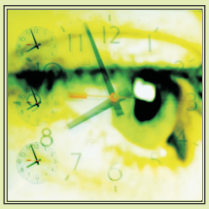
Czasopismo naukowe o problemach współczesnego zarządzania



ZARZĄDZANIE INNOWACYJNE W GOSPODARCE I BIZNESIE

nr 1 (24)/2017

ISSN 2391-5129

ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI I ZASOBAMI LUDZKIMI
Wykorzystanie przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku Zenon Ślusarczyk
Bezpieczeństwo danych osobowych w świecie Facebooka Luiza Bogucka
Analiza kultury japońskiej w przedsiębiorstwie – ujęcie teoretyczne i praktyczne Agnieszka Polanowska
Ewaluacja jako ocena zmiany w procesie zarządzania Sebastian Madej

ZARZĄDZANIE W ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ
Samorząd terytorialny beneficjentem programów SAPARD Zenon Ślusarczyk
Proces tworzenia programu rewitalizacji jako przykład zarządzania w samorządzie terytorialnym w Polsce Radosław Kamiński, Anna Janus
Prezydent – pierwszym obywatelem Danuta Nowosiad

EKONOMIA I WYKORZYSTANIE DÓBR
Sytuacja materialna osób w wieku 65+ w świetle wyników badań własnych Tomasz Zalega
Starzenie się polskiego społeczeństwa – mit czy rzeczywistość? Tomasz Zalega
Konsumpcja ludzi młodych w Polsce Karolina Malesa, Tomasz Malesa

LOGISTYKA I ZARZĄDZANIE TRANSPORTEM
Zaopatrzenie w systemie logistycznym mikro i małych przedsiębiorstw Jerzy Janczewski
Uwarunkowania usługi transportowej w łańcuchu dostaw – wybrane problemy Danuta Janczewska
Doskonalenie procesów logistycznych w inżynierskich pracach dyplomowych studentów AHE. Studium przypadku Jerzy Janczewski
Innowacyjność e-dystrybucji na przykładzie dystrybucji płytek ceramicznych Karol Gapys, Maciej Puchała

Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi

Czasopismo naukowe o problemach współczesnego zarządzania

ZARZĄDZANIE INNOWACYJNE W GOSPODARCE I BIZNESIE

nr 1 (24)/2017
ISSN 2391-5129

redakcja naukowa:
dr hab. prof. AHE Zenon Ślusarczyk
dr inż. Jerzy Janczewski

Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi

Redakcja czasopisma
dr hab. prof. AHE Zenon Ślusarczyk (redaktor naczelny)
dr inż. Jerzy Janczewski (redaktor prowadzący)

Rada Programowa
prof. dr hab. Czesław Sikorski (Uniwersytet Łódzki)
dr hab. Edward Stawasz, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki)
dr hab. Tomasz Zalega, prof. UW (Uniwersytet Warszawski)
dr hab. Wasyl Marczuk, prof. nadzw. (Narodowy Uniwersytet Przykarpacki im. Wasyla Stefanyka w Iwano-Frankowsku)
doc. dr Nadiya Dubrovina, prof. nadzw. (Uniwersytet Ekonomiczny w Bratysławie)
dr Yuriy Alexandrovich Chepurko (Kubański Uniwersytet Państwowy w Krasnodarze)
dr Erika Neubauerova, prof. nadzw. (Uniwersytet Ekonomiczny w Bratysławie)
doc. dr Tetyana Nestorenko, prof. nadzw. (Berdiański Państwowy Uniwersytet Pedagogiczny),

Redaktor naukowy numeru
dr inż. Jerzy Janczewski

Redaktor merytoryczny numeru
dr inż. Danuta Janczewska

Redaktorzy językowi
mgr Iwona Cłapińska (j. polski)
Ph.D. Michael Fleming (j. angielski)

Recenzenci
Lista recenzentów publikowana jest na stronie internetowej czasopisma

Redakcja „Zarządzania Innowacyjnego w Gospodarce i Biznesie”
Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi
90-212 Łódź, ul. Sterlinga 26
e-mail: ziwgib@ahe.lodz.pl
www.ziwgib.ahe.lodz.pl

© Copyright by Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi
Łódź 2017

ISSN 2391-5129
wersja elektroniczna na podstawie drukowanej
(Wersja drukowana ISSN 1895-5088 jest wersją pierwotną)

Czasopismo naukowe punktowane przez MNiSW (6 punktów),
indeksowane w BazEkon, BazHum, Index Copernicus
oraz w polskiej bazie cytowań POL-index.

Skład DTP Monika Poradecka

Wydawnictwo Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi
90-212 Łódź, ul. Sterlinga 26
tel./fax 0-42 63 15 908
wydawnictwo@ahe.lodz.pl
www.wydawnictwo.ahe.lodz.pl

Spis treści

Wprowadzenie 7

CZĘŚĆ I. ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI I ZASOBAMI LUDZKIMI

Zenon Ślusarczyk
Wykorzystanie przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku 13

Luiza Bogucka
Bezpieczeństwo danych osobowych w świecie Facebooka 23

Agnieszka Polanowska
Analiza kultury japońskiej w przedsiębiorstwie – ujęcie teoretyczne i praktyczne 31

Sebastian Madej
Ewaluacja jako ocena zmiany w procesie zarządzania 41

CZĘŚĆ II. ZARZĄDZANIE ADMINISTRACJĄ PUBLICZNĄ

Zenon Ślusarczyk
Samorząd terytorialny beneficjentem programów SAPARD 55

Radosław Kamiński, Anna Janus
The process of creating the Revitalization Program as an example of management in local government in Poland 67

Danuta Nowosiad
Prezydent – pierwszym obywatelem 77

CZĘŚĆ III. EKONOMIA I WYKORZYSTANIE DÓBR

Tomasz Zalega
Sytuacja materialna osób w wieku 65+ w świetle wyników badań własnych..... 87

Tomasz Zalega
Starzenie się polskiego społeczeństwa – mit czy rzeczywistość? 105

Karolina Malesa, Tomasz Malesa
Konsumpcja wśród ludzi młodych w Polsce 125

CZĘŚĆ IV. LOGISTYKA I ZARZĄDZANIE TRANSPORTEM

Jerzy Janczewski
Zaopatrzenie w systemie logistycznym mikro- i małych przedsiębiorstw 141

Danuta Janczewska
Uwarunkowania usługi transportowej w łańcuchu dostaw – wybrane problemy..... 155

Jerzy Janczewski
Doskonalenie procesów logistycznych w inżynierskich pracach dyplomowych studentów AHE. Studium przypadku..... 167

Karol Gapys, Maciej Puchała
Innowacyjność e-dystrybucji na przykładzie dystrybucji płytek ceramicznych 181

Streszczenia artykułów..... 195

Contents

Introduction 7

PART I. ORGANIZATIONS AND HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Zenon Ślusarczyk
Poland's use of financial support from the EU SAPARD fund until 2006 13

Luiza Bogucka
Personal data security in the Facebook world 23

Agnieszka Polanowska
Analysis of Japanese culture in a company – theoretical aspects 31

Sebastian Madej
Evaluation as Change Assessment in the Process of Management 41

PART II. PUBLIC ADMINISTRATION MANAGEMENT

Zenon Ślusarczyk
Local government beneficiaries of SAPARD programs 55

Radosław Kamiński, Anna Janus
The process of creating the Revitalization Program as an example of management in local government in Poland 67

Danuta Nowosiad
President – first citizenm 77

PART III. ECONOMY AND USE OF GOODS

Tomasz Zalega
Financial Situation of People Aged 65+ in the Light of the Results of the Author's Own Research 87

Tomasz Zalega
Ageing of the Polish Society – Myth or Reality? 105

Karolina Malesa, Tomasz Malesa
Consumption Among Young People in Poland 125

PART IV. LOGISTICS AND TRANSPORT MANAGEMENT

Jerzy Janczewski
Supply in the logistics system of micro and small enterprises 141

Danuta Janczewska
Conditions of transport service in supply chain-selected problems 155

Jerzy Janczewski
Improving logistic processes in engineering diploma theses of AHE students. Case study 167

Karol Gapys, Maciej Puchała
Innovation e-distribution example of the distribution of ceramic tiles 181

Polish abstracts 195

Wprowadzenie

Kolejny, dwudziesty czwarty numer naszego czasopisma dotyczy różnorodnej problematyki przypisanej do czterech grup tematycznych: zarządzanie organizacjami i zasobami ludzkimi, transport i logistyka, ekonomia i wykorzystanie dóbr oraz zarządzanie w administracji publicznej. Treści artykułów zgromadzonych w niniejszym numerze są zróżnicowane i uwzględniają zagadnienia zarządzania zarówno w makro-, jak i mikroskali.

Część pierwsza dotyczy zarządzania organizacjami i zasobami ludzkimi. Otwiera ją praca Zenona Ślusarczyka pt. *Wykorzystanie przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku*. Autor w swoim opracowaniu dokonał analizy unijnego programu operacyjnego zwanego Przedakcesyjnym Funduszem Wsparcia Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, którego celem było stymulowanie rozwoju obszarów wiejskich, restrukturyzacja i modernizacja rolnictwa oraz ułatwienie procesu integracji państw kandydujących z UE, a także ich płynnego włączenia w system Wspólnej Polityki Rolnej i Polityki strukturalnej. W drugim artykule pt. *Bezpieczeństwo danych osobowych w świecie Facebooka* Luiza Bogucka prezentuje pogląd, że Facebook, podobnie jak inne portale społecznościowe, nie jest wolny od zagrożeń, szczególnie tych odnoszących się do danych osobowych i wizerunku. Okazuje się, że największym zagrożeniem dla posiadaczy kont na portalach społecznościowych są oni sami, gdyż udostępniają treści zawierające informacje, które oszustom mogą posłużyć do popełnienia przestępstwa. Artykuł Agnieszki Polanowskiej zatytułowany *Analiza kultury japońskiej w przedsiębiorstwie – ujęcie teoretyczne i praktyczne* przedstawia paletę podstawowych zagadnień dotyczących kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa, które ukształtowano według japońskich wzorców, rytuałów, zasad, zachowań dominujących w kulturze tego kraju. Zdaniem autorki coraz większe wdrażanie i praktykowanie wielokulturowości przedsiębiorstw na terenie Polski jest zjawiskiem powszechnym w obecnych czasach. Stąd też podejmowany temat stanowi aktualne zagadnienie, które warto rozważać w dalszych badaniach naukowych.

Część pierwszą czasopisma zamyka praca Sebastiana Madeja pt. *Ewaluacja jako ocena zmiany w procesie zarządzania*, w której autor zwraca uwagę na takie rozwinięcie cech narzędzi ewaluacyjnych wspomagających procesy zarządzania projektami, które umożliwiałyby nie tylko jak najpełniejszą ocenę osiąganych rezultatów, ale także weryfikację założeń i wzrost roli interesariuszy projektów.

Druga część publikacji poświęcona zarządzaniu w administracji publicznej zawiera trzy artykuły. W pierwszym z nich pt. *Samorząd terytorialny beneficjentem programów SAPARD* Zenon Ślusarczyk udowodnia tezę, że program SAPARD, który miał za zadanie przygotować polską administrację, rolników, przedsiębiorstwa i jednostki samorządu terytorialnego do sprawnego wykorzystania środków dostępnych dla Polski po przystąpieniu do UE, bardzo dobrze zrealizował wyznaczone w tym zakresie cele. Drugi artykuł autorstwa Radosława Kamińskiego i Anny Janus zatytułowany *Proces tworzenia programu rewitalizacji jako przykład zarządzania w samorządzie terytorialnym w Polsce* charakteryzuje proces tworzenia programu rewitalizacji będący przykładem zarządzania w samorządzie terytorialnym w Polsce. W konkluzji autorzy tego artykułu stwierdzają, że kategoria zarządzania publicznego jest coraz częściej wykorzystywana przez badaczy z dziedziny administracji i zarządzania, rozwoju regionalnego i zarządzania finansami publicznymi. Drugą część czasopisma zamyka artykuł Grażyny Nowosiad pt. *Prezydent – pierwszym obywatelem*. Autorka przedstawia prezydenta Polski jako pierwszego obywatela. Mówi o tym, jak ważną rolę ma on do odegrania w demokratycznym kraju wśród społeczeństwa obywatelskiego, oraz o tym, iż wszelkie jego działania są monitorowane i oceniane na bieżąco przez społeczeństwo i dają szansę na najwyższą ocenę, czyli na reelekcję albo nie.

Część trzecia dotyczy ekonomii i wykorzystania dóbr i zawiera dwa artykuły Tomasza Zalegi dotyczące osób w starszym wieku. Pierwszy artykuł pt. *Sytuacja materialna osób w wieku 65+ w świetle wyników badań własnych* omawia poziom dochodów, subiektywną ocenę sytuacji materialnej, zachowania oszczędnościowe, zadłużanie się oraz sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi w gospodarstwach domowych osób w starszym wieku w Polsce. Charakterystyczną cechą wydatków tych osób są rosnące wydatki związane z utrzymaniem mieszkania i zdrowiem. O ile wydatki na żywność maleją, to wydatki na utrzymanie mieszkania i na zdrowie cechują się wysoką dynamiką wzrostu. W drugim artykule pt. *Starzenie się polskiego społeczeństwa – mit czy rzeczywistość?* Tomasz Zalega zwraca uwagę na problem starzenia się ludności polskiej. Po wyjaśnieniu istoty starości i starzenia się oraz klasyfikacji osób w starszym wieku, w dalszej części opracowania autor koncentruje się na przeanalizowaniu zmian demograficznych zachodzących w polskim społeczeństwie. Przeciwną tematykę, bo tematykę osób młodych, porusza publikacja Karoliny i Tomasza Malesów pt. *Konsumpcja* wśród *ludzi młodych w Polsce*. Autorzy udowadniają, że pomimo zjawiska starzenia się społeczeństwa młodzi konsumenci są znaczącym segmentem rynku, a zachodzące w Polsce przemiany gospodarcze i po-

stępujący proces globalizacji rynku sprawiły, że coraz silniejsza staje się aktywność młodych konsumentów na rynku.

Ostatnia, czwarta część czasopisma dotycząca logistyki i zarządzania transportem obejmuje cztery artykuły. Jerzy Janczewski, autor pierwszej pracy pt. *Zaopatrzenie w systemie logistycznym mikro- i małych przedsiębiorstw* prezentuje podstawowe informacje dotyczące logistyki zaopatrzenia w przedsiębiorstwie ze szczególnym uwzględnieniem mikro- i małych firm. Wywody autora zostały poparte badaniami, których celem była odpowiedź na pytanie, jakie działania w sferze logistyki zaopatrzenia i w jakim stopniu najczęściej występują w mikro- i małych przedsiębiorstwach. Z kolei Danuta Janczewska w artykule pt. *Uwarunkowania usługi transportowej w łańcuchu dostaw – wybrane problemy* przedstawia problematykę usługi transportowej na przykładzie sieci handlowej Netto Polska Sp. z o.o. obejmującej obszar dostaw pomiędzy Centrum Logistycznym Netto a poszczególnymi sklepami sieci. Druga praca autorstwa Jerzego Janczewskiego pt. *Doskonalenie procesów logistycznych w inżynierskich pracach dyplomowych studentów AHE. Studium przypadku* prezentuje przykłady doskonalenia procesów logistycznych w dwóch wybranych przedsiębiorstwach, które posłużyły jako wzory badawcze absolwentom realizującym pod kierunkiem autora inżynierskie prace dyplomowe. Autor wyraża pogląd, że dane empiryczne zebrane i przygotowane w ramach prac dyplomowych przez studentów mogą nie tylko być cennym materiałem dla realizacji projektów inżynierskich, ale także pobudzać kreatywność przyszłych inżynierów i być wzorem dla kolejnych studentów aspirujących do zawodu inżyniera. Ostatnia w tej części praca autorstwa Karola Gapysa i Macieja Puchały pt. *Innowacyjność e-dystrybucji na przykładzie dystrybucji płytek ceramicznych* to studium przypadku omawiające problematykę e-commerce. Jako przykład posłużyła dystrybucja płytek ceramicznych w firmie Gres-Bud, w szczególności za pośrednictwem Internetu.

Prace, które tworzą dwudziesty czwarty numer naszego czasopisma, są rezultatem badań prowadzonych przez poszczególnych autorów. Warto zwrócić uwagę na różnorodność, wielowątkowość, a także oryginalność poruszanej problematyki, która koncentruje się na zarządzaniu organizacjami i ich zasobami, ekonomii i konsumpcji oraz logistyce i dotyczy nie tylko teorii, ale i praktyki. Mamy nadzieję, że zaproponowany wybór artykułów będzie inspiracją do dalszych prac nad zagadnieniami współczesnego zarządzania i zainteresuje zarówno specjalistów reprezentujących tę dziedzinę, jak i studentów.

Zenon Ślusarczyk
Jerzy Janczewski

CZĘŚĆ I
ZARZĄDZANIE ORGANIZACJAMI I ZASOBAMI LUDZKIMI

Zenon Ślusarczyk*

Wykorzystanie przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku

Wstęp

Unijny program operacyjny nazwany Przedakcesyjnym Funduszem Wsparcia Rolnictwa i Obszarów Wiejskich (SAPARD – Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development) został utworzony decyzją Rady UE nr 1268/99 z dnia 21 czerwca 1999 r. Jego celem było stymulowanie rozwoju obszarów wiejskich, restrukturyzacja i modernizacja rolnictwa oraz ułatwienie procesu integracji państw kandydujących z UE oraz ich płynnego włączenia w system Wspólnej Polityki Rolnej i Polityki strukturalnej.

Szczegółowymi priorytetami SAPARD były działania ukierunkowane na poprawę jakości gospodarki rolnej, rozbudowę infrastruktury wiejskiej, organizację odbioru produktów rolnych od rolników, kontrolę ich jakości, budowę zakładów przetwarzania tych produktów, ich marketing, doskonalenie nadzoru weterynaryjnego, scalanie gruntów, podnoszenie kwalifikacji zawodowych rolników, tworzenie grup producenckich, wspieranie inicjatyw lokalnych na wsi, tworzenie źródeł dodatkowego dochodu w gospodarstwach rolnych (drobna wytwórczość, rzemiosło, agroturystyka, usługi budowlane, instalacyjne, transportowe), ochronę dziedzictwa kulturalnego na wsi. Środki SAPARD nie mogły być natomiast przeznaczone na rozwój (wzrost) produkcji żywności.

Termin realizacji programu przewidziano na lata 2000–2006. Jednak w roku 2000 państwa kandydujące, w tym Polska, nie uzyskały żadnych środków finansowych z funduszu SAPARD, gdyż Komisja Europejska zbyt późno (w czerwcu 2000 roku) ustaliła zasady działania programu. W konsekwencji państwa te miały za mało czasu

* Prof. nadzw. dr hab. Zenon Ślusarczyk, Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi.

na sprostanie wszystkim wymogom formalnym, pozwalającym na uzyskanie akredytacji przez stosowne jednostki płatnicze.

Według przedstawicieli KE problem polegał na tym, że był to pierwszy zdecentralizowany program pomocowy, w ramach którego nieunijne instytucje ponoszą odpowiedzialność za wypłaty unijnych pieniędzy i kontrolę ich wykorzystania.

Celem artykułu jest charakterystyka i analiza wykorzystania przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku.

Wykorzystanie przez Polskę wsparcia finansowego z funduszu SAPARD do 2004 roku

Dla właściwego zrozumienia i oceny wykorzystania środków z funduszu SAPARD do 2004 roku należy uwzględnić podstawowe informacje dotyczące stowarzyszenia Polski z UE oraz przygotowywanie się do spełnienia wymogów członkostwa we Wspólnocie. Dotyczy to także wiedzy na temat innych programów uruchomionych wcześniej, a skorelowanych z SAPARD, takich jak: FHARE utworzony w grudniu 1989 roku, zmodyfikowanym w latach 1997 i 1999, oraz Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) utworzony w 1962 roku, wspierający rozwój Wspólnej Polityki Rolnej UE. Należy także zaznajomić się z dokumentem UE pn. *Agenda 2000*, w którym przewidziano reorganizację funkcjonujących instrumentów rozwoju infrastruktury wiejskiej i zwiększenia nakładów na te cele w latach 2000–2006 (zob. szerzej Brewiński, 2003: 15 i nast.; Guba i Piskorz, 2002: 15 i nast.; Kawecka-Wyrzykowska, 2004: 26 i nast.; Bokajło, Dziubka, 2003: 56 i nast.).

Rządowe programy wykorzystania środków funduszu i ich realizacja

Podstawą działania programu SAPARD w Polsce, tak jak we wszystkich krajach kandydujących, był przygotowany przez rząd, a następnie zatwierdzony przez organy UE (Komisję Europejską) dokument zwany *Programem Operacyjnym SAPARD*. Za jego przygotowanie w Polsce odpowiedzialne było Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW). Zgodnie z rozporządzeniem Rady 1268/99/WE został on sporządzony na siedem lat – tj. od 2000 do 2006 roku. Podstawą do jego przygotowania, poza ww. rozporządzeniem, był *Narodowy Program Przygotowania do Członkostwa* (NPPC), w którym określone zostały m.in. priorytety dostosowania rolnictwa i obszarów wiejskich do akcesji. Najważniejsze obszary tych dostosowań obejmują:

- ustanowienie i wdrażanie spójnej polityki strukturalnej rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa,
- harmonizacja prawa i struktur administracji weterynaryjnej i fitosanitarnych,
- modernizacja niektórych segmentów gospodarki żywnościowej (mleczarstwo, gospodarka mięsna, przetwórstwo owoców i warzyw),

– aspekty ekologiczne rolnictwa,
– przygotowanie do wprowadzenia WPR.

W oparciu o te założenia i zobowiązania Rada Ministrów RP w lipcu 1999 roku przyjęła dokument *Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa*, w którym sformułowano konkretne cele polityki krajowej wobec obszarów wiejskich i rolnictwa:

– kształtowanie warunków pracy i życia ludności wiejskich odpowiadających standardom cywilizacyjnym i pozwalających mieszkańcom wsi realizować ich cele ekonomiczne, edukacyjne, kulturowe i społeczne; przebudowa struktur sektora rolnego tworząca przesłanki adaptacji rolnictwa do zmieniającej się sytuacji gospodarczej i społecznej;
– kształtowanie warunków rozwoju zrównoważonego na obszarach wiejskich, ochrona zasobów środowiska naturalnego wraz z wiejskim dziedzictwem kulturowym (*SAPARD. Program*..., 2004: 34).

Cele te były zgodne z kierunkami polityki strukturalnej UE i strategii przedakcesyjnej. Ich realizacja w Polsce opierała się na środkach krajowych oraz unijnych, dostępnych m.in. w ramach programu SAPARD. Formułując strategię programu operacyjnego SAPARD w Polsce, skupiono się głównie na tych obszarach, które wymagają podjęcia największych inwestycji i poniesienia największych nakładów finansowych w związku z szeroko rozumianymi przygotowaniami polskiego rolnictwa do integracji, a następnie jego skutecznego funkcjonowania w warunkach jednolitego rynku.

Mając na uwadze założenia, potrzeby i wytyczone cele, MRiRW rozpoczęło przygotowanie programu operacyjnego SAPARD.

Zgodnie z rozporządzeniem Rady 1268/99/WE program operacyjny SAPARD składa się z następujących części:

1. Ogólnego opisu Polski: terytorium, geografii, klimatu, ludności, struktur administracyjnych, podstawowych wskaźników makroekonomicznych oraz ogólnego zarysu całej gospodarki.
2. Charakterystyki obszarów wiejskich i sektora rolno-żywnościowego, popartych danymi liczbowymi oraz diagnozą aktualnego stanu, ze wskazaniem potencjalnych szans w ujęciu sektorowym po akcesji do UE.
3. Celów, strategii i priorytetów wykorzystania w Polsce środków pochodzących z programu SAPARD.
4. Wykazu powiązań pomiędzy programami krajowymi, programem PHARE i programami międzynarodowych instytucji finansowych WE ze wskazaniem ich spójności i ciągłości w ramach realizowanej przez państwo polityki akcesyjnej.
5. Wyników dotychczasowych programów krajowych i PHARE na rzecz rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa w Polsce.
6. Opisu administrowania i wdrażania programu SAPARD w Polsce.

7. Opisu działań programu SAPARD – wybranych środków działania z rozporządzenia 1268/99 (SAPARD) z opisem działań szczegółowych i warunków korzystania z pomocy oraz podziałem środków.
8. Pomocy technicznej dla programu SAPARD.
9. Monitoringu i oceny programu operacyjnego SAPARD w Polsce.
10. Streszczenie ex-ante programu operacyjnego SAPARD (Skórnicki, 2000: 13–14).

Przygotowanie polskiego programu operacyjnego SAPARD i negocjacje trwały półtora roku. Polska przedłożyła projekt tego dokumentu Komisji Europejskiej 28 grudnia 1999 roku i była to jedna z pierwszych propozycji złożonych przez kraje kandydujące do członkowska. W dniu 18 października 2000 r. Komisja Europejska zatwierdziła przedstawiony jej program operacyjny SAPARD dla Polski.

W celu ułatwienia wdrożenia acquis communautaire i przygotowania rolnictwa i mieszkańców wsi do wyzwań związanych z wejściem Polski do UE zostały określone następujące cele dla programu SAPARD:

– poprawa konkurencyjności polskiego rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego zarówno na rynku krajowym, jak i na rynku międzynarodowym;
– dostosowanie sektora rolno-spożywczego do wymagań jednolitego rynku w zakresie wymagań sanitarnych, higienicznych oraz jakościowych;
– wsparcie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich poprzez rozwój infrastruktury technicznej oraz tworzenie warunków do podejmowania pozarolniczej działalności gospodarczej na wsi (*SAPARD. Program…*, 2004: 35).

Przyjęta w programie operacyjnym strategia operacyjna wynikała przede wszystkim z analizy sytuacji na obszarach wiejskich oraz w sektorze rolno-spożywczym, ale uwzględniała także konieczność harmonizacji z wymaganiami jednolitego rynku UE. Decyzje dotyczące wyboru priorytetowych obszarów wsparcia środkami pomocowymi SAPARD były wynikiem licznych konsultacji, przeprowadzonych także na gruncie krajowym przez MRiRW oraz urzędy marszałkowskie, zarówno na szczeblu centralnym, jak i regionalnym, oraz z przedstawicielami środowisk społeczno-zawodowych. To także wynik kompromisu między dorobkiem prawnym UE w obszarze rolnictwa a najpilniejszymi potrzebami rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce, zgłoszonymi na tychże regionalnych konsultacjach.

Program SAPARD ma bardzo specyficzną budowę wewnętrzną. Składa się z osi priorytetowych, w skład których wchodzą działania. Te z kolei dzielą się dalej na schematy, a schematy na komponenty.

Tabela 1. Maksymalna kwota środków przyznanych Polsce na konkretne działania w ramach programu SAPARD – łącznie w latach 2000–2006

Działanie	Kwota w euro
1 – inwestycje w przedsiębiorstwa rolnicze	208 084 148
2 – poprawa przetwórstwa i marketingu produktów rolnych i rybnych	448 320 000
3 – poprawa struktury i jakości kontroli weterynaryjnej i fitosanitarnej w celu zapewnienia jakości żywności i ochrony konsumenta	–
4 – programy rolnośrodowiskowe	16 750 000
5 – różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich	136 040 000
6 – stworzenie systemu pomocy i usług zarządczych dla rolników	–
7 – tworzenie grup producenckich	–
8 – renowacja i rozwój wsi oraz ochrona i konserwacja dziedzictwa wiejskiego	–
9 – reparcelacja i poprawa struktury agrarnej	–
10 – utworzenie i prowadzenie rejestru ziemi	–
11 – poprawa jakości szkoleń	25 610 000
12 – poprawa i rozwój infrastruktury wiejskiej	327 780 000
13 – zarządzanie wiejskimi zasobami wodnymi	–
14 – leśnictwo, w tym zalesianie, inwestycje w prywatnych gospodarstwach leśnych oraz przetwórstwo i marketing produktów leśnych	6 170 000
15 – pomoc techniczna	8 659 686
Łącznie	**1 177 413 834**

Źródło: *Commission of the European Communities*…, 2001.

Po analizie zakresu celów przedstawionych przez UE, które mogą być finansowane w ramach środków pochodzących z funduszu SAPARD, zainteresowane kraje dokonały wyboru konkretnych działań, które najbardziej przysłużą się realizacji celów SAPARD na ich terenie. Kolejnym krokiem było opracowanie podziału ogólnej sumy przyznanej w ramach funduszu w danym kraju na konkretne działania. Głównym kryterium przy podziale środków pomiędzy poszczególne działania w programie SAPARD, poza zasadą równowagi, było „zmaksymalizowanie długofalowych korzyści społecznych i ekonomicznych, biorąc pod uwagę nadchodzące zmiany w warunkach ekonomicznych, prawnych i społecznych w związku z integracją Polski z Unią Europejską (*SAPARD. Program*..., 2004: 39). Efekty tych uzgodnień przedstawia tabela 1.

Zgodnie z założeniami program operacyjny SAPARD został oparty w Polsce na dwóch osiach priorytetowych, wspieranych dodatkowo przez oś komplementarną. W ramach tychże osi priorytetowych podjęte zostały konkretne działania. W trakcie prac przygotowawczych nad programem wybrano ich dla Polski ostatecznie siedem. Głównym założeniem przy przyporządkowywaniu danego działania do osi priorytetowej, w łonie której będzie funkcjonowało, była konieczność utrzymania rów-

nowagi między tymi osiami w zakresie celów, jak i podziału środków finansowych SAPARD.

