następujące działania:

- a. zbudować specjalistyczną niszę w ramach wybranego segmentu oferując nabywcom unikatową jakość wyrobu lub sposobu obsługi,
- b. konkurować ekonomią skali w segmencie o największym wolumenie sprzedaży, pod warunkiem osiągania niskiego poziomu kosztów,
- c. konkurować w dziedzinie o największym przewidywanym tempie wzrostu, w dłuższym okresie,
- d. spróbować zdefiniować rynek przez innowacyjny produkt, nowe kanały dystrybucji lub nowy typ usług towarzyszących.

⁹ K. Mazurek-Łopacińska, *Badania ...*, op. cit. s. 262

Jeżeli przedsiębiorstwo chce konkurować w wielu segmentach jednocześnie, to musi podjąć decyzję strategiczną, czy:

- a. będzie konkurować oferując ten sam bazowy produkt z ewentualnymi koniecznymi modyfikacjami,
- b. będzie konkurować w kilku wybranych segmentach, w których szansa na zbudowanie strategicznej przewagi jest największa,
- c. będzie konkurować w wielu segmentach, oferując zróżnicowane produkty dla każdego segmentu, ale opierając się na podobnym typie przewagi konkurencyjnej.

Z punktu widzenia oceny dokonanego wyboru rynek lub jego segment muszą spełniać pewne kryteria potwierdzające trafność wyboru ze względu na możliwości dotarcia i obsłużenia określonej grupy nabywców, uzyskania określonego poziomu dochodów umożliwiającego rozwój itd. M. Mazurek-Łopacińska wymienia kryteria: identyfikalności, jednorodności, dostępności fizycznej i ekonomicznej, dostatecznej pojemności i chłonności, niezbędnej stabilności warunków działania. Z kolei M. Sławińska i E. Urbanowska-Sojkin wskazują na opłacalność działań w zakresie handlowej obsługi segmentu, intensywność konkurencji, zgodność wybranego segmentu lub segmentów z mocnymi stronami przedsiębiorstwa oraz dostępność w zakresie oddziaływania marketingowego.¹⁰ Identyfikowalność i jednorodność jest kryterium pozwalającym wyodrębnić z rynku nabywców mających podobne potrzeby, uzasadniając tym samym wyodrębnienie segmentu z rynku. Kwestia dostępności fizycznej i ekonomicznej, czy też kryterium zgodności z silnymi stronami przedsiębiorstwa nawiązuje bezpośrednio do zasobów i umiejętności przedsiębiorstwa, a kryterium dostatecznej pojemności i chłonności, opłacalności, intensywności konkurencji wskazuje na kwestię możliwych do odniesienia zysków i ewentualnych wysiłków i ewentualnych inwestycji, które trzeba będzie podjąć w stosunku do oferty konkurentów, aby uzyskać określony poziom zyskowości działalności.

Odpowiedni wybór rynku lub jego segmentu prowadzi do osiągnięcia szeregu korzyści, które E. Duliniec określił następująco:¹¹

- a. poprawa efektywności wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa,
- b. lepsze bieżące rozpoznanie możliwości działania na rynku, ograniczając niepewność decyzji marketingowych, inwestycyjnych i innych, co skutkuje większą elastycznością przedsiębiorstwa,
- c. dostarczanie wskazówek co do projektowania działań marketingowych skierowanych na wybrany rynek,

¹⁰ M. Sławińska, E. Urbanowska-Sojkin, *Marketing w zarządzaniu firmą handlową*, PWE, Warszawa 1995, s.74-75

¹¹ E. Duliniec, *Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWN, Warszawa 1999, s.63

- d. właściwe usytuowanie produktu lub usługi z punktu widzenia potrzeb konsumentów, atutów konkurencyjnych oferty, co zwiększa konkurencyjność firmy i wpływa na lojalność klientów,
- e. dostarczenie wskazań co do kierunków dalszego rozwoju produktu danego przedsiębiorstwa.

Do wymienionych korzyści należy dodać wskazaną przez K. Mazurek-Łopacińską możliwość zwiększenia sprzedaży i konkurencyjności danych towarów na rynku wskutek dostosowania produktów do potrzeb nabywców, następnie możliwość dotarcia do tych konsumentów, których preferencje są uwzględnione przy kształtowaniu produkcji oraz kolejną korzyść polegającą na efektywniejszym wydatkowaniu środków finansowych przeznaczonych na działania marketingowe, pociągające za sobą działania finansowe (inwestycje), czy produkcyjne (inwestycje maszyny + wiedza + ludzie + inne). Przykładem takiej oszczędności może być np. odpowiedni dobór form promocji, skali, zasięgu do potrzeb określonych nabywców. W przypadku braku jednoznacznego ich zidentyfikowania koszty te byłyby znacznie większe.¹²

Zdaniem K. Obłój ocenę efektywności wyboru rynku warto prowadzić z trzech punktów widzenia: atrakcyjności, znaczenia i zyskowności.¹³ Atrakcyjność rynku można oceniać w kilku aspektach. Pierwszym aspektem jest relewantność produktów firmy dla klientów. Istotne jest bowiem, aby odbiorcy na wybranym rynku cenili sobie wyroby firmy, rozróżniając je wyraźnie od wyrobów innych dostawców. Strategiczny odbiorca musi cenić wartość tworzoną przez daną firmę i odróżniać jej ofertę od konkurencji, a konkurenci powinni mieć utrudniony dostęp do takiego nabywcy. Im bardziej odbiorcy cenią i odróżniają ofertę firmy od oferty konkurencji, tym bardziej atrakcyjny jest taki rynek ze strategicznego punktu widzenia. Drugim aspektem jest aktualna faza cyklu życia wybranego rynku i potencjał jego wzrostu. W tym kontekście istotne jest czy i jak wybrany rynek będzie rósł oraz czy poza wzrostem można mówić o rozwoju technologicznym czy marketingowym danego rynku. Jak podkreśla K. Obłój jest to bardzo ważny strategicznie aspekt, ze względu na fakt, iż firma rośnie wraz ze swoim rynkiem i rozwija się wraz ze swoimi odbiorcami. Najszybciej rosną odbiorcy najbardziej wymagający, którzy mają najlepsze strategie i właściwie dobrane domenę. W krótkim okresie bardziej pociągająca może więc wydawać się firmie domena odbiorców łatwych i słabych, można im bowiem narzucić warunki dostaw, jakość, ceny. W dłuższym okresie jednak tacy odbiorcy są szkodliwi, ponieważ niczego nie można się od nich nauczyć, ani nie należy liczyć na ich wzrost. Należy w tym miejscu również dodać, iż odbiorcy niewymagający bardzo łatwo zwrócą się do konkurenta, nie pozostając lojalnym wobec danej firmy, jeżeli ten zaproponuje im trochę ciekawszą ofertę. Natomiast

¹² K. Mazurek-Łopacińska, *Badania ...*, op.cit. s.260-261

¹³ K. Obłój, *Strategia...*, op.cit. s.46, J.O. Whintney, *Strategic Renewal for Business Process*, Harvard Business Review 1996 lipiec-sierpień

w przypadku odbiorców wymagających, nauka którą firma odebrała od nich stanowi oręż w walce z konkurentami i przysparza firmie przewagę nad wszystkimi innymi firmami pojawiającymi się na wybranym rynku. Ostatnim aspektem jest potencjał odbiorców jako źródła referencji dla firmy i kanału dostępu na inne rynki. Wybrany rynek jest tym bardziej atrakcyjny im bardziej pozwala firmie wejść na inne rynki lub zdobyć innych odbiorców. Atrakcyjniejsze są więc rynki, które stanowią dla firmy źródło nowych pomysłów, produktów i szans rozwojowych.

Drugim kryterium jest znaczenie odbiorców dla firmy. Główne pytania dotyczą obecnego i przyszłego udziału naszych odbiorców w dochodach firmy. Generalnie odbiorcy, mający marginalny udział w naszych obrotach nie są istotni, a firma obsługując ich wręcz traci pieniądze, co wynika z faktu iż koszty obsługi małych i dużych odbiorców są podobne. Z tego względu należy takich odbiorców eliminować, chyba że relacje z nimi wykazują duży potencjał wzrostu, a dotychczasową relację firma traktuje jak inwestycję. Swoją uwagę firma powinna skoncentrować na głównych odbiorcach, ponieważ to oni niosą największe szanse i zagrożenia dla firmy. Ocena odbiorców powinna być dokonywana na podstawie kryterium poziomu obrotów i kryterium zależności, czyli niebezpieczeństwa zbyt dużego udziału jednego lub kilku klientów w dochodach firmy (duża siła przetargowa odbiorcy, możliwość bankructwa wraz z odbiorcą, ryzyko uruchomienia własnej produkcji przez odbiorcę lub integracji wstecznej). Dokładnie w sytuacji potrzeby eliminacji małych, mniej rentownych klientów znalazła się firma Lumena w branży informatycznej, która pierwotnie obsługiwała zarówno dużych klientów jak i małych, a w konsekwencji podjęła strategiczną decyzję o koncentracji tylko na klientach zapewniających odpowiednie obroty, czyli w większości dużych. Choć była to decyzja trudna, to z czasem przyczyniła się do osiągnięcia przez firmę znacznego wzrostu.

Trzecie i ostatnie kryterium dotyczy znaczenia odbiorców z punktu widzenia zyskowności, czyli dostarczania firmie godziwego zysku, jednocześnie stabilnego w czasie. K. Obłój wskazuje, iż z czasem firma gromadzi wielu odbiorców i uruchamia wiele linii produktów, wszystkie stają się równo ważne z psychologicznego punktu widzenia, ale tylko nieliczne są ważne ze strategicznego i finansowego punktu widzenia.

2. Model biznesu – szeroko rozumiane definiowanie rynku ***Business model – broad approach to market definition***

Kwestia zdefiniowania rynku bywa często rozumiana dużo szerzej niż zostało to przedstawione powyżej. To szerokie podejście do definiowania rynku jest określane również mianem modelu biznesu, czyli zgodnie z rozumieniem K. Obłója określeniem totalnej koncepcji działania firmy, która odpowiada na trzy podstawowe pytania:

1. Co firma będzie robić?
2. Jakie są podstawowe zasoby i kompetencje – czyli źródła przewagi konkurencyjnej?
3. W jaki sposób zasoby i kompetencje są skonfigurowane w praktyce?

Model biznesu jest więc połączeniem zamysłu strategicznego i określenia sposobu realizacji tego zamysłu, a na tym etapie jest on często formułowany wstępnie i w trakcie pracy nad strategią, doborem przewag konkurencyjnych, wytycznymi realizacji strategii firmy model zostaje dopracowywany. Model biznesu stanowi namiastkę przyszłej strategii przedsiębiorstwa, jest schematem strategicznego rozwoju przedsiębiorstwa i tworzy podwaliny pod stworzenie szczegółowej strategii. Kolejne pytania, na które powinien odpowiedzieć model biznesu to:

4. W jaki sposób firma będzie konkurować na rynku?
5. Jaka będzie konstelacja łańcucha wartości, kto sprawuje kontrolę nad aktywnościami kluczowymi dla sukcesu w danej branży?
6. Jakie są podstawowe możliwości i ograniczenia firmy?
7. W jakim stopniu jej pozycja stworzona przez dany model jest odporna na atak konkurencji?

Pierwsze pytanie, na które odpowiedź określa co firma chce robić, wskazuje na istotną różnicę pomiędzy wąsko rozumianą definicją rynku, która odpowiada właśnie głównie na to pytanie, a modelem biznesu, który dostarcza jednocześnie odpowiedzi na wszystkie pozostałe pytania. Model biznesu określa więc znacznie więcej szczegółów z zakresu przyszłej działalności przedsiębiorstwa, niż wąsko rozumiane zdefiniowane rynku, stanowiąc w rzeczywistości pomost pomiędzy definicją rynku a strategią. Na przykładzie EGB Investments zostanie przedstawiony schemat tworzenia modelu biznesu, który powstaje na podstawie określania odpowiedzi na ww. pytania. W przypadku firmy EGB określenie modelu biznesu oznaczało znalezienie recepty na zarabianie pieniędzy w branży windykacji przeterminowanych należności.

Model EGB zakłada:

- a) Nabywanie przeterminowanych należności; w pierwszym etapie dotyczyło to w dużej mierze jednostek budżetowych, ale później zarówno państwowych jak i prywatnych; cena odpowiednio niższa od wartości długu, przy czym była ona wprost proporcjonalna do przewidywań dotyczących możliwości ściągnięcia długu.
- b) Sprawne działania prawne ze strony kompetentnego działu prawnego oraz sprawne działania windykacyjne ze strony kontaktujących się z dłużnikami pracowników firmy, pozwalające w ramach procesu windykacyjnego odzyskiwać 100% długu – realizując zyski. Istotne było założenie posiadania przez windykatorów zaawansowanej wiedzy psychologicznej oraz odpowiednich predyspozycji charakterologicznych, umożliwiających wykonywanie tego typu pracy. W późniejszym okresie wiedza ta była pracownikom dostarczana w czasie odpowiednich szkoleń.

W tym kontekście odpowiedzi na 3 podstawowe pytania wyglądają następująco:

1. Co firma będzie robić – windykować należności, czyli kupować należności taniej i je odzyskiwać, czyli dostawać za zakupione należności znacznie większą kwotę niż zapłaciła za nie pierwotnie.
2. Jakie są podstawowe zasoby i kompetencje:
 - a. ludzie z wiedzą z zakresu prawa, a konkretnie windykacji należności,
 - b. ludzie – pracownicy, z określonymi cechami charakteru predysponującymi ich do windykacji należności (cechy psychiki windykatora) oraz z wiedzą z zakresu psychologii, umożliwiającą skłanianie dłużników do zapłaty długów,
 - c. ludzie – naczelne kierownictwo negocjujące zakup przeterminowanych należności po korzystnych cenach,
 - d. kapitał finansowy umożliwiający zakupy pierwszych przeterminowanych należności,
 - e. zasoby związane z telekomunikacją, tzn.: telefony, faks, komputer z internetem,
 - f. informacje na temat przeterminowanych należności do potencjalnego nabycia,
3. W jaki sposób zasoby i kompetencje są skonfigurowane w praktyce:
 - a. Naczelne kierownictwo dokonuje wyszukiwania, negocjacji i zakupów przeterminowanych należności.
 - b. Dział prawny prowadzi skuteczną windykację na drodze prawnej, tzn. wytaczając powództwa sądowe, przygotowując argumenty prawne skłaniające dłużników do zapłaty przy wykorzystaniu obowiązujących przepisów, dostarczając tym samym argumentów pracownikom kontaktującym się z dłużnikami.
 - c. Windykatorzy kontaktują się z dłużnikami, głównie telefonicznie, skłaniając ich do zapłaty długu. Chodzi tu o osiągnięcie takiego efektu, że dłużnik jest przekonany, iż nie zostało mu nic innego jak zapłacić dług, ponieważ tak czy tak, windykator go odzyska na drodze prawnej, co mogłoby oznaczać dla niego dodatkowe koszty.
4. W jaki sposób firma będzie konkurować na rynku?

Firma znalazła rozwiązania prawne pozwalające jej efektywnie odzyskiwać należności. Gdy rozpoczynała swoją działalność konkurencja praktycznie nie istniała, co dało jej czas na rozwój. Gdy konkurencja powstała naśladowając model EGB, firma uciekała do przodu dokonując kolejnych innowacji udoskonalających proces windykacji i jej efekty, np. znajdując rozwiązanie prawne na odzyskanie nie tylko 100%, lecz znacznie więcej. Na każdym kroku firma starała się o zachowanie poufności w celu jak największego utrudnienia konkurentom dojścia do kluczowej z punktu widzenia windykacji i konkurencji wiedzy.

5. Jaka będzie konstelacja łańcucha wartości i kto sprawuje kontrolę nad aktywnościami kluczowymi dla sukcesu w danej branży?

Zgodnie z ideą M.E. Portera istota łańcucha wartości oznacza wyodrębnienie działań firmy o znaczeniu strategicznym. Firma zyskuje bowiem przewagę konkurencyjną, gdy wykonuje któreś z kluczowych zadań lepiej lub po niższych kosztach niż konkurenci. Zgodnie z tą zasadą EGB miało przewagę w zakresie rozwiązań prawnych i metod przekonywania dłużników przez windykatorów. Firma obejmowała cały proces windykacji tzn. od zakupów przeterminowanych należności do ich odzyskania.

6. Jakie są podstawowe możliwości i ograniczenia firmy?

Podstawowe możliwości, to potencjał zagospodarowania znacznych kwotowo przeterminowanych należności, a ograniczenia to umiejętności windykacyjne działu prawnego i osób kontaktujących się z dłużnikami oraz konkurencja, która ogranicza rynek poprzez zakup należności, które potencjalnie mogła nabyć rozpatrywana firma. Istotne z punktu widzenia ograniczeń są również umiejętności windykacyjne i zyskowość tego procesu u konkurencji. Im wolniej będzie ona windykować tym wolniej będzie obracać gotówką zakupując należności i odzyskując je, oraz im mniejsza będzie zyskowość procesu windykacji tym wolniej konkurencja będzie zwiększać wolumen zakupów nowych należności w mniejszym stopniu ograniczając firmę EGB.

7. W jakim stopniu pozycja firmy stworzona przez dany model jest odporna na atak konkurencji?

Firma miała świadomość, iż rozwiązania stosowane przez nią, pomimo iż trzymane w poufności, wcześniej czy później przenikną i w rzeczywistości przeniknęły do konkurencji, która rozpoczęła proces imitacji. Pozostała ucieczka do przodu i wykorzystanie pozycji lidera branży w Polsce oraz szukania nowych nisz do zagospodarowania oraz szybszy obrót gotówką i optymalizacja procesu windykacji.

Literatura

Bibliography

- Duliniec E., *Badania marketingowe w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWN, Warszawa 1999.
- Kotler Ph., *Marketing. Analiza, Planowanie, Wdrażanie I Kontrola*, wyd. 7, Felberg, Warszawa 1999.
- Mazurek-Łopacińska K., *Badania marketingowe. Podstawowe metody i obszary zastosowań*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002.
- Obłój K., *Strategia sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 2000.
- Porter M.E., *Przewaga konkurencyjna*, Helion, Gliwice 2006.

Simon H., *Tajemniczy mistrzowie. Studia przypadków*, PWN, Warszawa 1999.

Śliwińska M., Urbańska-Sojkin E., *Marketing w zarządzaniu firmą handlową*, PWE, Warszawa 1995

Whintney J.O., *Strategic Renewal for Business Process*, Harvard Business Review 1996 lipiec-sierpień.

Zdefiniowanie rynku i wybór modelu biznesu w przedsiębiorstwie

Streszczenie

Jednym z kluczowych kwestii dla nowych przedsiębiorstw jest zdefiniowanie swojego rynku, a dla przedsiębiorstw już istniejących zastanowienie się czy przypadkiem swojej definicji rynkowej nie trzeba zmienić w celu osiągnięcia większego rozwoju. Niniejszy artykuł omawia możliwości, dylematy, kryteria oraz niektóre potencjalne konsekwencje wyboru rynku. Następnie przedstawiony jest koncept modelu biznesu, wskazując z jakich elementów powinien się on składać oraz na jakie pytania powinien odpowiadać, aby stanowić ogniwo łączącego definiowanie rynku i strategię firmy. Tworzenie modelu biznesu jest przedstawione na przykładzie konkretnej firmy, z uwzględnieniem wszystkich czynników konstytuujących dany model.

Defining market and choosing the business model in an enterprise

Summary

One of the key issues for new enterprises is defining own market and for the existing firms it is vital to consider if the current market definition should not be changed in order to expedite the growth. This paper discusses the dilemmas, possibilities, criteria and some potential consequences of market choice. There is then presented the concept of business model as an element linking the market definition of an enterprise and the strategy. Further there is portrayed how the business model is formed and which questions have to be answered to form such a model.

JAN GALICKI

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Doradztwo w rozwoju przedsiębiorstwa

Consulting in business development

1. Wprowadzenie

Introduction

Rozwój to proces przeobrażeń, zmian, przechodzenia do stanów lub form bardziej złożonych lub pod pewnym względem doskonalszych¹. Dotyczy on jednostek jak i zbiorowości. Dotyczy więc także takiej zbiorowości społecznej jaką jest przedsiębiorstwo. Współcześnie ta zbiorowość jest rozumiana jako podmiot prowadzący działalność gospodarczą, motywowaną chęcią uzyskania korzyści majątkowych, mający na celu zaspokojenie potrzeb innych podmiotów życia społecznego przez wytworzenie produktów i / lub świadczenie usług, przy czym działalność ta prowadzona jest samodzielnie na ryzyko właściciela/i².

Rozwój tak rozumianego przedsiębiorstwa oznacza skoordynowane zmiany elementów i systemów tego przedsiębiorstwa dostosowujące je do ciągle zmieniającego się otoczenia i wnętrza tego przedsiębiorstwa.

Zmieniające się otoczenie i wnętrze to m. in.:

- pogłębiająca się złożoność procesów społecznych, ekonomicznych i politycznych,
- wzrastający poziom konkurencji na rynku krajowym i międzynarodowym,
- stagnacja obrotów na przesyconym rynku,
- skracanie cyklu życia produktów i technologii,
- wzrastające koszty,
- zwiększanie kompleksowości stanów i działań.

W reakcji na takie zmiany w otoczeniu i wnętrzu, rozwój przedsiębiorstwa oznacza:

- wprowadzanie nowych elementów,
- poprawą jakości istniejących elementów,
- zmiany struktur systemów.

¹ Słownik języka polskiego t. III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 131.

² S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania.*, Dom Organizatora, Toruń 2002, s.43

Stąd potrzeba nowych instrumentów i technik prowadzących do rozwoju przedsiębiorstwa. Te nowe instrumenty i techniki może zapewnić przedsiębiorstwu skorzystanie z doradztwa.

2. Doradztwo w rozwoju przedsiębiorstwa ***Consulting in business development***

Potocznie doradztwo bywa rozumiane jako udzielanie porad, podanie, wskazanie sposobu postępowania w jakiejś sprawie³.

Historia powszechna poucza nas, że doradztwo jako instytucja ma bardzo odległą przeszłość. Kapłani doradzali faraonom, wróżbici, zausznicy doradzali monarchom, szamani doradzali kacykom. Również współcześnie panujący, rządzący korzystają z doradców.

Szczególnie intensywnie doradztwo rozwinęło się wobec przedsiębiorstw w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo w ubiegłym XX wieku, przybierając postać intratnego biznesu.

Współcześnie doradztwo, zwane niekiedy konsultingiem, to rodzaj usługi, czyli wytwórczości niematerialnej, wykonywanej przez osobę fizyczną lub prawną dysponującą odpowiednią wiedzą i przygotowaniem zawodowym na rzecz określonej organizacji, w naszym przypadku przedsiębiorstwa, której celem jest rozwiązanie określonego problemu danej organizacji⁴.

Usługa taka może mieć charakter:

- ekonomiczny,
- prawny,
- techniczny,
- społeczny,
- psychologiczny.

Do immanentnych cech tej usługi zalicza się:

- niezależność,
- indywidualne podejście,
- dobrowolność,
- orientacja problemowa,
- ograniczenie czasowe⁵.

Rezultatem takiej usługi może być:

- opinia,
- zalecenie,
- diagnoza,

³ *Słownik języka polskiego*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1994, s. 431

⁴ Por. J. Czekał, hasło „Doradztwo”, *Leksykon zarządzania*, Difin, Warszawa 2004, s. 107

⁵ Por. Ibidem, s. 108

- projekt,
- ekspertyza,
- program⁶.

Bliższe poznanie istoty tej usługi, tego doradztwa, wymagają dokonania jej systematyzacji, dokonania podziału według zasadnych kryteriów. Do takich kryteriów można zaliczyć:

- sposób realizacji doradztwa,
- umiejscowienie doradztwa wobec przedsiębiorstwa,
- instytucjonalność doradztwa,
- międzynarodowe umiejscowienie doradztwa,
- ogólna specjalizacja doradztwa,
- branżowa specjalizacja doradztwa,
- specjalizacja doradztwa w zakresie zarządzania.

Sposób realizacji doradztwa pozwala wyróżnić:

- doradztwo indywidualne realizowane przez jednego doradcę, zwykle o wysokiej wiedzy i doświadczeniu. Niekiedy takie doradztwo jest realizowane stale na rzecz danego przedsiębiorstwa i przybiera postać wsparcia dyrektora naczelnego przedsiębiorstwa;
- doradztwo zespołowe skupiające wielu specjalistów. Często są to doradcy zewnętrzni i wewnętrzni co zapewnia znaczną skuteczność w działaniu.

Umiejscowienie doradztwa wobec przedsiębiorstwa prowadzi do wyróżnienia:

- doradztwa zewnętrznego polegającego na świadczeniu usług doradczych przez osoby fizyczne lub prawne o wysokiej wiedzy i doświadczeniu,
- doradztwa wewnętrznego polegającego na wykonywaniu doradztwa przez zatrudnionych w przedsiębiorstwie pracowników specjalistów jako osoby indywidualne lub zespoły doradców.

Instytucjonalność doradztwa, dotycząca doradztwa zewnętrznego, może przybrać postać:

- doradcy indywidualnego jako przedstawiciela określonego wolnego zawodu,
- przedsiębiorstwa doradczego, specjalizującego się w świadczeniu określonych usług doradczych, do tej grupy mogą być zaliczone także niektóre banki.

Międzynarodowe umiejscowienie doradztwa pozwala wyróżnić:

- doradztwo realizowane przez indywidualnych doradców i przedsiębiorstwa doradcze krajowe,
- doradztwa realizowane przez przedsiębiorstwa doradcze międzynarodowe i ich filie w danym kraju.

⁶ Por. Ibidem, s. 108

Kryterium ogólnej specjalizacji doradztwa prowadzi do wyróżniania m.in.:

- doradztwa ekonomicznego,
- doradztwa prawnego,
- doradztwa organizacyjnego,
- doradztwa finansowego,
- doradztwa personalnego,
- doradztwa społecznego.

Natomiast kryterium **branżowej specjalizacji doradztwa** prowadzi do wyróżnienia m.in.:

- doradztwa w sektorze finansowym,
- doradztwa w sektorze przemysłowym,
- doradztwa w sektorze użyteczności publicznej,
- doradztwa w sektorze handlu,
- doradztwa w sektorze usług.

Na szczególne podkreślenie zasługuje podział tych usług według kryterium **specjalizacji doradztwa w zakresie zarządzania**. Kryterium to pozwala wyróżnić:

- doradztwo dotyczące zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwie,
- doradztwo dotyczące zarządzania zmianami w przedsiębiorstwie,
- doradztwo dotyczące zarządzania kadrami w przedsiębiorstwie, w tym dotyczące wartościowania pracy i coachingu,
- doradztwo dotyczące zarządzania produkcją i usługami.

Istotne znaczenie ma także kryterium **czasu realizacji doradztwa**, które prowadzi do wyróżniania:

- doradztwa okazyjnego, incydentalnego,
- doradztwa stałego.

Doradztwo, jako skorzystanie z wiedzy i doświadczenia zawodowego doradcy (specjalisty z danej dziedziny), winno zapewnić rozwój przedsiębiorstwa. W doborze doradcy zasadnicze znaczenie mają – sposób realizacji doradztwa, umiejętności doradcy, jego status (instytucjonalność) i jego umiejscowienie.

Umiejscowienie doradztwa prowadzące do rozróżniania doradztwa zewnętrznego i doradztwa wewnętrznego może stanowić dla przedsiębiorstwa istotny problem. Zwykle tylko wielkie przedsiębiorstwa stać na doradztwo wewnętrzne. Natomiast z doradztwa zewnętrznego mogą korzystać wszystkie przedsiębiorstwa i to korzystanie wymaga szczegółowego rozpatrzenia.

3. Korzystanie z doradztwa zewnętrznego

Use of external consulting

Skorzystanie z doradztwa zewnętrznego jako usługi winno być poprzedzone:

- rozpoznaniem potrzeb korzystania z tego doradztwa, określenia przyczyn które wywołują taką potrzebę,
- określanie zakresu korzystania z tego doradztwa.

Za korzystanie z doradztwa zewnętrznego jako usługi mogą przemawiać zarówno przyczyny natury obiektywnej jak i subiektywnej.

Do przyczyn natury obiektywnej korzystania z tego doradztwa można zaliczyć:

- brak w przedsiębiorstwie pracowników o niezbędnych, pożądanych kwalifikacjach,
- brak czasu na rozwiązywanie pojawiających się problemów, nawet spraw bieżących w przedsiębiorstwie,
- potrzeba niezależnego od przedsiębiorstwa, niezwiązanego z nim, eksperta dla obiektywnej oceny sytuacji,
- zakres problemów do rozwiązania nie jest dostatecznie duży i długotrwały by zatrudnić nowych pracowników,
- ocena rozwiązań problemów opracowanych przez własnych pracowników,
- rozstrzygnięcie wewnętrznych sporów przez zewnętrzną osobę niezwiązaną z przedsiębiorstwem⁷.

Natomiast do przyczyn natury subiektywnej korzystania z tego doradztwa można zaliczyć:

- okresowe występowanie mody na wyspecjalizowane doradztwo zewnętrzne w zakresie zarządzania np. zarządzanie jakością, zarządzanie marketingowe,
- chęć ukazania na zewnątrz przedsiębiorstwa postaw twórczych jego naczelnego dyrektora.

O zakresie korzystania z doradztwa zewnętrznego decydują takie czynniki jak:

- pozycja rynkowa przedsiębiorstwa,
- wymagana pilność rozwiązania problemu.
- znaczenie problemu wymagającego rozwiązania dla przedsiębiorstwa,
- złożoność problemu wymagającego rozwiązania,
- poziom aspiracji twórczych dyrektora naczelnego przedsiębiorstwa,
- poziom specjalistycznych kwalifikacji pracowników.

Czynniki te prowadzą do wyróżnienia następujących modelowych zakresów doradztwa zewnętrznego:

- model opiniodawczy,
- model projektowy,

⁷ Por.: B. Wawrzyniak, *Szkola zarządzania*, PWE, Warszawa 1987, s.s. 155-156

- model diagnostyczny – projektowy,
- model wsparcia metodycznego⁸.

Model **opiniodawczy** poleca na zaciąganiu u doradcy opinii, osądu, komentarza, informacji dotyczących konkretnego problemu przedsiębiorstwa. Te opinie, informacje stanowią swoiste tworzywo do sformułowania sądu lub weryfikacji poglądów zamawiającego dyrektora. Pogląd doradcy ma dla niego znaczenie raczej informacyjne nie obowiązujące, jest rodzajem „lustra”, w którym można zobaczyć własne pomysły ewentualnie je skorygować.

Opinie takie zostają przyjmowane od doradcy tylko przez dyrektora naczelnego lub przez cały zespół kierowniczy przedsiębiorstwa najwyższego szczebla. Niekiedy są one prezentowane szerszemu gremium kierownictwa przedsiębiorstwa – kierownikom średniego i najwyższego szczebla zarządzania.

Przykładowe treści takich opinii:

- kontrakt menadżerski i jego przydatność w przedsiębiorstwie,
- zakres i horyzont czasowy planów finansowych w przedsiębiorstwie,
- zasadność zmian statusu prawnego przedsiębiorstwa – ze spółdzielni na spółkę kapitałową,
- przydatność wartościowania pracy w przedsiębiorstwie,
- motywacyjna rola premii zadaniowej w przedsiębiorstwie.

Model **projektowy** polega na zleceniu rozwiązania przez doradcę określonego problemu. Doradca ma swobodę działania w doborze zespołu i metodyki postępowania w procesie rozwiązania problemu. Wykorzystanie rozwiązania zadanego problemu zależy jednak od zamawiającego dyrektora naczelnego przedsiębiorstwa. Zalecane do rozwiązania problemy mogą dotyczyć:

- wnętrza przedsiębiorstwa lub jego stosunków z otoczeniem,
- bieżącej działalności przedsiębiorstwa a także jego rozwoju.

Problemy te mogą mieć charakter ekonomiczny, prawny, organizacyjny, socjologiczny czy psychologiczny.

Przykładowe treści takich problemów:

- wybór metody prywatyzacji przedsiębiorstwa państwowego,
- sposób przekształcania publicznej spółki kapitałowej w publiczno – prywatną spółkę kapitałową,
- ocena zasadności domiaru podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego,
- możliwości wzrostu eksportu przedsiębiorstwa np. przemysłu drzewnego,

⁸ Wyróżnienia tych modelowych zakresów doradztwa zewnętrznego dokonał H. Sadownik, *Kierownicy i specjaliści w usprawnianiu zarządzania*, PWE, Warszawa 1983, s.s. 90-130, nadając im wyraz relacji: model polityk – naukowiec, model kupujący – sprzedający, model pacjent – lekarz, model dowódca – doradca.

- możliwości racjonalizacji systemu logistycznego przedsiębiorstwa,
- ocena sprawności organizacji stanowisk robotniczych przedsiębiorstwa np. przemysłu maszynowego.

Model **diagnostyczno-projektowy** polega na tym, że zamawiający nie zna i nie umie określić problemów, które mają być rozwiązane, wie jedynie, że go „boli” (dolega) i ze względu na rozpoznane symptomy potrzebuje odpowiedniego „lekarza” tj. doradcy. Rola doradcy sprowadza się do przeprowadzenia diagnozy stanu i ustalenia problemów do rozwiązania, a także przygotowania projektu usprawnień.

Model diagnostyczno-projektowy zwykle ma zastosowanie wobec poszczególnych obszarów działania przedsiębiorstwa rozumianych podmiotowo (określony obszar organizacyjny przedsiębiorstwa jest niesprawny) lub rozumiany przedmiotowo (określona funkcja działania przedsiębiorstwa stanowi jego słabą stronę).

Przykładowe treści realizowania tego modelu zakresu doradztwa:

- racjonalizacja struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa,
- usprawnianie organizacji służby pracowniczej przedsiębiorstwa,
- racjonalizacja organizacji gospodarki narzędziowej w przedsiębiorstwie,
- racjonalizacja organizacji gospodarki remontowej w przedsiębiorstwie,
- usprawnienie systemu planowania w przedsiębiorstwie,
- racjonalizacja systemu motywacji w przedsiębiorstwie,
- komputeryzacja systemów informacyjnych przedsiębiorstwa.

Model **wsparcia metodycznego** polega na tym, że zamawiający aktywnie zajmuje się procesem usprawniającym – diagnozowaniem, projektowaniem i wdrożeniem zmian, natomiast doradca zapewni pomoc metodyczną we wszystkich etapach tego procesu. Zakres tego wsparcia metodycznego dotyczy nowych, wyjątkowych, dotąd niesprawnych w danym przedsiębiorstwie zagadnień, a więc i problemów, które kierownictwo tego przedsiębiorstwa stara się przyswoić i rozwiązać.

Przykładowe tematy takich zagadnień:

- przeprowadzenie restrukturyzacji przedsiębiorstwa,
- przeprowadzenie połączeń przedsiębiorstwa (fuzja),
- przygotowanie przedsiębiorstwa do stosowania zarządzania jakością,
- zapewnienie wyprowadzenia z przedsiębiorstwa określonych funkcji metodą kontraktową lub kapitałową,
- opracowanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa,
- wprowadzenie emitowanych podstawowych papierów wartościowych przedsiębiorstwa do obrotu publicznego.

Sprawne stosowanie powyższych metodycznych modeli zakresu doradztwa wymaga spełnienia przez naczelnego dyrektora przedsiębiorstwa warunków ujętych w tabeli 1.

Tabela 1. Warunki sprawnego stosowania metodycznych modeli zakresu doradztwa
 Table 1. Conditions of efficient applying of consulting range methodological models

Model opiniodawczy	Model projektowy	Model diagnostyczno-projektowy	Model wsparcia metodycznego
1. Dyrektor ma pełną świadomość istoty zarządzania i działań usprawniających 2. Dyrektor umie postawić diagnozę stanu zarządzania oraz formułować i wprowadzać rozwiązania zidentyfikowanych problemów. 3. Dyrektor ma czas na przygotowanie i wprowadzenie usprawnień. 4. Dyrektor jest zdecydowany podjąć i rozstrzygać z wprowadzaniem wszystkie sprawy ludzkie związane z przeprowadzeniem zmian	1. Diagnoza dyrektora co do istoty problemu jest prawidłowa 2. Dyrektor trafnie zidentyfikował umiejętności doradcy lub zespołu doradców i dobrał właściwych ludzi do rozwiązania problemu 3. Problem do rozwiązania został przekazany przez dyrektora przekazany doradcą w sposób zrozumiały. 4. Dyrektor jest przygotowany na wszelkie potencjalne konsekwencje wyników pracy doradców np. rozwiązanie, które będzie sprzeczne z jego przekonaniami w danym przedmiocie	1. Dyrektor prawidłowo zinterpretował symptom i określi „chore” obszary 2. Dyrektor może zaufać diagnozie doradców 3. „Chore” osoby lub zespoły ujawniają wszystkie informacje konieczne do diagnozy i „leczenia” tzn. zaufają doradcy na tyle, aby rzetelnie z nim współpracować 4. Dyrektor jest zdecydowany zaakceptować zarówno wyniki diagnozy, jak i propozycje rozwiązań usprawniających 5. Dyrektor będzie w stanie utrzymać wprowadzone rozwiązanie po odejściu doradców	1. Dyrektor rzeczywiście odczuwa potrzebę pomocy w postawieniu diagnozy i chce doskonalić swoje umiejętności prowadzenia działań usprawniających 2. Dyrektor ma już pewne doświadczenie i umiejętności w rozwiązywaniu problemów zarządzania 3. Dyrektor bierze na siebie pełną odpowiedzialność za przebieg i rezultaty współpracy i pozostaje osobą, która dokonuje wszelkich istotnych rozstrzygnięć niezbędnych w procesie usprawniania 4. Dyrektor podporządkowuje się sposobom prowadzenia działań usprawniających całkowicie uzgodnionych z doradcami 5. Dyrektor i doradcy reprezentują stosunkowo wysoki poziom wiedzy na temat organizacji, zarządzania, uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych oraz wskazują skłonności do dalszego uzupełnienia tej wiedzy

Źródło: B. Wawrzyniak, *Szkola zarządzania*, PWE, Warszawa, 1987, s. 159

4. Sprawne korzystanie z doradztwa zewnętrznego w przedsiębiorstwie ***Efficient use of external consulting in a business***

Dla zapewnienia sprawności, a więc skuteczności, korzystności i efektywności ekonomicznej usług doradcy niezbędne jest:

- dokonanie rozumnego doboru doradcy,
- sprecyzowania prawidłowego przebiegu świadczenia usługi doradczej,
- realizowania ścisłej współpracy z doradcą w czasie realizacji usługi doradczej.

Rozumny wybór doradcy zwykle opiera się o następujące kryteria:

- osobista znajomość doradcy,
- image przedsiębiorstwa doradczego,
- opinia doradcy w innych przedsiębiorstwach (korzystna),
- zdolności fachowe doradcy,
- znajomość problematyki przez doradcę,
- wrażenie odniesione podczas pierwszej rozmowy z doradcą,
- koszt usługi doradczej.

Zwykle dobór doradcy następuje po uwzględnieniu kilku z wyżej wymienionych kryteriów.

Sprecyzowanie prawidłowego przebiegu świadczenia usługi doradczej obejmuje:

- określenie wyników, które mają być uzyskane w rezultacie realizacji usługi, łącznie z określeniem warunków odbioru tej usługi,
- ustalenie głównych etapów procesu realizacji usługi, w celu osiągnięcia określonych wyników,
- opracowanie harmonogramu realizacji usługi z wyszczególnieniem głównych czynności oraz czasu pracy zarówno doradców jak i pracowników zleciodawcy,
- sporządzenie kosztorysu zamierzonych prac doradczych.

Realizowanie ścisłej współpracy z doradcą w czasie realizacji usługi doradczej dotyczy m.in.:

- ułatwienia doradcy wejścia w system organizacji przedsiębiorstwa,
- organizowania spotkań pracowników przedsiębiorstwa z doradcami,
- organizowania szkoleń związanych z zakresem prac doradczych,
- angażowania pracowników przedsiębiorstwa do współuczestnictwa w projektowaniu a następnie wdrażaniu usprawnień.

Uwzględnienie powyższych zasad postępowania w procesie korzystania z doradztwa zewnętrznego pozwoli na sprawne skorzystanie z usługi doradczej dla rozwoju przedsiębiorstwa.

Literatura

Bibliography

Czekaj J., hasło „Doradztwo”, *Leksykon zarządzania*, Difin, Warszawa 2004.

Sadownik H., *Kierownicy i specjaliści w usprawnianiu zarządzania*, PWE, Warszawa 1983.

Słownik języka polskiego, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1994.

Słownik języka polskiego t. III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania.*, Dom Organizatora, Toruń 2002.

Wawrzyniak B., *Szkoła zarządzania*, PWE, Warszawa 1987.

Doradztwo w rozwoju przedsiębiorstwa

Streszczenie

Rozwój przedsiębiorstwa to wprowadzanie do niego nowych elementów, poprawianie istniejących, zmienianie struktur w całym jego systemach. Jest to reakcja na zmiany w jego otoczeniu i wewnątrz. Działania te wymagają wsparcia przez osoby dysponujące odpowiednią wiedzą i doświadczeniem. Wsparcie to nazywane jest doradztwem.

Wsparcie to jest zróżnicowane w zależności od sposobu jego realizacji, umiejscowienia doradztwa i specjalizacji doradców.

Powszechne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw ma doradztwo zewnętrzne, rodzaj usługi realizowanej na rzecz przedsiębiorstwa.

Consulting in business development

Summary

The development of a business is about implementing new elements, improving the existing ones, changing structures in its whole systems. It is about reaction to changes in its environment and inside. Such activities require the support of people with appropriate knowledge and experience. This support is called consulting.

This support is varied depending on the way of its realization, consulting location and specialization.

External consulting, a kind of service provided to a business, is of widespread significance for business development.

WIESŁAW CIECHOMSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Rozwój sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 2000–2008

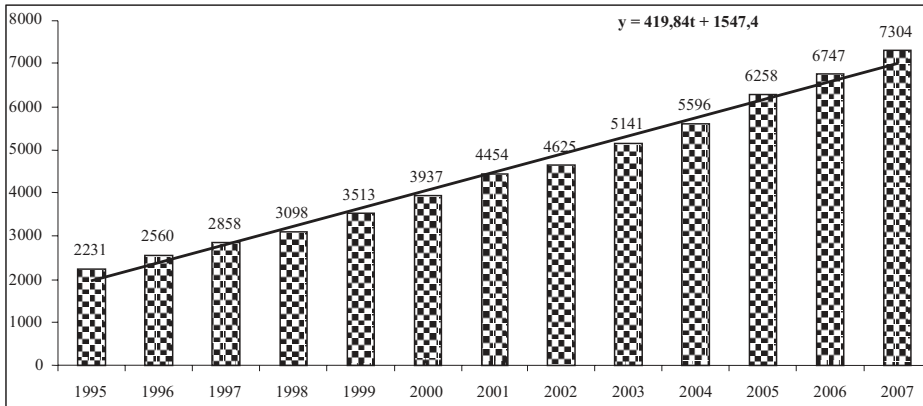
The development of large stores in Poland in 2000-2008

Dynamika zmian strukturalnych zachodzących w handlu detalicznym w Polsce od czasu ustrojowej transformacji jest bardzo duża. W latach 2005-08 powierzchnia sprzedażowa sklepów utrzymywała się na poziomie 28-29 mln m², co w zestawieniu z liczbą 14,4 mln m² w roku 1989 ilustruje niesłychany rozwój handlu. O nasyceńcu przestrzeni handlowej i nowych wyzwaniach wynikających z ekspansji sklepów internetowych świadczy coraz wolniejsze tempo przyrostu powierzchni sprzedażowej sklepów należących do polskich handlowców. Przykładowo w roku 2007 całkowita powierzchnia sklepów będących w posiadaniu rodzimych kupców spadła o 3,5%, podczas gdy powierzchnia sklepów własności zagranicznej wzrosła w analizowanym roku aż o 24,0%.

Bardzo szybko rosła liczba sklepów wielkopowierzchniowych, a w szczególności hipermarketów, supermarketów i dyskontów. Na wykresie 1 przedstawiono dane na temat rozwoju sklepów o powierzchni powyżej 400 m² w Polsce w latach 1995-2007 i funkcję liniową odzwierciedlającą tempo przyrostu tych nowoczesnych obiektów handlowych.

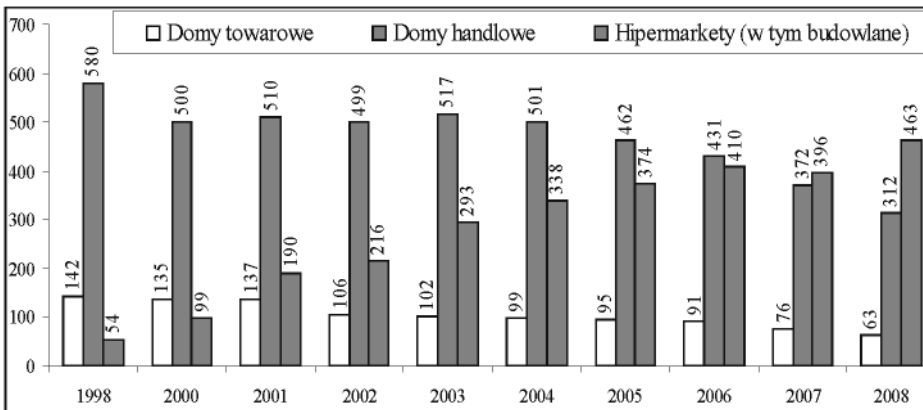
Do grupy sklepów wielkopowierzchniowych należą nie tylko hipermarkety, supermarkety i sklepy dyskontowe, ale również domy towarowe i handlowe. Te pierwsze to sklepy o powierzchni sal sprzedażowych co najmniej 2000 m² prowadzące sprzedaż szerokiego i uniwersalnego asortymentu towarów nieżywnościowych, a często także towarów żywnościowych. Z kolei domy handlowe to sklepy o powierzchni sal sprzedażowych od 600 m² do 1999 m², specjalizujące się w sprzedaży towarów w ramach wąskiej grupy asortymentowej. Jedną z prawidłowości rozwoju handlu jest malejąca rola domów towarowych i handlowych jako kanału dystrybucji oferty towarowej. Zgodnie z teorią cyklu życia form handlu następuje nieubłagane starzenie się formatu domów towarowych i handlowych, gdyż w walce konkurencyjnej coraz bardziej ulegają one galeriom handlowym a także sklepom internetowym. Opisywaną tendencję ilustruje wykres 2.

Wykres 1 Liczba sklepów o powierzchni powyżej 400 m² w Polsce w latach 1995-2007
Figure 1. Number of stores with an area exceeding 400 m² in Poland in the years 1995-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wykres 2 Proces marginalizacji domów towarowych i handlowych jako kanału rynku
Figure 2. The process of marginalization of department stores and commercial market as a channel



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz E. Maleszyk *Wpływ koncentracji na przemiany w handlu detalicznym*, w: *Wyzwania dla dystrybucji na jednolitym europejskim rynku wewnętrznym*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2004, s. 41, *Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2006 r.*, s. 112 oraz *Handel wewnętrzny w Polsce w 2007 roku*, Red. naukowa U. Kłosiewicz-Górecka, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2008, s. 91 oraz *Rynek Wewnętrzny w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2009, s. 90

Przesłanką ekspansji handlu wielkopowierzchniowego jest przede wszystkim dynamiczny rozwój sieci hipermarketów. Są to wielkoformatowe placówki handlowe o jednopoziomowej zabudowie i powierzchni minimum 2500 m², dysponujące

co najmniej 10 kasami oraz stosujące wyłącznie samoobsługową formę sprzedaży. Większość firm badawczych przyjęła w 2007 roku istotną zmianę w zakresie uznawania obiektu handlowego za hipermarket. Obniżono minimalną jego powierzchnię sprzedażową z 2500 do 2000 m². Było to konsekwencją tego, iż zasadę taką przyjęli najwięksi operatorzy wielkopowierzchniowych obiektów handlowych, tacy jak Tesco, Carrefour, Kaufland. Wprowadzili oni innowacyjny format hipermarketu kompaktowego, tzw. mini-hipermarketu, którego powierzchnia niewiele przekracza 2000 m². Jednocześnie operatorzy ci w swoich zestawieniach statystycznych nie informują, które spośród posiadanych hipermarketów są klasycznymi obiektami o powierzchni co najmniej 2500 m², a które są hipermarketami kompaktowymi. Nie ulega wątpliwości, że ta zmiana metodologiczna przekłada się na znaczący wzrost liczby hipermarketów w Polsce w roku 2008, co ilustrują dane zamieszczone w tabeli 1.

Tabela 1 Sieci hipermarketów FMCG w Polsce w latach 2000-2008

Table 1. FMCG hypermarket chains in Poland in 2000-2008

Nazwa sieci	Pierwsza placówka	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Alma	1995	2	2	2	2	3	5	6	9	10
Auchan	1996	8	12	15	17	18	19	21	22	22
Bomi	1995	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Carrefour	1997	7	8	13	13	15	31	34	62	78
Géant	1996	12	15	15	17	17	18	19	-	-
Hypernova	1999	9	16	20	27	25	13	14	-	-
Kaufland	2001	-	2	11	23	43	67	83	93	101
E.Leclerc	1996	7	9	9	11	11	16	20	13	13
MiniMal	1996	22	24	27	27	28	28	22	-	-
Piotr i Paweł	1991	1	1	1	1	2	2	2	2	2
Real	1997	24	25	25	27	27	28	30	50	50
Rast	1995	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tesco	1998	10	14	17	35	39	49	51	52	84
Razem		103	149	156	201	229	277	303	304	360

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Detal Dzisiaj Network

Hipermarkety oferują po niskich cenach bardzo szeroki i relatywnie płytki asortyment szybko rotujących towarów, takich jak żywność, detergenty, kosmetyki, ubrania, itp. Sklepy te ze względu na swoje rozmiary lokalizowane są z reguły na obrzeżach miast oferując zmotoryzowanym klientom parking na ponad 1000 miejsc. W rezultacie koncentracji na polskim rynku funkcjonuje obecnie już tylko sześć wielkich sieci hipermarketów (por. tabela 2), z czego cztery – Real, Carrefour, Tesco, Auchan i Kaufland to firmy o scentralizowanym systemie zarządzania siecią

a jedna (E.Leclerc) ma charakter franczyzowy. Z kolei Kaufland pod względem wielkości powierzchni sprzedażowej (przeciętnie 4 tys. m²) spełnia kryterium hipermarketu, ale jeśli chodzi o szerokość asortymentu i strategię cenową sieć ma w dużym stopniu charakter dyskontowy. Trzeba także dodać, że inne sieci (oprócz wymienionych sześciu liderów rynku) posiadają również nieliczne sklepy spełniające kryteria hipermarketu, ale generalnie są one sieciami supermarketów (np. Alma, Piotr i Paweł, Bomi, Rast).

Tabela 2 Hipermarkety w TOP 50 przedsiębiorstw handlu detalicznego w Polsce
Table 2. TOP 50 hypermarkets in the retail business in Poland

Lp.	Nazwa firmy	Sieć detaliczna	Liczba sklepów	Sprzedaż w 2007 r. mln zł	Sprzedaż w 2006 r. mln zł	Zmiana w %
1.	Metro Group w Polsce	Real	52	16 400	13 600	21
2.	Tesco Polska	Tesco	52	7 900	6 500	22
3.	Carrefour Polska	Carrefour	51	7 354	5 280	39
4.	Auchan Polska	Auchan	22	5 100	4 550	12
5.	Kaufland Markety	Kaufland	94	2 900*	2 300*	26
6.	Grupa E.Leclerc	E.Leclerc	15	2 039	1 915	6,5
	Razem		286	41 693	34 145	22

*Dane szacunkowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

W połowie lat 90-tych, gdy w Polsce oddawano do użytku kolejne nowoczesne hipermarkety ten format handlu zrewolucjonizował świadomość konsumencką po okresie gospodarki permanentnego niedoboru. Obecnie liczba hipermarketów w Polsce wciąż rośnie, ale dynamika tego przyrostu uległa spowolnieniu. Hipermarkety znajdują się już niemal we wszystkich dużych miastach, gdzie jest to ekonomicznie uzasadnione. W przyszłości można spodziewać się raczej nasilenia procesów konsolidacyjnych, aniżeli nowych inwestycji. W ostatnich latach z mapy hipermarketów w Polsce ubył Géant, którego sklepy przeszły na własność Reala i działają obecnie jako hipermarkety tej sieci; zniknęła też Hypernova, której placówki przejął Carrefour oraz MiniMał przekształcony na Bille, którą z kolei w sierpniu tego roku nabył francuski E.Leclerc.

Proces spadku znaczenia hipermarketu jako kanału dystrybucji towarów jest również następstwem dynamicznego rozwoju Internetu i e-sklepów. Współcześni klienci poszukują oszczędności nie tylko na cenie ale i na czasie realizacji zakupów. Problemy komunikacyjne, korki, brak wolnych miejsc parkingowych, kolejki przy kasach sprawiają, że znaczna część nabywców okresowo wybiera mniejsze, ale koźzystniej zlokalizowane, w pobliżu miejsca zamieszkania, sklepy typu convenience.

Klasyczna koncepcja hipermarketu ulega w naszym kraju pewnej ewolucji. Równocześnie coraz bardziej zacierają się granice pomiędzy hipermarketem kompaktowym, supermarketem i dyskontem, czego przykładem jest wspomniana sieć Kaufland. Koncepcję mini-hipermarketu wdrażają w szczególności Tesco i Carrefour. W realiach nasycenia rynku formatem typowych hipermarketów w dużym mieście łatwiej jest ulokować mniejszy sklep, natomiast w małych miejscowościach utrzymywanie sklepu o powierzchni 5 tys. m² nie ma ekonomicznego uzasadnienia.

Oprócz klasycznych hipermarketów oferujących szybko rotujące artykuły częstego zakupu wyróżnić można grupę tzw. hipermarketów budowlanych. Recesja w budownictwie mieszkaniowym w 2008 roku spowodowana między innymi ograniczoną dostępnością kredytów hipotecznych sprawiła wyhamowanie bardzo dynamicznego rozwoju tego formatu sklepu. Sieci detaliczne typu „dom i ogród” nie rozwijają się tak intensywnie, jak to zapowiadały jeszcze przed kilkoma laty, tym niemniej stanowią one nowoczesny kanał dystrybucji oferty towarowej. W tabelach 3 i 4 zamieszczono dane ilustrujące tempo rozwoju tego typu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych.

Tabela 3 Rozwój sieci hipermarketów budowlanych w Polsce w latach 2000-2008

Table 3. Development of hypermarkets with building materials in Poland in 2000-2008

Nazwa sieci	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nomi	25	29	38	39	35	34	31	31	30
OBI	16	18	22	22	23	25	25	29	30
Castorama	8	11	15	17	20	29	33	38	43
Praktiker	14	16	16	16	16	16	17	19	21
Leroy Merlin	5	6	7	11	13	15	19	22	27
Bricomarché	1	8	15	18	28	33	39	41	50
Ogółem	69	88	113	123	135	152	164	180	201

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Tabela 4 Charakterystyka wiodących sieci działających na rynku „dom i ogród”

Table 4. Characteristics of the leading network operating in the market for „home and garden”

Nazwa sieci	Sprzedaż 2007 r. w mln zł	Zatrudnienie	Pozycja w TOP 50
Castorama	2 400*	5 000*	14
OBI	1 900*	3 800*	19
Leroy Merlin	1 500*	3 000*	24
Praktiker	780*	2 900*	29
Nomi	520*	1 700*	42
Bricomarché	417	1 000	15
Ogółem	7 517	17 400	

*Dane szacunkowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Pierwszy sklep Praktiker w Polsce powstał w 1997 r. w podwarszawskich Jan-kach. Obecnie działa ich 21 w 17 miastach. Sieć Nomi rozpoczęła działalność go-spodarczą w lutym 1993 r. Obecnie Nomi obejmuje 30 hipermarketów i zatrudnia około 1800 osób. Placówki posiadają powierzchnię od 3000 do 7000 m² i oferują około 20 000 produktów. Jej konkurent sieć OBI rozpoczęła działalność w Polsce w 1995 r. Obecnie pod jednym szyldem działa 30 hipermarketów. Z kolei pod logo Castorama działają już 43 placówki, a kolejne 2 obiekty zostaną wkrótce oddane do użytku. Jest to zatem najliczniejsza sieć tego typu hipermarketu.

Pierwszy sklep Leroy Merlin w Polsce otwarto w Piasecznie pod Warszawą w 1996 r. Obecnie grupa liczy 27 bardzo dużych powierzchniowo placówek i zapo-wiada dalszą ekspansję przez połączenie z siecią Conforama. Kolejny detalista Bri-co Depot to sieć mniejszych marketów, którą od dwóch lat próbuje rozwijać na pol-skim rynku Grupa Kingfisher. Obecnie sieć składa się z czterech placówek handlowych. Ostatnia z wiodących sieci Bricomarché rozpoczęła działalność w Pol-sce w roku 2000 i obecnie liczy 50 placówek.