Ostatecznie program SAPARD w Polsce ma następującą budowę:

Oś priorytetowa 1: Poprawa efektywności sektora rolno-spożywczego

Działanie 1: Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych i rybnych

Działanie 2: Inwestycje w gospodarstwach rolnych

Oś priorytetowa 2: Poprawa warunków prowadzenia działalności gospodarczej i tworzenie miejsc pracy

Działanie 3: Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich

Działanie 4. Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich

Oś komplementarna

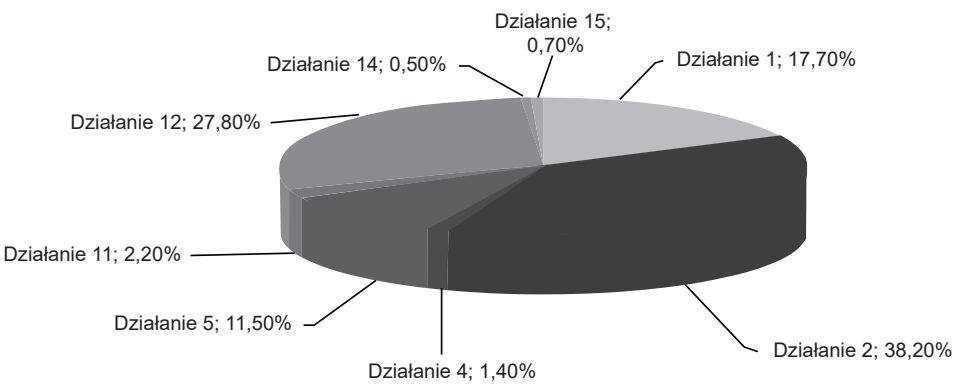
Działanie 5: Programy rolnośrodowiskowe i zalesianie

Działanie 6. Szkolenia zawodowe

Działanie 7: Pomoc techniczna

Należy podkreślić, że wszystkie działania wymagają uwzględnienia wymogów związanych z ochroną środowiska (*SAPARD. Program…*, 2002: 35).

Rozdysponowanie środków z funduszu SAPARD na konkretne działania podjęte przez Polskę w ujęciu procentowym zaplanowano w następujący sposób (rys. 1).



Rysunek 1. Rozdysponowanie środków z programu SAPARD pomiędzy poszczególne działania w ujęciu procentowym

Źródło: *Commission of the European Communities…*, 2001.

Jak wynika z powyższych danych w Polsce najwięcej środków – ok. 38% – przeznaczono dla zakładów przetwórstwa spożywczego, głównie dla mleczarni i rzeźni na dostosowanie do unijnych norm sanitarnych. Przy tym działaniu UE postawiła warunek, że środki finansowe z funduszu SAPARD nie mogą być przeznaczone na projekty mające na celu rozszerzenie produkcji żywności. Drugim co do wielkości beneficjentem są samorządy, do których trafiło ok. 28% z przeznaczeniem na rozwój infrastruktury wiejskiej.

Stan i dostępność infrastruktury wpływa bezpośrednio na możliwość rozwijania funkcji pozarolniczych obszarów wiejskich, jak też poprawę jakości produkcji rolnej (*SAPARD. Program…*, 2004: 37).

Trzeci beneficjent – gospodarstwa rolne – otrzymały ok. 18% środków z przeznaczeniem na podniesienie jakości produkcji (zakup urządzeń, takich jak dojarki, chłodziarki, budowa nowoczesnych obór, wodociągi, kanalizacja itp.). Dużą część funduszy przeznaczono także na tworzenie miejsc pracy na wsi poza rolnictwem, np. w sektorze usług lub agroturystyce – ok. 12% (Bielecki, 2002).

Program operacyjny SAPARD określa ponadto zasady administracji i wdrażania programu SAPARD w Polsce. Za działania te odpowiedzialne jest Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W jego ramach utworzono specjalny Departament Pomocy Przedakcesyjnej i Funduszy Strukturalnych, który zajmuje się konkretnymi działaniami w zakresie:

- koordynacji i programowania,
- promocji i rozpowszechniania informacji o programie,
- przyjmowania i akceptacji raportów od agencji płatniczej oraz instytucji wdrażających o ilości wydatkowanych środków,
- monitorowania realizowanych projektów.

Departament ten zapewnia również obsługę Zespołu – Komitetu ds. Monitorowania Programu SAPARD.

Do pełnienia roli agencji płatniczej, a jednocześnie instytucji wdrażającej do programu SAPARD została wyznaczona Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) jako Agencja SAPARD. Funkcja wdrożeniowa agencji może być delegowana do innych instytucji, natomiast realizacja funkcji płatniczej odbywa się wyłącznie w Agencji SAPARD.

Funkcję wdrożeniową Agencja SAPARD realizować będzie poprzez następujące zadania szczegółowe:

- ogłoszenia o możliwości składania aplikacji w ramach programu SAPARD;
- przyjmowanie pełnej dokumentacji projektów składającej się z wypełnionego wniosku wraz z załączonymi niezbędnymi dokumentami i pisemne potwierdzenie przyjęcia wniosku;
- rejestrowanie wniosków w systemie komputerowym;
- dokonywanie oceny formalnoprawnej zgodności projektów i dokumentów z obowiązującymi dla programu zasadami, warunkami i kryteriami przyjętego programu SAPARD;
- przeprowadzenie oceny ekonomicznej i technicznej wykonalności projektów;
- przekazywanie projektów, zgodnych z wymogami programu do rekomendacji rankingu przez Regionalne Komitety Sterujące oraz przez Krajowy Komitet Sterujący (odpowiednio o zasięgu regionalnym i krajowym);
- podpisywanie umów wraz z harmonogramem realizacji projektu z beneficjentem programu;
- przeprowadzenie niezbędnych kontroli zarówno przed, jak i po zatwierdzeniu projektu;

– monitorowanie i kontrola realizacji umowy podpisanej z beneficjentem oraz monitorowanie poszczególnych działań w odniesieniu do odpowiednich wskaźników.

Agencja SAPARD realizuje następujące funkcje płatnicze:

– sprawdzanie wniosków o płatność;
– przeprowadzanie kontroli na miejscu i stwierdzanie dopuszczalności do płatności;
– autoryzacja zobowiązań i płatności (podejmowanie decyzji na podstawie wniosku o dokonanie płatności od beneficjenta i obliczenie płatności);
– dokonywanie płatności;
– prowadzenie księgowości (prowadzenie wykazu zobowiązań i płatności dla beneficjentów w systemie komputerowym, kwot wypłacanych oraz dat płatności zgodnie z wymogami UE, przygotowywanie okresowych deklaracji dla Komisji Europejskiej, przygotowywanie rocznego raportu jako bazy do rozliczenia rocznego z Komisją Europejską zgodnie z zasadami Unii Europejskiej) (*SAPARD. Program…*, 2004: 65).

Agencja SAPARD realizuje swoje funkcje w oparciu o 16 oddziałów regionalnych ARiMR, w których utworzono biura SAPARD. Posiada także niezależną jednostkę audytu wewnętrznego i jednostkę kontroli technicznej, które zajmują się weryfikacją zobowiązań i płatności. W działaniach tych opierają się na wynikach inspekcji (w tym także wizytacji terenowych) działań realizowanych przez beneficjenta.

Na podstawie postanowień programu operacyjnego utworzono także Krajowy Komitet Sterujący (KKS). W jego skład wchodzą przedstawiciele odpowiednich ministerstw ds. gospodarki, rozwoju regionalnego, finansów, pracy i środowiska, szef Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, przedstawiciele organizacji przedsiębiorców i pracodawców, urzędów marszałkowskich oraz eksperci. Na czele KKS stoi minister rolnictwa. W zakres jego kompetencji wchodzi przede wszystkim rekomendowanie listy rankingowej projektów zgodnie z kryteriami określonymi w programie, dotyczących Działania 1 oraz zakresu programów szkoleniowych w Działaniu 6.

W każdym województwie utworzono po jednym Regionalnym Komitecie Sterującym (RKS), do którego należy proces podejmowania decyzji w zakresie Działań 3 i 4 – rekomendowanie podziału środków finansowych pomiędzy poszczególne schematy i komponenty oraz rekomendowanie list rankingowych projektów zgodnie z zasadą partnerstwa i subsydiarności na szczeblu regionalnym. W jego skład wchodzą przedstawiciele władz samorządowych i administracji rządowej w danym województwie oraz organizacji pozarządowych.

Agencja jest nadzorowana od strony merytorycznej przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, zaś od strony finansowej przez Ministerstwo Finansów. Poza kontrolą sprawowaną nad samą agencją nadzorem objęte jest także rozdysponowanie i wykorzystanie środków z programu SAPARD. Zgodnie z zapisami Ustawy z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych środki niepodlegające zwrotowi, po-

chodzące ze źródeł zagranicznych, uznano za środki publiczne. W związku z powyższym środki funduszu SAPARD podlegają takim samym procedurom kontrolnym jak polskie środki publiczne (z uwzględnieniem wymagań określonych przez UE). Prawidłowość ich wydatkowania nadzorują:

– służby kontrolne dysponentów środków budżetowych;
– służby Kontroli Skarbowej;
– Regionalne Izby Obrachunkowe;
– Najwyższa Izba Kontroli;
– służby kontrolne Unii Europejskiej (Komisja Europejska, Trybunał Obrachunkowy) (*SAPARD. Program…*, 2004: 67).

Kontroli podlegają także beneficjenci programu SAPARD. Ich działania są sprawdzane zarówno w fazie początkowej, jak i w trakcie i po zakończeniu realizacji projektu. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości Agencja SAPARD może odmówić wypłaty środków lub podjąć kroki mające na celu zwrot przez beneficjenta już wypłaconej mu puli funduszy. Kontrolą beneficjentów zajmują się:

– służby Agencji SAPARD (na podstawie umowy z beneficjentem);
– służby kontroli skarbowej;
– kontrolerzy NIK;
– kontrolerzy UE (*SAPARD. Program…*, 2004: 68).

Podsumowanie

Środki finansowe SAPARD przeznaczone dla Polski miały przede wszystkim wpłynąć na poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego tak na rynku krajowym, jak i międzynarodowym, a także na zwiększenie jego wydajności i efektywności. Ponadto doprowadzić miały do podniesienia jakości wytwarzanych produktów, do sprostania normom fitosanitarnym, weterynaryjnym i higienicznym oraz do szeroko pojmowanego unowocześnienia poprzez inwestycje w gospodarstwach rolnych. Ważnym zadaniem funduszu było też podniesienie poziomu życia ludności wiejskiej poprzez poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej, rozwój infrastruktury obszarów wiejskich zarówno pod względem rozbudowy sieci drogowej, jak i poprawy dostępności do wody i zaopatrzenia w energię, zagospodarowanie ścieków, utylizację odpadów oraz rozwój telekomunikacji. Program zakładał także współfinansowanie różnicowania działalności gospodarczej na obszarach wiejskich, tworzenie nowych miejsc pracy poza rolnictwem, a w konsekwencji zmniejszenie zatrudnienia w tym sektorze. Jednym z założeń SAPARD było wspieranie programów rolnośrodowiskowych, ukierunkowanych na ochronę środowiska i naturalnego krajobrazu. Ważnym celem tego programu jest spełnienie funkcji edukacyjno-informacyjnej, która polegała na przygotowaniu potencjalnych beneficjentów do korzystania z szerokiego wachlarza pomocy strukturalnej dostępnej po akcesji.

Bibliografia

Bielecki J. (2002), *Rusza pomoc Unii dla polskiej wsi*, „Rzeczpospolita" z dnia 8–9 czerwca 2002.

Bokajło W., Dziubka K. (red.) (2003), *Unia Europejska. Leksykon integracji*, Wydawnictwo Europa, Wrocław.

Brewiński M. (red.) (2003), *Przygotowanie Polski do absorpcji funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, WSzPTWP, Warszawa.

Commission of the European Communities: Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the Economic and Social Committee and the Regions. SAPARD Annual Report – Year 2000, Brussels 2001, Annex 4.

Guba W., Piskorz W. (2002), *Implikacje reformy Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej dla Polski*, UKIE, Gdańsk.

Kawecka-Wyrzykowska E. (2004), *Znaczenie Agendy 2000 dla członkostwa Polski w UE*, [w:] *Unia Europejska*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.

SAPARD. Program operacyjny dla Polski (2004), MMiRW, Warszawa, wersja z 5.11.2004.

Skórnicki H. (2000), *Fundusze przedakcesyjne. SAPARD*, FAPA, Warszawa.

Summary

Poland's use of financial support from the EU's SAPARD fund until 2006

The aim of the article is to characterize and analyze Poland's use of financial support from the EU's SAPARD Fund up until 2006. The SAPARD funding for Poland was primarily intended to improve the competitiveness of Polish agriculture and food processing, both domestically and internationally, and to increase its efficiency and effectiveness. In addition, the funding sought to improve the quality of the products produced, to meet phytosanitary, veterinary and hygienic standards and to broaden the uptake of innovation through investment in agricultural holdings. The Fund's important task was to raise the standard of living of the rural population by improving the business environment and developing rural infrastructure through road network expansion, improved water availability and energy supply, waste water management, waste disposal and telecommunication development. An important objective of this program was to prepare potential beneficiaries of the wide range of structural assistance available after the accession through education and information dissemination.

Keywords: agriculture, rural areas, operational programs, operations, fund management

Słowa kluczowe: rolnictwo, obszary wiejskie, programy operacyjne, działania, zarządzanie funduszem

Luiza Bogucka*

Bezpieczeństwo danych osobowych w świecie Facebooka

Wstęp

Bez wątpienia Facebook dokonał rewolucji w kontaktach interpersonalnych, a posiadanie profilu na tym portalu społecznościowym jest już kwestią powszechnie przyjętą w społeczeństwie. Dzięki niemu znajomi odnawiają więzi, inni utrzymują stały kontakt pomimo znacznej odległości. To właśnie Facebook zaczął powoli zastępować tradycyjne posiedzenie przy kawie koleżeńskim spotkaniem on-line. Facebook to moc możliwości dla każdego użytkownika. Mimo jego wielu zalet należy zwrócić szczególną uwagę na kwestie bezpieczeństwa danych osobowych użytkowników. Często bowiem w ferworze dobrej zabawy użytkownicy zapominają, że wszystkie treści, które udostępniają, mogą być wykorzystane przeciwko nim. Wszechobecność Facebooka w życiu każdego internauty spowodowała, że wykorzystuje się go w marketingu, polityce, do rozwoju nauki i popularyzacji czytelnictwa, stał się również doskonałym narzędziem weryfikacyjnym w procesie rekrutacji pracowników. Niemniej jednak Facebook, podobnie jak inne portale społecznościowe, nie jest wolny od zagrożeń, szczególnie tych odnoszących się do danych osobowych i wizerunku. Okazuje się, że największym zagrożeniem dla posiadaczy kont na portalach społecznościowych są oni sami. Powszechnym błędem, jaki popełniają użytkownicy, jest zasypywanie postami całego grona swoich znajomych. Wszystko po to, by pokazać swój wyidealizowany obraz, obraz człowieka sukcesu. Często udostępniane treści zawierają informacje, które oszustom mogą posłużyć do popełnienia przestępstwa. Celem artykułu jest odpowiedź na pytanie, czy przepisy dotyczące danych osobowych zapewniają odpowiednią ochronę użytkownikom i w jaki sposób przeciwdziałać zagrożeniom w sieci.

* Mgr Luiza Bogucka – Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach, Instytut Nauk Społecznych i Bezpieczeństwa.

Ochrona danych osobowych w świetle przepisów prawa

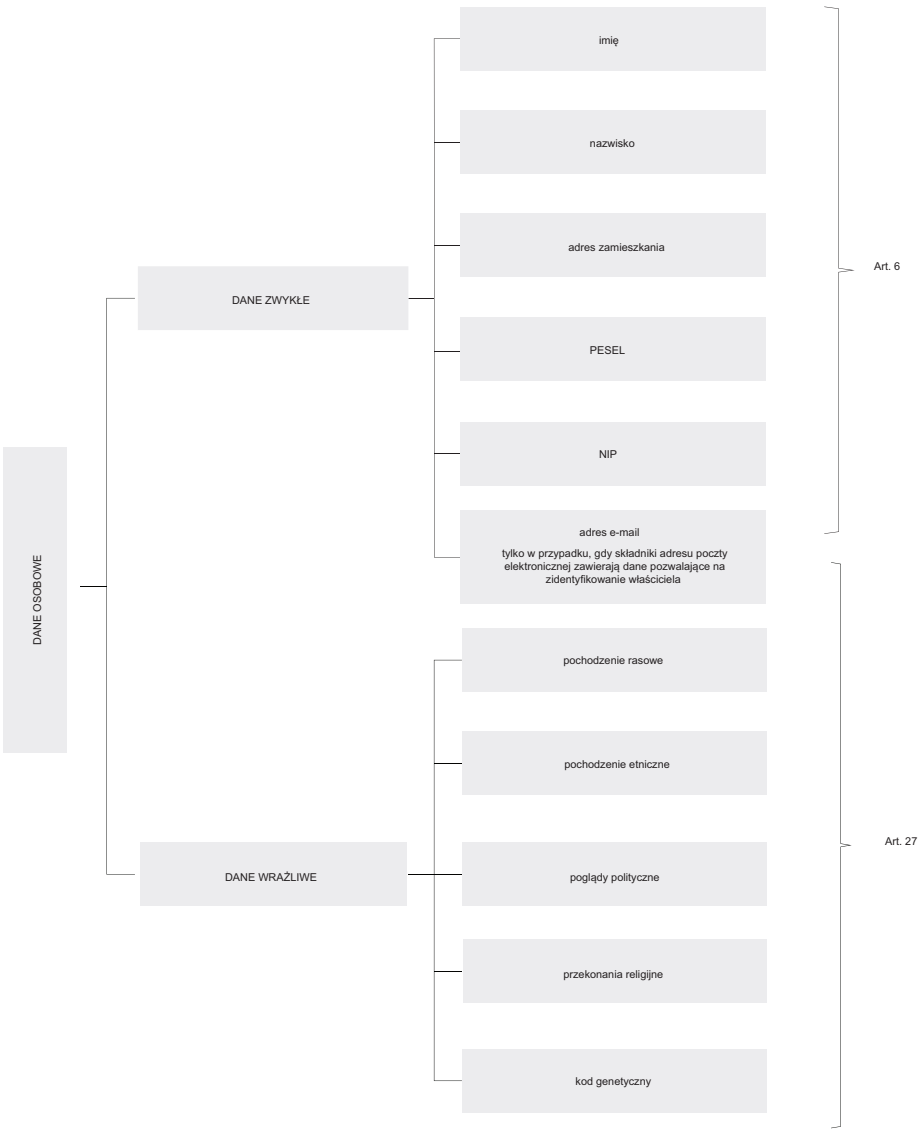
Dane osobowe (Szewc, 2007: 3–4) to termin, który na stałe wszedł do prawa polskiego za sprawą Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych. Zgodnie z zapisami znajdującymi się w ustawie dane osobowe to takie informacje, dzięki którym będzie można zidentyfikować osobę, tj. ustalić jej tożsamość. Osoba możliwa do zidentyfikowania to taka, której tożsamość można określić bezpośrednio lub pośrednio, zwłaszcza przez powołanie się na numer identyfikacyjny albo jeden lub kilka specyficznych czynników określających jej cechy fizyczne, fizjologiczne, umysłowe, ekonomiczne, kulturowe lub społeczne. Informacji nie uważa się za umożliwiającą określenie tożsamości danej osoby, jeżeli wymagałoby to nadmiernych kosztów, czasu lub działań (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych, art. 6.). Dane osobowe dzieli się na dane zwykłe oraz dane wrażliwe (sensytywne, szczególnie chronione). Do pierwszej grupy zaliczają się takie informacje, jak: imię, nazwisko, adres zamieszkania, PESEL, NIP oraz numer i seria dowodu osobistego. Natomiast dane wrażliwe (sensytywne, szczególnie chronione) to dane zawierające informacje o pochodzeniu rasowym lub etnicznym, poglądach politycznych, przekonaniach religijnych lub filozoficznych, przynależności wyznaniowej, partyjnej lub związkowej, stanie zdrowia, kodzie genetycznym, nałogach, życiu seksualnym, skazaniach, orzeczeniach o ukaraniu mandatami, orzeczeniach wydanych przed sądem lub urzędem (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych, art. 27, ust. 1). Jest to termin potoczny, bowiem nie występuje w wyżej wymienionej ustawie.

Przetwarzanie danych podlegających szczególnej ochronie jest możliwe w przypadku, gdy obywatel, którego te dane dotyczą, wyrazi pisemną zgodę na tego typu działalność. Dopuszcza się również wyrażenie takiej zgody w wersji elektronicznej, która zawiera podpis kwalifikowany (podpis elektroniczny, który jest równoważny z podpisem własnoręcznym). Dane wrażliwe można przetwarzać m.in. w następujących przypadkach:

- działania te stanowią warunek konieczny dla ochrony żywotnych interesów;
- przepis szczególny innej ustawy zezwala na tego typu czynności;
- dane są niezbędne do dochodzenia spraw przed sądem;
- dane są wymagane do celów świadczenia usług medycznych;
- dane są niezbędne do prowadzenia badań naukowych;
- dane zostały upublicznione (podane do publicznej wiadomości) przez osobę, której dotyczą.

Zapis w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. mówi, że „każdy ma prawo do ochrony życia prywatnego, rodzinnego, czci i dobrego imienia oraz do decydowania o swoim życiu osobistym", a art. 51 ustawy zasadniczej w pięciu punktach określa prawo każdego człowieka do dotyczących go danych: „1. Nikt nie może być obowiązany inaczej niż na podstawie ustawy do ujawniania informacji dotyczących jego osoby. 2. Władze publiczne nie mogą pozyskiwać, gromadzić

i udostępniać innych informacji o obywatelach niż niezbędne w demokratycznym państwie prawnym. 3. Każdy ma prawo dostępu do dotyczących go urzędowych dokumentów i zbiorów danych. Ograniczenie tego prawa może określić ustawa. 4. Każdy ma prawo do żądania sprostowania oraz usunięcia informacji nieprawdziwych, niepełnych lub zebranych w sposób sprzeczny z ustawą. 5. Zasady i tryb gromadzenia oraz udostępniania informacji określa ustawa".



Rysunek 1. Podział danych osobowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych, art. 6 i 27.

Jest to bardzo ważny zapis gwarantujący każdemu obywatelowi ochronę jego danych osobowych. Ustawa zasadnicza dała każdemu człowiekowi możliwość nieujawniania informacji dotyczących swojej osoby, zachowania prawa do prywatności.

Na straży bezpieczeństwa danych osobowych stoi Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych oraz szereg aktów wykonawczych. Prace nad niniejszą ustawą trwały około sześciu lat i była ona pierwszym takim aktem prawnym, który w sposób kompleksowy określił zasady postępowania z danymi osobowymi (Barta, Fajgielski, Markiewicz, 2011: 98). Wraz z wejściem w życie ustawy o ochronie danych osobowych powołano Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych (GIODO), którego zadaniem jest czuwanie nad prawidłowym postępowaniem z danymi osobowymi.

Szybki rozwój portali społecznościowych, w tym niekwestionowanego lidera – Facebooka, nasuwa pytanie, czy dane osobowe użytkowników są bezpieczne. Portale społecznościowe to wirtualne miejsca, gdzie użytkownicy prześcigają się w zamieszczaniu zdjęć i zbieraniu „lajków", jest to miejsce, gdzie każdy użytkownik osiąga zamierzone cele, ma udane życie rodzinne i wspaniałą karierę, której można pozazdrościć. Każdy portal społecznościowy to miejsce, gdzie bez trudu można wykreować idealną wersję własnego „ja", wersję siebie z marzeń. Jednak w trakcie tej internetowej zabawy użytkownicy bardzo często zapominają, że Internet zachowuje wszystkie informacje w swoich zasobach. Udostępnianie informacji zawierających różnego rodzaju dane osobowe stało się poważnym problemem użytkowników. Wzmianki o życiu prywatnym zamieszczają niemal wszyscy posiadacze konta na Facebooku. Są to bardzo często dane o charakterze wrażliwym. Świat Facebooka zaczął rządzić się swoimi prawami, gdzie użytkownicy tracą zdrowy rozsądek.

Konta na portalach społecznościowych są zakładane w przeróżnych celach. Czasem serwis ten jest traktowany jako „współczesny lek na samotność", możliwość nawiązania nowych kontaktów lub utrzymania stałych relacji z innymi użytkownikami. Posiadanie konta na Facebooku wiąże się również z szybkim dostępem do wszelkich informacji. W związku ze zróżnicowaną działalnością posiadaczy facebookowych kont można podzielić na dziewięć typów:

1. Nowicjusz – świeżo upieczony użytkownik, którego można rozpoznać po jego zwiększonej aktywności.
2. Stalker – typ użytkownika, który spędza dużo czasu na portalu, obserwując innych, w tym byłych partnerów.
3. Dzielący się wszystkim – typ użytkownika, który niemal bez przerwy zamieszcza wszelkie informacje na swój temat, gdzie jest, co robi, co zamierza.
4. Wycofany – użytkownik, który zarejestrował się na portalu, często nie zamieszczając swoich prawdziwych danych lub uzupełnił profil tylko częściowo. Publikuje niewiele i dba o swoją prywatność w sieci.
5. Opiekun – udostępnia zabawne treści, przeważnie niezawierające informacji o jego życiu prywatnym; raczej skupia się na publikowaniu treści, które bawią innych.
6. Gracz skupiony przede wszystkim na dodatkowych funkcjach Facebooka – grach.

7. Baby Boomer – użytkownik, który korzysta z Facebooka sporadycznie, taktując go jedynie jako jedną z możliwości w kontaktach z dziećmi.
8. Zakochany w pracy – typ użytkownika, którego posty dotyczą sukcesów w pracy, awansów.
9. Antyużytkownik, czyli posiadacz zaniedbanego konta. Użytkownik, który ma konto, ale nie korzysta z niego, bowiem życie w sieci jest dla niego za mało atrakcyjne (*9 typów użytkowników Facebooka*, 2016).

Z analizy powyższych typów wynika, że najmniej zagrożeni są użytkownicy, którzy racjonalnie korzystają z portali społecznościowych, bądź ci, którzy korzystają z nich sporadycznie. Do tej grupy można zaliczyć typ wycofanego użytkownika oraz antyużytkownika. Te dwa przykłady charakteryzują się niewielką aktywnością, swoją działalność na portalach ograniczają do minimum, a grono ich znajomych jest poddane głębokiej selekcji. Do grona najbardziej zagrożonych użytkowników zalicza się tych najbardziej aktywnych. To oni udostępniają dużo informacji o sobie, jak również nagminnie zaznaczają miejsca, w których aktualnie przebywają. Przykładem osoby, która publikuje zbyt wiele, jest typ użytkownika dzielącego się wszystkim.

Bezpieczeństwo danych osobowych na Facebooku

W wirtualnym świecie Facebooka można znaleźć niemal wszystko. Od ogólnych informacji, po te najbardziej prywatne. Funkcjonowanie na portalu stało się już normą do tego stopnia, że duża część użytkowników zaczęła bagatelizować podstawowe zasady bezpieczeństwa, a Facebook stał się nieodłącznym elementem życia. Według danych z 2016 roku około 1,55 mld osób ma aktywne konto na Facebooku, co w porównaniu z ubiegłorocznymi wynikami można określić jako 13-procentowy wzrost. Już niemal 72% dorosłych użytkowników Facebooka korzysta z portalu przynajmniej raz w miesiącu (Zelezny, 2016).

Aby zaistnieć na Facebooku, należy podać swoje dane osobowe. Pierwszym punktem jest rejestracja, podczas której przyszły użytkownik jest proszony o zamieszczenie takich informacji, jak imię, nazwisko, data urodzenia, miejsce pochodzenia, miejsce zamieszkania, szkoły, do których uczęszczał, znajomość języków, praca, adres e-mail. W celu zakończenia rejestracji należy podać adres e-mail, który w pewnych przypadkach można uznać za dane osobowe. W zasadzie sam adres poczty e-mailowej bez dodatkowych informacji nie jest zaliczany do kanonu danych osobowych. Dzieje się inaczej, gdy jego elementy pozwalają na ustalenie tożsamości właściciela, np. w przypadku, gdy elementami adresu są imię i nazwisko lub imię, nazwisko i nazwa firmy.

Przykładem adresu poczty elektronicznej niezaliczającego się do danych osobowych jest: xyz@wp.pl. Przykład adresu poczty elektronicznej zaliczającego się do danych osobowych to: jankowalski.firmaxyz@wp.pl.

W pierwszym przypadku nie naniesiono żadnych danych, które mogłyby bez nadmiernego wysiłku określić właściciela tegoż adresu. Przypadek drugi pokazuje

jednak, że zamieszczenie takich elementów, jak imię, nazwisko i nazwa firmy pozwalają bezproblemowo ustalić tożsamość właściciela, co powoduje, że powyższy adres można traktować jako dane osobowe.

Warunkiem dokończenia rejestracji swojego profilu jest zapoznanie się z regulaminem i polityką prywatności. W toku przeprowadzonych badań na grupie 50 osób okazało się, że tylko jedna z nich odpowiedziała twierdząco na pytanie „Czy zapoznałeś się z polityką prywatności i regulaminem przed zarejestrowaniem się na Facebooku?". Oznacza to, że aż 98% użytkowników odruchowo zaznacza wymagane pola, by jak najszybciej zakończyć proces rejestracji. Z przeprowadzonych badań wynika również, że regulaminy zamieszczane na portalach społecznościowych są bardzo obszerne i często niezrozumiałe dla użytkowników. Na rutynowe już odznaczanie formuły „zapoznałem się z regulaminem" ma wpływ wiele czynników:

– liczba znajomych zarejestrowanych na danym portalu (zaufanie wzbudza sam fakt posiadania konta na danym portalu przez znajomych);
– obszerny regulamin i niezrozumiałe formuły;
– drobny tekst druku;
– przekonanie użytkowników, że każdy regulamin „jest o tym samym".

Fakt posiadania profilu przez znajomych na danym portalu społecznościowym nie oznacza, że jest on w pełni bezpieczny, bowiem każdy użytkownik musi dostosować ustawienia bezpieczeństwa (prywatności) do swoich indywidualnych potrzeb. Użytkownicy portali społecznościowych mają wiele zarzutów pod adresem regulaminów. Zapytani o przyczynę mechanicznego odznaczania wyżej wymienionej ikony odpowiadają, że regulaminy są zbyt obszerne i napisane specjalistycznym językiem, a ponadto są przekonani, że niemal wszystkie regulaminy są takie same. Część respondentów uznała, że skutecznie odstrasza ich drobny druk.

Obecnie portale społecznościowe cieszą się dużą popularnością i niemal każdego dnia zwiększa się liczba ich użytkowników. W wyniku przeprowadzonej ankiety okazało się, że niemal wszyscy posiadacze profili na portalach społecznościowych podają swoje prawdziwe dane osobowe. Jest jednak grupa użytkowników, która nie podaje rzeczywistych danych lub tylko w niewielkiej części (np. imię i pierwsza litera nazwiska lub odwrotnie). Powoduje to zawężenie grona znajomych, a tym samym zwiększenie swojego bezpieczeństwa. W grupie liczącej 480 osób 12 posiadało profil z niepełnymi lub nieprawdziwymi danymi, co według nich miało być dodatkową formą zabezpieczenia i ograniczeniem liczby znajomych do minimum (Reich, 2016: 13–21).

Na omawianym portalu społecznościowym zamieszczono regulamin i zasady obowiązujące na Facebooku, gdzie użytkownik ma możliwość uzyskania informacji dotyczących praw i obowiązków, a także zasad postępowania z danymi. Przy rejestracji każdy użytkownik jest zobligowany do zapoznania się z regulaminem, który zawiera informacje o prywatności, o tym, w jaki sposób wykorzystywane są jego dane. Ponadto autorzy tego regulaminu zwracają szczególną uwagę na działania użytkowników w zakresie bezpieczeństwa. Wyliczono bowiem szereg czyn-

ności określonych jako zakazane. W związku z tym na portalu społecznościowym Facebook nie może zarejestrować się osoba np. skazana za przestępstwo seksualne. Ponadto na serwisie zabrania się wysyłania szkodliwego oprogramowania czy wyłudzania danych, które są niezbędne przy logowaniu. Użytkownik zobowiązuje się przy tworzeniu profilu na Facebooku do podania swoich prawdziwych danych oraz funkcjonowania zgodnie z przyjętymi normami kulturalnego zachowania. Jednak aby zachować taki stan rzeczy, to przede wszystkim użytkownicy muszą działać zgodnie z regulaminem. Facebook zamieścił również zakładkę, w której znajdują się wytyczne co do zbieranych przez serwis informacji (czyli informacji o sieci, połączeniach i urządzeniach użytkowników oraz płatnościach. Zbierane są także informacje o działalności użytkownika podczas jego aktywności). Na stronie Facebooka opublikowano wiele wskazówek, które dodatkowo pomogą zapewnić bezpieczeństwo podczas korzystania z serwisu. Zwrócono tu szczególną uwagę na:

- kwestie ochrony hasła, by nie było ono oczywiste, zalecane jest utworzenie tzw. silnego hasła;
- dane dotyczące logowania nie powinny być udostępniane osobom trzecim;
- konieczność wylogowania się po zakończeniu działań na portalu;
- zalecenie zawierania facebookowej znajomości tylko z użytkownikami, których zna się w świecie realnym;
- możliwość skorzystania z dodatkowych zabezpieczeń, czyli alertów logowania i zaufanych kontaktów czy kontroli zabezpieczeń.

Bezpieczeństwo danych osobowych zależy przede wszystkim od użytkowników, ich działalności, odpowiedzialnego podejścia do kwestii korzystania z portalu oraz stosowania się do zapisów zamieszczonych w regulaminie. Mimo najlepszych zabezpieczeń do wszelkich portali społecznościowych należy podchodzić z pewną dozą nieufności i selekcjonować zamieszczane na nich informacje. Brak kontroli nad udostępnianymi treściami może stać się przyczyną wielu problemów oraz narazić użytkownika na niebezpieczeństwo.

Podsumowanie

Cieszące się szczególnie dużą popularnością portale społecznościowe z każdym dniem zyskują nowych zwolenników. Funkcjonowanie w sieci wiąże się z dużymi możliwościami, bowiem elastyczność portali i ich zdolność do dostosowywania się do współczesnych wymagań społeczeństwa to niekwestionowane zalety. Dziś zakładając profil na portalu społecznościowym, każdy użytkownik ma możliwość utrzymywania stałego kontaktu ze znajomymi oraz prowadzenia konwersacji z kilkoma osobami w tym samym czasie. Dodatkową korzyścią jest szybki dostęp do wszelkiego rodzaju informacji. Należy jednak pamiętać, by w kontaktach on-line zachować szczególną ostrożność, ponieważ dane osobowe użytkowników w niepowołanych rękach mogą stać się przyczyną wielu kłopotów.

Niemniej jednak portale społecznościowe są traktowane jako wyznacznik naszych czasów i jedna z podstawowych form komunikacji. Każdy portal, działając w trosce o bezpieczeństwo swoich użytkowników, wprowadza szereg zabezpieczeń i regulamin. Niestety nawet najlepsze zabezpieczenia ze strony portali społecznościowych są bezradne, gdy w grę wchodzi nieodpowiedzialna działalność użytkowników.

Bibliografia

9 typów użytkowników Facebooka (2016), Polityka.pl, http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/ludzieistyle/1600939,3,9-typow-uzytkownikow-facebooka.read?print=true, dostęp: 29.12.2016.

Barta J., Fajgielski P., Markiewicz R. (2011), *Ochrona danych osobowych. Komentarz*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.

Reich T. (2016), *Jak dbać o wizerunek w mediach społecznościowych*, Wydawnictwo Słowa i Myśli, Lublin.

Szewc T. (2007), *Publicznoprawna ochrona informacji*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Zelezny Ł. (2016), *Facebook – interesujące fakty*, https://socialmedia.pl/facebook-interesujace-fakty/, dostęp: 29.12.2016.

Akty prawne:

Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. 1997, nr 78, poz. 483.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych, Dz.U. 2016, poz. 922.

Summary

Personal data security in the Facebook world

In the era of dynamic development of social networking sites such as Facebook, which have spread to almost every home and to every computer, it becomes an important issue to protect the personal data of its users. The article has two parts and explains the concept of personal data and its division into ordinary and sensitive data. The main objective is to answer the question whether the rules on personal data provide adequate protection for users and how to counter online threats.

Keywords: social networking site, personal data protection, Facebook, security, sensitive data

Słowa kluczowe: portal społecznościowy, ochrona danych osobowych, Facebook, bezpieczeństwo, dane wrażliwe

Agnieszka Polanowska*

Analiza kultury japońskiej w przedsiębiorstwie – ujęcie teoretyczne i praktyczne

Wstęp

We współczesnym systemie gospodarczym przedsiębiorstwa charakteryzują się pewnymi specyficznymi cechami, które wynikają przede wszystkim z praktykowanej w nich kultury.

Kultura organizacyjna spełnia zasadniczą rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Warto zatem rozpoznać ją w literaturze przedmiotu i odnieść do podmiotu badawczego.

W artykule poszukuje się przede wszystkim odpowiedzi na następujące pytania: Czym jest kultura organizacyjna? Jakimi cechami charakteryzuje się kultura japońska? W jaki sposób jest ona kształtowana w badanym podmiocie, czyli przedsiębiorstwie produkcyjnym?

W poszczególnych punktach opisano podstawowe definicje, cechy i rodzaje kultury organizacyjnej. Następnie przedstawiona została charakterystyka kultury japońskiej. Rozpatrywano ją w kontekście specyfiki teorii, którą kolejno analizowano w aspekcie praktycznym.

Realizacja celu niniejszego artykułu służy usystematyzowaniu dotychczasowej wiedzy z zakresu omawianej problematyki oraz dostarcza nowych inspiracji dla przedstawicieli nauki i praktyków.

Istota kultury przedsiębiorstwa – rola i kluczowe cechy

Istnieje wiele interpretacji kultury organizacyjnej. Kreują ją przede wszystkim wartości i tradycje poszczególnych państw. W literaturze przedmiotu postrzegana

* Dr Agnieszka Polanowska – adiunkt w Katedrze Zarządzania w Wyższej Szkole Zarządzania i Przedsiębiorczości z siedzibą w Wałbrzychu.

jest jako tzw. urządzenie wyrażające oczekiwania i przekonania, jakie kreują zachowania jednostki, które z kolei określają relacje z otoczeniem (Sikorski, 2010: 19). Kształtuje ona wizerunek przedsiębiorstwa, wpływa na strategie planistyczne i realizacyjne zadań, efektywność pracy, zaangażowanie, satysfakcję, relacje interpersonalne, konfliktowość, rozwój i innowacyjność.

J. Penc słusznie uważa kulturę organizacyjną za środek życia społecznego danego podmiotu, jaki umożliwia komunikację i nadaje sens wyborom, doświadczeniom oraz działaniom pracowników. Zatem w odniesieniu do interakcji społecznej ludzie przyswajają sobie pewne normy, wzorce i wartości. Następnie stają się one sukcesywnie kompatybilnym elementem ich osobowości (Penc, 2008: 274). Należy jednak wyraźnie podkreślić, że budowanie kultury organizacyjnej jest niezwykle skomplikowanym procesem. Wymaga on bowiem właściwego doboru narzędzi polityki personalnej, których założeniem będzie wspieranie pożądanych postaw i zachowań, jakie mogą dotyczyć zmiany oceny podwładnych, według przyjętego dotychczas czynnika, przekształcenia procedur kontrolnych, kryteriów nagradzania i awansowania (Głuszek, 2004: 279). Z uwagi na silne działanie na poszczególne obszary firmy kluczowe staje się zidentyfikowanie oraz określenie roli i cech kultury organizacyjnej.

E. Schein (2010: 16) wśród elementów kultury organizacyjnej wyróżnia przede wszystkim wartości i normy, symbole, rytuały. Ponadto tworzą ją postawy, zachowania, zasady wyznawane przez ludzi, rozwiązania, działania powiązane z założonymi funkcjami nowoczesnej firmy, jej stylem pracy, kontaktem z otoczeniem i współpracą. Kultura organizacyjna odzwierciedla poglądy, wskazuje na poczucie tożsamości, dostarcza wielu reguł postępowania w miejscu pracy, umacnia trwałość systemu społecznego (Cameron, Quinn, 2015: 24). Stąd też istoty kultury organizacyjnej należy poszukiwać w umiejętności jej identyfikacji, kształtowania czy też korzystania z niej. Prowadzi to bowiem do pokonywania trudności i określenia ścieżki rozwoju, jaka sprzyja kreowaniu przewagi strategicznej każdego przedsiębiorstwa (Miklaszewski, 2008: 235). Warto zauważyć, że każdy podmiot gospodarczy kreuje własną i odrębną kulturę, którą opiera na naczelnych regułach etycznych, misji i strategii danej firmy. Dzięki tym systemom norm, wartości, przekonań tworzy wzorce myślenia i zachowania bezpośrednio związanych z nią osób.

Kulturę organizacji warunkują cztery kluczowe elementy: rodzaj organizacji (sytuacja rynkowa i konkurencyjna, reprezentowana branża), cechy organizacji (styl zarządzania, struktura), cechy uczestników (wykształcenie, umiejętności, kwalifikacje, postawy i wyznawane wartości), typ otoczenia (kultura narodowa, system wartości w społeczeństwie) (Przybyła, 2003: 294).

W literaturze przedmiotu wyróżnia się różne typy kultur, które mogą być ukierunkowane kolejno na władzę, zadania, rolę i ludzi (Harrison, 1972: 118–128). Pierwszy typ dotyczy władzy. Relacje współpracowników obejmują rywalizację i duży dystans władzy. Najwyższą wartość stanowią status i pieniądze. Odmiennie jest w kulturze roli, skupionej na funkcji i stanowisku. Z kolei priorytet obejmuje legalność działań

i poczucie odpowiedzialności. W kulturze nastawionej na cel zachowania dotyczą rozwiązywania problemów, realizacji konkretnych zadań. Natomiast odniesienie do człowieka ukierunkowane jest na niewielki dystans władzy, a podejmowane decyzje przybierają charakter konsensusu. Dążeniem takiej kultury jest pomoc innym ludziom oraz podporządkowanie się ich potrzebom.

Wiele kultur postrzeganych jest w aspekcie pozytywnym. Istnieją jednak także tzw. kultury patologiczne, które niekorzystnie wpływają na przedsiębiorstwo. Paraliżują je, niweczą jego sprawność i efektywność działania. W takim rozpoznaniu kultura uznawana jest za tzw. chorobę, a zarazem efekt wirusa niszczącego kolektywne zaprogramowanie umysłu, dolegliwość dotykającą osobowość całego przedsiębiorstwa (Miklaszewski, 2008: 238).

Według N. Peelinga (2010: 69) „[…] ludzie największą wagę przywiązują do tego, jak się ich traktuje w porównaniu z innymi członkami zespołu, w drugiej kolejności utożsamiają się z innymi pracownikami swojej organizacji, a na końcu z pracownikami innych organizacji". Zatem ważne jest istnienie porównywalnego względem wszystkich pracowników poszczególnych szczebli zarządzania, systemu oceniania, motywowania, wynagradzania, awansowania, dokształcania i rozwiązywania konfliktów.

Każde przedsiębiorstwo posiada i tworzy własną kulturę, w której kształtuje prowadzoną działalność. W wielu firmach praktykowane są (będące tematem niniejszego artykułu) tzw. specyficzne japońskie koncepcje oraz metody zarządzania.

Japońskie koncepcje i metody zarządzania dostarczają przedsiębiorstwom wiele korzyści. Gwarantują m.in.: wyższą jakość produktów, mniejszą liczebność reklamacji, pozytywne relacje interpersonalne wśród pracowników, obniżenie rozrzutności. Wymienione elementy jednocześnie umożliwiają osiąganie lepszych wyników i znacznie obniżają ogólne koszty firmy (Podobiński, 2014: 88).

Warto w tym miejscu wskazać elementy, które kształtują kulturę panującą w japońskim przedsiębiorstwie. Wśród nich wymienia się:

- zasadę społecznej solidarności,
- tzw. uznawanie rodziny za kluczową jednostkę społeczeństwa,
- etos pracy,
- bezwarunkowy szacunek dla osób starszych (Gableta, 1998: 50).

Model japońskiego przedsiębiorstwa charakteryzuje przede wszystkim: dożywotnie zatrudnienie, powolny awans, kolektywne podejmowanie decyzji oraz kolektywny zakres odpowiedzialności, sporadyczna ocena pracownika, dyskretne instrumenty sterowania i kontroli (Ciurla, Hopej, 1994). Z punktu widzenia japońskich przedsiębiorstw niezwykle ważne staje się m.in.: zaufanie, jakim załoga obdarza kierownictwo; system płac uzależniony od stażu; gwarancja długoterminowego zatrudnienia; ukierunkowanie na jakość; szeroki pakiet świadczeń socjalnych (Gableta, 1998: 50).

Identyfikacja podmiotu badawczego

Niniejszej analizie poddano przedsiębiorstwo, które działa na polskim rynku. W obszarze funkcjonowania opiera się jednak na zasadach i wzorcach macierzystego kraju.

Obecnie firma od 2003 roku prowadzi działalność gospodarczą na terytorium Polski w jednej ze stref ekonomicznych. Uznawana jest za podmiot z długoletnim stażem na obszarze tego państwa. Funkcjonuje w branży motoryzacyjnej. Zajmuje się projektowaniem, produkcją, zaopatrzeniem rynku samochodowego. Podstawowe wyroby i specjalistyczne akcesoria obejmują wnętrza aut, filtry oleju i powietrza oraz części do silników. Oferowana jest również elektronika typu: rozruszniki, systemy bezpieczeństwa i ogrzewania, klimatyzacja, alternatory, nawigacje.

Japoński kapitał zainwestowano w firmę, która swoją działalnością obejmuje przetwórstwo tworzyw sztucznych, produkcję filtrów powietrza. W procesie wytwórczym wykorzystywane są standardowe tworzywa sztuczne oraz zróżnicowane technologie spawania i montażu. Wszystkie wyroby są kontrolowane i testowane zgodnie ze specyfikacją klienta.

Ważną rolę w każdym przedsiębiorstwie odgrywa jego misja, strategia oraz perspektywy rozwoju. Elementy te są bezpośrednio powiązane ze sposobem zarządzania. Filozofia podmiotu badawczego ukierunkowana jest przede wszystkim na misję, zgodnie z którą, podwyższając kompetencje zatrudnionych osób, zwiększa konkurencyjność oferowanych produktów i usług. Ponadto kluczowa jest kreatywność i praca zespołowa oraz permanentne doskonalenie zintegrowanego systemu zarządzania. Buduje ono firmę podejmującą nowe wyzwania.

Realizacja celów przedsiębiorstwa wymaga ukierunkowania systemu zarządzania na pracownika i jego indywidualność jako fundamentu dla osiągania optymalizacji produkcji i korzyści gospodarczych. Kluczową formą rozwoju jest także łączenie narodowościowych kultur i wdrażanie ich w codzienną działalność. Dzięki temu wspomagane są przejrzyste zasady zarządzania, będące źródłem utrzymania najlepszych standardów organizacji.

W podmiocie badawczym chętnie inwestuje się w rozwój kompetencji pracowników. Jednak oczekuje się zarazem sprzężenia zwrotnego w postaci konkretnych efektów pracy zawodowej. Cele firmy są jasno sprecyzowane. Stanowią one priorytet, na którym koncentruje się ogół podejmowanych działań. Z uwagi na takie podejście często dokonywane są pomiary kompetencji menedżerów. Zazwyczaj wykorzystuje się do tego celu testy kompetencyjne oraz testy wiedzy zawodowej. Skupione są one zwłaszcza na specyfikacji pracy. Czasami korzysta się także z testów psychometrycznych i oceny wieloźródłowej, gdzie istotne są zależności interpersonalne. Podejmowane inicjatywy są podyktowane założeniami filozoficznymi firmy, wynikającymi z jej misji.

Z perspektywy przyszłości, przedsiębiorstwo jest skłonne stawiać na innowacyjność, zachowując jednak pewien dystans do ryzyka. Praktyki te mają pomóc utrzymać stabilną sytuację podmiotu badawczego. W ramach elementu motywacyjnego

widoczne jest chętne oferowanie swoim pracownikom możliwości pracy w ciekawych projektach, innowacyjnych zadaniach, aby ubogacić swoje dotychczasowe doświadczenie. Wśród działań dominują szkolenia, kursy oraz praca w jednostkach o zbliżonym profilu.

Analizę podmiotu badawczego przeprowadzono w 2016 roku. Zastosowano obserwacje i wywiady z kierownictwem, w trzymiesięcznym rozpoznaniu przedsiębiorstwa. Jego wybór do oceny uzasadniony jest specyfiką praktykowania macierzystej kultury w instytucji zlokalizowanej na obszarze polskim.

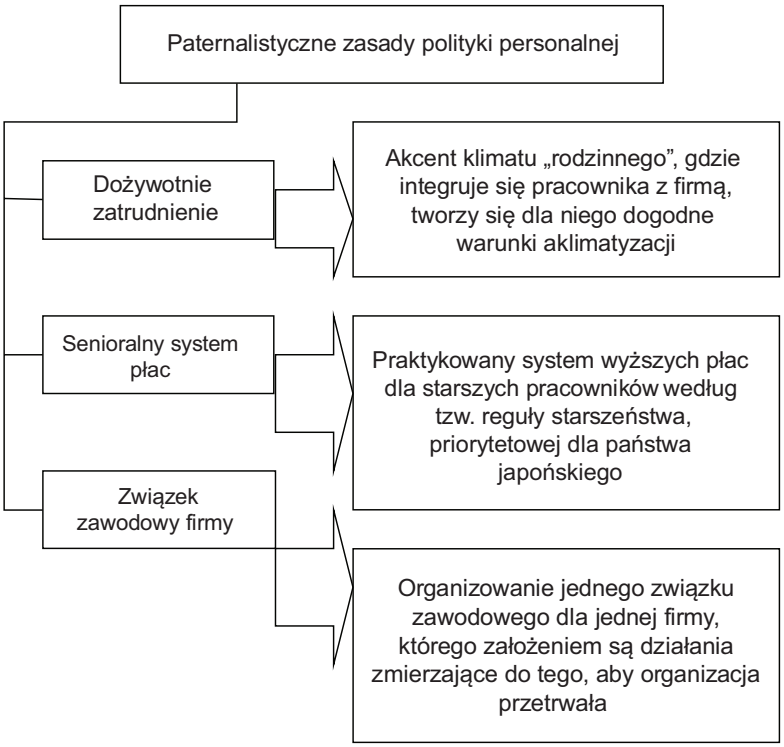
Analiza kultury praktykowanej w wybranym przedsiębiorstwie

Kultura organizacyjna często ma swoje podłoże w macierzystym kraju, z którego czerpane są zasady, wartości, tradycje oraz zachowania człowieka. Wpływa ona na atmosferę w pracy oraz relacje interpersonalne panujące w danej jednostce. Ponadto kreuje menedżerów, którzy dbają o całościowe funkcjonowanie przedsiębiorstw. Kierunek kultury organizacyjnej dotyczy zatem przede wszystkim zależności międzyludzkich, poziomu traktowania pracowników przez przełożonych, ponoszenia odpowiedzialności wobec siebie i innych, fachowości, rozwoju, wprowadzania innowacyjności. Stąd też kultura obejmuje swoim zakresem zachowania bezpośrednio korespondujące z profesjonalizmem pracy, polityką przedsiębiorstwa, ambicjami i oczekiwaniami menedżerów.

Wskazane elementy współgrają z jakością, która powinna być doskonalona we wszystkich obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa, co znalazło także potwierdzenie w badanym podmiocie.

Jakość kompetencji kształtowana jest w oparciu o praktykowaną w danej firmie kulturę. Niniejszej analizie poddano przedsiębiorstwo produkcyjne o japońskiej kulturze. Kraj Kwitnącej Wiśni słynie z wartości opartych na humanizmie, paternalizmie i konfucjanizmie. Podbudowanie tych doktryn w społeczeństwie japońskim wymaga znacznego nacisku na rolę relacji interpersonalnych, bezwarunkowe podporządkowanie się przywódcom, obustronną lojalność, troskę przełożonych wobec swoich podwładnych. W ten sposób pielęgnowane są wartość harmonii oraz rodzinny klimat.

Współczesne japońskie przedsiębiorstwa opierają swoją działalność na fundamencie trzech zasad, które zaprezentowano na rysunku 1.



Rysunek 1. Paternalistyczne zasady polityki personalnej praktykowane w japońskich przedsiębiorstwach

Źródło: Polanowska, 2015: 28.

Wskazane zasady przyczyniają się do wytworzenia w przedsiębiorstwie kultury organizacyjnej, która wyróżnia się przyjaznymi, tzw. rodzinnymi relacjami interpersonalnymi w aspekcie zawodowym. Jak wynika z analizy badanego podmiotu, japońska organizacja intensywnie inwestuje w swojego pracownika. Dotyczy to doskonalących świadczeń na jego rzecz. Innym zjawiskiem kulturowym są procedury organizacyjne dotyczące zebrań, narad, szkoleń, systemu adaptacji nowego pracownika. Ich przygotowanie wymaga dokładnego planowania społecznych działań i interakcji, które są sformalizowane i powtarzane w czasie.

W toku zainteresowań badawczych ukierunkowano się na korzyści praktyk japońskich. Jednoznacznie stwierdzono, że umożliwiają one wzrost obopólnej lojalności, zaangażowania, jakości wykonywanej pracy, co ogólnie prowadzi do zwiększenia wydajności przedsiębiorstwa. Także spotkania pracownicze przynoszą pozytywny skutek. Cementują one więzi interpersonalne, wspomagają wymianę informacji i wyzwalają energię do wykonywania codziennych obowiązków zawodowych.

W analizowanym przedsiębiorstwie przyjmuje się wzorce i normy macierzystej firmy. Świadczy o tym przede wszystkim duża troska o pracownika w ramach jego

rozwoju zawodowego, przejawiająca się we wsparciu finansowym oraz tworzonych warunkach organizacyjnych. System planowania kariery, odnajdowania talentów i poszukiwania sukcesorów praktycznie ma częściowe zastosowanie, lecz jest ono odmienne ze względu na preferowaną kulturę kraju i jego zasady.

Ustalono, że firma powinna dokładać starań, by zatrzymać zdolnego pracownika dożywotnio w swojej kadrze. Takie założenie we współczesnych czasach jest trudne do realizacji. Wysokie znaczenie odgrywa tutaj konkurencja innych renomowanych przedsiębiorstw. Stąd też duże zaangażowanie kierownictwa powinno być widoczne już przy wdrażaniu nowego pracownika do pracy lub jego awansowaniu, przemieszczaniu na inne stanowisko.

Warto podkreślić, że kultura pochodząca z kraju Kwitnącej Wiśni zakłada idealistyczne działania, przybierające postać tzw. rytuału. Konkretna jednostka w uroczysty sposób przekształca swój dotychczasowy status i zostaje wprowadzona w nowy wzorzec relacji pracowniczych. Implementacja może przebiegać w kilku zasadniczych fazach, które może rozpoczynać proces psychologicznego szkolenia. Następnie przedstawiane są kluczowe wartości firmy, które „nowicjusz" powinien realizować w codziennej pracy. Po tym etapie i określonym czasie pracownik zostaje pełnoprawnie włączony do społeczności przedsiębiorstwa. Takie założenia kultury japońskiej nie przekładają się już na praktykę w analizowanej firmie. Powodem może być przyjęcie wzorców postępowania i obyczajów typowych dla kraju, gdzie zlokalizowana jest instytucja.

Obserwacje badanego podmiotu dowiodły, że kultura narodowa ma częściowy wpływ na jego kulturę organizacyjną. Jednak poziom tej zależności stanowi tylko namiastkę ogólnego kształtowania kultury. Kulturę bowiem tworzą zatrudnieni w przedsiębiorstwie pracownicy poprzez artefakty, uznawane wartości. Z kolei kultura danego kraju za pomocą pewnych preferowanych wzorców, zasad tylko pośrednio wpływa na daną jednostkę gospodarczą i zachowania organizacyjne.

Podsumowanie

W artykule poruszono najważniejsze aspekty kultury organizacyjnej. Skoncentrowano się przede wszystkim na japońskich wzorcach, rytuałach, zasadach, zachowaniach, jakie dominują w kulturze tego kraju. Punktem wyjścia było ogólne rozpoznanie kultury organizacyjnej i jej specyfiki. Następnie odniesiono się do prezentacji badanego podmiotu i identyfikacji, analizy panującej w nim kultury.

Kultura organizacyjna świadczy o wykształconych postawach i przekonaniach w danym podmiocie. Jej założenia opierają się na kształtowaniu wartości adekwatnych z misją, strategią i technologią danej firmy. Istotne jest to, aby te elementy i schematy, które dotychczas prawidłowo funkcjonowały, umacniano również w przyszłości. Należy zatem utrzymać często wysoko cenioną kulturę celu i jednocześnie zadbać o rozwój i działania w kontekście kultury jednostki, władzy i roli.

Kluczowe staje się także dokonywanie zmian i skuteczne dostosowywanie się do wprowadzanych przekształceń. Stąd też uwaga pracodawców powinna skupić się na trosce o pracowników, preferowanie innowacyjności i planowanie działań długoterminowych. Tym samym zostanie stworzona szansa utożsamiania się pracowników z misją, strategią i wartościami przedsiębiorstwa.

Niewątpliwie można stwierdzić, że kulturę japońskiego przedsiębiorstwa wyróżnia praca zespołowa, czyli tzw. kolektywizm. Ponadto kształtowana jest lojalność względem pracodawcy, ukierunkowanie na rozwój kompetencji, długoletnie zatrudnienie, pozytywne relacje interpersonalne.

Niezbędnym elementem wspomagającym kulturę organizacyjną jest algorytm działań rozwoju zawodowego menedżerów. Może on być zakłócany niedoskonałościami, jakie determinują ten mechanizm. W pozytywnym aspekcie proces ten może dostarczyć zarówno pracownikom, jak i pracodawcom wiele korzyści w perspektywie przyszłości.

W dobie współczesności należy aktywnie kształtować i doskonalić kulturę organizacyjną, niekoniecznie praktykując tylko i wyłącznie wartości macierzystych krajów.

Coraz większe wdrażanie i praktykowanie wielokulturowości przedsiębiorstw na terenie Polski jest zjawiskiem powszechnym w obecnych czasach. Stąd też podejmowany temat stanowi niezwykle aktualne zagadnienie, które warto rozważać w dalszych eksploracjach naukowych.

Bibliografia

Cameron K.S., Quinn R.E. (2015), *Kultura organizacyjna – diagnoza i zmiana. Model wartości konkurujących*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Ciurla M., Hopej M. (1994), *Kultura a struktura organizacyjna*, „Przegląd Organizacji", nr 4.

Gableta M. (1998), *Potencjał pracy w przedsiębiorstwie. Kształtowanie i wykorzystanie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław.

Głuszek E. (2004), *Zarządzanie zasobami niematerialnymi przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław.

Harrison R. (1972), *Understanding Your Organization's Character*, "Harvard Business Review", May–June.

Miklaszewski L. (2008), *Patologiczne kultury organizacyjne jako bariera rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] A. Kaleta, K. Moszkowicz (red.), *Zarządzanie strategiczne w badaniach teoretycznych i w praktyce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław.

Peeling N. (2010), *Błyskotliwy menedżer. Co dobry menedżer wie, robi i mówi*, PWE, Warszawa.

Penc J. (2008), *Decyzje i zmiany w organizacji. W poszukiwaniu skutecznych sposobów działania*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Podobiński M. (2014), *Skutki stosowania japońskich koncepcji i metod zarządzania w polskim przedsiębiorstwie produkcyjnym*, „Nauki o Zarządzaniu", nr 1(18).

Polanowska A. (2015), *Kulturowe, organizacyjne i metodyczne aspekty zarządzania kompetencjami zawodowymi menedżerów*, „Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości", t. 34.

Przybyła M. (2003), *Organizacja i zarządzanie. Podstawy wiedzy menedżerskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego, Wrocław.

Schein E. (2010), *Organizational Culture and Leadership*, Jossey-Bass, San Francisco.

Sikorski C. (2010), *Kształtowanie kultury organizacyjnej*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

Summary

Analysis of Japanese culture in a company – theoretical aspects

Every company has its individual cultural character. Japanese culture is very distinctive. The purpose of this article is to examine Japanese culture in a company. Data was obtained from the relevant literature and through my own analysis. This article discusses the theoretical and practical aspects of the issue. It outlines the basic terminology, factors, interpretations and traits. It identifies and analyses the culture of a manufacturing company. The aim of the article is to discuss issues that are important both for managers and for the general functioning of an organisation.

Keywords: organisational culture, human resources, enterprise, professional development, personnel policy, employee

Słowa kluczowe: kultura organizacyjna, zasoby ludzkie, organizowanie pracy, rozwój zawodowy, polityka personalna, pracownik

Sebastian Madej*

Ewaluacja jako ocena zmiany w procesie zarządzania

Wstęp

Fundusze unijne przeznaczone dla przedsiębiorstw stanowią od 2004 roku istotny element rozwoju i konkurencyjności polskich regionów. Istotną jest zatem kwestią, aby monitorować i oceniać wymierne rezultaty, które zostały osiągnięte dzięki wsparciu z funduszy unijnych.