Kolejną grupą sklepów wielkopowierzchniowych są supermarkety. Według GUS są to sklepy o powierzchni sprzedażowej od 400 m² do 2499 m² prowadzące sprzedaż głównie w systemie samoobsługowym, oferujące szeroki asortyment arty-kułów żywnościowych oraz artykułów nieżywnościowych częstego zakupu. W ta-beli 5 zaprezentowano dane o najważniejszych systemach sieciowych rozwija-jących ten format sklepów.

Tabela 5 Sieci supermarketów w Polsce

Table 5. Supermarket chains in Poland

Nazwa sieci	Operator	Własność	Liczba supermarketów	Średnia wielkość sklepu (w m ²)	Sprzedaż w 2008 r. (w mln zł)
Aldik	Aldik Sp. z o.o.	Krajowa	24	800	186
Alma	Alma Market S.A.	Krajowa	14	1 800	869
Bomi	PPH Bomi S.A.	Krajowa	33	1 800	904 (Grupa Bomi)
Carrefour Express, Globi	Carrefour Polska Sp. z o.o.	Zagra- niczna	202	500-2 000	7 800*** (Carrefour Polska)
Delikatesy Centrum	Eurocash Franszyza Sp. z o.o.	Krajowa	434	200	6 122 (Grupa Eurocash)
Eko	Eko Holding S.A.	Krajowa	219	400	1 722
Intermarché	ITM Polska Sp. z o.o.	*	140	1 000	2 350
MarcPol	MarcPol S.A.	Krajowa	52	700	-

Mini Europa	Delikatesy Mini Europa s.j.	Krajowa	8	800	950
Piotr i Paweł	Piotr i Paweł Sp. z o.o.	Krajowa	62	1 100	1 125
Polomarket	Polomarket Sp. z o.o.	Krajowa	276	550	2 200
Rast	PPH Bomi S.A.	Krajowa	35	1 000	904 (Grupa Bomi)
Savia	PH Savia S.A.	Zagraniczna	32	650-1 000	9 100 (Tesco Polska)
Simply Market	Elea Sp. z o.o.	Zagraniczna	14	1 400	-
Spar	Spar Polska Sp. z o.o.	Zagraniczna	57	235	242
Stokrotka	Stokrotka Sp. z o.o.	Krajowa	161	650	11 620*** (Emperia)
Tesco	Tesco Polska Sp. z o.o.	Zagraniczna	325**	500-3 000	9 100 (Tesco Polska)
Razem			2088		

*) Sklepy są własnością polskich kupców, zagraniczna jest spółka udzielająca franczyzy

**) Supermarkety Tesco oraz hipermarkety kompaktowe, tj. o powierzchni do 3000 m²

***)) Dane szacunkowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Z uwagi na ograniczenia wydawnicze autor pominie bardziej szczegółową charakterystykę takich sieci supermarketów jak Aldi, Carrefour Express, Delikatesy Centrum, Eko, Intermarché, MarcPol, Polomarket, Savia, Spar, Stokrotka, natomiast skupi się na bardzo dynamicznie rozwijającym się ich segmencie, określanym mianem supermarketów delikatesowych. Rok 2008 zapisał się w branży delikatesowej pod znakiem rekordowych przyrostów liczby placówek i zasięgu sieci. Był to bez wątpienia najlepszy rok dla ekspansji delikatesów od początku rozwoju tego formatu na polskim rynku. Niemal wszystkie sieci delikatesowe zanotowały wyraźny przyrost liczby placówek, co ilustrują dane zawarte w tabeli 6. Coraz więcej z nich decyduje się też na wejście do regionów, w których do tej pory nie były obecne.

Tabela 6 Wzrost liczby sklepów delikatesowych należących do największych sieci w latach 2002-2008

Table 6. The increase in the number of shops belonging to the delicacy largest networks in the years 2002-2008

Nazwa sieci	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Piotr i Paweł	18	21	24	28	31	39	50
Milea	-	-	-	-	-	-	48
Bomi	12	13	14	15	18	26	32

Alma	2	2	3	5	7	14	22
Mini Europa	8	8	8	8	8	8	8
Delima	-	-	-	-	-	3	5
Delica	-	-	-	-	-	-	2
Ogółem	40	44	49	56	64	90	167

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Największy wzrost liczby marketów zanotował Piotr i Paweł, który uruchomił aż 11 nowych sklepów a 17 grudnia 2008 otworzył w Lesznie 50 sklep sieci. Także Alma Market może zaliczyć rok 2008 do udanych – w żadnym wcześniejszym roku nie udało się uruchomić aż tylu nowych placówek. Rok zamknięto otwierając 22 sklep sieci w łódzkiej Manufakturze. Również spółka Bomi rozbudowała sieć o kolejnych kilka placówek. Na mapie sieci delikatesowych przybyli też nowi konkurenci – sieć Milea, zarządzana przez Detal Koncept należący do Grupy Emperia, która w ciągu kilkunastu miesięcy rozbudowała sieć blisko 50 placówek oraz należąca do Polskiej Grupy Supermarketów Delica. O dynamice rozwoju sektora sklepów delikatesowych w Polsce niech świadczy fakt ponad 80-procentowego przyrostu liczby sklepów w roku 2008 w relacji do roku poprzedniego. Sklepy delikatesowe rozwijają się szybciej w porównaniu do innych formatów – dyskontów, klasycznych supermarketów czy hipermarketów, które także mają za sobą w miarę udany rok. Jest to pochodną preferencji konsumentów coraz częściej zorientowanych na bardziej wysublimowaną i luksusową ofertę. Proces ten dokonuje się pomimo kryzysu gospodarczego. W tabeli 7 zestawiono dane na temat obrotów wiodących sieci supermarketów delikatesowych.

Tabela 7 Przychody ze sprzedaży zrealizowane przez główne sieci sklepów delikatesowych w latach 2002–2007 (w mln zł)

Table 7. Revenues from sales made by the major chain stores delicatessen in the years 2002-2007 (in million zł)

Nazwa sieci	Operator	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alma	Alma Market S.A.	252	261	322	373	478	651
Bomi	PPH Bomi S.A.	205	241	233	310	372	489
Mini Europa	Mini Europa s.j.	100*	105*	110*	120*	130*	140*
Piotr i Paweł	Piotr i Paweł Sp. z o.o.	410	534	640	700	820	980
Ogółem		967	1141	1305	1503	1800	2260

*Dane szacunkowe, zestawienie uwzględnia tylko sieci, w przypadku których możliwe było porównanie danych za cały prezentowany okres

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Jednym z rynkowych liderów w branży marketów delikatesowych jest sieć Alma. Jej geneza sięga 1995 r, gdy w Krakowie uruchomiono pierwszy market, a następnie przyłączono dwa supermarkety Krakchemia w Krakowie i Tarnowie. Szczególnie w ostatnich trzech latach sieć rozwija się bardzo dynamicznie. W 2008 r. otworzonych zostało aż osiem nowych placówek i tym samym spółce udało się zrealizować plan nowych otwarć. W ubiegłym roku pojawiły się pierwsze sklepy Alma w województwach lubuskim, łódzkim i kujawsko-pomorskim. W roku 2009 planowane są otwarcia w kolejnych trzech województwach. Firma rozwija zarówno format supermarketu, jak i hipermarketu - największe placówki liczą około 4000 m². Delikatesy sieci Alma należą do największych powierzchniowo sklepów tego typu w Polsce i oferują kilkadziesiąt tysięcy produktów. Alma zapewnia też na terenie Katowic, Krakowa, Trójmiasta, Warszawy i Wrocławia zakupy przez internet i zapowiada uruchomienie dostaw towarów zamawianych drogą elektroniczną w kolejnych największych miastach Polski.

Sklepy Bomi działają przede wszystkim w centrach handlowych. Sieć jest obecna w dziewięciu spośród 16 województw. Pierwszy sklep sieci - delikatesy o powierzchni 3000 m² został otwarty w Trójmieście.. Powierzchnia poszczególnych obiektów handlowych jest znacznie zróżnicowana i waha się od 850 do 3000 m². Atutem sieci jest niewątpliwie bardzo bogaty asortyment, obejmujący aż 35 000 produktów. Bomi oferuje też na terenie Warszawy i Trójmiasta e-zakupy.

Kolejna sieć delikatesów Delica należy do Polskiej Grupy Supermarketów i jest grupą, która powstała w ubiegłym roku. PGS jest organizacją niezależnych detalistów branży spożywczej skupiającą rodzimy kapitał (TOP Market, Minuta8). Członkowie PGS są zintegrowani kapitałowo, będąc przy tym niezależnymi partnerami handlowymi i tworząc wspólną grupę zakupową. Sieć Delica oferuje wysokiej jakości świeże produkty, jak mięso i wędliny, owoce, wyselekcjonowane alkohole, słodczyce oraz inne markowe artykuły.

Następna sieć delikatesowa Delima utworzona została w połowie 2007 r. przez należącą do Grupy Emperia spółkę Stokrotka. Do listopada ubiegłego roku działała pod nazwą Stokrotka Premium. Placówki handlowe są uruchamiane przede wszystkim w dużych centrach handlowych i mają ponad 1200 m² powierzchni. Obecnie sklepy oferują około 20 tys. pozycji asortymentowych, przy czym oferta poszerzana jest głównie w zakresie produktów z najwyższej półki, w tym artykułów pochodzących z gospodarstw ekologicznych.

Milea to oparta na franczyzie sieć pretendująca do miana delikatesowej. Jej organizatorem jest spółka Detal Koncept, wchodząca w skład Grupy Handlowej Emperia. Milea jest najmłodszą z sieci i wdraża wyraźnie odmienną koncepcję biznesu. Jej sklepy są znacznie mniejsze, mają powierzchnię od 100 do 400 m² i są rozwijane już w miasteczkach liczących 2500 mieszkańców. Misją sieci jest dotarcie z wysoką jakością do każdego konsumenta, czemu przyświeca jej slogan reklamowy „Milea – delikatesy blisko domu”. Aktualnie Milea działa w Polsce centralnej, północnej i wschodniej.

Lokalna, warszawska sieć Mini Europa liczy osiem placówek. Jej początek dał sklep z tradycyjną obsługą otwarty w 1990 r. Poza skromniejszą niż w innych sieciach delikatesowych ofertą produktów z najwyższej półki Mini Europa proponuje klientom największy chyba wybór produktów świeżych i garmażeryjnych. W ostatnich latach sieć nie jest już rozbudowywana.

Najstarszą siecią delikatesową w Polsce, z 20-letnią już historią, jest Piotr i Paweł. Pierwszy sklep pod tym szyldem został otwarty w 1990 r. Mottem założycieli sieci – Eleonory Woś oraz jej synów Piotra i Pawła jest niezmiennie hasło „Taki sklep, w jakim sami chcielibyśmy kupować”. W 1995 r. twórcy sieci utworzyli pierwszy supermarket czynny całą dobę, w 2000 r. zawarto pierwsze umowy franczyzowe, zaś w 2008 r., spółka uruchomiła aż 11 nowych sklepów, co oznacza najwyższą dynamikę przyrostu liczby placówek od początku istnienia sieci. Z sieci regionalnej firma ewoluuje w sieć ogólnopolską – obecna jest w 9 z 16 województw. Obecnie Piotr i Paweł posiada 50 sklepów i funkcjonuje w 33 miastach. Średnia powierzchnia sprzedażowa marketu wynosi 1100 m², a asortyment liczy 30 000 pozycji. Zakupy przez internet w sklepach Piotr i Paweł można już robić w czterech aglomeracjach – Poznaniu, Wrocławiu, Warszawie i Bydgoszczy. W ubiegłym roku w Gądkach pod Poznaniem uruchomiono nowe centrum logistyczne sieci, którego zadaniem jest zaopatrywanie supermarketów w artykuły spożywcze i przemysłowe a w szczególności świeże owoce, warzywa. W magazynie o powierzchni 25 000 m² przechowywanych jest ponad 6500 pozycji asortymentowych, w tym około 250 rodzajów warzyw i owoców.

Następnym, po supermarketach delikatesowych, dynamicznie rozwijającym się formatem placówek handlowych są sklepy dyskontowe. Rok 2008 cechował się intensywnymi zmianami dla działających na polskim rynku dyskonterów. Pierwsza jego połowa stała pod znakiem wejścia na rynek od dawna oczekiwanego preden-denta do roli ważnego rynkowego rywala - sieci Aldi, druga zaś pod znakiem przejęcia przez Biedronkę sieci Plus Discount należącej do Tengelmanna. Procesy te dowodzą, że rywalizacja na rynku dyskontów zaostrza się. W tabelach 8 i 9 zestawiono aktualne dane statystyczne ilustrujące tempo ekspansji handlu dyskontowego na rynku FMCG.

Tabela 8 Rozwój sieci sklepów dyskontowych w Polsce w latach 2003-2008

Table 8. Developing a network of discount stores in Poland in 2003-2008

Sieć	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Biedronka	630	700	750	905	1000	1300
Lidl	56	100	150	240	260	300
Plus	142	156	161	200	210	-
Netto	67	80	91	124	127	146
Razem	1015	1180	1328	1650	1597	1757

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Tabela 9 Charakterystyka sieci dyskontów operujących na polskim rynku w 2008 roku
 Table 9. Characteristics of network of discount stores operating on the Polish market in 2008

Lp.	Nazwa sieci	Operator	Liczba sklepów	Przeciętna powierzchnia (w m ²)	Liczba pozycji asortymentowych	Pozycj w TOP 50 FMCG
1.	Biedronka	JMD	1300	500-1400	900	1
2.	Aldi	Aldi Polska	11	1000	ok. 1000	-
3.	Lidl	Lidl Polska	300*	700	1000	16
4.	Netto	Netto Art. Żywnościowe	146	550	1000	19
	Łącznie		1757			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *Detal Dzisiaj Network*

Biedronka jest zdecydowanym liderem nie tylko w grupie dyskontów, ale również detalistów w Polsce (największe obroty w 2008 roku) i z liczbą 1300 placówek (po przejęciu Plus Discount) pozostawia konkurentów coraz bardziej w tyle. Ponadto Biedronka jest liderem pod względem znajomości marki – jak pokazał ubiegłoroczny sondaż GfK, podczas badania spontanicznej znajomości sieci handlowych aż 19 % respondentów wymieniło Biedronkę jako pierwszą. Jest to bardzo duża i silna sieć, o renomowanej pozycji zarówno wśród klientów, jak i dostawców. Właścicielem sklepów detalicznych Biedronka jest Jeronimo Martins Dystrybucja. Sklepy znajdują się w ponad 500 miastach i oferują produkty spożywcze i detergenty. Firma zainwestowała w Polsce w okresie 13 lat działalności ponad 2 mld zł i zatrudnia już ponad 25000 pracowników. Sklepy z logo Biedronki odwiedzane są codziennie przez ponad 2 mln klientów. Szacuje się, że około 95% sprzedawanych produktów pochodzi z Polski. Są one dostarczane są przez ponad 400 dostawców. Biedronka ma własny system dystrybucyjny, na który składa się sześć nowoczesnych centrów dystrybucyjnych.

Drugi w rankingu dyskontów Lidl może pochwalić się posiadaniem 300 sklepów. Początki działalności sieci Lidl sięgają lat 30. w Niemczech. Później firma została podzielona na dyskontowe sklepy spożywcze pod nazwą Lidl oraz samoobsługowe domy towarowe Kaufland i Handelshof. Na początku lat 90. rozpoczęto ekspansję międzynarodową, w tym na obszar Polski. Lidl jest dziś obecny niemal we wszystkich krajach Europy, zarządzając największą siecią dyskontowych sklepów spożywczych.

Z kolei duńskie Netto zwiększyło od ubiegłego roku liczbę placówek o prawie 20 i ma ich obecnie blisko 150. Netto uruchomiło pierwszy sklep sieci w Polsce w 1995 r. w Szczecinie. Obecnie sieć jest rozwijana głównie na terenie Polski północno-zachodniej i na Śląsku. Sklepy usytuowane są na osiedlach mieszkaniowych i posiadają średnią powierzchnię 550 m². Nowe obiekty lokalizowane są w miastach liczących około 10 000 mieszkańców. Firma posiada centrum dystry-

bucyjne, w którym odbywa się odbiór jakościowy, pakowanie i ekspedycja masy towarowej do sklepów. Generalnie w sklepach sieciowych dominują marki dostawców, gdyż marki własne stanowią jedynie około 15 % oferty. Wszystkie sklepy Netto oferują analogiczny asortyment ponad 1000 pozycji, który wzbogacany jest ofertami specjalnymi, dostępnymi tylko w krótkim okresie.

Aldi to sieć, która działa w 13 krajach europejskich, gdzie zarządza grupą ponad 6500 sklepów. Ponad połowa z nich zlokalizowana jest w ojczyźnie dyskontów, czyli w Niemczech. W Polsce Aldi poszukuje działek o powierzchni 4000-6000 m² i budynków o powierzchni użytkowej od 800 do 1200 m². Dotychczas uruchomiono sklepy w 11 lokalizacjach, przy czym pierwszych osiem zostało otwartych równocześnie 25 lutego 2008 r. Sieć stawia na marki własne, natomiast oferta znanych marek producenckich stanowi znikomą część asortymentu. Aldi zapewnia dostawcy zakup ogromnej ilości towaru w krótkim czasie, w wyniku czego kontrahent jest w stanie maksymalnie wykorzystać swoje moce produkcyjne. Aldi dopiero stopniowo rozwija sieć dyskontów w Polsce, ale na razie trudno mówić o jakimkolwiek zagrożeniu z jego strony dla Jeronimo Martins Dystrybucja. W tej chwili sieć ma w Polsce 11 sklepów, w najbliższym czasie uruchomi kilka kolejnych, ale to wciąż bardzo daleko w stosunku do spekulacji sugerujących, że docelowo firma może być rynkowym liderem. Zważywszy na coraz większe trudności z pozyskiwaniem dobrych lokalizacji i rosnący popyt na dobrze usytuowane działki, można przypuszczać, że rozwój sieci będzie następował wolniej od życzeń operatora.

Opinie ekspertów na temat szans dalszej ekspansji formatu dyskontów są podzielone. Z jednej strony analitycy rynku podkreślają, że na polskim rynku jest jeszcze dużo niezagospodarowanej przestrzeni handlowej, a z drugiej stwierdza się, że era dyskontów już przemija, gdyż wypełniły one swoją rolę w okresie przejściowym - w latach 90-tych, zaś później, wraz z bogaceniem się społeczeństwa Polacy będą odchodzić od tego typu sieci. Trzeba przy tym zauważyć, że nasycenie handlu stacjonarnego tego typu sklepami jest wciąż o wiele mniejsze niż w innych krajach europejskich.

Reasumując powyższe rozważania należy stwierdzić, że sklepy wielkopowierzchniowe zmieniły oblicze handlu w Polsce. Nowoczesne obiekty nie tylko gwarantują dostępność towarów w preferowanym przez klientów miejscu, czasie, ilości i jakości, ale podnoszą wygodę zakupów i satysfakcję klientów. Ponadto nie tylko służą zaopatrywaniu się w niezbędne artykuły, ale dla wielu klientów są doskonałym sposobem spędzania czasu wolnego.

Literatura

Bibliography

Dane „Detal Dzisiaj Network” , www.retailnetwork.com.pl oraz www.detaldzisiaj.com.pl

Handel wewnętrzny w Polsce w 2007 roku, Red. naukowa U. Kłosiewicz-Górecka, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2008.

Maleszyk E., *Wpływ koncentracji na przemiany w handlu detalicznym*, w: *Wyzwania dla dystrybucji na jednolitym europejskim rynku wewnętrznym*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2004.

Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2006 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa 2007.

Raport strategiczny GfK Polonia, Dystrybucja artykułów FMCG w Polsce 2008.

Rynek Wewnętrzny w 2008 roku, GUS, Warszawa 2009.

Rozwój sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 2000–2008

Streszczenie

W polskim handlu detalicznym dokonują się istotne zmiany strukturalne. Polegają one przede wszystkim na dynamicznym przyroście liczby sklepów wielkopowierzchniowych i ich powierzchni sprzedażowej a także na procesach integracji i koncentracji handlu. Do nowoczesnych wielkopowierzchniowych obiektów handlowych zaliczyć należy placówki o powierzchni sprzedaży przekraczającej 400 m², czyli, hipermarkety, supermarkety i dyskonty. Do sklepów tych należą także domy towarowe i handlowe, których liczba systematycznie maleje, ponieważ przegrywają one rynekową rywalizację o klientów z galeriami handlowymi. W artykule opisano dynamikę rozwoju wymienionych formatów sklepów w Polsce w latach 2000-2008.

The development of large stores in Poland in 2000-2008

Summary

There are a significant structural changes in the Polish retail sector. They consist primarily of a dynamic increase of the number of large stores and sales areas as well as the processes of integration and concentration of trade. For modern large commercial facilities one should include facilities for the sales area exceeding 400 m² that is: supermarkets, hypermarkets and discount stores. These include the shops and department stores and one branch stores, whose number has been steadily decreasing, because they are losing market rivalry for customers in commercial galleries. The article describes the dynamics of the formats listed shops in Poland in the years 2000-2008.

WIESŁAW STACH

Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu

Znaczenie bezpieczeństwa publicznego i zarządzania kryzysowego w działalności państwa

Importance of Public Security and Crisis Management in Poland

Przyjmuje się, że pierwszym warunkiem sukcesu państwa jest zapewnienie jego bezpieczeństwa, które jest wartością pierwotną i naczelną wobec innych. Zatem zadaniem każdego demokratycznego państwa prawa jest zagwarantowanie swoim obywatelom poziomu bezpieczeństwa, który jest przez nich akceptowalny, który umożliwia im osiągnięcie odpowiedniego poziomu życia, i który będzie gwarantował ich dalszy rozwój.

W literaturze przedmiotu z ogólnego pojęcia bezpieczeństwa wyodrębnia się różne jego rodzaje w odniesieniu do społecznego otoczenia i działalności człowieka. W konsekwencji pojawiło się określenie *rodzajowość bezpieczeństwa*, ze względu na stale poszerzający się zakres ochrony przed zagrożeniami i specjalizacji co do podejmowania przedsięwzięć ochronnych i przedsięwzięć z zakresu zarządzania kryzysowego. Rodzajowość bezpieczeństwa jest wynikiem rozwoju cywilizacyjnego i społecznego oraz wzrastających oczekiwań społecznych w zakresie podnoszenia standardów bezpieczeństwa. Jest ona także związana z jednej strony z wieloznacznością tego pojęcia, a z drugiej, z koniecznością jego dookreślenia¹.

Wspomniana rodzajowość bezpieczeństwa jest charakterystyczna przede wszystkim dla nauk prawnych. To w ramach tych nauk, w konkretnych artykułach i paragrafach, bezpieczeństwo odnoszone jest najczęściej do państwa i obywatela, dlatego mówi się o bezpieczeństwie zewnętrznym państwa i bezpieczeństwie wewnętrznym państwa. Ponadto wskazuje się na bezpieczeństwo publiczne i porządek publiczny czy bezpieczeństwo obywateli.

Zapewnienie bezpieczeństwa publicznego, spokoju i porządku publicznego od lat należy do zadań wielu organów administracji publicznej, zarówno administracji rządowej, jak i samorządowej. Część z tych organów odgrywa w tym zakresie rolę

¹ Zob. S. Pieprzny, *Administracja bezpieczeństwa i porządku publicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008, ss. 11 – 15.

podstawową, są one bowiem specjalnie powołane do realizacji zadań z dziedziny bezpieczeństwa i porządku publicznego i należą do nich np. Policja, Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego, a część pełni rolę uzupełniającą np. Państwowa Inspekcja Farmaceutyczna, Państwowa Inspekcja Sanitarna.

W historii administracji wskazuje się, że podstawowym podmiotem wykonującym zadania bezpieczeństwa i porządku publicznego w państwie była policja. Natomiast wraz z rozwojem administracji oraz przyznaniem jej władztwa porządkowego, także administracji przypisano swoistą rolę w zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego.

Wraz z przemianami o charakterze demokratycznym powstawały inne osoby prawne prawa publicznego, tworzył się samorząd, powstawały organizacje społeczne, w nauce prawa administracyjnego określane jako *podmioty administracji*. Wpływ na ich rozbudowę i poszerzanie zadań z zakresu bezpieczeństwa i porządku publicznego miały niewątpliwie rozrost zadań administracji w związku z pojawieniem się nowych zagrożeń, a także zwiększanie oczekiwań społecznych. Doprowadziło to do wykształcenia się określonego systemu podmiotów uprawnionych do podejmowania działań w zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego. W systemie tym znajdują się zarówno organy administracji państwowej, jak i inne podmioty prawa publicznego².

W demokratycznych państwach prawnych, respektujących prawo do bezpieczeństwa, prawo to znajduje potwierdzenie w normach konstytucyjnych jako element podstawowych praw i wolności obywatelskich. Świadczy to o randze bezpieczeństwa.

Konstytucja RP w art. 5 wymienia, wśród zadań państwa, **zapewnienie bezpieczeństwa obywateli**. W Konstytucji RP pojęcie to używane jest jeszcze w innych postanowieniach:

- art. 31 ust. 3 – ograniczenia w zakresie korzystania z konstytucyjnych wolności i praw mogą być ustanawiane tylko w ustawie i tylko wtedy, gdy są konieczne w demokratycznym państwie dla jego bezpieczeństwa lub porządku publicznego, bądź dla ochrony środowiska, zdrowia i moralności publicznej, albo wolności i praw innych osób (...),
- art. 45 ust. 2 – wyłączenie jawności rozprawy może nastąpić ze względu na moralność, bezpieczeństwo państwa i porządek publiczny (...),
- art. 53 ust. 5 – wolność uzewnętrzniania religii może być ograniczona jedynie w drodze ustawy i tylko wtedy, gdy jest to konieczne do ochrony bezpieczeństwa państwa, porządku publicznego, zdrowia, moralności lub wolności i praw innych osób,
- art. 61 ust. 3 – ograniczenie prawa (do uzyskiwania informacji o działalności organów władzy publicznej) może nastąpić wyłącznie ze względu na (...)

² Zob. S. Pieprzny, *Ochrona bezpieczeństwa i porządku publicznego w prawie administracyjnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007, ss. 134 – 147.

ochronę porządku publicznego, bezpieczeństwa lub ważnego interesu gospodarczego państwa,

- art. 76 – władze publiczne chronią konsumentów (...) przed działaniami zagrażającymi ich (...) bezpieczeństwu,
- art. 146 ust. 4 – (...) Rada Ministrów w szczególności (...) zapewnia bezpieczeństwo wewnętrzne państwa oraz porządek publiczny, (...) zapewnia bezpieczeństwo zewnętrzne państwa,
- art. 230 – w razie zagrożenia konstytucyjnego ustroju państwa, bezpieczeństwa obywateli lub porządku publicznego, Prezydent RP na wniosek Rady Ministrów może wprowadzić (...) stan wyjątkowy (...).

Przedstawione zapisy będące postanowieniami konstytucyjnymi dobitnie świadczą, że bezpieczeństwo publiczne i porządek publiczny wiążą się z koniecznością ich ochrony a ewentualne zagrożenie tych stanów uzasadniają lub wręcz nakazują podjęcie działań przez powołane do tego organy administracyjne.

Bezpieczeństwo publiczne to jeden z rodzajów bezpieczeństwa wewnętrznego, które w swej istocie podkreśla ukierunkowanie działań na rzecz społeczności i człowieka. W literaturze przedmiotu definiuje się je z różnych punktów widzenia.

Według opinii J. Zaborowskiego bezpieczeństwo publiczne *...to stan faktyczny wewnątrz państwa, który umożliwia – bez narażania na szkody z jakiegokolwiek źródła – normalne funkcjonowanie organizacji państwowej i realizację jej interesów, zachowanie życia, zdrowia i mienia jednostek żyjących w tej organizacji oraz korzystanie przez te jednostki z praw i swobód zagwarantowanych konstytucją i innymi przepisami prawa*³.

S. Bolesta uważa, że bezpieczeństwo publiczne *...to system urządzeń prawnych i określonych stosunków społecznych, regulowany przez prawo, którego celem jest odwracanie niebezpieczeństwa grożącego życiu, zdrowiu i mieniu ludzi oraz usuwających skutki tych zagrożeń. Źródłami tych zagrożeń mogą być zarówno gwałtowne czyny ludzi, jak i działania sił przyrody*⁴.

Zdaniem E. Ury bezpieczeństwo publiczne *...to taki stan, w którym ogółowi obywateli indywidualnie nieoznaczonemu, żyjącemu w państwie i społeczeństwie, nie grozi żadne niebezpieczeństwo i to niezależnie od tego, jakie były jego źródła. Ochrona (...) należy do państwa, które określa granice bezpieczeństwa i wypowiada się co jest niezgodne z bezpieczeństwem i co zakłóca lub może utrudniać normalne funkcjonowanie państwa*⁵.

S. Pikulski stwierdza, że bezpieczeństwo publiczne *...to pewien pożądaný stan rzeczy, gwarantujący niezakłócone funkcjonowanie urządzeń publicznych w państwie oraz bezpieczeństwo życia obywateli obejmujące ochronę ich życia i zdrowia*

³ J. Zaborowski, *Prawne środki zapewnienia bezpieczeństwa i porządku publicznego*, Warszawa 1977, s. 11.

⁴ S. Bolesta, *Pojęcie porządku publicznego w prawie administracyjnym*, „Studia Prawnicze” 1983, nr 1, s. 243.

⁵ E. Ura, *Prawne zagadnienia bezpieczeństwa państwa*, Rzeszów 1988, s. 101.

oraz mienia. Bezpieczeństwo publiczne może być zakłócone przez człowieka umyślnie lub nieumyślnie i czyn taki może nosić znamiona przestępstwa lub wykroczenia, ale może być również zakłócone niezależnie od woli człowieka, czyli przez siły przyrody: powódzie, pożary, zaważenia budowli, zatrucia środowiska itp.⁶.

Uogólniając tak zdefiniowane bezpieczeństwo publiczne należy wskazać, że jest to pewien stan lub pożądany stan, który w odniesieniu do ludzi obejmuje ochronę ich życia, zdrowia i mienia, a w odniesieniu do instytucji, gwarantuje ich normalne funkcjonowanie. Tak definiowane bezpieczeństwo publiczne jest zadaniem ustawowym wielu podmiotów administracji publicznej. Dla przykładu samorząd województwa realizuje zadanie ustawowe, w szczególności w zakresie: *bezpieczeństwa publicznego*⁷.

Rozważania dotyczące bezpieczeństwa publicznego nie byłyby pełne bez wskazania na poglądy odnoszące się do pojęcia porządku publicznego. Pojęcia te rozpatrywane były i są w doktrynie łącznie, z uwagi na ich związek. Łącznie też zazwyczaj wskazywane są oba pojęcia w przepisach prawnych. Niekiedy jeszcze prawodawca używa takich pojęć jak: spokój publiczny, ład publiczny czy ład społeczny. Nie wnoszą one jednak nowych treści, a ich zakres pojęciowy mieści się w zakresie bezpieczeństwa i porządku publicznego.

„Porządek” w języku polskim oznacza regularny układ, rozkład, rozstawienia, plan czegoś; należyty ład, stan czegoś; czystość, schludność⁸. Jeśli do tak określonego pojęcia doda się słowo „publiczny”, które w języku polskim oznacza dotyczący ogółu ludzi, służący ogółowi, przeznaczony, dostępny dla wszystkich; związany z jakimś urzędem, z jakąś instytucją⁹, to można określić, że porządek publiczny jest pewnym pożądanym stanem w państwie i społeczeństwie.

W rozważaniach naukowych przedstawianych w ostatnich latach można znaleźć następujące definicje lub określenia pojęcia *porządek publiczny*.

Porządek publiczny ...to ogół niepisanych reguł zachowania się jednostki w miejscach publicznych, których przestrzeganie jest – według panujących poglądów – niezbędną przesłanką uporządkowanego życia obywateli we współczesnym państwie¹⁰.

Porządek publiczny ...to istniejący aktualnie stan stosunków i urządzeń społecznych zapewniających bezpieczeństwo, spokój oraz ład w miejscach ogólnie dostępnych, regulowany normami prawnymi i zasadami współżycia społecznego¹¹.

Porządek publiczny ...to pozytywny stan kreowany przez normy prawne i pozaprawne (normy moralne, zasady współżycia międzyludzkiego) akceptowane i stosowane

⁶ S. Pikulski, *Podstawowe zagadnienia bezpieczeństwa publicznego*, [w:] „Prawne i administracyjne aspekty bezpieczeństwa osób i porządku publicznego w okresie transformacji ustrojowo-gospodarczej”, W. Bednarek, S. Pikulski (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie, Olsztyn 2000, s. 101.

⁷ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie województwa, Dz.U. z 2001r., Nr 142, poz. 1590.

⁸ Słownik Języka Polskiego t. 2, Warszawa 1979, s. 832.

⁹ Tamże, s. 1074.

¹⁰ E. Ura, *Prawne zagadnienia bezpieczeństwa państwa*, Rzeszów 1988, s. 125.

¹¹ W. Kubala, *Przedmiot ochrony przepisów dotyczących przestępstw przeciwko porządkowi publicznemu*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1978, nr 2, s. 44.

wane przez większość, zapewniający prawidłową koegzystencję i rozwój pojedynczych ludzi i ich zbiorowości przy aktywnym udziale podmiotów publicznych, odpowiedzialnych za realizację zadań w tym zakresie. Ma zapewnić normalny rozwój życia społecznego i zapewnić przestrzeganie przepisów dotyczących zachowania się w miejscach publicznych, czystości urzędów użyteczności publicznej, przepisów dotyczących rejestracji pojazdów, przepisów budowlanych, przeciwpożarowych, prawa wodnego, ewidencji ludności, itp.¹²

Można zatem przyjąć, że porządek publiczny stanowi często, ale nie zawsze, element bezpieczeństwa publicznego. Może być także przejawem bezpieczeństwa publicznego. O jego randze świadczy fakt, iż w zadaniach ustawowych samorządu gminnego, zadaniach własnych, porządek publiczny wymieniono w pierwszej kolejności, tj. *porządku publicznego i bezpieczeństwa obywateli oraz ochrony przeciwpożarowej i przeciwpowodziowej, w tym wyposażenia i utrzymania gminnego magazynu przeciwpowodziowego*¹³. Podobna sytuacja, podkreślająca wagę porządku publicznego, występuje w zadaniach ustawowych samorządu powiatowego, tj. *porządku publicznego i bezpieczeństwa obywateli*¹⁴.

Na co dzień porządek publiczny przejawia się w przestrzeganiu norm prawnych, moralnych, obyczajowych i religijnych przez osoby fizyczne i inne podmioty, a skutkiem jego przestrzegania jest harmonizacja życia poszczególnych jednostek i społeczności ludzkich.

W literaturze przedmiotu definiuje się także pojęcie bezpieczeństwo i porządek publiczny, a *...jest to stan zapewniający ochronę życia, zdrowia, mienia i innych wartości przed bezprawnymi działaniami oraz ochronę zasad współżycia społecznego i stosunków regulowanych normami prawnymi i zwyczajami*¹⁵.

Ranga porządku publicznego i bezpieczeństwa publicznego w funkcjonowaniu państwa i życiu obywateli jest tak duża, że naruszenie określonych przez państwo zasad znalazło odzwierciedlenie w konkretnych zapisach prawnych. I tak, rozdział XXXII Kodeksu karnego jest zatytułowany: *Przestępstwa przeciwko porządkowi publicznemu*. Ponadto można dopuścić się wykroczenia, a zostały one wymienione i spenalizowane w rozdziale VIII. Kodeks wykroczeń, zatytułowanym *Wykroczenia przeciwko porządkowi i spokojowi publicznemu*. W rozdziale X opisano *Wykroczenia przeciwko bezpieczeństwu osób i mienia*, w rozdziale XI *Wykroczenia przeciwko bezpieczeństwu i porządkowi w komunikacji*¹⁶.

¹² S. Pieprzny, *Ochrona bezpieczeństwa i porządku publicznego w prawie administracyjnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007, s. 39.

¹³ Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym, Dz.U. z 2001r., Nr 142, poz. 1591.

¹⁴ Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym, Dz.U. z 2001r., Nr 142, poz. 1592.

¹⁵ W. Kitler (red.), *Obrona Cywilna (niemilitarna) w obronie narodowej III RP*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej w Warszawie, Warszawa 2001, s. 134.

¹⁶ Zob. J. Sawicki, *Ochrona porządku i spokoju publicznego w prawie o wykroczeniach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000.

W rzeczywistości społecznej problematyka porządku publicznego i bezpieczeństwa publicznego jest bardziej złożona niż to potocznie wynika z przedstawionych definicji oraz ogólnodostępnych informacji. Jednym z istotnych problemów jest ilość podmiotów realizujących zadania z zakresu kształtowania bezpieczeństwa narodowego, bezpieczeństwa wewnętrznego czy bezpieczeństwa publicznego jak również i zarządzania kryzysowego.

Ponadto ani podmioty realizujące zadania z tego zakresu, ani zagrożenia jakie mogą wystąpić a do jakich muszą być one przygotowane najczęściej nie występują pojedynczo i w odrębnych przedziałach czasowych. Również każdy podmiot może być zagrożony nie jednostkowym czynnikiem, ale grupą różnych rodzajów zagrożeń. Taki spłot omawianej problematyki w znacznym stopniu komplikuje zarówno problem oceny stanu bezpieczeństwa danego podmiotu, a tym samym określone trudności w realizacji zadań z zakresu bezpieczeństwa. Dlatego też, tworzenie systemu bezpieczeństwa państwa jest zadaniem trudnym, odpowiedzialnym i długofalowym.

O znaczeniu bezpieczeństwa publicznego w działalności państwa świadczy zarówno ilość podmiotów realizujących swoje ustawowe zadania, jak i stale poszerzanie ich zadań z zakresu kształtowania bezpieczeństwa obywateli. Bez żadnego uproszczenia można stwierdzić, że każdy podmiot funkcjonujący w Rzeczypospolitej Polskiej, niezależnie do jakiej grupy administracji publicznej zostanie zaliczony, realizuje zadania z zakresu różnych aspektów bezpieczeństwa ludności. Niektóre podmioty mają wprost określone zadania ustawowe, natomiast zadania innych w tym zakresie wynikają pośrednio z ich zadań statutowych. Podmioty realizujące zadania z zakresu kształtowania bezpieczeństwa funkcjonują autonomicznie, w oparciu o przepisy ustawowe. Można je także pogrupować w grupy podmiotów. Propozycję takiego pogrupowania przedstawił Andrzej Misiuk¹⁷. Wyróżnił on następujące grupy podmiotów:

1. Organy państwowe o charakterze ogólnym:
 - Prezydent RP,
 - Rada Ministrów,
 - Minister Spraw Wewnętrznych i Administracji,
 - terenowe organy administracji rządowej: zespolonej i niezespolonej,
 - organy samorządu terytorialnego.
2. Wyspecjalizowane organy podległe Prezesowi Rady Ministrów:
 - Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego,
 - Centralne Biuro Antykorypcyjne,
 - Agencja Wywiadu.

¹⁷ Zob. np. A. Misiuk, *Administracja porządku i bezpieczeństwa publicznego. Zagadnienia prawnoustrojowe*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

3. Wyspecjalizowane organy podległe Ministrowi Spraw Wewnętrznych i Administracji:

- Policja,
- Straż Graniczna,
- Biuro Ochrony Rządu,
- Państwowa Straż Pożarna.

4. Wyspecjalizowane organy państwowe podległe innym centralnym organom administracji rządowej:

- Służba Kontrwywiadu Wojskowego,
- Służba Wywiadu Wojskowego,
- Żandarmeria Wojskowa,
- Służba celna,
- Inspekcja kontroli skarbowej,
- Służba więzienna,
- Straż Ochrony Kolei,
- Straż Leśna,
- Państwowa Straż Rybacka,
- Państwowa Straż Łowiecka,
- Straż Parków,
- Służba Ochrony Zabytków,
- Inspekcja Transportu Drogowego.

5. Organy kontroli i inspekcji:

- Inspekcja Ochrony Środowiska,
- Państwowa Inspekcja Sanitarna,
- Inspekcja Handlowa,
- Państwowa Inspekcja Farmaceutyczna,
- Państwowa Inspekcja Pracy,
- Inspekcja Weterynaryjna.

6. Podmioty prywatne mogą realizować zadania z dziedziny bezpieczeństwa i porządku publicznego w oparciu o następujące akty normatywne:

- ustawę o ochronie osób i mienia,
- ustawę o usługach detektywistycznych.

Do tego obszernego wykazu podmiotów można dodać także organizacje społeczne i instytucje pozarządowe. Organizacje społeczne funkcjonują w formie stowarzyszeń, fundacji, związków zawodowych, spółdzielni, organizacji pracodawców, partii politycznych i związków wyznaniowych i innych, stwarzając możliwość społecznego zaangażowania oraz aktywnego uczestnictwa w kształtowaniu stosunków społecznych i wykonywaniu zadań publicznych. Różnią się między sobą nie tylko określoną pozycją w stosunku do państwa, ale także różnym zasięgiem oddziaływania i wykonywaniem różnych zadań w zależności od charakteru organiza-

cji. Wiele z nich ma status organizacji pozarządowych, określony ustawą o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie¹⁸.

Organizacje społeczne, przy przyjęciu kryterium wykonywanych przez nie zadań i celu ich działania, można sklasyfikować następująco:

- stowarzyszenia wyspecjalizowane w zakresie ochrony bezpieczeństwa i porządku publicznego – OSP;
- stowarzyszenia, dla których ochrona bezpieczeństwa i porządku publicznego nie stanowi podstawowego celu działalności, jednakże poprzez swą działalność statutową przyczyniają się do poprawy stanu bezpieczeństwa i porządku publicznego – WOPR, GOPR, PCK, TPD, LOK PZM, ZHP;
- organy, komisje i inspekcje społeczne o charakterze opiniodawczym i doradczym (komisje społeczne ds. walki z alkoholizmem, społeczna inspekcja pracy).

Podmioty te tworzą system bezpieczeństwa i porządku publicznego, czyli skoordynowany wewnętrznie zbiór elementów organizacyjnych, ludzkich i materialowych, wzajemnie powiązanych oraz odpowiednio do tych zadań zorganizowanych, utrzymywanych i przygotowywanych, realizujących zadania mające na celu ochronę życia, zdrowia, mienia i innych wartości przed bezprawnymi działaniami oraz ochronę zasad współżycia społecznego i stosunków regulowanych normami prawnymi i zwyczajami.

W działaniach państwa mających służyć kształtowaniu porządku publicznego i bezpieczeństwa publicznego, istotne miejsce zajmują działania z zakresu zarządzania kryzysowego. Spowodowane jest to pojawianiem się coraz to nowych zagrożeń, przed jakimi stają grupy społeczne, cała społeczność i państwo. Stale zmienia się także ich charakter, zasięg czy skala występowania. Coraz dotkliwsze w skutkach są katastrofy naturalne, awarie techniczne, niepokoje społeczne czy zjawiska o charakterze terrorystycznym.

Klasycznie dotąd postrzegane kryzysy, wyrażające się w postaci powodzi, pożarów czy awarii technicznych ustępują miejsca nowym zagrożeniom, takim jak m.in.: zakłócenia w funkcjonowaniu systemów informatycznych czy energetycznych. Zatem koniecznością staje się więc stopniowa zmiana charakteru narodowego systemu bezpieczeństwa w kierunku tworzenia kompleksowych i zintegrowanych narzędzi szeroko pojętego zarządzania kryzysowego, które byłoby realizowane przede wszystkim przez organy administracji publicznej, ale także i przez wiele innych podmiotów prawnych. Tak określone wymogi powodują, że zarządzanie kryzysowe staje się przedsięwzięciem zarówno koniecznym, jak i bardzo złożonym.

Jak zauważył E. Nowak, zarządzanie kryzysowe jest integralną częścią zarządzania organizacją (systemem); dziedziną zarządzania bezpieczeństwem w ogóle,

¹⁸ Ustawa z dnia 24 kwietnia 2003 roku o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, Dz.U. z 2003 r., Nr 96, poz. 873, ze zm.

w tym bezpieczeństwem narodowym; zarządzaniem organizacją pod presją, w stanie ryzyka; rozwiązywaniem napiętych sytuacji; przeciwdziałaniem eskalacji kłopotliwych zjawisk. Polega ono na: obniżaniu napięć i przeciwdziałaniu konfliktom lub sytuacjom trudnym o charakterze niekonfliktowym oraz przywracaniu stanu normalnego lub utrzymaniu tego stanu mimo wystąpienia symptomów sytuacji kryzysowej¹⁹.

Konieczność budowy nowoczesnego systemu zarządzania kryzysowego w Polsce, pozwalającego na koordynację działań wszystkich organów administracji publicznej oraz innych podmiotów wchodzących w skład struktur ratowniczych państwa została dostrzeżona w trakcie powodzi z lipca 1997 roku. To zdarzenie obnażyło słabość zarówno struktur ratowniczych, jak i całego systemu zarządzania. Stare struktury stały się niewydolne w nowych rozwiązaniach organizacyjnych i samorządowych oraz w nowej rzeczywistości ekonomicznej. Nasze starania do członkostwa w NATO i w Unii Europejskiej także wymogły przyjęcie nowych rozwiązań w tym zakresie. Wszystkie te okoliczności stały się impulsem do podjęcia prac nad stworzeniem nowoczesnych uregulowań prawnych, umożliwiających realizację zadań państwa w zakresie zapewnienia porządku i bezpieczeństwa publicznego oraz zarządzania kryzysowego.

Ogólnie, problematyka mieszcząca się w pojęciu zarządzania kryzysowego, regulowana jest zapisami wielu aktów prawnych różnej rangi. Do tych aktów należy zaliczyć Konstytucję Rzeczypospolitej Polskiej, ustawę o działach administracji rządowej²⁰, ustawę o wojewodzie i administracji rządowej w województwie²¹, trzy ustawy o szczeblach samorządu terytorialnego²², ustawę o stanie klęski żywiołowej²³, ustawę o powszechnym obowiązku obrony Rzeczypospolitej Polskiej²⁴ i wiele innych, które w różnym zakresie określają zadania podmiotów w zakresie zarządzania kryzysowego.

Jednakże podstawowym aktem prawnym regulującym tę problematykę w sposób kompleksowy, jest ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 roku o zarządzaniu kryzysowym, znowelizowana w szerokim zakresie w dniu 17 lipca 2009 roku²⁵. Określa

¹⁹ E. Nowak, *Zarządzanie kryzysowe w sytuacji zagrożeń niemilitarnych*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej w Warszawie, Warszawa 2007, s. 43.

²⁰ Ustawa z dnia 4 września 1997 roku o działach administracji rządowej, Dz.U. z 1997 r., Nr 141, poz. 943 ze zm.

²¹ Ustawa z dnia 23 stycznia 2009 roku o wojewodzie i administracji rządowej w województwie, Dz.U. z 2009 r., Nr 31, poz. 206.

²² Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie województwa, Dz.U. z 1998 r., Nr 91, poz. 576 ze zm., ustawa z dnia 5 czerwca 1998 roku o samorządzie powiatowym, Dz.U. z 1998 r., Nr 142, poz. 1592 ze zm., ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie gminnym, Dz.U. z 2001 r., Nr 142, poz. 1591 ze zm.

²³ Ustawa z dnia 18 kwietnia 2002 roku o stanie klęski żywiołowej, Dz.U. z 2002 r., Nr 62, poz. 558.

²⁴ Ustawa z dnia 22 listopada 1967 roku o powszechnym obowiązku obrony RP, Dz.U. z 2002 r., Nr 21, poz. 205 ze zm.

²⁵ Ustawa z dnia 26 kwietnia 2007 roku o zarządzaniu kryzysowym, Dz.U. z 2007 r., Nr 89, poz. 590, Ustawa z dnia 17 lipca 2009 r. o zmianie ustawy o zarządzaniu kryzysowym, Dz.U. z 2009 r., Nr 131, poz. 1076.

ona organy właściwe w sprawach zarządzania kryzysowego na poszczególnych szczeblach administracji publicznej oraz ich zadania. Istotnym rozwiązaniem jest zdefiniowanie w ustawie podstawowych pojęć w zakresie tego zarządzania.

Podstawowa definicja została sformułowana w art. 2 i brzmi następująco: *Zarządzanie kryzysowe to działalność organów administracji publicznej będąca elementem kierowania bezpieczeństwem narodowym, która polega na zapobieganiu sytuacjom kryzysowym, przygotowaniu do przejmowania nad nimi kontroli w drodze zaplanowanych działań, reagowaniu w przypadku wystąpienia sytuacji kryzysowych, usuwaniu ich skutków oraz odtwarzaniu zasobów i infrastruktury krytycznej.*

Szczególne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania zarządzania kryzysowego ma określenie istoty takich problemów jak: siatka bezpieczeństwa; infrastruktura krytyczna i ochrona infrastruktury krytycznej; Narodowy Program Ochrony Infrastruktury Krytycznej; planowanie cywilne; Krajowy Plan Zarządzania Kryzysowego; Raport o zagrożeniach bezpieczeństwa narodowego; proces zarządzania kryzysowego.

O znaczeniu tej problematyki w działalności państwa świadczy nie tylko przyjęcie stosownej ustawy, lecz przede wszystkim kompleksowy sposób przedstawienia tej problematyki. Z zapisów ustawowych jasno wynika, jaka jest istota zjawisk i jaki zakres działań jest wymagany w przypadku ich wystąpienia. Cienia wątpliwości nie budzi zapis art. 7.1, że zarządzanie kryzysowe na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej sprawuje Rada Ministrów.

Organizacja systemu zarządzania kryzysowego, oparta została na zasadach gwarantujących zapewnienie kompetencji jego szczebli organizacyjnych oraz przejrzyste zasady odpowiedzialności. I tak:

- prymat układu terytorialnego, w którym układ resortowy pełni jedynie rolę pomocniczą,
- jednoosobowego kierownictwa i odpowiedzialności za utrzymanie gotowości systemu, w której ciała kolegialne pełnią rolę doradczo – opiniodawczą i ich zadaniem jest wspomaganie decydenta w podejmowaniu decyzji; oznacza to także, że wójt, starosta, wojewoda, minister, premier ponoszą odpowiedzialność za efekty swoich działań,
- adekwatność działań do rozmiaru zagrożenia, co oznacza, iż odpowiedni szczebel administracji publicznej reaguje na zagrożenia,
- powszechność reagowania kryzysowego oparta na włączeniu wszystkich podmiotów działających na danym terenie: obywateli, organizacji pozarządowych, służb, inspekcji, straży.

Tak sformułowane zasady stały się podstawą do opracowania struktury zarządzania kryzysowego. Zdecydowano, że jednoosobowi szefowie zarządzania kryzysowego, Prezes Rady Ministrów, ministrowie, wojewodowie, starostowie, wójtowie, (burmistrzowie, prezydenci miast) będą realizować zadania poprzez stałe zespoły, Centrum Zarządzania Kryzysowego, odpowiedzialne za całokształt działań

w zakresie zarządzania kryzysowego. Spełniają one funkcję punktu koordynacyjnego i ośrodka łączności, scalającego w codziennej działalności służby ratownicze i komunalne, integrują działalność podmiotów biorących bezpośredni i pośredni udział w akcjach ratowniczych. Zostały one tak zorganizowane, aby możliwe było kierowanie działaniami wszystkich służb ratowniczych.

Wsparcie merytoryczne działań powierzono Zespołom Zarządzania Kryzysowego, organami kolegialnymi o charakterze opiniodawczo – doradczym. Składają się one z grup roboczych o charakterze stałym, oraz grup roboczych o charakterze czasowym. Powołują je odpowiedni decydenci w drodze zarządzeń wewnętrznych.

W związku z tak zakreśloną ideą, w strukturze zarządzania kryzysowego w państwie funkcjonują:

- Rządowe Centrum Bezpieczeństwa²⁶, centra zarządzania kryzysowego przy ministerstwach i centralnych organach administracji rządowej, do których zakresu działania należą sprawy związane z zapewnieniem bezpieczeństwa zewnętrznego, wewnętrznego, w tym ochrony ludności, lub gospodarczych podstaw bezpieczeństwa państwa oraz odpowiednio wojewódzkie i powiatowe centra zarządzania kryzysowego, a jeżeli jest taka wola decydenta to i gminne.
- Rządowy Zespół Zarządzania Kryzysowego²⁷, zespoły zarządzania kryzysowego przy ministrach kierujących działami administracji rządowej oraz kierownikach urzędów centralnych oraz odpowiednio wojewódzkie, powiatowe i gminne zespoły zarządzania kryzysowego.

Rządowe Centrum Bezpieczeństwa jest instytucją „spinającą” działania w sytuacjach kryzysowych na poziomie rządowym. Jest kluczowym elementem kompleksowego systemu zarządzania kryzysowego, którego istotą, z jednej strony, jest stworzenie warunków skuteczniejszego radzenia sobie przez właściwe służby i organy administracji publicznej z trudnymi sytuacjami, z drugiej zaś, stworzenie sprawnego systemu reagowania w sytuacjach kryzysowych, kiedy normalne zasoby i procedury działania okazują się niewystarczające.

Stworzenie organów zarządzania kryzysowego i wyodrębnienie ich z organów właściwych w zakresie kształtowania porządku publicznego i bezpieczeństwa publicznego stało się niezbędne nie tylko ze względów merytorycznych, ale także ze względu na ukazanie jej jednolitej struktury. Oczywiście jest, że w praktyce dnia codziennego, nie można mówić o zadaniach tych struktur w oderwaniu od działania organów administracji publicznej. Równocześnie podkreślić należy, że zarządzanie kryzysowe jest ściśle powiązane z kształtowaniem porządku publicznego i bezpieczeństwa publicznego, działaniami na rzecz promocji obronności, upowszechniania

²⁶ Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 10 lipca 2008 roku w sprawie organizacji i trybu działania Rządowego Centrum Bezpieczeństwa, Dz.U. z 2008 r., Nr 128, poz. 821.

²⁷ Zarządzenie Nr 86 Prezesa Rady Ministrów z dnia 14 sierpnia 2008 roku w sprawie organizacji i trybu pracy Rządowego Zespołu Zarządzania Kryzysowego, M.P. z 2008 r., Nr 61, poz. 538.

systemu ratownictwa, itp., gdyż wszystkie one są elementem składowym systemu bezpieczeństwa narodowego.

Zatem kształtowanie bezpieczeństwa publicznego obejmuje w szerszym zakresie czas teraźniejszy, bezpieczeństwo ludzi na co dzień, natomiast zarządzanie kryzysowe, obok bieżącej analizy sytuacji w zakresie bezpieczeństwa, przygotowane jest do działania w fazie kryzysu, katastrofy naturalnej czy awarii technicznej.

O znaczeniu bezpieczeństwa publicznego i zarządzania kryzysowego w funkcjonowaniu państwa świadczy fakt, że funkcjonujące organy otrzymują wciąż nowe, bardziej adekwatne do rozwoju wydarzeń zadania w tym zakresie, oraz stale doskonalili się ich struktury, by mogły sprostać nowym zagrożeniom i nowym wyzwaniom.

Literatura

Bibliography

- Bolesta S., *Pojęcie porządku publicznego w prawie administracyjnym*, „Studia prawnicze” 1983, nr 1.
- Kitler W., (red.) *Obrona Cywilna (niemilitarna) w obronie narodowej III RP*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej w Warszawie, Warszawa 2001.
- Kubala W., *Przedmiot ochrony przepisów dotyczących przestępstw przeciwko porządkowi publicznemu*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 1978, nr 2.
- Misiuk A., *Administracja porządku i bezpieczeństwa publicznego. Zagadnienia prawno – ustrojowe*, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Nowak E., *Zarządzanie kryzysowe w sytuacji zagrożeń niemilitarnych*, Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej w Warszawie, Warszawa 2007,
- Pieprzny S., *Ochrona bezpieczeństwa i porządku publicznego w prawie administracyjnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007.
- Pieprzny S., *Administracja bezpieczeństwa i porządku publicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008.
- Pikulski S., *Podstawowe zagadnienia bezpieczeństwa publicznego*, [w:] „Prawne i administracyjne aspekty bezpieczeństwa osób i porządku publicznego w okresie transformacji ustrojowo-gospodarczej”, red. W. Bednarek i S. Pikulski, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Policji w Szczytnie, Olsztyn 2000.
- Sawicki J., *Ochrona porządku i spokoju publicznego w prawie o wykroczeniach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2000.
- Ura E., *Prawne zagadnienia bezpieczeństwa państwa*, Rzeszów 1988.
- Zaborowski J., *Prawne środki zapewnienia bezpieczeństwa i porządku publicznego*, Warszawa 1977.

Znaczenie bezpieczeństwa publicznego i zarządzania kryzysowego w działalności państwa

Streszczenie

W artykule przedstawiono znaczenie problematyki bezpieczeństwa publicznego i zarządzania kryzysowego jako obszaru zainteresowania i działania państwa. Mają one na celu ochronę podstawowych wartości tj. życia, zdrowia i mienia. W artykule skupiono uwagę na określeniu istoty bezpieczeństwa publicznego oraz zarządzania kryzysowego, ukazując ich znaczenie poprzez wskazanie zakresu ich kształtowania przez różne podmioty oraz realizację tych zadań przez wyodrębnioną strukturę, będącą równocześnie tylko elementem systemu bezpieczeństwa narodowego.