Jednym z dostępnych narzędzi do pomiaru efektów, jakie przynoszą fundusze unijne, jest ewaluacja. Warto przyjrzeć się, jak dotychczas rozumiana była ewaluacja projektów unijnych. Począwszy od podstawowych definicji wprowadzonych przez Komisję Europejską, zostaną rozważone stosowane obecnie kryteria ewaluacyjne. Spojrzenie na doświadczenia wynikające z oceny projektów z dotychczasowych okresów programowania pozwala dostrzec kierunek, w jakim może rozwijać się proces ewaluacji. W artykule dokonuję przeglądu rodzajów ewaluacji od tradycyjnych narzędzi, aż po próbę ujęcia przemian metod badawczych w czterech generacjach ewaluacji. Przedmiotem rozważań są stosowane narzędzia badawcze, które powinny uwzględniać takie aspekty, aby w sposób możliwie pełny następowała nie tylko ocena oczekiwanych rezultatów, ale także weryfikacja założeń – do tego stopnia, że bardziej znaczące będzie pytanie o sens danej interwencji. Uzyskanie odpowiedzi będzie należało nie tylko do osób czy instytucji dokonujących oceny, ale także do tych wszystkich interesariuszy, których dana interwencja dotyczy.

* Sebastian Madej, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii, Uniwersytet Wrocławski.

Definicje ewaluacji

Ewaluacja jest narzędziem pozwalającym ocenić przedsięwzięcie z punktu widzenia przyjętych kryteriów. Obowiązującą definicję ewaluacji odnajdujemy w Rozporządzeniu Rady nr 1083/2006, według którego ocena ma na celu poprawienie jakości i skuteczności oddziaływania funduszy w odniesieniu do problemów dotykających państwa członkowskie w konkretnych regionach[1].

Jedną z definicji ewaluacji podaje Komitet Pomocy Rozwojowej Organizacji Współpracy Gospodarczej i rozwoju (*Commission Communication on Evaluation*, 2000: 2): „Ewaluacja jest to systematyczna i obiektywna ocena trwającego lub zakończonego projektu, programu lub polityki – ich zaplanowania, wdrożenia i rezultatów. Celem ewaluacji jest określenie adekwatności i stopnia osiągnięcia celów, efektywności, skuteczności, wpływu i trwałości. Ewaluacja powinna dostarczać wiarygodnych i przydatnych informacji, pozwalając na wykorzystanie zdobytych w ten sposób wniosków w procesie podejmowania decyzji – zarówno przez odbiorców, jak i dawców interwencji. Ewaluacja dotyczy także procesu określenia wartości lub ważności działania, polityki lub programu. Jest systematyczną i możliwie jak najbardziej obiektywną oceną planowanej, trwającej lub zakończonej interwencji. W niektórych przypadkach w zakres ewaluacji wchodzi określenie odpowiednich standardów, ocena aktualnych lub oczekiwanych rezultatów oraz wyciągnięcie odpowiednich wniosków".

Jedną z najbardziej skutecznych definicji ewaluacji jest ta opublikowana w komunikacie Komisji Europejskiej (*Commission Communication on Evaluation*, 2000: 2): „Ewaluacja stanowi ocenę przedsięwzięć w kontekście ich wyników, wpływu oraz potrzeb, które mają zaspokajać". Zacytowana definicja jest przydatna zwłaszcza ze względu na użyteczność dla ewaluatora, ponieważ jej istotnym elementem jest zbadanie poziomu zaspokojenia zidentyfikowanych potrzeb sprzed interwencji.

Przy ocenie projektów i programów finansowanych z funduszy europejskich, ewaluatorzy mają do dyspozycji pięć kryteriów (Górniak, 2000: 23–24). Pierwszym kryterium jest adekwatność. Badany jest tu poziom trafności, w jakim cele przedsięwzięcia są zgodne z politykami i priorytetami pomysłodawców programu, w który wpisuje się dany projekt. Kryterium to służy do zbadania spójności logicznej i precyzji, z jaką założone działania będą służyć osiągnięciu z góry ustalonych celów. Cele projektu muszą być spójne z celami priorytetu, w którym są realizowane działania. Ustalane są więc na początku konstruowania projektu.

Drugie kryterium stanowi skuteczność. Ewaluator ma do porównania wartości wskaźników założonych na etapie programowania w stosunku do wartości wskaźników osiągniętych. Badany jest tu bilans zamierzonych i osiągniętych efektów. W tym kryterium wyraźnie widać, czy cele zostały osiągnięte. Kryterium to może dać wiarygodne informacje o przyczynach nieosiągnięcia celów. Przyczyny mogą pojawić się

[1] Definicja dotyczy poziomu programów operacyjnych. Zawarta jest w art. 47, rozdz. 1 Rozporządzenia Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r., Dz.U. L 210 z 31.7.2006, s. 25.

na każdym etapie, np. nietrafnie dobranych wskaźników, niewłaściwie przeprowadzanych działań, innego wpływu, niż był oczekiwany.

Z kolei kryterium efektywności służy uzyskaniu informacji o sposobie przekształcenia zasobów i środków koniecznych do realizacji projektu, np.: kosztów, osób, czasu, włożonej pracy. Bada się w tym przypadku, na ile zasoby i środki użyte do wykonania projektu doprowadziły do uzyskania oczekiwanych efektów. Sprawdza się także, czy uzyskane efekty są zadowalające. Analiza efektywności projektu dostarcza informacji, czy osiągnięte wyniki i rezultaty są adekwatne do nakładów poniesionych na wykonanie projektu, do zasobów i środków zakładanych na początku, a także do zasobów i środków rzeczywiście wykorzystanych do zrealizowania projektu.

W przypadku kryterium oddziaływania badacz ocenia wszystkie konsekwencje wdrożenia przedsięwzięcia, zarówno bezpośrednie, jak i pośrednie. Analizowane są konsekwencje, które zostały przewidziane, ale także te nieprzewidziane. Kryterium to ukierunkowane jest na jak największą grupę zidentyfikowanych beneficjentów, czyli ostatecznych odbiorców danych usług czy produktów.

Spełnienie kolejnego kryterium, jakim jest trwałość projektu, jest szczególnie pożądane w przypadku wydawania pieniędzy publicznych. Jego spełnienie jest deklarowane na etapie aplikowania o środki. Jest też starannie sprawdzane po zakończeniu projektu.

Wymienione kryteria ewaluacji były podstawowymi narzędziami akceptowanymi podczas oceny projektów i programów finansowanych z funduszy unijnych zarówno w okresie przedakcesyjnym, pierwszym okresie finansowania 2004–2006, jak i w obecnym 2007–2013. Opisane kryteria są najpopularniejszymi kryteriami stosowanymi podczas ewaluacji. Narzędzia te są przydatne także podczas ocen służących monitoringowi projektów. W praktyce zarówno procesy ewaluacji, jak i monitoringu prowadzą do oceny efektów. Zaleca się jednak, aby oceny takie były rozdzielone oraz realizowane przez różne osoby lub instytucje. Główną różnicą widoczną w pracy ewaluatora jest ocena zmiany, jaka zachodzi pomiędzy stanem przed realizacją projektu, a efektami, jakie przyniósł projekt. Aczkolwiek w obu procesach (ewaluacji i monitoringu) mogą być stosowane podobne narzędzia do oceny. Warto jednak zauważyć, że celem monitoringu jest weryfikacja otrzymanych rezultatów, a celem ewaluacji jest odkrycie zmiany, jaka zaszła w środowisku, w którym realizowany jest projekt. Do oceny, w której istotną kwestią jest odkrycie, jaka zmiana nastąpiła dzięki interwencji, mogą być stosowane też inne narzędzia. Z dodatkowych narzędzi badawczych, które może zastosować ewaluator, warto wymienić: dodatkowość, efekt zdarzenia niezależnego, efekt przemieszczenia, efekt substytucji, efekt podwójnego pomiaru wyników, efekt netto w relacji do efektu brutto (Turowski, Zawicki, 2007: 34–35).

Kryterium które bada, w jakim stopniu wyniki osiągnięte podczas realizacji danego projektu są jego wyłączną konsekwencją, to kryterium dodatkowości. Odnosi

się ono bezpośrednio do rezultatów, które są wynikiem interwencji. Efekt dodatkowości występuje np. wtedy, gdy dane środki zostają przyznane jako uzupełnienie wydanych już środków, a bez nich projekt nie mógłby zostać ukończony.

Ciekawym kryterium jest efekt zdarzenia niezależnego. Widoczne jest ono wtedy, gdy efekty następują niezależnie od przeznaczonych środków i nie są związane ciągiem logicznym z przyczynami, które leżały u podstaw działania. W takim przypadku ewaluacja wykazuje, że rezultaty są wynikiem innych działań czy środków, a powstała zmiana nie wynika koniecznie z inicjatyw związanych z daną interwencją.

W przypadku kryterium efektu przemieszczenia można wykazać, w jakim stopniu wyniki projektu wpływają na rezultaty w innym obszarze nieobjętym działaniami projektu. Kryterium to może być przydatne np. do określenia, które grupy społeczne czy branże odczują wpływ projektu. Rodzajem efektu przemieszczenia jest efekt substytucji. W przypadku tego kryterium można stwierdzić, że efekty projektu pojawiły się kosztem innych podmiotów działających w tym samym segmencie rynku. Działania projektu nie są skierowane na inne podmioty. W konsekwencji widoczny jest efekt, w którym beneficjenci danego projektu stają się bardziej konkurencyjni w stosunku do tych, którzy pomocy nie otrzymali.

Za najbardziej skuteczne kryterium w badaniu zmiany, jaka nastąpiła w okresie od początku interwencji aż do jej rezultatów, można przyjąć efekt netto. Kryterium to zmierza do wyodrębnienia efektów powstałych wyłącznie w wyniku wdrożenia programu. Wyniki brutto natomiast to wszystkie zsumowane wyniki związane z danym przedsięwzięciem. W celu uzyskania efektu netto należy odjąć od wszystkich efektów brutto efekty związane ze zjawiskami zdarzenia niezależnego, efektu substytucji i efektu przemieszczenia.

Ewaluacja oddziaływania oparta na teorii

Istotą ewaluacji odziaływania opartej na teorii jest ocena nakładów i efektów potencjalnych oraz ostatecznych interwencji. Ocena taka jest możliwa wtedy, kiedy zrozumie się jej ideę przewodnią. Idea przewodnia w procesie ewaluacji polega na założeniu, że w danych warunkach podjęcie działań wynikających z projektu interwencji doprowadzi do osiągnięcia założonych skutków. W tym przypadku często hipoteza ukryta jest pod postacią sformułowanych celów. W projektowanych sposobach realizacji, działań widoczne są już założenia zawarte w początkowej hipotezie. Ewaluacja wpływu interwencji z funduszy strukturalnych powinna zatem uchwycić określone założenia znajdujące się u źródła teorii, tj. pomysłu, od którego pochodzi projekt lub program (Haber, Trzciński, 2011: 65–69).

Pojęcie ewaluacji opartej na teorii rozwinął Howard White (2009: 7–15). Jest ona oparta na sześciu zagadnieniach, z których pierwsze to określenie łańcucha przyczynowo-skutkowego (teorii programu). Łańcuch przyczynowo-skutkowy daje nam możliwość poznania, w jaki sposób nakłady przekładają się na efekty oraz na

uzyskany wpływ. Analizowane są związki przyczynowe pomiędzy podejmowanymi określonymi działaniami a pożądanymi efektami. W ten sposób hipoteza zawarta na początku projektu wpływa w pewien sposób na wszystkie etapy realizacji projektu, a więc także na rezultaty. Efekty nie są więc nieoczekiwane, ponieważ wynikają z określonych założeń. Zrozumienie kontekstu jest kolejnym, krytycznym etapem zrozumienia oddziaływania. Kontekst obejmuje wszystkie czynniki społeczne, polityczne, ekonomiczne, w ramach których funkcjonuje program. Konteksty i ich znaczenie otwierają badacza na odkrywanie możliwego zróżnicowanego wpływu. Trzecim zagadnieniem jest przewidywanie zróżnicowania. Na tym etapie można się spotkać z różnymi innymi czynnikami wpływającymi na efekty. White jako czwarte zagadnienie podaje przeprowadzenie rygorystycznej oceny oddziaływania za pomocą analizy wiarygodnych stanów kontrfaktycznych. Jest to kluczowa kwestia dla prawidłowości ewaluacji projektu. W tym celu należałoby przeprowadzić analizę efektów w grupach kontrolnych, funkcjonujących w podobnych warunkach, ale niezwiązanych z badanym projektem. W procesie ewaluacji konieczna jest także rygorystyczna ocena faktów. Ocena taka stosowana jest, począwszy od analizy powodów interwencji, a skończywszy na rzeczywistych efektach. Zasadą szóstą jest wykorzystanie zróżnicowanych metod badawczych. W każdej pojedynczej ewaluacji rekomendowane jest stosowanie kombinacji zróżnicowanych metod badawczych. Ich dobór może należeć do ewaluatora, który posiada już określoną metodykę badawczą lub rozbudowuje swój własny warsztat analityczny w zależności od specyfiki ewaluowanego projektu.

Przegląd czterech generacji ewaluacji

Badacze zauważają, że narzędzia ewaluacji podlegają zmianom. Sposób zmian w ewaluacji jako narzędziu sprawdzającym skuteczność interwencji można ująć w cztery generacje. W pierwszej generacji dominującym podejściem jest nacisk na bezpośrednie mierzenie efektów. W tym podejściu przyjęto standardy badawcze znane z kryteriów obowiązujących w naukach przyrodniczych. Podejście, w którym otrzymane konkretne wyniki są interdyscyplinarnie sprawdzalne, ma pozwolić na obiektywizm w analizie danych ilościowych. W drugiej generacji nadal pomiar ilościowy jest w centrum uwagi. Ewaluacja zostaje rozszerzona o opis praktyki interwencji, aby pokazać metodę dochodzenia do wyników i aby wysuwać rekomendacje do usprawniania programów. W pierwszych dwóch koncepcjach etapów ewaluacji ewaluator jest zewnętrznym obserwatorem (chciałoby się rzec, obiektywnym narratorem), który w oparciu o metody naukowe dostarcza danych o stopniu osiągnięcia celów i ocenie programu.

Trzecia generacja ewaluacji miała dostarczyć oprócz analizy wyników obiektywnej oceny całego programu. Do zadań ewaluatorów przypisano ocenę zasadności samych celów programu. Ocena, czy cele zostały prawidłowo postawione, stanowi-

ła wkład w legitymizację procesu programowania. W ewaluacji czwartej generacji obiektywizm odsuwa się na plan dalszy, ustępując miejsca aktywnej funkcji ewaluatora, którego rola jednakże ulega zmianie. Od roli sędziego zaczyna być bardziej istotna rola moderatora, pełniącego tu funkcję negocjatora i interpretatora wniosków. W ten sposób ewaluator staje się jednym z interesariuszy programu.

W czwartym etapie dominuje podejście jakościowe, a ocena programu dokonuje się przy udziale wszystkich interesariuszy programu. Partycypacja interesariuszy, włącznie z beneficjentami, oznacza ich udział, choć nie symetryczny, to jednak wyraźny, w ustalaniu potrzeb informacyjnych, kryteriów i warunków przeprowadzania ewaluacji, w interpretacji danych i wykorzystaniu wyników. W czwartej generacji ewaluacji następuje rozszerzenie koncepcji dominujących w poprzednich etapach, w których ewaluacja opierała się na ocenie efektów zarówno tych potencjalnych (na początku interwencji), jak i ostatecznych (po zakończeniu interwencji). Prawidłowość wdrożenia programu interwencji nadal podlega ocenie. Ocena taka może być skuteczniejsza, kiedy zrozumie się ideę przewodnią programu. Innymi słowy ocena jest tu pełniejsza, ponieważ rozszerzona o horyzont uświadomienia ewaluatora, jakie idee przyświecają inicjatorom i pomysłodawcom interwencji. Ewaluatorzy często nie chcą pozostawać w roli takich „falsyfikatorów" i rozwijają koncepcję ewaluacji, która jest bliższa uczestnikom będącym wewnątrz procesu wdrożenia rozwiązania. Ewaluacja taka staje się procesem moderowania przez ewaluatorów autorefleksji uczestników interwencji i jej beneficjentów. Taki proces włączania w ewaluację uczestników procesu eksponuje rolę ich świadomego uczestnictwa w interwencji oraz prowadzi do ciągłego ulepszania prowadzanych działań ewaluacyjnych i oczywiście wpływa na rekomendacje dotyczące oceny interwencji (Górniak, 2007: 13).

Rodzaje ewaluacji ze względu na czas ich realizacji

Ze względu na czas przeprowadzenia ewaluacji znany jest podział ewaluacji zaakceptowany przez Komisję Europejską: ex ante, mid-term, ex post. Cechą ewaluacji przeprowadzanej na początku jest zasadność ekonomiczna i społeczna projektu, spójność ze strategicznymi politykami regionalnymi, krajowymi i wspólnotowymi. Zgodnie z wytycznymi KE główne kryteria, jakie przyjmuje się dla tego rodzaju ewaluacji, to trafność w stosunku do zidentyfikowanych potrzeb i prawdopodobieństwo osiągnięcia celów (*New Programming Period 2007–2013*..., 2006: 42). Ewaluacja tego typu przeprowadzana jest zawsze przed wdrożeniem projektu. Pozwala zbadać rzetelnie sytuacje problemowe, na które dany program stanowi odpowiedź.

Ewaluacja mid-term realizowana jest na etapie realizacji projektu. Analizie podlega sposób zarządzania, zgodność działań z harmonogramem. Dobrym przykładem tego rodzaju ewaluacji są wszelkie działania przeprowadzane obowiązkowo w projektach realizowanych w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, np. działania 4.1 i 4.2 mające na celu monitorowanie terminów przeprowadzenia studiów

czy szkoleń zgodnie z założonym harmonogramem. W projektach, które mogą być zakwalifikowane jako przykład dobrych praktyk, wprowadzone są ankiety oceniające poziom przeprowadzonych zajęć: na początku, w trakcie, a także na koniec każdego roku studiów czy szkoleń. Ankiety sprawdzające poziom postępu uczestników projektów są właściwą metodą stosowaną przez ewaluatorów. Posiadają też niestety wady, do których zaliczyć trzeba uznaniowość oceny – w przypadku, gdy każdy respondent ocenia sam swój wzrost danego wskaźnika, np. kompetencji. Wykorzystując pozyskane informacje, można wpłynąć na te czynniki, które jeszcze można modelować, a które będą miały konsekwencje po zakończeniu programu.

Ewaluacja ex post służy podsumowaniu całego projektu. Badane są tu efekty interwencji, ich trwałość i siła oddziaływania. Ewaluacja przeprowadzana po zakończeniu programu nie ma na celu udoskonalenia i zmiany w samym projekcie. Może jednak stanowić jego podsumowanie i być źródłem rekomendacji dla kolejnych programów w przyszłości.

Przykładem ewaluacji ex post może być badanie szkolenia z zakresu zarządzania dla kobiet *Menedżer wyższego szczebla* zrealizowanego w Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu w ramach projektu dofinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w latach 2009–2011 pt. *Kształcimy dla pracy* (Jakubowicz, Madej, 2013: 152–162). Badanie ewaluacyjne posiadało metodologię opartą na cyklicznej analizie danych. Na początku szkolenia poproszono uczestniczki o wypełnienie ankiety, której głównym celem była ocena własnych kompetencji na początkowym etapie szkolenia. Program szkolenia zakładał poszerzenie wiedzy i kluczowych kompetencji niezbędnych w osiąganiu sukcesów zawodowych wśród uczestniczek. Ocena wpływu szkolenia była możliwa dzięki wskazaniu przez każdą z uczestniczek głównych obszarów wiedzy i kompetencji, jakie chciałyby osiągnąć po ukończeniu szkolenia. Największe oczekiwania wiązały się z poszerzeniem wiedzy w zakresie: zarządzanie organizacją (27%) oraz zasoby ludzkie (41%). W badaniu wzięło udział 106 kobiet w przedziale wiekowym 45–54 lat. Po zakończeniu szkolenia przeprowadzono badanie mające wykazać rzeczywistą zmianę w życiu zawodowym uczestniczek szkolenia. Badanie wykazało, że 59% kobiet odczuwa większą satysfakcję z wykonywanej pracy. Zadowolenie z wiedzy zdobytej na szkoleniach wyraziło 93% osób, a 68% z nich oceniło, że w ich postawie wobec życia zawodowego nastąpiła korzystna zmiana. Biorąc pod uwagę wiek osób szkolonych, w którym występują wyraźne trudności w zmianie pracy, należy pozytywnie ocenić fakt, że 25% kobiet zmieniło swój status na rynku pracy. Wśród nich 28% awansowało, natomiast 22% zmieniło pracę lub pracodawcę. Własne firmy założyło 11% osób z grupy badanej. Informacje uzyskane podczas badania ewaluacyjnego ex post pozwoliły organizatorom szkoleń na wyciągnięcie wniosków oraz wydanie rekomendacji, jakie szkolenia przygotować w kolejnych projektach.

Podsumowanie stosowanych dotychczas narzędzi ewaluacyjnych

Dotychczas stosowane badania ewaluacyjne, choć różnią się pod względem rodzajów i czasu wykonania, to jednak mają jedną wspólną cechę. Cechą tą jest przyjęcie założenia, że ocenie podlegają rezultaty w odniesieniu i powiązaniu z pomysłami, które stoją u podstaw projektowania celów danego przedsięwzięcia. W ten sposób otrzymujemy sytuację badawczą, w której rezultaty są przewidywane na początku projektu, a ich osiągnięcie mierzone jest przez zgodność z założonymi celami. W dotychczasowych metodach ewaluacyjnych ujawnia się szczególne powiązanie rezultatów z początkową ideą leżącą u podstaw projektu. Ewaluatorzy mają dzięki temu gwarancję, że otrzymany rezultat (lub przy efektach rynkowych: oczekiwany produkt) jest zgodny z założeniami wyjściowymi. W ten sposób zyskujemy metodę, która jest skuteczna w przypadku krótkotrwałych projektów, powiedzmy do 2 lat. (Można tu podać analogię do praw fizyki newtonowskiej, które opisują siły działające na krótkich odległościach, lecz już nie wystarczają do opisu sił działających przy dużych odległościach).

Natomiast w przypadku projektów długofalowych, wieloletnich taka prosta zależność już nie wystarcza, ponieważ realia rynkowe, ekonomiczne i społeczne nieustannie się zmieniają. To, co było interesujące, innowacyjne trzy lata temu, dziś nie odzwierciedla współczesnej rzeczywistości i może być już nieaktualne. W realiach, w jakich istnieją wieloletnie i złożone projekty, ostateczne rezultaty nie powinny być w pełni znane na początku projektu, a tym bardziej na etapie jego projektowania. Jeśli tak by się stało, to mielibyśmy do czynienia z formą prognozowania czy przepowiadania przyszłości. Metodologia taka bliższa byłaby zatem futurologii niż konkretnemu narzędziu badawczemu przydatnemu podczas ewaluacji. Konieczna jest zatem taka ewaluacja procesów długoletnich, która zauważa i wprowadza zmiany do projektu, wymuszone przez zmieniającą się rzeczywistość. Należy rekomendować zmiany i pozwolić dokonywać takich poprawek, które będą odpowiedzią na wyzwania zmieniającego się środowiska. Trzeba także zaakceptować fakt, że rezultaty też mogą się zmienić. Zakładane rezultaty mogą być inne w środku trwania projektu i na końcu. W takim przypadku projekt może zostać negatywnie oceniony podczas monitoringu. Z drugiej strony ten sam projekt powinien zostać oceniony pozytywnie podczas ewaluacji, ponieważ wprowadzone zmiany mogą być korzystniejsze dla osób, branży czy instytucji, dla których zostały przeznaczone.

Procesy ewaluacji w perspektywie finansowej 2014–2020

W obecnym okresie finansowania projektów z funduszy UE (2014–2020) zakłada się, że ewaluacja powinna koncentrować się w większym stopniu na ocenie efektów wdrażania programów niż w poprzedniej perspektywie finansowej, pod-

czas której skupiano się na procesach wdrożenia i realizacji projektów. Jednakże na podstawie art. 56 i 114 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 19 grudnia 2013 r., uchylającego rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 instytucja zarządzająca programem operacyjnym zobowiązana jest do prowadzenia planu ewaluacyjnego przez cały okres wdrażania programu. Rozporządzenie nakłada obowiązek corocznych sprawozdań z wdrażania programu, zawierających syntezę wyników wszystkich ewaluacji zrealizowanych w poprzednim roku. W rozporządzeniu uznano za konieczne dokonanie ewaluacji skuteczności, efektywności i wpływu pomocy w celu ustalenia wpływu programów na realizację unijnej strategii na rzecz inteligentnego zrównoważonego wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu i rozwojowi gospodarczemu. Wytyczne w zakresie ewaluacji polityki spójności na lata 2014–2020 Ministra Infrastruktury i Rozwoju z dnia 22 września 2015 r. w sposób uporządkowany przedstawiają rodzaje ewaluacji oraz imperatyw podniesienia poziomu jakości ewaluacji, wiarygodności i użyteczności badań ewaluacyjnych. Założenia te nie odbiegają zatem od celów strategicznych zawartych w poprzednim okresie programowania opisanych w strategii lizbońskiej, a w wyniku wyczerpania się jej ram czasowych, także jej nowelizacji. Korzystanie z narzędzi mierzących skuteczność, efektywność i wpływ pozwala stwierdzić, że w obecnym okresie programowania stosowane będą podobne metody badawcze, które miały na celu stwierdzenie zgodności realizacji projektów z dokumentami strategicznymi w poprzednim okresie programowania.

Wnioski

Po przeanalizowaniu podstawowych narzędzi ewaluacyjnych, można zauważyć, że najskuteczniejsze są te, które służą dostarczeniu informacji, jaka zmiana nastąpiła w stosunku do zdiagnozowanych problemów i potrzeb wyjściowych. Ewaluacja będzie użyteczna w procesie zarządzania, kiedy będą w niej stosowane różne uzupełniające się narzędzia badawcze. Oczekiwany obraz zmiany może zostać odkryty i wykorzystany w kontroli zarządczej poprzez porównanie informacji pozyskanych z różnych narzędzi.

Motyw wprowadzenia opinii interesariuszy, tak charakterystyczny w czwartym etapie generacji, jest istotnym elementem zarządzania każdego projektu, który ma na celu rzeczywistą zmianę zdiagnozowanej sytuacji problemowej leżącej u podstaw. Projekty, które nie uwzględniają zmian w czasie, zarówno potrzeb odbiorców, jak i cyklów wymiany technologii, skazane są na kopiowanie poprzednich programów i powolne dezaktualizowanie się. Od właściwego doboru narzędzi badawczych zależy skuteczne odkrycie rzeczywistej zmiany ukrytej pod płaszczem rezultatów. W tym miejscu wzrasta rola ewaluatora jako głównego podmiotu w procesie badawczym, ponieważ od jego decyzji zależy dobór narzędzi, które dostarczą informacji potrzebnych do wyciągnięcia wniosków na temat procesów zarządzania.

Bibliografia

Górniak J. (2000), *Ewaluacja w cyklu polityk publicznych*, [w:] J. Gardawski (red.), *Ewaluacja funduszy strukturalnych – perspektywa regionalna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków.

Górniak J. (2007), *Ewaluacja w cyklu polityk publicznych*, [w:] St. Mazur (red.), *Ewaluacja funduszy strukturalnych – perspektywa regionalna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków.

Haber A., Trzciński R. (2011), *Ocena wpływu i prognozowanie efektów w badaniach ewaluacyjnych*, PARP, Warszawa.

Jakubowicz M., Madej M. (2013), *Zapotrzebowanie na kształcenie ustawiczne w zakresie zarządzania i podejmowania decyzji ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji kobiet*, [w:] T. Kupczyk (red.), *Kobiety i mężczyźni w zarządzaniu – korzyści, problemy, dobre praktyki, propozycje zmian*, Wyższa Szkoła Handlowa, Wrocław.

New Programming Period 2007–2013. Indicative Guidelines on Evaluation Methods (2006), EC: Ex Ante Evaluation, August.

Turowski B., Zawicki M. (2007), *Funkcje, etapy, metody i narzędzia ewaluacji*, [w:] J. Gardawski (red.), *Ewaluacja funduszy strukturalnych – perspektywa regionalna*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków.

White H. (2009), *Theory-Based Impact Evaluation: Principles and Practices*, 3IE, New Delhi.

Akty prawne

Commission Communication on Evaluation, SEC(2000)1051–26/07/2000.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.

Summary

Evaluation as Change Assessment in the Process of Management

This article considers evaluation in management processes. Starting from basic definitions provided by the European Commission, it explores evaluation methods applied in the context of acquiring information about the observed change vs. the diagnosed initial problems and needs. Reflection on the experience of project assessment in previous funding rounds reveals possibilities to develop evaluation processes. The article stresses the development of evaluation tools which support project management processes to ensure a potentially complete assessment of achieved results. It also notes the importance of testing assumptions and calls for an increased role of project stakeholders.

Keywords: evaluation criteria, change management

Słowa kluczowe: kryteria ewaluacji, zarządzanie zmian

CZĘŚĆ II
ZARZĄDZANIE ADMINISTRACJĄ PUBLICZNĄ

Zenon Ślusarczyk*

Samorząd terytorialny beneficjentem programów SAPARD

Wprowadzenie

Program pomocowy SAPARD miał za zadanie poprawę konkurencyjności obszarów wiejskich nie tylko jako miejsca zamieszkania znacznej części ludności Polski, ale także jako miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. W zależności od rodzaju proponowanego przedsięwzięcia, predestynującego do współfinansowania z budżetu SAPARD, o pomoc finansową mogą się ubiegać zarówno rolnicy, jak i jednostki samorządu terytorialnego, tzn. gminy, związki międzygminne oraz powiaty.

Jednym z trzech zasadniczych celów programu SAPARD w Polsce jest „wsparcie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich poprzez rozwój infrastruktury technicznej oraz tworzenie warunków do podejmowania pozarolniczej działalności gospodarczej na wsi (*SAPARD. Program…*, 2004: 35).