Importance of Public Security and Crisis Management in Poland

Summary

The article introduces some questions of the importance of public security and crisis management as integral parts of interests and operations of the Polish government.

I have focused on the nature of public security and crisis management and described the competence of respective institutions, how they have been shaped and what their tasks are in frame of the national security system.

ANDRZEJ KUSZTELAK

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Edukacja dla bezpieczeństwa (nie)zbędnym obszarem działalności dydaktyczno-wychowawczej współczesnej szkoły

Education for security – (in)dispensable didactic area in modern schools

W świadomości wielu współczesnych obywateli pojęcie edukacja dla bezpieczeństwa kojarzy się głównie z problemem istnienia i funkcjonowania armii, korpusu oficerskiego, podoficerskiego i żołnierzy wojska polskiego. Co niektórzy mogą wspomnieć o potrzebie wychowania patriotycznego i przysposobienia obronnego młodego pokolenia.

Pierwsze lata XXI wieku przyniosły zasadniczą zmianę szerokiej panoramy oglądu zjawiska bezpieczeństwa jak i jego precyzowania. Mówiąc dziś o bezpieczeństwie naszego państwa i narodu, mamy na uwadze nie tylko obronę przed zagrożeniami militarnymi, ale także – i chyba najpilniejszą – walkę z przestępczością pospolitą oraz zorganizowaną. Przełom XX i XXI wieku ukazał z całą wyrazistością, iż z międzynarodową przestępczością zorganizowaną wiązą się zjawiska zagrożeń interesów ekonomicznych państwa, w tym rozszerzającą się korupcją wewnątrz państwa na wszystkich szczeblach władzy.

Zmiany jakie nastąpiły w świecie po 11 września 2001 roku, zagrożenie międzynarodowym terroryzmem, przenikanie się międzynarodowych grup przestępczych i terrorystycznych, to kolejne wyzwanie do państwa w zakresie przygotowania społeczeństwa do potencjalnych, niespodziewanych ataków. Poznanie mechanizmów, uwarunkowań i miejsc konfliktów światowych, to ważne zadanie procesu dydaktyczno-wychowawczego¹.

Kierując się powyższymi przesłankami należy stwierdzić, iż istnieje pilna potrzeba uruchomienia powszechnego programu i systemu edukacji dla bezpieczeństwa. Na całym świecie na skutek nieustannego rozwoju cywilizacyjnego oraz

¹ Z. Białka: *Problematyka bezpieczeństwa w procesie kształcenia*, [w:] red. D. Kowalski, M. Kwiatkowski, A. Zduniak: *Edukacja dla bezpieczeństwa. Wybrane perspektywy*, Wyd. O'CHIKARA, Lublin-Poznań 2004, s. 302.

procesów industrializacji i urbanizacji, gwałtownie wzrasta liczba czynników powodujących bezpośrednie zagrożenia życia i zdrowia ludzkiego, a także dla otaczającego człowieka środowiska społecznego, kulturowego i przyrodniczego.

Priorytetowym czynnikiem wpływającym na istnienie i rozwój społeczeństwa jest zagwarantowanie mu bezpieczeństwa, a najbardziej oczywistym, efektywnym i celowym sposobem przygotowania na wypadek wystąpienia różnorodnych zagrożeń jest prowadzona w tym zakresie edukacja szkolna dzieci i młodzieży.

W ostatniej dekadzie XX wieku uległ rozpadowi międzynarodowy system totalitarny, który swoim zasięgiem obejmował znaczną część kontynentu europejskiego i azjatyckiego. Główną przesłanką rozpadu tzw. obozu sowieckiego była jego koncepcyjna i praktyczna patologiczność społeczno-ustrojowa. Odradzające się i walczące o wolność społeczeństwa, w tym także naród polski, na przełomie roku 1989 i 1990 zanegowały i odrzuciły wszelkie zasady dyktatury politycznej, społecznej, gospodarczej, kulturalnej, wojskowej czy światopoglądowej. Panuje powszechna zgoda co do faktu, iż symbolicznym atrybutem końca tego panującego przez blisko półwiecze układu polityczno-wojskowego, było obalenie „muru berlińskiego”. Dla wielu współczesnych analityków życia politycznego fakt ten zapoczątkował nową historię świata².

Lata 1939-1945 ukazały ludzkości niewymowne pod względem zakresu jak i skali zagrożenia, jakie przyniosły dwa totalitaryzmy: hitlerowski i stalinowski. Obserwacja życia codziennego pokazuje jednak, iż nie wszyscy wyciągnęli wnioski ze straszliwej lekcji, jaką była druga wojna światowa i polityka zwycięskich mocarstw wobec swoich i innych narodów. Dziś mamy do czynienia ze zjawiskami nie mniej groźnymi, choć o innej treści, które stanowią zagrożenia dla ludzi w wymiarze lokalnym, regionalnym czy globalnym.

Pojawia się za tym pytanie, w jaki sposób należy interpretować współczesne zagrożenia społeczne i co po prostu należy przez nie rozumieć?

Stosując duże uogólnienie można przyjąć, iż przez *zagrożenie społeczne* będziemy uważać te zjawiska, które prowadzą do wszelkiej dysfunkcyjności w życiu społecznym, uderzają w relacje interpersonalne, utrudniają je lub też podważają przyjęte w danej społeczności normy prawne, moralne, kulturowe, światopoglądowe itp.³.

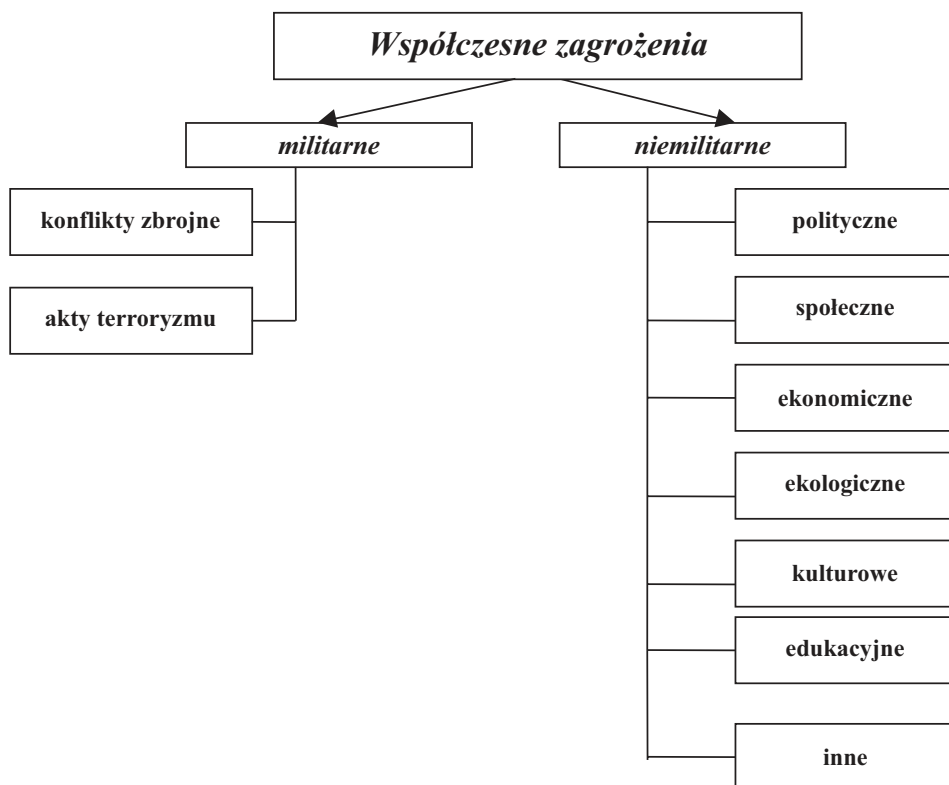
W ostatnich latach podejmowano wiele prób analizy i podziału współczesnych zagrożeń. Ich zakres tematyczny ulegał zmianom i wraz z każdą dekadą dochodziły nowe. Nie wdając się w szeroką kwerendę zastosowanych typologii zagrożeń, na potrzeby niniejszego opracowania przyjmujemy nieco uproszczoną ich klasyfikację. Ukazuje to poniższy rysunek.

² F. Fukuyama: *Koniec historii*, Zysk i S-ka, Poznań 1996.

³ Podobnie: M. Jędrzejko: *Zagrożenia społeczne początku XXI wieku – Zasadnicze trendy w siłach zbrojnych RP*, [w]: red. E. Solarczyk-Ambrozik, A. Zduniak: *Edukacyjne wyzwania i zagrożenia początku XXI wieku*, Wyd. DW „Elipsa”, Warszawa-Poznań 2003, s. 192.

Rys. 1. Typologia zagrożeń współczesnego świata

Chart 1. Types of Dangers in the Modern World



Źródło: opracowanie własne

O ile zagrożenia militarne zarówno w postaci konfliktu zbrojnego jak i aktu terrorystycznego są dla większości społeczności europejskich jednoznaczne, to istnieje potrzeba uściślenia zagrożeń niemilitarnych.

Ich interpretację rozpoczniemy w kolejności przedstawionej na rysunku, czyli od zagrożeń politycznych. Dla obywateli naszego państwa zagrożeniem w sferze przemian politycznych będzie brak wizji polityki międzynarodowej z perspektywy polskiej racji stanu, kryzys przywództwa politycznego władzy wykonawczej, upadek autorytetu i skuteczności władzy ustawodawczej, brak politycznej wizji rozwoju państwa, rozproszenie systemu partyjnego prowadzącego do zaniku zintegrowanej partii rządzącej i konstruktywnej opozycji, wadliwy system wyborczy, populizm partyjny itp.⁴

⁴ Podobnie: J. Borkowski: *Zagrożenia społeczne towarzyszące procesom transformacji ustrojowej*, [w]: red. E. Solarczyk-Ambrozik, A. Zduniak: *Edukacyjne wyzwania...*, op. cit., s. 165.

Wskazanie zagrożeń w sferze społecznej jest dużo trudniejsze, ze względu na jej dużą pojemność szczegółowych kwestii. Posługując się kategorią charakterystyczną dla teorii nauki o polityce społecznej, możemy powiedzieć, iż całe nasze bezpieczeństwo narodowe (wewnętrzne) ma swoją kwestię społeczną, przez którą zazwyczaj rozumie się:

- problem błędnych działań i błędnego rozwoju ładu społecznego względem postawionego przed społeczeństwem zadania realizacji dobra wspólnego;
- uświadomioną sprzeczność rozwoju gospodarczego wynikającą z ideowo uzasadnionej i realizowanej w życiu politycznym zasady równości i wolności;
- efekt niezgodności idei społecznej z zastaną rzeczywistością;
- problem o najwyższym stopniu dotkliwości generujący sytuacje kryzysowe w życiu jednostek i zbiorowości, powodujący zarazem trwałe zakłócenia w funkcjonowaniu społeczeństwa⁵.

Kierując się powyższymi przesłankami oraz dążąc do pewnych uogólnień mówiąc o zagrożeniach społecznych będziemy mieli na uwadze kwestie w sferze publicznej, socjalnej, edukacyjnej, ideologicznej, demograficznej oraz zdrowotnej.

Do głównych zagrożeń natury ekonomicznej społeczeństwa polskiego zaliczyć możemy wszystkie te zjawiska, które prowadzić będą do stagnacji gospodarczej, postępującego zadłużania się państwa wobec społeczeństwa, rozchwiania wskaźnika bezrobocia, nadmierny fiskalizm państwa oraz nieskuteczność w zwalczaniu szarej strefy gospodarczej, utraty kontroli przez państwo nad narodowym systemem bankowym czy brak jasno sprecyzowanych i realizowanych procesów prywatyzacyjnych itp.⁶.

Przez zagrożenia dla bezpieczeństwa w sferze ekologicznej będziemy rozumieć wszelkie następstwa działań, które przez zmiany naturalnego stosunku człowieka do biocenoz i biotopów mogą doprowadzić populacje do unicestwienia. Może to nastąpić w wyniku załamania równowagi przyrodniczej w następstwie nadmiernej eksploatacji zasobów środowiska naturalnego, zanieczyszczenia powietrza, wody i gleby przez substancje pochodzenia przemysłowego, transportowego i komunalnego, postępującej degradacji ekosystemów przez skażenia i zanieczyszczenia. Upraszczając, możemy powiedzieć, iż źródłem zagrożeń środowiska naturalnego są zdarzenia powodowane siłami przyrody, działalnością gospodarczą oraz w toku działalności człowieka⁷.

Zagrożenia dla bezpieczeństwa w sferze kulturowej są w dużej mierze skutkiem zachodzącej globalizacji, zwłaszcza gdy otwarcie kraju na wpływy globalnej kultury masowej jest niekontrolowane i bezrefleksyjne. Nie bez znaczenia na kształtowanie

⁵ Por.: J. Auleytner, K. Głębocka: *Polskie kwestie socjalne na przełomie wieków*, WSP TWP, Warszawa 2001, s. 11-12.

⁶ J. Borkowski: *Zagrożenia...*, op. cit.: s. 166.

⁷ Podobnie: E. Kośmicki: *Główne zagadnienia ekologizacji społeczeństwa i gospodarki*, EkoPress, Białystok 2009, s. 96-100.

się takich zagrożeń ma także sama polityka kulturalna państwa. Katalog zagrożeń jest w tej materii obszerny i ciągle otwarty. Patrząc z perspektywy teraźniejszości można przyjąć, iż do najbardziej prawdopodobnych zagrożeń należy: spadek środków finansowych przeznaczanych na kulturę i politykę kulturalną, pogłębiający się kryzys tożsamości narodowej, spadek poczucia więzi kulturowej wśród Polaków, wzrost ekspansji kultury masowej, wzrost zależności kulturowej i powielania wzorów zachodnich, zwłaszcza amerykańskich oraz nadmierne epatowanie przez media treści patologicznych, zwłaszcza telewizję i Internet⁸.

Określając różne współczesne zagrożenia dla człowieka, społeczeństwa oraz środowiska należy wskazać na możliwe środki zapobiegawcze. Wydaje się, iż jedną z wielu dróg jest właściwie ukierunkowana edukacja, czyli **edukacja dla bezpieczeństwa** (podkr. –AK). Użycie w tej nazwie członu *bezpieczeństwo* oznacza szersze podejście do przyjmowanego dotąd terminu *obronność*. Akceptując termin bezpieczeństwo, zwracamy się ku sytuacji bez zagrożeń, kiedy poziom wewnętrznego spokoju w wieku sferach życia jest wysoki, lub co najmniej zadawalający.

Edukacja zaś, rozumiana jako ogół procesów podejmowanych w celu ukształtowania w jednostce zmian w sferze dyspozycji instrumentalnych oraz kierunkowych, pożądanых w danym społeczeństwie, musi zatem objąć szerokie spektrum procesów oświatowo-wychowawczych, czyli nauczanie-uczenie się, wychowanie, samokształtowanie oraz szeroko pojmowaną oświatę.

Na bazie przedstawionych interpretacji terminu edukacja i bezpieczeństwo można przyjąć, iż przez *edukację dla bezpieczeństwa* rozumieć należy *całokształt procesów dydaktycznych, wychowawczych oraz opiekuńczych, zmierzających do ukształtowania u dzieci, młodzieży i dorosłych takich kompetencji, które pozwolą im na efektywne działanie w różnych sytuacjach zagrożenia zdrowia i życia człowieka, istnienia społeczeństwa i funkcjonowania państwa*.

Przy tak pojętej edukacji dla bezpieczeństwa warto wskazać jej wybrane szczególne obszary treściowe. Ukazuje to poniższy rysunek.

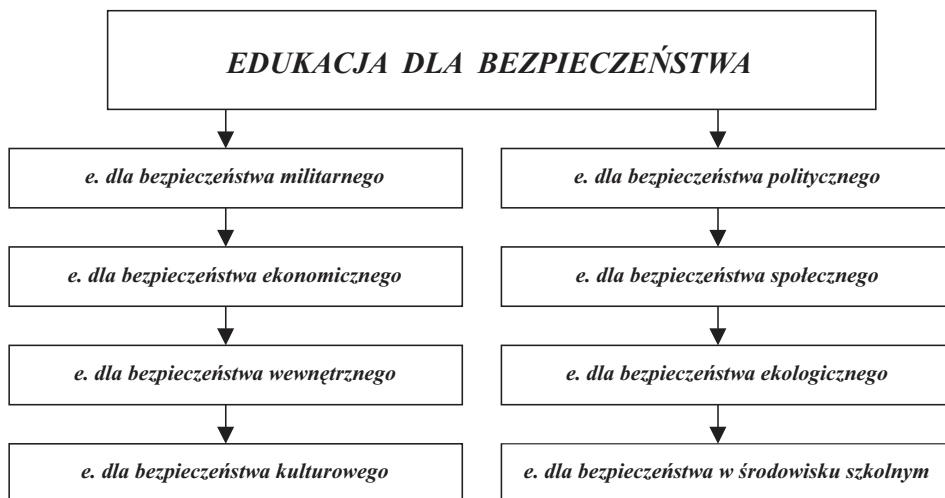
W tak przyjętej typologii niezbędne jest przyjęcie określonych definicji projektujących.

1. **Edukacja dla bezpieczeństwa militarnego** to całokształt działań oświatowych podejmowanych przez państwo wśród ludzi dorosłych oraz edukację szkolną dzieci i młodzieży mającą na celu wychowanie obronne całego społeczeństwa zmierzającego do zachowania niepodległości narodu i państwa oraz ochrony życia i ludzi w stanach zagrożenia bezpieczeństwa państwa i stanu wojny.

2. **Edukacja dla bezpieczeństwa politycznego** to całokształt oddziaływań oświatowych oraz proces nauczania-uczenia się mający na celu podniesienie kultury poli-

⁸ Michałowska G.: *Bezpieczeństwo kulturowe w warunkach globalizacji procesów społecznych*, [w]: red. D. B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba: *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1997.

Rys. 2. Dziedziny edukacji dla bezpieczeństwa
Chart 2 Branches of the Education for Security



Źródło: opracowanie własne

tycznej całego społeczeństwa, wykształcenia elit politycznych oraz ukształtowania właściwych postaw społecznych wobec zagrożeń politycznych.

3. *Edukacja dla bezpieczeństwa ekonomicznego* to całokształt oddziaływań oświatowych oraz proces nauczania-uczenia się mający na celu rozwijanie świadomości ekonomicznej całego społeczeństwa oraz ukształtowanie właściwych postaw społecznych, intrapersonalnych i ideowych wobec zagrożeń gospodarczych.

4. *Edukacja dla bezpieczeństwa społecznego* to całokształt oddziaływań państwa w sferze polityki społecznej mających na celu zapewnienie nie tylko przetrwanie narodu, ale i jego rozwój, kreowania przeobrażeń społecznych w państwie oraz edukację szkolną dzieci i młodzieży zmierzających do ukształtowania właściwych postaw moralnych, społecznych i interpersonalnych wobec wszelkich zagrożeń psychospołecznych.

5. *Edukacja dla bezpieczeństwa wewnętrznego* to ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych państwa oraz jego agend mających na celu spełnianie przez państwo funkcji wewnętrznych przejawiających się ochroną porządku konstytucyjnego, życia i zdrowia obywateli, majątku narodowego oraz likwidacji skutków klęsk żywiołowych i katastrof technicznych, a także kształtowania właściwych postaw i zachowań w sytuacjach zagrożeń publicznych.

6. *Edukacja dla bezpieczeństwa ekologicznego (bioekometeorologicznego)* to trwały i ciągły proces oddziaływań oświatowych i dydaktyczno-wychowawczych zmierzających do osiągnięcia pożądanego stanu ekologicznego, zabezpieczający

spokojną i zdrową egzystencję wszystkich elementów ekosystemu oraz ukształtowania trwałych i pożądanych postaw wobec przyrody.

7. **Edukacja dla bezpieczeństwa kulturowego** to ogół oddziaływań oświatowo-wychowawczych mających na celu ochronę tożsamości kulturowej, dóbr kultury i dziedzictwa narodowego w warunkach otwarcia na świat, internalizację wartości niesprzecznych z własną tożsamością oraz ukształtowania właściwych postaw wobec kultury.

8. **Edukacja dla bezpieczeństwa w środowisku szkolnym** to ogół oddziaływań dydaktyczno-wychowawczych placówek szkolnych, organizacji młodzieżowych, stowarzyszeń działających w szkole i jej otoczeniu, zmierzający do wyposażenia młodego pokolenia w określone kompetencje pozwalające na właściwe działanie w sytuacjach zagrożenia życia i zdrowia, jak również innych nadzwyczajnych zagrożeń.

Wśród wielu zadań stawianych przed dzisiejszą szkołą, a mówiąc dokładniej, przed całym systemem edukacji szkolnej, należy zauważyć także przygotowanie dzieci i młodzieży do nabycia kompetencji w zakresie postępowania na wypadek wystąpienia przeróżnych zagrożeń bezpieczeństwa. Zdolność narodu do obrony własnej niepodległości, suwerenności i tożsamości oraz do zapewnienia wszystkim obywatelom bezpieczeństwa osobistego, jest swoistą sumą świadomości obronnej oraz indywidualnym kompetencjom każdego człowieka.

Dokonujący się przełom transformacyjny nie zwalnia centralnych władz oświatowych kraju o myśleniu i działaniu w kierunku programowania i realizowania zadań edukacji dla bezpieczeństwa.

Realizowana od roku szkolnego 1999/2000 reforma ma za zadanie generalnie i całościowo dokonać zmiany koncepcji kształcenia dzieci i młodzieży. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom społecznym w zakresie edukacji dla bezpieczeństwa MEN zatwierdziło stosowne programy nauczania i podręczniki do nauczania pierwszej pomocy i edukacji dla bezpieczeństwa w każdym etapie edukacyjnym. Pełne dane na ten temat zawiera poniższa tabela.

Tabela 1. Programy nauczania i podręczniki w zakresie edukacji dla bezpieczeństwa
Table 1. Programmes and Manuals on Education for Security

<i>Etap edukacyjny</i>	<i>Program nauczania</i>	<i>Podręczniki</i>
ETAP I Klasy 1-3 szkoły podstawowej <i>Elementy kształcenia zintegrowanego</i>	Program nauczania dla szkół podstawowych <i>Elementy bezpieczeństwa i ratownictwa</i> DKW-4014-30/99	Stebelski M.: <i>Mały ratowniczek. Klasy I-III,</i> ELIPSA (269/99)

ETAP II Klasy 4-6 szkoły podstawowej <i>Ścieżka edukacyjna: Edukacja prozdrowotna</i>	Program nauczania dla szkół podstawowych <i>Edukacja prozdrowotna</i> DKW-4014-40/99 <i>Edukacja dla bezpieczeństwa. Elementy ratownictwa i obrony cywilnej w blokach i ścieżkach edukacyjnych</i> DKW-4014-30/99	Adamczyk G., Breitkopf B., Worwa Z.: <i>Edukacja prozdrowotna. Podręcznik do ścieżki edukacyjnej w klasach IV-VI</i>, WSiP S.A., (174/99) Siuda T., Stebelski M., Zaczyński Zaczek K.: <i>Mały ratownik. Podręcznik dla klasy IV-VI szkoły podstawowej</i> ELIPSA (296/00)
ETAP III Klasy I-III gimnazjum <i>Ścieżka edukacyjna: Obrona cywilna (Edukacja obronna)</i>	Program nauczania dla gimnazjum <i>Obrona cywilna</i> DKW-4014-81 <i>Obrona cywilna program nauczania dla klas gimnazjalnych</i> DKW-4014-121/99 <i>Edukacja dla bezpieczeństwa</i> DKW-4014-164/00	Adamczyk G., Breitkopf B., Worwa Z.: <i>Obrona cywilna. Podręcznik do ścieżki edukacyjnej w klasach I-III gimnazjum</i>, WSiP S.A. (171/99) Siuda T., Stebelski M., Zaczyński Zaczek K.: <i>Ratownik junior. Klasa I-III</i> ELIPSA (217/00)
ETAP IV Klasy I-III szkoły ponadgimnazjalnej <i>Przysposobienie obronne</i>	Program nauczania dla szkół ponadgimnazjalnych <i>Przysposobienie obronne</i> DKW-4015-2/01 <i>Przysposobienie obronne Edukacja dla bezpieczeństwa</i> DKW-4015-36/01 <i>Przysposobienie obronne Edukacja dla bezpieczeństwa</i> DKOS-4015-34/02 i inne	Borowiecki M., Pytasz Z., Rygała E.: <i>Bądźmy bezpieczni. Przysposobienie obronne. Część 1 i 2</i> Wyd. Szkolne PWN (21/05) i (3/06) Goniewicz M., Nowak A.W., Smutek Z.: <i>Przysposobienie obronne. Część I. Podręcznik dla liceum ogólnokształcącego, liceum profilowanego i technikum</i> OPERON, (112/04) Siuda T., Zaczek Zaczyński K.M., Ziemińska U.: <i>I ty możesz żyć bezpiecznie. Ratownik. Podręcznik do przysposobienia obronnego dla uczniów szkół ponadgimnazjalnych</i> ADAM (24/03) i inne

Źródło: opracowanie własne

Jak wynika z powyższej tabeli, programy nauczania do kolejnych etapów kształcenia zawierają spiralny układ treści. W kolejnych etapach edukacyjnych następuje powtórzenie, rozszerzenie i dopełnienie treści nauczania, co prowadzi do powstania ugruntowanej i operatywnej wiedzy w zakresie bezpiecznego zachowania się i udzielania pierwszej pomocy.

Nie wdając się w szeroką analizę treści w zakresie edukacji dla bezpieczeństwa na I i II etapie kształcenia, naszą uwagę skupimy na przedmiocie bezpośrednio związanym z zagadnieniem dla bezpieczeństwa, czyli „*Edukacją dla bezpieczeństwa*”, który to przedmiot wywodzi się z dawnego „*Przysposobienia Obronnego*”. Realizowany jest on na III i IV etapie edukacyjnym.

Podstawa programowa przedmiotu *Edukacja dla bezpieczeństwa* na poziomie gimnazjalnym stawia przed nauczycielem następujące cele kształcenia i ogólne wymagania:

1. Znajomość powszechnej samoobrony i ochrony cywilnej. *Uczeń rozumie znaczenie powszechnej samoobrony i ochrony cywilnej.*
2. Przygotowanie do działania ratowniczego. *Uczeń zna zasady prawidłowego działania w przypadku wystąpienia zagrożenia życia i zdrowia.*
3. Nabycie umiejętności udzielania pierwszej pomocy. *Uczeń umie udzielać pierwszej pomocy w nagłych wypadkach.*

Treści programowe na III etapie edukacyjnym zostały sprowadzone do sześciu następujących obszarów:

1. Główne zadania ochrony ludności i obrony cywilnej.
2. Ochrona przed skutkami różnorodnych zagrożeń.
3. Źródła promieniowania jądrowego i jego skutki.
4. Oznakowanie substancji toksycznych na środkach transportowych i magazynach.
5. Ostrzeganie ludności o zagrożeniach, alarmowanie.
6. Bezpieczeństwo i pierwsza pomoc⁹.

Cele kształcenia i ogólne wymagania *Edukacji dla bezpieczeństwa* na poziomie licealnym (tylko w zakresie podstawowym) zostały ukierunkowane na:

1. Znajomość struktury obronności państwa. *Uczeń rozróżnia struktury obronności państwa, rozumie ich rolę oraz zna formy spełniania powinności obronnych przez organy administracji i obywateli.*
2. Przygotowanie do sytuacji zagrożeń. *Uczeń zna zasady postępowania w przypadku występowania zagrożenia życia, zdrowia lub mienia, zna zasady planowania i organizowania działań.*
3. Opanowanie zasad pierwszej pomocy. *Uczeń umie udzielić pierwszej pomocy poszkodowanym w różnych stanach zagrażających życiu i zdrowiu.*

Treści nauczania na IV etapie edukacyjnym tego przedmiotu obejmują sześć zakresów tematycznych:

1. System obronności Rzeczypospolitej Polskiej. Powinności obronne władz samorządowych, instytucji i obywateli.
2. Siły zbrojne Rzeczypospolitej Polskiej.

⁹ Podstawa programowa z komentarzami. Tom 8. *Wychowanie fizyczne i edukacja dla bezpieczeństwa w szkole podstawowej, gimnazjum i liceum*, MEN, Warszawa 2009, s. 67-68.

3. Ochrona ludności i obrona cywilna.
4. Zagrożenia czasu pokoju, ich źródła, przeciwdziałanie ich powstawaniu, zasady postępowania w przypadku ich wystąpienia i po ich ustąpieniu.
5. Zagrożenia występujące podczas wojny.
6. Pierwsza pomoc w nagłych wypadkach (zachowania ratownika)¹⁰.

Problematykę bezpieczeństwa zawiera także program nauczania przedmiotu *Wychowanie do życia w rodzinie*. Na III etapie edukacyjnym znajdujemy rozszerzenie materii programowej związanej z bezpieczeństwem w zakresie kształtowania właściwych postaw społecznych, głównie wobec członków rodziny, a także postaw obywatelskich. Mowa jest o zagrożeniach okresu dojrzewania, które mogą wpływać na niewłaściwe ukształtowanie sylwetki psychologicznej w stadium dorastania, planowanie rodziny i wpływ sposobu spędzania czasu wolnego na kształtowanie osobowości jednostki. Szczególnie ważne jest rozwijanie umiejętności korzystania ze środków masowego przekazu (telewizja, Internet, prasa itp.) w aspekcie pożądanego społecznie systemu wartości jednostki.

Na IV etapie edukacyjnym powyższy przedmiot wprowadza ucznia w obszary tolerancji, funkcji rodziny, zwłaszcza w zakresie wychowania dzieci, sposobów rozwiązywania konfliktów w rodzinie oraz wszelkich, współczesnych zagrożeń życia społecznego (alkoholizm, narkomania, sekty, subkultury, pornografia itp.).

Konstatując, nowa reforma programowa niesie w sobie pozytywny potencjał w kwestii wdrażania w życie edukacji dla bezpieczeństwa, jednak jej ostateczny sukces prakseologiczno-aksjologiczny zależy będzie od stopnia zaangażowania kadr pedagogicznych, całego systemu administracji oświatowej i instytucji wspomagających pracę placówek oświatowo-wychowawczych.

W Polsce corocznie odnotowujemy dramatycznie wysoką liczbę wypadków, urazów i innych nieszczęśliwych zdarzeń mających miejsce w szkole, w gospodarstwie domowym, na drogach, podczas zajęć pozalekcyjnych, pozaszkolnych oraz w czasie wolnym. Urazy zabijają, czynią kalekami, wywołują problemy zdrowotne, a nawet stają się przyczyną niepełnosprawności na całe życie. Statystyki lekarskie odnotowują każdego roku prawie milion wypadków wśród dzieci i młodzieży. To właśnie one są główną przyczyną zgonów dzieci w wieku do 18 lat. Miejscem wielu nieszczęśliwych zdarzeń jest także szkoła.

Postrzeganie edukacji bezpieczeństwa przez pryzmat nieszczęśliwych zdarzeń zagrażających zdrowiu i życiu jednostki jest dużym uproszczeniem. Każda szkoła w różnym stopniu boryka się z problemem agresji i przemocy. Nie wdając się w definicyjne rozważania nad pojęciem i istotą agresji i przemocy, dla potrzeb niniejszego materiału przyjmujemy, że są to zachowania skierowane świadomie przeciwko dru-

¹⁰ Tamże, s. 69-70.

giemu człowiekowi w celu zadania mu bólu lub innej przykrości natury fizycznej lub psychicznej.

Dziś agresja została wpisana w nasze życie jako uboczny produkt współczesnej cywilizacji i jest zjawiskiem rozwijającym się zarówno w skali ilościowej jak i jakościowej. Dopiero tragiczne wydarzenia mające miejsce w różnych szkołach w kraju zmusiły władze resortowe do podjęcia konkretnych działań przeciwko agresji i innym zjawiskom patologicznym w polskich szkołach. Wskaźnikiem tych działań są pewne akty prawne, które mają związek z edukacją dla bezpieczeństwa. Jednym z wielu dokumentów godnym szczególnej uwagi nauczycieli i wychowawców jest *Uchwała Rady Ministrów nr 218/2006 z dnia 18 grudnia 2006 roku w sprawie rządowego programu ograniczenia przestępczości i społecznych zagrożeń „Razem bezpieczniej”*.

Jeden z rozdziałów niniejszej Uchwały pt.: Bezpieczeństwo w szkole bardzo wyraźnie formułuje zadania wobec nie tylko wobec samej szkoły i jej pracowników, ale także wobec instytucji powołanych ustawowo dla zabezpieczenia ładu, porządku i bezpieczeństwa społecznego. Do podstawowych zadań zaliczono:

- Rzetelną analizę identyfikacji problemów bezpieczeństwa szkolnego nie tylko na poziomie ogólnym, ale także w odniesieniu do poszczególnych placówek oświatowych i ich okolic.
- Ograniczenie liczby przestępstw i wykroczeń w szkołach oraz w bezpośrednim otoczeniu szkół.
- Zbudowanie skutecznych i podlegających ocenie mechanizmów współpracy dyrekcji (nauczycieli) – rodziców – uczniów i policji wraz ze strażami miejskimi (gminnymi) w zakresie bezpieczeństwa w szkołach.
- Zwiększenie skuteczności ochrony szkół (patrole policyjne, patrole strażników monitoring wizyjny itp.).
- Konsekwentne reagowanie na patologie.
- Ograniczenie dostępu do alkoholu i narkotyków w środowisku szkolnym.
- Systematyczne kontrolowanie szkół i ich okolic pod względem szeroko rozumianego bezpieczeństwa.
- Edukacja dla bezpieczeństwa (edukacja medyczna, udzielanie pierwszej pomocy).
- Podniesienie poziomu kompetencji personelu medycznego zatrudnionego w szkołach¹¹.

Wszystkie akty prawne mające związek z edukacją dla bezpieczeństwa wyraźnie akcentują rolę placówek oświatowych w kształtowaniu wśród dzieci i młodzieży wiedzy o bezpieczeństwie oraz kształtowaniu właściwych postaw wobec wszelkich zagrożeń i sytuacji nadzwyczajnych. W realizacji tych zadań istotną pomoc winny świadczyć znajdujące się w najbliższym otoczeniu szkoły wyspecjalizowane insty-

¹¹ www.razembezpieczniej.mswia.gov.pl

tucje, organizacje społeczne, stowarzyszenia, fundacje, a szczególnie jednostki organizacyjne policji, żandarmerii wojskowej, straży miejskiej (gminnej), państwowej straży pożarnej, Służby Leśnej, Państwowej Straży Rybackiej, Wodnego Ochotniczego Pogotowia Ratunkowego itp.

Przed nawiązaniem bliższej współpracy z powyższymi instytucjami i organizacjami należy precyzyjnie rozpoznać rzeczywiste potrzeby i możliwości danej placówki szkolnej. To właśnie ona winna inicjować i organizować kontakty z daną instytucją lub organizacją kierując pod jej adresem swoje zamierzenia.

Praktycznie każda szkoła ma w swoim otoczeniu jednostkę Policji oraz Straży Pożarnej. Na przykładzie tych dwóch organizacji przyjrzyjmy się, jakie zadania możliwe są w ramach współpracy.

Do głównych zadań Policji należy, obok ochrony bezpieczeństwa ludzi i mienia, utrzymania bezpieczeństwa i porządku publicznego, także inspirowanie i organizowanie działań mających na celu zapobieganie popełnianiu przestępstw i wykroczeń oraz zjawiskom kryminogennym¹². Społeczność szkolna, czyli nauczyciele, uczniowie oraz rodzice stają się zatem potencjalnym beneficjentem działalności prewencyjnej. Wśród zagadnień, które mogą być przedmiotem zainteresowań poszczególnej grupy społeczności szkolnej, winny się znaleźć: *Rola i zadania policji, Zachowania w sytuacjach zagrożeń, Zachowanie się ucznia w przypadku kontaktu z osobami dorosłymi, Bezpieczeństwo w ruchu drogowym, Odpowiedzialność prawna nieletnich, Agresja i przemoc rówieśnicza, Uzależnienia, Wykroczenia przeciw mieniu (akty wandalizmu), Wagarowanie i ucieczki z domu rodzinnego, Posiadanie broni, Subkultury młodzieżowe, Sekty w Polsce itp.*

W pobliżu placówki szkolnej może znajdować się jednostka ochotniczej (OSP) lub państwowej straży pożarnej (PSP). Podobnie jak Policja, także i Straż Pożarna zobligowana jest do prowadzenia działalności prewencyjnej. Przybycie jednostki straży pożarnej do szkoły zawsze stanowić będzie doskonałą lekcją edukacji dla bezpieczeństwa. Obok prelekcji oraz prezentacji na takie tematy jak: *Przyczyny i miejsca powstawania pożarów, Podręczny sprzęt gaśniczy i zasady posługiwania się nim w gaszeniu zarzewi ognia, Postępowanie podczas pożaru, Zjawisko wypalania traw, Powódzie i ewakuacja ludności, Bezpieczeństwo przeciwpożarowe w domu, Postępowanie w czasie wypadku drogowego itp.*, jednostka straży pożarnej może zaprezentować profesjonalny sprzęt gaśniczy, zademonstrować akcję gaszenia pożaru czy nadzorować ćwiczebną ewakuację z budynku szkolnego.

Inną ważną formą pomocy dla wszystkich typów szkół może być przygotowanie dzieci i młodzieży do Ogólnopolskiego Turnieju Wiedzy Pożarniczej „*Młodzież zapobiega pożarom*”.

¹² Ustawa z dnia 6 kwietnia 1990 r. o Policji z 6 kwietnia 1990r. (Dz. U. Nr 30, poz. 179 z późniejszymi zmianami).

W szkołach gimnazjalnych oraz ponadgimnazjalnych w celu spopularyzowania problematyki edukacji dla bezpieczeństwa możliwe jest zorganizowanie szkolnego festynu pod hasłem „*Moje bezpieczeństwo*”, podczas którego uczniowie prezentowaliby swoje umiejętności zachowania się w sytuacjach zagrożenia w tym także udzielania pierwszej pomocy. Taka impreza zorganizowana przy współpracy z rodzicami, nauczycielami, samorządem terytorialnym, jednostkami policji, straży pożarnej, straży miejskiej/gminnej i innymi instytucjami i organizacjami, mogłaby stać się wizytówką danej placówki szkolnej w swym dążeniu do poprawy bezpieczeństwa dzieci i młodzieży w najbliższym środowisku¹³.

Jedną z podstawowych potrzeb oraz niezbywalnym prawem każdego człowieka jest potrzeba bezpieczeństwa. Dziś fakt ten nie wymaga dowodzenia. Porównując potrzebę bezpieczeństwa w czasie przeszłym i teraźniejszym łatwo zauważyć znaczącą przemianę. Sięgając pamięcią wstecz, widzimy potrzebę bezpieczeństwa utożsamianą z posiadaniem wolności politycznej, suwerenności granic państwowych i bezpieczeństwa militarnego.

Współcześnie utożsamiamy bezpieczeństwo z koniecznością zdobycia w procesie kształcenia określonych kompetencji w zakresie radzenia sobie z wieloma zagrożeniami, o których była mowa we wstępnej części artykułu. Wszystkie te zagrożenia nie mają już cech typowych zagrożeń zewnętrznych, choć syndrom „11 września” czy huraganu „Katrina” mocno tkwi w świadomości nie tylko społeczeństwa amerykańskiego.

Zakres rozwoju cywilizacyjnego, ogromny postęp w zakresie nowoczesnych technologii – w tym informacyjnych, czy postępująca degradacja naturalnego środowiska, niosą za sobą także wiele zagrożeń dla zdrowia i życia jednostki czy nawet całych społeczeństw.

Kierując się powyższymi przesłankami należy wnioskować, iż niezbędne jest zintensyfikowanie pracy szeroko rozumianego środowiska edukacyjnego nad budowaniem nowej świadomości każdego człowieka, nowej edukacji dla bezpieczeństwa jak i całej filozofii bezpieczeństwa.

Niech ten artykuł będzie drobnym przyczynkiem do zmiany naszej indywidualnej, subiektywnej filozofii jak i budowania nowego, szeroko rozumianego paradygmatu bezpieczeństwa

¹³ Patrz: A. Kusztelak: *Popularyzacja zagadnień Obrony Cywilnej w szkole podstawowej*, „Przysposobienie Obronne w Szkole”, 1982, Nr 2.

Literatura

Bibliography

- Auleytner J., Głębocka K.: *Polskie kwestie socjalne na przełomie wieków*, Warszawa 2001.
- Białka Z.: *Problematyka bezpieczeństwa w procesie kształcenia*, [w]: red. D. Kowalski, M. Kwiatkowski, A. Zduniak: *Edukacja dla bezpieczeństwa. Wybrane perspektywy*, Lublin-Warszawa 2004.
- Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba: *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku*, Warszawa 1997.
- Borkowski J.: *Zagrożenia społeczne towarzyszące procesom transformacji ustrojowej*, [w]: red. E. Solarczyk-Ambrozik, A. Zduniak: *Edukacyjne wyzwania i zagrożenia początku XXI wieku*, Warszawa-Poznań 2003.
- Fukuyama F.: *Koniec historii*, Poznań 1996.
- Jędrzejko M.: *Zagrożenia społeczne początku XXI wieku – Zasadnicze trendy w siłach zbrojnych RP*, [w]: red. E. Solarczyk-Ambrozik, A. Zduniak: *Edukacyjne wyzwania i zagrożenia początku XXI wieku*, Warszawa-Poznań 2003.
- Kośmicki E.: *Główne zagadnienia ekologizacji społeczeństwa i gospodarki*, Białystok 2009.
- Kusztełak A.: *Popularyzacja zagadnień Obrony Cywilnej w szkole podstawowej*, „Przysposobienie obronne” 1982, Nr 2.
- Michałowska G.: *Bezpieczeństwo kulturowe w warunkach globalizacji procesów społecznych*, [w]: red. D. B. Bobrow, E. Haliżak, R. Zięba: *Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe u schyłku XX wieku*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1997.
- Ustawa o Policji z dnia 6 kwietnia 1990 roku*, Dz. U. Nr 30, poz.179.
- Wychowanie fizyczne i edukacja dla bezpieczeństwa, Podstawa programowa w szkole podstawowej, gimnazjum i liceum*, tom 8, MEN, Warszawa 2009.
www.razembezpieczniej.mswia.gov.pl

Edukacja dla bezpieczeństwa (nie)zbędnym obszarem działalności dydaktyczno-wychowawczej współczesnej szkoły

Streszczenie

Potrzebę bezpieczeństwa traktuje się dziś jako jedną z podstawowych potrzeb człowieka.

Niniejsze opracowanie jest próbą włączenia się w ogólnopolską dyskusję na temat konieczności zintensyfikowania edukacji dla bezpieczeństwa wśród młodego pokolenia. Ukazane zostały różnorodne zagrożenia dla zdrowia i życia jednostki a także odpowiadające im dziedziny edukacji.

Ukazano programowe aspekty szkolnej edukacji dla bezpieczeństwa poprzez treści realizowane na trzecim i czwartym etapie edukacyjnym polskiego systemu oświaty.

***Education for security –
(in)dispensable didactic area in modern schools***

Summary

Nowadays, the need for security is considered one of the basic human needs.

This paper contributes to a national discussion about how urgent it is to intensify education for security among young generation. I introduced various dangers as far as health and life of individuals are concerned as well as respective areas in education.

I showed some aspects of the programme of the education for security at schools through contents discussed at the 3rd and 4th stage of the Polish system of education.

ELŻBIETA MIRECKA

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wzrost aktywności szarej strefy w okresie nasilania się zjawisk kryzysowych

The growth of the underground economy operations in the face of crisis intensification

Uwagi wstępne Introductory remarks

Problem szarej strefy występuje współcześnie w każdej gospodarce. Wielkości szarej strefy nie da się dokładnie określić, są to tylko wielkości szacunkowe. Szara strefa obejmuje zarówno produkcję dóbr i świadczenie usług, pracodawców i osoby w niej pracujące. Zarówno jedna, jak i druga grupa nie odprowadzają odpowiednich podatków i różnego typu opłat socjalnych. Klienci szarej strefy stymulują, a więc wpływają na wzrost podaży tego rynku. Zjawiskiem nierozzerwalnie związanym z szarą strefą jest rozliczanie gotówkowe, czyli wypłata do ręki nieopodatkowanych dochodów. Szara strefa występuje na całym świecie, można więc mówić o jej charakterze globalnym. Zjawisko to nasila się wraz z pogarszaniem się koniunktury gospodarczej i pojawianiem się kryzysów gospodarczych i finansowych. Następuje wtedy wzrost zainteresowania podmiotów gospodarczych i osób fizycznych szczególnie szarą strefą, która daje większe szanse na przetrwanie kryzysu ze względu na brak obciążeń, które intensywnie występują w tym czasie w sektorze gospodarki oficjalnej.

1. Rozmiary szarej strefy w państwach Unii Europejskiej The size of the underground economy in European Union countries

Szara strefa, będąca częścią gospodarki nieoficjalnej, nie podlega żadnym obowiązkom sprawozdawczym i w związku z tym jako gospodarka nierejestrowana stwarza trudności w określaniu jej wielkości. Brak ciągłości badań nad nią także uniemożliwia poznanie jej prawdziwych rozmiarów. Badania nad szarą strefą prowadzone są od 20-30 lat, w tym okresie jednak nie wystąpił tak poważny kryzys gospodarczy jak obecny, a więc aktualnych wyników nie można zweryfikować. Mimo

tych trudności można zauważyć pewne tendencje i określić rozmiary szarej strefy. Na podstawie przeprowadzonych badań¹ dotyczących udziału szarej strefy w PKB widoczne są pewne zachowania, mianowicie zauważalny jest we wszystkich państwach od 1989 r. do 1999 r. wzrost udziału szarej strefy w PKB i następujący po 2000 r. spadek, szczególnie szybki po 2004 r. po wprowadzeniu prorynkowych regulacji wynikających z dobrej koniunktury gospodarczej. Przełom lat 2008-2009 to niestety wzrost udziału szarej strefy w PKB. Poniższe zestawienie obrazuje udział szarej strefy w gospodarce wybranych państw w okresie 1989-2009.

Tabela1. Udział szarej strefy w gospodarce państw (% w stosunku do PKB).

Table1. Share of the grey market within economy of selected countries (% with reference to GDP).

Kraj	1989/1990	1994/1995	1999/2000	2004	2007	2008	2009
Grecja	22,6	28,6	28,7	28,1	25,1	24,3	25,0
Włochy	22,8	26,0	27,1	25,2	22,3	21,4	22,0
Hiszpania	16,1	22,4	22,7	21,9	19,3	18,7	19,5
Belgia	19,3	21,5	22,2	20,7	18,3	17,5	17,8
Niemcy	11,8	13,5	16,0	16,1	14,7	14,2	14,6
Dania	10,8	17,8	18,0	17,1	14,8	13,9	14,3
Austria	6,9	8,6	9,8	11,0	9,4	8,1	8,5

Źródło: na podstawie, F. Schneider, *Der Einfluss der Weltwirtschaftskrise auf die Schattenwirtschaft in Deutschland: Ein (Wieder) Anstieg*, Universität Linz, 03.2009, s. 10

Udział procentowy szarej strefy w PKB w analizowanych państwach jest bardzo zróżnicowany. Jeśli średnia wielkość w badanym okresie waha się między 12,7% a 13,8%, to największy udział szarej strefy wynosi prawie 13% PKB we Włoszech i Grecji. Najmniejszy udział, który nie przekracza 10% występuje w Austrii.

Oszacowanie rozmiarów szarej strefy w Europie Środkowej i Wschodniej jest znacznie trudniejsze, niż w pozostałej jej części. Wynika to z braku prowadzonych badań i instytucji tym się zajmujących. Średnia wielkość szarej strefy w tej części Europy to 29-31% PKB.² Tak duży udział jest efektem niskiej jakości instytucji państwowych, dużego stopnia korupcji i ograniczonej wolności ekonomicznej. W Bułgarii, na Łotwie i Estonii udział wynosił 36-38%. Najmniejszy jest w Czechach i Słowacji i wynosi 18-19% PKB.

¹ F. Schneider, *Der Einfluss der Weltwirtschaftskrise auf die Schattenwirtschaft in Deutschland: Ein (Wieder) Anstieg*, Universität Linz, 03.2009, s. 10; D. H. Enste, S. Hardege, *Regulierung und Schattenwirtschaft*, Institut der deutschen Wirtschaft, Köln, Heft 1/2007

² D. H. Enste, *Schattenwirtschaft und Korruption in Mittel- und Osteuropa*, IW-trends 1/2004

2. Analiza rynku szarej strefy w Unii Europejskiej

Analysis of the underground economy in European Union

Struktura oferowanych produktów i świadczonych usług poprzez szarą strefę na obszarze UE jest niejednorodna. Dominuje jednak w części zachodniej i środkowo-wschodniej sprzedaż produktów branży budowlanej i usługi o charakterze pomocy domowej. W części południowej zainteresowanie branżą budowlaną jest znikome, natomiast praca o charakterze gospodyni domowej jest bardzo popularna. Branże, w których najczęściej następuje zatrudnienie bez rejestracji, a więc bez ponoszenia kosztów podatków i innych opłat to:³

- a) branża budowlana,
- b) pomoc domowa,
- c) branża przemysłowa,
- d) transport,
- e) handel detaliczny,
- f) usługi budowlano-remontowe,
- g) hotelarstwo + restauracje,
- h) rolnictwo + agroturystyka.

Towary i usługi w szarej strefie kupuje 6-9% mieszkańców UE, częściej mężczyźni niż kobiety. Wysoka jest pozycja społeczna klientów szarej strefy, są to osoby zajmujące wysokie, kierownicze stanowiska, menedżerowie i przedstawiciele klasy średniej.⁴ Największa ilość klientów szarej strefy UE pochodzi z Holandii, Danii, Łotwy i Szwecji. Preferowane są zakupy towarów u detalicznych, prywatnych sprzedawców. Najniższym zaufaniem wśród klientów szarej strefy cieszą się firmy i korporacje.

Tabela 2. Odbiorcy nielegalnej pracy w UE w % w 2007 r.
Table 2. Beneficiaries of illegal work in the EU in % in 2007

Krąg przyjaciół, rodzina, sąsiedzi	55%
Praca na rzecz osób prywatnych w gospodarstwach domowych	20%
Nielegalne zatrudnienie w firmach za wynagrodzeniem	20%
Osoby nie chciały udzielić odpowiedzi	5%

Źródło: *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kamp gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02 July 2009

³ Badania zostały przeprowadzone przez TNS Opinion&Social na zlecenie Komisji Europejskiej (V-VI 2007 r.); źródło: TNS Opinion & Social: Special Eurobarometr: Undeclared Work in the European Union, X.2007

⁴ G. Jabłońska *Szara strefa w UE*, Eurobarometr, Rynek Pracy, IV.2008 r., s. 4

Według najnowszych analiz Eurofound spośród wszystkich pracujących z 27 państw członkowskich UE i Norwegii aż 5% zatrudnionych jest nielegalnie, wśród których co 5-ta osoba pracuje w charakterze pomocy domowej.⁵ Zróżnicowany jest także obszar odbiorców nielegalnie świadczonej pracy i ilość godzin przepracowanych „na czarno” w skali roku.

Tabela 3. Ilość godzin przepracowana nielegalnie w skali roku 2007

Table 3. Number of illegal working hours within the year 2007

Średnia dla UE	200 godz.
Europa Pd	350 godz.
Europa Śr. i Wsch.	330 godz.
Europa Zach.	110 godz.
Skandynawia	60 godz.

Źródło: *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kamp gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02.07.2009

Najczęściej praca nielegalna podejmowana jest w kręgu znajomych i rodziny, ale w różnych branżach. Nielegalne zatrudnienie w firmach za wynagrodzeniem stanowi 20%. Dla firm są to ogromne oszczędności wynikające ze zmniejszenia kosztów pracy, gdyż nie są płacone podatki i inne opłaty typu ubezpieczenie zdrowotne, emerytalne, składki na różnego rodzaju fundusze, w tym na bezrobotny. W okresie kryzysu dla firm jest to metoda dająca większe możliwości utrzymania się na rynku i przeczekań recesji.

3. Analiza atrakcyjności rynku szarej strefy

Analysis of the underground economy attractiveness

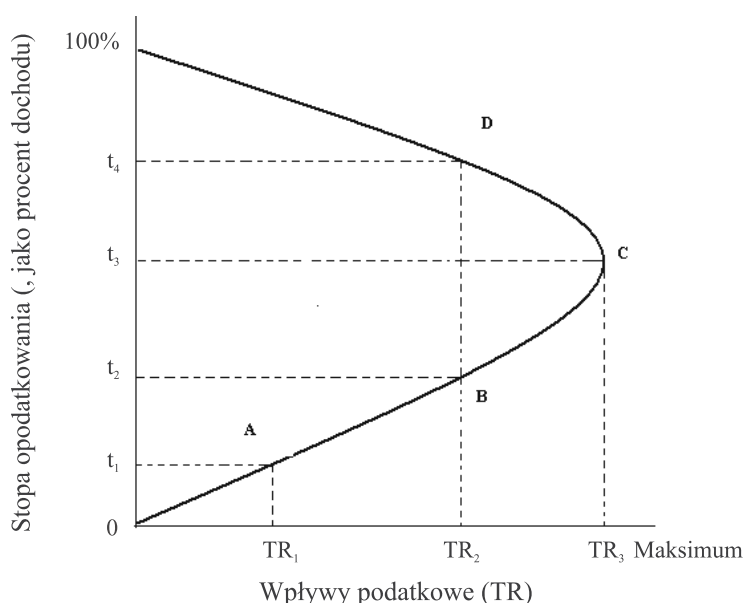
W motywach podejmowania pracy na czarno zauważalne są przeobrażenia. Klasyczny motyw, którym były wysokie podatki nie są obecnie najważniejsze. Podstawowym powodem podejmowania pracy na czarno jest brak pracy lub jej sezonowość, co szczególnie mocno zauważalne jest w dobie kryzysu. Kolejny czynnik to korzyści zarówno dla pracownika, jak i dla pracodawcy. Te obustronne korzyści łączą się często także z możliwością poprawy sytuacji finansowej, czyli dodatkowego dorobienia pieniędzy do dochodów otrzymywanych u innego pracodawcy zazwyczaj w wyniku pracy legalnej.

⁵ *Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kamp gegen Schwarzarbeit*. Eurofound – Pressemitteilung, 02.07.2009

Obniżanie stóp podatkowych może prowadzić do wzrostu wpływów podatkowych. Nie jest to jednak warunek bezwzględny, gdyż wzrost wpływów do budżetu z tytułu obniżenia podatków uzależniony jest od skłonności pracowników do oszczędzania i reakcji inwestorów na zmiany stóp procentowych. Zależność między wpływami podatkowymi do budżetu a wysokością stóp procentowych przedstawia krzywa Laffera. Oddziaływanie podatków na rynek i pracowników jest antymotywacyjne, całkowite wpływy podatkowe, zgodnie z założeniami Laffera, są funkcją stóp opodatkowania. Po przekroczeniu określonego punktu wzrost podatków jest nieskuteczny i prowadzi do obniżania dochodów.

Rysunek 1. Krzywa Laffera (zależność wielkości wpływów podatkowych od stopy opodatkowania)

Figure 1. Laffer curve (the amount of tax revenue raised for different rates)



Źródło: D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardelli, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk, 1991, s. 404

Niskie stopy opodatkowania (t_1 , t_2 , t_3) powodują wzrost wpływów podatkowych (TR_1 , TR_2 , TR_3). Punkt C wyznacza poziom stopy opodatkowania, powyżej którego maleją wpływy podatkowe. Zwiększanie stopy opodatkowania powyżej poziomu t_3 powoduje zmniejszenie wpływów podatkowych z TR_3 do TR_2 . Wzrost przychodów podatkowych państwo może osiągnąć poprzez wzrost stóp podatkowych między A i B i poprzez zmniejszenie stóp podatkowych z D do C. Wzrost stóp podatkowych powoduje spadek przychodów z tytułu podatków, co zaznaczone jest odcin-

kiem w kierunku CD. Na tym obszarze następuje wzrost zainteresowania szarą strefą zarówno inwestorów, jak i pracowników.

Szara strefa zatrudnia głównie mężczyzn, oprócz Włoch, gdzie w szarej strefie więcej zatrudnionych jest kobiet niż mężczyzn (dominuje we Włoszech praca gospodyń i opiekunek w gospodarstwach domowych), Hiszpania i Francja charakteryzuje się jednakowym udziałem kobiet i mężczyzn w nielegalnym zatrudnieniu.

Wynagrodzenie w szarej strefie UE jest bardzo zróżnicowane. Średnia godzinowa stawka unijna szarej strefy wynosi 16,6 euro, przy czym w części zachodniej Unii pracownik pracujący na czarno otrzymuje 20 euro, natomiast w części wschodniej 10 euro za 1 godzinę pracy na czarno.

Wypłaty w szarej strefie dokonywane są gotówkowo, są to tzw. wpłaty do ręki. Wypłaty te występują w dwóch wersjach:

- a) mocniejsza: wypłata do ręki całości lub części pensji
- b) słabsza: wypłata do ręki wynagrodzenia za nadgodziny.