Poziom rozwoju infrastruktury wiejskiej jest jednym z podstawowych warunków rozwoju działalności gospodarczej i zmian strukturalnych na obszarach wiejskich. Jeśli jest niski, to automatycznie osłabia to atrakcyjność wsi jako miejsca potencjalnych inwestycji, tworzących m.in. nowe miejsca pracy, zniechęca inwestorów, powoduje stagnację, zamiast przyczyniać się do rozwoju.

Ponadto integracja Polski z UE oznacza także konieczność wdrożenia wielu standardów ochrony środowiska, higieny i jakości produkcji zgodnych z acquis communautaire. Działania te mogą być wprowadzone w życie tylko przy odpowiedniej infrastrukturze.

Ponieważ potrzeby inwestycyjne w zakresie poprawy infrastruktury na obszarach wiejskich przekraczają w większości możliwości finansowe samorządów lokalnych, działania te zostały włączone w ramy programu SAPARD. Powstała dzięki temu

* Prof. nadzw. dr hab. Zenon Ślusarczyk, Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi.

możliwość nie tylko zwiększenia skali inwestowania, ale także znacznego przyspieszenia przemian niezbędnych dla rozwoju wsi (zob. więcej Nosowicz, 2002: 10–15).

Artykuł ma na celu udowodnienie tezy, że program SAPARD, który miał za zadanie przygotować polską administrację, rolników, przedsiębiorstwa i jednostki samorządu terytorialnego do sprawnego wykorzystania środków dostępnych dla Polski po przystąpieniu do UE, w tym zakresie bardzo dobrze zrealizował wyznaczone cele.

Jednostki samorządu terytorialnego uprawnione do korzystania z funduszy SAPARD

Z dniem 1 stycznia 1999 roku na mocy odpowiedniej ustawy wprowadzono w Polsce zasadniczy trójstopniowy podział terytorialny państwa. Jego jednostkami stały się gminy, powiaty i województwa. Na mocy tej ustawy powstało 16 nowych, zastępujących dotychczasowe 49, województw, wyłoniono 308 powiatów ziemskich, 64 powiaty grodzkie (miasta) oraz utrzymano 2489 gmin (Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa (Dz.U. 1998, nr 96, poz. 603).

Zgodnie z definicją samorząd terytorialny to wyodrębniony w strukturze państwa, powstały z mocy prawa, związek lokalnego społeczeństwa, powołany do samodzielnego wykonywania administracji państwowej, wyposażony w materialne środki umożliwiające realizację nałożonych nań zadań. Z faktu wyodrębnienia terytorialnego związków samorządowych wynika ich względna niezależność od aparatu państwowego (organów rządowych), a w konsekwencji możliwość kształtowania własnej, wewnętrznej organizacji, wybór organów przedstawicielskich oraz uprawnienia do stanowienia prawa lokalnego w formie statutów lokalnych. Z kolei z faktu wykonywania administracji państwowej wynika możliwość stosowania przezeń władztwa administracyjnego oraz podległość nadzorowi państwa (Chmara, 1999: 245–249).

Najmniejszą jednostką samorządu terytorialnego, jednocześnie najbliższą problemom i potrzebom społeczności lokalnych jest gmina. Jej funkcjonowanie jako podstawowego szczebla samorządu terytorialnego reaktywowano w Polsce w 1990 roku. Utworzono wówczas gminy o charakterze wiejskim, miejskim i mieszanym.

Jedną z podstawowych zasad systemu samorządu terytorialnego w Polsce jest zasada subsydiarności (pomocniczości), o czym mówią art. 163 i art. 164, ust. 3 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Oznacza ona jak najszerszy zakres działania samorządu terytorialnego, który wykonuje zadania publiczne, o ile nie są one zastrzeżone normą konstytucyjną lub ustawą dla organów innych władz publicznych. Priorytet w ich realizacji wśród jednostek samorządu terytorialnego ma gmina (Jaroszyńska, 2003: 109).

Do gmin, związków międzygminnych, a także częściowo powiatów skierowano środki finansowe programu SAPARD w ramach Działania 3: Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich oraz (częściowo) Działania 4: Różnicowanie działalności gospodarczej na obszarach wiejskich.

Działanie 3 ma na celu zwiększenie atrakcyjności inwestycyjnej obszarów wiejskich, zapewnienie mieszkańcom wsi odpowiedniego standardu życia oraz zapewnienie warunków do wdrażania acquis communautaire. Faktycznymi beneficjentami pomocy są mieszkańcy i przedsiębiorcy lokalnych środowisk. Działanie 3 podzielono na pięć schematów. Ich nazwy odzwierciedlają wspierane przedsięwzięcia:

3.1. Zaopatrzenie gospodarstw wiejskich w wodę wraz z uzdatnianiem,
3.2. Odprowadzanie i oczyszczanie ścieków komunalnych,
3.3. Gospodarka odpadami stałymi,
3.4. Drogi gminne i powiatowe na obszarach wiejskich,
3.5. Zaopatrzenie w energię.

Wspierane inwestycje muszą być zgodne ze strategią rozwoju województwa, na obszarze którego są przeprowadzane. Przy wyborze projektów do realizacji dzięki wykorzystaniu współfinansowania z programu SAPARD preferowano te zlokalizowane w gminach mniej zamożnych, o niskich dochodach na jednego mieszkańca i dużym bezrobociu. Brano pod uwagę także niski koszt inwestycji na potencjalnego użytkownika końcowego, skalę korzyści inwestycji – preferowano działania przeznaczone dla wielu odbiorców i realizowane przez związki międzygminne oraz stopień finansowania z funduszy zgromadzonych przez beneficjenta – preferowany jak najwyższy. Duże znaczenie miał także wpływ planowanych inwestycji na uatrakcyjnienie obszaru objętego projektem oraz na tworzenie nowych miejsc pracy.

Pod względem geograficznym Działanie 3 obejmuje cały kraj poza miastami powyżej 7000 mieszkańców. Przewidywany poziom wsparcia dla każdego schematu w tym działaniu jest zróżnicowany i wynosi od 420 tys. zł na inwestycje z zakresu Schematu 3.5. Zaopatrzenie w energię do 1700 tys. zł na inwestycje z zakresu Schematu 3.2. Odprowadzanie i oczyszczanie ścieków komunalnych. Stawki te przy inwestycjach prowadzonych przez związki międzygminne zostają odpowiednio pomnożone przez liczbę gmin tworzących dany związek (*SAPARD. Program*…, 2004: 48).

We wszystkich schematach finansowaniem objęte są również koszty ogólne, czyli koszty honorariów architektów, inżynierów oraz konsultantów, opłat sądowych, studiów wykonalności, nabycia patentów oraz licencji, dotyczące przygotowania lub realizacji danego projektu, bezpośrednio odnoszące się do Działania 3. Koszty te mogą być finansowane do wysokości 12% całkowitych kosztów kwalifikowanych projektu.

W ramach inwestycji w Schemacie 3.1. pomoc finansowa może być przeznaczona na budowę lub rozbudowę:

– ujęć wody z rurociągami doprowadzającymi wodę z ujęcia do stacji uzdatniania wody i stacji uzdatniania wody z siecią wodociągową i przyłączami oraz innych obiektów z tym związanych;
– sieci wodociągowej z przyłączami i innych obiektów z tym związanych pod warunkiem istnienia funkcjonującego źródła zaopatrzenia w wodę tego wodociągu;

– ujęcia wody z rurociągami doprowadzającego wodę z ujęcia do stacji uzdatniania wody pod warunkiem istnienia sieci wodociągowej z przyłączami (*Informacja dla zainteresowanych*…, 2002: 4).

Podstawowym celem tego działania jest zwiększenie liczby gospodarstw wiejskich zaopatrzonych w wystarczającą ilość wody o odpowiedniej jakości. W przypadku inwestycji z zakresu zagrodowych urządzeń wodnych poza środkami finansowymi programu SAPARD i środkami własnymi, pochodzącymi z budżetu jednostek samorządu terytorialnego, wymagany jest także wkład własny mieszkańców wynoszący minimalnie 10% całkowitych kosztów projektu.

Poza podstawowymi kryteriami wyboru projektów dla inwestycji w ramach Schematu 3.1. przewidziano kilka kryteriów dodatkowych. Preferowane są przedsięwzięcia zlokalizowane na terenach gmin o małej ilości wodociągów, charakteryzujących się brakiem źródeł wody, ponadto łączące budowę wodociągu i kanalizacji.

Celem Schematu 3.2. jest poprawa warunków sanitarnych i higienicznych wsi poprzez zwiększenie liczby gospodarstw wiejskich objętych systemem zagospodarowania ścieków komunalnych.

Pomoc finansowa przyznawana jest na inwestycje związane z odprowadzaniem i oczyszczaniem ścieków, w tym na systemy kanalizacji ściekowej i zagrodowej wraz z oczyszczalniami ścieków.

Podobnie jak w przypadku sieci wodociągowej przy inwestycjach z zakresu zagrodowych oczyszczalni ścieków i systemów kanalizacyjnych wymagany jest wkład własny mieszkańców, u których inwestycje te będą realizowane, w wysokości do 10% całkowitych zakwalifikowanych kosztów realizacji projektu. Pomocą finansową programu SAPARD mogą być objęte tylko takie zagrodowe oczyszczalnie ścieków przy rozproszonej zabudowie, gdzie budowa sieci kanalizacyjnej nie ma technicznego i ekonomicznego uzasadnienia.

Dodatkowe kryteria przy wyborze projektów przeznaczonych do współfinansowania w ramach tego schematu to lokalizacja inwestycji w gminie o dużym stopniu zwodociągowania (powyżej średniej krajowej) oraz połączenie budowy wodociągu i kanalizacji. Ponadto preferowane są projekty zlokalizowane w gminach, na terenie których znajdują się obszary chronione, tzn. obszary parków narodowych i krajobrazowych oraz rezerwaty przyrody.

W ramach Schematu 3.3. beneficjenci mogą uzyskać pomoc na:

– budowę, modernizację i rekultywację składowisk odpadów stałych;
– budowę specjalnych miejsc utylizacji opakowań i niezużytych środków ochrony roślin (*Informacja dla zainteresowanych*…, 2002: 6).

Celem działań w tym schemacie jest zwiększenie liczby gospodarstw wiejskich objętych systemem zagospodarowania odpadów. Jednym z podstawowych warunków przyznania dotacji dla Schematu 3.3. jest „stworzenie kompleksowego systemu zagospodarowania odpadów obejmującego m.in. odbiór posegregowanych odpadów od mieszkańców, odzyskiwanie surowców wtórnych, recyklingu, kompostowania odpadów organicznych itp.” (Janus-Hibner, Pastusiak, 2004: 34).

Dodatkowym kryterium przy wyborze projektów realizowanych ze środków programu SAPARD jest lokalizacja inwestycji w gminach, w obrębie których znajdują się obszary chronione (podobnie jak w Schemacie 3.2.).

Gminy oraz powiaty mogą się ponadto ubiegać o pomoc finansową na budowę dróg gminnych i powiatowych na obszarach wiejskich w ramach Schematu 3.4. Celem tego schematu jest poprawa lokalnej sieci komunikacyjnej. Zakres udzielanej w ramach funduszu SAPARD pomocy obejmuje:

– budowę i modernizację dróg gminnych i powiatowych o nawierzchniach twardych ulepszonych;
– budowę dróg dojazdowych do gruntów rolnych o nawierzchni gruntowej i twardej nieulepszonej.

W tym schemacie nie jest możliwe finansowanie wydatków związanych z kosztami bieżącymi utrzymania dróg. Natomiast w przypadku inwestycji w ramach budowy dróg dojazdowych do gruntów rolnych wymagany jest wkład własny rolników, których grunty rolne uzyskają połączenie z siecią dróg publicznych w wysokości od 10% do 50% całkowitych zakwalifikowanych kosztów realizacji projektu.

Gminy i powiaty mogą uzyskać dotacje w ramach tego schematu po spełnieniu szeregu warunków, przede wszystkim utrzymania integralności sieci dróg. Ponadto pomocą finansową może być objęty odcinek drogi nie krótszy niż 500 m, której szerokość jezdni nie będzie większa niż 6 m. W przypadku dróg dojazdowych do gruntów rolnych droga musi prowadzić do minimum czterech gospodarstw (Janus -Hibner, Pastusiak, 2004: 34).

Przy wyborze projektów brany jest pod uwagę „przewidywany stopień wzrostu przewozów towarowych i osobowych w odniesieniu do aktualnego obciążenia i stanu istniejących dróg", a także „uwzględnienie lokalnych potrzeb związanych z poprawą struktury gospodarstw i rozłogu pól (scalanie gruntów), tak aby drogi utwardzone nie były w przyszłości przeszkodą w tych działaniach" (Skórnicki, 2000: 28 i nast.).

Celem inwestycji objętych dotacjami w ramach Schematu 3.5. jest zwiększenie jakości i efektywności dostaw energii. Pomoc finansowa może być przekazywana na następujące inwestycje:

– budowę i modernizację sieci energetycznej (reelektryfikacja);
– wykorzystanie lokalnych odnawialnych źródeł energii, takich jak energia wiatrowa, wodna, geotermiczna, słoneczna i uzyskiwana z wykorzystania biomasy, w tym ze spalania słomy, drewna odpadowego oraz biogazu (*Informacja dla zainteresowanych*…, 2002: 7).

W tym schemacie preferowane są przede wszystkim projekty zlokalizowane w gminach, w których występuje deficyt energii lub mocy w sieci energetycznej, a także wykorzystujące lokalne zasoby odnawialnych źródeł energii.

Zgodnie z programem operacyjnym SAPARD gminy mogą także starać się o współfinansowanie inwestycji służących poprawie dostępności usług telekomunikacyjnych na obszarach wiejskich m.in. przez zwiększenie liczby abonentów telefonicznych oraz dostępności Internetu, przez zwiększenie liczby łączy internetowych.

Wysokość dotacji przeznaczonych na dotowanie inwestycji realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego będzie wynosiła do 50% zakwalifikowanych kosztów inwestycji przy możliwości podwyższenia dotacji do 75% zgodnie z obowiązującym w tym zakresie polskim prawem (zmniejszenie maksymalnych limitów zależeć będzie od popytu na środki). Górna wysokość dotacji to 100 tys. euro (Skórnicki, 2000: 29).

Priorytetowo traktowane są tutaj projekty zlokalizowane w gminach, w których liczba abonentów telefonii stacjonarnej na 100 mieszkańców jest niższa niż średnia krajowa dla obszarów wiejskich.

Gminy i związki międzygminne mogą także uzyskać pomoc finansową w ramach Działania 4, w Schemacie 4.3. Publiczna infrastruktura turystyczna na obszarach wiejskich. Wspierane są inwestycje służące budowie lub remontowi elementów publicznej infrastruktury turystycznej oraz organizacji i tworzeniu infrastruktury komunikacji lokalnej na potrzeby ruchu turystycznego, m.in. ścieżki rowerowe, szlaki piesze, parkingi, urządzenia sanitarne itp., urządzenia rekreacyjno-sortowe, obiekty kultury i dziedzictwa narodowego, turystyki, wypoczynku i kultury fizycznej, tarasy widokowe, mola itp. Dotacje mogą otrzymać także projekty budowy systemu informacji turystycznej o gminach.

Pomoc finansowa przyznawana w ramach tego schematu wynosi do 50% kosztów kwalifikowanych przedsięwzięcia i nie może przekroczyć 130 tys. zł (lub odpowiednio – wielokrotność tej sumy dla związków międzygminnych).

Przy selekcji projektów Agencja SAPARD kierowała się przede wszystkim oceną, czy planowane przedsięwzięcie przyczyni się do zwiększenia atrakcyjności turystycznej gminy, na której terenie będzie realizowane. Preferowane są inwestycje zlokalizowane w gminach uznanych za szczególnie atrakcyjne turystycznie, a operujące jednocześnie małą (niewystarczającą, niższą niż 500) liczbą miejsc noclegowych.

Jednostki samorządu terytorialnego mogły także ubiegać się o dofinansowanie w ramach Działania 6. Szkolenia zawodowe. Władze samorządowe w tym wypadku były jednym z szeregu beneficjentów końcowych. Natomiast beneficjenci ostateczni tego działania to rolnicy. Przedsięwzięcia przeprowadzane w tym zakresie mają na celu przede wszystkim promowanie rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich przez wzmacnianie kapitału ludzkiego oraz zwiększenie umiejętności i wiedzy rolników podejmujących dodatkowe działania gospodarcze poza rolnictwem lub prowadzących rentowne gospodarstwa rolne, leśne bądź rybne.

Program SAPARD miał przygotować polską administrację, a przede wszystkim podmioty korzystające z niego, do wykorzystania znacznie większej pomocy dostępnej w ramach funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności po wejściu Polski do UE. Doskonale z tym zadaniem poradziły sobie jednostki samorządu terytorialnego.

Już w pierwszym okresie funkcjonowania programu SAPARD w Polsce zdecydowanie największym zainteresowaniem cieszyło się Działanie 3: Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich. Przyczyny tego należy upatrywać w charakterze

beneficjentów tego działania. Jednostki samorządu terytorialnego, bo o nich mowa, mają kilka ważnych cech, które jednocześnie w perspektywie wykorzystania funduszy unijnych stają się argumentami przemawiającymi zdecydowanie na ich korzyść:

- mają w miarę stabilne i pewne źródła dochodów,
- posiadają relatywnie dobre zaplecze kadrowe,
- posiadają duże doświadczenie w przygotowywaniu inwestycji,
- mogły poczekać na uruchomienie programu SAPARD (2,5 roku) w przeciwieństwie do podmiotów gospodarczych i rolników (Działania 1 i 2), dla których oczekiwanie mogło oznaczać utratę pozycji na rynku.

Duża aktywność polskich samorządów w zgłaszaniu projektów wynika (także) z nabytych doświadczeń w ramach realizacji projektów z unijnego programu PHARE. Ponadto gminy mają niewiele innych możliwości taniego finansowania swoich inwestycji poza uczestnictwem w SAPARD (Przybylski, 2002).

Do 25 października 2002 roku gminy złożyły 2032 wniosków o płatności w ramach programu SAPARD na kwotę 1127,2 mln zł. Z tej ogólnej liczby najwięcej wniosków dotyczyło inwestycji drogowych (Schemat 3.4.) – 897, odprowadzania i oczyszczania ścieków (Schemat 3.2.) – 651 i zaopatrzenia gospodarstw wiejskich w wodę (Schemat 3.1.) – 444. Natomiast najmniej planowanych inwestycji dotyczyło gospodarki odpadami stałymi (Schemat 3.3.) – 140 i zaopatrzenia w energię (Schemat 3.5.) – 23 wnioski.

Po rozpatrzeniu wszystkich wniosków złożonych przez gminy okazało się, że przekroczyły o 63% limit środków przyznanych tej grupie beneficjentów. W związku z powyższym na wniosek ministra rolnictwa Zespół – Komitet ds. Monitorowania Programu SAPARD podjął 5 listopada 2002 roku uchwałę umożliwiającą przesunięcie środków finansowych pomiędzy działaniami programu SAPARD.

Kwota 47 349 252 euro (35 511 939 euro ze środków UE + 11 837 313 euro ze środków krajowych) została przesunięta z Działania 1, w którym pozostały niewykorzystane środki, na Działanie 3 – zgodnie z klauzulą zawartą w programie, dopuszczającą zwiększenie środków na dane działanie o 10% łącznej kwoty przewidzianej pierwotnie na to działanie na lata 2000–2006. Kwota przypadająca na Działanie 3 w ramach RUF 2000 i 2001 zwiększyła się z 187 827 131 euro do 235 176 386 euro (Milewska, Kowalczyk, 2002).

Bardzo sprawnie przebiegała także realizacja inwestycji objętych Działaniem 3. Do 31 października 2004 roku zakończono 66,66% jego zadań (Pomajda, 2004: 11).

Według danych MRiRW oraz ARiMR na dzień 31 grudnia 2005 roku w ramach Działania 3 na terenie całej Polski jednostki samorządu terytorialnego złożyły łącznie 6230 wniosków. Największą popularnością cieszyły się inwestycje współfinansowane w ramach Schematu 3.4. – 2989 oraz Schematu 3.2. – 1869 wniosków. Natomiast w ramach Działania 4, Schematu 4.3. złożono 678 wniosków.

Spośród tej ogólnej liczby 6230 wniosków w ramach Działania 3 zawarto 4493 umowy z beneficjentami programu SAPARD, a na dzień 31 grudnia 2005 roku zrealizowano płatności wobec 4564 beneficjentów tego działania.

Przyjmowanie wniosków o pomoc finansową z programu SAPARD dla wszystkich działań zakończono ostatecznie 20 lutego 2004 roku. Do ARiMR wpłynęło łącznie 31 098 wniosków, w tym ponad 16 000 w 2004 roku. Najwięcej wniosków (ponad 15 000) dotyczyło Działania 2, czyli inwestycji w gospodarstwach rolnych. Porównując liczbę wniosków do powierzchni użytków rolnych, najlepszy wskaźnik osiągnięto w województwach świętokrzyskim (3,65 wniosku na 1000 ha) i małopolskim (3,28). Średnia krajowa wyniosła 2,09. Najwięcej było zainteresowanych uzyskaniem dotacji na modernizację sektora rolno-spożywczego, przodowali tu przedsiębiorcy z województwa warmińsko-mazurskiego i Podlasia. Każda gmina lub powiat złożyły średnio 2,2 wniosku o dofinansowanie na rozwój i poprawę infrastruktury obszarów wiejskich. Najwięcej wniosków wpłynęło z województw: świętokrzyskiego, podkarpackiego, podlaskiego i małopolskiego.

Pod względem regionalnym najwięcej wniosków (z ogólnej liczby 31 098) złożono w województwach: mazowieckim – 5136, wielkopolskim – 3701 i lubelskim – 2718. Najmniejsze zainteresowanie środkami pomocowymi wykazały natomiast województwa: opolskie – 654, lubuskie – 669 i zachodniopomorskie – 833 złożone wnioski.

Z analizy wykorzystania środków programu SAPARD w Polsce wynika, że największym powodzeniem cieszyło się Działanie 2, skierowane do rolników i wspierające inwestycje w gospodarstwach rolnych. Spośród ogółu 31 098 złożonych wniosków 50% dotyczyło tego działania. W tym działaniu, jak też w pozostałych, występowało znaczne zróżnicowanie między województwami, podregionami, zarówno w bezwzględnej liczbie wniosków, jak też ich relacji do liczby potencjalnych beneficjentów.

Liczba złożonych wniosków nie odzwierciedla bezpośrednio liczby wykonanych inwestycji. Każdy wniosek musiał przejść długą i skomplikowaną drogę, weryfikującą jego poprawność i zasadność.

Kontraktację środków finansowych z programu SAPARD zakończono 30 września 2004 roku. Według danych ARiMR do tego dnia Agencja zawarła 24 431 umów o pomoc finansową na łączną kwotę 4803 mln złotych (*Komunikat w sprawie*…, 2004: 1).

Polska podpisała z Komisją Europejską cztery Roczne Umowy Finansowe na lata 2000–2003 na łączną kwotę 709 409 786 euro, która wraz ze środkami krajowymi przeznaczonymi na współfinansowanie projektów realizowanych w ramach SAPARD wzrosła do 945 812 740 euro.

Ponadto Komisja Europejska wyraziła zgodę na finansowanie działań w programie SAPARD dodatkową kwotą w wysokości 140 mln euro środków w ramach PROW, z czego 105 mln euro ze środków UE i 35 mln euro ze współfinansowania krajowego. Powyższa kwota umożliwiła zawarcie umów dla wszystkich pozytywnie ocenianych projektów w ramach Działań 1, 2 i 4. Środki te nie pozwoliły jednak na zawarcie umów dla wszystkich pozytywnie zaopiniowanych projektów w Działaniu 3, szczególnie wobec faktu, że gminy i powiaty złożyły ich w 2003 roku dwa razy więcej niż w pierwszej turze. W związku z tym MRiRW po dokonaniu stosownych

uzgodnień zwiększyło dostępną w Działaniu 3 kwotę do ok. 2 mld złotych, co pozwoliło na sfinansowanie w skali kraju ok. 80% pozytywnie ocenionych inwestycji (*Informacja o stanie*…, 2006: 5).

Na dofinansowanie inwestycji w ramach Działań 1, 2, 3 i 4 programu SAPARD ze środków RUF 2000–2003, wyżej wymienionych środków PROW oraz odsetek przeznaczono łącznie 4 842 687 527 zł, z czego:

– na Działanie 1 – 1 798 872 683,65 zł,
– na Działanie 2 – 661 417 568,22 zł,
– na Działanie 3 – 2 034 032 698,00 zł,
– na Działanie 4 – 438 364 577,13 zł.

Według danych ARiMR na dzień 28 lutego 2006 roku wykorzystanie tych środków przedstawia się następująco:

– Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa zawarła 2441 umów o udzielenie pomocy finansowej z programu SAPARD na łączną kwotę 4 769 597 147,26 zł, co stanowi 98,49% łącznego limitu przyznanych środków.
– Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa dokonała 21 931 płatności na rzecz beneficjentów na łączną kwotę 4 015 350 518,98 zł, co stanowi 82,92% łącznego limitu przyznanych środków.
– W ramach Działania 6: Szkolenia zawodowe zakończono realizację 10 projektów szkoleniowych, a od sierpnia 2005 roku wdrażane są kolejne 4. Do tej pory przeszkolono ponad 9 tys. rolników.
– W ramach Działania 7: Pomoc techniczna zrealizowano seminaria i konferencje dla potencjalnych beneficjentów Działań 1, 2, 3 i 4 programu SAPARD, w których uczestniczyło ponad 8 tys. osób. Konferencje te dotyczyły m.in. promocji i informacji o możliwości i zakresie wsparcia w ramach programu. Zrealizowano również średniookresową ocenę programu SAPARD (*Dokument MRiMR*, 2006: 1–6).

Podsumowanie

Program SAPARD miał za zadanie przygotować polską administrację, rolników, przedsiębiorstwa i jednostki samorządu terytorialnego do sprawnego wykorzystania środków dostępnych dla Polski po przystąpieniu do UE. I w tym zakresie bardzo dobrze zrealizował wyznaczone cele. Ponadto przeprowadzone inwestycje znacznie ułatwiły włączenie polskiego rolnictwa w system WPR i polityki strukturalnej.

Realny sprawdzian tego, jak Polska wykorzystała program SAPARD, następował w kolejnych latach poprzez rozdysponowanie środków przyznanych nam w budżecie UE na lata 2007–2013.

Bibliografia

Chmara M. (red.) (1999), *Leksykon samorządu terytorialnego*, Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt, Warszawa.

Dokument MRiMR (2006), Departament Rozwoju Obszarów Wiejskich z dnia 7 marca 2006 r.

Informacja dla zainteresowanych uczestnictwem w Programie SAPARD. Działanie 3 – Rozwój i poprawa infrastruktury obszarów wiejskich (2002), Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa.

Janus-Hibner M., Pastusiak M. (2002), *Programy pomocowe w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.

Jaroszyńska K. (2003), *Wybrane aspekty prawne funkcjonowania gminy na rynku finansowym*, „Problemy Integracji Europejskiej", t. 3.

Komunikat w sprawie zakończenia zawierania umów w Programie SAPARD (2004), MRiRW, Warszawa.

Milewska M., Kowalczyk S. (2002), *Agencja modernizuje wieś*, „Nowe Życie Gospodarcze", nr 24.

Nosowicz S. (red.) (2002), *Programy pomocy dla rolnictwa 1990–2002. Wsparcie Unii Europejskiej dla przemian w sektorze rolno-żywnościowym i w obszarach wiejskich w Polsce w okresie przedakcesyjnym*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa.

Pomajda W. (2004), *Absorpcja funduszy unijnych przez polskie rolnictwo*, [w:] J. Sikorski (red.), *Fundusze unijne dla polskiego rolnictwa*, Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, Kielce.

Przybylski M. (2002), *SAPARD. Rolnicy i przedsiębiorcy nie korzystają z programu. Można zdobyć łatwiejsze pieniądze*, „Rzeczpospolita" z 18.09.2002.

SAPARD. Program operacyjny dla Polski (2004), MRiRW, Warszawa, wersja z 5.11.2004.

Skórnicki H. (2000), *Fundusze przedakcesyjne SAPARD*, FAPA, Warszawa.

Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz.U. 1998, nr 96, poz. 603.

Summary

Local government beneficiaries of SAPARD programs

The article aims to prove the thesis that the SAPARD program, which was supposed to prepare the Polish administration, farmers, enterprises and local government units to make good use of the resources available to Poland after joining the EU, realized its objectives. The real test of how Poland used SAPARD was followed in subsequent years by distribution of funds allocated to Poland in the EU budget for 2007–2013.

Keywords: local government, SAPARD, assistance programs, activities, applications

Słowa kluczowe: samorząd terytorialny, SAPARD, programy pomocowe, działania, wnioski

Radosław Kamiński*, Anna Janus**

The process of creating the Revitalization Program as an example of management in local government in Poland

General assumptions

First it should be noted that strategic management in local government as a modern form of management has been implemented relatively recently. It is a modern organizational management system of an entity which can independently set itself long-term goals and has the ability to self-study and interact with the environment. Significant differences between the types of such organizations, in particular between their subsystems of goals and values, and the different nature of their interaction with their environment justify the distinction of strategic public management. According to legal regulations and legal restrictions, local government has a certain amount of freedom in deciding about itself and the course of its development. Taking into account the degree of economic advancement in building market relations and in socio-economic development, it can be said that local communities in Poland are very diverse. Beside developed areas, there are also poor, economically underdeveloped regions. New public management concepts set new goals for public administration. It no longer has to focus on routine 'administration' identified with current problem-solving, but is supposed to undertake activities aimed at the future. The managerial management model developed in the private sector should be adopted. In other words, local government administration should focus on management effectiveness and efficiency and above all on building a competitive advantage for a particular local government unit, which results in its development and improvement of living

* Dr Radosław Kamiński, adiunkt w Instytucie Ekonomii – Wydział Finansów i Zarządzania Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu.

** Dr Anna Janus, adiunkt w Instytucie Ekonomii – Wydział Finansów i Zarządzania Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu.

conditions for its inhabitants. Undoubtedly strategic management provides such effects (Fleszer, 2013: 161).

Strategy was originally associated with the art of warfare. The word is derived from Greek, meaning 'command', 'chief command,' 'war art', 'preparing the war as a whole, and its major operations and campaigns.' The word *strategos* was made up of two other words: *stratos* and *agein*, where *stratos* signified an army, while *agein* was the leadership. *Strategos* or *Strategus* was the person who led the army and created the plan of fighting. The Greeks believed that the strategist was a man who was given power, and citizens were entrusted to him. Due to their responsibilities strategists were chosen publicly. The strategy is actually a series of questions about the individual's environment, state, vision, goals, and actions at the time. The strategy is the result of the free choice of decision makers or the intelligent consideration of constraints inherent in the environment. The strategy is created and implemented in a formal way using analytical techniques, or it is worked out through trial and error, subsequent approximations, constraints, conflict resolution, and a gradual search for the sense of organizational destiny. The strategy might be based on analysis of the environment, such as the assessment of the competitive situation in the organization's environment, suppliers' pressure, substitute products, or on the internal analysis of the organization, its strengths and weaknesses and the aspirations of its employees. Thus, strategic management is a conscious, fact-driven development of the organization that takes into account the prospect of taking opportunities and avoiding risks that may arise in the implementation process (Fleszer, 2013: 163–164). Strategic management in the lowest local government (*gmina* or local government unit in general) has many opponents but also supporters. It is certain that it introduces a certain order and systematization into the framework of goal implementation, while planning the acquisition of external funds. Strategies for the development of the higher or lower tier are often not implemented or their roles are not fully understood in the implementation of activities at the local level.

Revitalization as an element of strategic management in Polish local government (*gmina*)

A local self-government unit acts as an institution representing the local community. In the search for the roots of the formation of self-governmental mechanisms in local communities, many scholars referred to man's natural pursuit for freedom. The naturalistic theory of self-government supplementation was a social theory, emphasizing the human herd instinct (Piasecki, 2009: 20). Relationships in local government are based on institutional bonds characterized by openness, flexibility, and a large diversity of the strength of these relationships, depending on:

- the degree of involvement in the functioning of the system;
- interest in the decision-making process and its results;

– significant relationships with other participants in the organization (Gawroński, 2010: 23).

Strategic planning is an important element of governance, and it has important functions, particularly in decision-making. Self-government is an organization – this otherwise obvious assertion produces a number of significant implications. The most important of these is the need to account for its functioning from the perspective of the science of management. With regard to this characteristic of local self-government, two different terms can be encountered: 'self-government management' and 'management of self-government'. The term 'management of self-government' is more appropriate. That is because local government as an organization is governed by the process, while the concept of 'local government' may suggest that local government manages individual processes, but governance itself is not subject to what is seemingly at odds with superficial governance. I look atthe complex social, legal and political reality of self-government because the essence of management is the process of creating decisive relationships with other participants in the organization (Kieżun, 1997: 228).

Revitalization as an element of strategic management in Polish self-government (*gmina*)

A system approach to revitalization has been implemented since 1992 when work commenced on 'urban renewal'. There was enormous interest among local communities in the introduction of the revitalization law, and it was possible to talk about local communities as being involved in the project.

Since 1998 the Association of the Revitalization Forum has supported systemic methods of stimulating the regeneration of cities. In the pre-accession period urban revitalization projects used the URBAN Community Initiative. Since 2004, EU Structural Funds have been raised for the purpose of urban regeneration, and the financial support for the Local Revitalization Program (LPR) was possible thanks to the IROP program for the years 2004–2006 (see sub-section 3.3.2 'Revitalization of industrial and post-military areas'). The program has used the principle of sustainable development (Strzelecka, 2011: 661–668). What is revitalization? According to the definitions given in its related documents, the Latin word *re* + *vita* is referred to literally as 'restoration' or 'revival.' Its own concept and assumptions originated in the United States, where public authorities have been working together with the private sector. The purpose of such activities was to activate various areas of the city. In later years, revitalization was mainly concerned with the renovation and renewal of individual areas so that they would contribute to social and cultural activation. At present, revitalization is understood unambiguously as a process of bringing degraded areas out of a crisis state. It is conducted in a comprehensive way, through integrated actions for the local community, space and economy. It is also territorially concentrated and con-

ducted by revitalization stakeholders, based on the municipal revitalization program. Within this concept, a number of activities are undertaken, which result in broadly defined activation of the area, while giving it a strategic function. The concept of revitalization originates in the United States, where at the beginning of the second half of the twentieth century the local authorities cooperated with the private sector. The evolution of the concept of revitalization, first and foremost in Europe, consists in a steady progress both in infrastructure and in society This was reflected in such activities as the slow involvement in the revitalization of the private sector, the emphasis in revitalization of social objectives. The concept of revitalization has evolved, today to be defined as:is "a comprehensive process of the renewal of an urbanized area whose a space, functions, and a substance experience a structural degradation inducing the state of a crisis, making impossible or strongly hindering the proper social and economic development of an area as well as the sustainable development of an entire city. Therefore, the revitalization is a response to the state of the crisis of an urban area and includes the set of thorough actions, coordinated and managed by a public sector (mainly local governments), based on the active cooperation of political--administrative institutions and social entities." (Billert, 2004: 6, cf. Rogatka, 2011a, 2011b). Over time, the concept of revitalization has been evaluated. Today it refers, among other things, to cultural values, places or monuments. One of the definitions is: 'Revitalization is a complex process of social, economic, spatial and technical change to restore the most degraded areas.' It should be understood that this revitalization is not a typical refurbishment or modernization. This is a much broader concept. It is a set of actions that will give the area of your choice (e.g. district, post-industrial areas, military barracks, etc.) attributes and usage that will allow it to perform new functions. Of course, renovations, redevelopments, upgrades and various adaptations can be part of revitalization. In the first stage, revitalization was supported under the Integrated Regional Development Operational Program, support was directed to both rural and urban areas. In the subsequent periods (2007–2013 and 2014–2020) the possibility of revitalization was recorded in the Regional Operational Programs. The revitalization law (Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o rewitalizacji) entered into force in 2015 and was a response to the long-standing expectations of revitalization supporters. The groups who waited for the most complex legal solutions were: active local self-governments, specialists in the processes of revitalization and urbanization experts and the experts of revitalization. Formally, it also set out the legal status in the area of activities undertaken to revitalize degraded areas. The statutory definition of revitalization is as follows: 'Revitalization is the process of restoring degraded areas, conducted in a comprehensive way, through integrated actions for the local community, space and economy. It is territorially focused, revitalized by the stakeholders on the basis of the municipal revitalization program [*Ustawa o rewitalizacji. Praktyczny komentarz*, 2016 *(Revitalization Law: Practical commentary)*].

The revitalization program should cover the most degraded areas. The municipality has three possibilities for revitalization. The first based on the laws and ministerial

guidelines through the Local Revitalization Program (LRP). The second based on ministerial guidelines through Local Revitalization Programs (LPR). The third way is the Revitalization Program (PR) (*Ustawa o rewitalizacji. Praktyczny komentarz*, 2016) under the Local Government Act. The latter method enables the financing of the implementation of the project from the community budget and private means. There is no possibility of obtaining external funds, e.g. from the EU and national. The tools that have been proposed for the revitalization also do not exclude subsequent implementation. The implementation of the revitalization processes mentioned for the first time by the law provides the opportunity to launch integrated actions to stop the negative phenomena that occur in the area designated for revitalization. These activities are very broad in the realm of economics, space, society and nature. The law provides the basic tools needed for revitalization by the municipality, whose task is to prepare, coordinate and create conditions for revitalization. Municipalities, using the provisions of the Act, can use efficient revitalization tools and a ready scenario to ensure that all the key factors needed to succeed, such as territorial concentration, social, spatial, etc. aspects are taken into account. Revitalization, as the local government's own action, provides many opportunities for the creation of the Program itself, nevertheless it indicates that they should always address crisis areas – those affected by the highest levels of social, economic, technical, functional and natural problems. The Act considers degraded areas those areas where there is a concentration of negative social phenomena such as unemployment, poverty, crime, low levels of education, and additionally negative economic, environmental, spatial-functional or technical phenomena. A revitalization area is an area which, in part or as a whole, is characterized by a special concentration of negative phenomena and is prepared for revitalization or being revitalized due to its importance for the development of the municipality. The law restricts the scope of the revitalization area, assuming that it cannot cover more than 20% of the municipality area and be inhabited by more than 30% of the municipality population, however it can be subdivided into sub areas. For the revitalization area it is necessary to develop a municipal revitalization program, which is the basis for applying the revitalization special legal solutions in the area – Special Zone of Revitalization and local revitalization plan. The municipal revitalization program is adopted by the council of the municipality in the form of a resolutionbinding the community authorities. It contains a detailed analysis of the revitalization area, the revitalization objectives and the corresponding course of action, the list of planned major revitalization projects and the financial framework of the program, together with an indication for the revitalization funding sources under a non-GPR program. It includes resolutions on the degraded area and revitalization area, special revitalization zone, local revitalization plan (*Ustawa o rewitalizacji. Praktyczny komentarz*, 2016).

Social participation in management and implementation of revitalization

Participation is a concept which, due to its intrinsic link with the notion of democratic rule of law, social dialogue and civil society, has come within the notions of modern administrative law and science. According to art. 2 of the Constitution of the Republic of Poland, dated April 2, 1997, the Republic of Poland is a democratic legal state that implements the principles of social justice (Niżnik-Dobosz, 2014: 21). Revitalization, which is essentially a public task, is carried out not only by public entities, but by stakeholders. Stakeholders should be understood as inhabitants of the revitalization area, owners and users of real estate, housing cooperatives, housing communities, entities conducting and intending to conduct economic activity, non-governmental organizations, informal groups, local government units and their organizational units, public authorities and entities other than those mentioned, and acting in the revitalization area of the State Treasury. An open list of stakeholders indicates that they are in particular:

- inhabitants of the revitalization area as well as owners, users of real estate agents and property managers located in the area, including housing cooperatives, housing societies and social housing societies;
- other inhabitants of the municipality, not living in the revitalization area;
- entities carrying out or intending to carry on business in the municipality area;
- entities conducting or intending to conduct social activities in the municipality area, including non-governmental organizations and informal groups;
- local government units and their organizational units;
- public authorities;
- entities other than public authorities the Treasury acting in the area of revitalization (e.g. Treasury companies performing infrastructure investments, Military Property Agency) (*Ustawa o rewitalizacji. Praktyczny komentarz*, 2016).

Most often, the process of participation is equated with social participation and includes social consultations and the eliciting of citizens' opinions. Consultations are not a transfer of power to citizens (Pudełko, 2015: 89–103). The law provides for the obligation to conduct the public consultations in the course of proceedings of acts adopted on the basis of its provisions, i.e. resolutions on the designation of the degraded area and the revitalization area and the municipal revitalization program. Social consultations are also preceded by the adoption of a resolution setting out the rules for the composition and principles for the Committee of Revitalization. At the same time, minimum requirements for notification have been introduced, stating that this should be done at least in the form of a notice, such as announcements customarily adopted in the municipality, announcements on the subject site or in the Public Information Bulletin. Notice is, in principle, the form of service used in administrative proceedings, governed by Art. 49 of the Code of Administrative Procedure. However, it is increasingly used also in the law-making process of local self-government. Essential

elements of the provision are regulations on how to conduct consultations (in other words: forms of their conduct). The collection of comments in paper or electronic form, including means of electronic communication, in particular electronic mail or forms posted on the municipality's website in the Public Information Bulletin, constitutes a basic form of conducting public consultations. Complementary forms that must be used for at least twice are: meetings, debates, workshops, study walks, surveys, interviews, the use of representative groups, or oral feedback. The law does not specify what constitutes public consultation in the aforementioned. Forms, methodological guidelines on how to conduct them can be found in numerous publications on social participation. In practice, implementation of GPR or LPR procedures is permanently inscribed in the implementation of each stage in some form of participation. In fact, the local government units that undertake the GPR or LPR process are very honest about this part of implementation. It is often accompanied by additional initiatives such as competitions for young people or children, specific topics (e.g. spatial planning, social projects). Everything is devoted to the widest possible range of stakeholders being introduced into the issue of revitalization, and as many people as possible have an active stake in it. Some communities are struggling with low attendance and show little interest in the local issues. The tools used to diagnose problems and their solutions are public consultations, whereby local government determines needs and local initiatives.

The revitalization law entered into force at a specific moment at which many municipalities have for years been carrying out activities, to a greater or lesser degree, within the definition of revitalization. Why is revitalization the responsibility of the municipality, not the government? The municipality, as the unit of local government, is the closest to the inhabitants and best informed of their problems. It benefits from the presumption of jurisdiction in public matters of local importance. In public policy management by public authorities, nowadays, the methods of governance fade away, promoting a strategy of governance with stakeholder involvement. This approach is laid down in the law as compulsory for the municipality. The decision was necessary because of the nature of the revitalization process that needs to be implemented in close consultation with stakeholders, by participatory methods rather than authoritarian methods. It is also worth noting the benefits of social participation such as the compensation of knowledge deficits by public authorities, or the ability of the municipality to coordinate the activities of many actors, instead of directing all processes. Each municipality carries out its basic purpose of development, which constitutes qualitative and quantitative transformations of the area. Local development is the process of change in a given local system, taking into account the specific needs, preferences and hierarchy of importance. Communities in Poland are very diverse, considering the degree of their economic advancement in building market relations or social and economic development. In addition to the highly developed areas, there are also poor, economically underdeveloped regions. Currently, the research on gov-

ernance, competitiveness and local development is increasingly important. The local government's management of the municipality is supposed to ensure the economy, efficiency and effectiveness of public sector organizations.

Conclusion

Polish self-government is constantly in the process of change. Decentralization has allowed for a management system that takes into account the needs of local communities. The idea of co-participation in decision-making imposes many legal and social responsibilities on government officials. This is why we can talk more and more about the emergence of civil society and the increasingly effective local self-government in Poland. The role of governmental and local government bodies in the management and implementation of public tasks and the interrelationships between them are constantly changing. Public management means a certain departure from impersonal procedures, and exchanges them for decentralization and decision autonomy. Community management is understood as the knowledge and ability to control resources (human, financial, spatial, technical and natural) and development processes in order to optimize their use to achieve their intended purpose. Including, at every stage of self-government, development opportunities given by strategic management allows for harmonious and successful development of Polish self-government.

Bibliography

Dolnicki B. (2014), *Partycypacja społeczna w samorządzie terytorialnym*, Wolters Kluwer, Warszawa. (cyt. Niżnik-Dobosz, *Partycypacja jako pojęcie i instytucja demokratycznego państwa prawnego i prawa administracyjnego*).

Fleszer D. (2013), *Strategiczne zarządzanie jednostką samorządu terytorialnego – istota, cele, etapy*, „Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae", R. 17, nr 1.

Gawroński H. (2010), *Zarządzanie w samorządach terytorialnych*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Kieżun W. (1997), *Sprawne zarządzanie organizacją. Zarys teorii i praktyki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Piasecki A.K. (2009), *Samorząd terytorialny i wspólnoty lokalne*, PWN, Warszawa.

Pudełko A. (2015), *Partycypacja obywatelska w procesie rewitalizacji na przykładzie planowania zintegrowanego programu rewitalizacji osiedla Nikiszowiec w Katowicach*, „Prace Geograficzne", z. 142.

Strzelecka E. (2011), *Rewitalizacja miast w kontekście zrównoważonego rozwoju*, Civil and Environmental Engineering/Budownictwo i Inżynieria Środowiska.

Ustawa o rewitalizacji. Praktyczny komentarz (2016), Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa, Departament Polityki Przestrzennej, Warszawa.
Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o rewitalizacji, Dz.U. 2015, poz. 1777 z późn. zm.

Summary
The process of creating the Revitalization Program as an example of management in local government in Poland

The revitalization program builds on a complex legal process, but also on the basis of a broad participatory process. Revitalization is an example of implementing management procedures at local government level. Public management includes the implementation of public services or the organization of their provision, combined with the administering and use of public resources. The category of public management is increasingly used by researchers in the field of administration and management, regional development and public finance management. The aim of this article is to characterize the process of creating a revitalization program as an example of management in local government in Poland.

Keywords: management, strategy, revitalization, local government, participation

Słowa kluczowe: zarządzanie, strategia, rewitalizacja, samorząd lokalny, partycypacja

Danuta Nowosiad*

Prezydent – pierwszym obywatelem

Wstęp

Głównym celem niniejszego artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie, dlaczego prezydent w Polsce postrzegany jest jako pierwszy obywatel. Konkretyzacją próby odpowiedzi na główne pytanie będą pytania szczegółowe, które zostały sformułowane w postaci pytań pomocniczych: Czy autorytet urzędu przekłada się na postrzeganie osoby sprawującej ów urząd?, Czy wskazanie prezydenta w konstytucji jako gwaranta ciągłości państwa to predestynowanie na pierwszego obywatela? oraz Czy to bezpośredni wybór konkretnej osoby na piastuna urzędu prezydenta daje również nigdzie niezapisaną pozycję pierwszego obywatela? Niniejszy artykuł to próba znalezienia odpowiedzi na pytania o rolę prezydenta w Polsce.

Państwo dobrem wspólnym wszystkich obywateli

„Podstawowa charakterystyka Państwa Polskiego następuje przez wskazanie, iż Rzeczpospolita Polska jest «dobrem wspólnym wszystkich obywateli» (art. 1 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej), «demokratycznym państwem prawnym, urzeczywistniającym zasady sprawiedliwości społecznej» (art. 2 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej), «państwem jednolitym» (art. 3 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej) oraz przez ustanowienie symboli państwa; jego godła, barw, hymnu (art. 28 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej), stolicy (art. 29 Konstytucji Rzeczpospolitej Polskiej). Ponadto dzieje się to także przez wyznaczenie celów i zadań instytucji państwa, a więc określenie sposobów «zaspokajania potrzeb» oraz «zorganizowania współżycia i rozwoju» jednostek. Ma ono następować przede wszystkim w warunkach «niepodległości i nienaruszalności terytorium» wspólnoty, respektowania «wol-

* Mgr Danuta Nowosiad, absolwentka Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego.

ności i prawa człowieka i obywatela», zagwarantowania «bezpieczeństwa obywatelom», ochrony środowiska naturalnego oraz czerpania z «dziedzictwa narodowego», w tym z «dóbr kultury, będącej źródłem tożsamości narodu polskiego, jego trwania i rozwoju» (art. 5 i 6).

Państwo jako dobro wspólne, dobro powszechne, dobro ogółu, stanowi wartość społeczną, a nie abstrakcyjną i przeciwstawną względem statusu indywidualnych osób, ich potrzeb i uprawnień. Postrzeganie państwa w tych kategoriach pozwala odczytać w obowiązującej konstytucji polskiej zasadę solidaryzmu i sprawiedliwości społecznej, przy czym solidarność z innymi stanowi zarówno dyrektywę interpretacji konstytucji przy stosowaniu jej przepisów przez adresatów, jak i moralną regułę koegzystencji społecznej" (Dudek, 2009: 33, 135).

Państwo polskie to pewien obszar wchodzący w skład Unii Europejskiej oraz NATO. Państwo polskie to także naród – obywatele. Na czele owej struktury państwowej stoi reprezentant narodu, wybrany w powszechnych wyborach – Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej.

Primus inter pares

„Pierwszy wśród równych (*primus inter pares*) – takim mianem określano pozycję polskiego króla już w czasach I Rzeczypospolitej. Dzisiaj, gdy prezydent III RP – jak stanowi art. 126 konstytucji – jest jej najwyższym przedstawicielem, ma on pozycję pierwszego obywatela" (Łuczak, 2000: 26).

I właśnie ze względu na ten fakt od prezydenta oczekuje się nienagannej postawy zarówno w słowach, jak i w czynach. A szczególna pozycja prezydenta w państwie nie zwalnia go od przestrzegania przepisów prawa podobnie jak każdego innego obywatela. Kwestię tę wyjaśnia na łamach tygodnika „Wprost" profesor Marian Filar, wiceprezes Trybunału Stanu: „W systemie demokracji parlamentarnej RP źródłem prawa jest naród. Prezydent nie jest źródłem prawa i w przeciwieństwie do przepisów konstytucji kwietniowej odpowiada nie tylko przed Bogiem i historią, ale także musi przestrzegać prawa powszechnie obowiązującego w Polsce. Głowa państwa pochodzi jednak z wyborów powszechnych, jest najważniejszym przedstawicielem Rzeczypospolitej, gwarantem ciągłości władzy państwowej, a w porządku konstytucyjnym ma samodzielną pozycję jako najwyższy organ RP. Oznacza to, że jako obywatel prezydent podlega orzecznictwu specjalnemu. Jest jedynym organem RP odpowiadającym za popełnienie jakiegokolwiek przestępstwa wyłącznie przed Trybunałem Stanu. Prezydent może być jednak powołany na świadka w każdym postępowaniu toczącym się na mocy prawa. Przyjęcie z góry, że głowa państwa nie może być powołana na świadka, naruszałoby zasadę równości wobec prawa. Organ powołujący w charakterze świadka urzędującego prezydenta nie może jednak zastosować żadnego z pozostających w jego dyspozycji atrybutów, których istotą byłoby przymuszenie prezydenta do uczestniczenia w takich czynnościach. Ogólne uprawnienia sądów w tym względzie nie zostają wobec prezy-

denta uchylone, ale stają się wobec niego *lex imperfecta*, czyli nie mogą być wobec niego stosowane" (Łuczak, 2000: 26).

Przyznać należy, iż sprawa ewentualnego zeznawania prezydenta RP przed sądem wzbudza zawsze wiele dyskusji zarówno wśród obywateli, polityków, jak i naukowców. Jednakże słuszne wydaje się stwierdzenie, iż „Przesłuchanie osoby sprawującej urząd prezydenta nie jest ingerencją władzy sądowniczej w wykonawczą. Sąd nie wkracza w zakres sprawowanego urzędu, przesłuchuje prezydenta jako obywatela, a nie w związku z piastowaniem urzędu" (Marszałkowska-Krześ i Krześ, 2000: C2).

Przykładem zagorzałej dyskusji w tejże kwestii był fakt wezwania przez sąd prezydenta Aleksandra Kwaśniewskiego na świadka. W sprawie tej zderzyły się dwa stanowiska, stanowisko prawnicze wyrażające przekonanie, iż prezydent może i powinien zeznawać, oraz stanowisko otoczenia prezydenta, wyrażające opinię, że nie może. Jednakże w sytuacji braku możliwości zastosowania sankcji wobec prezydenta przez sąd ostatecznie prezydent nie stanął przed nim jako świadek. Aczkolwiek słuszne wydaje się, że „W ustroju obywatelskim wszyscy powinni być równi wobec prawa, a im wyżej ktoś stoi w publicznej hierarchii, tym większe winien mieć obowiązki, większym świecić przykładem. Prezydent nie jest oświeconym władcą, ale pierwszym obywatelem – także w obowiązkach. […] Prezydent ma obowiązek zeznawać nie tylko ze ściśle prawniczych powodów, ale też z nakazu bardziej fundamentalnych zasad. Regułą demokratycznych społeczeństw i stosowanych tam procedur jest bowiem to, że każdy może być świadkiem: świadkami bywają starcy i dzieci, niewidomi i niemi, żołnierze i cywile, królowie i prezydenci. Prawo kanoniczne – matka procedur sądowych – stanowi (kanon 1549) «Wszyscy mogą być świadkami, chyba że prawo wyraźnie ich wyklucza, bądź zupełnie, bądź częściowo».

W Polsce nie ma dla prezydenta takiego wyjątku. Nie znała go też przedwojenna Rzeczpospolita, mimo że ówczesna procedura (art. 100 k.p.k) nakazywała sądowi, by «w razie potrzeby przesłuchania prezydenta Rzeczypospolitej zwracała się do niego o pisemne wyznaczenie miejsca i czasu przesłuchania». […]

Prezydent ma obowiązek świadczyć przede wszystkim dlatego, że sprawiedliwość jest pierwszą cnotą życia publicznego" (Domagalski, 2000: A12).

W tym oto momencie nasuwa się myśl, iż prezydent z racji pełnionego urzędu powinien być osobą o nieposzlakowanej opinii, a najlepiej kryształowo czystą postacią. Postacią, która wybrana spośród obywateli na przywódcę nadal pozostaje jednym z nich, co oznacza, że wobec prawa jest takim samym podmiotem jak każdy inny obywatel Polski. Taki sam, chociaż to „zwykli" obywatele właśnie od prezydenta na co dzień oczekują bycia *primus inter pares* – pierwszym wśród równych. A bycie taką postacią dla nikogo nie jest łatwe. Jednakże osoba ubiegająca się o najwyższy urząd w państwie powinna sobie z tego faktu zdawać sprawę i w swoich działaniach kierować się zawsze dobrem państwa i jego obywateli.

Stojąc na czele państwa demokratycznego, które dba o swoich obywateli, prezydent zobowiązany jest z godnością i szacunkiem wypełniać powierzoną mu w po-

wszechnych wyborach funkcję. Ponieważ „Społeczeństwo obywatelskie jest gwarantem istnienia demokracji, a społeczeństwa z ugruntowaną demokracją świadomie potrafią wykorzystywać swoje prawa obywatelskie poprzez zinstytucjonalizowane formy. […]

Tak więc istotą demokracji jest aktywny udział w życiu publicznym poprzez uczestnictwo w różnych formach zorganizowania obywatelskiego i politycznego. Partycypacja polityczna to aktywność obywateli, której celem jest wpływanie i tworzenie rzeczywistości politycznej" (Jakubowski, Słomka, 2008: 171–172).

Społeczeństwo obywatelskie miernikiem działań prezydenta

Rzeczywistość polityczna monitorowana jest na bieżąco przez społeczeństwo. Prezydent musi liczyć się również z tym, iż jego działania oraz wypowiedzi są cały czas śledzone przez dziennikarzy i za pomocą mediów są przekazywane obywatelom, a co się z tym łączy – nieodzownie, na bieżąco komentowane i oceniane. „W państwie prawa prezydent jest wprawdzie pierwszym obywatelem, ale nie jest nadobywatelem. Że w demokracji głowa państwa powinna być sługą prawa, a nie odwrotnie. I że to prezydent powinien być obrońcą konstytucji, a nie konstytucja obrońcą prezydenta" (Butkiewicz, Dzierżanowski, Aleksander, 2005: 17).

Obywatel-prezydent, sprawując powierzoną mu przez społeczeństwo funkcję, nie może zapominać o fakcie, iż kadencja trwa tylko 5 lat, ewentualnie możliwa jest jedna reelekcja, która jest najwyższą oceną poczynań podczas sprawowania urzędu. Tak czy inaczej 10 lat to tylko fragment z życiorysu, a po zakończeniu kadencji jednej czy też dwóch nadal pozostaje się obywatelem państwa. Tylko od samego prezydenta zależy, czy zapisze się jako obywatel godny zaufania, jakim został obdarzony przez miliony innych obywateli, czy też nie.

Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej, sprawując swój urząd, stoi na czele państwa, którego charakterystycznym elementem jest społeczeństwo obywatelskie. Trzeba przyznać co prawda, iż jest to społeczeństwo obywatelskie z krótką tradycją. Jego fundamenty zostały jednak oparte na zasadach demokratycznego państwa prawnego i zapisane w konstytucji. Okres transformacji ustrojowej w Polsce, polegający na uwolnieniu się od systemu komunistycznego, a zmierzający do budowania społeczeństwa obywatelskiego, zapoczątkował szereg zmian na wielu płaszczyznach, m.in. politycznej, społecznej i gospodarczej. „W owej walce, o nowy obraz społeczeństwa i zwiększenie udziału obywateli w życiu publicznym, włączyły się liczne ruchy społeczne i polityczne o demokratycznym i wolnościowym charakterze – liberalne, socjaldemokratyczne, socjalistyczne. Jak podkreślał Piotr Winczorek, «w ich rozumieniu społeczeństwo obywatelskie oparte ma być na sieci niezależnych od władzy publicznej […] i samodzielnie tworzonych przez obywateli organizacji o różnym charakterze – politycznym, zawodowym, gospodarczym, kulturalnym, oświatowym, wyznaniowym, opiekuńczym, wychowawczym, hobbystycznym itp. Ważnym skład-

nikiem takiej sieci jest samorząd. Organizacje te nie tylko umożliwiają obywatelom uczestnictwo w decydowaniu o sprawach wspólnoty państwowej, ale także pomagają w zaspokajaniu potrzeb indywidualnych i grupowych». Dzięki nim obywatel staje się współgospodarzem w swoim własnym państwie i istotnym partnerem wobec organów państwowych. Bez wątpienia rozwój społeczeństwa obywatelskiego pozwala zmniejszyć dystans między państwem a jednostką. Nie powinno więc dziwić, że owa fascynacja poglądem społeczeństwa obywatelskiego zauważalna jest do dnia dzisiejszego. Szczególnie odgrywa ona istotną rolę w momencie transformacji ustrojowej jako istotny czynnik aktywności społecznej.

Warto spróbować podsumować owe wszystkie teorie i przytoczone spostrzeżenia. Nie ulega wątpliwości, że nadrzędnym celem wszystkich definicji i modeli jest dobro człowieka wpisanego w strukturę społeczną. Jak zauważa Andrzej Siciński, «Wspólna dla nich (koncepcji) jest idea względnej samodzielności społeczeństwa w relacji z państwem, jego władzami. Społeczeństwo zachowuje swą podmiotowość niezależnie od podmiotowości państwa. Ma zdolność do samoorganizacji – bez względu na to, jaki panuje system władzy (czy to monarchia, czy republika) interesy społeczeństwa są zawsze nadrzędne». Bardziej dobitnie – należy zauważyć – że społeczeństwo obywatelskie powinno oznaczać całość więzi społecznych powstających spontanicznie, oddolnie, nie z inicjatywy władz, ale właśnie z potrzeby samych obywateli. Nie chodzi tylko o organizowanie się na arenie politycznej, gdyż jak podkreślił jeden z autorów: «społeczeństwo obywatelskie tworzą również stowarzyszenia hodowców rybek akwariowych, o ile powstają z rzeczywistej potrzeby ich członków». Na tym polega siła i wartość społeczeństwa obywatelskiego. Nadrzędnym celem jest przełamanie niechęci do władz, aby aktywność mieszkańców była powszechna i nieograniczana przez jedną doktrynę i ideę państwową" (Jakubowski, Słomka, 2008: 468–469).

Dlatego też, z racji sprawowania najwyższego urzędu w Rzeczypospolitej Polskiej poszczególne decyzje czy też zachowania prezydenta nie powinny wzbudzać kontrowersji wśród społeczeństwa. Nie powinny być źródłem frustracji wynikającej z nierównego traktowania prezydenta wobec prawa dla innych obywateli. A nade wszystko nie powinny powodować lub wręcz wywoływać możliwości powoływania się na wzór prezydenta celem uniknięcia kary bądź też obejścia przepisów prawa.