Wersja mocniejsza i słabsza zapewnia korzyści dla pracodawcy i pracownika i zataja wysokość prawdziwych dochodów przed odpowiednimi urzędami, w tym skarbowym. Z tzw. „wypłat w kopercie” korzysta w UE 5% zatrudnionych. Układ geograficzny „wypłat w kopercie” jest bardzo zróżnicowany.

Tabela 4. Wypłaty w kopercie w UE (% osób przyznających się - rok 2007)

Table 4. Cash payments in the EU (% of the people admitting to it - 2007)

Rumunia	23
Łotwa	17
Bułgaria	14
Polska	11
Włochy	7
Słowacja	7
Austria	4
Czechy	3
Francja	1
Wielka Brytania	1
EU	5

Źródło: *Undeclared Work In the European Union, Report. Special Eurobarometer*, European Commission, October 2007., s. 30

Największa ilość płatności w kopercie ma miejsce w Rumunii, gdzie przyznaje się 23% osób pracujących. Francja i Wielka Brytania to państwa, gdzie

udział osób przyznających się do pobierania płatności na rękę jest najmniejszy i wynosi 1%.

4. Zakończenie

Conclusion

Szara strefa jest kategorią ekonomiczną, której nie można bezpośrednio oszacować. Wielkość jej jest efektem funkcjonujących m.in. obciążeń podatkowych, skuteczności regulacji prawnych, obciążeń socjalnych, czasu pracy, możliwości znalezienia zatrudnienia, a także funkcji popytu na pieniądze gotówkowe. Czym bardziej restrykcyjne i mniej przyjazne są wszelkiego typu obciążenia, co jest typowe dla kryzysu, tym większa staje się pokusa funkcjonowania w szarej strefie, gdzie wszelkie płatności dokonywane są poprzez bezpośrednie rozliczenia gotówkowe.

Wpływ wzrostu bezrobocia na szarą strefę oznacza wzrost gotowości podjęcia pracy nielegalnie, zarówno przez bezrobotnych, jak i pracujących w skróconym wymiarze, aby móc osiągnąć dochody zapewniające przetrwanie w okresie kryzysu, pojawia się więc popyt na pieniądze gotówkowe. W czasie wzrostu bezrobocia należy podjąć przez państwo dość skuteczne środki hamujące ucieczkę bezrobotnych do szarej strefy, a przez to ograniczać jej wzrost. Swoistą zachętą jest obniżenie wszelkich opłat i składek m.in. składek ubezpieczeń zdrowotnych, emerytalnych i zwiększenie kwoty dochodów wolnej od podatku.

Działania państwa zniechęcające do aktywności w szarej strefie nie wyeliminują jej, mogą tylko wyhamować tempo jej wzrostu.

Dość często można jednak spotkać się z opinią, że szara strefa jest miejscem na przetrwanie kryzysu, a zarobione środki finansowe dają możliwość przetrwania bezrobotnym i są także czynnikiem aktywizującym rynek, czyli przyczyniają się do szybszego wyjścia gospodarki z kryzysu. Jest to dość uproszczone stanowisko. Istnienie szarej strefy oznacza zmniejszenie wpływów do budżetu, zmniejszenie konkurencyjności legalnego biznesu. Firmy działające na szarym rynku mają mniejsze koszty wytwarzania i oferują produkty po cenach niższych niż legalne firmy.⁶

Działania na rzecz ograniczania szarej strefy prowadzone są zarówno na poziomach narodowych, jak i międzynarodowym. Bardziej skuteczne są działania dotyczące przyczyn, a nie skutków istnienia szarej strefy. Wskazuje się na kilka podstawowych obszarów działania na rzecz ograniczania szarej strefy. Są to:

- a) ograniczenie i zmniejszenie obciążeń podatkowych,
- b) poprawa moralności podatkowej. Moralność podatkowa przejawia się jako stopień akceptacji, swoistego przyzwolenia w stosunku do oszustw podatkowych,⁷
- c) ograniczenie nadmiaru regulacji i biurokracji państwowej.

⁶ Kryzys wzmacnia szarą strefę, Dziennik.pl z dn. 15.12.2008 r.

⁷ G. Kirchgässner, *Steueramoral und Schwarzarbeit*, Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006-7, Münster, s. 115-116

Działania te mają charakter prezencyjny w stosunku do rozwoju szarej strefy.

Funkcjonowanie szarej strefy może mieć aspekty pozytywne – uzyskiwanie środków pieniężnych przez bezrobotnych i zwiększania ich u osób częściowo pracujących jako szansa na przetrwanie w kryzysie, jednak należy pamiętać, że jest to zjawisko negatywne i szkodliwe dla całej gospodarki, a koszty jej funkcjonowania ponosi całe społeczeństwo.

Literatura

Bibliography

Kryzys wzmocnia szara strefę, Dziennik.pl, z dnia 15 grudnia 2008.

Enste D.H., *Schattenwirtschaft und Korruption in Mittel- und Osteuropa*, IW-Trends 1/2004.

Enste D. H., Hardege S., *Regulierung und Schattenwirtschaft*, Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln, Heft 1/2007.

Jabłońska G., *Szara strefa w UE*, Eurobarometr, Rynek Pracy, April 2008.

Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Ardelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk 1991.

Kirchgässner G., *Steuer-moral und Schwarzarbeit*, Jahrbuch Schattenwirtschaft 2006-7, Münster

Schneider F., *Der Einfluss der Weltwirtschaftskrise auf die Schattenwirtschaft in Deutschland: Ein (Wieder) Anstieg*, Universität Linz 03.2009.

Undeclared Work In the European Union, Report. Special Eurobarometer, European Commission, October 2007.

Unterstützung für europäische Sozialpolitiker im Kampf gegen Schwarzarbeit. Eurofound – Pressemitteilung, 02.07.2009.

Wzrost aktywności szarej strefy w okresie nasilania się zjawisk kryzysowych

Streszczenie

Funkcjonowanie szarej strefy wywiera ujemny wpływ na całą gospodarkę, szczególnie negatywne jest obniżanie dochodów budżetowych. Zmniejsza się konkurencyjność gospodarki rejestrowanej, która poprzez obowiązek podatkowy i świadczenie innych opłat osiąga wyższe koszty funkcjonowania niż szara strefa. Obniżanie obciążeń podatkowych, stawek ubezpieczeniowych, tworzenie ulg i zachęt finansowych może sprawić na nowo wzrost zainteresowania gospodarką oficjalną, a tym samym ograniczyć szarą strefę. Szara strefa występuje we wszystkich sektorach gospodarki, jednak w największym stopniu w budownictwie, hotelarstwie, gastronomii i prowadzeniu gospodarstw domowych. Występuje tu zarówno strona podażowa i popytowa. Cecha cha-

rakterystyczną dla szarej strefy jest dokonywanie płatności gotówkowych tzw. płatności w kopercie, które są nieopodatkowane i korzystne dla obu stron.

The growth of the underground economy operations in the face of crisis intensification

Summary

Functioning of the grey market exerts a negative influence on the entire economy, especially, it negatively decrease the number of budgetary incomes. The competitiveness of the registered economy decreases, which, by means of taxation obligations and paying other duties reaches greater costs of functioning than the grey market. The decrease of tax burdens, insurance premiums, creating relieves and financial encouragement may cause the redevelopment of the official economy and reduce the grey market. The grey market is observable in all sectors of the economy, however the most significant is in construction, hotels, gastronomy and house keeping. There is both demand and supply. This characteristic feature for the grey market relies on cash payments that are not taxed and beneficial for both parties.

AGNIESZKA KOCHEL

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie w dobie globalnego kryzysu finansowego

Foreign Direct Investment in the face of global financial crisis

1. Wprowadzenie Introduction

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) stanowią istotną cechę globalizującej się gospodarki światowej. Poziom BIZ jest finalnym efektem ekspansywności firm, jakości i wielkości ich zasobów, ale także warunków panujących w gospodarce światowej i stanu gospodarki kraju będącego obiektem zainteresowania inwestorów. Według definicji OECD przez BIZ rozumie się inwestycje wywołujące długotrwały związek, przejawiający trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym (inwestora bezpośredniego) jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora¹. BIZ oznaczają lokowanie kapitału w formie środków pieniężnych, dóbr inwestycyjnych, czy technologii w przedsiębiorstwie zagranicznym, połączone z kontrolą tego przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych. Celem inwestora bezpośredniego jest wywarcie znacznego wpływu na sferę zarządzania przedsiębiorstwem, które funkcjonuje w innej gospodarce narodowej. BIZ stanowią międzynarodowe przepływy kapitału w ramach, których przedsiębiorstwo z jednego kraju tworzy lub rozszerza swe filie w innych krajach. Inwestycja bezpośrednia obejmuje jednocześnie transakcję wstępną między obiema jednostkami, jak i wszystkie późniejsze interakcje zachodzące między nimi oraz między afiliowanymi przedsiębiorstwami, niezależnie od tego, czy posiadają one status spółek. Podstawowymi metodami internacjonalizacji opartej na BIZ są inwestycje mające na celu uruchomienie pełnej infrastruktury biznesowej, w tym produkcyjnej w innym kraju od podstaw (tzw.

¹ M.K. Nowakowski, *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa, 2000, s. 109

greenfield investments) oraz przejęcie w części albo w całości zagranicznego przedsiębiorstwa (tzw. brownfield investments)².

Globalny kryzys finansowy, którego symbolicznym początkiem było bankructwo banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 roku uderzył w pierwszej kolejności w kraje wysoko rozwinięte, lecz bardzo szybko objął pozostałą część świata, powodując zachwianie jego fundamentów, takich jak m.in. zaufanie do sprawnie funkcjonujących instytucji. Najświeższe dane statystyczne odnoszące się do kondycji gospodarki światowej opublikowane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy dają podstawy do ostrożnego optymizmu. Mimo iż międzynarodowy rynek finansowy wciąż nie jest ustabilizowany, prognozuje się, że największe załamanie gospodarcze od czasu "Wielkiej Depresji" lat 30-tych XX wieku stopniowo zbliża się ku końcowi. Niemniej dane za ostatni okres obrazują skalę bieżącego kryzysu. O ile w 2007 roku tempo światowego wzrostu gospodarczego wynosiło 5,1%, zaś w 2008 roku 3,1%, to w 2009 osiągnie ono najprawdopodobniej wartości ujemne (-1,4%), zaś na 2010 roku przewiduje się wzrost globalnego PKB jedynie o 2,5%.³

W czasie każdego kryzysu, recesji czy nawet spowolnienia gospodarczego przedsiębiorstwa ograniczają inwestycje obawiając się o przyszłość. Również obecnie korporacje transnarodowe, które są głównym nośnikiem BIZ wstrzymują, ograniczają lub w najlepszym przypadku przenoszą inwestycje do krajów, w których oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji będzie najwyższa, lub niższy będzie poziom ryzyka. Celem artykułu jest zaprezentowanie oraz analiza przepływów BIZ w skali świata w dobie kryzysu na międzynarodowych rynkach finansowych.

2. Światowe przepływy BIZ **Global FDI flows**

Globalny kryzys finansowy negatywnie odbił się na wielkości światowych przepływów BIZ. Po dynamicznym wzroście działalności inwestycyjnej w formie BIZ w latach 2003-2007, w 2008 roku globalne napływy BIZ spadły w porównaniu z rokiem 2007 o 14%, z 1,979 bln USD do 1,697 bln USD. Spadek ten kontynuowany jest w 2009 roku. Szacuje się, że w bieżącym roku przewidywany poziom napływu BIZ na świecie ukształtuje się na poziomie 1,2 biliona USD. Wzrost BIZ na świecie spodziewany jest w 2010 roku, jednak ożywienie nie będzie wysokie. Według prognoz UNCTAD w przyszłym roku globalny napływ BIZ wyniesie 1,4 biliona USD, natomiast w 2011 roku zbliży się do 1,8 biliona USD, przy założeniu, że gospodarka światowa powróci do wzrostu gospodarczego, a kraje przyjmujące

² J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa, 2005, s. 27

³ P. Bagiński, *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, Global Development Research Group Policy Paper 1/2009, 2009, s. 1

BIZ powstrzymają się od protekcjonizmu inwestycyjnego.⁴ Struktura oraz dynamika przepływów BIZ w podziale na kraje rozwinięte i kraje rozwijające się w latach 2003-2008 zaprezentowane zostały w tabeli 1.

Kryzys zmienił nieco globalny obraz BIZ. Zarówno napływy, jak i odpływy BIZ z krajów rozwiniętych w 2008 roku ukształtowały się na poziomie niższym w stosunku do roku poprzedzającego, odpowiednio o 29% i 17%. Najbardziej dramatyczny spadek BIZ odnotowano we wrześniu 2008, kiedy w wyniku bankructwa banku Lehman Brothers międzynarodowe rynki finansowe pogrążyły się w kryzysie, a gospodarki największych krajów rozwiniętych dotknęła recesja. Szacuje się, że w pierwszej połowie 2009 roku napływ BIZ do wysoko uprzemysłowanej części świata zmniejszył się o około 30-50% w porównaniu z analogicznym okresem w roku poprzednim.

Tabela 1. Struktura oraz dynamika przepływów BIZ w podziale na kraje rozwinięte i kraje rozwijające się w latach 2003-2008 (w mln USD)^a

Table 1. (Structure and dynamic of FDI flows by developed and developing countries, 2003-2008 (millions of dollars)^a

Rok	Kraje rozwinięte		Kraje rozwijające się		Świat	
	Napływ BIZ	Odpływ BIZ	Napływ BIZ	Odpływ BIZ	Napływ BIZ	Odpływ BIZ
2003	358 539	514 806	199 330	46 298	557 869	561 104
Dynamika 2004/2003 (%)	110,49	133,30	157,83	273,89	127,41	144,91
2004	396 145	686 262	314 609	126 806	710 754	813 068
Dynamika 2005/2004 (%)	137,00	94,16	118,87	104,51	128,92	95,78
2005	542 312	646 206	373 965	132 519	916 277	778 725
Dynamika 2006/2005 (%)	179,37	179,19	130,58	180,36	159,46	179,39
2006	972 762	1 157 910	488 312	239 006	1 461 074	1 396 916
Dynamika 2007/2006 (%)	139,67	156,28	127,01	141,00	135,44	153,66
2007	1 358 628	1 809 531	620 210	336 991	1 978 838	2 146 522
Dynamika 2008/2007 (%)	70,83	83,26	118,52	104,22	85,78	86,55
2008	962 259	1 506 528	735 094	351 206	1 697 353	1 857 734

Źródło: opracowanie własne na podstawie World Investment Report 2009, UNCTAD oraz World Investment Report 2006, UNCTAD

^a Za kraje rozwinięte wg UNCTAD uznaje się: kraje Unii Europejskiej, Gibraltarię, Islandię, Norwegię, Szwajcarię, Kanadę, USA, Australię, Bermudy, Izrael, Japonię oraz Nową Zelandię. Pozostałe kraje świata określane są jako kraje rozwijające się.

^a According to UNCTAD definition developed countries are: European Union member countries, Gibraltar, Iceland, Norway, Switzerland, Canada, United States, Australia, Bermuda, Israel, Japan and New Zealand. Remaining countries are considered as developing countries.

⁴ www.paiz.gov.pl, dostęp 11.11.2009

W odróżnieniu od sytuacji w krajach rozwiniętych, w roku 2008 BIZ w krajach rozwijających się wzrosły osiągając rekordowy poziom. W rezultacie udział gospodarek w fazie wzrostowej w globalnych napływach BIZ wzrósł do bezprecedensowych 43%⁵. Stąd, podczas gdy w 2007 roku pośród pięciu największych odbiorców BIZ znajdowały się jedynie kraje rozwinięte, w 2008 wśród tej piątki pojawiły się Chiny i Rosja, odpowiednio na trzecim i piątym miejscu. W ostatnich miesiącach 2008 roku kryzys na międzynarodowych rynkach finansowych przybrał na sile i swym zasięgiem objął również mniej uprzemysłowioną część świata, co pociągnęło za sobą spadek BIZ także w tych krajach. Dane za pierwszy kwartał 2009 roku wskazują na obniżenie się wielkości przepływów BIZ we wszystkich regionach świata. Redukcji uległy wszystkie trzy komponenty napływu BIZ, a więc transfer kapitału w postaci reinwestowanych zysków, zakup udziałów i akcji przez zagranicznych inwestorów oraz pozostałe przepływy kapitału, głównie w formie dopływu netto kredytów pochodzących od jednostek wywodzących się z innych gospodarek narodowych.

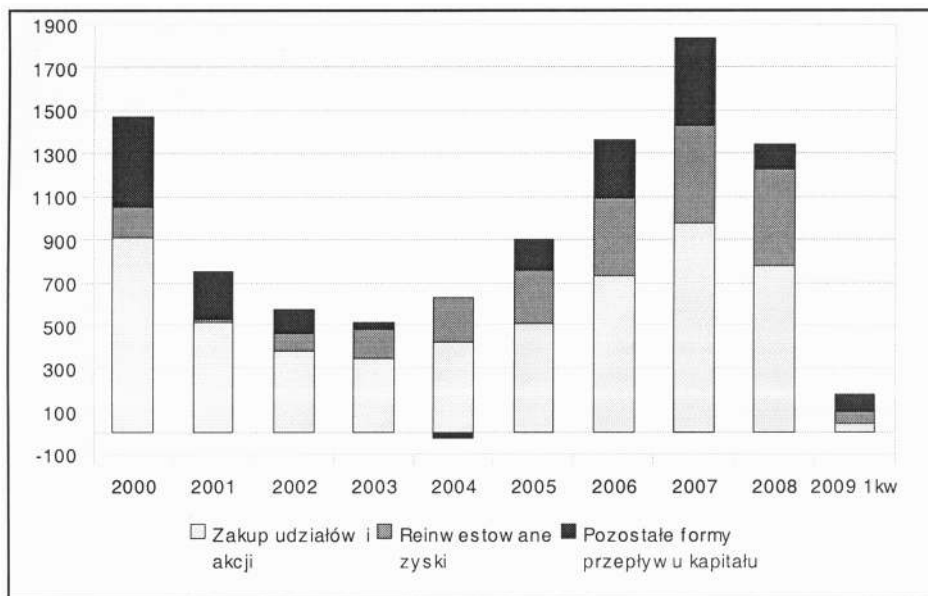
Wartość środków przeznaczonych w 2008 roku i w pierwszym kwartale 2009 roku przez nierezydentów na zakup akcji i udziałów oraz na dopłaty do kapitałów zmalała wraz ze spadkiem liczby międzynarodowych fuzji i przejęć. Z kolei niższy poziom zysków wygenerowanych przez zagraniczne filie korporacji transnarodowych znalazł negatywne odzwierciedlenie w wielkości transferowanego kapitału w formie reinwestowanych zysków. Restrukturyzacja działalności jednostek macierzystych wielu przedsiębiorstw wielonarodowych w odpowiedzi na światowy kryzys finansowy niejednokrotnie powoduje, że zagraniczne filie korporacji transnarodowych spłacają kredyty pozyskane od spółek macierzystych. W efekcie, wewnątrzkorporacyjne przepływy kapitału skierowane przez centralę do jednostek zależnych ulokowanych za granicą ulegają znacznej redukcji, co negatywnie przekłada się na wielkość transferu BIZ.

Globalne napływy inwestycji w aspekcie komponentów BIZ przedstawia wykres 1. Struktura spadku globalnych przepływów inwestycyjnych w dobie aktualnego światowego kryzysu finansowego jest podobna do struktury, którą odnotowano podczas osłabienia międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw w formie BIZ w roku 2001. Niemniej, proporcje między wielkością redukcji omawianych komponentów BIZ są większe obecnie niż podczas spadku międzynarodowej działalności inwestycyjnej w latach 2000-2003. Bieżąca sytuacja jest jednak dużo bardziej zatrważająca, ponieważ im większa jest proporcja między wielkością spadku transferu BIZ a wartością zakupu udziałów i akcji przez nierezydentów, tym dłuższy jest okres potrzebny na odwrócenie niekorzystnego trendu. Inwestycje w formie bezpośredniego zaangażowania kapitałowego wiążą się bowiem z długim hory-

⁵ *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, United Nations, New York and Genewa, 2009, s. 4

Wykres 1. Globalne napływy inwestycji w aspekcie komponentów BIZ w latach 2000-2009^a (w bln USD)

Figure 1. Global FDI inflows by component, 2000-2009^a (billions of dollars)



Źródło: World Investment Report 2009, s. 5

^a Dla roku 2009 dane dotyczą okresu od stycznia do marca włącznie i bazują na wynikach osiągniętych przez 46 krajów będących miejscem docelowym dla około dwóch trzecich globalnych napływów BIZ

^a For 2009, January-March only, based on 46 countries that account for roughly two thirds of global FDI inflows

zontem czasu, gdyż realizowane są w celu finansowania oraz rozszerzania zakresu działalności produkcyjnej. Co więcej, wymagają one od centrali firm międzynarodowych podejmowania wyważonych decyzji w oparciu o przeprowadzone dogłębne i szczegółowe analizy.

Transfer kapitału w postaci reinwestowanych zysków oraz dopływu netto kredytów pochodzących od inwestorów zagranicznych są z kolei zdeterminowane przez krótkoterminową płynność finansową oraz uwarunkowania podatkowe funkcjonowania korporacji transnarodowych. Oznacza to, że komponenty te są w stanie w bardzo krótkim okresie czasu przejść w fazę wzrostową. Wystarczający bodziec mogą stanowić nawet tymczasowe środki zaradcze stosowane przez instytucje rządowe, przykładowo w postaci zachęt podatkowych.

Mimo spadku międzynarodowej działalności inwestycyjnej, w której stronę są kraje rozwijające się, wielkość transferu BIZ do tych gospodarek była na przełomie

roku 2008 i 2009 bardziej dynamiczna niż rozmiary napływu innych form kapitału, takich jak inwestycje portfelowe, czy kapitał pożyczkowy. Zasadniczą przyczyną większej dynamiki przepływów BIZ jest ich długoterminowy charakter oraz zaangażowanie inwestora w bezpośrednią działalność gospodarczą. Dodatni, a w przypadku niektórych krajów rozwijających się, relatywnie wysoki poziom wzrostu gospodarczego stanowi siłę równoważącą dla niskiego pułapu popytu zagranicznego (eksportu netto) oraz spadku cen towarów krajowych. Co więcej, redukuje on negatywny wpływ owych czynników na wielkość przepływów BIZ. Prognozuje się, że napływ kapitału w formie BIZ do gospodarek rozwijających się będzie w 2009 roku mniejszy niż w roku poprzednim, niemniej utrzyma się na relatywnie wysokim poziomie osiągając wartość około 400 bln USD⁶. Przewiduje się jednak, że w odróżnieniu od BIZ, rozmiary kapitału lokowanego w krajach wzrostowych w postaci inwestycji portfelowych i kapitału pożyczkowego będą maleć.

3. Kanały transmisji międzynarodowego kryzysu finansowego ***The transmission channels of the international financial crisis***

Spadek przepływów inwestycyjnych w formie BIZ w latach 2008-2009 jest odzwierciedleniem globalnego kryzysu finansowego. W niektórych gospodarkach, zwłaszcza w krajach rozwijających się, destabilizacja na światowych rynkach finansowych odczuwana jest z opóźnieniem. Kryzys, którego sygnały zauważalne zaczęły być w drugiej połowie 2007 roku, znacznie przybrał na sile w ostatnim kwartale 2008 roku, powodując globalną recesję gospodarczą. Spadek poziomu aktywności gospodarczej szczególnie widoczny jest w najbardziej rozwiniętych gospodarkach krajów świata. Zaprezentowane w poprzednim rozdziale dane statystyczne nie dostarczają odpowiedzi odnośnie przyczyn tak silnego spowolnienia gospodarczego w skali globalnej. W literaturze ekonomicznej zidentyfikowano jednak kilka kanałów transmisyjnych, za pośrednictwem których obecny globalny kryzys finansowy negatywnie wpływa na wielkość światowych przepływów BIZ. Kluczowe znaczenie mają bariery w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania, powstałe w wyniku światowej recesji gospodarczej, które ograniczyły możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw, podczas gdy skłonność firm do lokowania kapitału za granicą została zmniejszona w efekcie niekorzystnych prognoz gospodarczych oraz świadomości podwyższonego ryzyka działalności w skali ponadnarodowej.

Czynniki finansowe niekorzystnie wpłynęły na zdolność korporacji transnarodowych do podejmowania inwestycji zarówno w wymiarze krajowym, jak i międzynarodowym. Bardziej restrykcyjna polityka kredytowa instytucji finansowych oraz zmniejszenie się wielkości zysków korporacyjnych uszczupliły zasoby finansowe

⁶ International Monetary Fund, *World Economic Outlook: Financial Stress, Downturns, and Recoveries*, World Economic and financial Surveys, Washington, D.C., 2008, s. 282

firm międzynarodowych. W efekcie redukcji uległy nakłady na projekty inwestycyjne realizowane w skali kraju, jak i za granicą. Ograniczeniom w możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania towarzyszy wzrost kosztów kredytu. Oprocentowanie kredytów nie jest bezpośrednio uzależnione od wysokości stóp procentowych, ale od ceny pieniądza na rynku międzybankowym. Kryzys na rynku finansowym spowodował, że banki mają problem z pozyskaniem środków pieniężnych na rynku międzybankowym, ponieważ brakuje podmiotów, które skłonne byłyby do pożyczania gotówki. Wzajemny brak zaufania banków stanowi siłę pogłębiającą kryzys oraz powoduje wzrost oprocentowania zaciągniętych kredytów.

Spółki emitujące obligacje i ich najbliższe otoczenie ekonomiczne są oceniane przez inwestorów w kontekście spreadu obligacji korporacyjnej, czyli różnicy między jej oprocentowaniem a oprocentowaniem obligacji emitowanej przez rząd⁷. W warunkach stabilności rynków finansowych różnica w oprocentowaniu obligacji rządowych i korporacyjnych jest stosunkowo niewielka. W czasach kryzysu gwałtownie wzrasta. Średnie spready amerykańskich obligacji korporacyjnych utrzymują się obecnie na pułapie zbliżonym do tego z początku pierwszego półrocza ubiegłego roku. Od rekordowo wysokich poziomów z czwartego kwartału 2008 roku spadły one co prawda o około 25%, lecz wciąż rozpiętość między oprocentowaniem obligacji korporacyjnych a oprocentowaniem obligacji emitowanych przez rząd jest zbyt duża. W efekcie, wycena obligacji jest bardzo niska, co odzwierciedla pesymistyczne nastroje inwestorów odnośnie kondycji finansowej przedsiębiorstw międzynarodowych oraz perspektyw ożywienia gospodarczego. Co więcej, koszty kredytów konsorcjalnych, a więc kredytów udzielanych wspólnie przez kilka banków w celu pozyskania przez klienta oczekiwanej kwoty finansowania w ramach jednej transakcji, podobnie jak koszty nabycia ze wspomaganiem finansowym (ang. Leveraged Buyouts, LBO) również dramatycznie wzrosły. Kwota udzielonych w 2008 roku kredytów konsorcjalnych w skali globu spadła o połowę w stosunku do roku 2007, natomiast skala spadku funduszy przekazanych w celu dokonania nabyć ze wspomaganiem finansowym sięgnęła ponad 60% w porównaniu do roku poprzedniego. Niekorzystna sytuacja w zakresie zewnętrznego finansowania działalności przedsiębiorstw pogłębia trudności jednostek gospodarczych związane z inwestowaniem na rynkach zagranicznych oraz dokonywaniem międzynarodowych fuzji i przejęć.

Mniejsze zyski generowane w 2008 roku przez korporacje transnarodowe pochodzące z krajów europejskich, Japonii i Stanów Zjednoczonych stworzyły bariery w możliwości samofinansowania swojej działalności przez owe podmioty. W ubiegłym roku drastycznie wzrosła presja finansowa w sektorze przedsiębiorstw. Płynność finansowa na etapie realizowania BIZ zmniejszyła się wraz ze spadkiem poziomu zysków wygenerowanych przez korporacje transnarodowe w 2008 roku.

⁷ www.stockwatch.pl, 15.11.2009

Jednocześnie, około 50% spadki obserwowane na wszystkich giełdach świata począwszy od stycznia 2007 roku, zredukowały skalę w jakiej firmy międzynarodowe uczestniczą w rynkach kapitałowych w celu pozyskania środków na finansowanie swojej działalności zagranicznej oraz wspierania operacji fuzji i przejęć za pomocą papierów wartościowych.

Spadek zysków generowanych przez korporacje transnarodowe przekłada się na kondycję zagranicznych filii, które nie są w stanie utrzymać dotychczasowego poziomu reinwestycji korzystając jedynie ze środków wypracowanych we własnym zakresie. Globalna wielkość reinwestowanych zysków wypracowanych przez filie firm wielonarodowych rosła dynamicznie począwszy od 2002 roku. W 2008 roku odnotowano relatywnie nieznaczny wzrost w stosunku do roku 2007, z 468 bln USD do 487 bln USD. W pierwszym kwartale 2009 roku całkowita wielkość zysków reinwestowanych przez spółki córki spadła jednak o około 40% w stosunku do tego samego okresu w roku poprzednim, powodując odwrócenie wzrostowego trendu oraz pogłębiając globalny spadek napływu kapitału w formie BIZ. Podobnie jak w dotychczas obserwowanych okresach światowego spowolnienia wzrostu gospodarczego, prognozuje się, że również w kontekście obecnego globalnego kryzysu wartość reinwestowanych zysków, jako część składowa napływu BIZ będzie ulegać dalszej redukcji.

Jedną z konsekwencji globalnego kryzysu finansowego jest gwałtowne zahamowanie tempa wzrostu gospodarcza w większości krajów świata. Kryzys wpłynął szczególnie negatywnie na koniunkturę gospodarczą w krajach rozwiniętych, które doświadczają najbardziej dotkliwej recesji od czasów II wojny światowej. Pogorszenie stanu gospodarek narodowych hamuje skłonność przedsiębiorstw do podejmowania inwestycji w celu dalszej ekspansji kompetencji wytwórczych, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej. Najnowsze prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego zakładają, po raz pierwszy od sześćdziesięciu lat, spadek globalnego PKB w 2009 roku. Szacuje się, że suma PKB wygenerowanego przez kraje rozwinięte zmniejszy się w 2009 roku o 2,0% w stosunku do ubiegłego roku. Począwszy od zakończenia II wojny światowej jest to dotychczas największa skala spadku PKB wypracowanego przez najbardziej rozwinięta część świata. Z kolei gospodarki krajów rozwijających się będą rosły wolniej niż ubiegłych latach, niemniej prognozuje się, że w 2009 roku odnotują 3,3% wzrost PKB w stosunku do roku 2008⁸. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)⁹, ONZ¹⁰ oraz Bank Światowy¹¹ w aktualnych prognozach potwierdzają skalę negatywnych trendów. Perspektywy wzrostu światowej gospodarki przedstawia tabela 2.

⁸ International Monetary Fund, *World Economic Outlook Update. An update of the key WEO projections*, IMF, Washington D.C., 2009, s. 6

⁹ OECD, *OECD Economic Outlook*, OECD, Paris, 2009, No 85, s. 12

¹⁰ United Nations, *World Economic Situation and Prospects 2009*, United Nations, New York and Geneva, 2009, s. 2

¹¹ World Bank, *Global Economic Prospects 2009: Commodities at the Crossroads*, World Bank, Washington D.C., 2009, s. 17

Tabela 2. Światowy wzrost gospodarczy oraz perspektywy wzrostu (2008-2010)

Table 2. World economic growth and growth prospects, 2008-2010

Źródło	Region/Kraj ^a	Globalne PKB (%)		
		2008	2009	2010
Międzynarodowy Fundusz Walutowy	Świat, w tym:	3,4	0,5	3,0
	• kraje rozwinięte	1,0	- 2,0	1,1
	• kraje rozwijające się	6,3	3,3	5,0
Bank Światowy	Świat, w tym:	2,5	0,9	3,0
	• kraje o wysokich dochodach	1,3	-0,1	2,0
	• kraje rozwijające się	6,3	4,5	6,1
ONZ	Świat, w tym:	2,5	1,0	...
	• kraje rozwinięte	1,2	- 0,5	...
	• kraje rozwijające się	5,9	4,6	...
	• kraje w okresie transformacji	6,9	4,8	...
OECD	Kraje OECD	0,8	-4,1	0,7

Źródło: International Monetary Fund, *World Economic Outlook Update*, OECD, *OECD Economic Outlook*, United Nations, *World Economic Situation and Prospects 2009*, World Bank, *Global Economic Prospects 2009*

^a Powyższe instytucje posiadają zróżnicowane klasyfikacje regionów i krajów w kontekście poziomu rozwoju gospodarczego

Skala planów inwestycyjnych przedsiębiorstw została zredukowana również w efekcie zwiększenia się postrzeganego poziomu ryzyka oraz niepewności w kontekście działalności gospodarczej prowadzonej w aspekcie ponadnarodowym. Tymczasowa rezygnacja z projektów inwestycyjnych realizowanych w skali międzynarodowej pozwala zachować elastyczność w reagowaniu na trendy i procesy finansowe i ekonomiczne, które mogą mieć negatywny wpływ na przedsiębiorstwo. Wysokość wielu wskaźników zaufania (ang. *confidence indicators*), przykładowo globalnego wskaźnika klimatu gospodarczego, wskaźnika rozwoju gospodarczego i wskaźnika zaufania wśród inwestorów do rynków finansowych, kształtuje się na poziomie najniższym w historii.

Globalny wskaźnik klimatu gospodarczego (Ifo World Economic Climate Index), który publikowany jest kwartalnie przez niemiecki instytut badań nad gospodarką - Ifo Institut für Wirtschaftsforschung począwszy od 1987 roku, odzwierciedla nastroje gospodarcze pośród niemieckich przedsiębiorstw. Niemniej, indeks ten stanowi dobry miernik sytuacji gospodarczej nie tylko na obszarze Niemiec, ale także w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Przy kalkulacji wielkości wskaźnika podstawę stanowi średnia z 2000 roku, przy czym spadek indeksu poniżej 85 oznacza recesję gospodarczą. Najwyższy poziom indeksu klimatu gospodarczego odnotowano w grudniu 2006 roku, kiedy wynosił on 109,1. Począwszy od kwietnia 2008 roku rozpoczął się jednak gwałtowny trend spadkowy, a w marcu 2009 roku wskaź-

nik osiągnął najniższą w historii wartość na poziomie 82,1.¹² Wielkość ta odzwierciedlała odczucia przedsiębiorstw odnośnie bieżącej sytuacji gospodarczej oraz klimatu inwestycyjnego na rynkach światowych. Dodatkowo ankietowane podmioty pesymistycznie postrzegały kolejne sześć miesięcy. W konsekwencji wiele firm, w szczególności prowadzących działalność eksportową, zadeklarowało redukcję zatrudnienia.

Wskaźnik rozwoju gospodarczego (Leading Economic Index – LEI), który publikowany jest w okresach miesięcznych przez amerykańską organizację pozarządową Conference Board, pozwala diagnozować bieżącą kondycję amerykańskiej gospodarki oraz prognozować przyszłe trendy. Analogiczne indeksy opracowywane są również w strefie euro oraz w kilku innych gospodarkach. Bazę dla indeksu stanowią dane dotyczące dziesięciu wskaźników opisujących amerykańską gospodarkę. Na wskaźniki te składają się: średnia tygodniowa ilość godzin pracy w sektorze produkcyjnym, średnia tygodniowa ilość złożonych wniosków o zasiłek dla bezrobotnych, nowe zamówienia na dobra konsumpcyjne, czas realizacji dostawy zamówień przedsiębiorstw, nowe zamówienia na dobra kapitałowe (bez zamówień przemysłu zbrojeniowego), ilość wydanych pozwoleń na budowę prywatnych domów, wartość indeksu S&P500 giełdy papierów wartościowych w Nowym Jorku, podaż pieniądza M2, skorygowana inflacja, spread stóp procentowych 10-letnich obligacji i Fed oraz indeks nastrojów konsumentów publikowany przez Uniwersytet w Michigan. Począwszy od lat 60-tych XX wieku indeks rozwoju gospodarczego znajdował się w długoterminowym trendzie wzrostowym. Niemniej, w 2007 roku nastąpiło odwrócenie tendencji rosnącej wskaźnika LEI w efekcie pojawienia się pierwszych objawów pogorszenia się koniunktury gospodarczej w Stanach Zjednoczonych. W pierwszym kwartale 2008 roku indeks obniżył się do poziomu odnotowanego w 2004 roku, a od połowy ubiegłego roku zaczęła rosnąć dynamika spadków. Na przełomie roku 2008 i 2009 roku doszło do zahamowania spadków, jednak w lutym bieżącego roku wielkość wskaźnika rozwoju gospodarczego ponownie ukształtowała się na niższym poziomie. Spadek indeksu jest efektem pogarszających się nastrojów wśród amerykańskiego społeczeństwa z powodu gwałtownie rosnącej stopy bezrobocia oraz obniżenia się w lutym indeksu S&P500 o 11%.¹³ Kształtowanie się indeksu wskazuje na utrzymanie się recesji co najmniej do końca 2009 roku, lecz możliwe jest osłabienie negatywnego trendu.

Wskaźnik zaufania wśród inwestorów do rynków finansowych (Crash Confidence Index) odzwierciedla nastroje inwestorów odnośnie funkcjonowania międzynarodowych rynków kapitałowych oraz prawdopodobieństwa wystąpienia kryzysu gospodarczego. Indeks ten, publikowany przez Międzynarodowe Centrum Finansów przy Szkole Zarządzania w Yale (International Center For Finance at the

¹² www.cesifo-group.de, 15.11.2009

¹³ J. Mazurek, *Barometry kryzysu – Conference Board Leading Economic Index*, www.gazetafinansowa.pl, 28.11.2009

Yale School of Management), określa procent inwestorów, którzy oceniają prawdopodobieństwo zaistnienia krachu na rynku akcji w Stanach Zjednoczonych w ciągu najbliższych sześciu miesięcy na mniej niż 10%. W kwietniu 2006 roku i lutym 2007 roku Crash Confidence Index osiągnął dwa szczyty na poziomie 58%. Niemniej, w kolejnych miesiącach optymizm odnotował gwałtowne spadki formując się na poziomie około 30%. Crash Confidence Index już w połowie 2007 roku wskazał na zmianę korzystnie kształtującego się trendu oraz załamanie się rynków finansowych, co dowodzi jego wartości poznawczej i prognostycznej. Począwszy od września 2008 roku, kiedy uzewnętrzniły się problemy rynku finansowego w Stanach Zjednoczonych, co w konsekwencji doprowadziło do dramatycznych spadków notowań giełdowych akcji nastąpiły kolejne spadki wartości indeksu. Najniższy w historii poziom wskaźnik osiągnął w lutym 2009 roku, kiedy odsetek optymistycznych nastrojów inwestorów nie przekroczył 18,02%¹⁴.

Bazując na analizie kształtowania się wskaźników zaufania, istotny odsetek przedsiębiorstw skłania się do wdrażania programów redukcji kosztów, obejmujących sprzedaż firmy, założeniu nowej firmy w wyniku podziału istniejącej lub jej likwidację, zmniejszenie zatrudnienia, czy też rezygnację z planowanych projektów inwestycyjnych. Badanie przeprowadzone przez UNCTAD pośród największych korporacji transnarodowych wskazuje, iż działalność inwestycyjna owych podmiotów została istotnie zmniejszona w efekcie globalnego kryzysu finansowego. Wśród ankietowanych przedsiębiorstw aż 85% potwierdza negatywny lub istotnie negatywny wpływ światowej recesji gospodarczej na planowane inwestycje¹⁵.

4. Podsumowanie

Conclusion

Konsekwencją jednej z najdotkliwszych globalnej recesji gospodarczej w historii jest spadek wielkości przepływów BIZ. Tendencja ta będzie się utrzymywać w krótkim horyzoncie czasu. Korporacje transnarodowe niejednokrotnie nie są w stanie utrzymać wydatków na projekty inwestycyjne realizowane w skali międzynarodowej na dotychczasowym poziomie. Redukcja nakładów na działalność inwestycyjną znajduje odzwierciedlenie w obniżeniu się wielkości zysków wygenerowanych przez firmy wielonarodowe. W efekcie nasilają się negatywne nastroje wśród inwestorów. Atmosferę tą dodatkowo kształtuje zwiększenie się poziomu ryzyka prowadzenia operacji w skali międzynarodowej, które postrzegane jest w aspekcie zagrożenia pogłębienia się globalnego kryzysu gospodarczego, wzrostu niestabilności na światowych rynkach finansowych oraz wzrostu protekcjonizmu uwzględniającego zmiany w przepisach dotyczących inwestycji zagranicznych. Niemniej,

¹⁴ icf.som.yale.edu, 28.11.2009

¹⁵ *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, United Nations, New York and Geneva, 2009, s. 7

silne zaangażowanie największych korporacji transnarodowych w operacje prowadzone w skali międzynarodowej oraz względnie optymistyczne nastroje odnośnie średnioterminowego rozwoju otoczenia rynkowego wciąż stwarzają szansę na odwrócenie się w 2011 roku negatywnego trendu związanego z przepływami BIZ.

Literatura

Bibliography

Bagiński P., *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, Global Development Research Group Policy Paper 1/2009, 2009.
icf.som.yale.edu.

International Monetary Fund, *World Economic Outlook Update. An update of the key WEO projections*, IMF, Washington D.C. 2009.

International Monetary Fund, *World Economic Outlook: Financial Stress, Downturns, and Recoveries*, World Economic and financial Surveys, Washington D.C. 2008.

Mazurek J., *Barometry kryzysu – Conference Board Leading Economic Index*, www.gazetafinansowa.pl.

Misła J., *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa 2005.

Nowakowski M.K., *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000.

OECD, *OECD Economic Outlook*, OECD, Paris 2009, No 85.

United Nations, *World Economic Situation and Prospects 2009*, United Nations, New York and Geneva 2009.

World Bank, *Global Economic Prospects 2009: Commodities at the Crossroads*, World Bank, Washington D.C. 2009.

World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, United Nations, New York and Geneva 2009.

www.cesifo-group.de.

www.paiz.gov.pl.

www.stockwatch.pl.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie w dobie globalnego kryzysu finansowego

Streszczenie

Globalny kryzys finansowy i ekonomiczny wpłynął negatywnie na światowe przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Transfer kapitału realizowany w skali międzynarodowej zmniejszył się znacząco w 2008 roku po okresie pięcioletniego wzrostu. Kryzys zmienił pejzaż BIZ – wielkość napływu inwestycji do krajów rozwijających się wzrosła, co po części jest efektem istotnego spadku BIZ lokowanych w gospodarkach rozwiniętych. Niemniej, kryzys na międzynarodowych rynkach finansowych, który początkowo odczuwalny był jedynie w krajach rozwiniętych, w 2009 roku swym zasięgiem objął również mniej uprzemysłowioną część świata, co pociągnęło za sobą spadek BIZ także w tych krajach. Zmniejszenie się wielkości globalnych przepływów BIZ jest efektem dwóch zasadniczych czynników. Możliwości inwestycyjne firm uległy redukcji w wyniku ograniczenia dostępu do rynków finansowych, a skłonność do podejmowania inwestycji hamowana jest przez niesprzyjające warunki rynkowe. Wpływ owych czynników pogłębia wysoki wskaźnik percepcji ryzyka, który skłania przedsiębiorstwa do redukcji kosztów oraz rezygnacji z planów inwestycyjnych

Foreign Direct Investment in the face of global financial crisis

Summary

Global foreign direct investment flows have been severely affected worldwide by the economic and financial crisis. Global transfer of a capital fell moderately in 2008 after a five-year period of uninterrupted growth. The crisis has changed the FDI landscape: investments to developing economies surged, which was partly due to a concurrent large decline in FDI flows to developed countries. However, while developed economies were initially those most affected, the decline has now spread to developing countries, with inward investment in most countries falling in 2009 too. The fall in global FDI is the result of two major factors. The capability of firms to invest has been reduced by a fall in access to financial resources, and the propensity to invest has been affected negatively by economic prospects. The impact of both factors is compounded by the fact that a very high level of risk perception is leading companies to extensively curtail their costs and investment programmes.

ALEKSANDRA STADNIK

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

Międzynarodowe migracje w dobie globalnego kryzysu – wybrane aspekty

International migration in the face of global crisis - selected aspects

Wstęp

Introduction

Międzynarodowe przepływy ludności stanowią jedno z istotnych, globalnych zagadnień. W związku z tym w ramach analiz wpływu globalnego kryzysu na różne obszary życia społeczno-gospodarczego obserwacjom i badaniom poddawane są także międzynarodowe migracje. Zauważane zmiany na rynkach pracy, generujące szereg implikacji, skłaniają migrantów do podejmowania decyzji o dalszym życiu w kraju goszczącym, bądź do powrotu do ojczyzny. Badanie zagadnień związanych z migracjami, szczególnie w aspekcie kryzysu, nie jest zadaniem prostym. Trudno jest bowiem przewidzieć reakcje na różne wydarzenia, procesy zarówno podmiotów gospodarki światowej jak i samych migrantów. Można jednak dokonać próby przybliżenia występujących przejawów, traktując je jako wstęp do dalszych badań i analiz.

Złożony charakter problematyki wpływu globalnego kryzysu na międzynarodowe przepływy ludności

The complex nature of issues of impact of the global crisis on international population movements

Implikacje globalnego kryzysu gospodarczego odczuwane są zarówno przez kraje pochodzenia, jak i kraje przeznaczenia migrantów. Obserwuje się bowiem pogarszające się warunki na rynkach pracy (z punktu widzenia krajów przeznaczenia migrantów), a także spowolnienie gospodarcze (z perspektywy krajów pochodzenia migrantów). Skutki te mogą być odczuwane przez różne regiony świata w różnym stopniu. Szczególnie dotkliwy jest wzrost bezrobocia, wskazuje się bowiem, iż liczba bezrobotnych może wzrosnąć z szacowanych 34 milionów w 2008 r. nawet do

56 milionów w 2010 r.¹ Redukcje zatrudnienia mają miejsce głównie w sektorach wrażliwych na zmiany koniunkturalne (m.in. budownictwo, produkcja), a zatem podlegają nim także zatrudnieni imigranci (choć wskazuje się także na ich szczególną mobilność, zdolność do poszukiwania pracy i adaptacji do nowych warunków).² Należy w tym miejscu jednoznacznie podkreślić, iż brak jest wystarczających danych, by przedstawić pełen zakres wpływu kryzysu na globalne migracje, a zatem analiza zagadnień związanych z tą tematyką nie jest zadaniem prostym. Trudności wynikają m.in. z faktu, iż obserwowane przejawy wymagać będą dalszych badań, uwzględniających aspekt gospodarczy, społeczny, czy polityczny, krótko – i długoterminowy, jak również z podstawowej przeszkody, jaką są niekompletne i niepełne dane odnośnie wielkości przepływów ludności (te luki informacyjne stanowią istotną przeszkodę w przygotowaniu skutecznych działań przeciwdziałającym negatywnym skutkom kryzysu). Bariere stanowi także nieprzewidywalność kryzysu (czasu jego trwania, przejawów, itp.), niepewność i złożoność zachowań podmiotów gospodarki światowej (m.in. rządów, gospodarek narodowych, organizacji międzynarodowych, korporacji transnarodowych), a także samych migrantów, będących reakcją na zachodzące zmiany. Gruntowna analiza wpływu kryzysu na różne obszary migracji wiąże się z koniecznością posiadania wiarygodnych danych na temat skali migracji, liczby migrantów, którzy utracili pracę, bądź też ją podejmują, mimo że ma charakter tzw. pracy „niepewnej” (niebezpiecznej, bez ochrony socjalnej, zabezpieczenia społecznego, gwarancji zatrudnienia, często ze zredukowaną płacą). W szczególnie niekorzystnej sytuacji mogą znajdować się bowiem ci imigranci, którzy nie są związani z pracodawcami trwałymi umowami o pracę, a zatem są szczególnie narażeni na utratę pracy.³ Z drugiej jednak strony imigranci nielegalni, zatrudniani „na czarno” są chętniej zatrzymywani, ze względu na fakt, iż stanowią, w porównaniu z pracownikami rodzimymi i migrantami leganiami pracującymi, tańszą siłę roboczą, preferowaną przez pracodawców (np. w sektorach niepopularnych wśród rodzimych pracowników).⁴

Analizy globalnego kryzysu ekonomicznego z punktu widzenia implikacji dla międzynarodowych migracji stanowić zatem mogą jedynie próbę poznania tego wpływu w różnych aspektach życia społeczno-ekonomicznego, z pełną świadomością, iż jest to jedynie część (aczkolwiek bardzo istotna) rzeczywistości.

W ramach badań do tej pory zidentyfikowano kilka czynników, które mogą generować różny zakres skutków kryzysu dla migracji międzynarodowych, w szcze-

¹ *International Migration Outlook*, OECD 2009

² P. Martin, *The Recession and Migration: Alternative Scenarios*, Working Paper 13, International Migration Institute, University of Oxford, 2009, s. 14-15

³ A. Arslan, A. Effenberger, M. Luecke, T. Omar Mahmoud, *International Labour Migration and Remittances Beyond the Crisis: Towards Development-friendly Migration Policies*, Kiel Policy Brief No. 10, Kiel Institute for the World Economy, Kiel October 2009, s.4

⁴ A. Tolstokorova, *The Financial Crisis and Migration Myths*, UN-INSTRAW, www.un-instraw.org z dnia 15.09.2009

gólności są to: region, sektor zatrudnienia imigrantów, wiek i umiejętności migrantów, status prawny i płeć, charakter zatrudnienia (stały, tymczasowy – na okres realizacji określonego projektu), obecność i rola instytucji rynku pracy.

Wskazuje się, iż obecny kryzys w różnym stopniu dotyka światowe regiony. Podczas gdy Stany Zjednoczone i kraje Unii Europejskiej doświadczają spowolnienia gospodarczego i wzrostu bezrobocia, Azja (z paroma wyjątkami, np. Tajwanem) wydaje się być mniej doświadczana, niż to było w okresie kryzysu lat 90-tych. Rozwój gospodarczy w 2009 r. w krajach europejskich (w Centralnej i Południowo-Wschodniej Europie, krajach Unii Europejskiej), w krajach WNP i innych krajach rozwiniętych obniży się od ok. 3,6% do 5%, a bezrobocie w tych krajach może osiągnąć poziom 7,8% do ok. 10,5%. Bezrobocie dotyka w szczególności te regiony, gdzie kryzys rozpoczął się stosunkowo najwcześniej (m.in. USA, Wielka Brytania, Hiszpania, Irlandia). Porównując zakres bezrobocia wśród imigrantów do ogólnej skali można mówić o 17% bezrobotnych imigrantów wobec 13,4% bezrobotnych ogółem w Hiszpanii (w trzecim kwartale 2008 r.) oraz odpowiednio 9,5% i 7,4% w Irlandii (w czwartym kwartale 2008 r.).⁵ Największe spadki zatrudnienia zanotowano w sektorach produkcyjnych, turystyce i hotelarstwie, a zatem w branżach charakteryzujących się dużą koncentracją imigrantów.⁶

Z kolei kraje Środkowego Wschodu, Afryki Północnej oraz Afryki Subsaharyjskiej to obszary, w których odnotowuje się wciąż, mimo że wolniejszy, pozytywny wzrost ekonomiczny, choć i tam spodziewane bezrobocie może osiągnąć poziom odpowiednio 9,3%, 10,9% oraz 8,4%. Subsaharyjska Afryka to region, gdzie migracja pracownicza ma charakter głównie wewnątrzkontynentalny, z głównymi regionami przeznaczenia w rejonach Wybrzeża Kości Słoniowej i RPA. Afryka nie jest zbyt ściśle związane z globalnym systemem pieniężnym, dzięki czemu nie odczuwa wyraźnie skutków globalnego kryzysu finansowego, przy czym ta sytuacja może mieć jedynie krótkotrwały charakter. Szczególne implikacje mogą być następstwem zmian na rynku energetycznym.⁷

Swoistą izolacją od globalnego systemu pieniężnego charakteryzują się też kraje Zatoki Perskiej, które ponadto dysponują znacznymi rezerwami finansowymi, co uchroniło w znacznej mierze region ten przed dotychczasowym negatywnym wpływem kryzysu. Mimo to w pewnych częściach regionu doszło do redukcji zatrudnienia (Dubaj, Jordania), a dotyczyło to głównie przemysłów, których rozwój uzależniony jest od eksportu do USA (np. tekstylia).

⁵ *Fact-Sheet on the Economic Crisis, Labour Migration and Migrant Employment*, Global Migration Group, Geneva 2009, s. 1, 2

⁶ *Fact-Sheet on the Economic Crisis and Migrant Workers: Regional Differences*, Global Migration Group, Geneva 2009, s. 1

⁷ Tamże, s. 1

Do obszarów spadku aktywności gospodarczej należą także regiony Ameryki Łacińskiej i Karaibów, gdzie szacunki dotyczące bezrobocia wskazują na jego wzrost do poziomu 9,2%.

Z kolei kraje Południowo-Wschodniej Azji odnotowują gospodarczy wzrost (około 4%), przy czym w porównaniu z latami poprzednimi zauważane jest zdecydowane spowolnienie.⁸

Analizując relacje między stopą bezrobocia wśród cudzoziemców (większa) a stopą bezrobocia wśród obywateli krajów (mniejsza) należy wskazać, iż w przypadku kilku krajów Europy Zachodniej (Francja, Belgia, Niemcy) nie jest to przejaw nowy, natomiast w USA Hiszpanii i Wielkiej Brytanii historycznie stopy bezrobocia wśród migrantów były porównywalne z pracownikami miejscowymi.

Zasięg i stopień odczuwania skutków recesji dla imigrantów uzależniony jest także od sektora zatrudnienia. Sektorami szczególnie wrażliwymi na zmiany koniunkturalne, a tym samym w których redukcje zatrudnienia są wyjątkowo dotkliwe są m.in. sektor budowlany, wytwórczy, hotelarski. Jednocześnie w branżach tych udział pracowników - imigrantów w zatrudnieniu ogółem jest znaczny, a zatem ograniczenia zatrudnienia dotyczą także pracowników z zagranicy.⁹

Wrażliwość na zmiany koniunkturalne określa też stopień wyposażenia w kwalifikacje. Wskazuje się bowiem, iż na zwolnienia bardziej narażeni są pracownicy o niższych kwalifikacjach, jako ci, których można łatwiej zastąpić. Z kolei na kwalifikacje posiadane przez specjalistów zwykle istnieje popyt niezależnie od koniunktury.

Zmniejszenie możliwości zatrudnienia implikuje zwiększenie zatrudnienia tymczasowego i nielegalnego (nierejestrowanego, a tym samym trudnego do weryfikacji). W wielu przypadkach imigranci mając do wyboru bezrobocie bądź nielegalne zatrudnienie lub zatrudnienie na niekorzystnych dla nich warunkach, wybierają ostatnie rozwiązania, mimo ponoszonych kosztów i ryzyka (tym samym oficjalne wskaźniki nie mogą w pełni odzwierciedlić rzeczywistych rozmiarów zjawiska bezrobocia).¹⁰

Skutki recesji obserwowane były dotychczas przede wszystkim w krajach rozwiniętych, a te stanowią główne miejsca przeznaczenia migrantów. Analizy wskazują na nieco inny charakter wpływu obecnego kryzysu na przepływy ludności w porównaniu z poprzednimi, co stanowi dowód na nieprzewidywalność tych skutków.

Kryzys lat 70-tych związany był z ogromnymi konsekwencjami dla migracji (choć nie brano pod uwagę takiego scenariusza). Okres ten to zakończenie sprzyjającej migracjom polityki „otwartych drzwi” w Europie, a rozpoczęcie procesu

⁸ *Fact-Sheet on the Economic Crisis and Migrant Workers: Regional Differences*, wyd. cyt., s. 1, 2

⁹ w Stanach Zjednoczonych, Irlandii, Hiszpanii i Zjednoczonych Emiratach największy wzrost bezrobocia odnotowuje się w sektorze budowlanym, w tym samym czasie nastąpił wyraźny wzrost zatrudnienia w służbie zdrowia i edukacji w USA i Irlandii

¹⁰ *Fact-Sheet on the Economic Crisis, Labour Migration and Migrant Employment*, wyd. cyt., s. 1, 2

łączenia rodzin, który w konsekwencji doprowadził do powstania wielu mniejszości narodowych w krajach goszczących imigrantów. W tym okresie korporacje rozwinęły strategię eksportu kapitału oraz „nowego podziału pracy”, co sprzyjało powstaniu nowych ośrodków przemysłowych w Azji i Ameryce Łacińskiej, a w dłuższym okresie – nowym falom napływów migrantów (w kilku przypadkach doprowadziło to do rozwoju m.in. krajów Zatoki Perskiej stanowiących atrakcyjne miejsca dla imigrantów).