Z powyższego nasuwają się następujące wnioski, że aby sprawować najwyższy urząd w państwie, należy być człowiekiem-obywatelem z silnym kręgosłupem moralnym, tzn. postępować tak, aby godnie sprawować funkcję głowy państwa. Prezydent powinien stać na straży przestrzegania prawa zawartego w konstytucji, godnie reprezentować kraj na arenie międzynarodowej i w ten sposób przyczyniać się do kreowania pozytywnego wizerunku Polski. Polski, która jest młodą demokracją, która zaledwie kilkanaście lat istnieje w strukturach NATO i Unii Europejskiej. Jest również dużym krajem w Europie Środkowowschodniej i niejako łącznikiem między państwami Europy Zachodniej a państwami Europy Wschodniej. Bardzo ważne

jest zatem to, aby prezydent naszego kraju mówił w imieniu i na rzecz wszystkich obywateli. Aby był przez rodaków nazywany jednym z nich, by dawał poczucie, iż jego działania zawsze mają na celu dobro innych obywateli i nigdy nie wywołują wśród nich uczucia zażenowania. Stąd też stwierdzenie „prezydent też obywatel" jest jak najbardziej słuszne i nade wszystko predestynuje do postępowania w sposób jak najbardziej poprawny, a nawet honorowy, dający innym obywatelom poczucie, że prezydent jest jednym z nich.

Podsumowanie

Podsumowując lapidarnie: swoistym ideałem politycznym republiki, opartej na zasadzie dobra wspólnego, byłaby sytuacja, gdyby wszyscy obywatele – a nie tylko jednostki, wzorem króla Francji Ludwika XIV – w duchu prawdziwej solidarności rozumianej nie jako „nieokreślone współczucie czy powierzchowne rozrzewnienie" złem dotykającym innych osób, ale jako „mocna i trwała wola angażowania się na rzecz dobra wspólnego", czyli dobra wszystkich i każdego, urzeczywistniającej się przez różne formy udziału w życiu społecznym i politycznym, nie zaś egoizmu bądź megalomani, mogli powiedzieć: „państwo to ja" (Dudek, 2009: 139).

Dlatego tak istotne jest, aby działania prezydenta jako obywatela Rzeczypospolitej Polskiej, jako jej pierwszego obywatela były społecznie akceptowane, aby były transparentne. A on sam poprzez swoją postawę i pracę był odbierany przez społeczeństwo jako jego część.

Przedstawione zagadnienia dotyczące problemu prezydenta jako pierwszego obywatela w państwie potwierdzają w pełni odpowiedź na pytanie główne postawione we wstępie niniejszego artykułu. Udowadniają to również odpowiedzi na pytania szczegółowe, które zostały sformułowane w postaci pytań pomocniczych: Czy autorytet urzędu przekłada się na postrzeganie osoby sprawującej ów urząd?, Czy wskazanie prezydenta w konstytucji jako gwaranta ciągłości państwa to predestynowanie na pierwszego obywatela? oraz Czy to bezpośredni wybór konkretnej osoby na piastuna urzędu prezydenta daje również nigdzie niezapisaną pozycję pierwszego obywatela? W związku z powyższym bycie *primus inter pares* z jednej strony nobilituje prezydenta, z drugiej zaś jest ogromnym zobowiązaniem wobec pozostałych obywateli, potencjalnych wyborców.

Bibliografia

Butkiewicz T., Dzierżanowski M., Aleksander K. (2005), *Artykuł, który wstrząsnął prezydentem*, „Angora", nr 12(770).

Domagalski M. (2000), *Prezydent ma obowiązek zeznawać*, „Rzeczpospolita", nr 99.

Dudek D. (red.) (2009), *Zasady ustroju III Rzeczypospolitej Polskiej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Jakubowski W., Słomka T. (red.) (2008), *Państwo i kultura polityczna – doświadczenia polskie XX wieku*, Akademia Humanistyczna, Pułtusk.

Łuczak M. (2000), *Obywatel prezydent. Czy głowa państwa stoi ponad prawem?*, „Wprost", nr 20.

Marszałkowska-Krześ E., Krześ S. (2002), *Wzywa się na świadka*, „Rzeczpospolita", nr 112.

Summary
President – first citizen

This article presents the President of Poland as the first citizen. The article describes the important role the President plays in a democratic country among civil society. The article indicates that the special position of President in the country does not exempt him from obeying the law. As head of a democratic state he is obliged to be a role model, caring for the country's citizens. The President is obliged to fulfil the functions of the office with dignity and respect. The article notes that all his activities are monitored and evaluated. Society can indicate its approval or disapproval of the President during elections.

Keywords: President, country, citizen, democracy, presidential election, election, reelection

Słowa kluczowe: prezydent, państwo, obywatel, demokracja, wybory prezydenckie, elekcja, reelekcja

CZĘŚĆ III
EKONOMIA I WYKORZYSTANIE DÓBR

Tomasz Zalega*

Sytuacja materialna osób w wieku 65+ w świetle wyników badań własnych

Wprowadzenie

Sytuacja materialna ludzi starszych jest zróżnicowana. Zależy ona od przynależności do grupy społeczno-zawodowej, poziomu wykształcenia, jak również od wieku. Okazuje się, że wraz z wiekiem warunki materialne stają się coraz trudniejsze. O sytuacji finansowej gospodarstwa domowego decyduje jego status materialny. Współokreślają go przede wszystkim takie elementy, jak: poziom dochodów bieżących w formie pieniężnej i naturalnej (świadczeń społecznych, pomocy od krewnych, wynajmu nieruchomości itd.), oszczędności i różne rodzaje dochodów z kapitału, zasoby materialne, m.in. nieruchomości (w tym mieszkanie i jego standard), dobra trwałego użytku i inne (Zalega, 2016a).

Badania przeprowadzone w ramach projektu PolSenior wskazują, że dla 4/5 ludzi starych w Polsce świadczenia społeczne były głównym źródłem utrzymania (Mossakowska, Więcek, Błędowski, 2012: 396). Ponieważ uznaje się, że są to źródła bezpieczne (stabilne), systematyczność otrzymanych środków stanowi zaletę tego segmentu nabywców. Jednocześnie od 2000 roku utrzymuje się niekorzystny stosunek między wysokością przeciętnej emerytury a przeciętnym wynagrodzeniem w gospodarce narodowej na poziomie poniżej 65% (*Emerytury i renty w 2014 roku*, 2015: 29). Zauważa się także, że dobrobyt ekonomiczny gospodarstw domowych seniorów spada wraz ze wzrostem wieku głowy rodziny.

Według Badań Spójności Społecznej przeprowadzonych przez GUS w pierwszej połowie 2015 roku wynika, że w Polsce najmniej ubóstwem ekonomicznym zagrożeni są ludzie w wieku 65+. W 2014 roku zasięg ubóstwa skrajnego[1] wśród seniorów

* Prof. nadzw. UW dr hab. Tomasz Zalega, Katedra Gospodarki Narodowej Uniwersytetu Warszawskiego.

1 Poziom ubóstwa skrajnego wyznacza się w oparciu o linię minimum egzystencji, która ustalana jest w oparciu o koszyk dóbr i usług niezbędnych do zaspokojenia podstawowych potrzeb

osiągnął 4,3%, podczas gdy wśród dzieci i młodzieży poniżej 18. roku życia wyniósł ok. 10%. Należy także zaznaczyć, że zasięg ubóstwa skrajnego w 2014 roku był wyraźnie zróżnicowany w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej, określanej na podstawie przeważającego źródła dochodu. Bardziej niż przeciętnie narażeni na ubóstwo byli członkowie gospodarstw domowych utrzymujących się głównie z rent (12,5%), zaś najmniej pracujących na własny rachunek (4,1%) i emerytów (5,8%) (*Informacja na temat podstawowych wskaźników ubóstwa w Polsce*, 2016).

Celem artykułu jest przeanalizowanie sytuacji materialnej osób w starszym wieku. Struktura artykułu jest następująca. Po objaśnieniu konceptualizacji badań oraz doboru próby badawczej i jej charakterystyki w dalszej części opracowania omówiono poziom dochodów, subiektywną ocenę sytuacji materialnej, zachowania oszczędnościowe, zadłużanie się oraz sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi w gospodarstwach domowych osób w starszym wieku w Polsce. Ważniejsze wnioski kończą niniejszy tekst.

Konceptualizacja badań

Materiał empiryczny zawarty w artykule pochodzi z badań bezpośrednich przeprowadzonych w formie wywiadu kwestionariuszowego na próbie 2537 gospodarstw domowych w latach 2014–2015 w dziesięciu miastach Polski o zróżnicowanej liczbie ludności oraz wielkości. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi w próbie znalazły się osoby powyżej 65. roku życia, które podejmowały suwerenne decyzje nabywcze na rynku. W doborze próby zastosowano procedurę doboru celowo-kwotowego. Przyjętymi w badaniu cechami (kwotami) były: płeć i wiek.

Badania zostały przeprowadzone wśród uczestników Uniwersytetu Trzeciego Wieku w państwowych uczelniach wyższych w: Warszawie, Krakowie, Łodzi, Poznaniu, Gdańsku, Katowicach, Lublinie, Białymstoku, Toruniu i we Wrocławiu, a także wśród członków kół parafialnych, w parafiach znajdujących się na terenie archidiecezji: warszawskiej, krakowskiej, łódzkiej, białostockiej, gdańskiej, katowickiej, lubelskiej, poznańskiej, wrocławskiej, oraz diecezji: warszawsko-praskiej i toruńskiej.

Dobór próby badawczej i jej charakterystyka

Badania zachowań konsumenckich są procesem niezwykle złożonym. Wynika to ze złożoności konsumpcji i zachowań nabywczych konsumentów w dziedzinie podejmowania decyzji konsumpcyjnych. W tego typu badaniach ważnym krokiem służącym wyjaśnieniu badanego zjawiska jest przyjęcie określonych wskaźników. Ma

ludzkich (próg, poniżej którego występuje biologiczne zagrożenie życia oraz rozwoju psychofizycznego człowieka) (zob. więcej Kurowski, 2002).

to istotne znaczenie, ponieważ wskaźnik służy do określenia pewnej cechy przedmiotu lub zjawiska pozostającej w takich związkach z inną cechą, że wystąpienie jej sygnalizuje obecność tej drugiej. Wskaźnikiem jest zmienna mierzalna, czyli dostępna empirycznie. W przypadku badania zachowań konsumenckich wskaźnikami wyjaśniającymi złożoność tego zjawiska są wskaźniki demograficzne (płeć, wiek, miejsce zamieszkania, wielkość gospodarstwa domowego) oraz wskaźniki społeczno-ekonomiczne (wykształcenie, dochód).

W przeprowadzonym badaniu kobiety stanowiły 71%, a jedynie co trzeci ankietowany był mężczyzną. W próbie wystąpiła wyraźna przewaga kobiet nad mężczyznami, zaś najliczniejszą grupę wiekową stanowiły osoby z przedziału wiekowego 65–74 lata[2]. Istotną zmienną w badaniu było także miejsce zamieszkania. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby zamieszkujące największe miasta Polski.

Respondentom zadano także pytanie o poziom wykształcenia. W kwestionariuszu wywiadu przedstawiono cztery kategorie wykształcenia: podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie i wyższe. Najsilniej reprezentowane były osoby z wykształceniem średnim. Prawie 2/5 ankietowanych legitymowało się tym poziomem wykształcenia. Co czwarty ankietowany ukończył studia wyższe i podobny odsetek stanowiły osoby posiadające wykształcenie zasadnicze zawodowe. W badanej próbie najmniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym (11,4%).

Blisko połowę badanych stanowiły osoby będące reprezentantami dwuosobowych gospodarstw domowych, natomiast niespełna 2/5 ankietowanych reprezentowały gospodarstwa trzyosobowe. Z kolei co szósty respondent był przedstawicielem jednoosobowych gospodarstw domowych.

Największą grupę wśród respondentów stanowiły osoby, których miesięczny dochód *per capita* w gospodarstwie nie przekraczał 2000,00 zł. Dla co trzeciego ankietowanego dochód mieścił się w przedziale od 2001,00 do 3000,00 zł miesięcznie na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Z kolei dla co czwartego badanego miesięczny rozporządzalny dochód na 1 osobę mieścił się w przedziale od 3001,00 do 4000,00 zł. Natomiast najmniejszą grupę wśród respondentów stanowiły gospodarstwa, w których dochód *per capita* wyniósł powyżej 4000,00 zł miesięcznie.

---

[2] W literaturze anglosaskiej stosuje się podział osób starszych na trzy grupy: 1) młodzi starzy (*young old*) – osoby w wieku 60/65–74 lata, 2) starzy starzy (*old old*) – w wieku 75–84 lata i 3) najstarsi starzy (*the oldest old*) – osoby w wieku 85 lat i więcej. Przyjęty w badaniu podział wieku starszego jest zbliżony do podziału zaproponowanego przez WHO. Autor badania przyjął podział wieku starszego na: 1) wiek podeszły, do którego zaliczają się osoby między 65. a 74. rokiem życia, 2) wiek starczy, gdzie kwalifikują się osoby między 75. a 84. rokiem życia, oraz 3) wiek sędziwy, do którego należą osoby powyżej 85. roku życia. Według ONZ za umowny początek starości uważa się 65. rok życia. Należy jednak pamiętać, że starość nie wiąże się jedynie z liczbą lat, którą dana osoba przeżyła. Odróżniamy wiek kalendarzowy (chronologiczny, metrykalny) i wiek biologiczny. Wpływ wielu czynników powoduje niejednokrotnie bardzo duże rozbieżności między wiekiem kalendarzowym a wiekiem biologicznym.

Poziom dochodów seniorów w Polsce

Badanych seniorów biorących udział w badaniu poproszono o określenie wysokości dochodu przypadającego miesięcznie na 1 osobę w ich gospodarstwie domowym. Dochody te zaklasyfikowano do czterech grup, z których dochody do 2000,00 zł mogą zostać określone jako „dochody niskie". Do tej kategorii zaliczało się prawie 31% ogółu badanych gospodarstw osób w wieku 65+. Warto nadmienić, że trzech na stu uczestników badania dysponowało miesięcznie jedynie kwotą poniżej 2000,00 zł *per capita*, przy czym najniższy poziom deklarowanych dochodów wyniósł ok. 1124,00 zł na 1 osobę.

Dochody miesięczne na 1 osobę w wysokości 2001,00–3000,00 zł uzyskiwało 44,8% badanych, a w granicach 3001,00–4000,00 zł – 1/5 seniorów. Pozostałe gospodarstwa osób w wieku 65+ osiągały nieco wyższy poziom dochodów. Miesięcznym rozporządzalnym dochodem przekraczającym 4000,00 zł mogło pochwalić się zalewie 4,2% badanych. Należy w tym miejscu nadmienić, że słuchacze UTW częściej niż badani ze wspólnot parafialnych deklarowali wyższe rozporządzalne dochody.

Przeprowadzone badania pozwalają także na obserwację wpływu różnych determinant na poziom bieżących dochodów (tab. 1). Szczególnie duży wpływ na poziom bieżących dochodów badanych gospodarstw domowych mają takie cechy, jak: wiek i wykształcenie badanej osoby oraz miejsce zamieszkania.

W świetle przeprowadzonych analiz statystycznych okazało się, że poziom wykształcenia, jaki reprezentowały badane gospodarstwa domowe, różnicował wysokość osiąganego dochodu *per capita* (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0{,}135$, przy $p = 0{,}01$). Jeżeli wziąć pod uwagę gospodarstwa domowe seniorów o niskim miesięcznym rozporządzalnym dochodzie (do 2000,00 zł), to np. wśród osób z wykształceniem wyższym do tej kategorii zalicza się ponad 1/4 ankietowanych. Wraz ze spadkiem poziomu rozporządzalnego dochodu ich odsetek wzrasta, by wśród osób legitymujących się wykształceniem podstawowym osiągnąć poziom 34,3%. Odnotowano także, że prawie 2/5 badanych uczestniczących w kołach parafialnych i 22,8% słuchaczy UTW deklarowało miesięczne dochody na 1 osobę na poziomie nieprzekraczającym 2000,00 zł.

Uwzględnienie miejsca zamieszkania różnicuje w statystycznie istotny sposób badaną zbiorowość gospodarstw domowych pod względem wyróżnionych w tabeli 1 kryteriów, chociaż podkreślić trzeba mniejszą siłę tego zróżnicowania aniżeli w przypadku wykształcenia (współczynnik V-Cramera = 0,213, przy $p \leq 0{,}01$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania respondentów, okazało się, że najwięcej rodzin o niskich dochodach pochodzi z Torunia (33,7%), Łodzi (33,3%) i Białegostoku (33,2%). Zdecydowanie najmniej osób deklarujących niskie dochody w swoich rodzinach pochodziło z Poznania (28,8%), Warszawy (28,9%) i Krakowa (29,3%).

Tabela 1. Poziom dochodu *per capita* w badanych gospodarstwach emerytów (w %)

Cechy badanych	Do 2000,00 zł	2001,00–3000,00 zł	3001,00–4000,00 zł	Powyżej 4000,00 zł
Ogółem	31,0	44,8	20,0	4,2
Wiek:				
65–74	26,3	47,0	20,6	6,1
75–84	31,4	45,2	19,5	3,9
powyżej 85	35,3	42,2	19,9	2,6
Płeć:				
kobiety	35,6	44,1	17,3	3,0
mężczyźni	26,4	45,5	22,7	5,4
Wykształcenie:				
podstawowe	34,3	42,5	19,3	3,9
zasadnicze zawodowe	32,3	45,0	20,2	2,5
średnie	31,9	44,4	19,9	3,8
wyższe	25,5	47,3	20,6	6,6
Miejsce zamieszkania:				
Warszawa	28,9	43,9	19,8	7,4
Kraków	29,3	45,1	21,3	4,3
Łódź	33,3	44,3	21,3	1,1
Poznań	28,8	44,8	19,6	6,8
Wrocław	30,2	45,2	20,1	4,5
Gdańsk	30,8	44,8	18,8	5,6
Katowice	30,2	44,3	20,1	5,4
Lublin	31,6	44,7	20,3	3,4
Białystok	33,2	46,0	18,8	2,0
Toruń	33,7	44,9	19,9	1,5

Źródło: badania własne.

Na poziom dochodu przypadającego na 1 osobę w gospodarstwie domowym statystycznie istotnie wpływał wiek respondentów (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0{,}154$, $p \leq 0{,}01$). Najniższe dochody (do 2000,00 zł na 1 osobę) wskazywali najczęściej seniorzy z grupy wiekowej 85 lat i więcej (35,3%), natomiast dochody w przedziale 2001,00–3000,00 zł respondenci z grupy wiekowej 65–74 lata (47%). Z kolei najwyższe dochody – powyżej 4000,00 zł na 1 osobę deklarowały osoby starsze zaliczane do grupy wiekowej 65–74 lata. Co szesnasty ankietowany z tej grupy wiekowej wskazał właśnie na taki dochód *per capita* w swoim gospodarstwie.

Subiektywna ocena sytuacji materialnej osób w wieku starszym w Polsce

Zróżnicowanie sytuacji materialnej osób starszych jest wyrażane w ich samoocenach. Obraz stopnia zadowolenia z bieżącej sytuacji materialnej seniorów daje analiza rozkładu odpowiedzi na pytanie dotyczące aktualnej sytuacji finansowej. W świetle omówionych wcześniej wskaźników dotyczących wysokości dochodu nie może dziwić fakt, że nieliczni tylko seniorzy ocenili sytuację materialną swojej rodziny jako bardzo

dobrą (6,6%), natomiast prawie co drugi z nich ocenił swoją sytuację finansową jako dobrą. Prawie 2/5 badanych uznało sytuację rodziny jako złą, zaś co dziesiąty badany senior jako bardzo złą. Odnotowano także, że ponad 60% słuchaczy UTW i niespełna 2/5 uczestników wspólnot parafialnych bardzo dobrze bądź dobrze oceniło swoją sytuację materialną. Wynika z tego, że w analizowanym okresie połowa badanych seniorów była niezadowolona z uzyskiwanego bieżącego dochodu rozporządzalnego.

Wystawione przez respondentów oceny dotyczące sytuacji materialnej w ich rodzinach były dość silnie zróżnicowane w zależności od cech charakteryzujących badanych seniorów i ich rodziny (tab. 2).

Tabela 2. Sytuacja materialna w opinii badanych seniorów (w %)

Cechy ankietowanych	Bardzo dobra	Dobra	Zła	Bardzo zła
Ogółem	6,6	44,5	39,1	9,8
Wiek:				
65–74	7,5	50,3	34,9	7,3
75–84	6,7	45,8	37,6	9,9
powyżej 85	5,6	37,4	44,8	12,2
Płeć:				
kobiety	5,9	43,9	41,5	8,7
mężczyźni	7,3	45,1	36,7	10,9
Wykształcenie:				
podstawowe	2,3	35,6	45,4	16,7
zasadnicze zawodowe	5,4	39,9	44,9	9,8
średnie	5,2	48,7	38,7	7,4
wyższe	13,5	53,8	27,4	5,3
Dochód na 1 osobę w zł:				
do 2000,00	–	17,8	69,0	13,2
2001,00–3000,00	–	39,4	50,3	10,3
3001,00–4000,00	8,4	53,7	28,5	9,4
powyżej 4000,00	18,0	67,1	8,6	6,3
Miejsce zamieszkania:				
Warszawa	8,8	50,3	32,2	8,7
Kraków	7,1	48,2	36,5	8,2
Łódź	5,1	37,6	42,0	15,3
Poznań	6,9	44,1	39,2	9,8
Wrocław	6,3	45,2	39,1	9,4
Gdańsk	6,7	45,3	39,5	8,5
Katowice	8,4	51,2	30,9	9,5
Lublin	5,3	39,1	44,9	10,7
Białystok	5,4	40,2	44,0	10,4
Toruń	6,0	43,8	42,7	7,5

Uwaga: Skala czterostopniowa: 1 – bardzo zła, 2 – zła, 3 – dobra, 4 – bardzo dobra.
Źródło: badania własne.

Wiek różnicował istotnie statystycznie opinie respondentów na temat ich sytuacji finansowej (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0{,}141$, przy $p \leq 0{,}01$). Najczęściej seniorzy z grupy wiekowej 65–74 lata wskazywali najwyższe oceny sytuacji finanso-

wej w skali czterostopniowej. Najgorzej sytuację materialną w swoim gospodarstwie oceniali respondenci z grupy wiekowej 85 lat i więcej. Jedynie prawie co siódmy z nich ocenił sytuację materialną w swojej rodzinie jako dobrą lub bardzo dobrą.

Na ocenę obecnej sytuacji finansowej wpływał dochód na 1 osobę w rodzinie (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0{,}373$, przy $p \leq 0{,}01$). O ile bowiem co dziesiąty ankietowany dysponujący miesięcznym dochodem nieprzekraczającym 2000,00 zł na 1 osobę ocenił swoją sytuację materialną jako bardzo złą i odpowiednio: 69% – jako złą, to w wyższych grupach dochodowych wskaźniki te systematycznie zmniejszały się i w grupie seniorów znajdujących się w przedziale dochodowym 3001,00–4000,00 zł i dochodzie przewyższającym 4000,00 zł miesięcznie na osobę żaden z seniorów nie uznał swojej sytuacji finansowej za bardzo złą. W tych grupach dochodowych odpowiednio: 28,5% i 8,6% osób starszych oceniło swoją sytuację finansową jako złą, natomiast odpowiednio: 53,7% i 67,1% – jako dobrą. Natomiast prawie co piąty badany dysponujący miesięcznym dochodem *per capita* przekraczającym 4000,00 zł ocenił swoją sytuację materialną jako bardzo dobrą.

Podobnie jak w przypadku wysokości miesięcznego rozporządzalnego dochodu samoocena wzrasta wraz z poziomem wykształcenia respondentów (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0{,}315$, przy $p = 0{,}01$). W przypadku osób z wykształceniem podstawowym aż 4/5 ankietowanych oceniło sytuację materialną swojej rodziny jako bardzo złą lub złą, podczas gdy wśród osób z wyższym wykształceniem – zaledwie co dziesiąta.

Miejsce zamieszkania również różnicowało (jednakże już w mniejszym stopniu) badaną populację (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,056, $p \leq 0{,}05$). Samoocena sytuacji finansowej dokonana przez seniorów z tych miast, w których odnotowano niższy poziom rozporządzalnych dochodów, także była niższa. Najwięcej ocen negatywnych uzyskano w Toruniu, Lublinie i Łodzi, zaś zdecydowanie najmniej – w Poznaniu, Katowicach i Warszawie.

Zmienną niewpływającą w sposób statystycznie istotny na opinie respondentów na temat ich zadowolenia z sytuacji finansowej była płeć (współczynnik korelacji Pearsona wyniósł $r = -0{,}039$, $p = 0{,}572$).

Zachowania oszczędnościowe seniorów w Polsce

W przeprowadzonym badaniu ponad 2/5 osób w wieku 65+ deklarowało posiadanie zasobów finansowych w postaci pieniędzy, lokat bankowych lub papierów wartościowych. Prawie połowa słuchaczy UTW i niespełna co trzeci badany uczestniczący we wspólnotach parafialnych deklarowali posiadanie jakichkolwiek oszczędności. Natomiast prawie 60% seniorów przyznało jednak, że w ich gospodarstwach domowych nie ma żadnych oszczędności, w tym niecałe 5% stwierdziło, że w okresie przed przejściem na emeryturę mieli jeszcze jakieś zaoszczędzone pieniądze, jednakże już je w całości wydali (tab. 3).

Poszczególne czynniki socjodemograficzne różnicowały istotnie statystycznie opinie respondentów na temat posiadania oszczędności. Oczywiste jest, że posiadanie oszczędności jest nierozerwalnie związane z kondycją finansową i materialną gospodarstw domowych. Nie dziwi zatem fakt, że zmienną istotnie różnicującą badane gospodarstwa seniorów pod względem oszczędzania jest grupa dochodowa, do jakiej zaliczono określone gospodarstwo (wartość współczynnika korelacji Pearsona $r = 0{,}473$, przy $p \leq 0{,}01$). I tak, im wyższa grupa dochodowa, tym większa skłonność do oszczędzania. Ponadto zwiększają się zasoby posiadanych oszczędności w gospodarstwach domowych. Posiadanie rozmaitych zasobów finansowych najczęściej deklarowali seniorzy, którzy osiągali miesięczne rozporządzalne dochody powyżej 4000,00 zł na 1 osobę w rodzinie (ponad 2/3 respondentów), a także ankietowani w grupie dochodowej 3001,00–4000,00 zł (ponad 2/5 badanych). Wraz ze wzrostem poziomu dochodu osoby w wieku 65+ częściej rezygnowały z przechowywania wolnych środków finansowych w domu na rzecz lokowania ich z zyskiem na rynku. Należy jednak podkreślić, że nawet w najzamożniejszych badanych gospodarstwach seniorów prawie 3/5 badanych stwierdziło, że ich gospodarstwa domowe nie dysponują żadnymi rezerwami finansowymi. Oczywiście mniej korzystna była sytuacja osób starszych znajdujących się w znacznie gorszym położeniu społeczno-ekonomicznym.

Tabela 3. Oszczędności w opinii badanych seniorów (w %)

Cechy ankietowanych	Gospodarstwa domowe (w %)	
	Posiadające oszczędności	Nieposiadające oszczędności
Ogółem	41,6	58,4
Wiek:		
65–74	46,3	53,7
75–84	40,7	59,3
powyżej 85	37,8	62,2
Płeć:		
kobiety	39,8	60,2
mężczyźni	43,4	56,6
Wykształcenie:		
podstawowe	26,3	73,3
zasadnicze zawodowe	36,8	63,2
średnie	38,1	61,9
wyższe	65,2	34,8
Dochód na 1 osobę w zł:		
do 2000,00	25,8	74,2
2001,00–3000,00	32,7	67,3
3001,00–4000,00	42,9	57,1
powyżej 4000,00	65,0	35,0

Cechy ankietowanych	Gospodarstwa domowe (w %)	
	Posiadające oszczędności	Nieposiadające oszczędności
Miejsce zamieszkania:		
Warszawa	46,6	53,4
Kraków	42,8	57,2
Łódź	37,8	62,2
Poznań	42,3	57,7
Wrocław	42,0	58,0
Gdańsk	44,6	55,4
Katowice	46,1	53,9
Lublin	38,9	61,1
Białystok	37,1	62,9
Toruń	37,8	62,2

Źródło: badania własne.

Seniorzy w Polsce tym częściej deklarowali, że mają oszczędności, im byli lepiej wykształceni i sytuowani, bardziej zadowoleni ze swoich warunków materialnych, a także im większe miasto zamieszkiwali. O posiadanych rezerwach finansowych częściej też mówiły osoby z grupy wiekowej 65–74 lata (prawie co drugi badany) oraz respondenci z grupy wiekowej 75–84 lata (2/5 ankietowanych). Natomiast najmniej oszczędności deklarowali najstarsi badani z grupy wiekowej 85 lat i więcej (niespełna 40% ankietowanych).

Wykształcenie jest zmienną statystycznie wpływającą nie tylko na sam fakt posiadania oszczędności, ale również na ich wysokość (współczynnik korelacji Spearmana $r = 0{,}321$, $p = 0{,}01$). Seniorzy reprezentujący wyższy poziom wykształcenia częściej w ogóle posiadali oszczędności, niezależnie od wysokości zgromadzonych środków. Posiadanie rozmaitych zasobów finansowych deklarowało ponad 3/5 respondentów legitymujących się wyższym wykształceniem, podczas gdy z wykształceniem podstawowym zaledwie co czwarty. Można zatem stwierdzić, że im wyższy poziom wykształcenia osób starszych, tym większe oszczędności.

Z nieco mniejszą siłą i statystycznie nieistotną różnicuje badane gospodarstwa seniorów ze względu na skłonność do oszczędzania miejsce zamieszkania respondentów (wartość współczynnika V-Cramera wyniosła 0,078, przy $p = 0{,}491$). Biorąc pod uwagę miejsce zamieszkania badanych, okazało się, że najwięcej oszczędności posiadali seniorzy zamieszkali w Warszawie, Katowicach i Wrocławiu (ponad 40%). Zdecydowanie najwięcej seniorów w Polsce deklarujących brak jakichkolwiek oszczędności pochodziło z Białegostoku, Łodzi i Torunia (ponad 3/5 badanych).