Kryzys azjatycki końca lat 90-tych przyniósł skutki znacznie skromniejsze w obszarze przepływów pracowników. Ówczesne kraje skłaniały się w swych działaniach ku politykom opartym na preferowaniu własnej siły roboczej, co skutkowało wzrostem bezrobocia wśród migrantów, szerzeniem się epidemii, przestępczości. Pracodawcy jednak szybko zorientowali się, iż rodzima siła robocza niechętnie podejmuje prace typowe dla migrantów (w niepopularnych zawodach) nawet w czasie recesji. W konsekwencji po 1999 r. ponownie migracja w Azji zwiększyła swą dynamikę.¹¹

Zachodzące zmiany w gospodarkach, w szczególności na rynkach pracy rodzą przypuszczenia o możliwości masowych powrotów migrantów do krajów ich pochodzenia. Okazuje się jednak, iż nie notuje się znaczących powrotów przede wszystkim z krajów rozwiniętych, a już na pewno nie w zakresie, jaki przewidywano (jeśli już, to dotyczy to głównie pracowników tymczasowych). Jest to wynik podejmowania przez imigrantów decyzji o próbie „przetrzymania” ciężkiego okresu w krajach rozwiniętych (Unia Europejska, Stany Zjednoczone, inne kraje Północy), zamiast powrotu do krajów macierzystych, w których gospodarcze konsekwencje recesji są daleko bardziej dotkliwe. Mają oni poza tym często możliwość podjęcia pracy tymczasowej, mogą też skorzystać ze środków finansowych, które zgromadzili podczas pobytu. Nie zmienia to jednak faktu niekorzystnej ich sytuacji, która także często zmusza bezrobotnych imigrantów do podjęcia pracy bez zawierania legalnej umowy z pracodawcą, bez ubezpieczenia, z brakiem gwarancji na otrzymanie zapłaty za pracę w nadgodzinach (takie sytuacje udokumentowano m.in. w Malezji, Singapurze, Rosji).¹² Z drugiej strony wielu potencjalnych emigrantów woli przeczekać kryzys w ojczyźnie, niż wyjeżdżać i narażać się na bezrobocie zagranicą, a zatem można raczej mówić o spadku wyjazdów, niż o powrotach (np. między sierpniem 2007 a sierpniem 2008 r. nastąpił spadek emigracji Meksykanów o 50 %).¹³

Można w tym miejscu pokusić się o próbę identyfikacji czynników, które mogłyby sprzyjać powrotom. W szczególności należy wziąć pod uwagę prawo do ponownego wyjazdu do kraju przeznaczenia (ilustracją są wewnątrzeuropejskie ruchy migracyjne Wielka Brytania – Polska w aspekcie gwarantowanej swobody

¹¹ S. Castles, S. Vezzoli: *The global economic crisis and migration: temporary interruption or structural change*, Paradigmes, Issue no. 2, June 2009, s. 69-74

¹² *The impact of the Global Economic Crisis on the Migrants and Migration*, IOM Policy Brief, 03.2009 r. Geneva 2009, s. 3

¹³ Tamże, s. 2.

przepływu osób), warunki i perspektywy w krajach pochodzenia¹⁴, a także możliwości obrotu aktywami (np. kupno-sprzedaż nieruchomości w kraju pochodzenia lub w kraju macierzystym)¹⁵

Bez względu na występujące wśród imigrantów tendencje do powrotów w obliczu spadku zapotrzebowania na ich pracę, kraje zdecydowały się na działania zachęcające bezrobotnych imigrantów do powrotów do swoich ojczyzn (np. finansowo m.in. w Hiszpanii, gdzie dotyczy to imigrantów spoza UE, w przypadku Czech – sektora budowlanego). Inne przedsięwzięcia obejmują np. polityki przyspieszające deportacje nielegalnych imigrantów (np. w Malezji).¹⁶ Wydawać by się mogło, iż te uwarunkowania mogą generować zasadnicze zmiany w międzynarodowych przepływach ludności. Okazuje się jednak, iż jeśli takowe miałyby miejsce, to dotyczą przepływów krótko, bądź średnioterminowych. Zbyt duże bowiem występują różnice w warunkach pracy (zarobki) między krajami, poza tym, w obliczu zmian demograficznych, zgłaszane jest przez gospodarkę ciągle zapotrzebowanie na pracowników określonych kwalifikacji.¹⁷

Wiele krajów decyduje się też na wprowadzenie ograniczeń w dostępie do ich rynków (dotyczy nowych imigrantów), bądź też na nieprzedłużanie wcześniejszych pozwoleń na pracę. W 2009 r. Korea Południowa zaprzestała wydawać wizy dla pracowników tymczasowych, z kolei Włochy, Rosja i Wielka Brytania podniosły m.in. wymagania odnośnie posiadanych kwalifikacji.¹⁸

Wiele krajów, które do tej pory cieszyły się powodzeniem, jako kraje przeznaczenia (np. USA, Wielka Brytania, Japonia, Hiszpania i Australia) wprowadziły dodatkowe obostrzenia imigracyjne oraz przygotowały dobrowolne programy powrotów. Programy te skierowane są zarówno do pracowników nisko, jak i wysoko wykwalifikowanych. Przykładowo programy Wielkiej Brytanii skutkować mają zmniejszeniem liczby pracowników wysoko wykwalifikowanych spoza UE o połowę.

Wyjątkowo negatywną implikacją kryzysu są przejawy niechęci (a czasem wręcz dyskryminacji) w stosunku do imigrantów. W warunkach kryzysu zwiększa się bowiem przekonanie o „zabieraniu” miejsc pracy rodzimym pracownikom. Symptodem takich postaw są m.in. protesty. W Wielkiej Brytanii w styczniu 2009 r. szkoccy pracownicy sektora energetycznego protestowali przeciwko zaangażowaniu w pracę w sektorze rafinerijnym włoskich i portugalskich kontrahentów, podobnie pracownicy hiszpańscy sprzeciwiali się zatrudnianiu Portugalczyków i Rumunów, a Polacy – Ukraińców i Białorusinów. Postawy tego typu można zaobserwować

¹⁴ motywacja i wybór momentu powrotu uzależnione będzie od stopnia wykształcenia, a zatem będzie różny dla wysoko- i nisko wykwalifikowanych; często wysoko wykwalifikowani mają trudności ze znalezieniem pracy w swoich krajach pochodzenia; jednocześnie kryzys to okazja do zweryfikowania polityk i przygotowania bardziej adekwatnych do warunków sprzyjających pracownikom wysoko wykwalifikowanym

¹⁵ *Summary Report: Migration and Development Series 2009, Seminar on Migration and the Economic Crisis*, IOM, UNFPA, MacArthur Foundation, United National Institute for Training and Research, New York 2009 s. 1-7

¹⁶ *The impact of the Global Economic Crisis on the Migrants and Migration*, wyd. cyt., s. 3

¹⁷ Tamże, s. 2.

¹⁸ Tamże, s. 3

przy okazji analizy poparcia obywateli krajów UE dla programów skłaniających do powrotów bezrobotnych imigrantów do ich ojczyzn (poparcie to wśród Włochów wynosi 79%, Hiszpanów – 71%, a Niemców – 67%). Ciekawym jest fakt, iż ponad 50% Brytyjczyków opowiada się za wprowadzeniem ograniczeń w dostępie do ich rynku dla obywateli innych krajów członkowskich UE.¹⁹

Wpływ zmian koniunkturalnych nie omija też uchodźców, wskazuje się bowiem, iż pod wpływem zmieniających się sił ekonomicznych ich liczba może się zwiększać. Jednym z najistotniejszych czynników sprawczych jest zmniejszenia inwestycji zagranicznych oraz zmniejszenia pomocy dla krajów najbardziej potrzebujących, co może generować konflikty, pogarszanie społecznych i politycznych nastrojów, szczególnie w przypadku powiększania się różnic między najbogatszymi, a tymi, którzy żyją na granicy egzystencji.²⁰

Przedstawione przejawy to tylko niewielka część skutków generowanych kryzysem ekonomicznym. Możliwości empirycznego potwierdzenia wielu tych zjawisk są dość mocno ograniczone ze względu na brak dokładnych danych dotyczących stanu obecnego oraz niepewność co do przyszłego obrazu zjawiska, którego konsekwencje odczuwane będą jeszcze przez długi okres, a zatem próba ich wiarygodnych ocen będzie możliwa dopiero za kilka lat.

Zarys transferów pieniężnych od emigrantów w warunkach globalnego kryzysu ekonomicznego

Scope of money transfers from migrants under conditions of the global economic crisis

Istotne miejsce wśród analiz wpływu globalnego kryzysu na migracje międzynarodowe zajmuje zagadnienie zmian w obszarze przepływów pieniężnych od emigrantów (ang. remittances) do ich krajów pochodzenia. Intensyfikacji międzynarodowych przepływów ludności – głównie o charakterze zarobkowym – towarzyszy obserwowany wzrost transferów pieniężnych, które dokonywane są przez pracujących poza granicami.²¹ O znaczeniu tych transferów świadczą szacunki dotyczące relacji między

¹⁹ I. Awad, *The global economic crisis and migrant workers: Impact and response*, International Migration Program, ILO, Geneva 2009, s. 37-39

²⁰ S. Castles, S. Vezzoli, wyd. cyt., s. 69-74

²¹ *International Transactions In Remittances: Guide For Compilers And Users*, Statistics Department International Monetary Fund, Washington 10.2008, s.105; Analizy transferów pieniężnych dokonywane na podstawie oficjalnych statystyk (bilansu płatniczego), które obejmują jedynie środki przekazywane drogą oficjalną (np. za pośrednictwem banków). Rejestrowane transfery nie odzwierciedlają rzeczywistej wielkości przepływów, gdyż znaczna część środków przepływa nieformalnymi kanałami. Obok zatem transferów formalnych, dokonywanych za pośrednictwem banków, urzędów pocztowych oraz innych instytucji finansowych (np. Western Union) wyróżnia się transfery nieformalne, związane ze środkami pieniężnymi przekazywanymi osobiście przez przyjaciół, znajomych, członków rodziny, samych imigrantów, bądź za pośrednictwem firm kurierskich (nie wiążą się z zawieraniem umów o transfer, stąd nie są rejestrowane), za: C. Freund, N. Spatafora: *Remittances: Transaction Cost, Determinants and Informal Flows*, World Bank Policy Research, Working Paper No 3704, 10.2005, s. 2-3

tempem wzrostu ich wartości a tempem wzrostu międzynarodowych migracji w ostatnim okresie: podczas gdy w latach 1990-2005 wartość transferów pieniężnych wzrosła z 68 miliardów USD do 266 miliardów USD, w tym samym okresie liczba emigrantów wzrosła o ok. 23 % - ze 155 milionów do około 190 milionów.²²

Transfery pieniężne, które przekazywane są przez emigrantów do ich krajów macierzystych identyfikowane są we wszystkich rozwijających się regionach świata. Stanowią istotny strumień wpływu walut obcych dla większości krajów. Wpłaty te (często mające postać „małych”, stu, dwustu czy trzystu dolarowych transakcji) dokonywane są przez indywidualnie zaangażowane jednostki, które tym samym stają się istotnym podmiotem w walce ze światowym ubóstwem. Kraje rozwijające się dzięki remittances uzyskują dwa razy więcej środków niż z oficjalnej pomocy (ODA – Official Development Aid). Wpłaty te stanowią równowartość prawie 2/3 środków uzyskiwanych przez te kraje w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych.²³

Dane na temat wzrostu oficjalnych transferów pieniężnych w latach 1990-2007, ze szczególnym uwzględnieniem krajów rozwijających się zawiera tabela 1. Przedstawiony wzrost wartości remittances jest efektem m.in. deprecjacji dolara, wzrostu osiąganych przez emigrantów dochodów, weryfikacji danych o przepływach, rozbudowania sieci oraz zmniejszenia kosztów przesyłania środków finansowych.²⁴

Tabela 1. Przepływy remittances do krajów rozwijających się w latach 1990-2007 (w miliardach USD)

Table 1. Remittances flows to developing countries in the 1990-2007 (in billion of U.S. dollars)

Przepływy remittances	1990	1995	2000	2005	2006	2007
Świat	68,9	101,9	128,8	266	309	380
Do krajów rozwijających się, w tym do krajów:	31,4	57,4	82,3	194	228	285
- Ameryki Łacińskiej i Karaibów	5,8	13,4	20,2	48	59	63
- Azji Południowej	5,6	10	16	33	40	55
- Azji Wschodniej i Pacyfiku	3,3	9,7	16,7	47	53	65
- Afryki Środkowo-Wschodniej i Północnej	11,7	13	13,5	24	26	32
- Europy i Azji Centralnej	3,2	8,1	11	32	37	51
- Subsaharyjskiej Afryki	1,9	3,2	4,9	10	13	19

Źródło: D. Ratha, S. Mohapatra, K. M. Vijayalakshmi, Z. Xu: *Revision to Remittance Trends 2007* in: *Migration and Development Brief* 5, 10.07.2008; J. Page, S. Plaza, *Migration Remittances and Development: A Review of Global Evidence*, Journal of African Economies, Volume 00, AERC Supplement 2, 2005 s.262; D. Ratha, S. Mohapatra and Z. Xu, *Outlook for Remittance Flows 2008-2010* in: *Migration and Development Brief* 8, 11.11.2008, s.2

²² World Bank, *Global Economic Prospects, 2006: Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington, World Bank, 2006

²³ P.A. Acosta, N. R. Baerg, F.S. Mandelman, *Financial Development, Remittances, and Real Exchange Rate Appreciation*, Economic Review, Vol. 94, No.1, 2009, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta 2009, s.1.

²⁴ D. Ratha, S. Mohapatra and Z. Xu, *Outlook for Remittance Flows 2008-2010* in: *Migration and Development Brief* 8, 11.11.2008, s.1

O dynamice wzrostu globalnych transferów w latach 1990-2007 świadczy fakt, iż wg szacunków w tym okresie wzrosły one o 450% (z 68,9 mld USD w 1990 do 380 mld USD w 2007 r.). Największy wzrost tych przepływów obserwowany jest w krajach rozwijających się – z 31,4 mld USD w 1990 r. do 285 mld USD w 2007 (jest to wzrost dziewięciokrotny).

Największymi odbiorcami są kraje Azji Wschodniej i Pacyfiku oraz Ameryki Łacińskiej i Karaiby (63 mld USD), chociaż w 2007 r. tempo przepływów do tych ostatnich zmniejszyło się (m.in. za sprawą spowolnienia gospodarczego oraz zaostrożenia prawa imigracyjnego w USA). Jednocześnie następuje znaczne zwiększenie transferów do krajów Europy i Azji Centralnej (w porównaniu z 2002 rokiem, kiedy to wyniosły 14 mld USD rok 2007 przyniósł 51 mld USD – jest to największy wzrost wśród wszystkich odbiorców). W odniesieniu do konkretnych krajów największymi odbiorcami są Indie, Chiny, Meksyk – łącznie przepływy te obejmują jedną trzecią transferów otrzymywanych przez kraje rozwijające się. Jednocześnie należy podkreślić, iż w dziesiątce największych odbiorców znajdują się też gospodarki krajów o wysokich dochodach, tj. Francja, Hiszpania, czy Wielka Brytania, a źródłem przepływów są w tym przypadku inne wysoko dochodowe kraje europejskie.²⁵

Po kilku latach dość silnego wzrostu napływu transferów oficjalnych do krajów rozwijających się druga połowa roku 2008 przyniosła lekkie spowolnienie dynamiki tych przepływów (tabela 2.), na co wpływ bez wątpienia ma m.in. globalny, finansowy kryzys. Niemniej jednak szacuje się, iż wpłaty do krajów rozwijających się mogły osiągnąć 2008 r. wartość 327 mld USD²⁶, z zatem w porównaniu z rokiem 2007 (285 mld USD) nastąpił wzrost o ok. 14%. Indie, Chiny i Meksyk pozostają głównymi odbiorcami remittances wśród krajów rozwijających się. Wśród nich znajdują się także Filipiny, Polska, Nigeria, Rumunia, Egipt, Bangladesz i Pakistan.²⁷

Tabela 2. Szacunki i prognozy wartości przepływów remittances do krajów rozwijających się w latach 2008-2010 (w miliardach USD)

Table 2. Estimates and projections of remittances flows to developing countries in the 2008-2010 (in billion of U.S. dollars)

Przepływy remittances	2008	Prognoza pesymistyczna		Prognoza optymistyczna	
	(szacunki)	2009	2010	2009	2010
Świat	433	-	-	-	-
Do krajów rozwijających się, w tym do krajów :	327	304	313	295	294

²⁵ D. Ratha, S. Mohaparta, K. M. Vijayalakshmi, Z. Xu: *Remittance Trends 2007* in: *Migration and Development Brief 3*, World Bank, 29.11.2007; D. Ratha, S. Mohaparta, K. M. Vijayalakshmi, Z. Xu: *Revision to Remittance Trends 2007*, wyd. cyt.

²⁶ D. Ratha, S. Mohapatra, A. Silwal, *Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009, s.10

²⁷ D. Ratha, S. Mohapatra and Z. Xu, *Outlook for Remittance Flows 2008 - 2010*, wyd. cyt., s. 1

- Ameryki Łacińskiej i Karaibów	64	60	61	58	57
- Azji Południowej	74	71	74	69	69
- Azji Wschodniej i Pacyfiku	78	74	76	71	71
- Afryki Środkowo-Wschodniej i Północnej	34	32	33	31	31
- Europy i Azji Centralnej	57	49	50	47	48
- Subsaharyjskiej Afryki	20	18	19	18	18

Źródło: D. Ratha, S. Mohapatra, A. Silwal, *Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009, s.10

Rzeczywisty poziom remittances w 2009 roku zapewne różnić się będzie od prognozowanego. Wynika to z faktu braku pewności, co do czasu trwania, rozmiarów i konsekwencji kryzysu ekonomicznego, kształtowania się kursu walutowego oraz możliwych działań państw (krajów przeznaczenia) w zakresie ochrony swoich rynków pracy przed napływem imigrantów.²⁸ Należy mieć więc na uwadze warunki ekonomiczne w krajach goszczących emigrantów, przede wszystkim w aspekcie sytuacji na rynku pracy. Szacuje się, iż poprawy w gospodarce światowej należy oczekiwać od 2010 roku (tym samym można spodziewać się wzrostu remittances). 2009 r. ma przynieść spadek transferów w krajach rozwijających się o około 7% (zakładając przepływy na poziomie 304 mld USD) do 10 % (dla wartości 295 mld USD) w porównaniu z rokiem 2008.²⁹ Należy zwrócić uwagę, iż pomimo przewidywanego obniżenia wartości oficjalnych transferów pieniężnych od emigrantów pozostają one istotną kategorią, a ewentualny spadek dynamiki wzrostu nie powinien być tak duży, jak innych przepływów kapitałowych (np. bezpośrednich inwestycji zagranicznych czy Oficjalnej Pomocy Rozwojowej ODA – które stanowią główne źródła zewnętrznego finansowania dla krajów rozwijających się³⁰). Powodów takiego stanu rzeczy dopatrywać się należy m.in. w źródle tych transferów. Remittances są wysyłane nie tylko przez emigrantów, którzy wyemigrowali w ostatnim czasie. Zatem drastycznego spadku poziomu remittances można by się spodziewać w przypadku, gdyby związane były jedynie z nowymi falami emigracji, a w ramach powyższych doszło by do zmniejszenia ich dynamiki. Dodatkowo zaostrzenie kontroli granicznych (np. w USA i Europie) może generować przedłużanie czasu pobytu poza granicami swojego kraju, tym samym zapewnia ciągłość w dokonywaniu transferów pieniężnych. Poza tym w zdecydowanej większości przypadków

²⁸ Tamże

²⁹ Największe spadki - o ok. 15% dotyczyć mają krajów Europy i Azji Środkowej (za sprawą między innymi pogłębiającej się recesji i jej implikacji dla rynków pracy oraz konsekwencji antyimigranckich nastrojów w Wielkiej Brytanii i Rosji), w przypadku Ameryki Łacińskiej i Karaibów można mówić o 7 % spadkach, Bliższego Wschodu i Afryki Północnej – 6%, Afryki Subsaharyjskiej - 8%, a w przypadku Azji Południowej – 4% za: D. Ratha, S. Mohapatra, A. Silwal, *Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009, s. 4 - 6

³⁰ I. Awad, *The global economic crisis nad migrant workers: Impact and response*, International Migration Program, ILO, Geneva 2009, s. 31

transfery stanowią nieznaczną część dochodów imigrantów, dlatego są oni skłonni je przysyłać nawet w warunkach zmniejszenia swych dochodów.³¹

Należy mieć na uwadze także niekompletność statystyk, które zawierają informacje tylko o transferach pieniężnych przekazywanych kanałami oficjalnymi. Wskazując zatem na zmiany w wielkości tych transferów trzeba uwzględnić także możliwość zmiany kanału transferów na mniej oficjalne, a tym samym poddające się rejestracji w mniejszym (bądź żadnym) zakresie. Tendencje te można traktować jako odpowiedź na spadek zaufania do instytucji bankowych. Nie przesądza to oczywiście faktu, iż rzeczywiście dochodzi do spadków wartości tych transferów. Należy jednakże pamiętać, iż migracje – także pracownicze – rozpatrywać się winno nie tylko z punktu widzenia ekonomicznego, ale również społecznego, a pewne zachowania migrantów nie zawsze będą zgodne z ekonomicznym racjonalizmem. Zatem nawet w obliczu kryzysu (i pogorszenia się sytuacji ekonomicznej), mając na uwadze znaczenie środków finansowych dla rodzin pozostałych w kraju (a także dla gospodarki macierzystej) będą się migranci starać je finansowo wspierać, różnymi sposobami i kanałami. To wsparcie gospodarki ilustruje przykład zachowania południowokoreańskiej diaspory, która powiększa koreańskie transfery i inwestycje kampanią „kupuj koreańskie”. Działania takie były zauważone już podczas kryzysu azjatyckiego końca lat 90-tych, kiedy to nastąpiła mobilizacja koreańskiej diaspory, która nabywała koreańskie towary oraz lokowała kapitał w koreańskich bankach, wspierając w ten sposób koreańską gospodarkę.³²

Nie ma możliwości dokładnego przewidywania wielkości transferów. Niedoskonałym jakościowo danym na temat rzeczywistej wielkości transferów towarzyszy brak pewności co do rozwoju sytuacji gospodarczej na świecie, w szczególności w aspekcie czasu trwania kryzysu oraz jego uciążliwości dla poszczególnych gospodarek. Wielką niewiadomą stanowią przyszłe zmiany w kursach walut, jak również reakcja krajów (stanowiących dotychczasowe miejsca przeznaczenia imigrantów) w obszarze wprowadzania ograniczeń w dostępie swoich rynków dla imigrantów.³³

Państwa wobec wyzwań wpływu kryzysu gospodarczego na międzynarodowe migracje

Nations in the face of the challenges related to the impact of economic crisis on international migration

Mobilność międzynarodowa sprzyja zwiększaniu efektywności i dynamiki gospodarek. Przemieszczanie się ludności może generować pozytywne zjawiska, które mogą minimalizować negatywne konsekwencje kryzysu. Mimo jednak świadomo-

³¹ D. Ratha, S. Mohapatra, *Revised Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011: Remittances expected to fall by 5 to 8 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 9*, World Bank 23.03.2009, s. 4

³² S. Castles, S. Vezzoli, wyd. cyt., s. 69-74

³³ D. Ratha, S. Mohapatra, *Revised Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011*, wyd. cyt., s. 7

ści tych możliwości odpowiedzią krajów na kryzys są przede wszystkim ograniczenia w dostępie do ich rynków. Takie działania wydają się być uzasadnionymi, jednocześnie jednak należy spojrzeć na to zjawisko z szerszej perspektywy. Migracja bowiem, a w szczególności migracja pracownicza jest integralnym elementem globalnego, ekonomiczno-politycznego, ale także społecznego życia. Potrzebne jest tu zatem spójne, elastyczne, wszechstronne podejście do problemu migracji w dobie kryzysu. Może on stać się bowiem przyczynkiem do sformułowania polityk migracyjnych w wielu krajach, które do tej pory potrzeby takiej nie widziały, co więcej, z uwzględnieniem specyfiki poszczególnych rynków z punktu widzenia reakcji na przejawy kryzysu. Polityki imigracyjne wrażliwe na potrzeby rynku z zachowaniem środków ochrony migrantów mają szanse przynieść korzyści zarówno krajom pochodzenia, jak i krajom goszczącym.

Tradycyjne kraje przeznaczenia skupiają swoją uwagę przede wszystkim na działaniach ograniczających napływ imigrantów, w tym także na polityce powrotów oraz przeciwdziałaniu nielegalnej migracji. Wobec takiej postawy wysuwane są zarzuty o wykorzystania okoliczności kryzysu do wprowadzenia tych ograniczeń.³⁴ Z kolei tradycyjne kraje pochodzenia imigrantów podejmują się przygotowania programów służących ponownej reintegracji powracających (np. na Filipinach przygotowano projekty oferujące pożyczki dla powracających na rozpoczęcie działalności gospodarczej), zapewnieniu ochrony ich praw, a także poszukiwanie informacji o innych gospodarkach, które kryzys dotknął w mniejszym stopniu, a które mogłyby stać się nowym miejscem pracy. Wobec problemu powrotów warto zwrócić uwagę na wagę projektów realizowanych przy tej okazji, które są istotne nie tylko w warunkach kryzysu (szczególnie w aspekcie znaczenia pracowników wysoko wykwalifikowanych).³⁵ Ważna jest tu współpraca między krajami, w szczególności kraje pochodzenia skupić się winny na działaniach wspierających ochronę ich obywateli zagranicą, a także pomocy w ponownej integracji ze społeczeństwem i rodzimym rynkiem pracy; kraje goszczące z kolei na programach powrotów, odciążających rynki pracy i system społeczny krajów goszczących.³⁶

Istotnym problemem jest także rozpowszechnianie informacji służącej podniesieniu świadomości w krajach goszczących o roli pracy imigrantów w rozwoju gospodarczym i społecznym, co służyć ma przeciwdziałaniu dyskryminacji. Zapobieganie prześladowaniom jest o tyle ważne, iż zagrażają one społecznej spójności.³⁷ W wielu przypadkach imigranci podejmują prace w zawodach, które nie są chętnie wykonywane przez rodzimą siłę roboczą, a są niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki. Należy mieć na uwadze prognozy demograficzne wskazujące na już zauważane starzenie się społeczeństw przede wszystkim krajów rozwiniętych,

³⁴ I. Awad, wyd. cyt., s. 45-49

³⁵ *Fact-Sheet on the Economic Crisis and Migrant Workers: Regional Differences*, wyd. cyt. s. 1, 2

³⁶ Tamże

³⁷ I. Awad, wyd. cyt., s. 56

które wobec powyższego staną przed koniecznością sprowadzania pracowników z krajów trzecich. Globalna nierówność i demograficzny brak równowagi między starzejącym się społeczeństwem a wielką generacją ludzi pracujących na Południu będą ważnymi czynnikami w generowaniu migracji. Starzejące się społeczeństwo Północy będzie wymagało powiększania ludzi świadczących usługi pracowników opieki. Recesja zatem może nauczyć twórców polityki, iż nowe formy globalnego zarządzania migracjami winny być oparte na międzynarodowej współpracy oraz prognozach o zapotrzebowaniu na siłę roboczą w określonych sektorach i branżach.³⁸ Wtedy bowiem istnieje szansa, iż zaspokojenie tego popytu będzie następowało w większym zakresie w ramach legalnej migracji. Szczególna rola może przypaść tu mobilności pracowników o charakterze cyrkulacyjnym. Wzajemna korzyść i komplementarność między różnymi regionami geograficznymi może opierać się m.in. na współpracy między krajami europejskimi i Północną Afryką – (np. zaangażowanie Europy w inwestycje w naukę w krajach afrykańskich w celu przygotowania siły roboczej na potrzeby rynku europejskiego).³⁹

Kolejnym obszarem zainteresowań jest, jakże ważna, walka z nielegalną migracją. Powinna ona uwzględniać zachowanie praw człowieka. Te działania z kolei winny być prowadzone zarówno na poziomie krajów, jaki i we współpracy międzynarodowej (np. w ramach upowszechniania Międzynarodowych Standardów Pracy). W odniesieniu do praw pracowników – imigrantów – legalnych winy być one chronione zarówno w aspekcie warunków pracy, warunków życia, a także w przypadku utraty zatrudnienia.

W obszarze transferów pieniężnych istotne jest z kolei tworzenie warunków sprzyjających wpłatom głównie przez obniżenie kosztów transakcyjnych. Tak jak już wskazano obserwowane spadki dynamiki przepływów mogą być efektem wykorzystania w większym zakresie kanałów nieformalnych, ze względu na spadek zaufania do kanałów systemu bankowego. Takie tendencje nie będą sprzyjać efektywnemu wykorzystaniu tych środków finansowych, co szczególnie w warunkach kryzysu jest zjawiskiem niepożądanym. Ważne jest rozpowszechnianie informacji tym zakresie zarówno w krajach pochodzenia jak i przeznaczenia. Efektywne i przemyślane wykorzystywanie tych środków finansowych jest niezwykle istotne. Wskazuje się bowiem, iż ze względu na to, iż przyczyniać się mogą do zmniejszenia aktywności zawodowej, tracą one często swój potencjał mogący przysłużyć się wzrostowi gospodarczemu.⁴⁰ Stąd istotne jest dążenie do odpowiedniego zagospodarowania tych środków, by nie dopuszczać do upowszechniania się biernych pod względem społecznym i zawodowym postaw, tak niepożądanych w dobie globalnego ekonomicznego kryzysu.

³⁸ S. Castles, S. Vezzoli, wyd. cyt., s. 69-74

³⁹ *Summary Report: Migration and Development Series 2009*, wyd. cyt., s.1-7

⁴⁰ R. Chami, A.Barajas, T.Cosimano, C. Fullenkamp, M. Gapen, P. Montiel, *Macroeconomic Consequences of Remittances*, International Monetary Fund, Occasional Paper No 259, Washington 2008, s. 80

Pewne działania w tym zakresie podejmowane są także przez organizacje międzynarodowe. Dążąc do zmniejszenia negatywnych konsekwencji, jakie może nieść ze sobą spadek w przepływie transferów dla gospodarek (np. w Mołdawii i Tadżykistanie stanowią one ok. 40% PKB, w Lesoto, Hondurasie - 30%) Bank Światowy proponuje wykorzystanie obligacji przez kraje wysyłające (ang. diaspora bonds). Miały by być one wykupione przez diasporę hinduską oraz izraelską. Sprzyjało by to napływowi gotówki, przede wszystkim ze względu na fakt, iż diaspory, w przeciwieństwie do inwestorów zagranicznych, kierują się w swym zachowaniu względami sentymentalnymi, specyficznym postrzeganiem ryzyka, a także mają świadomość zapotrzebowania na lokalną walutę.⁴¹

Obecny kryzys generuje obawy o erozję praw migrantów, w szczególności prawa do równego traktowania. Ograniczanie możliwości legalnego zatrudnienia rodzi okazje do rozwoju podziemia gospodarczego, które trudni się handlem ludźmi i nielegalnymi przerzutami. Szczególne obawy rodzą się w aspekcie pobierania ogromnych opłat za rzekomo załatwienie miejsca pracy, które w rzeczywistości nie istnieje.

Kryzys, obok wyzwań, skłania do twórczego myślenia na temat tworzenia nowych rozwiązań odnośnie współpracy między krajem pochodzenia a diasporą. Rządy powinny wspierać inwestycje diaspor i ich oszczędności przez upowszechnianie różnych form oszczędzania i transferu środków do kraju pochodzenia.

Zakończenie

Conclusion

Skutki globalnego kryzysu ekonomicznego stanowią problematykę niezwykle złożoną. Zakończenie Zimnej Wojny sprzyjało otwarciu gospodarek, powiązaniom między nimi, stworzeniu gospodarki globalnej, dlatego też m.in. kryzys gospodarczy objął cały świat.

Nie ma obecnie możliwości stworzenia pełnego obrazu wpływu tego kryzysu na różne obszary życia społeczno-gospodarczego, w tym także na międzynarodowe przepływy ludności. Nie wiadomo, jak długo kryzys będzie jeszcze trwał i jak głęboko dotknie uczestników życia społeczno-gospodarczego. To, co można obserwować dziś będzie zapewne podlegać dalszym przeobrażeniom. Kryzys będzie wpływał na migracje międzynarodowe, szczególnie na sytuację migrantów, a ich reakcje na zjawiska i przejawy z nim związane mogą być różnorodne, dlatego też m.in. na pełną ocenę implikacji, zarówno w aspekcie krótko- jak i długoterminowym trzeba poczekać jeszcze kilka lat.

⁴¹ *Transfery zagraniczne w dobie kryzysu*, w: Biuletyn Migracyjny nr 22, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Warszawa Maj 2009, s. 4

Literatura

Bibliography

- Acosta P.A., Baerg N.R., Mandelman F.S., *Financial Development, Remittances, and Real Exchange Rate Appreciation*, Economic Review, Vol. 94, No.1, 2009, Federal Reserve Bank of Atlanta, Atlanta 2009.
- Arslan A., Effenberger A., Luecke M., Omar Mahmoud T, *International Labour Migration and Remittances Beyond the Crisis: Towards Development-friendly Migration Policies*, Kiel Policy Brief No. 10, Kiel Institute for the World Economy, Kiel October 2009.
- Awad I, *The global economic crisis nad migrant workers: Impact and response*, International Migration Program, ILO, Geneva 2009.
- Castles S., Vezzoli S.: *The global economic crisis and migration: temporary interruption or structural change*, Paradigmes, Issue no. 2, June 2009.
- Chami R., Barajas A., Cosimano T., Fullenkamp C., Gapen M., Montiel P., *Macroeconomic Consequences of Remittances*, International Monetary Fund, Occasional Paper No 259, Washington 2008.
- Fact-Sheet on the Economic Crisis and Migrant Workers: Regional Differences*, Global Migration Group, Geneva 2009.
- Fact-Sheet on the Economic Crisis, Labour Migration and Migrant Employment*, Global Migration Group, Geneva 2009.
- Freund C., Spatafora N.: *Remittances: Transaction Cost, Determinants and Informal Flows*, World Bank Policy Research, Working Paper No 3704, 10.2005.
- International Migration Outlook*, OECD 2009.
- International Transactions In Remittances: Guide For Compilers And Users*, Statistics Department International Monetary Fund, Washington 10.2008.
- Martin P., *The Recession and Migration: Alternative Scenarios*, Working Paper 13, International Migration Institute, University of Oxford 2009.
- Page J., Plaza S, *Migration Remittances and Development: A Review of Global Evidence*, Journal of African Economies, Volume 00, AERC Supplement 2, 2005.
- Ratha D., Mohapatra S., *Revised Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011: Remittances expected to fall by 5 to 8 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 9*, World Bank 23.03.2009.
- Ratha D., Mohapatra S., Vijayalakshmi K.M., Xu Z.: *Remittance Trends 2007* in: *Migration and Development Brief 3*, World Bank, 29.11.2007.
- Ratha D., Mohapatra S. and Xu Z.: *Outlook for Remittance Flows 2008 - 2010* in: *Migration and Development Brief 8*, 11.11.2008.
- Ratha D., Mohapatra S., Silwal A, *Outlook for Remittance Flows 2009 – 2011: Remittances expected to fall by 7-10 percent in 2009* in: *Migration and Development Brief 10*, World Bank 13.07.2009.

Summary Report: Migration and Development Series 2009, Seminar on Migration and the Economic Crisis, IOM, UNFPA, MacArthur Foundation, United National Institute for Training and Research, New York 2009.

The impact of the Global Economic Crisis on the Migrants and Migration, IOM Policy Brief, 03.2009 r. Geneva 2009.

Tolstokorova A., *The Financial Crisis and Migration Myths*,, UN-INSTRAW, www.un-instraw.org z dnia 15.09.2009.

Transfery zagraniczne w dobie kryzysu, w: Biuletyn Migracyjny nr 22, Migracje międzynarodowe: Polska – Unia Europejska – Europa Wschodnia, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Warszawa Maj 2009.

World Bank, Global Economic Prospects, 2006: Economic Implications of Remittances and Migration, Washington, World Bank, 2006.

Międzynarodowe migracje w dobie globalnego kryzysu – wybrane aspekty

Streszczenie

Globalny kryzys ekonomiczny generuje szereg zmian zachodzących na różnych poziomach życia społeczno-gospodarczego. Bez wątpienia jego implikacje zauważyć można także w obszarze międzynarodowych migracji. Obserwowane reakcje zaangażowanych migrantów (np. decyzje odnośnie dalszej emigracji, bądź powrotu do ojczyzny), instytucji (np. projekty sprzyjające efektywnemu wykorzystaniu transferów w warunkach kryzysu) i państw (m.in. ograniczenie w dostępie do swych rynków pracy) rodzi przekonanie o złożoności wpływu kryzysu na ten obszar, tym samym zachęca do dalszych obserwacji i analiz.

International migration in the face of global crisis – selected aspects

Summary

Global economic crisis generated a lot of changes at the different levels of socio-economic area. Without a doubt, its implications can also be observed in the international migration. We can observe reactions of migrants (e.g. they can decide to emigrate or return to country of origin), institutions (e.g. projects for efficient use of transfers in a crisis) and countries (including restriction of access to their labor markets,) and it can be assumed, that influence of the crisis on international migration is complex, consequently it encourages to further observation and analysis.

JOANNA WIŚNIEWSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Międzynarodowa konkurencyjność sektora rolno-spożywczego krajów Grupy Wyszehradzkiej

The international competitiveness in agriculture" and food industry of the Vysehrad Group countries

Wstęp Introduction

Procesy liberalizacji wymiany handlowej, wzrost międzynarodowej współpracy gospodarczej, procesy globalizacji i przyjęcie nowych zasad polityki handlowej wpływają na zmianę warunków rozwoju handlu zagranicznego. Zgodnie z podstawową teorią handlu międzynarodowego wskazującą na korzyści z międzynarodowego podziału pracy, przejawiającego się specjalizacją gospodarek w produkcji dóbr o relatywnie najniższych komparatywnych kosztach wytworzenia, kraje eksportują dobra o komparatywnej przewadze kosztowej, a krajową produkcję relatywnie droższych dóbr zastępują importem.

Środkowoeuropejskie kraje od kilku lat uczestniczą w swobodnej wymianie handlowej na jednolitym rynku, dążąc do umocnienia swojej międzynarodowej pozycji, jako pełnoprawni członkowie Unii Europejskiej.¹ Procesy integracji i globalizacji wpływają na konieczność restrukturyzacji i poprawy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w gospodarkach, w których udział produkcji rolnej w tworzeniu dochodu narodowego jest nadal wyższy niż w pozostałych krajach europejskich. Celem artykułu jest dokonanie oceny *ex post* zdolności sektora rolno-spożywczego do konkurowania na międzynarodowym rynku. Przedmiotem analizy jest porównanie osiągniętej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora w krajach Grupy Wyszehradzkiej po wejściu do Unii Europejskiej.

W artykule analizowano udział branży i wybranych produktów branżowych w międzynarodowym handlu. Zestawiono dane wynikowe za lata 2004-2007 dla podstawowych produktów tj. zbóż, przetworów zbożowych, produkcji zwierzęcej

¹ Artykuł dotyczy państw grupy Wyszehradzkiej: Czechy, Polska, Słowacja i Węgry.

i przetworów mięsnych.² Analiza ma charakter wtórny, w badaniu sektora korzystano głównie z dostępnych danych statystycznych OECD. Analizowano wskaźniki wolumenu i dynamiki wymiany handlowej, zewnętrznych przewag komparatywnych, udziału w rynkach eksportowych oraz geograficznej koncentracji handlu zagranicznego. W artykule wskazano jak dokonywać oceny międzynarodowej konkurencyjności branży, za pomocą syntetycznych mierników. Przeprowadzona analiza pozwala porównać rozwój pozycji konkurencyjnej państw środkowoeuropejskich na międzynarodowych rynkach produktów oraz określić zmiany, jakie zaszły w zakresie handlu rolno-spożywczego.

Pomiar międzynarodowej konkurencyjności na poziomie sektora i produktu

The measurement of international competitiveness at the industry and product level

Przez międzynarodową konkurencyjność należy rozumieć zdolność do wytwarzania i sprzedawania towarów, bardziej atrakcyjnych od odpowiednich towarów oferowanych poza granicami kraju przez konkurentów zagranicznych. Kraj nie jest konkurencyjny *per se*, lecz jest konkurencyjny w danym okresie wobec innych krajów.³ Pojęcie konkurencyjności w aspekcie międzynarodowym odnosi się bezpośrednio do eksportu danego produktu oraz zaangażowania eksportowego branży, sektora lub całej gospodarki. Konkurencyjność określa aktualną pozycję konkurencyjną i uzyskane przewagi będące skutkiem podejmowanych wcześniej działań, a jej pomiar jest dążeniem do poznania rezultatów działalności gospodarczej zmierzającej do jak najkorzystniejszej sprzedaży produktów. Analiza wynikowa określa skuteczność funkcjonowania i rezultaty całego sektora lub danego kraju w międzynarodowej wymianie towarów i usług. Celem oceny *ex post* jest określenie efektów konkurowania, wskazanie udziału w rynku i ocena wyników finansowych określonej działalności.⁴

Jednym z podstawowych problemów oceny konkurencyjności na poziomie sektora jest delimitacja i przyjęcie określonej metodologii badań. W analizach teoretycznych wykorzystuje się dostępne opracowania statystyczne, które przyjmują określoną definicję sektora lub branży. W statystykach OECD, podobnie zresztą, jak i w Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKD) wyróżnia się oddzielnie sektor: rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo oraz przetwórstwo produktów żywnościowych i napojów. Z kolei w klasyfikacji produktowej występuje znacznie bardziej szczegółowy podział na grupy produktów. Kryterium decydujące o przynależności

² Klasyfikacja produktów według metody OECD, por. *International Merchandise Trade Statistics Concepts and Definitions*, Studies in Methods Series M, No.52, Rev.2, United Nations, New York, 1998, s.39.

³ J.S. Zegar, *Konkurencyjność rolnictwa w dobie globalizacji*, SERiA RN tom X, zeszyt 1, 2008, s.509.

⁴ S.Urban, *Wybrane zagadnienia z teorii konkurencji*, SERiA RN tom X, zeszyt 1, 2008, s.434.

do branży ma charakter produktowy, zgodnie z którym do branży zalicza się firmy konkurujące ze sobą.⁵

Do oceny konkurencyjności wykorzystuje się wiele różnych mierników.⁶ Podstawową rolę w ocenie handlu zagranicznego odgrywają obroty i saldo handlowe. Obroty handlu zagranicznego określają wolumen wymiany i pozwalają zmierzyć udział gospodarki w międzynarodowej wymianie handlowej. Podstawowym miernikiem wyników w handlu zagranicznym jest saldo, czyli różnica między wartością eksportu i importu zrealizowanych w określonym czasie. Saldo handlu zagranicznego informuje o nadwyżce lub deficycie bilansu handlowego, szacowanej w cenach bieżących lub stałych. W ujęciu branżowym, wynik bilansowy wskazuje na wielkość i charakter handlu wewnątrzgałęziowego.⁷ Nadwyżkę eksportu nad importem określa się jako eksport netto, a importu nad eksportem jako import netto, wartości określają stopień otwartości i międzynarodową pozycję konkurencyjną gospodarki. Wolumen i udział eksportu w produkcji sprzedanej, jak również wyznaczenie trendu oraz dynamiki zmian obrotów i salda handlowego umożliwiają ocenę zdolności do konkurowania w warunkach gospodarki globalnej. Eksport jest czynnikiem, który ma wpływ na zwiększenie produkcji, zatrudnienia, konsumpcji i inwestycji. Im wyższy jest popyt zagranicy, tym większa przewaga konkurencyjna.

W statystycznej ocenie międzynarodowej konkurencyjności wykorzystuje się wskaźniki przewag komparatywnych, intensywności i struktury handlu. Określają one znaczenie branży w wymianie wewnątrzgałęziowej i poziom specjalizacji międzygałęziowej. Pierwszy z mierników – *Revealed Comparative Advantage (RCA)* mierzy ujawnione przewagi komparatywne branży lub produktu, określając poziom obrotów zagranicznych kraju w relacji do udziału wymiany międzynarodowej w regionie i na świecie danego produktu lub w danej branży.⁸

$$(1) \quad RCA_i = \frac{x_{ij}}{X_j} \div \frac{x_{iw}}{X_w},$$

gdzie: x_{ij} – eksport grupy towarowej i kraju j , X_j – całkowity eksport kraju j , x_{iw} – eksport światowy grupy towarowej i , X_w – globalny eksport światowy.

⁵ W statystykach OECD obowiązują następujące klasyfikacje branżowe i produktowe: (ISIC) International Standard Industrial Classification, (SITC) Standard International Trade Classification oraz (HS) Harmonised System.

⁶ Por. K.Pawlak, *Wybrane metody pomiaru pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego w wymianie międzynarodowej*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, Tom 92, Zeszyt 1, Warszawa 2005.

⁷ M.Durand, C.Giorno, *Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation*, OECD Economic Studies, Vol. 9, OECD, 1987, s.154.

⁸ Wartość mianownika w większości wskaźników wskazuje na wielkości w stosunku do obszaru OECD. W niektórych przypadkach wprowadzono w statystyce OECD dane w odniesieniu do rynku światowego, ze względu na rosnące znaczenie krajów spoza OECD, por. OECD's Trade Indicators Project (TIP), Methodological improvements and extended coverage, Agenda Item 10b, STD/PASS/TAGS-Trade and Globalisation Statistics, OECD, 2006.

Przewagi komparatywne branży szacuje się, jako udział eksportu produktów branżowych w całkowitej wartości eksportu towarowego kraju w relacji do analogicznie oszacowanej wartości w regionie lub na świecie. Jeśli oszacowane wartości są większe od jedności, to wskazują na przewagę komparatywną kraju w handlu towarami należącymi do badanej grupy towarowej. Na podstawie wyniku przyjmuje się w ocenie określoną orientację eksportową i specjalizację międzynarodową danego kraju. Jeśli wskaźnik przyjmuje wartości w przedziale $[0;1]$, to oznacza to, że nie uzyskuje przewag komparatywnych oraz interpretuje się jako brak orientacji eksportowej w analizowanej branży i niską międzynarodową specjalizację kraju w handlu określonymi produktami.⁹

Kolejny miernik w analizie konkurencyjności wynikowej *Export Performance (EP)* wskazuje na dynamikę zmian wielkości eksportowanych z kraju. W ocenie wymiany międzygałęziowej rosnąca wartość wskaźnika eksportu określonych produktów oznacza wzrost międzynarodowej specjalizacji kraju w danej branży. Do obliczenia relatywnego tempa zmian w eksporcie wykorzystuje się relację tendencji zmian krajowego eksportu towarowego, do dynamiki światowego importu. Jeśli tempo wzrostu eksportu jest większe niż zmiany światowego importu, to wartość wskaźnika jest większa od jedności. Oznacza to rozwój eksportu, czyli występowanie nadwyżek produktowych ponad wielkość krajowego popytu, co z kolei świadczy o istnieniu potencjalnych możliwości zwiększenia produkcji i eksportu, różnic w kosztach produkcji i cenach towarów lub innych uwarunkowań rozwoju eksportu, m.in.: rozwój techniki wytwarzania, poprawa wyposażenia w czynniki wytwórcze, redukcja kosztów skutkiem wzrostu produkcji i występowanie korzyści skali produkcji i zbytu, zróżnicowanie produktów lub zmiana preferencji konsumentów.

Następny miernik *Market Share (MS)* określa procentowy udział produktu lub branży w światowym eksporcie. Jest to miernik udziału w rynku eksportowym, definiowany jako relacja wartości eksportu produktów branżowych danego kraju lub grupy państw do wartości światowego eksportu wyrażona w procentach. Jeśli mierzony jest udział branży lub produktu w wymianie międzynarodowej, to porównywane są wskaźniki eksportu realizowanego w danej branży lub produktu. Ostatni ze wskaźników określa stopień koncentracji geograficznej eksportu.

$$(2) \quad H_g = (\sum_{i=1}^n f_i^2) \times 100,$$

gdzie: n – liczba krajów do których realizowany jest eksport; f_i – udział i -tego kraju w eksporcie.

⁹ B.Balassa, *Trade liberalization and "revealed" comparative advantage*, The Manchester School of Economics and Social Studies, 1965/33, s.99.

Udział w rynku i koncentracja geograficzna liczone według formuły Herfindahla pozwalają określić liczebność partnerów handlowych. Oszacowana wartość indeksu bliska jedności oznacza wysoką koncentrację geograficzną, im wyższa wartość tym wyższa koncentracja handlu zagranicznego i mniejsza liczba partnerów handlowych.

Handel zagraniczny podstawowymi produktami rolno-spożywczymi ***Foreign trade in main products of agriculture and food industry***

Konkurencyjność handlu zagranicznego sektora rolno-spożywczego zbadano na podstawie kryterium sektorowego i produktowego. Analizowane produkty wybrano zgodnie ze stopniem ich przetworzenia. Na podstawie analizy mierników wymiany handlowej zwierząt żywych i zbóż podjęto próbę oceny konkurencyjności w wymianie surowców rolnych. Z kolei wskaźniki wymiany handlowej produktów zbożowych i młynarskich oraz mięsa i podrobów posłużyły do oceny wymiany produktów przetworzonych sektora spożywczego.

Wskaźniki salda handlu zagranicznego wskazują na wzrost wartości wymiany handlowej w państwach środkowoeuropejskich po wstąpieniu do Unii Europejskiej. Zmieniła się wielkość obrotów i saldo wymiany produktów rolno-spożywczych. W latach 2004-2007 wśród czterech analizowanych krajów środkowoeuropejskich eksporterem netto produktów rolnych były Węgry. Saldo obrotów handlowych w 2007 r. wzrosło prawie trzykrotnie w porównaniu z 2004 r. Pozostałe państwa odnotowały nadwyżkę importu nad eksportem. Węgry były również eksporterem netto produktów spożywczych, w tym sektorze odnotowały 20% spadek salda handlowego w 2007 r. w stosunku do 2004 r. Znaczące nadwyżki eksportowe w sektorze spożywczym realizowała Polska, która z sukcesem prowadziła ekspansję na rynkach zagranicznych, zwiększając w tym czasie dwukrotnie wartość salda handlowego sektora spożywczego.

Największym importerem netto produktów rolnych była Polska. Od wstąpienia do Unii Europejskiej import netto wzrósł ponad dwukrotnie. W analizowanym okresie import netto wzrósł 200%. W handlu podstawowymi produktami rolno-spożywczymi Polska miała ujemne saldo handlu zbożami i przetworami zbożowymi, w tym głównie w handlu z krajami Unii Europejskiej. Pozostałe państwa będące importerami produktów rolno-spożywczych odnotowały niższe tempo wzrostu importu. Najniższą wartość importu netto odnotowała Słowacja (tabela 1).

Eksport przetworzonych produktów żywnościowych rozwijał się w wolniejszym tempie niż surowców. Wśród państw środkowoeuropejskich ważnymi eksporterami przetworów mięsnych była Polska i Węgry. Wartość eksportu netto ogółem wzrosła ponad dwukrotnie w 2007 r. w porównaniu z 2004 r., a w wymianie z Unią Europejską wzrosła ponad trzykrotnie. Wolniejsze tempo wzrostu eksportu produktów mięsnych wystąpiło w obrotach handlowych Węgier, gdzie war-

Tabela 1. Saldo handlu zagranicznego sektora rolno-spożywczego w państwach środkowoeuropejskich w latach 2004-2007

Table 1. The international trade balance in agriculture and food industry in Central European countries in 2004-2007

Kraj/rok	2004		2005		2006		2007	
	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%	mln USD	%
Sektor rolny*								
Czechy	-602	100	-434	72	-673	112	-465	77
Polska	-755	100	-714	95	-952	126	-1524	202
Słowacja	-105	100	29	128	-63	60	-202	192
Węgry	618	100	610	99	794	128	1708	276
Sektor spożywczy**								
Czechy	-676	100	-746	110	-943	139	-1 189	176
Polska	1482	100	2451	165	3110	210	3504	236
Słowacja	-340	100	-459	135	-522	154	-732	215
Węgry	785	100	640	82	539	69	628	80

Uwagi: wg klasyfikacji (ISIC) International Standard Industrial Classification: *Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo, **Przetwórstwo żywności i napojów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD.STAT, Micro Trade Indicators, 2009.

tość eksportu netto ogółem i do Unii Europejskiej zwiększyła się jednokrotnie. Pozostałe państwa środkowoeuropejskie były importerami omawianych produktów. W analizowanym okresie wartość importu netto wzrosła w Czechach prawie ponad dwukrotnie, a w Słowacji prawie trzykrotnie, w tym w wymianie z krajami Unii Europejskiej kolejno prawie trzykrotnie i ponad jednokrotnie (tabela 2).

Kraje środkowoeuropejskie były eksporterami netto surowców rolniczych, większość nadwyżek z eksportowych realizowana była na rynku europejskim. Węgry, Czechy i Słowacja zwiększyły swój udział w europejskim rynku wymiany produktów zwierzęcych ponad półtorakrotnie. W latach 2004-2007 kraje uzyskiwały nadwyżkę w wymianie handlowej produkcji zwierzęcej. Wartość eksportu netto zwierząt żywych wzrosła prawie dwukrotnie w Słowacji i Czechach, niższe tempo wzrostu dotyczyło nadwyżek w węgierskim eksporcie, z kolei w Polsce wartość eksportu netto zmalała. Podobne zmiany zaszły w wartości eksportu netto w produkcji zbożowej, trzy z czterech analizowanych krajów realizowały wysokie tempo wzrostu wartości eksportu netto. W Czechach wartość eksportu netto ogółem wzrosła siedemnastokrotnie, w Słowacji sześciokrotnie i nieco ponad czterokrotnie na Węgrzech. Krajem, który więcej importował zbóż niż eksportował była Polska. Nadwyżka importu zbóż nad ich eksportem rosła z roku na rok, w 2007 r. była dwukrotnie wyższa niż w 2004 r.

Tabela 2. Saldo handlu zagranicznego podstawowymi produktami rolno-spożywczymi w państwach środkowoeuropejskich w latach 2004-2007 (w mln USD)

Table 2. The international trade balance in main agricultural products in Central European countries in 2004-2007 (in mln USD)

Kraj/rok	2004		2005		2006		2007	
	Ogółem	z UE*	Ogółem	z UE*	Ogółem	z UE*	Ogółem	z UE*
Zwierzęta żywe**								
Czechy	95,6	53,5	116,8	77,4	128,4	87,5	158,3	98,2
Polska	190,7	136,7	236,6	160,9	320,6	215,5	188,6	119,6
Słowacja	25,8	35,2	39,8	33,4	59,0	43,8	84,0	58,0
Węgry	84,5	50,6	60,1	8,6	53,0	69,9	94,7	71,5
Zboża**								
Czechy	13,6	5,9	233,9	140,2	146,2	109,6	233,9	187,3
Polska	-178,5	-85,1	54,6	63,1	-47,8	-23,6	-378,0	-193,5
Słowacja	18,2	9,4	63,8	29,9	151,1	59,6	100,0	58,1
Węgry	363,6	190,0	528,0	343,8	724,7	390,9	1 518,8	900,6
Mięso i podroby**								
Czechy	-181,0	-121,4	-301,7	-234,5	-362,1	-261,2	-443,5	-348,4
Polska	479,5	244,9	798,5	393,3	1106,6	644,5	1245,6	760,9
Słowacja	-55,6	-45,5	-113,0	-47,2	-122,3	-44,9	-155,7	-59,1
Węgry	515,8	278,5	411,4	168,9	404,8	175,1	574,4	292,1
Produkty zbożowe i młynarskie**								
Czechy	77,3	0,8	55,8	-3,0	62,9	1,5	64,8	-2,4
Polska	-42,3	-40,6	-53,3	-40,6	-74,3	-57,3	-113,2	-73,2
Słowacja	61,4	4,4	75,9	9,0	74,4	7,8	110,5	6,9
Węgry	35,8	-3,3	25,8	-1,8	-1,1	-6,8	52,8	-6,9

Uwagi: *UE-15, **wg klasyfikacji (HS) Harmonised System: 01- zwierzęta żywe, 02- mięso i podroby, 10- zboża, 11- produkty zbożowe i młynarskie (słód, skrobia, gluten pszeniczny).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD. STAT, Micro Trade Indicators, 2009.

Wymiana handlowa przetworami zbożowymi ogółem i z Unią Europejską dała nadwyżkę eksportu nad importem w Czechach, Słowacji i na Węgrzech. Znaczący wzrost eksportu netto wystąpił w Słowacji – prawie jednokrotny w 2007 r. W pozostałych państwach wystąpił niewielki wzrost lub spadek wartości nadwyżki eksportowej. Z kolei Polska była krajem importującym przetwory zbożowe z państw Unii Europejskiej, jak i z innych krajów. W latach 2004-2007 import przetworzonych produktów zbożowych do Polski stale wzrastał, wartość importu netto zwiększyła się prawie dwukrotnie w handlu ze światem i ponad jednokrotnie z państwami Unii Europejskiej.

Najwyższe wyniki handlowe uzyskiwały dwa kraje Polska i Węgry. Polska była największym eksporterem produktów mięsnych, saldo handlu zwierzętami żywymi

było przeciętnie prawie pięciokrotnie wyższe niż na Węgrzech i Słowacji oraz dwukrotnie wyższe niż w Czechach. Z kolei eksport netto przetworami mięsnymi był w Polsce przeciętnie dwukrotnie wyższy niż na Węgrzech, a pozostałe kraje były importerami netto tych produktów. Udział Węgier w wymianie handlowej charakteryzowała się wysokim dodatnim saldem handlowym w wymianie zbóż, które było przeciętnie dziesięciokrotnie wyższe niż jego wartość w Czechach i Słowacji, z kolei Polska była importerem netto zbóż.

Reasumując, po wstąpieniu krajów środkowoeuropejskich do Unii Europejskiej rozszerzył się zakres wymiany handlowej w branży rolno-spożywczej między starymi a nowymi państwami, o czym świadczą rosnące wartości salda handlowego wymiany sektorowej i wybranych produktów. W Polsce i na Węgrzech wzrastała wartość eksportu netto kolejno w sektorze spożywczym i rolnym. Z kolei Czechy i Słowacja zwiększały swój udział w międzynarodowym rynku po stronie popytu, zwiększając systematycznie wartość importu netto produktów w obu sektorach.

Przewagi komparatywne i specjalizacja w sektorze rolno-spożywczym ***The comparative advantages and specialization in agricultural and food sector***

Wymiana produktów rolno-spożywczych zajmowała ważne miejsce w handlu zagranicznym krajów środkowoeuropejskich. Kraje w różnym stopniu uczestniczyły w wymianie międzynarodowej sektora w regionie i na świecie. Przeciętny udział eksportu w całkowitej wartości eksportu towarowego regionu środkowoeuropejskiego w latach 2004-2007 był niski, tj. wartość wskaźnika przewag komparatywnych, zarówno w sektorze rolnym, jak i spożywczym była niższa od jedności - sektor rolny: 0,7 - sektor spożywczy: 0,9. Zgodnie z przyjętą formułą uzyskane średnie wyniki należy interpretować, jako brak orientacji eksportowej i niską specjalizację międzynarodową regionu w handlu zagranicznym w sektorze rolno-spożywczym (tabela 3).

Mimo słabej orientacji eksportowej krajów Europy Środkowowschodniej, po wejściu do Unii Europejskiej wykazywały one wysokie tempo zmian w eksporcie, które było większe niż zmiany światowego importu, przeciętna wartość wskaźnika wzrostu eksportu dla regionu była większa od jedności - w sektorze rolnym wynosiła: 1,2 - w sektorze spożywczym: 1,1. Zgodnie z przyjętą formułą uzyskane średnie wyniki należy interpretować, jako rozwój eksportu rolno-spożywczego w analizowanym okresie w wybranej grupie krajów, choć należy zaznaczyć, iż wskaźnik eksportu kształtował się w sposób zróżnicowany w poszczególnych państwach środkowoeuropejskich.

Biorąc pod uwagę wartości wskaźnika przewag komparatywnych, Węgry były wśród analizowanych państw jednym krajem, który uzyskiwał przewagi komparatywne w sektorze rolnym (przeciętnie w analizowanych latach wartość wskaźnika

Tabela 3. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna sektora rolno-spożywczego państwach środkowoeuropejskich w latach 2004-2007

Table 3. The international competitive position of agriculture and food industry in Central European countries in 2004-2007

Kraj/rok	2004		2005		2006		2007		Średnia	
	RCA*	EP**	RCA*	EP**	RCA*	EP**	RCA*	EP**	RCA*	EP**
Sektor rolny***										
Czechy	0,4	1,0	0,6	1,6	0,5	0,9	0,5	1,2	0,5	1,2
Polska	0,8	1,3	0,8	1,2	0,7	1,0	0,7	1,1	0,8	1,2
Słowacja	0,5	1,4	0,8	1,5	0,7	1,0	0,5	1,0	0,6	1,2
Węgry	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2	1,4	1,1	1,1
Średnia	0,7	1,2	0,8	1,3	0,7	1,0	0,7	1,2	0,7	1,2
Sektor spożywczy****										
Czechy	0,6	1,2	0,6	1,1	0,6	1,0	0,6	1,1	0,6	1,1
Polska	1,4	1,3	1,7	1,3	1,7	1,1	1,6	1,1	1,6	1,2
Słowacja	0,6	1,3	0,7	1,3	0,7	1,0	0,6	1,1	0,7	1,2
Węgry	1,0	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,8	1,1	0,9	1,0
Średnia	0,9	1,2	1,0	1,2	1,0	1,0	0,9	1,1	0,9	1,1

Uwagi: wskaźniki: *Revealed Comparative Advantage- zewnętrzne przewagi komparatywne, **Export Performance- wskaźnik wzrostu eksportu. Wg klasyfikacji (ISIC) International Standard Industrial Classification: ***Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo, ****Przetwórstwo żywności i napojów. Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD. STAT, Micro Trade Indicators, 2009.

wynosiła: 1,1), a zatem można stwierdzić, że specjalizowały się w eksporcie produktów rolnych. Z kolei w Czechach orientacja eksportowa w analizowanej branży była najniższa. W sektorze spożywczym przewagi komparatywne i orientację eksportową osiągnęła Polska, z przeciętną wartością wskaźnika przewag komparatywnych wynoszącą: 1,6. Najślabszą orientację eksportową w sektorze spożywczym uzyskiwały ponownie Czechy. Na podstawie danych można wywnioskować, że miały najślabszą pozycję konkurencyjną w sektorze rolno-spożywczym wśród krajów środkowoeuropejskich.

Kraje środkowoeuropejskie specjalizowały się w eksporcie podstawowych produktów rolno-spożywczych, w tym w największym stopniu w eksporcie zwierząt żywych, w którym najwyższe przewagi komparatywne osiągała Polska – przeciętna wartość wskaźnika ujawnionych przewag komparatywnych dla produktów zwierzęcych w latach 2004-2007 wynosiła: 2,9. Z kolei dla przetworów mięsnych najwyższa wartość wskaźnika przewag wynosiła: 2,2 i również najwyższą konkurencyjność w eksporcie mięsa i podrobów uzyskiwała Polska. Z kolei Węgry specjalizowały się w eksporcie zbóż – przeciętna wartość analizowanego wskaźnika w badanym okresie wynosiła: 2,4 i była wyższa od przeciętnej wartości wskaźnika dla grupy krajów Wyszehradzkich. Słowacja miała najwyższe przewagi komparatywne w eks-

porcie produktów zbożowych i młynarskich– 2,8. Z kolei Czechy specjalizowały się w eksporcie produkcji zwierzęcej i przetworów zbożowych. Przeciętna wartość wskaźnika przewag komparatywnych w analizowanych czterech wybranych produktach była wyższa od jedności, a zatem były to produkty strategiczne w eksporcie rolno-spożywczym krajów środkowoeuropejskich (tabela 4).

Tabela 4. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna podstawowych produktów rolno-spożywczych państw środkowoeuropejskich w latach 2004-2007

Table 4. The international competitive position of main agricultural and food industry products in Central European countries in 2004-2007

Kraj/rok	2004		2005		2006		2007		Średnia	
	RCA*	EP**	RCA*	EP**	RCA*	EP**	RCA*	EP**	RCA*	EP**
Zwierzęta żywe***										
Czechy	1,4	2,0	1,6	1,1	1,5	1,0	1,4	1,1	1,5	1,3
Polska	3,0	1,4	3,1	1,0	3,2	1,1	2,1	1,0	2,9	1,1
Słowacja	1,7	1,8	2,1	1,2	1,8	1,0	1,5	1,0	1,8	1,3
Węgry	2,3	1,1	2,3	1,0	2,2	1,0	2,1	1,1	2,2	1,1
Średnia	2,1	1,6	2,3	1,1	2,2	1,0	1,8	1,1	2,1	1,2
Zboża***										
Czechy	0,2	0,4	0,8	5,0	0,6	0,8	0,5	1,1	0,5	1,8
Polska	0,1	0,5	0,5	4,3	0,4	1,0	0,3	0,8	0,3	1,7
Słowacja	0,4	1,1	0,8	2,1	1,2	1,8	0,7	0,8	0,8	1,5
Węgry	1,6	1,0	2,2	1,3	2,5	1,2	3,1	1,5	2,4	1,3
Średnia	0,6	0,8	1,1	3,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0	1,5
Mięso i podroby***										
Czechy	0,2	1,6	0,2	1,1	0,2	1,0	0,2	1,2	0,2	1,2
Polska	1,7	1,2	2,2	1,4	2,5	1,2	2,4	1,1	2,2	1,2
Słowacja	0,3	3,0	0,5	1,7	0,4	0,8	0,3	1,0	0,4	1,6
Węgry	2,0	1,0	1,8	0,9	1,5	0,9	1,5	1,1	1,7	1,0
Średnia	1,1	1,7	1,2	1,3	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1	1,3
Produkty zbożowe i młynarskie***										
Czechy	1,7	1,2	1,3	0,8	1,3	1,0	1,0	1,0	1,3	1,0
Polska	1,1	1,1	1,0	1,0	0,8	1,0	0,7	1,1	0,9	1,1
Słowacja	2,8	0,9	3,2	1,2	2,8	1,0	2,5	1,1	2,8	1,1
Węgry	1,1	0,8	1,0	0,9	0,4	0,4	1,0	2,7	0,9	1,2
Średnia	1,7	1,0	1,6	1,0	1,3	0,9	1,3	1,5	1,5	1,1

Uwagi: ***wg klasyfikacji (HS) Harmonisad System: 01- zwierzęta żywe, 02- mięso i podroby, 10- zboża, 11- produkty zbożowe i młynarskie (słód, skrobia, gluten pszeniczny). Wskaźniki: *Revealed Comparative Advantage-zewnętrzne przewagi komparatywne, **Export Performance-wskaźnik wzrostu eksportu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD. STAT, Micro Trade Indicators, 2009.

Reasumując, mimo niskiej orientacji eksportowej w krajach środkowoeuropejskich istniały potencjalne możliwości zwiększenia produkcji i eksportu oraz wzrostu specjalizacji międzynarodowej w branży rolno-żywnościowej. Biorąc pod uwagę podstawowe produkty rolno-spożywcze kraje środkowoeuropejskie posiadały zdecydowaną przewagę komparatywną w eksporcie produkcji zwierzęcej. Po wejściu do Unii Europejskiej wykazywały szybsze tempo wzrostu eksportu analizowanych podstawowych produktów rolno-żywnościowych. Przeciętna wartość wskaźnika wzrostu eksportu dla produktów w całym regionie była większa od jedności, co oznacza rozwój eksportu badanych produktów rolno-żywnościowych w regionie w analizowanym okresie.

Koncentracja i udział w rynku sektora rolno-spożywczego ***The concentration and market share of agricultural and food sector***

Udział eksportu branży rolno-spożywczej państw środkowoeuropejskich w rynku był niewielki – przeciętnie w latach 2004-2007 stanowił 0,5% eksportu rolnego i 0,7% eksportu spożywczego państw OECD. Wśród analizowanych krajów największy udział w eksporcie miały Polska i Węgry, dla których przeciętna wartość wskaźnika procentowego udziału w rynku rolnym wynosiła w badanym okresie - 0,7 w rynku spożywczym kolejno- 1,5 i 0,6. Z kolei najniższy udział w eksporcie rolnym i spożywczym miała Słowacja – 0,2 (tabela 5).

Tabela 5. Udział sektora rolno-spożywczego państw środkowoeuropejskich rynku OECD w latach 2004-2007 (w %)*

Table 5. The share of agriculture and food industry in Central European countries in the OECD market in 2004-2007 (in %)

Kraj/rok	2004	2005	2006	2007	Średnia
Sektor rolny**					
Czechy	0,3	0,5	0,4	0,5	0,4
Polska	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7
Słowacja	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
Węgry	0,7	0,6	0,6	0,9	0,7
Średnia	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5
Sektor spożywczy***					
Czechy	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Polska	1,2	1,5	1,6	1,7	1,5
Słowacja	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
Węgry	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6
Średnia	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7

Uwagi: Wskaźnik:*Market Share – udział w rynku. Wg klasyfikacji (ISIC) International Standard Industrial Classification:**Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo,***Przetwórstwo żywności i napojów.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD. STAT, Micro Trade Indicators, 2009.

Po wstąpieniu do Unii Europejskiej kraje środkowoeuropejskie stopniowo zwiększały swój udział w eksporcie rolnym do krajów UE i OECD. Przeciętny udział Europy środkowowschodniej w rynku rolnym wzrósł w 2007 r. o 33% w porównaniu do 2004 r. Wśród państw środkowoeuropejskich najwyższe tempo wzrostu udziału eksportu na rynku rolnym miały Czechy, których udział w 2007 r. wzrósł o 67% w porównaniu do 2004 r.

Tabela 6. Koncentracja geograficzna handlu i udział w rynku światowym podstawowych produktów rolno-spożywczych państw środkowoeuropejskich w latach 2004-2007 (w %)

Table 6. The geographical concentration and world market share of main agricultural and food products in Central European countries in 2004-2007 (in %)

Kraj/rok	2004		2005		2006		2007	Średnia	
	MS*	He**	MS*	He**	MS*	He**	MS*	MS*	He**
Zwierzęta żywe***									
Czechy	1,1	0,1	1,2	0,1	1,2	0,1	1,3	1,2	0,1
Polska	2,5	0,3	2,8	0,2	3,0	0,2	2,2	2,6	0,2
Słowacja	0,5	0,2	0,7	0,2	0,7	0,1	0,7	0,7	0,2
Węgry	1,5	0,2	1,4	0,2	1,4	0,1	1,5	1,5	0,2
Średnia	1,4	0,2	1,5	0,2	1,6	0,1	1,4	1,5	0,2
Zboża***									
Czechy	0,1	0,2	0,6	0,3	0,5	1,3	0,5	0,4	0,6
Polska	0,1	0,2	0,4	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3	0,2
Słowacja	0,1	0,2	0,2	0,1	0,4	0,2	0,3	0,3	0,2
Węgry	1,0	0,1	1,3	0,1	1,6	0,1	2,3	1,6	0,1
Średnia	0,3	0,2	0,6	0,2	0,7	0,5	0,9	0,6	0,3
Mięso i podroby***									
Czechy	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Polska	1,4	0,1	2,0	0,1	2,3	0,1	2,5	2,1	0,1
Słowacja	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2
Węgry	1,3	0,2	1,1	0,1	1,0	0,1	1,1	1,1	0,1
Średnia	0,8	0,2	0,9	0,2	0,9	0,2	1,0	0,9	0,2
Produkty zbożowe i młynarskie***									
Czechy	1,2	0,2	1,0	0,2	1,0	1,2	1,0	1,1	0,5
Polska	0,9	0,1	0,8	0,1	0,8	0,1	0,8	0,8	0,1
Słowacja	0,9	0,1	1,0	0,1	1,0	0,1	1,1	1,0	0,1
Węgry	0,7	0,2	0,6	0,1	0,3	0,2	0,7	0,6	0,2
Średnia	0,9	0,2	0,9	0,1	0,8	0,4	0,9	0,9	0,2

Uwagi: Wskaźniki:*(MS) Market Share- udział w rynku światowym (w %); **(He) Herfindahl index of geographical concentration- indeks Herfindahla. ***wg klasyfikacji (HS) Harmonisad System: 01-zwierzęta żywe, 02-mięso i podroby, 10-zboża, 11-produkty zbożowe i młynarskie (sól, skrobia, gluten pszeniczny).

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD. STAT, Micro Trade Indicators, 2009.

Najniższą dynamikę wzrostu udziału w rolnym rynku eksportowym miały w analizowanym okresie Węgry, ale biorąc pod uwagę wysoką specjalizację w handlu produktami rolnymi i najwyższą wśród państw środkowoeuropejskich wartość eksportu netto w badanym okresie należy uznać, że kraj ten osiągnął najlepsze wyniki pod względem międzynarodowej konkurencyjności sektora rolnego wśród państw Grupy Wyszehradzkiej.

W latach 2004-2007 największy udział w sprzedaży na rynku międzynarodowym kraje środkowoeuropejskie uzyskały w produkcji zwierzęcej-1,5%. Polska miała najwyższy wskaźnik udziału w rynku światowym w produktach zwierzęcych i przetworach mięsnych, odpowiednio: 2,6% i 2,1%. Węgry uzyskały wysoki udział w rynkach: produktów zwierzęcych – 1,5%; zbóż – 1,6% oraz przetworów mięsnych – 1,1%. Wskaźnik koncentracji geograficznej mierzony dla poszczególnych produktów wykazuje niskie wartości, co świadczy o rozproszeniu partnerów handlowych. Oznacza to, iż państwa środkowoeuropejskie handlują z wieloma partnerami na świecie, co należy ocenić korzystnie z punktu widzenia możliwości dalszego rozwoju wymiany handlowej produktów rolno-żywnościowych (tabela 6).

Wnioski ***Conclusions***

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że przystąpienie krajów środkowoeuropejskich do rynku Unii Europejskiej stanowiło znaczący impuls do rozwoju międzynarodowej wymiany handlowej produktów rolno-spożywczych. W analizowanym okresie wartość salda wymiany handlowej państw środkowoeuropejskich wzrosła przeciętnie ponad dwukrotnie. Najwyższą pozycję konkurencyjną i intensywność międzynarodowej wymiany handlowej w produktach rolnych osiągnęły Węgry, a w produktach spożywczych Polska. Wymienione kraje od momentu wstąpienia do Unii Europejskiej odpowiednio potroiły i podwoiły wartość eksportu netto. Stworzyło to wymierne szanse na ustabilizowanie pozycji międzynarodowej Węgier i Polski w handlu artykułami rolno-spożywczymi i uczestnictwo w międzygałęziowej specjalizacji na świecie. Pozostałe państwa środkowoeuropejskie zwiększały stopniowo import netto artykułów sektora rolnego, co świadczy o ich znacznie słabszej międzynarodowej konkurencyjności i stanowi zagrożenie dla umacniania ich pozycji konkurencyjnej w przyszłości.

Udział krajów środkowoeuropejskich w wymianie handlowej produktów rolno-spożywczych ulegał stopniowemu rozszerzeniu. Największy udział w wymianie uzyskały dwa państwa Polska i Węgry, mimo iż przeciętna wartość udziału tych państw stanowiła - 1% międzynarodowego rynku produktów rolno-spożywczych. Państwa środkowoeuropejskie uzyskiwały największy przeciętny udział w-rynku produktów mięsnych. Produkcja zwierzęca i przetwory mięsne stanowiły strategiczną grupę produktów w międzynarodowym handlu artykułami rolno-spożyw-

czymi. Należy też zauważyć, że kraje środkowoeuropejskie realizowały łącznie wyższy eksport surowców rolniczych niż produktów przetworzonych. Surowcowa struktura eksportu w nowych krajach Unii Europejskiej stawiała je w słabszej pozycji na rynku międzynarodowym, przez co uzyskiwały niższe korzyści z wymiany handlowej.

Mimo bardzo podobnych strukturalnych uwarunkowań sektora rolnego kraje środkowoeuropejskie realizowały zróżnicowany poziom przewag komparatywnych w handlu artykułami rolno-spożywczymi, co ostatecznie wpłynęło na zajmowaną przez nie pozycję konkurencyjną na międzynarodowym rynku. Różnice w poziomie osiąganych przewag spowodowały określoną specjalizację asortymentową nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Analizowane wskaźniki potwierdzają najniższy poziom przewag komparatywnych w handlu polskimi produktami zbożowymi, a jednocześnie najwyższy poziom w handlu produktami zwierzęcymi. Polska osiągnęła najwyższy wśród państw środkowoeuropejskich poziom specjalizacji eksportowej w zakresie produkcji zwierzęcej i przetworów mięsnych. Należy spodziewać się dalszego umacniania się międzynarodowej pozycji konkurencyjnej sektora mięsnego.

Z punktu widzenia korzyści w handlu zagranicznym kraju, ważna jest dywersyfikacja rynków zbytu. Nadmierna koncentracja geograficzna eksportu może spowodować duże trudności w przypadku wprowadzenia np. drastycznych restrykcji na import pewnych artykułów na rynku jednego czy kilku bardzo znaczących importatorów. Dlatego w najkorzystniejszej sytuacji znajdują się kraje, które sprzedają swoje produkty do wielu odbiorców. Oceniając handel z wieloma partnerami handlowymi jako zjawisko pozytywne, zauważa się że znaczna ich dywersyfikacja przeciwdziała m.in. wystąpieniu skumulowanych, negatywnych skutków spadku koniunktury. Nie można jednak pominąć pewnych korzyści, jakie stają się udziałem krajów, eksportujących produkty do jednego lub kilku partnerów. Koncentracja eksportu na kilku rynkach sprzyja spadkowi kosztów transakcji i transportu.

Reasumując, przeprowadzona ocena konkurencyjności pozwala stwierdzić, iż kraje środkowoeuropejskie zwiększały udział w międzynarodowych rynkach rolnych. Poprawa wyników handlowych i wzrost eksportu w większości analizowanych produktach i krajach wskazuje, iż sektor rolno-spożywczy charakteryzuje się zdolnością do działań tworzących podstawy skutecznego konkurowania. Pozwala to oczekiwać, iż tendencja do wzrostu udziału w międzynarodowych rynkach handlowych przez wzrost konkurencyjności jest możliwa do utrzymania w przyszłości. Podstawowym warunkiem jest analiza przewag komparatywnych i przyjęcie przez rządy państw adekwatnej strategii w celu dalszej poprawy międzynarodowej konkurencyjności sektora rolno-spożywczego.

Literatura

Bibliography

- Balassa B., *Trade liberalization and "revealed" comparative advantage*, The Manchester School of Economics and Social Studies, 1965/33.
- Durand M., Giorno C., *Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation*, OECD Economic Studies, Vol. 9, OECD, 1987.
- International Merchandise Trade Statistics Concepts and Definitions, Studies in Methods Series M, No.52, Rev.2, United Nations, New York, 1998.
- OECD. Stat., Micro Trade Indicators, OECD, 2009.
- OECD's Trade Indicators Project (TIP), Methodological improvements and extended coverage, Agenda Item 10b, STD/PASS/TAGS-Trade and Globalization Statistics, OECD, 2006.
- Pawlak K., *Wybrane metody pomiaru pozycji konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego w wymianie międzynarodowej*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, Tom 92, Zeszyt 1, Warszawa 2005.
- Urban S., *Wybrane zagadnienia z teorii konkurencji*, SERiA RN tom X, zeszyt 1, 2008.
- Zegar J.S., *Konkurencyjność rolnictwa w dobie globalizacji*, SERiA RN tom X, zeszyt 1, 2008.

Międzynarodowa konkurencyjność sektora rolno-spożywczego krajów Grupy Wyszehradzkiej

Streszczenie

W artykule poddano ocenie skuteczność funkcjonowania krajów środkowoeuropejskich w międzynarodowej wymianie sektora rolno-spożywczego w latach 2004-2007. Analizowano podstawowe mierniki wielkości eksportu i importu, zewnętrznych przewag komparatywnych, specjalizacji, udziału i koncentracji handlu zagranicznego. Przeprowadzone badanie dotyczy branży i handlu zbożami, produkcją zwierzęcą oraz ich przetworzonymi produktami. Po przystąpieniu krajów środkowoeuropejskich do Unii Europejskiej wzrosło znaczenie handlu zagranicznego produktami rolnymi i spożywczymi, nastąpiła intensyfikacja handlu wewnątrzgałęziowego oraz zmieniła się jego struktura. Ukształtowała się pozycja konkurencyjna państw w handlu podstawowymi artykułami rolnymi przez wzrost przewag komparatywnych, jednych produktów i obniżenie innych.

***The international competitiveness in agriculture and food industry
of the Vysehrad Group countries***

Summary

In the article international exchange performance of Central European countries in agro-food sector in 2004-2007 has been evaluated. The main export and import measures, comparative advantages, specialization as well as market share and concentration have been analyzed. The carried out research focus on sector and trade of cereals, animal production and processed products of thereof. After entering of Central European countries into the European Union the importance of international trade of agricultural and food products has increased, intra-branch trade has been intensified and its structure has changed. The countries comparative position in the trade of agricultural primary commodities has been created by rising comparative advantages of some products and lowering the others.

MICHAŁ TRZĘSOWSKI

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Hurtowe rynki produktów rolno-ogrodniczych i spożywczych w warunkach postępującej globalizacji

Wholesale markets of agri-horticultural products and foodstuffs in conditions of progressing globalization

Wprowadzenie Introduction

Najbardziej dynamiczny okres rozwoju instytucjonalnej formy handlu jakim są rynki hurtowe przypada na drugą połowę dwudziestego i początek dwudziestego pierwszego wieku. W Europie Zachodniej najszybszy ich rozwój odnotowano w latach sześćdziesiątych, siedemdziesiątych i osiemdziesiątych ubiegłego wieku. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej apogeum rozwoju tego procesu przypada na ostatnie dwadzieścia lat, po przejściu tych krajów do gospodarki rynkowej. Jest więc on w tym regionie nieco opóźniony w czasie.

Patrząc z perspektywy dłuższego czasu należy stwierdzić, że znaczenie nowoczesnych rynków hurtowych w kanałach dystrybucji poszczególnych krajów było różne i w bardzo dużym stopniu determinowane przez konkretnie występujące warunki rolnictwa i handlu oraz powiązania rynku krajowego z rynkami zewnętrznymi. Na przykład ze względu na silną pozycję dużych dystrybutorów znaczenie rynków hurtowych w Wielkiej Brytanii było znacznie mniejsze niż w Holandii i Niemczech. Z kolei bliskość dużego chłonnego i atrakcyjnego rynku niemieckiego przyczyniła się do rozwoju systemu aukcyjnego w Holandii

Na szczególne podkreślenie zasługuje rola rynków hurtowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie przejścia do gospodarki rynkowej. W okresie transformacji systemowej i rozpadu starych struktur organizacyjnych ogniwa hurtu, rynki hurtowe stały się jednym z najważniejszych elementów infrastruktury rynkowej, zapewniających pełnienie przez rynek jego funkcji a jednocześnie stanowiących oparcie dla drobnego i średniego handlu, Tym samym prawidłowo usytuowane, w specyficznych dla każdego kraju realnych warunkach rolnictwa i handlu, nowoczesne rynki hurtowe

tworzą podstawy gospodarki rynkowej i przesadzają o sprawności całego systemu gospodarki żywnościowej oraz przebiegu procesów dostosowawczych do zmian na globalnych i lokalnych rynkach¹.

Dotychczasowe doświadczenia wielu krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej potwierdzają kluczowe znaczenie nowoczesnych rynków hurtowych dla ukształtowania właściwych relacji między rolnictwem a jego otoczeniem. Rynki hurtowe dzięki dużej koncentracji podaży i popytu przyczyniały się do obiektywizacji podstawowych parametrów rynkowych pełniąc bardzo ważne funkcje informacyjno-edukacyjne. Obok aspektu ekonomicznego w funkcjonowaniu nowoczesnych rynków hurtowych można dostrzec również szerszy aspekt społeczny. W tym kontekście nowoczesne rynki hurtowe postrzegane są jako swoistego rodzaju dobro publiczne, czyli przynoszące korzyści szerszej społeczności w tym społeczności lokalnej. Takimi wartościami są: równy dostęp do źródeł zaopatrzenia oraz tworzenie niezbędnych warunków zapewniających bezpieczeństwo zdrowotne oferowanych produktów, likwidacja szarej strefy, uporządkowanie handlu w mieście i związana z tym poprawa jego estetyki, ograniczenie negatywnego wpływu na środowisko a przede wszystkim zapewnienie równego dostępu do informacji wszystkim uczestnikom rynku². Obserwowane w ostatnich dekadach ubiegłego i w pierwszej obecnego wieku szybko postępujące procesy globalizacji, przejawiające się zmianą potrzeb klientów i ekspansją dużych sieci handlowych w ogniwie detalicznym handlu, mają istotny wpływ na zmianę roli i miejsca rynków hurtowych w kanałach dystrybucji.

Dynamiczny rozwój sieci handlowych odpowiedzią na zmiany potrzeb konsumentów

Dynamic development of market chains as a response to changes in consumers' needs

Duża koncentracja po stronie siły nabywczej wpłynęła na zasadnicze zmiany dotychczasowych stosunków produkcji i dystrybucji³. Wzrosła konkurencja, konsumenci stali się bardziej wymagający, rozwój technologii oraz systemów informatycznych sprawił, że produkcja, transport i przechowywanie stały się bardziej wydajne, a handel detaliczny uległ jeszcze większej koncentracji. Dynamiczny rozwój

¹ Duczowska-Małysz K, Duczowska-Piasecka M., *Korzyści i zagrożenia związane z integracją polskiego rolnictwa z rolnictwem Unii Europejskiej*, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu CCCVIII Rolnictwo, Poznań 1999, s.31-43.

² Trzęsowski M, *Światowe tendencje w rozwoju rynków hurtowych w sektorze produktów rolno-ogrodniczych*. [w:] *Z warsztatu badawczego Katedry Nauk Społecznych. Między minionym a obecnym. Rok ósmy*. Pod red. B.Goryńska-Bittner, Katedra Nauk Społecznych AR Poznań i Wyd. „Prodruk”, Poznań 2006, s.49-60.

³ Tajner S., *Procesy koncentracji w handlu hurtowym krajów Unii Europejskiej*. Handel Wewnętrzny 6/2003, s 55-60.

dużych sieci handlowych wyraźnie zmienił mentalność klienta i wprowadził nowe komercyjne postawy w zakresie ceny, sposobu zakupu i jakości świadczonych usług oraz zachowań konsumenckich, co zmusza do uruchomienia odpowiednich procesów dostosowawczych w sektorach produkcji i handlu⁴. Znaczący wzrost standardu życia, rosnąca dostępność tańszej żywności o dobrej jakości, oraz zwiększające się znaczenie aktywnego wypoczynku przyniosły znaczące zmiany w zachowaniach i przyzwyczajeniach konsumentów⁵. Na współczesnym globalnym rynku klienci są coraz bardziej wymagający oraz coraz mniej lojalni. Oczekują zapewnienia ciągłości podaży w coraz szerszym asortymencie świeżych produktów przez cały rok, przy realnie spadających cenach⁶.

Obok stałej dostępności produktów, coraz większego znaczenia nabiera problem ich jakości i bezpieczeństwa dla zdrowia konsumentów. Współczesny klient chce wiedzieć skąd pochodzi żywność którą kupuje, by wyeliminować ryzyko dla zdrowia i mieć pewność korzystania z dobrodziejstw zdrowej żywności.

Na rynku rośnie zapotrzebowanie na informacje o produktach, których jakość jest kontrolowana w poszczególnych etapach ich produkcji i dystrybucji oraz potwierdzona została określonymi certyfikatami, a w ślad za tym rośnie znaczenie wiarygodności producentów i dystrybutorów⁷.

Trwała tendencja do skracania czasu przygotowania posiłków sprawia, że towar musi być coraz lepiej przygotowany do sprzedaży i właściwie zapakowany oraz oznakowany. Rośnie znaczenie zabiegów zwiększających wartość dla konsumenta i wartość dodaną uzyskiwaną przez dostawcę, co znajduje wyraz w spadku udziału kosztu surowca w cenie detalicznej produktów⁸.

Wzrost liczebności jednoosobowych gospodarstw domowych (tzw. singli) oraz rosnąca zamożności ludności doprowadziły w ostatnich piętnastu latach do gwałtownego wzrostu liczby ludzi spożywających posiłki poza domem, w restauracjach, klubach i miejscach aktywnego wypoczynku. Podobnie niedroga, a nawet stosunkowo tania i wygodna konsumpcja lunchu poza miejscem pracy przez pracowników biur i zakładów przemysłowych zwiększyła gwałtowną ekspansję placówek fast-foodów i barów sałatkowych. Rdzenni obywatele bogatych krajów konsumują coraz więcej żywności przetworzonej z supermarketów nazywanej przez niektórych obiadami telewizyjnymi lub wygodną żywnością⁹.

⁴ Bijman J., Hendriske G., Verman C., *A marketing cooperative as system of attributes*. 2000, www.eur.nl.

⁵ Smith D., *Developing new customer bases*, (presentation by director of Markets, Corporation of London), To the World Union of Markets Conference, Nice, 28 April 2005.

⁶ Adamowicz M., *Gospodarka żywnościowa na tle ogólnych procesów rozwojowych*, w: *Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, red. L. Pałasz, Akademia Rolnicza, Szczecin 2005, s 15.

⁷ Jacobs T., *Marketing warzyw szklarniowych – wybrane zagadnienia w: Nowoczesny marketing warzyw szklarniowych*. Hasło Ogrodnicze, Promnice 2003, s 1-2.

⁸ Trzęsowski M., *Koszty marketingowe i ceny w kanałach dystrybucji owoców i warzyw*. Rynek owoców i warzyw. Raport nr 5. IERiGŻ. Warszawa 1993 s 7-9. Trzęsowski M., *Oplacalność pakowania warzyw w siatki i na tacki*. Ogrodnictwo 1/2001, s 25-26.

⁹ Jacobs T., op. cit i Smith D, op. cit

Z roku na rok rośnie zainteresowanie ciekawostkami w zakresie smaku, kuchniami regionalnymi i narodowymi oraz produktami ekologicznymi. Sprzyja temu w ostatnich latach intensyfikacja ruchu turystycznego i rozwój technik przekazu, pozwalające na zapoznanie się z wyszukаныmi gustami w zakresie smaku, oraz asortymentu konsumowanej żywności.

Duże sieci handlowe jako pierwsze bardzo szybko dostrzegły występujące trendy w zachowaniach klientów i były pierwszymi w pionierskich rozwiązaniach i wykorzystaniu tej szansy.

W ostatnich dwudziestu latach duże sieci handlowe stały się dominującą siłą w Europie Zachodniej i USA, a silne trendy wzrostowe utrzymują się w innych częściach świata w tym również w Rosji i krajach Europy Środkowo-Wschodniej¹⁰.

Przebieg, charakter, dynamika i skala zaawansowania ekspansji dużych sieci jest ze względu na specyfikę poszczególnych krajów bardzo zróżnicowana¹¹. Nawet pomimo dostrzegania w niektórych krajach zjawiska niewielkiego wyhamowania dynamiki ich rozwoju, głównie poprzez ekspansję innych systemów sprzedaży, daje się jednak wyraźnie zauważyć trend do wzrostu ich udziału w rynku. Na przykład według danych OECD w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku udział ten w krajach najbardziej rozwiniętych wahał się zależności od kraju i regionu od kilkudziesięciu do ponad 80%¹². Wszystko wskazuje na to, że pomimo występujących w ostatnich latach pewnych administracyjnych ograniczeń w niektórych krajach proces koncentracji w detalicznym ogniwie handlu uległ dalszemu pogłębieniu. Według danych FAO również w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej procesy koncentracji w handlu detalicznym w ostatnim okresie charakteryzowały się dużą dynamiką wzrostu¹³. Według danych IPSOS (Belgia) w 2008r. w większości krajów Unii Europejskiej udział obrotów artykułami żywnościowymi w sieci supermarketów w obrotach ogółem tymi produktami wahał się między 72% a 84%. Tylko w Polsce i na Łotwie wskaźnik ten był niższy i wahał się w przedziale 30-40%. Według tego samego źródła analogiczny wskaźnik także w dystrybucji świeżych owoców i warzyw w Polsce jest obecnie najniższy w całej UE-27 i wynosi 35%¹⁴. Cechą charakterystyczną ostatnich lat w sektorze produktów żywnościowych jest zauważalny znaczący wzrost dynamiki rozwoju sieci dyskontowych skupiających się na ograniczonym asortymencie towarów i uzyskujących wysokie obroty dzięki atrakcyjnym niskim cenom.

¹⁰ Shepherd A. W., *Wholesale markets in the era of supermarkets and hypermarkets – Developments in Central and Eastern Europe* (Presented at the Word Union of Wholesale Markets Membership Meeting, 27th May) Agricultural Marketing Group, FAO, Rome 2004, s. 3.

¹¹ Adamowicz M., op. cit.

¹² OECD., *Vertical coordination In the fruit and vegetable sektor: implications for existing market institutions and policy instruments*. Paris: OECD, Directore for Ford, 1997.

¹³ Shepherd A. W., op. cit.

¹⁴ Mierwiński J., *Warzywa spod osłon wzrasta udział sieci*. Owoce Warzywa Kwiaty nr 18/2009, s. 10.

Konsekwencje procesów koncentracji w ogniwie detalicznym dla kanałów dystrybucji żywności

Consequences of concentration processes in retail trade link for food distribution channels

Wysokie udziały w rynku dają supermarketom ogromną przewagę pod względem siły nabywczej, co ma istotny wpływ na ich łańcuch dostaw i pozwala na dyktowanie cen oraz własnych warunków zaopatrzenia. Tradycyjni hurtownicy i detaliści po prostu nie są w stanie z nimi konkurować, mogą się jedynie do nowej sytuacji dostosować pod groźbą eliminacji z rynku¹⁵.

Według opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego szczególnie silnie na zmiany w tradycyjnych kanałach dystrybucji produktów żywnościowych oddziałuje agresywna polityka niskich cen stosowana przez duże sieci handlowe. W przeciągu ostatnich dziesięciu lat najwięksi detaliści w branży spożywczej reklamowali się sloganami w rodzaju: profesjonalnie tniemy ceny, codziennie niskie ceny, dobre jedzenie kosztuje mniej, pomagamy ci zredukować codzienne wydatki, więcej za twoje pieniądze itp. Tradycyjne sieci detaliczne prowadziły najbardziej agresywne często poniżej kosztów promocje cenowe na podstawowe produkty żywnościowe, traktując je jako generatory handlu przyciągające klientów, jednocześnie podwyższając marże na innych towarach, czego konsumenci nie są najczęściej świadomi. Sieci handlowe dążąc do oferowania klientom produktów po najniższych cenach wywierają presję na dostawców, aby obniżali ceny. Sprzyja temu prowadzona przez nie tzw. strategia listowa. Sieci handlowe nieustannie grożąc dostawcom usunięciem ich produktu z listy wymuszają na nich korzystniejsze ceny i warunki dostaw. W szczególnie trudnej sytuacji w razie usunięcia z listy są mali dostawcy, którzy zainwestowali znaczne środki finansowe w dostawę konkretnej linii produktów do jednej wielkiej sieci. Jeśli siła nabywcza wielkich sieci handlowych prowadzi do zmniejszenia cen dla ich dostawców i jeśli ceny te przejdą na konsumentów, wówczas procent marży przeznaczony dla rolników niekoniecznie musi spaść, jednak faktyczna cena zbytu u rolnika jako najsłabszego ogniw łańcucha będzie niższa i w ten sposób rolnik może mieć niższe zyski lub nie mieć ich w ogóle. Innym wyraźnym przejawem presji wywieranej przez sieci na dostawcach a wynikającej z przewagi siły nabywczej jest wymuszanie różnych dodatkowych opłat za pozycjonowanie, promocję, urodziny sieci, zniżek działających wstecz na towary już sprzedane, naleganie na wyłączność dostaw, partycypacje w kosztach dystrybucji itp. Kolejnym przejawem wykorzystywania przez sieci handlowe dużej siły nabywczej jest polityka własnych marek wyraźnie zwiększająca ich przewagę w relacji z dostawcami. Szczególnie niekorzystne dla mniejszych dostawców są opóźnienia w płatnościach za dostawy. Wiele małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) branży

¹⁵ Smith D., op. cit.

rolno-spożywczej jest szczególnie narażonych na ryzyko, zwłaszcza jeżeli w znacznym stopniu zależą od jednego z dużych detalistów. Sieci handlowe mogą żądać 2% zniżki rocznie przez kolejne trzy lata. W przypadku, gdy nie uda się zrealizować takiego celu, sieć handlowa zmienia dostawcę. Aby utrzymać się na rynku, takie MŚP muszą obniżyć koszty i marże, co przekłada się na zmniejszenie cen płaconych rolnikom oraz gorszą jakość produktów oferowanych konsumentom¹⁶. Według opinii Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego najnowsza tendencja w sektorze owocowo-warzywnym odchodzi od podejścia marketingu towarowego. Sieci handlowe pragną skoncentrować swoje zakupy na kilku wybranych dużych globalnych dostawcach, którzy mogą współpracować z nimi przez cały rok, co skutkuje eliminacją z dostaw do sieci mniejszych dostawców. Jednocześnie daje się zauważyć w niektórych krajach tendencję do integracji zaopatrzenia mniejszych sklepów detalicznych przez dużych hurtowników, którzy tworzą własne sieci handlowe, co w istotny sposób wpływa na zmniejszenie liczby tradycyjnych klientów rynków hurtowych.

Koncentracja podaży w ogniwie hurtu odpowiedzią na wzrost siły sieci handlowych

Supply concentration in wholesale trade link as a response to market chains growth in power

Zmiany w warunkach rynkowych spowodowane dynamicznym rozwojem po stronie popytu dużych sieci handlowych i związana z tym globalizacja ekonomii i towarzyszące ekonomii skali zmiany w logistyce i marketingu zrodziły potrzebę uruchomienia odpowiednich procesów dostosowawczych po stronie podaży, równoważących siłę rynkową sieci i ich destrukcyjne oddziaływanie na dotychczasowy stosunkowo dobrze działający układ stosunków rynkowych w sferze hurtu, co jest szczególnie widoczne w Holandii¹⁷. Zorganizowany w perfekcyjny sposób aukcyjny system sprzedaży i codziennego ustalania cen okazał się poważnym utrudnieniem w prowadzeniu przez duże jednostki handlowe akcji promocyjnych w dłuższym okresie czasu. Spowodowało to konieczność poszukiwania, w obawie przed utratą bardzo dużego segmentu rynku, nowych rozwiązań organizacyjnych i przejścia na system umów kontraktowych. Pod presją dużych organizacji handlowych w 1996 r aukcje i kooperatywy powołały wspólną organizację „The Greenery,” która zajmuje się marketingiem i sprzedażą, w tym między innymi; promocją wspólnej marki, negocjowaniem cen i ilości sprzedawanych towarów. Rolę aukcji w dużej mierze przejęły spółdzielcze firmy logistyczne oraz centra dystrybucyjne oferujące

¹⁶ Sigmund A-M; Venturini., *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: Sektor wielkich detalistów – tendencje i oddziaływanie na rolników i konsumentów*. Europejski Komitet Ekonomiczno –Społeczny. Bruksela 7 kwietnia 2005, s 4-11.

¹⁷ Bijman J., Hendriske G., Verman C., op. cit

usługi sieciom hipermarketów. Powołanie do życia nowej, dużej organizacji pozwoliło na lepsze szacowanie podaży i ocenę sytuacji rynkowej, obniżenie kosztów produkcji i logistyki, poprawę warunków pakowania towarów, marketingu i bezpieczeństwa zdrowotnego oferowanej żywności¹⁸. Obecnie ceny ustalane są podczas negocjacji przedstawicieli organizacji producentów z centrami dystrybucyjnymi świadczącymi usługi dla sieci supermarketów¹⁹.

Układ stosunków rynkowych, wynikający z dominacji dużych sieci handlowych oraz przyjętych przez nie strategii utrzymania długoterminowych relacji z klientami, zmusza ich dostawców do zapewnienia ciągłości dostaw dużych, jednorodnych partii produktów w określonym miejscu i czasie po określonej z góry cenie. W wielu przypadkach wiąże się to z koniecznością przezwyciężenia skutków zjawiska sezonowości podaży niektórych produktów. W praktyce firmy dostarczające produkty ogrodnicze stosują dwa sposoby rozwiązywania tego problemu. Pierwszy polega na wydłużaniu okresów podaży oraz lepszym jej rozłożeniu w czasie, dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii z zakresu przechowywania i dystrybucji, drugi na tworzeniu dużych, międzynarodowych organizacji (np. kooperatyw) zajmujących się organizowaniem produkcji polowej i pod osłonami w regionach o najbardziej korzystnych warunkach dla danej uprawy, tak zlokalizowanych, aby do minimum ograniczyć istniejącą sezonowość i zapewnić ciągłość sprzedaży produktów tej samej strefy klimatycznej.

Odpowiedzią na rosnący stopień koncentracji w ogniwie detalicznym handlu jest rozwój koncentracji funkcjonalno-przestrzennej w handlu hurtowym. W warunkach szybko postępujących procesów koncentracji w handlu detalicznym oferta tradycyjnych pośredników nie była w stanie sprostać zapotrzebowaniu na rozszerzenie zakresu i podniesienie standardu świadczonych usług przez ogniwo hurtu. Doprowadziło to do powstania dużych organizacji zajmujących się dystrybucją i marketingiem, czego przejawem są między innymi ośrodki magazynowe, centra logistyczno-dystrybucyjne lub centra usług logistycznych uruchomiane przez wyspecjalizowanych operatorów do obsługi różnych uczestników określonego kanału dystrybucji.²⁰ W strukturze organizacji producenckich i rynków hurtowych widoczny jest wyraźny trend do łączenia się w większe organizacje, zwiększające obszar i zasięg klimatyczny produkcji, umożliwiające obrót świeżymi owocami w ciągu całego roku oraz postępującą specjalizację, ukierunkowaną na zaopatrzenie rynków lokalnych i eksportowych.

Na szczególną uwagę zasługuje nasilający się trend w kierunku łączenia się rynków w stowarzyszenia rynków hurtowych, np. w Niemczech GFI Deutsche Großmärkte, w Holandii kooperatyw i rynków np. „The Greenery” oraz w Polsce – Polskie Stowarzyszenie Rynków Hurtowych w większe organizacje w celu współ-

¹⁸ WG., *Handlowa Limanowa*, Hasło Ogrodnicze nr 6/2006, s.60.

¹⁹ Mierwiński J., op. cit.

²⁰ Tajner S., op. cit., s 55-60.

nej promocji i ochrony interesów oraz wypracowania wspólnych marek produktów. Niektóre organizacje łączą przedstawicieli różnych państw, a nawet kontynentów, co wskazuje na postępującą ich globalizację²¹. Innym przejawem procesów integracji podaży jest tendencja do upraszczania struktur organizacyjnych, specjalizacji i zmniejszania ilości podmiotów w ramach „organizacji matki”, zrzeszającej po kilka, kilkanaście lub kilkadziesiąt i więcej podmiotów, co ma zapobiegać konkurencji wewnątrz struktury, przyczyniać się do większej stabilizacji podaży i innych parametrów rynkowych oraz umożliwiać prowadzenie długofalowej polityki i strategii rozwoju. W prezentowanych ofertach duże firmy produkcyjno-dystrybucyjne zamieszczają szczegółowe kalendarze okresów podaży dla krajów i regionów z uwzględnieniem gatunków, konkretnych odmian, sposobu pakowania, itp. Niektóre firmy dla lepszego uwiarygodnienia swojej oferty prezentują z minutową dokładnością całą logistykę organizacji dostaw i przebiegu produktów oraz stosowane systemy zapewnienia jakości od pola do końcowego odbiorcy²².

Procesy dostosowawcze rynków hurtowych w warunkach postępującej globalizacji rynku

Wholesale market adaptation processes in conditions of progressing market globalization

Zmiany stosunków rynkowych spowodowane szybko przebiegającymi procesami globalizacji w ogniwie detalicznym handlu przyczyniły się w ostatnich latach do istotnego ograniczenia roli rynków hurtowych w kanałach dystrybucji świeżych owoców i warzyw i wymusiły na nich określone działania dostosowawcze. Sytuacja w poszczególnych krajach jest jednak bardzo zróżnicowana i w znacznym stopniu uzależniona od specyfiki każdego kraju i stanu rozwoju stosunków rynkowych. Przyjęte przez zarządy rynków hurtowych w poszczególnych krajach różnorodne działania dostosowawcze mają wiele cech wspólnych i koncentrują się na następujących zagadnieniach.

Po pierwsze, rozszerzeniu zakresu branżowego oferowanych towarów i zwiększeniu bezpieczeństwa dla zdrowia konsumentów oferowanych produktów. Większość rynków hurtowych rozszerza asortyment oferowanych produktów i modernizuje swoją infrastrukturę dostosowując ją do obowiązujących standardów w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego. Wprowadza własne bardziej rygorystyczne od ogólnie obowiązujących standardy jakościowe mające na celu wypracowanie własnej marki, pozwalającej na uzyskanie przewagi konkurencyjnej. Stałe rozszerzenie oferty rynków hurtowych o nowe branże i produkty niszowe ma na celu przede wszystkim wsparcie drobnego i średniego handlu i gastronomii w ich walce o przetrwanie na

²¹ Bijman J., Hendriske G., Verman C., op. cit.

²² Siutaj W., Targi Fruit Logistyka kluczem do sukcesu w branży owoców i warzyw, Sad Nowoczesny 4/2005.

rynku z dużymi sieciami handlowymi. Drobne jednostki handlowe walcząc o utrzymanie się na rynku, zmuszone są do ciągłej uniwersalizacji swojej oferty i poszukiwania pewnych miejsc zaopatrzenia, pozwalających za jednym wjazdem zaopatrzyć się pełen asortyment potrzebnych produktów.

Po drugie, coraz większym atutem rynków hurtowych staje się rozwój tzw. sfery towarzyszącej rynku i świadczonych na rzecz operatorów usług towarzyszących sprzedaży, związanych pakowaniem produktów, obrotem opakowaniami, bezpieczeństwem zdrowotnym, z zagospodarowaniem odpadów, logistyką oraz dowozem zamówionych drogą elektroniczną produktów do odbiorcy itp.

Po trzecie, wielką szansą dla rynków hurtowych jest dbałość o rozwój sektora zaopatrującego firmy cateringowe. Dynamiczny rozwój w ostatnich latach tej nowej grupy klientów stymuluje napływ na rynki firm zajmujących się dostawami dla cateringu (ang. catering supplies), które dostarczają wartość dodaną do produktu, przez jego przygotowanie do szybkiego wykorzystania przez zakłady gastronomiczne. Różnorodność połączona z niskim stopniem koncentracji działalności tych firm czyni je naturalnymi klientami rynków hurtowych.

Po czwarte, ważnym atutem w walce o utrzymanie pozycji na rynku jest rozwój sektora produktów dostarczających produkty ekologiczne oraz wykorzystywane w kuchniach regionalnych i narodowych. Przemawia za tym moda na kuchnie narodowe, rosnąca migracja ludności oraz zwiększająca się liczebność oraz siła ekonomiczna populacji mniejszości etnicznych, w szczególności w dużych miastach

Po piąte, nowa sytuacja wymaga zmiany dotychczasowych relacji między zarządami rynków i operatorami (dzierżawcami powierzchni) polegającej na większym niż dotychczas wzajemnym zbliżeniu oraz podjęciu współdziałania i odpowiedzialności w zakresie marketingu i reklamy oferowanych produktów. Ze względu na ograniczone możliwości ekonomiczne, techniczne i organizacyjne operatorów rynku zarządy rynków muszą przejąć w tym zakresie rolę animatora i koordynatora działań promocyjnych.

Podsumowanie

Conclusion

W nadchodzącym okresie należy się liczyć z dalszym wzrostem znaczenia i udziałów dużych sieci handlowych w kanałach dystrybucji produktów żywnościowych, co wpływać będzie na pozycje i funkcje rynków hurtowych. Rynki hurtowe w dalszym ciągu stanowić będą ważne miejsce zaopatrzenia i zbytu produktów żywnościowych szczególnie dla małych i średnich podmiotów gospodarczych. Ewolucję ich działalności w nadchodzących latach charakteryzować powinien swoistego rodzaju dualizm, obok rozwijania tradycyjnych funkcji w zakresie tworzenia nowoczesnych miejsc sprzedaży, coraz większego znaczenia nabierać powinno stopniowe ich przekształcanie się w nowoczesne centra logistyczno-dystrybucyjne.

Literatura

Bibliography

- Adamowicz M., *Gospodarka żywnościowa na tle ogólnych procesów rozwojowych*, w: *Przedsiębiorczość po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, red. L. Pałasz, Akademia Rolnicza, Szczecin 2005.
- Bijman J., Hendriske G., Verman C., *A marketing cooperative as system of attributes*. www.eur.nl, 2000.
- Jacobs T., *Marketing warzyw szklarniowych – wybrane zagadnienia*, w: *Nowoczesny marketing warzyw szklarniowych*. Hasło Ogrodnicze, Promnice: 1-2, 2003
- Mierwiński J., *Warzywa spod osłon wzrasta udział sieci*. Owoce Warzywa Kwiaty Nr 18/2009.
- Duczkowska-Małysz K., Duczkowska-Piasecka M., *Korzyści i zagrożenia związane z integracją polskiego rolnictwa z rolnictwem Unii Europejskiej*, Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu CCCVIII Rolnictwo, Poznań 1999.
- OECD., *Vertical coordination In the fruit and vegetable sector: implications for existing market institutions and policy instruments*. Paris: OECD, Directorate for Food, 1997.
- Shepherd A, W., *Wholesale markets in the era of supermarkets and hypermarkets – Developments in Central and Eastern Europe* (Presented the World Union of Wholesale Markets Membership Meeting, 27th May) Agricultural Marketing Group, FAO, Rome 2004
- Sigmund A-M; Venturini., *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: Sektor wielkich detalistów – tendencje i oddziaływanie na rolników i konsumentów*. Europejski Komitet Ekonomiczno – Społeczny. Bruksela 7 kwietnia 2005.
- Siutaj W., *Targi Fruit Logistyka kluczem do sukcesu w branży owoców i warzyw*, Sad Nowoczesny 4/2005.
- Smith D., *Developing new customer bases*, (presentation by director of Markets, Corporation of London), To the World Union of Markets Conference, Nice, 28 April 2005.
- Tajner S., *Procesy koncentracji w handlu hurtowym krajów Unii Europejskiej*. Handel Wewnętrzny 6/2003.
- Trzęsowski M., *Koszty marketingowe i ceny w kanałach dystrybucji owoców i warzyw*. Rynek owoców i warzyw. Raport nr 5. IERiGŻ. Warszawa 1993.
- Trzęsowski M., *Oplacalność pakowania warzyw w siatki i na tacki*. Ogrodnictwo 1/2001.
- Trzęsowski M., *Światowe tendencje w rozwoju rynków hurtowych w sektorze arunkach rolno-ogrodniczych*. W: *Z warsztatu badawczego Katedry Nauk Społecznych. Między minionym a obecnym. Rok ósmy*. Pod red. B.Goryńska-Bittner, Katedra Nauk Społecznych AR Poznań i Wyd. „Prodruk” Poznań 2006.
- WG., *Handlowa Limanowa*, Hasło Ogrodnicze nr 6/2006.

***Hurtowe rynki produktów rolno-ogrodniczych i spożywczych
w warunkach postępującej globalizacji***

Streszczenie

Rynki hurtowe produktów rolno-ogrodniczych i spożywczych pod wpływem szybko przebiegających procesów globalizacji w ogniwie detalicznym handlu, przejawiających się ekspansją dużych sieci handlowych zmuszone są do podejmowania określonych procesów dostosowawczych. Zmiany te polegają na rozwijaniu strefy towarzyszącej rynku, zwiększeniu zakresu przedmiotowego oferowanych towarów i usług, rozbudowie nowoczesnej infrastruktury technicznej oraz wdrożeniu rygorystycznych systemów zapewnienia jakości. Ważnym obszarem aktywności są działania podejmowane na rzecz integracji ich działalności.

***Wholesale markets of agri-horticultural products and foodstuffs
in conditions of progressing globalization***

Summary

Wholesale markets of agri-horticultural products and foodstuffs under the influence of quickly progressing globalization processes in retail link of trade, manifesting in expansion of large market chains, are compelled to undertake certain adaptation processes. These consist in developing of accompanying zone of the market, increasing the range of offered products and services, building-up modern technical infrastructure and implementation of strict quality assuring systems. Important field of wholesale markets actions are operations taken towards integration of their activities.

JOANNA SMOLUK-SIKORSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Porównanie poziomu cen ekologicznych i konwencjonalnych produktów przetworzonych

The Comparison of Price Level of Organic and Conventional Processed Products

Wprowadzenie Introduction

Rolnictwo ekologiczne jest jednym z kluczowych elementów zrównoważonego rozwoju. W odróżnieniu od rolnictwa intensywnego opartego głównie na celach ekonomicznych najważniejsze znaczenie przypisuje ono krótko- i długookresowym celom ekologicznym. Jego cechą charakterystyczną jest również to, że w sposób harmonijny łączy cele środowiskowe z celami o gospodarczymi i społecznymi, dlatego jest uznawane za jeden z podstawowych czynników wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich.

W Polsce istnieją korzystne warunki dla rozwoju ekologicznych metod produkcji z uwagi na stosunkowo niewielki stopień chemizacji rolnictwa. System ten może stać się jednym z elementów składowych zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, z uwagi na korzyści środowiskowe i ekonomiczno-społeczne. Warunkiem dynamicznego rozwoju rolnictwa ekologicznego jest jednak efektywnie funkcjonujący rynek jego produktów. W Polsce rynek ten jest w początkowej fazie rozwoju, a podstawową jego słabością jest mała przejrzystość. Brak jest informacji o wielkości podaży, miejscach jej występowania, a zwłaszcza o poziomie cen produktów ekologicznych. W związku z tym w Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu podjęte zostały regularne notowania cen żywności ekologicznej w poznańskich sklepach detalicznych.

Relacje cenowe ekologicznych i konwencjonalnych produktów przetworzonych

The Price Premiums of Processed Organic Products

W celu poprawy przejrzystości rynku żywności ekologicznej przeprowadzone zostały badania cen produktów ekologicznych. Badania te zmierzały przede wszystkim do określenia relacji cenowych żywności ekologicznej i żywności konwencjonalnej (tzw. premii cenowych). Ich znajomość w dużym stopniu ułatwia identyfikację charakteru relacji podażowo-popytowych na rynku żywności ekologicznej, dzięki czemu możliwe jest określenie podstawowych wyznaczników tego rynku.

W artykule przedstawione zostały średniomiesięczne wyniki uzyskane z cotygodniowych rejestrów cen notowanych w 10 poznańskich sklepach z żywnością ekologiczną i w 10 sklepach z żywnością konwencjonalną. Notowaniom podlegały 72 produkty spożywcze w siedmiu grupach asortymentowych, takich jak: przetwory zbożowe, owoce, warzywa, przetwory owocowe, przetwory warzywne, nabiał i jaja. Badania trwały 20 miesięcy (od października 2005 r. do maja 2007 r.).

Przeprowadzone badania wskazują na to, że produkty przetworzone charakteryzują się mniejszymi wahaniami cen detalicznych niż produkty świeże i na przestrzeni badanego okresu ich ceny wahały się dość rzadko. Wynika to z tego, że hurtownie sporadycznie i w niewielkim stopniu podnoszą ceny produktów trwałych. Dodatkowo marże sklepów specjalistycznych, szczególnie o dobrej lokalizacji, są na tyle wysokie, że przy niewielkiej zmianie ceny hurtowej, detaliści nie decydują się na podniesienie cen.

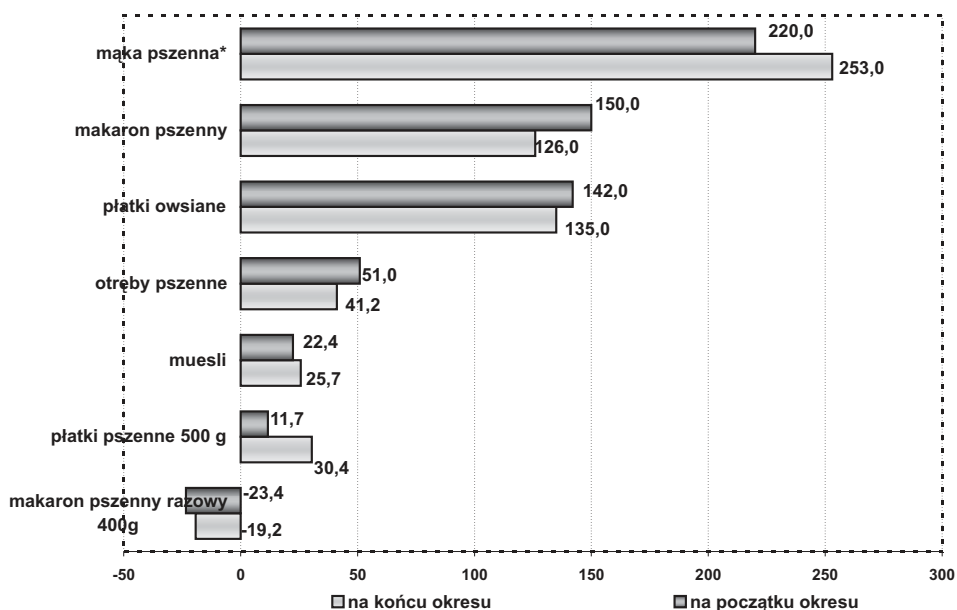
Z badań wynika również, że im więcej producentów krajowych wytwarzało w danej grupie asortymentowej, tym niższa była cena (np. przetwory zbożowe), a im większy udział miały produkty importowane, tym ta cena była wyższa (oleje). W rezultacie relacje cenowe były zróżnicowane i z reguły zależały od wielkości podaży.

W produktach zbożowych najwyższą różnicę zanotowano w mące pszennej, która do sierpnia 2006 r. nie występowała na poznańskim rynku (rys. 1). Natomiast mąkę pszenną razową można było nabyć w każdym ze sklepów specjalistycznych objętych badaniami, ale nie miała odpowiednika w sklepach konwencjonalnych. Cena ekologicznej mąki pszennej była dość wysoka (4,8 zł/kg-5,2 zł/kg), co przełożyło się na wysokie premie.

Na uwagę zasługuje spadek ceny i premii cenowej makaronu pszennego, który był spowodowany wzrostem importu produktów dość konkurencyjnych cenowo. Natomiast w makaronie pszennym razowym zanotowano ujemną różnicę z uwagi na to, że produkt konwencjonalny jest uznawany za wysoce zdrowotny i wyróżnia się wysoką ceną.

Generalnie ceny przetworów zbożowych charakteryzowały się stosunkowo niskimi premiami, głównie ze względu na dużą liczbę producentów krajowych, którzy oferują produkty po niskich cenach.

Rysunek 1. Średnie różnice cenowe przetworów zbożowych w okresie od 10.05 do 05.07 (%)
Figure 1. The average price premiums of cereal products between 10.05 and 05.07 (%)



*dostępna na poznańskim rynku od września 2006 r.

Źródło: badania własne.

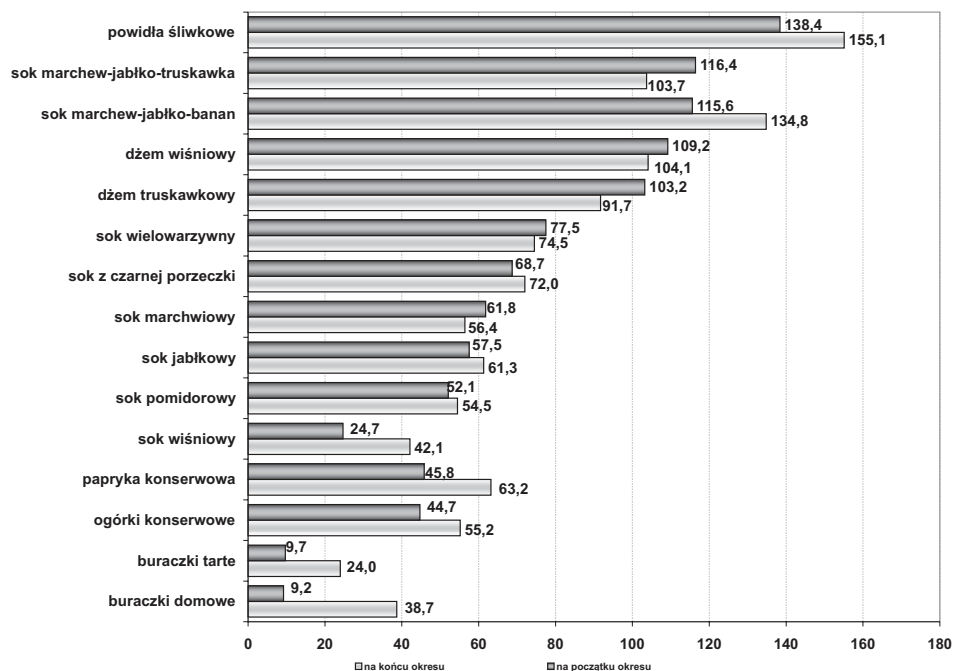
W przetworach warzywnych i owocowych różnice cenowe zależały przede wszystkim od stopnia przetworzenia i dostępności produktów świeżych (rys. 2). Najwyższe premie notowano w powidłach śliwkowych, których podaż była uzupełniana produktami importowanymi głównie z Niemiec i Francji. Dość wysokie premie zanotowano również w sokach wieloowocowych (116,4%-134,8%), co wynikało z konieczności importu niektórych składników (np. bananów). W pozostałych sokach wytwarzanych z krajowych produktów notowano mniejsze różnice (25%-78%). Natomiast dżemy niskosłodzone charakteryzowały się premiami około 100%. Średnio ich ceny kształtowały się na poziomie blisko 6 zł, ale były dość zróżnicowane w poszczególnych placówkach handlowych (od 5,4 zł do 7,8 zł/0,25 kg).

Przetwory warzywne cechowały się niższymi różnicami w przedziale od 9% do 63%. Duże premie wynikały z niewielkiej podaży surowca (np. papryka konserwowa), co z kolei przekładało się na relatywnie wysoką cenę. W październiku 2006 r. ceny wszystkich badanych ekologicznych przetworów warzywnych i owocowych wzrosły średnio o około 15%, przy względnej stabilności cen produktów konwencjonalnych, w rezultacie czego zwiększyły się premie cenowe większości produktów.

Wśród pozostałych artykułów najwyższe różnice zanotowano w olejach, których cena na początku okresu była stosunkowo wysoka z uwagi na niewielką podaż

Rysunek 2. Średnie różnice cenowe przetworów warzywnych i owocowych w okresie od 10.05 do 05.07 (%)

Figure 2. The average price premiums of the processed fruit and vegetable products between



Źródło: badania własne.

(rys. 3). W połowie 2006 r. na rynek wprowadzone zostały oleje roślinne producenta brytyjskiego charakteryzujące się dość konkurencyjną ceną, co przyczyniło się do ogólnego spadku cen i tym samym różnic cenowych.

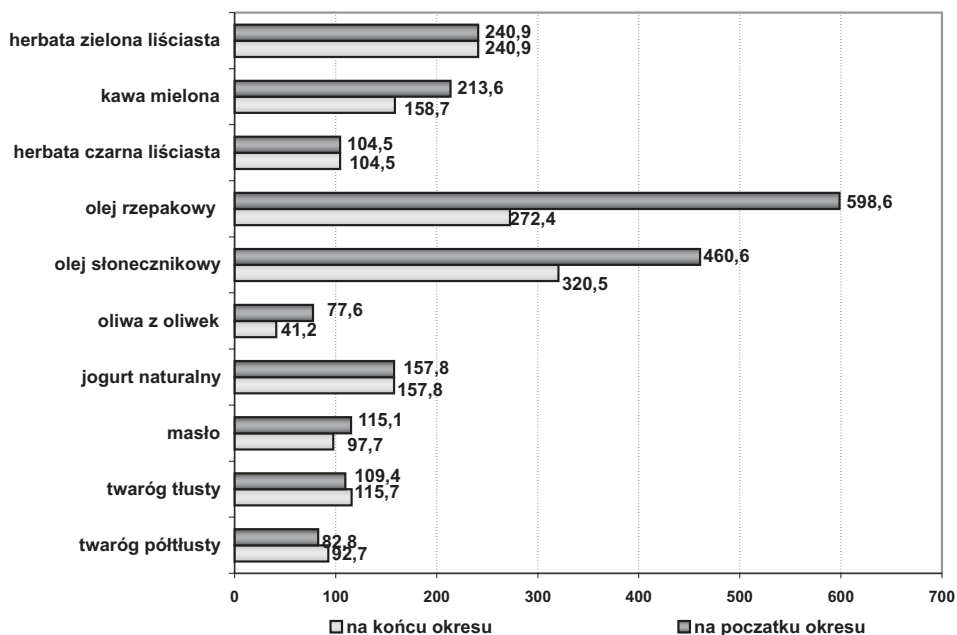
Relatywnie duże różnice zanotowano również w herbacie, której cena nie zmieniła się przez cały badany okres. Natomiast w kawie wystąpiła podobna sytuacja jak w olejach, tj. jej dostępność na rynku poprawiła się, co przełożyło się na spadek cen.

Dość duże zróżnicowanie obserwowano w nabiale, gdzie najwyższe premie wystąpiły w jogurcie (blisko 158%), natomiast nieco niższe w maśle i twarogach. W końcu 2006 r. ceny przetworów mleczarskich nieznacznie wzrosły, w związku z czym podobnym zmianom uległy premie cenowe, które przeciętnie wyniosły nieco ponad 100%.

W analizowanym okresie zaobserwowano dość duże różnice w cenach produktów ekologicznych i konwencjonalnych. Z badań zarówno zagranicznych, jak i krajowych wynika, że wysokie ceny żywności ekologicznej stanowią jedną z ważniejszych barier rozwoju tego rynku. Zdaniem Łuczki-Bakuły na wysokość cen ży-

Rysunek 3. Różnice cenowe nabiału, kawy i herbaty oraz tłuszczów roślinnych w okresie od 10.05 do 05.07 (%)

Figure 3. The price premiums of dairy products, coffee, tea, and plant oils between 10.05 and



Źródło: badania własne.

wności ekologicznej w porównaniu do produktów konwencjonalnych, poza kosztami produkcji, wpływają takie czynniki, jak¹:

- dojrzałość rynku – najmniejsze różnice występują w krajach o wysokim poziomie rozwoju, natomiast najwyższe w krajach znajdujących się w początkowej fazie rozwoju rynku,
- relacje popytowo-podażowe – ceny są stosunkowo niższe w krajach, w których występują nadwyżki niektórych produktów, zaś na rynkach charakteryzujących się niedoborami są one stosunkowo wysokie,
- formy dystrybucji – najniższe ceny występują w sieciach sprzedaży detalicznej, co związane jest z niskim poziomem marż wynikających z mniejszych jednostkowych kosztów logistycznych.

Wysoki poziom cen żywności ekologicznej w Polsce wynika w pewnym stopniu ze wszystkich wyżej wymienionych elementów i jest pochodną wielu czynników o charakterze rynkowym. Precyzyjne określenie tych czynników pozwala na podję-

¹ Łuczka-Bakuła W., *Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju*, PWE, Warszawa 2007, s. 96.

cie działań ułatwiających zmniejszenie znaczenia słabości rynku żywności ekologicznej i tym samym umożliwiającymi obniżenie cen ekoproduktów.

Czynniki determinujące wysoki poziom cen żywności ekologicznej ***The factors influencing high price level of organic food***

Wysoki poziom cen jest przede wszystkim wyrazem niedoskonałości rynku żywności ekologicznej. Jedną z nich jest niska podaż. Cechą charakterystyczną polskich gospodarstw ekologicznych jest niskotowarowość, z kolei pośrednicy i przetwórcy preferują większe i regularne dostawy produktów. Dlatego podstawowym kanałem zbytu jest sprzedaż bezpośrednia, która umożliwia osiąganie relatywnie wysokich cen przy minimalizacji kosztów sprzedaży. Sprzedaż bezpośrednia nie zapewnia jednak dostaw do wszystkich konsumentów zainteresowanym nabyciem żywności ekologicznej z uwagi na to, że występuje głównie na terenach wiejskich. Ogranicza to dostępność ekożywności w kanałach pośrednich, co w dużym stopniu determinuje wysokość cen.

Poziom cen jest również związany z niewielką dywersyfikacją produkcji, która skutkuje mało zróżnicowanym asortymentem. Tylko nieliczni rolnicy prowadzą przetwórstwo, które zwiększa możliwości poprawy asortymentu gospodarstwa. Dodatkowym utrudnieniem jest to, że w Polsce funkcjonuje zbyt mała liczba przetwórci żywności ekologicznej, aby zapewnić zróżnicowaną ofertę na rynku. W związku z tym duże znaczenie ma import produktów przetworzonych, który z kolei wpływa na wzrost cen.

Kolejnym ważnym czynnikiem determinującym ceny produktów ekologicznych jest nieregularność podaży, która wynika przede wszystkim z słabo rozwiniętego zaplecza logistycznego (np. brak odpowiednich magazynów, chłodni czy środków transportu). Na brak ciągłości dostaw wpływa również niski poziom integracji rolników ekologicznych, ponieważ pojedynczy rolnik nie jest w stanie zapewnić ciągłych dostaw na przestrzeni całego roku.

Mała gęstość sieci dystrybucji także rzutuje negatywnie na poziom cen żywności ekologicznej. Niedostatecznie rozwinięty handel detaliczny ogranicza możliwości konkurencji cenowej. Dodatkowo sytuację tę pogłębia niewielka liczba hurtowni, co wywołuje konieczność ponoszenia dodatkowych kosztów transakcyjnych związanych z poszukiwaniem alternatywnych dostawców.

Istotnym czynnikiem cenotwórczym jest też poziom marży. Umożliwia ona pokrycie kosztów (zakupu i operacyjnych) oraz wygenerowanie zysku. Funkcjonowanie systemu marż handlowych w sklepie specjalistycznym uzależnione jest głównie od swobody w kształtowaniu stawek marżowych oraz strategii sprzedaży przyjętej przez jednostkę². Wyższe marże stosowane są w większych miastach i centrach

² Ibidem., s. 200.

handlowych, gdzie koszty operacyjne jednostki są relatywnie duże, a niższe w sklepach osiedlowych i mniejszych miejscowościach. Niższe marże nakładają również duże sieci sklepów detalicznych z uwagi na wysoki obrót i związane z nim efekty skali.

Sklepy specjalistyczne są z reguły zlokalizowane w śródmieściu lub centrach handlowych, gdzie popyt jest stosunkowo duży. Taka lokalizacja podwyższa koszty operacyjne, a w rezultacie marże i ceny. Dodatkowo sklepy te charakteryzują się niskim obrotem w porównaniu do supermarketów, co również przekłada się na wyższe marże.

Z badań przeprowadzonych w sklepach specjalistycznych zlokalizowanych na terenie całego kraju wynika, że dystrybutorzy specjalizujący się w sprzedaży ekoproductów nakładali marże na produkty ekologiczne na takim samym poziomie, jak na produkty konwencjonalne sprzedawane w ich sklepach obok ekożywności. Najwięcej detalistów (68,9%) stosowało marże w przedziale od 21 do 40%, z kolei najmniej od 41 do 60% (13,3%) (tab. 2).

Stosunkowo wysokie marże są uwarunkowane m.in. niskim rozwojem kanałów dystrybucji, głównie łańcucha logistycznego. Na obecnym etapie rozwoju rynku słaby rozwój logistyki może być rekompensowany istnieniem krótkich i relatywnie tanich kanałów, niemniej jednak oferta produktów z gospodarstw ekologicznych jest dość ograniczona, prawie wyłącznie do produktów nieprzetworzonych. Dużym ułatwieniem rozwoju przetwórstwa i tym samym krótkich kanałów dystrybucji może być wsparcie w zakresie sprostania wymogom fitosanitarnym dotyczącym przetwórstwa produktów w gospodarstwach. Przyczyni się to do obniżenia kosztów działalności i jednocześnie zwiększania wartości dodanej przez rolnika. Kolejnym pozytywnym efektem tych działań może być obniżka cen detalicznych.

Tabela 1. Średni poziom marży na produkty ekologiczne w sklepach specjalistycznych
Table 1. The average organic food margin level in specialist shops

Poziom marży (%)	Udział sklepów detalicznych (%)
0-20	17,8
21-40	68,9
41-60	13,3

Źródło: badania własne, $n_1=9$, $n_2=45$.

Jest wysoce prawdopodobne, że wraz z rozwojem rynku, wśród czynników cenotwórczych coraz większe znaczenie będą mieć determinanty o charakterze popytowym. W odniesieniu do polskiego konsumenta cena nadal w największym stopniu kształtuje popyt na żywność ekologiczną, w przeciwieństwie od krajów europejskich, gdzie dużą rolę pełnią motywy pozacenowe. Można jednak oczekiwać, że w przyszłości polski rynek będzie miał podobny charakter i większe znaczenie będą odgrywać czynniki takie, jak jakość czy unikatowość produktu.

Warto zauważyć, że produkty ekologiczne należą do dóbr wyższego rzędu, dlatego też wyższe ceny wywołują określone zachowania różnych grup konsumentów. Ceny te plasują ekoproducty w segmencie nabywców o wysokich dochodach, pod warunkiem, że mają oni wysoką świadomość ekologiczną. Wyższy poziom cen buduje pozytywny wizerunek tej żywności, a tym samym wywołuje przewagę konkurencyjną w docelowym segmencie³. Przynależność ekoproductów do grupy dóbr luksusowych powoduje, że wzrost ich ceny nie wywołuje dużego spadku popytu, natomiast obniżka ceny przyczynia się do bardziej niż proporcjonalnego wzrostu zainteresowania żywnością ekologiczną.

Ponadto produkty ekologiczne należą do produktów innowacyjnych, znajdujących się w fazie wzrostu, zatem mogą być oferowane po wysokich cenach. W tej fazie cyklu życia produktu cena nie jest dla konsumentów wyłącznym czynnikiem decyzji zakupowej, ponieważ większe znacznie mają czynniki pozacenowe. Występuje wówczas efekt snobizmu nabywców, którzy gotowi są zapłacić więcej za nowy produkt⁴.

Obecnie docelowa grupa konsumentów żywności ekologicznej w Polsce jest niewielka z uwagi na poziom zamożności społeczeństwa i niską świadomość ekologiczną. Jednak w miarę wzrostu dochodów ludności, segment ten prawdopodobnie będzie powiększał się, a zainteresowanie żywnością ekologiczną wzrośnie, również z uwagi na to, że zwiększy się też znaczenie zdrowotnych i środowiskowych determinant popytu⁵.

Podsumowanie

Summary

Z badań cen przetworzonych produktów ekologicznych wynika, że z reguły osiągają one poziom zdecydowanie wyższy niż ceny produktów konwencjonalnych. Relacje cenowe zależą głównie od wielkości podaży surowca, stopnia przetworzenia oraz od tego, czy jest to produkt krajowy czy importowany. Najniższe różnice notowano w produktach zbożowych (z wyjątkiem mąki pszennej, średnio około kilkanaście procent). W przetworach owocowo-warzywnych różnice te wahały się w przedziale od 10% do 150%, natomiast w pozostałych produktach wyniosły od około 100% do prawie 600%.

Poprawie relacji cenowych żywności ekologicznej i konwencjonalnej może sprzyjać stworzenie efektywnych kanałów sprzedaży z dobrze zorganizowanymi ogniwami pośredniczącymi, jak również rozwój przetwórstwa żywności ekologicznej. Można oczekiwać, że działania te dodatkowo wpłyną na wzrost podaży i dostęp-

³ Śmigielska G., *Efektywność handlu detalicznego*, [w:] *Handel detaliczny funkcjonowanie i kierunki rozwoju*, red. J. Szumilak, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 221.

⁴ Rogoda B., *Polityka cenowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 28.

⁵ Urban S., *Marketing produktów spożywczych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 116.

ności krajowych przetworzonych ekoproduktów, co z kolei przyczyni do spadku cen w detalu. Jednocześnie na znaczeniu stracić może import droższych produktów ekologicznych, w konsekwencji czego obniżą się ceny ekożywności.

Literatura

Bibliography

Rogoda B., *Polityka cenowa małych i średnich przedsiębiorstw*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

Łuczka-Bakuła W., *Rynek żywności ekologicznej. Wyznaczniki i uwarunkowania rozwoju*, PWE, Warszawa 2007.

Śmigiełska G., *Efektywność handlu detalicznego*, [w:] *Handel detaliczny funkcjonowanie i kierunki rozwoju*, red. J. Szumilak, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

Urban S., *Marketing produktów spożywczych*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2002.

Poziom cen ekologicznych i konwencjonalnych produktów przetworzonych

Streszczenie

W artykule przedstawiono porównanie cen ekologicznych i konwencjonalnych produktów przetworzonych. Z badań przeprowadzonych w poznańskich sklepach specjalistycznych wynika, że relacje cenowe są bardzo zróżnicowane (wynoszą od kilkudziesięciu do kilkuset procent) i zależą od wielu czynników. Najważniejsze z nich wiążą się z niedojrzałością rynku, brakiem odpowiedniej infrastruktury logistycznej, a zwłaszcza słabym rozwojem kanałów pośrednich. Obniżeniu cen żywności ekologicznej może sprzyjać zwiększenie współpracy podmiotów związanych z dystrybucją ekoproduktów.

The Comparison of Price Level of Processed Organic and Conventional Products

Summary

The comparison of organic and conventional processed products price level was presented in the article. The research conducted in Poznan specialist shops showed that price premiums were very diverse (from 10 to even 500%) and depended from many factors. The most important ones were related to the immaturity of the market, lack of sufficient logistic infrastructure and, most of all low, level of indirect sales chains development. The solution to this problem may be improvement of cooperation in distribution chain.

BARBARA HADRYJAŃSKA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Polityka ekologiczna przedsiębiorstw mleczarskich w Wielkopolsce w zakresie gospodarki odpadami

The ecological policy of dairy companies in Wielkopolska with regard to waste management

Wprowadzenie Introduction

W 1989 roku Polska wprowadziła pojęcie polityki ekologicznej państwa, które jest jednym z warunków przeciwdziałania niekorzystnym dla środowiska następstwom produkcji i konsumpcji. Można ją określić jako systematyczną i świadomą działalność władz publicznych zmierzającą m.in. do: tworzenia mechanizmów gromadzenia środków niezbędnych do ochrony środowiska naturalnego, określenia skali korzystania z zasobów, zwłaszcza nieodnawialnych oraz określenia optymalnych sposobów alokacji ograniczonych zasobów pomiędzy alternatywne zastosowania proekologiczne.

I Polityka Ekologiczna Państwa została opracowana, a następnie przyjęta przez Sejm Rzeczypospolitej Polskiej uchwałą z 10 maja 1991 roku. W 2000 roku została opracowana II Polityka Ekologiczna Państwa, która w 2001 r. została zaakceptowana przez polski parlament. Dokument ten ustala cele ekologiczne, które powinny być zrealizowane do 2010 i 2025 r. Polityka ta, oprócz podstawowej zasady zrównoważonego rozwoju, kieruje się także innymi zasadami, jak np.: zasadą zintegrowanego podejścia do ochrony środowiska, zasadą likwidacji zanieczyszczających płaci, zasadą „zanieczyszczający płaci” oraz zasadą stosowania najbardziej dostępnej technologii.

Uaktualnioną wersją II Polityki Ekologicznej Państwa jest obowiązująca obecnie Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2003-2006, z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007-2010. Obecnie obowiązuje również Program wykonawczy do II Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2002-2010¹.

¹ Wąsikiewicz-Rusnak U. *Ekorozwój w strategii gospodarowania*. Wyd. Akademii Ekonomicznej; Kraków 2003, s.68-74.

W niniejszym artykule przedstawiona zostanie charakterystyka gospodarki odpadami w przedsiębiorstwach mleczarskich usytuowanych na terenie województwa wielkopolskiego, jako istotnego elementu polityki ekologicznej kraju. Wpływ przedsiębiorstw tego sektora na stan środowiska naturalnego jest bezsprzeczny z uwagi na duże ich znaczenie w gospodarce narodowej. Duża produkcja przemysłu mleczarskiego w Polsce pociąga za sobą konsekwencje również dla środowiska naturalnego, którego zanieczyszczenia są między innymi spowodowane działalnością produkcyjną przedsiębiorstw tego sektora. Przemysł mleczarski w Polsce jest działem przetwórstwa żywności, którego udział w produkcji sprzedanej wynosi 16%, a w zatrudnieniu 14%. Polska jest liczącym się w świecie producentem mleka i jego przetworów, a jej udział w światowej produkcji mleka krowiego wynosi 2,3%, a w UE-25 – ok. 8,5%².

Polityka ekologiczna w przedsiębiorstwach produkcyjnych ***Ecological policy in dairy companies***

W procesie postępującego umiędzynarodowiania działalności gospodarczej każde przedsiębiorstwo, chcąc zdobywać i umacniać swoją pozycję na rynku, musi dostosowywać swą działalność do zasad sformułowanych w polityce ekologicznej państwa. Do podstawowych czynników konkurencyjności, takich jak: cena, jakość, czy obsługa klienta, w dobie wszechobecnego ekorozwoju, zalicza się również działania proekologiczne. Są one z jednej strony wymuszane przez obowiązujące przepisy prawne, ale także przez rosnącą świadomość ekologiczną konsumentów. Strategia ekologicznego rozwoju firmy wynika coraz częściej z uwarunkowań ekonomicznych, które przy sprzyjających instrumentach ochrony środowiska, mogą dawać konkretne korzyści finansowe z podjętych działań prośrodowiskowych. Przedsiębiorstwo, które chce funkcjonować na rynku w perspektywie długookresowej i utrzymać na nim pozycję konkurencyjną, nie może lekceważyć wdrażania procesów ekologizacyjnych. Procesy te związane muszą być z ochroną wszystkich komponentów środowiska, a nie tylko z ochroną atmosfery i ochroną wód, które zostały uwzględnione w procesie transformacji ustrojowej Polski. Według danych Inspekcji Ochrony Środowiska ponad 75 proc. naruszeń prawa dotyczy złej gospodarki odpadami. Najczęściej spotykanym rozwiązaniem w tej kwestii jest deponowanie odpadów na składowiskach, nieskuteczny jest system zbierania i recykling odpadów, niezadawalająca jest ilość wdrażanych technologii niski i bezodpadowych³.

² Pietrzak M., Szajner P. *Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży mleczarskiej*. Wyd. SGGW; Warszawa 2006; s.5

³ Owczarek R., „Nowa” polityka ekologiczna państwa, [w:] Fakty. Magazyn gospodarczy, Wyd. Masmedia, Warszawa 2009, s. 133-135.

W obrębie polityki Unii Europejskiej istnieje wiele odniesień określających funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach zrównoważonego rozwoju. Od 2001 r. na obszarze Unii Europejskiej obowiązuje VI Program pod nazwą „Sixth Environment Action Programme. Environment 2010: Our future, our choice”, w którym Dyrekcja Generalna ds. Środowiska zaproponowała pięć tzw. strumieni posunięć strategicznych.

Pierwszy z tych strumieni dotyczy poprawy istniejących regulacji prawnych poprzez np. publikowanie regularnych raportów dotyczących wprowadzonych zmian w prawodawstwie, przyjęcie nowej strategii wprowadzania prawa środowiskowego name, shame and fame, czyli „wskazanie – zawstydzenie – sławienie”, dążenie do poprawy systemów inspekcji, podejmowanie działań w zakresie walki z przestępczością środowiskową.

Następna grupa posunięć strategicznych związana jest z integracją zagadnień środowiskowych z polityką formułowaną dla innych sektorów gospodarki. Można tego dokonać dzięki wprowadzeniu w życie wymagań z Nicei, ustanowieniu dodatkowych nowych czynników i mechanizmów integrujących oraz intensywny rozwój instrumentów monitorujących proces integracji polityki ekologicznej z politykami realizowanymi w innych sferach społeczno-gospodarczej rzeczywistości.

Trzeci strumień posunięć strategicznych dotyczy partnerskiej współpracy z przedsiębiorstwami, która powinna polegać na wspieraniu procesów zarządzania środowiskiem oraz auditów ekologicznych, a także zachęcaniu firm do upubliczniania swych osiągnięć w tej dziedzinie, promowaniu na szeroką skalę tzw. zielonych przedsiębiorstw i produktów, prowadzeniu polityki zintegrowanego produktu, a także rozszerzaniu stosowania regulacji dotyczących odpowiedzialności ekologicznej.

W kolejnym strumieniu zwraca się uwagę na konieczność pomocy w kreowaniu zachowań proekologicznych, a także umacnianie działalności organizacji pozarządowych, ruchów obywatelskich w ramach wspólnej polityki unijnej.

Ostatnia grupa posunięć strategicznych jest związana z potrzebą uwzględniania wymogów środowiska w planowaniu przestrzennym i zarządzaniu. Aby osiągnąć taki stan konieczne jest udostępnianie i publikowanie informacji na temat znaczenia uwzględniania wymogów środowiska w planowaniu przestrzennym, włączanie zasady zrównoważonego rozwoju do polityk regionalnych, wymiana doświadczeń dotyczących proekologicznego rozwoju miast oraz wprowadzanie silnych akcentów ekologicznych do agropolityki i rozwój partnerstwa w realizacji zadań zrównoważonej turystyki⁴.

W ramach koncepcji zrównoważonego rozwoju określono szereg zasad i metod działania odnoszących się do sektora przedsiębiorstw, a mianowicie⁵:

⁴ Sixth Environment Action Programme. *Environment 2010: Our future, our choice*. Styczeń 2001 COM (2001) 31. EC.

⁵ *Polska 2025. Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju*. czerwiec 2000. Rada Ministrów, Warszawa: 124-125.

1. Konsekwentna realizacja zasady likwidacji zanieczyszczeń u źródła poprzez:
 - zmiany nośników energii,
 - upowszechnianie czystszych technologii,
 - minimalizację zużycia energii i surowców,
 - powszechne normowanie emisji w przemyśle, energetyce i transporcie,
 - wprowadzenie norm produktowych ograniczających emisję zanieczyszczeń do środowiska w pełnym cyklu życia produktów.
2. Włączanie kosztów środowiskowych do rachunku ekonomicznego, szczególnie w odniesieniu do energo- i materiałochłonnych procesów produkcyjnych i wyrobów oraz tych form transportu, które powodują znaczące pogorszenie jakości środowiska.
3. Rozwój i wdrożenie nowych instrumentów ekonomicznych zarządzania środowiskiem, w tym powszechnych ubezpieczeń ekologicznych, rynków uprawnień i zryczałtowanych opłat ekologicznych dla gospodarstw domowych i małych firm rodzinnych.
4. Stworzenie spójnego i stabilnego systemu prawno-finansowego zgodnego z zasadą „zanieczyszczający płaci”, zapewniającego efektywne finansowanie ochrony środowiska.
5. Wdrażanie rozwiązań skierowanych na zapewnienie bezpieczeństwa ekologicznego, w tym biologicznego i chemicznego, w postaci procedur notyfikowania lub licencjonowania działalności produkcyjnej, handlowej, opracowywania planów ratowniczych i powiadamiania ludności.
6. Dywersyfikacja źródeł energii w kierunku pożądanym ekologicznie, w tym wzrost produkcji energii ze źródeł odnawialnych.
7. Rozszerzenie zakresu systemu ocen oddziaływania na środowisko i wprowadzenie procedur strategicznych ocen oddziaływania na środowisko.
8. Realizacja programów badawczych służących zwiększeniu efektywności wykorzystania zasobów środowiska w procesach produkcyjnych, zwłaszcza rozwój technologii alternatywnych paliw, umożliwiających zastępowanie paliw petrochemicznych paliwami opartymi na węglowodanach.
9. Rozwój mechanizmu zbierania informacji, kontroli stanu środowiska i przestrzegania norm emisyjnych oraz objęcie systemem monitoringu i statystyki procesów i zjawisk dotychczas nie objętych systemowym zbieraniem informacji.
10. Powszechne wdrożenie systemu certyfikacji przedsiębiorstw.

Istotną rolę w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju przypisuje się małym i średnim przedsiębiorstwom, cechującym się elastycznością, kreatywnością i zdolnością adaptacji do zmian na rynkach lokalnych, krajowych i światowych. Za konieczne uznaje się usunięcie barier prawno-instytucjonalnych, utrudniających funkcjonowanie sektora MSP, pobudzanie ich innowacyjności oraz ułatwienie dostępu do technologii. Ze względu na dużą liczbę podmiotów w tym sektorze utrudniona

jest kontrola i egzekucja przepisów związanych z ochroną środowiska. Dlatego tym większego znaczenia nabiera promowanie przyjaznych środowisku metod produkcji i zarządzania, które mają na celu zapobieganie negatywnym skutkom środowiskowym ich działalności.

Najważniejszym celem polityki ekologicznej jest zmniejszenie zasobochłonności procesu produkcji, gdyż jest to jedyna droga realizacji zasady likwidacji zanieczyszczeń, uciążliwości i zagrożeń u źródła. Zmniejszenie zużycia zasobów pozwala ponadto na osiąganie korzyści ekonomicznych w postaci zmniejszenia nakładów na produkcję, a w konsekwencji zmniejszenia obciążeń z tytułu wykorzystania zasobów naturalnych środowiska. Strategia równoważenia produkcji w wyniku zmniejszenia zużycia zasobów obejmuje zorganizowanie systemu kontroli zasobochłonności produkcji przez wprowadzenie wskaźników wodochłonności, materiałochłonności i odpadowości oraz energochłonności produkcji do systemu sprawozdawczości i statystyki publicznej, do państwowego monitoringu środowiska, do systemu powiatowych i wojewódzkich programów zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska oraz do strategii sektorowych.

Kontynuacją polityki ekologicznej państwa z roku 1991 jest II polityka ekologiczna, która sprowadza ogólnie zdefiniowaną w dokumentach wyższej rangi koncepcję zrównoważonego rozwoju do poziomu celów realizacyjnych, wytyczonych w poszczególnych dziedzinach gospodarki⁶. Wyznaczone przez nią cele średniookresowe (do realizacji w latach 2003-2010) bezpośrednio odnoszące się do przedsiębiorstw dotyczą:

- wprowadzenia normatywów zużycia wody w najbardziej wodochłonnych dziedzinach produkcji na podstawie zasady stosowania najlepszych dostępnych technik (BAT);
- eliminowania wykorzystywania wód podziemnych do celów przemysłowych;
- wprowadzania do praktyki dobrowolnych porozumień między organami władzy a izbami gospodarczymi i innymi stowarzyszeniami przemysłu bądź konkretnymi zakładami w zakresie realizacji programów ograniczania materiałochłonności i odpadowości produkcji;
- wycofania z produkcji i użytkowania bądź też ograniczenia użytkowania substancji i materiałów niebezpiecznych, określonych przez dyrektywy Unii Europejskiej i przepisy prawa międzynarodowego;
- upowszechnienia ekologicznych ocen cyklu życia produktu oraz wprowadzenia ustawowego obowiązku przeprowadzenia takich ocen dla produktów o wysokiej materiałochłonności i odpadowości oraz zawierających substancje niebezpieczne;
- podwojenia wykorzystania energii ze źródeł odnawialnych w stosunku do roku 2000.

⁶ II polityka ekologiczna państwa. grudzień 2000. Rada Ministrów, Warszawa: 5.

Metodyka badań

Methodology of research

Prezentowane badania to część szerszego tematu badawczego, którego główną tezę stanowi twierdzenie o wpływie działań prośrodowiskowych wdrażanych w przedsiębiorstwach mleczarskich na ich konkurencyjność. Jednak ze względu na charakter niniejszej prezentacji charakterystyka badań zostanie celowo ograniczona wyłącznie do działań prośrodowiskowych w zakresie gospodarki odpadami.

Przedmiotem badań prowadzonych w 2008 roku było ustalenie, jakie działania prośrodowiskowe przeprowadzono w przedsiębiorstwach mleczarskich, jakie były powody podejmowania takich działań oraz jak przedstawiała się gospodarka odpadami w tych jednostkach. Podmiotem badań były przedsiębiorstwa mleczarskie zlokalizowane na terenie Wielkopolski, które zatrudniają powyżej 9 osób (przedsiębiorstwa małe, średnie i duże). Z danych uzyskanych w ostatnim kwartale 2007 z Głównego Urzędu Statystycznego wynikało, że przedsiębiorstw małych było 21, średnich – 27, a dużych – 9, czyli w sumie wszystkich przedsiębiorstw 57. W wyniku podjętych czynności przygotowawczych do badań udało się ustalić, że w rzeczywistości przedsiębiorstw mleczarskich w województwie wielkopolskim funkcjonuje 39, a 18 jednostek z listy danych statystycznych już nie istnieje, bądź nie prowadzi działalności produkcyjnej związanej z sektorem mleczarskim.

Materiał pierwotny do badań stanowiły informacje uzyskane podczas wywiadu bezpośredniego, opartego na kwestionariuszu ankietowym, przeprowadzonego z członkami zarządu oraz kierownictwem średniego szczebla np. z kierownikami marketingu lub działu handlowego, kierownikami działu technicznego lub działu ds. ochrony środowiska, a także z pełnomocnikami ds. jakości. Kwestionariusz ankietowy został podzielony na 4 części, przy czym część która odgrywa kluczową rolę dla niniejszego opracowania była związana z działaniami prośrodowiskowymi badanych jednostek. Ankietowani odpowiadali na pytania związane z ochroną atmosfery, gospodarką wodną oraz gospodarką odpadami. W dalszym toku artykułu zostanie przedstawiona analiza związana wyłącznie z działaniami w zakresie gospodarki odpadami. Ostatnia część ankiety dotyczyła charakterystyki badanych przedsiębiorstw pod kątem poziomu zatrudnienia, formy organizacyjnej, rodzaju prowadzonego przetwórstwa, najważniejszego rynku zbytu, rocznej wielkości sprzedaży oraz zmiany wyniku finansowego i rentowności ze sprzedaży netto w ciągu ostatnich 5 lat.

Próbie generalną badanej populacji stanowiło 39 przedsiębiorstw, z czego wśród 32 jednostek przeprowadzono wywiad bezpośredni, a pozostałe firmy odmówiły odpowiedzi zakrywając się najczęściej tajemnicą handlową i koniecznością ochrony przedsiębiorstwa przed konkurencją. W związku z tym badane przedsiębiorstwa stanowiły 82% tej populacji, co należy uznać za reprezentatywną jej próbę.

Prawie 75% badanych przedsiębiorstw to jednostki, które powstały do 1989 roku, a niecałe 10% – to przedsiębiorstwa, które funkcjonują na rynku od 1996

roku. 61,3% analizowanych przedsiębiorstw to spółdzielnie, a 25,8% to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa mleczarskie z badanego terenu to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz spółki cywilne. Ponad połowa ankietowanych jednostek to przedsiębiorstwa średnie, 19,3% – to jednostki małe, a 22,6% badanych stanowią przedsiębiorstwa duże. Przedsiębiorstwa, które analizowano produkują mleko oraz napoje mleczne (74,2%), sery białe (67,7%), masło (54,8%), mleko w proszku (22,6%), sery twarde oraz sery topione (po 19,3%), a także sery miękkie i lody (po 9,7%). Dla 80% badanych przedsiębiorstw głównym rynkiem zbytu jest rynek krajowy, natomiast rynek międzynarodowy stanowi miejsce zbytu jedynie dla 19% przedsiębiorstw. U większości ankietowanych brak jest zaangażowania kapitału zagranicznego (niecałe 11%). Prawie połowa badanych jednostek wykazała, że w ciągu ostatnich 5 lat nieznacznie zwiększył się wynik finansowy, a wzrost dosyć znaczący odnotowano u 26% przedsiębiorstw. Tylko niecałe 10% badanych to jednostki, u których wynik finansowy w tym okresie zmniejszył się.

Wyniki badań

Research outcomes

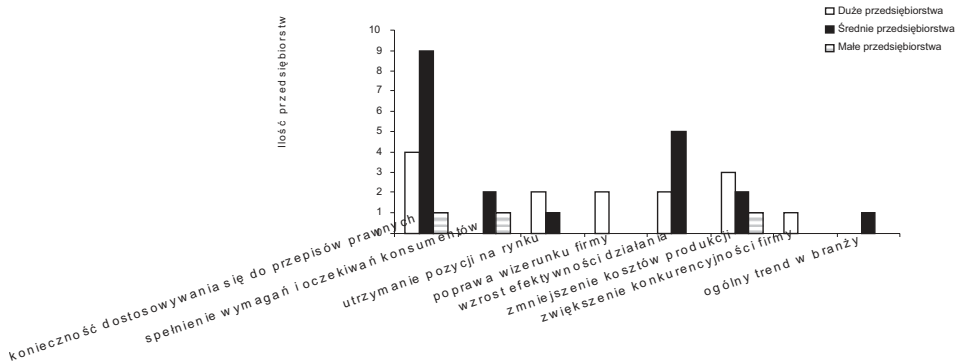
Respondenci odpowiadali na pytania związane z czynnikami motywującymi do podejmowania działań prośrodowiskowych, a także priorytetami takich działań. Oceniali zmianę ilości odpadów powstających w ciągu roku, a także ilości opakowań przeznaczonych do recyklingu. Analizowane przedsiębiorstwa odpowiadały na pytania związane z rodzajem odpadów powstających w ich jednostce oraz prezentowały działania podejmowane w celu minimalizowania ilości odpadów, a także sposoby ostatecznego zagospodarowania odpadów. Wszystkie odpowiedzi odnosiły się zarówno do sytuacji bieżącej, jak i do stanu sprzed 5 lat. Badane jednostki w przypadku większości pytań podawały swoją oceną, czyli przypisywały konkretnym parametrom cyfrę od 1 (największe znaczenie) do 5 (najmniejsze znaczenie).

Na poniższym wykresie zostało zaprezentowane ujęcie ilościowe odpowiedzi na pytanie o główny powód podejmowania działań prośrodowiskowych z podziałem ankietowanych na przedsiębiorstwa duże, średnie i małe.

Przedsiębiorstwa duże i średnie na główny powód podjęcia takich działań wskazywały konieczność dostosowania się do wymogów prawnych. Wśród jednostek dużych ważnym powodem było również możliwość zmniejszenia kosztów produkcji, a dla jednostek średnich – wzrost efektywności działania. Dla przedsiębiorstw małych w równym stopniu przy podjęciu decyzji o wdrażaniu działań proekologicznych ważny był przymus prawny, spełnienie wymagań konsumentów oraz możliwość zmniejszenia kosztów produkcji.

Przedmiotem badań była również kwestia związana z określeniem priorytetów w działaniach prośrodowiskowych (wyk. 2). Jedynie średnie przedsiębiorstwa

Wykres 1. Główny powód podjęcia działań prośrodowiskowych
Figure 1. The main reason of taking environmental action

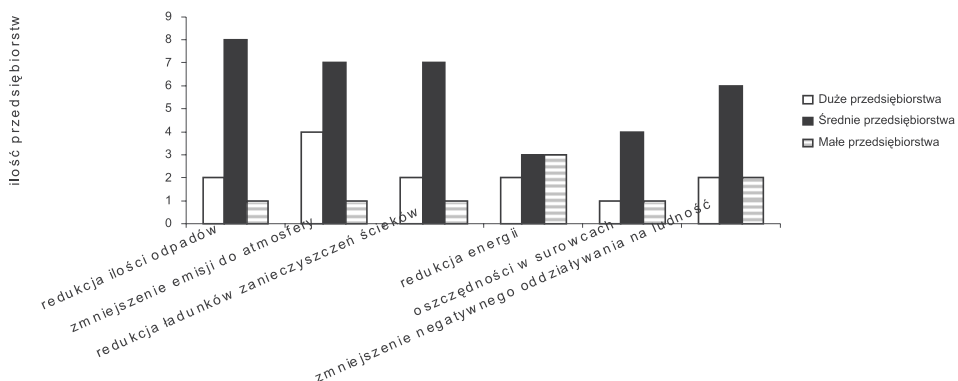


Źródło: badania własne

wskazały w większości na redukcję ilości odpadów jako nadrzędnego celu w polityce ekologicznej. Dla dużych jednostek największe znaczenie miało zmniejszenie emisji do atmosfery, a małe przedsiębiorstwa skoncentrowały się na działaniach mających ograniczyć ilość energii potrzebnej do ich funkcjonowania. Około 50% przedsiębiorstw średnich wskazało także na redukcję zanieczyszczeń gazowych, redukcję zanieczyszczeń wód oraz zmniejszenie negatywnego oddziaływania na ludność jako ważnego kroku w realizacji strategii środowiskowej.

W poniższej tabeli zestawiono dane dotyczące zmiany ilości odpadów w przedsiębiorstwach branży mleczarskiej w ciągu 5 lat.

Wykres 2. Priorytetowe działania prośrodowiskowe
Figure 2. The priority environmental action



Źródło: badania własne

Tabela 1. Zmiany ilości odpadów powstających w dużych, średnich i małych przedsiębiorstwach
Table 1. Changes in the amount of waste produced by large, medium-sized and small companies

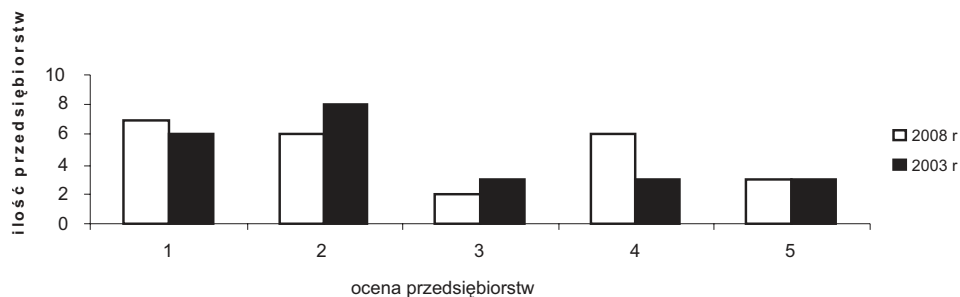
Redukcja zanieczyszczeń	Duże przedsiębiorstwa [%]			Średnie przedsiębiorstwa [%]			Małe przedsiębiorstwa [%]		
	wzrost	bez zmian	spadek	wzrost	bez zmian	spadek	wzrost	bez zmian	spadek
Waga odpadów (T/rok)	12,5	0	87,5	16,7	0	77,8	16,7	0	50,0
Waga odpadów w przel. na produkt gotowy (T)	12,5	0	75	0,0	0	100,0	16,7	0	50,0
Ilość opakowań odzyskiwanych w stosunku do całkowitej ilości opakowań (T)	87,5	0	0	55,6	5,6	16,7	50,0	0	16,7
Wielkość odrzutów w stosunku do produkcji dobrej jakości (T)	0	0	75	5,6	0	94,4	0	0	50,0
Ilość surowców odpadowych przeznaczonych do recyklingu (T)	75	0	0	72,2	0	22,2	33,3	0	16,7
Ilość surowców odpadowych aktualnie wykorzystywanych w stosunku do przeznaczanego do recyklingu (T)	75	0	0	44,4	0	5,6	0	0	16,7

Źródło: badania własne

W 2008 roku, bez względu na wielkość przedsiębiorstwa, wykazano zarówno spadek bezwzględnej wagi odpadów, jak i spadek wagi odpadów w przeliczeniu na produkt gotowy w porównaniu z okresem sprzed 5 lat. Wzrósł natomiast odsetek przedsiębiorstw wykazujących odzysk opakowań w stosunku do całkowitej ich ilości, przy czym najbardziej wyraźny przyrost odnotowano w dużych jednostkach. Większość respondentów zadeklarowała zwiększenie ilości surowców odpadowych przeznaczanych do recyklingu oraz surowców odpadowych aktualnie wykorzystywanych w stosunku do przeznaczanych do recyklingu. Duża liczba jednostek małych nie potrafiła odnieść się do postawionych pytań, co można tłumaczyć głównie brakiem prowadzonej ewidencji w tym względzie, ewentualnie znacznym jej uproszczeniem.

Wykres 3. Ocena ilości odpadów organicznych poprocesowych

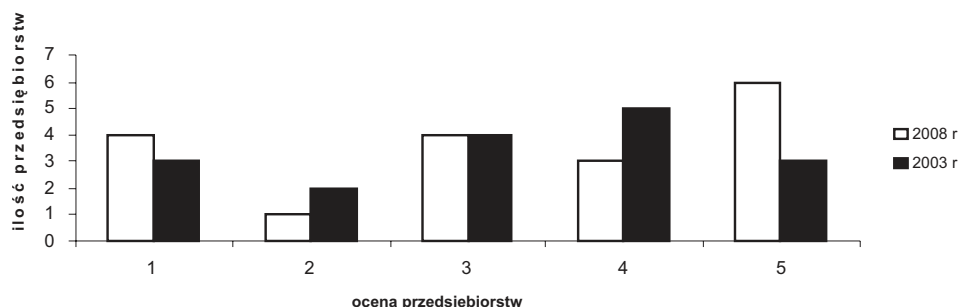
Figure 3. Evaluation of organic post-industrial waste



Źródło: badania własne

Wykres 4. Ocena ilości innych odpadów organicznych lub gnijących

Figure 4. Evaluation of the volume of other organic and rotting waste



Źródło: badania własne

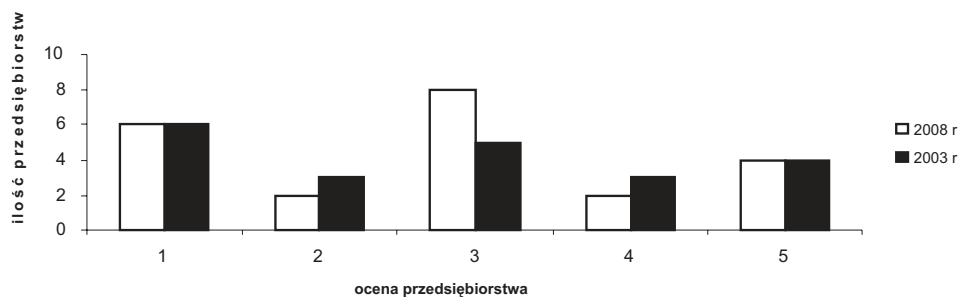
Na poniższych wykresach przedstawiona zostanie ocena przedsiębiorstw w odniesieniu do rodzaju odpadów powstających w związku z ich działalnością.

W badanych przedsiębiorstwach powstaje 7 grup odpadów: organiczne poprocesowe, inne odpady organiczne lub gnijące, osady ściekowe, nieorganiczne podprocesowe, popiół węglowy, odpady opakowaniowe, odpady niebezpieczne. W roku 2008 tylko odpady organiczne oraz opakowaniowe uzyskały ocenę świadczącą o tym, że stanowią największą grupę odpadów. Do grupy odpadów, które mają najmniejsze znaczenie należy zaliczyć: inne odpady organiczne lub gnijące, nieorganiczne odpady podprocesowe, popiół węglowy oraz odpady niebezpieczne. W 2003 roku grupą odpadów o najistotniejszym znaczeniu pod względem ilości ich powstawania były odpady opakowaniowe.

Następny wykres (wykr.10) związany jest z oceną dotyczącą grupy odpadów, które uległy redukcji w latach 2003-2008, przy czym cyfra 1 oznacza największą redukcję, a cyfra 5 – najmniejszą redukcję.

Wykres 5. Ocena ilości osadów ściekowych

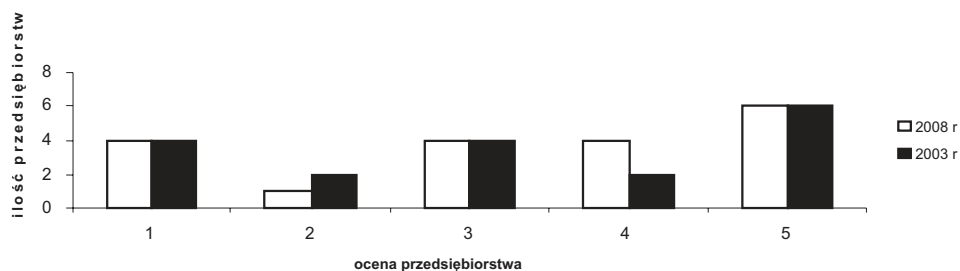
Figure 5. Evaluation of the volume of sewage sediments



Źródło: badania własne

Wykres 6. Ocena ilości odpadów nieorganicznych podprocesowych

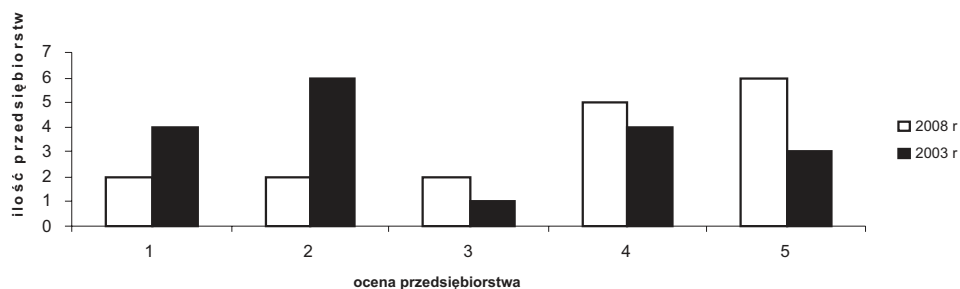
Figure 6. Evaluation of the volume of inorganic post-industrial waste



Źródło: badania własne

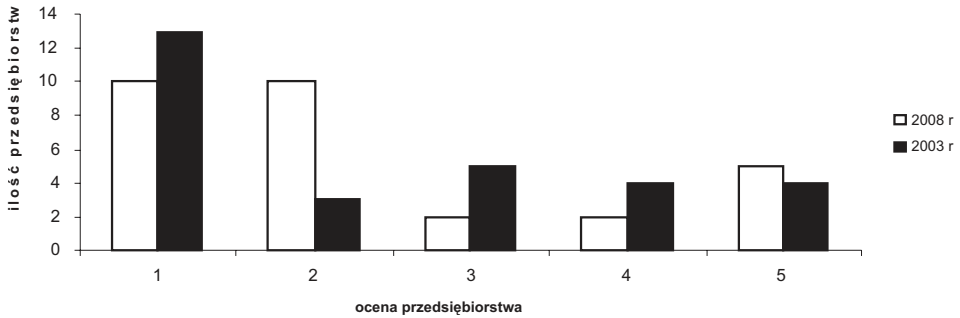
Wykres 7. Ocena ilości popiołu węglowego

Figure 7. Evaluation of the volume of carbon ash



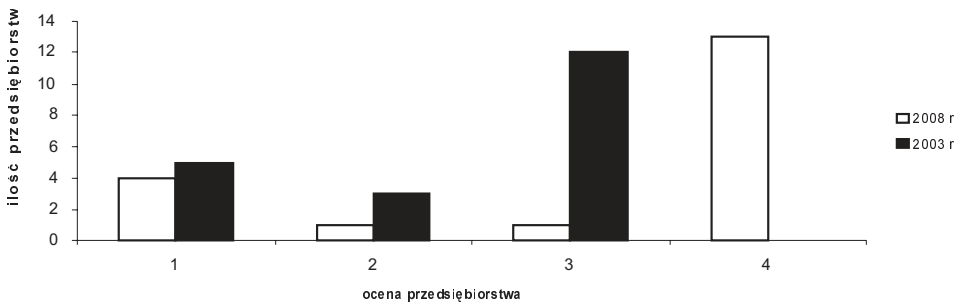
Źródło: badania własne

Wykres 8. Ocena ilości odpadów opakowaniowych
Figure 8. Evaluation of the volume of package waste



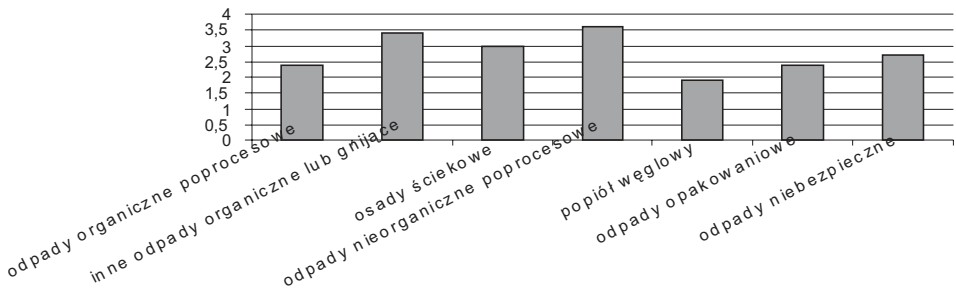
Źródło: badania własne

Wykres 9. Ocena ilości odpadów niebezpiecznych
Figure 9. Evaluation of the amount of dangerous waste



Źródło: badania własne

Wykres 10. Ocena stopnia redukcji odpadów
Figure 10. Evaluation of the degree of waste reduction



Źródło: badania własne

Największą redukcję odnotowano w przypadku popiołu węglowego oraz odpadów opakowaniowych i organicznych poprocesowych. Grupa odpadów nieorganicznych poprocesowych oraz innych odpadów organicznych lub gnijących charakteryzowała się najmniejszym stopniem redukcji ilościowej w ciągu 5 lat.

W badaniach analizowano również rodzaj działań podejmowanych w branży mleczarskiej mających na celu zminimalizowanie ilości powstających odpadów (tab. 2). Najważniejszym sposobem minimalizacji ilości odpadów w 2008 roku było stosowanie recyklingu oraz wprowadzanie modyfikacji technologii, a także usprawnienie gospodarki wewnątrzzakładowej. Pięć lat wcześniej w badanych jednostkach najczęściej zmniejszanie ilości odpadów odbywało się poprzez modyfikację technologii. W obydwu okresach najmniej popularnymi sposobami na minimalizację ilości odpadów było stosowanie opakowań wielokrotnego użytku oraz modyfikacja produktów. Lata 2003-2005 to znaczące zmiany w postępowaniu przedsiębiorstw w zakresie minimalizacji odpadów. Zmniejszył się odsetek przedsiębiorstw, które nie wprowadzały żadnych działań w tym względzie. Przedsiębiorstwa wykazały jedynie mniejsze zaangażowanie w stosowaniu opakowań wielokrotnego użytku.

Tabela 2. Sposoby minimalizowania ilości odpadów

Table 2. Ways of minimising waste volume.

Sposób minimalizacji ilości odpadów	Średnia ocena dla roku 2008	Średnia ocena dla roku 2003	Odsetek przedsiębiorstw nie wprowadzających minimalizacji ilości odpadów	
			w roku 2008	w roku 2003
stosowanie opakowań wielokrotnego użytku	3,8	3,6	53,1	50
stosowanie recyklingu odpadów	1,8	2,8	21,9	50
modyfikacja technologii	2,2	2,4	37,5	65,6
usprawnienia gospodarki wewnątrzzakładowej	2,2	2,7	37,5	53,1
modyfikacja produktów	2,5	3,9	40,6	71,9

Źródło: badania własne

Najczęściej używaną metodą zagospodarowania odpadów w 2008 roku było zminimalizowanie ich ilości oraz stosowanie recyklingu. Natomiast w roku 2003 przedsiębiorstwa branży mleczarskiej najchętniej przeznaczały odpady na paszę, a dopiero w drugim rzędzie minimalizowały ich ilość i deponowały na składowiskach. W pojedynczych przypadkach odnotowano zakopywanie odpadów oraz poddawanie procesowi spalania. Nie zmienił się w przeciągu 5 lat odsetek przedsiębiorstw, które nie spalają odpadów oraz nie zakopują ich. W okresie tym uległ zmniejszeniu odsetek przedsiębiorstw, które deklarowały, że nie wdrażają działań

minimalizujących ilość odpadów, tych jednostek które nie przeznaczają odpadów do recyklingu oraz na potrzeby rolnicze np. jako nawóz. Zwiększył się natomiast odsetek jednostek, które nie deponują odpadów na składowiskach, nie przeznaczają ich na pasze oraz nie sprzedają odpadów np. do budowy dróg.

Oprócz priorytetowego działania, jakim jest minimalizowanie ilości powstających odpadów, badane jednostki oceniły inne metody ostatecznego zagospodarowania odpadów (tab. 3)

Tabela 3. Ocena sposobów zagospodarowania odpadów

Table 3. Evaluation of waste management

Metoda zagospodarowania odpadów	Średnia ocena dla roku 2008	Średnia ocena dla roku 2003	Odsetek przedsiębiorstw nie wprowadzających gospodarki odpadami określoną metodą	
			w roku 2008	w roku 2003
Minimalizowanie ilości	1,9	2,6	28,1	31,2
Recykling	2,1	3,3	12,5	18,7
Deponowanie na składowiskach	2,9	2,6	46,9	43,7
Spalanie	4,7	4	75,0	75,0
Przeznaczenie na pasze	2,5	2,2	31,2	21,9
Wykorzystanie w rolnictwie np. jako nawozy	3	3,3	59,4	65,6
Sprzedaż np. do budowy dróg	3,4	3,1	65,6	62,5
Zakopywanie	4	4	87,5	87,5

Źródło: badania własne

Podsumowanie Conclusion

Szczególną ideą nowej dyrektywy unijnej, która weszła w życie 12 grudnia 2008 roku, jest tworzenie środków prawnych promujących postulat „społeczeństwa recyklingu”, dążącego do eliminacji wytwarzania odpadów i do wykorzystania odpadów jako zasobów. Realizacja tego założenia wymaga przede wszystkim zapewnienia segregacji „u źródła” oraz zbierania i recyklingu priorytetowych strumieni odpadów⁷. Dyrektywa ta wskazując na potrzebę konkretnych działań w gospodarce odpadami wytycza kształt polityki ekologicznej państwa. W polityce tej oprócz działań do tej pory nadrzędnych, a związanych z ochroną powietrza i ochroną wód,

⁷ Górski M., *Zasady postępowania z odpadami*, [w:] Przegląd komunalny 1; wyd. Abrys; Poznań 2009; s. 54-55.

musi znaleźć się znaczące miejsce dla gospodarki odpadami. Konkretnie zmiany w polityce ekologicznej państwa powinny pociągnąć za sobą zmiany legislacyjne oraz zmiany promujące wdrażanie w przedsiębiorstwach działań prowadzących do bardziej efektywnej gospodarki odpadami.

Przedsiębiorstwa sektora mleczarskiego, które poddano badaniom ankietowym, wprowadzają działania mające poprawić jakość gospodarki odpadami. Za główny jednak powód podejmowania takich działań podają konieczność dostosowania się do zmian legislacyjnych. Wydaje się, że jedyną słuszną drogą prowadzącą do względnie szybkiej poprawy gospodarki odpadami jest wprowadzenie właśnie odpowiednich zmian w ustawodawstwie. Wśród wszystkich badanych jednostek tylko przedsiębiorstwa średnie wskazały, iż gospodarka odpadami jest priorytetem w działalności prośrodowiskowej. Właściwy jest kierunek ilości tworzących się odpadów. Większość ankietowanych wykazała redukcję ich ilości oraz zwiększenie ilości odpadów przeznaczanych do recyklingu. Zarówno w roku 2008, jak i 2003 grupą odpadów o największym znaczeniu były opakowania. W okresie tym największa redukcja ilości odpadów dotyczyła popiołu węglowego oraz odpadów opakowaniowych, które pomimo tego nadal pozostają najliczniejszą grupą odpadową. Jest to kolejna wskazówka do wprowadzania zmian w polityce ekologicznej, które stymulować powinny działania zmniejszające ilość wprowadzanych na rynek opakowań, a co za tym idzie ilość powstających odpadów opakowaniowych. W roku, w którym prowadzono badania najważniejszym sposobem minimalizacji ilości odpadów było stosowanie recyklingu, a w okresie poprzednim – modyfikacja technologii. Przedsiębiorstwa w ciągu 5 lat wykazały wzrost zainteresowania minimalizacją ilości powstających odpadów, przy mniejszym zaangażowaniu w stosowanie opakowań wielokrotnego użytku. Pożądany również jest kierunek zmian w sposobach zagospodarowywania odpadów w branży mleczarskiej. Coraz mniej przedsiębiorstw deponuje odpady na składowiskach, a coraz więcej przeznaczają je do recyklingu.

Literatura

Bibliography

- Górski M., *Zasady postępowania z odpadami*, [w:] Przegląd komunalny 1, Wydaw. Abrys; Poznań 2009, s. 54-55.
- Owczarek R., „Nowa” polityka ekologiczna państwa, [w:] Fakty. Magazyn gospodarczy, Wydaw. Masmedia, Warszawa 2009, s. 133-135.
- Pietrzak M., Szajner P., *Raport o stanie i perspektywach rozwoju branży mleczarskiej*, SGGW, Warszawa 2006, s.5
- Polska 2025. Długookresowa strategia trwałego i zrównoważonego rozwoju*. czerwiec 2000. Rada Ministrów, Warszawa, s. 124-125.

Sixth Environment Action Programme. Environment 2010: Our future, our choice. Styczeń 2001 COM (2001) 31. EC.

Wąsikiewicz-Rusnak U., *Ekorozwój w strategii gospodarowania*. Wydaw. Akademii Ekonomicznej, Kraków 2003, s. 68-74.

II polityka ekologiczna państwa. grudzień 2000. Rada Ministrów, Warszawa, s. 5.

Polityka ekologiczna przedsiębiorstw mleczarskich w Wielkopolsce w zakresie gospodarki odpadami

Streszczenie

Ustawodawstwo unijne oraz polityka ekologiczna państwa wymusza na polskich przedsiębiorcach określone działania prośrodowiskowe. Większość przedsiębiorstw branży mleczarskiej funkcjonujących na terenie województwa wielkopolskiego wdraża takie działania. Duże zaangażowanie odnotowuje się w minimalizacji ilości powstających odpadów, a coraz więcej przedsiębiorstw stosuje recykling odpadów. Cały czas problemem jest duża ilość tworzących się odpadów opakowaniowych. Zmniejsza się ona z roku na rok, ale nadal jest niezadowalająca. Aby zmiany te dalej podążały w kierunku, który pozwoli na realizację zasad polityki ekologicznej opartych na idei zrównoważonego rozwoju, potrzebne jest właściwe motywowanie przedsiębiorstw poparte efektywnym systemem finansowania.

The ecological policy of dairy companies in Wielkopolska with regard to waste management

Summary

The definitive proecological actions are exacted through the legislation of the EU and ecological politics of the state. The most of dairy companies functioning in Wielkopolska region implement these activities. On one hand the huge engagement is mainly noted in minimization of rising quantity of wastes and on the other more and more of companies use wastes' recycling. Nevertheless, a large quantity of packaging wastes is still one of the most significant problem. It systematically decreases, but the rate of reduction is not satisfactory. It is necessary to undertake the appropriate actions to make the changes go into the right direction for companies, which should be supported by the efficient financial system. It allows to realize the ecological politics rules based on sustainable development idea.

MAŁGORZATA DOLATA, JAROSŁAW LIRA

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Infrastruktura gospodarcza i jej zróżnicowanie na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

***The economic infrastructure and its diversity in rural
areas of wielkopolskie voivodship***

Wstęp

Introduction

Infrastruktura gospodarcza obszarów wiejskich, określana równie często infrastrukturą wsi, czy też infrastrukturą wiejską, to ogół obiektów i urządzeń na danym terenie, ściśle z nim związanych i niezbędnych do właściwego funkcjonowania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Waga problemu, jakim jest stan wyposażenia obszarów wiejskich w podstawowe urządzenia infrastruktury gospodarczej wynika przede wszystkim z tego, że niedostatecznie rozwinięta i źle funkcjonująca infrastruktura może stanowić jedną z podstawowych barier aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich, a co za tym idzie atrakcyjności inwestycyjnej i warunków życia na wsi.

W literaturze przedmiotu pisząc o roli i wpływie infrastruktury gospodarczej na rozwój obszarów wiejskich podkreśla się przede wszystkim konieczność dostosowania elementów składowych infrastruktury i ewentualnego ich modyfikowania do:

- stopnia rozwoju całego systemu infrastrukturalnego,
- ogólnego położenia gospodarczego i fizjografii danej jednostki terytorialnej,
- możliwości i warunków lokalnych ośrodków gospodarczych,
- wzajemnego powiązania obszarów gmin, czy powiatów z obszarami sąsiadującymi, a zwłaszcza miastami.

Rozwój inwestycji z zakresu infrastruktury jest ściśle związany ze stanem gospodarki. W zależności od koniunktury gospodarczej występuje bowiem zmienne zapotrzebowanie na inwestycje infrastrukturalne, co wpływa na nierównomierność jej wzrostu. Fazy recesji i stagnacji gospodarczej są okresami intensywnych inwestycji infrastrukturalnych, wpływają na zwiększanie zatrudnienia i równocześnie po-

wodują zapoczątkowanie ożywienia. Rola infrastruktury zmienia się zaś diametralnie w fazie ożywienia gospodarczego, a nawet wtedy gdy obserwowany jest rozwój tylko określonej gałęzi gospodarki. Musi ona wówczas pełnić rolę czynnika wiodącego, gdyż możliwości świadczenia przez nią usług będą określać granice rozwoju preferowanej gałęzi gospodarki¹.

Celem niniejszego opracowania jest zbadanie wyposażenia obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego w podstawowe elementy infrastruktury gospodarczej w przekroju powiatów i określenie jego zróżnicowania przestrzennego. Badaniami objęto wszystkie powiaty ziemskie województwa wielkopolskiego, których powierzchnię tworzą obszary wiejskie. Powiatów takich jest w woj. wielkopolskim 31. Podstawą uzyskania liczbowych wartości wskaźników opisujących dobrane do badania elementy infrastruktury były dane statystyczne dotyczące obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego w przekroju powiatów w 2007 r. udostępnione przez Główny Urząd Statystyczny w formie elektronicznej – Bank Danych Regionalnych.

Metoda pomiaru zagospodarowania infrastrukturalnego ***The method of infrastructure level measurement***

Metoda pomiaru poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej na obszarach wiejskich w woj. wielkopolskim w przekroju powiatów została oparta na zasadach konstruowania syntetycznego miernika rozwoju. Wyboru cech diagnostycznych dokonano na podstawie przesłanek merytorycznych i analizie elementów diagonalnych macierzy odwrotnej do macierzy korelacji **R**. W pracy zastosowano normalizację (standaryzację) medianową. Do konstrukcji syntetycznego miernika wybrano metodę wzorcową Hellwiga w ujęciu pozycyjnym². Wyznaczone wartości syntetycznego miernika posłużyły do liniowego porządkowania, a następnie do wyodrębnienia klas typologicznych powiatów³.

Pomiaru poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej na obszarze wiejskim każdego z analizowanych powiatów dokonano posługując się dwoma zestawami cech diagnostycznych. W podejściu pierwszym infrastrukturę opisano za pomocą wskaźników natężenia, a w podejściu drugim – wskaźników struktury. W obu podejściach skonstruowano syntetyczny miernik rozwoju, a następnie połączono wyniki tych podejść poprzez wyznaczenie łącznego syntetycznego miernika rozwoju, co umożliwiło uporządkowanie powiatów pod kątem gęstości i dostępności infrastruktury gospodarczej.

¹ K. Wilczyńska, *Infrastruktura gospodarcza wsi i rolnictwa. Ekonomiczne studium problemu*, Poznań 1983.

² J. Lira, W. Wagner, F. Wysocki, *Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych*, w: *Statystyka regionalna w służbie samorządu terytorialnego i biznesu*. Red. J. Paradyś. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2002.

³ J. Lira J., Wysocki F., *Zastosowanie pozycyjnego miernika rozwoju do pomiaru poziomu zagospodarowania infrastrukturalnego powiatów*. Wiadomości Statystyczne, nr 9, 2004.

W podejściu pierwszym do pomiaru zagospodarowania obszarów wiejskich powiatów woj. wielkopolskiego infrastrukturą gospodarczą pod kątem jej gęstości zastosowano następujące cechy diagnostyczne:

- długość sieci dróg publicznych gminnych w km na 100 km² powierzchni powiatu (**drogi – natężenie**),
- długość wiejskiej rozdzielczej sieci wodociągowej w km na 100 km² powierzchni powiatu (**wodociągi – natężenie**),
- długość wiejskiej rozdzielczej sieci kanalizacyjnej w km na 100 km² powierzchni powiatu (**kanalizacja – natężenie**),
- długość wiejskiej rozdzielczej sieci gazowej w km na 100 km² powierzchni powiatu (**gaz – natężenie**),
- W podejściu drugim do pomiaru zagospodarowania obszarów wiejskich powiatów infrastrukturą gospodarczą pod kątem jej dostępności dla ludności wiejskiej przyjęto następujące cechy diagnostyczne:
 - liczba ludności korzystająca z sieci wodociągowej w % ogółu ludności wiejskiej (**wodociągi – struktura**),
 - liczba ludności korzystająca z sieci kanalizacyjnej w % ogółu ludności wiejskiej (**kanalizacja – struktura**),
 - liczba ludności korzystająca z sieci gazowej w % ogółu ludności wiejskiej (**gaz – struktura**),
 - liczba ludności obsługiwana przez oczyszczalnie ścieków w % ogółu ludności wiejskiej (**oczyszczalnie – struktura**).

Charakterystyka cech opisujących infrastrukturę gospodarczą ***The characteristics of economic infrastructure***

Stopień zróżnicowania obszarów wiejskich woj. wielkopolskim pod względem ich wyposażenia w podstawowe elementy infrastruktury gospodarczej nie jest taki sam. Na zróżnicowanie przestrzenne zagospodarowania infrastrukturalnego wskazują poziomy wartości podstawowych charakterystyk liczbowych obliczonych dla wybranych do badania cech, tj.: wartość minimalna i maksymalna, średnia arytmetyczna, mediana brzegowa i współczynnik zmienności (tab. 1).

W woj. wielkopolskim stosunkowo duże zróżnicowanie między powiatami występowało w zagospodarowaniu obszarów wiejskich siecią dróg gminnych. Potwierdza to wartość współczynnika zmienności, która ukształtowała się na poziomie 57,3%. Największe zagęszczenie sieci dróg publicznych gminnych, mierzone ich długością przypadającą na 100 km² powierzchni obszarów wiejskich, występowało w powiecie gostyńskim – 94,1 km /100 km². Najniższą wartość omawiany wskaźnik przyjmował w powiatach: czarnkowsko-trzcianeckim (8,1 km/100 km²), złotowskim (8,4 km/100 km²) i międzychodzkiem (8,9 km/100 km²). Dla obszarów wiej-

skich woj. wielkopolskiego i Polski analogiczne wielkości wykazywały nieduże różnice i wynosiły – odpowiednio – 31,8 km/100 km² i 33,5 km/100 km².

W 2007 r. najmniej zróżnicowanym elementem infrastruktury gospodarczej, wśród badanych składników, była rozdzielcza sieć wodociągowa analizowana pod kątem dostępności (6,1% – poziom niski) i gęstości (33,5% – poziom średni). Najwyższą wartością wskaźnika określającego długość wiejskiej rozdzielczej sieci wodociągowej w km przypadającą na 100 km² ogólnej powierzchni obszarów wiejskich cechowały się powiaty: koniński (137,4 km/100 km²) i kolski (127,1 km/100 km²), zaś najniższą legitymowały się powiaty: czarnkowsko-trzcianecki (31,2 km/100 km²) i złotowski (31,9 km/100 km²). Analogiczne wielkości dla obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego i Polski charakteryzowały się niedużą różnicą w gęstości i wynosiły odpowiednio: 80,9 km/100 km² oraz 68,7 km/100 km². Sieć wodociągowa charakteryzowała się również największą dostępnością do usług przez siebie świadczonych. Wszystkie wielkopolskie powiaty odznaczały się dość wysokimi i mało zróżnicowanymi wartościami wskaźników określających dostępność ludności wiejskiej do wody dostarczanej przez sieć wodociągową. Najkorzystniejsza sytuacja w tej dziedzinie miała miejsce w powiecie gostyńskim, gdzie ponad 94% ogółu ludności wiejskiej korzystało z usług sieci wodociągowej. Powiatem, w którym udział osób obsługiwanych przez sieć wodociągową w ogólnej liczbie ludności był najmniejszy – 70,7%, był powiat czarnkowsko-trzcianecki. Powiat ten był również jedynym w woj. wielkopolskim, w którym omawiany wskaźnik przyjął wartość niższą niż analogiczny wskaźnik dla obszarów wiejskich Polski – 73,3%, przy poziomie wskaźnika dla obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego równej 86,3%.

Obszary wiejskie woj. wielkopolskiego odznaczało duże zróżnicowanie przestrzenne ich zagospodarowania rozdzielczą siecią kanalizacyjną, rozpatrywane zarówno ze względu na jej gęstość (67,0% – poziom wysoki) jak i dostępność (38,8% – poziom średni). W 40% ogółu powiatów gęstość sieci kanalizacyjnej, mierzona jej długością w km na 100 km² powierzchni obszaru wiejskiego nie przekraczała 10 km, przy czym najniższą wartość długości tej sieci odnotowano w powiecie nowotomyskim – 2,3 km/100 km², zaś największe zagęszczenie sieci kanalizacyjnej występowało w powiecie jarocińskim – 51,1 km/100 km². Z kolei długości sieci na terenach wiejskich woj. wielkopolskiego i całego kraju były podobne i kształtowały się odpowiednio: na poziomie 14,5 km/100 km² i 14,9 km/100 km². Obszary wiejskie woj. wielkopolskiego w zakresie poziomu wyposażenia w sieć kanalizacyjną, mierzonego liczbą ludności korzystającej z sieci w ogóle ludności wiejskiej, wykazywały średnie zróżnicowanie. Zdecydowanie najlepsza sytuacja w omawianym zakresie miała miejsce w powiecie chodzieskim (46,5%) i jarocińskim (40,9%), zaś największe zaniedbania w dostępie do sieci kanalizacyjnej występowały w powiecie nowotomyskim (6,9%) i wrzesińskim (8,1%). Odsetek ludności wiejskiej korzystającej z usług świadczonych przez rozdzielczą sieć kanalizacyjną w woj. wielkopolskim wynosił 25,3% i był wyższy o 4 punkty proc. niż dla Polski.

Tabela 1. Charakterystyki liczbowe cech opisujących infrastrukturę gospodarczą powiatów woj. wielkopolskiego (według stanu na koniec 2007 r.)

Table 1. The numbers characterizing economic infrastructure of rural areas in wielkopolskie voivodship districts (end of 2007)

Charakterystyki	Drogi (natężenie)	Wodociągi		Kanalizacja		Gaz		Oczyszczalnie (struktura)
		natężenie	struktura	natężenie	struktura	natężenie	struktura	
minimum	8,1	31,2	70,7	2,3	6,9	0,0	0,0	10,1
średnia arytmetyczna	31,8	80,8	86,1	14,4	24,9	25,7	10,3	25,4
mediana brzegowa	31,8	80,9	87,2	12,2	24,7	21,6	4,8	24,5
maksimum	94,1	137,4	94,1	51,1	46,5	90,1	45,4	55,7
współczynnik zmienności (w %)	57,3	33,5	6,1	67,0	38,8	79,2	116,7	43,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Bank Danych Regionalnych*, GUS, Warszawa 2009.

Największą zmiennością, spośród badanych elementów infrastruktury gospodarczej, cechowały się wartości wskaźników opisujących zagospodarowanie wielkopolskiej wsi rozdzielczą siecią gazową, zarówno ze względu na jej dostępność (116,7% – poziom bardzo wysoki), jak i gęstość (79,2% – poziom wysoki). Powiatem zdecydowanie najlepiej wyposażonym w sieć był powiat słupecki, w którym na 100 km² powierzchni przypadało 90,1 km długości sieci. Na ogromne niedostatki w tej dziedzinie wskazuje fakt, iż w 7 z 31 powiatów ziemskich woj. wielkopolskiego gęstość rozdzielczej sieci gazowej nie przekracza 10 km na 100 km² ich powierzchni, a w powiecie słupeckim sieć ta w ogóle nie występowała. Gęstość sieci gazowej na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego wynosiła niewiele ponad 18 km/100 km², zaś na obszarze Polski – niewiele ponad 20 km/100 km². Z kolei zróżnicowania międzypowiatowe w wyposażeniu wsi woj. wielkopolskiego w dostęp do usług rozdzielczej sieci gazowej były ogromne. Najwyższym nasyceniem siecią w badanym 2007 r. odznaczały się obszary wiejskie w powiecie poznańskim, gdzie gaz sieciowy wykorzystywany był przez ponad 45% mieszkańców. W pozostałych powiatach możliwości korzystania z gazu przewodowego były znacznie mniejsze, co potwierdzał fakt, że w 4 powiatach ten sposób dostarczania gazu nie był w ogóle wykorzystywany, a w 16 powiatach udział ludności zaopatrującej się w gaz z sieci w ogóle ludności wiejskiej nie przekraczał 10%. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że niski poziom odsetka mieszkańców wsi korzystających z gazu sieciowego był charakterystyczny nie tylko dla woj. wielkopolskiego, w którym wynosił on średnio około 13%, ale i dla obszarów wiejskich całej Polski – 18,5%.

Wyposażenie wsi woj. wielkopolskiego w oczyszczalnie ścieków w 2007 r., mierzone liczbą ludności przez nie obsługiwanej w procencie ogółu ludności wiejskiej, charakteryzowało się większym zróżnicowaniem aniżeli wyposażenie w sieć

wodociągową i sieć kanalizacyjną. Wskazywała na to wartość współczynnika zmienności, która ukształtowała się na poziomie 43,4%. Najlepsza sytuacja w omawianej dziedzinie miała miejsce w powiecie jarocińskim, w którym 55,7% ogółu ludności wiejskiej korzystało z usług oczyszczalni ścieków, zaś na drugim końcu znajdował się powiat nowotomyski, gdzie oczyszczalnie obsługiwały zaledwie 10% ogółu ludności zamieszkującej obszary wiejskie. W woj. wielkopolskim usługi świadczone przez oczyszczalnie ścieków wykorzystywało 26,5%, a w Polsce – 23,8% ogółu ludności wiejskiej.

Delimitacja obszarów wiejskich ***Rural areas delimitation***

Do pomiaru poziomu rozwoju infrastruktury gospodarczej na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego przyjęto cechy opisujące gęstość gminnych dróg publicznych, gęstość rozdzielczych sieci: wodociągowej, kanalizacyjnej i gazowej, a także dostępność ludności wiejskiej do usług świadczonych przez rozdzielcze sieci: wodociągową, kanalizacyjną i gazową oraz oczyszczalnie ścieków. Dla znormalizowanych cech wyznaczono wartość syntetycznej miary opisującej poziom rozwoju infrastruktury dla każdego badanego powiatu. Po liniowym uporządkowaniu powiatów według malejących wartości miernika podjęto analizę różnic w poziomie jego wartości obliczonych dla sąsiadujących ze sobą powiatów, co pozwoliło na wyodrębnienie 4 klas powiatów. Wartości wskaźników opisujące poziom rozwoju infrastruktury według wyznaczonych klas oraz wartości wskaźników opisujących ogółem obszary wiejskie woj. wielkopolskiego i całego kraju zawarto w tab. 2.

Wyodrębnione klasy typologiczne gromadzą w sobie powiaty pod kątem ich podobieństwa w rozwoju badanych elementów infrastruktury gospodarczej:

Klasa pierwsza – utworzyły ją trzy powiaty: gostyński, jarociński oraz poznański, charakteryzujące się bardzo wysokim poziomem zainwestowania obszarów wiejskich infrastrukturą gospodarczą. W klasie tej odnotowano wysokie wartości wszystkich wskaźników opisujących zagęszczenie sieci infrastrukturalnych, którym towarzyszyły również wysokie wartości wskaźników charakteryzujących dostęp ludności wiejskiej do usług przez nie świadczonych. Szczególną uwagę w klasie pierwszej zwraca zjawisko znacznie lepszego wyposażenia wsi w sieć kanalizacyjną, sieć gazową oraz oczyszczalnie ścieków w porównaniu z wyposażeniem obszarów zakwalifikowanych do klasach kolejnych – z usług sieci kanalizacyjnej korzystało 36,8% mieszkańców wsi w klasie pierwszej, a jej gęstość kształtowała się na poziomie 31,8 km na 100 km² powierzchni, analogiczne wielkości wskaźników opisujące sieć gazową, kształtowały się odpowiednio na poziomie – 36,8% i 76,6 km/100 km². Natomiast z usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków korzystało niepełna 42% mieszkańców wsi powiatów tej klasy. Należy również zauważyć, że wszystkie wskaźniki charakteryzujące zagospodarowanie infrastrukturalne w klasie

pierwszej, tak ze względu na gęstość, jak i dostępność, ukształtowały się na poziomie wyższym aniżeli średnie wielkości dla woj. wielkopolskiego i dla całej Polski.

Klasa druga – zakwalifikowano do niej powiaty charakteryzujące się wysokim poziomem rozwoju infrastruktury gospodarczej na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego, a utworzyło ją siedem powiatów rozrzuconych po całym terytorium województwa. W klasie tej miał miejsce znaczny spadek dostępu ludności wiejskiej do usług świadczonych przez sieć gazową (o 22,5 punktów proc., co było spowodowane znacznym spadkiem zagęszczenia sieci – o 48,3 km/100 km²), sieć kanalizacyjną (o 12,3 punktów proc., przy spadku zagęszczenia sieci o ponad 16 km/100 km²) oraz oczyszczalnie ścieków (o 17 punktów proc.). Na niski poziom dostępu mieszkańców obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego do usług sieci gazowej w klasie drugiej, wskazuje również wartość średniej opisującej analizowane zjawisko dla obszarów wiejskich całej Polski, która ukształtowała się na poziomie wyższym o prawie 5 punktów proc., tj. 18,5%.

Tabela 2. Międzyklasowe zróżnicowanie infrastruktury gospodarczej na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego w 2007 r. (wartości średnich harmonicznych w klasach)

Table 2. Interclass diversification of economic infrastructure in rural areas of wielkopolskie voivodship in 2007 (values of harmonic mean in classes)

Cechy	Klasa obszarów wiejskich				Obszary wiejskie ogółem	
	I	II	III	IV	woj. wielkopolskie	Polska
długość wiejskiej rozdzielczej sieci w km na 100 km ²						
Drogi	50,6	38,8	34,2	15,8	31,8	33,5
Wodociągi	91,7	91,5	90,5	55,5	80,9	68,7
Kanalizacja	31,8	15,6	14,1	7,3	14,5	14,9
Gaz	76,6	28,3	19,5	10,9	18,2	20,3
liczba ludności obsługiwana w % ogółu ludności wiejskiej						
Wodociągi	90,1	87,0	86,4	82,0	86,3	73,3
Kanalizacja	36,8	24,5	23,2	19,6	25,3	21,3
Gaz	36,2	13,7	5,2	4,9	12,8	18,5
Oczyszczalnie	41,6	24,6	25,2	17,7	26,5	23,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2009.

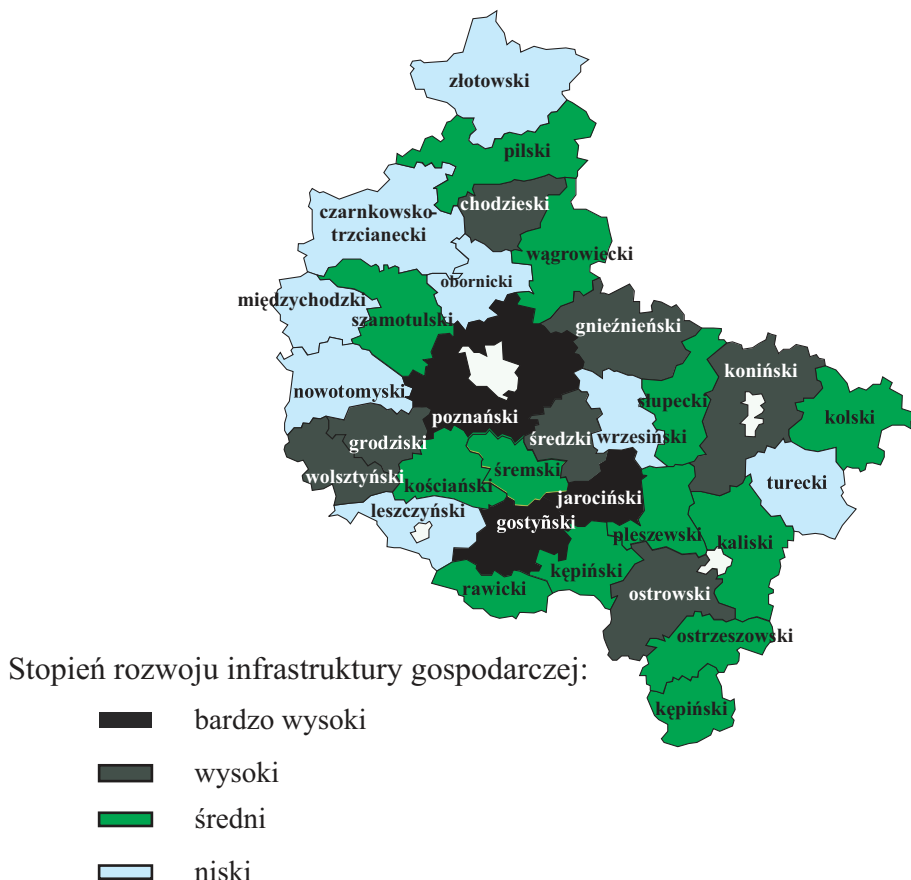
Klasa trzecia – w jej skład weszło trzynaście powiatów, których obszary wiejskie charakteryzowały się średnim poziomem wyposażenia w infrastrukturę gospodarczą. Powiaty zakwalifikowane do tej klasy cechowało znaczne rozproszenie przestrzenne, jednakże największe ich skupiska tworzyły rozległe obszary w południowo-wschodniej części województwa. W klasie tej nastąpiło dalsze zmniejszenie dostępności ludności wiejskiej do sieci gazowej (o 8,5 punktu proc., przy spadku zagęszczenia sieci o 8,8 km/100 km²) i oczyszczalni ścieków (o ponad 12 punktów proc.). Uwagę zwraca również zjawisko większej dostępności mieszkańców wsi do

usług świadczonych przez oczyszczalnie ścieków aniżeli w klasie o wysokim stopniu zagospodarowania infrastrukturą (o 0,6 punktu proc.).

Klasa czwarta – utworzyło ją osiem powiatów odznaczających się niskim poziomem zagospodarowania obszarów wiejskich infrastrukturą gospodarczą. Pięć z nich stworzyło rozległe skupisko w północno-zachodniej części województwa, a pozostałe leżały pojedynczo położone w jego części południowej. Powiaty o niskim poziomie rozwoju infrastruktury cechowało zjawisko wysokiego poziomu dostępności ludności do usług świadczonych przez sieć wodociagową (82%) przy jednoczesnym gwałtownym spadku gęstości sieci w porównaniu z klasą powiatów o średnim wyposażeniu infrastrukturalnym (o 35 km/100 km²). Największe niedostatki w zainwestowaniu ob-

Rysunek 1. Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich woj. Wielkopolskiego według poziomu wyposażenia w infrastrukturę gospodarczą

Figure 1. Spatial diversification of rural areas in wielkopolskie voivodship according to the economic infrastructure equipment level



Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 2.

szarów wiejskich woj. wielkopolskiego, które weszły do klasy czwartej, widoczne są w bardzo niskim stopniu dostępności ludności do usług świadczonych przez sieć gazową, oczyszczalnie ścieków i sieć kanalizacyjną, z usług których korzystało odpowiednio tylko: 4,9%, 17,7% i 19,6% ludności tam zamieszkującej.

Identyfikacja i analiza wartości syntetycznego miernika rozwoju infrastruktury gospodarczej wskazała na znaczne zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich powiatów woj. wielkopolskiego. W celu wyraźniejszego ukazania tego zjawiska zilustrowano je na rys. 1, gdzie najciemniejszym kolorem zaznaczono powiaty o najwyższym poziomie rozwoju infrastrukturalnego, zaś kolorem najjaśniejszym – powiaty o najniższym poziomie rozwoju.

Typologię obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego w przekroju powiatów według poziomu rozwoju przyjętych do badań podstawowych elementów infrastruktury gospodarczej przedstawiono w tab. 3.

Tabela 3. Typologia obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego według osiągniętego poziomu rozwoju elementów infrastruktury gospodarczej

Table 3. Typology of rural areas in wielkopolskie voivodship according to the development of economic infrastructure elements

Klasa	Wartość miernika	Opis klasy	Występowanie	Liczba powiatów	Powiaty reprezentujące klasę
I	0,823 – 0,976	Obszary o bardzo wysokim stopniu zagospodarowania infrastrukturalnego w zakresie dostępności ludności do sieci wodociągowej oraz wysokim zagęszczeniu sieci wodociągowej i gazowej	Powiaty położone w środkowej i południowej części województwa	3	gostyński, jarociński, poznański
II	0,309 – 0,450	Obszary o wysokim stopniu wyposażenia w zakresie gęstości i dostępności do sieci wodociągowej oraz niskim poziomie zagospodarowania siecią gazową	Przedewszystkim powiaty położone na obszarze południowej części województwa	7	chodzieski, gnieźnieński, grodziski, koniński, ostrowski, średzki, wolsztyński
III	0,101 – 0,289	Obszary o wysokim stopniu zagospodarowania zarówno w dostępie jak i gęstości sieci wodociągowej oraz o niskim poziomie dostępności do sieci gazowej	Głównie powiaty położone w południowo-wschodniej części województwa	13	kaliski, kępiski, kolski, kościański, krotoszyński, ostrzeszowski, pilski, pleszewski, rawicki, słupecki, szamotulski, śremski, wągrowiecki

IV	-0,265 – 0,056	Obszary o bardzo niskim poziomie dostępności do sieci gazowej, kanalizacyjnej i oczyszczalni ścieków oraz o niskim poziomie zagęszczenia sieci kanalizacyjnej i gazowej	Przed wszystkim powiaty leżące w północno-zachodniej części województwa	8	czarnkowsko-trzcianiecki, leszczyński, międzychodzki, nowotomyski, obornicki, turecki, wrzesiński, złotowski
----	-------------------	---	---	---	--

Źródło: opracowanie własne na podstawie tab. 2.

Wnioski ***Conclusions***

Na obszarach wiejskich woj. wielkopolskiego, podobnie jak na obszarach wiejskich pozostałej części kraju, od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku miał miejsce znaczny postęp w rozwoju wyposażenia infrastrukturalnego. Tendencja ta na początku XXI wieku została podtrzymana i zintensyfikowana poprzez uzyskanie przez Polskę możliwości finansowania inwestycji infrastrukturalnych z przedakcesyjnych i poakcesyjnych funduszy Unii Europejskiej. Poprawie uległo przede wszystkim zagospodarowanie wsi w tak kluczowe elementy infrastruktury gospodarczej jak: sieć wodociągowa, sieć kanalizacyjna oraz oczyszczalnie ścieków, i to zarówno pod względem ich zagęszczenia przestrzennego, jak i dostępności ludności do usług przez nie świadczonych. Należy jednak podkreślić, że mimo tak pozytywnych zmian nadal występują znaczne niedostatki w zainwestowaniu obszarów wiejskich infrastrukturą gospodarczą, które dodatkowo pogłębia znaczne ich zróżnicowanie przestrzenne.

Badanie i analiza rozmieszczenia przestrzennego powiatów woj. wielkopolskiego ze względu na ich przynależność do wyodrębnionych klas typologicznych, skupiających jednostki o podobnym stanie rozwoju infrastruktury, pozwoliły zauważyć, że bardzo wysokim i wysokim poziomem wyposażenia obszarów wiejskich w infrastrukturę gospodarczą charakteryzowały się głównie powiaty położone w bezpośrednim sąsiedztwie miasta Poznania oraz powiaty w południowej części województwa. Natomiast klasy skupiające powiaty o niskim stopniu wyposażenia infrastrukturalnego położone były przeważnie peryferyjnie w stosunku do głównego centrum rozwoju, jakim jest stolica województwa i zajmowały głównie północno-zachodnią część woj. wielkopolskiego.

Literatura

Bibliography

Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2009.

Lira J., Wagner W., Wysocki F., *Mediana w zagadnieniach porządkowania obiektów wielocechowych*, W: Statystyka regionalna w służbie samorządu terytorialnego i biznesu. Red. J. Paradysz. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2002.

Lira J., Wysocki F., Zastosowanie pozycyjnego miernika rozwoju do pomiaru poziomu zagospodarowania infrastrukturalnego powiatów. *Wiadomości Statystyczne*, nr 9, 2004.

Ratajczak M., *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1999.

Wilczyńska K., *Infrastruktura gospodarcza wsi i rolnictwa. Ekonomiczne studium problemu*, Poznań 1983.

Infrastruktura gospodarcza i jej zróżnicowanie na obszarach wiejskich województwa wielkopolskiego

Streszczenie

W pracy dokonano pomiaru stanu wyposażenia obszarów wiejskich woj. wielkopolskiego w podstawowe elementy infrastruktury gospodarczej oraz posługując się syntetycznym miernikiem poziomu rozwoju infrastruktury ukazano stopień zróżnicowania przestrzennego w zagospodarowaniu infrastrukturalnym województwa w przekroju powiatów. Rozwój infrastruktury mierzony był zarówno pod kątem jej gęstości, jak i dostępności ludności wiejskiej do usług przez nią świadczonych.

Obszary wiejskie wszystkich badanych powiatów podzielono na cztery klasy typologiczne skupiające w sobie powiaty pod kątem podobieństwa w rozwoju badanych elementów infrastruktury gospodarczej. Klasę pierwszą i drugą, które utworzyło dziesięć powiatów położonych głównie w środkowej i południowej części województwa, cechował bardzo wysoki i wysoki poziom rozwoju infrastruktury. Klasa trzecia zgromadziła zaś trzynaście powiatów leżących przede wszystkim w południowo-wschodniej części woj. wielkopolskiego i charakteryzujących się średnim poziomem rozwoju infrastrukturalnego, zaś klasa czwarta skupiła pozostałe osiem powiatów zajmujących tereny północnej i zachodniej części województwa i opisanych niskim poziomem rozwoju infrastruktury gospodarczej.

The economic infrastructure and its diversity in rural areas of wielkopolskie voivodship

Summary

The measurement of economic infrastructure elements equipment state in wielkopolskie voivodship rural areas was conducted in the elaboration and the degree of spatial diversification in infrastructure of wielkopolskie voivodship districts was indicated with the use of the synthetic measure of infrastructure development level. The development of infrastructure was measured both in regard to its density and availability of the infrastructure services to the rural population.

Rural areas of all investigated districts were divided into four typological classes concentrating districts according to the similarity of the investigated elements of economic infrastructure development. The first and the second class, which were constituted by 10 districts mainly located in central and southern part of the voivodship, was characterized by high and very high level of infrastructure development. The third class contained 13 districts situated mostly in south-eastern part of wielkopolskie voivodship, characterized by average level of infrastructure development, whereas the fourth class concentrated the last 8 districts in northern and western part of the voivodship, described by low level of economic infrastructure development.

***Konferencja naukowa w Wyższej Szkole Handlu
i Usług w 90. rocznicę przejęcia przez
J. Piłsudskiego władzy cywilnej i wojskowej
nad Wielkopolską.***

***Scientific conference in WSHiU on the 90th anniversary
of taking over civil and military power in Wielkopolska
by J. Piłsudski***

28 października 2009 r. w auli Wyższej Szkoły Handlu i Usług w Poznaniu odbyła się konferencja naukowa pt. „Rola Ziem Zachodnich w rozwoju integracji i bezpieczeństwa Polski na przestrzeni dziejów”. Okazją do spotkania naukowców była 90. rocznica przybycia do Poznania Józefa Piłsudskiego i przejęcia przez niego jako Naczelnika Państwa symbolicznej władzy nad wyzwoloną przez Powstanie Wielkopolską. Drugim powodem do spotkania jest uruchomienie w WSHiU od 1 października 2009 r. nowego kierunku studiów – bezpieczeństwa narodowego.

Konferencja zgromadziła wybitnych historyków, politologów, a także badaczy szeroko rozumianej problematyki bezpieczeństwa narodowego, zajmujących się zagadnieniami poruszonymi w tytule konferencji, zarówno w ujęciu historycznym, jak i zjawiskami nam współczesnymi. Organizatorów interesowało szczególnie ukazanie wkładu Ziem Zachodnich w ochronę narodu i terytorium Polski przed fizyczną napaścią oraz ochrona żywotnych interesów ekonomicznych i politycznych, których utrata zagrażałaby podstawowym interesom państwa. Kierownikiem naukowym konferencji był prof. Marcei Kosman, kierownik Zakładu Kultury Politycznej Wydziału Nauk Politycznych Uniwersytetu im. A. Mickiewicza.

Obrady konferencji otworzyła i przybyłych na nią powitała JM Rektor Wyższej Szkoły Handlu i Usług, prof. Kamila Wilczyńska. Wystąpienia uczestników konferencji skoncentrowały się na dwóch podstawowych problemach. Pierwszy dotyczył roli Ziem Zachodnich w systemie bezpieczeństwa państwa polskiego. Drugi problem, związany z rocznicą do której odwoływała się konferencja, poruszał kwestię relacji między Ziemiami Zachodnimi i ich mieszkańcami a Józefem Piłsudskim.

Pierwsze z wystąpień w czasie obrad miało charakter wprowadzający do problematyki konferencji. W referacie „Wielkopolska w dziejach narodu i państwa X – XX wieku” prof. Marcei Kosman przedstawił rolę jaką na przestrzeni dziejów ode-

grały ziemie, nazwane w XIII w. przez Macieja z Lubinia (notariusza księcia Bolesława Pobożnego), Polonia Maior. Wielkopolska stanowiła centrum polityczne kraju do 1031 roku, gdy region spustoszyła reakcja pogańska oraz najazd Brzetysława I w 1038 roku, a następnie była jedną z najważniejszych jego dzielnic, bez której niemożliwe było funkcjonowanie niepodległego państwa polskiego, a jej bezpieczeństwo tożsame było z bezpieczeństwem całego kraju.

Prof. Zbigniew Dworecki (Instytut Historii UAM, Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu) w referacie „Polityczny i militarny wysiłek Wielkopolski w l. 1918 – 1922 w walce o integrację ziem byłego zaboru pruskiego z pozostałymi obszarami odrodzonego państwa polskiego” odniósł się m.in. do następujących problemów: politycznego i militarnego wkładu Wielkopolan w procesie integracji Ziem Zachodnich z pozostałymi obszarami odrodzonego państwa polskiego, współudziału Wielkopolan w formowaniu centralnych władz polskich w 1919 r., sprawy dzielnicowości Ziem Zachodnich w polityce wiodących sił politycznych w Wielkopolsce, relacji między politykami i społeczeństwem Wielkopolski a J. Piłsudskim i rządem w Warszawie, wkładu Wielkopolski w proces kształtowania bezpieczeństwa i integracji Ziem Zachodnich w okresie zagrożenia bolszewickiego 1920 r.

Z tematem poruszonym przez prof. Dworeckiego korespondowało kolejne wystąpienie. Mgr Piotr Dwornicki (Wyższa Szkoła Handlu i Usług) omówił w nim „Przebieg i znaczeniu wizyty Józefa Piłsudskiego w Poznaniu, w październiku 1919 roku”. Jego zdaniem można ją uznać za bardzo udaną, gdyż dzięki serdeczności i urokowi osobistemu Piłsudskiego, stosunek gospodarzy, mimo początkowego chłodu, stawał się w trakcie pobytu coraz życzliwszy. Pomimo tego, że zagorzałych przeciwników (zwłaszcza działaczy endeckich) do siebie nie przekonał, to jednak dzięki swojej koncyliacyjnej postawie zyskał Naczelnik Państwa w Wielkopolsce grupę nowych zwolenników, którzy z uznaniem zaczęli wyrażać się o jego działalności propaństwowej.

Problemom „Wielkopolski w systemie bezpieczeństwa II RP” poświęcony był referat prof. Janusza Karwata (Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu). Autor zwrócił uwagę, że na obszarze Wielkopolski w okresie dwudziestolecia międzywojennego szczególną uwagę zwracano na przygotowanie się do konfliktu z Niemcami. Położenie geograficzne sprawiło, że w przypadku tego zatargu zyskiwała Wielkopolska ogromne znaczenie. Z jednej strony region ten jako zachodni bastion Polski stanowił duże zagrożenie dla Niemiec, między innymi z powodu bliskości Poznania do Berlina, z drugiej zaś, siły zbrojne znajdujące się na obszarze Wielkopolski mogły skutecznie bronić dostępu w głąb kraju, stanowiąc zagrożenie dla skrzydeł ofensywy niemieckiej idącej z zachodu lub północy. Zatrzymanie natarcia nieprzyjaciela w Wielkopolsce do czasu pełnej mobilizacji i zajęcia pozycji wyjściowych umożliwiało głównym siłom polskim przygotowanie się do działań i obrony centrum kraju.

W wystąpieniu „Rola Wielkopolski w budowie przemysłu zbrojeniowego II Rzeczypospolitej” dr Zbigniew Dziemianko (WSHiU, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa w Poznaniu) omówił wpływ położenia geograficznego tego regionu na rozwój działu gospodarki związanego z produkcją broni i amunicji. (Poddał analizie czynniki jakie wpłynęły na tę gałąź). Bliskie położenie granicy niemieckiej powodowało, że pomimo rozwiniętego przemysłu maszynowego i wykształconej kadry technicznej nie lokalizowano w Wielkopolsce w dwudziestoleciu międzywojennym inwestycji zbrojeniowych. Istniejące już tutaj zakłady zbrojeniowe systematycznie likwidowano na początku lat trzydziestych, a wykwalifikowana kadra i kapitał z Wielkopolski zaangażował się w tym czasie w rozwój Centralnego Okręgu Przemysłowego.

Dr Wiesław Stach (WSHiU, Wyższa Szkoła Pedagogiki i Administracji w Poznaniu) w „Od obrony cywilnej do zarządzania kryzysowego w Wielkopolsce” podjął próbę przedstawienia najważniejszych aspektów (problematyki) ewolucji systemu ochrony ludności i mienia na terenie Wielkopolski w okresie 1918 – 2009.

Ostatnim referatem konferencji była analiza prof. Artura Kijasa (Instytut Historii UAM) „Marszałek Józef Piłsudski w świadomości Wielkopolan (1989 – 2009)” ukazująca zmiany jakie miały miejsce w percepcji tej postaci wśród mieszkańców Poznańskiego w okresie III Rzeczypospolitej.

Wszystkie wystąpienia spotkały się z dużym zainteresowaniem ze strony uczestników konferencji. Obrady zakończono wymianą poglądów nt. relacji Józefa Piłsudskiego z Wielkopolską oraz wkładu Ziem Zachodnich w rozwój potencjału obronnego II RP. Wzięli w niej udział: prof. Z. Dworecki, prof. A. Kijas, prof. J. Karwat, dr Z. Dziemianko. Zweryfikowano podczas niej wiele mitów, które nadal funkcjonują w świadomości mieszkańców Wielkopolski. W podsumowaniu podkreślano celowość organizowania podobnych tego typu konferencji w przyszłości. Na podstawie zaprezentowanych referatów organizatorzy konferencji przygotowują publikację, która zapewne będzie inspiracją do dalszej dyskusji i badań nad rolą Ziem Zachodnich w historii i bieżącej polityce państwa polskiego.

Piotr Dwornicki

INFORMACJA DLA AUTORÓW

Uprzejmie informujemy, że Zeszyty Naukowe WSHiU w Poznaniu wydawane są w cyklu półrocznym. Przyjmujemy nadesłane artykuły lub komunikaty w następujących terminach: do 31 marca i do 30 października każdego roku.

W celu ujednolicenia publikacji prosimy przygotować opracowanie według następujących założeń:

1. Artykuły i komunikaty naukowe powinny mieć charakter autorski i nie były dotychczas publikowane.
2. Artykuły i komunikaty winny mieć objętość do 15 stron maszynopisu.
3. W zeszycie naukowym Autor może wystąpić tylko z jednym artykułem (przy ewentualnym współautorstwie drugiego).
4. Prace należy składać w rektoracie WSHiU w dwóch egzemplarzach wraz z dyskietką (program Word, czcionka 12, odstęp 1,5, wielkość tekstu na stronie znormalizowana, strony ponumerowane, przypisy u dołu strony z numeracją ciągłą w obrębie artykułu).
5. **Dostarczone prace powinny być zaopatrzone w streszczenie w języku polskim i angielskim o objętości od 0,5 do 0,75 strony maszynopisu oraz w tytuł i podtytuły oraz podpisy pod tabelami i rysunkami po polsku i po angielsku.**
6. Tabele i rysunki, opatrzone tytułem i źródłem, zamieszczane mogą być w tekście zgodnie z tematem, albo na końcu pracy jako aneks.
7. Artykuł nie będzie podlegał korekcie i będzie drukowany w formie przedstawionej przez Autora na dyskietce.
8. Publikacje są 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 Poznań, którego misją jest wspomaganie krajowego i zagranicznego handlu nowoczesną obsługą elektroniczną.

Zeszyt Naukowy Nr 4, Poznań 2002
poświęcony problemom handlu i usług, rozpatrywanych w różnych aspektach.

Zeszyt Naukowy Nr 5, Poznań 2002
poświęcony w dużej mierze różnym aspektom wsi i rolnictwa.

Zeszyt Naukowy Nr 6, Poznań 2003
poświęcony w większości problematyce związanej z nowoczesnymi sposobami i metodami wzrostu efektywności gospodarowania.

Zeszyt Naukowy Nr 7, Poznań 2004
poświęcony różnym aspektom przystąpienia Polski do Unii Europejskiej.

Zeszyt Naukowy Nr 8, Poznań 2005
poświęcony różnym formom rynku usług, przekształceń własnościowych i organizacyjnych przedsiębiorstw oraz pomocy środków wspólnotowych.

Zeszyt Naukowy Nr 9, Poznań 2005
poświęcony poznaniu i kształtowaniu gospodarki z punktu widzenia przedsiębiorstwa i jego otoczenia.

Zeszyty Naukowe Nr 10, Poznań 2006
poświęcone istotnym wątkom z punktu widzenia aktualności naszej gospodarki w skali mikro- i makroekonomicznej.

Zeszyty Naukowe Nr 11, Poznań 2006

poświęcone zagadnieniom systemu bankowego, konkurencyjności i zarządzania, wybranych problemów wsi i rolnictwa oraz spożycia żywności.

Handel. Znaczenie we współczesnej gospodarce, Poznań 2006

Materiały z ogólnopolskiej konferencji dniach 27-28.11.2006 r. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 12, Poznań 2007

poświęcone polityce handlowej, systemów wynagradzanie i zarządzania, rachunkowi efektywności inwestycji, przestępczości gospodarczej, migracji, a także ubezpieczeń.

Logistyka w usługach, Poznań 2007

materiały z konferencji w dniu 27.01.2007 r. w Wyższej Szkole Handlu i Usług w Poznaniu

Zeszyty Naukowe Nr 13, Poznań 2007

poświęcone ocenie pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, wymianie handlowej z krajami sąsiadującymi, problemom finansowym i prawnym, gospodarce przestrzennej i infrastrukturze.

Zarządzanie usługami w gospodarce rynkowej – Handel Gastronomia Turystyka, Poznań 2008

monografia poświęcona przedstawieniu aktualnego stanu i struktury rozwoju usług w Polsce, na tle procesów globalizacji i internacjonalizacji gospodarki

Zeszyty Naukowe Nr 14, Poznań 2008

poświęcone tematyce interdyscyplinarnej, ale bliskiej szeroko pojętej problematyce handlu i usług.

Zeszyty Naukowe Nr 15, Poznań 2008

poświęcone budżetowi państwa, roli globalizacji w działaniach przedsiębiorstw, finansowaniu aktywów trwałych i obrotowych przedsiębiorstwa oraz dochodów gospodarstw domowych rolników.

Zeszyty Naukowe Nr 16, Poznań 2009

poświęcone kryzysowi gospodarczemu, problemom turystyki i rekreacji oraz rynkowi ubezpieczeniowemu i ubezpieczeniom emerytalnym.

Zeszyty Naukowe Nr 17, Poznań 2009

poświęcone różnym aspektom działalności przedsiębiorstw, skutkom kryzysu finansowego i globalizacji oraz bezpieczeństwu publicznemu.