Wśród respondentów posiadających oszczędności najwięcej deklarowało, że wysokość oszczędności nie przekracza miesięcznych bądź co najwyżej trzymiesięcznych dochodów gospodarstwa domowego.

Zmienne socjodemograficzne, takie jak wiek, wykształcenie i miejsce zamieszkania, z małą siłą i statystycznie nieistotną różnicują zbiorowość seniorów pod względem skłonności do oszczędzania. Z przeprowadzonych badań wynika, że oszczędności do wysokości miesięcznych dochodów gospodarstwa domowego po-

siadały najczęściej osoby z grupy wiekowej 75–84 lata (co dziesiąty ankietowany), zaś najmniejszymi oszczędnościami mogli pochwalić się respondenci z grupy wiekowej 85 lat i więcej.

Grupą charakteryzującą się najwyższym udziałem w kategorii posiadających oszczędności w wysokości przekraczającej wartość rocznego dochodu stanowią seniorzy z grupy wiekowej 65–74 lata. Z kolei osoby z grupy wiekowej 75–84 lata dysponowały oszczędnościami w wysokości co najwyżej trzymiesięcznych dochodów.

Poziom wykształcenia nie różnicował w sposób istotny statystycznie opinii na temat posiadanych oszczędności (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0{,}123$, $p = 0{,}114$). Na podstawie informacji zdobytych w trakcie przeprowadzonego badania zaobserwowano, że wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia seniorów wzrastał odsetek posiadania oszczędności, bez względu na wysokość zgromadzonych środków. Można dostrzec pewną prawidłowość polegającą przede wszystkim na tym, że seniorzy legitymujący się wyższym poziomem wykształcenia częściej dysponowali oszczędnościami przekraczającymi roczny dochód aniżeli osoby posiadające zaledwie wykształcenie podstawowe.

Jedynie co dziesiąte gospodarstwo domowe reprezentowane przez osoby z wyższym wykształceniem dysponowało oszczędnościami o wysokości miesięcznego dochodu, zaś średnio co ósme dysponowało oszczędnościami w wysokości przekraczającej trzymiesięczny dochód. Można zatem powiedzieć, że poziom wykształcenia jest zmienną istotnie statystycznie różnicującą badane gospodarstwa seniorów nie tylko ze względu na sam fakt posiadania oszczędności, ale i na wartość zgromadzonych środków.

Z nieco mniejszą siłą różnicuje badane gospodarstwa domowe ze względu na posiadanie oszczędności miejsce zamieszkania (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,087, przy $p = 0{,}413$). Zaobserwowano, że częściej oszczędności nie posiadali seniorzy reprezentujący jako miejsce zamieszkania Łódź i Toruń. Natomiast prawie co druga osoba w wieku 65+ pochodząca z Warszawy i Katowic dysponowała oszczędnościami.

Zmienną różnicującą (co prawda w niewielkim stopniu) seniorów w Polsce pod względem oszczędzania jest grupa dochodowa, do jakiej zaliczono gospodarstwo domowe (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0{,}146$, przy $p \leq 0{,}01$). Im wyższa grupa dochodowa, tym większa skłonność badanych seniorów do oszczędzania, a także większe zasoby posiadanych oszczędności. Wśród ankietowanych osób w wieku 65+ posiadających oszczędności i znajdujących się w najwyższej grupie dochodowej (powyżej 4000,00 zł na 1 osobę) ponad dwukrotnie częściej niż w pozostałych wzrastał udział oszczędności przewyższających roczne dochody gospodarstwa domowego.

Posiadanie oszczędności i ich stabilność są jednym z kluczowych wskaźników poziomu bezpieczeństwa materialnego gospodarstw domowych (tab. 4).

Tabela 4. Formy oszczędności badanych seniorów (w %)

Oszczędności i inne zasoby materialne, które można spieniężyć w razie potrzeby	Wskazania respondentów (w %)
gotówka (w złotych) w domu	60,3
lokaty terminowe w konkretnych bankach w złotych	48,6
konto bankowe *a vista* w złotych	26,4
polisa ubezpieczeniowa	10,3
fundusze inwestycyjne	2,6
lokaty w nieruchomościach	2,5
wartościowe przedmioty, które w razie potrzeby można spieniężyć	1,8
obligacje skarbu państwa	1,4
papiery wartościowe notowane na giełdzie	1,1

Źródło: badania własne.

Ponad 3/5 seniorów posiadających oszczędności miało je w gotówce, zaś co drugi – w formie lokat w bankach w złotych. Najczęściej w bankach w złotówkach lokowali badani z grupy wiekowej 65–74 lata (ponad 3/4 ankietowanych), a oszczędności w formie gotówkowej relatywnie najczęściej posiadali seniorzy z grupy wiekowej 85 lat i więcej. Relatywnie największy odsetek osób w wieku 65+ lokował swoje oszczędności w bankach w złotówkach w Warszawie (prawie 4/5 badanych), Poznaniu (ponad 3/4 ankietowanych) i Łodzi (ponad 50% badanych). Zdecydowanie najwyższy odsetek ankietowanych seniorów mających oszczędności w gotówce zamieszkiwał Toruń (ponad 77% badanych z tego województwa). Wyniki badań wskazują, że badani uczestniczący we wspólnotach parafialnych (72,3%) częściej niż słuchacze UTW (48,3%) trzymali swoje oszczędności w gotówce w domu, podczas gdy lokaty terminowe były przeważnie domeną słuchaczy UTW (63,8%). Zaledwie 33,4% seniorów uczestniczących we wspólnotach parafialnych dokonywała lokat terminowych w bankach (Zalega, 2016b: 150–151).

Konta bankowe *a vista* w złotych posiadał co czwarty badany posiadający oszczędności. Stosunkowo wysoki odsetek posiadaczy takich kont pozwala wnioskować o tendencji do utrwalania się wśród seniorów w Polsce zwyczaju powierzania swojej gotówki bankowi. Jednak przy wyciąganiu takich wniosków należy zachować dużą ostrożność, ponieważ porównanie danych dotyczących tej formy lokowania pieniędzy (i tylko w odniesieniu do przechowywania pieniędzy w domu) wskazuje bardziej na okresowe wahania opinii niż na zmianę stylu dysponowania własną gotówką. Seniorzy, którzy deklarowali posiadanie konta *a vista* w złotych, legitymowali się wyższym wykształceniem, dysponowali miesięcznym dochodem *per capita* powyżej 3000 zł oraz zamieszkiwali Warszawę, Kraków i Wrocław, a także częściej byli słuchaczami UTW (38,1%).

Przeprowadzone badania potwierdziły mały odsetek posiadaczy indywidualnej polisy ubezpieczenia na życie wśród badanych seniorów. Zaledwie co dziesiąty respondent wskazywał na polisę ubezpieczeniową na życie jako formę oszczędności.

Relatywnie największy odsetek seniorów lokujących swoje oszczędności w tej formie mieści się w grupie wiekowej 65–74 lata, wśród osób posiadających wykształcenie wyższe, dysponujących miesięcznym rozporządzalnym dochodem *per capita* powyżej 3000 zł i zamieszkujących Warszawę, Kraków bądź Katowice. Częściej oszczędności w polisie ubezpieczeniowej lokowali słuchacze UTW (17,3%).

Korzystanie z pozostałych form lokat i oszczędności kształtowało się na niskim poziomie. Niewątpliwie najmniejszą popularnością wśród badanych seniorów cieszyło się lokowanie pieniędzy w papierach wartościowych. Jest to zrozumiałe z uwagi na zwiększoną niepewność i ryzyko lokowania zasobów pieniężnych w tego typu walorach. Przeprowadzone badania pokazują, że badane osoby w wieku 65+ preferują tradycyjne, sprawdzone i zarazem bezpieczne instrumenty finansowe.

Konstatując zagadnienia dotyczące form oszczędzania środków pieniężnych przez seniorów w Polsce, można stwierdzić, że styl lokowania pieniędzy związany jest, co jest rzeczą oczywistą, z położeniem ekonomicznym ankietowanych. Im wyższe wykształcenie i lepsza ocena własnych warunków materialnych, tym częściej respondenci twierdzili, że dysponują różnego rodzaju lokatami finansowymi, a także tym rzadziej się zdarzało, że nie mieli żadnych oszczędności. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że nawet wśród osób w lepszej sytuacji materialnej znajdowały się osoby, które nie posiadały żadnych lokat i innych form zasobów finansowych stwarzających poczucie bezpieczeństwa materialnego.

Ci spośród badanych seniorów, którzy zadeklarowali, że byli w stanie zaoszczędzić pieniądze, najczęściej zamierzali je przeznaczyć na zabezpieczenie się przed nieoczekiwaną sytuacją losową, leczenie, rehabilitację, pomoc własnym dzieciom, stałe opłaty oraz na bieżące wydatki konsumpcyjne (tab. 5).

Tabela 5. Cel przeznaczenia oszczędności w opinii badanych seniorów (w %)

Wyszczególnienie celów	Procent odpowiedzi
rezerwa na sytuacje losowe	89,7
leczenie	46,3
bieżące wydatki konsumpcyjne	24,3
stałe opłaty	23,6
remont mieszkania/domu	20,4
rehabilitacja	19,8
pomoc własnym dzieciom	19,6
wypoczynek i rozrywka	9,8
bez specjalnego przeznaczenia	8,2
zakup dóbr trwałego użytku	4,8

Źródło: badania własne.

Z badań nad celami oszczędzania wynika, że najsilniejszym motywem oszczędzania wśród badanych seniorów była chęć zabezpieczenia się przed nieprzewidzia-

nymi okolicznościami (tzw. oszczędności buforowe). Prawie 90% badanych, którzy byli w stanie zaoszczędzić pieniądze, deklarowali, że gromadzą rezerwy właśnie w tym celu. Gromadzenie oszczędności jako rezerwy na sytuacje losowe najczęściej dotyczyło seniorów deklarujących posiadanie oszczędności z grupy wiekowej 65–74 lata (93,8%), mieszkających w Warszawie, Gdańsku i Białymstoku (ponad 93,5%), legitymujących się wykształceniem wyższym i średnim (92,4%) i osiągających miesięczne dochody na 1 osobę w przedziale 2001,00–3000,00 zł (94,2%). Ten cel przeznaczania oszczędności był wskazywany przez 90,5% uczestników wspólnot parafialnych i 88,9% słuchaczy UTW.

Istotnym motywem oszczędzania były także wydatki na leczenie. Wydatki na cele zdrowotne były najczęściej wybierane przez osoby z przedziału wiekowego 75–84 lata oraz 85 lat i więcej (ponad 58,7%), mieszkające w Warszawie i Łodzi (ponad 54,3%), z wykształceniem średnim i wyższym (ponad 52,9%), a także osiągające miesięczny dochód na 1 osobę w wysokości 4000,00 zł i więcej (59,3%). Słuchacze UTW (49,5%) częściej niż seniorzy aktywnie działający we wspólnotach parafialnych (43,1%) deklarowali przeznaczanie oszczędności na wydatki związane z leczeniem.

Wysoko w hierarchii celów oszczędzania znalazły się również bieżące wydatki konsumpcyjne. Typowymi konsumentami, którzy oszczędzali pieniądze na ten cel, byli badani seniorzy z grupy wiekowej 75–84 lata (26,6%), posiadający wykształcenie co najmniej średnie (27,5%), mieszkający w Warszawie, Gdańsku i Lublinie (24,2%) i dysponujący miesięcznym dochodem na 1 osobę w wysokości 3000,00 zł i więcej. Odnotowano także, że co trzeci słuchacz UTW i zaledwie 18,4% seniorów uczestniczących we wspólnotach parafialnych oszczędza pieniądze po to, aby przeznaczyć je na szeroko pojmowane wydatki konsumpcyjne.

Pomoc własnym dzieciom poprzez zapewnienie odpowiedniego startu życiowego i możliwości kształcenia to cele wymieniane przez prawie 20% osób oszczędzających. Przyszłość dzieci jako ważny motyw oszczędzania był wymieniany przez seniorów z grupy wiekowej 65–74 lata (27,3%), legitymujących się wykształceniem wyższym (29,9%), mieszkających w Warszawie (26,3%) i Poznaniu (25,7%) i osiągających miesięczny dochód na 1 osobę powyżej 4000,00 zł (28,8%). Ten cel oszczędzania pieniędzy zadeklarowało 23,3% seniorów uczestniczących we wspólnotach parafialnych i 23,3% słuchaczy UTW.

Stosunkowo niewiele osób starszych wskazało jako cel oszczędzania wydatki na dobra trwałego użytku (wyposażenie mieszkania w meble, sprzęt AGD i RTV). Należy w tym miejscu zaznaczyć, że na wyposażenie domu/mieszkania w meble, artykuły gospodarstwa domowego wskazywali najczęściej seniorzy z grupy wiekowej 65–74 lat (8,7%), legitymujący się wykształceniem średnim i zasadniczym zawodowym (6,9%), mieszkający w Katowicach (6,5%) i Wrocławiu (5,9%), osiągający miesięczny dochód *per capita* 3000,00 zł i więcej (5,7%) oraz oceniający własne warunki materialne jako dobre. Na zakup dóbr trwałego użytku oszczędzają najczęściej słuchacze UTW (6,7%) i zaledwie 2,9% uczestników wspólnot parafialnych.

Zadłużanie się badanych osób w wieku 65+

Osoby w starszym wieku tworzą stabilną pod względem dochodów grupę klientów, którymi zainteresowane są instytucje zajmujące się udzielaniem kredytów – zarówno instytucje bankowe, jak i parabankowe. Atrakcyjność tej grupy wynika z jednej strony ze stabilności w otrzymywaniu regularnych, comiesięcznych świadczeń, a z drugiej – z zabezpieczenia w wyniku śmierci pożyczko- lub kredytobiorcy, gdzie dług spłacany jest przez poręczycieli, czyli najczęściej najbliższych, rodzinę, przyjaciół (Świecka, 2016: 129).

Zadłużenie osób starszych jest, po pierwsze, wynikiem niekorzystnej sytuacji finansowej zmuszającej do zaciągnięcia pożyczki na zakup dóbr pierwszej potrzeby, jak np. kosztownych leków wymaganych z powodu pogorszenia stanu zdrowia, a po drugie, konsekwencją wzięcia pożyczki/kredytu dla osób z rodziny, które nie posiadają zdolności kredytowej i które zobowiązały się do spłaty zadłużenia, którego nie realizują, np. na zakup najnowszego telewizora dla dzieci lub wnuków. Czasami może to prowadzić do nadużyć finansowych, które doprowadzają do nielegalnych, niewłaściwych działań mających na celu pozbawienie osób starszych ich aktywów, w tym środków finansowych w postaci gotówki. Zagadnienie nadużycia finansowego w stosunku do osób starszych jest kontrowersyjne i trudne do udowodnienia, ale ma miejsce, zwłaszcza w szerszym kontekście, obejmującym również niewłaściwe i niegospodarne zarządzanie majątkiem i środkami finansowymi przez osoby, do których osoby starsze mają zaufanie (Fealy i in., 2012, za: Świecka, 2016: 131).

Z badań pierwotnych w zakresie zadłużenia się gospodarstw domowych wynika, że 46,7% badanych seniorów korzystało z kredytów i pożyczek. Dla co piątego badanego seniora zadłużenie przekraczało roczne dochody rodziny, dla ponad co czwartego – półroczne dochody, dla co trzeciego – ponad trzymiesięczne dochody, dla 17,6% – nie przekraczało trzymiesięcznych dochodów, zaś dla 10,4% badanych zadłużenie nie przekraczało miesięcznych dochodów gospodarstwa. Wyniki badania wskazują, że prawie 50% seniorów uczestniczących we wspólnotach parafialnych oraz 44,2% słuchaczy UTW skorzystało z kredytu lub pożyczki.

Badane osoby w wieku 65+, których głową jest kobieta, charakteryzują się bardziej wstrzemięźliwym podejściem do zadłużenia. Nawet jeśli decydują się na wzięcie kredytu lub pożyczki, to zaciągają ją przeciętnie w niższej wysokości niż gospodarstwa domowe prowadzone przez mężczyzn. Z przeprowadzonych badań wynika także, że najbardziej aktywne na rynku kredytowym są gospodarstwa domowe osób w wieku 65+, w których głową jest mężczyzna. Najwyższy procent zadłużonych gospodarstw domowych występuje w Warszawie (58,3%), Łodzi (56,8%) i Wrocławiu (53,6%), a najniższy w mniejszych miastach, takich jak Toruń (34,7%) i Białystok (31,1%).

Badani seniorzy są najczęściej zadłużeni w bankach (93,1%), parabankach (4,8%) i instytucjach pozabankowych (2,1%). Kredyty i pożyczki w bankach są najbardziej rozpowszechnione w gospodarstwach z terenu Warszawy, Łodzi i Wrocławia. Nato-

miast osoby w wieku 65+ zamieszkujące mniejsze miasta, takie jak Białystok, Toruń i Lublin, relatywnie częściej korzystają z pożyczek instytucji pozabankowych (instytucje pozarządowe, kasy zapomogowo-pożyczkowe, lombardy, osoby fizyczne). Należy w tym miejscu zauważyć, że stosunkowo niski udział badanych seniorów zadłużonych u osób prywatnych wynika z przekonania, iż finansowanie wydatków za pomocą zobowiązań zaciąganych u osób prywatnych wiąże się często z poważnym ryzykiem, a także wprowadza niepotrzebne napięcie w relacjach rodzinnych.

Biorąc pod uwagę zależność między zagrożeniem niewypłacalnością a instytucją, w której gospodarstwa domowe zaciągają kredyty i pożyczki, można zauważyć, że im większy jest stopień zagrożenia niewypłacalnością, tym częściej gospodarstwa domowe zadłużają się w instytucjach pozabankowych (głównie w lombardach i u osób prywatnych). Co istotniejsze, to fakt, że zaciągnięte pożyczki i kredyty badani seniorzy w całości przeznaczają na bieżącą konsumpcję (głównie żywność i leki), pokrycie opłat stałych oraz na spłatę swoich wcześniejszych długów bądź kredytów zaciągniętych przez członków najbliższej rodziny (dzieci lub wnuczki). Warto również podkreślić, że zadłużeni seniorzy korzystający z rynku kredytu w celu sfinansowania bieżącej konsumpcji charakteryzują się miesięcznymi rozporządzalnymi dochodami *per capita* nieprzekraczającymi 2000,00 zł. Świadczy to także o tym, że poziom zdolności kredytowej w tej grupie badanych też jest poniżej przeciętnej. Natomiast osoby w wieku 65+ zadłużone z powodu zaciągnięcia kredytu na sfinansowanie różnych potrzeb członków najbliższej rodziny najczęściej dysponują miesięcznym dochodem na 1 osobę mieszczącym się w przedziale 3001,00–4000,00 zł.

Patrząc na strukturę gospodarstw domowych seniorów zaciągających zobowiązania na różne cele, można stwierdzić, że prawie 2/5 badanych osób w wieku 65+ zaciągnięte kredyty i pożyczki wykorzystało na sfinansowanie remontu mieszkania/domu, prawie co czwarty senior przeznaczył je na zakup dóbr trwałego użytku (głównie sprzętu informacyjno-rozrywkowego i zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego), co ósmy przeznaczył kredyty i pożyczki na bieżące wydatki konsumpcyjne, co dziesiąty – na leczenie i zakup leków, 6,8% – na stałe opłaty mieszkaniowe, zaś 5,7% – na spłatę wcześniejszych długów.

Należy w tym miejscu podkreślić, że większość badanych, którzy zaciągają zobowiązania na bieżące cele konsumpcyjne oraz spłatę swoich wcześniejszych długów, zadłużała się w firmach pożyczkowych działających poza systemem bankowym. Takie postępowanie konsumentów potwierdzają także dane z *Diagnozy Społecznej 2015* (2015: 59–60), które pokazują, że najczęściej po pożyczki na spłatę innych zobowiązań sięgają gospodarstwa domowe, które zadłużają się w sposób nieformalny w parabankach lub u osób prywatnych. Niewątpliwie takie korzystanie z nieformalnych metod pożyczania wpędza gospodarstwa domowe w pułapkę nadmiernego zadłużenia, co w konsekwencji może (choć nie musi) prowadzić do upadłości konsumenckiej.

Z przeprowadzonego badania wynika, że wykształcenie jest zmienną wpływającą nie tylko na sam fakt wystąpienia zadłużenia, ale również na jego wysokość. I tak, badani seniorzy posiadający wyższe wykształcenie (17,8%) rzadziej zadłużali się aniżeli

respondenci legitymujący się wykształceniem podstawowym (46,3%) lub zasadniczym zawodowym i średnim (36,1%). Ponadto im wyższy poziom wykształcenia osób w wieku 65+, tym wyższa ocena bieżącej sytuacji ekonomicznej rodziny. Zaledwie 1% zagrożonych niewypłacalnością wśród zadłużonych w całej badanej próbie stanowiły osoby z wyższym wykształceniem, podczas gdy z wykształceniem podstawowym – 20,3%, zaś wśród legitymujących się wykształceniem zasadniczym zawodowym – 7,9%.

Motyw spłaty wcześniej zaciągniętych zobowiązań ze środków z kredytu lub pożyczki deklaruje 14,1% seniorów, którzy zadłużali się w sektorze nieformalnym (u osób prywatnych lub w lombardzie) oraz 6,8% badanych zadłużonych w bankach.

Sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi

Z oceny sytuacji finansowej seniorów wynika, że ponad 1/5 badanych osiągane dochody wystarczają na wszystko, jednakże prowadzą one dość oszczędny tryb życia. Co siedemnastej osobie w wieku 65+ starcza na wszystkie odczuwane potrzeby bez szczególnego oszczędzania. Natomiast 2/5 badanych posiada środki pieniężne wystarczające na zakup podstawowych produktów zaspokajających podstawowe potrzeby, zaś co siódmy senior nie jest w stanie zaspokoić nawet potrzeb wiscerogennych, zakupując na rynku wyłącznie najtańsze produkty. To właśnie w tej ostatniej grupie osób w wieku 65+ znajdują się gospodarstwa domowe zagrożone niewypłacalnością, będące potencjalnymi adresatami upadłości konsumenckiej. Ponad 6% słuchaczy UTW i 5,5% uczestników wspólnot parafialnych deklaruje, że dobra sytuacja materialna w ich gospodarstwie umożliwia zaspokojenie odczuwanych potrzeb bez większego oszczędzania. Na drugim biegunie znajdują się seniorzy, którym nie starcza nawet na zaspokojenie potrzeb biologicznych. Do tej grupy zalicza się 18,8% seniorów uczestniczących we wspólnotach parafialnych i co dziesiąty słuchacz UTW.

Zmienną o największej sile różnicowania badanej zbiorowości gospodarstw seniorów pod względem gospodarowania środkami finansowymi okazała się grupa dochodowa, do jakiej zakwalifikowano dane gospodarstwo domowe (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0{,}417$, przy $p \leq 0{,}01$). Jak można się było spodziewać, najmniej korzystnie wypadły gospodarstwa osób w wieku 65+ zaliczone do najniższej grupy dochodowej. Największe trudności z zaspokojeniem podstawowych potrzeb miały te gospodarstwa domowe, które dysponowały miesięcznym rozporządzalnym dochodem do 2000,00 zł na 1 osobę. Wraz ze wzrostem poziomu dochodu zaspokojenie potrzeb rodziny staje się coraz łatwiejsze. I tak, jeden na trzech badanych seniorów dysponujących miesięcznym dochodem *per capita* do 2000,00 zł stwierdzał, że pieniędzy nie wystarcza nawet na bieżące potrzeby, co wymusza konieczność pożyczania pieniędzy. Należy również podkreślić, że prawie co trzeci badany dysponujący miesięcznym dochodem w wysokości do 2000,00 zł na 1 osobę żywił nadzieję, że jego obecne trudności finansowe mają charakter przejściowy i znikną w najbliższej przyszłości na skutek poprawy sytuacji makroekonomicznej. W odniesieniu do tej

grupy seniorów potwierdza się, i to dość dobrze, działanie w praktyce tzw. efektu rygla (zapadki). Został on dokładnie opisany w literaturze przedmiotu przez amerykańskiego ekonomistę Jamesa Stemble'a Duesenberry'ego w tzw. teorii dochodu względnego (zob. Duesenberry, 1952).

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza sytuacji materialnej osób w starszym wieku pozwala wyciągnąć następujące wnioski:

1. Ponad połowa badanych seniorów była niezadowolona z uzyskiwanego bieżącego dochodu rozporządzalnego.
2. Styl lokowania pieniędzy związany jest z położeniem ekonomicznym badanych seniorów. Im wyższe wykształcenie i lepsza ocena własnych warunków materialnych, tym częściej osoby w wieku 65+ twierdziły, że dysponują różnego rodzaju lokatami finansowymi, a także tym rzadziej się zdarzało, że nie miały żadnych oszczędności.
3. Ci spośród seniorów, którzy zadeklarowali, że są w stanie zaoszczędzić jakiekolwiek środki finansowe, najczęściej są skłonni przeznaczyć je na chęć zabezpieczenia się przed nieprzewidzianymi okolicznościami, leczenie, opłaty sztywne i bieżące wydatki konsumpcyjne.
4. Zadłużenie seniorów najczęściej nie przekraczało trzymiesięcznych rozporządzalnych dochodów. Natomiast osoby w wieku 65+ były najczęściej zadłużone w bankach, zaś najmniej w parabankach i instytucjach pozabankowych.
5. Prawie 40% badanych osób w wieku starszym zaciągnięte kredyty i pożyczki wykorzystało na sfinansowanie remontu mieszkania/domu, zakup dóbr trwałego użytku (głównie sprzętu informacyjno-rozrywkowego i zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego), bieżące wydatki konsumpcyjne, leczenie i zakup leków, stałe opłaty mieszkaniowe oraz na spłatę wcześniejszych długów.

Bibliografia

Czapliński T., Panek T. (red.) (2015), *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, raport, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.

Duesenberry J.S. (1952), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Harvard–Cambridge M.A.

Emerytury i renty w 2014 roku (2015), GUS, Warszawa.

Fealy G., Donnelly N., Bergin A., Treacy M., Phelan A. (2012), *Financial abuse of older people: A review*, National Centre for the Protection of Older People, University College, Dublin.

Informacja na temat podstawowych wskaźników ubóstwa w Polsce (2016), http://www.mr.gov.pl/media/19382/Informacja_podst_wskazniki_ubostwa_w_PL.pdf, dostęp: 10.08.2016.

Kurowski P. (2002), *Koszyki minimum socjalnego i minimum egzystencji – dotychczasowe podejście*, IPiSS, Warszawa.

Mossakowska M., Więcek A., Błędowski P. (2012), *Aspekty medyczne, psychologiczne, socjologiczne i ekonomiczne starzenia się ludzi w Polsce*, Termedia Wydawnictwa Medyczne, Poznań.

Świecka B. (2016), *Ocena sytuacji finansowej, zasobności i zadłużenia osób starszych*, [w:] *Starzenie się społeczeństw a współczesne teorie ekonomii i zarządzania*, „Problemy Zarządzania", nr 2(59).

Zalega T. (2016a), *Osoby w wieku 65+ w Polsce. Jakość życia, konsumpcja, zachowania konsumenckie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.

Zalega T. (2016b), *Incomes and Savings of Polish Seniors in View of Research Outcomes*, "Problemy Zarządzania", Vol. 14, No. 2(59).

Summary

The Financial Situation of People Aged 65+ in the Light of the Results of the Author's Own Research

The financial situation of households is analysed on the basis of their incomes. Older people do not form a homogeneous group in terms of their financial situation. Varying income levels of senior citizens' households lead to marked differences in the ways and purposes of spending money. Furthermore, these households also have a particular structure of expenditure because of a small number of household members and a high proportion of fixed expenditure in the total spending. In these households, housing and health expenses account for a large share of expenditure. Currently, food expenditure decreases, while housing and health spending grows considerably.

The aim of this paper is to examine the financial situation of the elderly. The structure of the article is as follows. After explaining the research conceptualisation and the research sample selection and characteristics, the article discusses income levels, self-assessed financial situation, saving behaviours, borrowing and ways of managing cash in the households of elderly people in Poland. Finally, conclusions are presented.

Keywords: elderly person, income, savings, debt

Słowa kluczowe: osoba starsza, dochód, oszczędności, zadłużenie

Kod JEL: D12, D21.

Tomasz Zalega*

Starzenie się polskiego społeczeństwa – mit czy rzeczywistość?

Wstęp

Starzenie się społeczeństw jest procesem obiektywnym, nieuniknionym w dającej się przewidzieć przyszłości i nieodwracalnym w krótkim okresie. Obok globalizacji i internacjonalizacji, dynamicznego rozwoju gospodarki opartej na wiedzy oraz pobudzania innowacyjności starzenie się populacji postrzega się jako współczesny trend społeczno-ekonomiczny. Niewątpliwie starzenie się ludzi jest zjawiskiem nie tylko biologicznym, ale także nieuchronnym, długotrwałym, zróżnicowanym i wielowymiarowym procesem, który z jednej strony jest zależny od samego człowieka, z drugiej zaś – od różnorodnych determinant: ekonomicznych, społecznych, biologicznych, psychologicznych, kulturowych, historycznych czy ekologicznych. Należy wspomnieć, że proces ten nie dotyczy wyłącznie krajów wysoko zurbanizowanych i rozwiniętych, ale także krajów rozwijających się. O ile proces starzenia się ludności w wielu krajach np. Afryki czy Ameryki Łacińskiej dopiero jest w fazie wstępnej, o tyle w Europie, Stanach Zjednoczonych czy Japonii zjawisko to już wpływa, z biegiem czasu coraz silniej, na sferę życia społeczno-gospodarczego. Z tego też względu zjawisko starzenia się ludzi staje się wyzwaniem dla większości społeczeństw Europy, w tym Polski[1]. Należy zaznaczyć także, że proces ten nabiera coraz większego tempa i nie ma możliwości ograniczenia jego skali. Nie dziwi więc fakt, że zjawisko

* Tomasz Zalega, prof. nadzw. UW dr hab. nauk ekonomicznych, Katedra Gospodarki Narodowej, Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

1 Polska przekroczyła próg demograficznej starości, tj. 7% udziału osób powyżej 65. roku życia już w drugiej połowie lat 70. XX wieku. Jednakże dopiero na początku XXI wieku zwrócono większą uwagę na rosnące zmiany demograficzne, ze szczególnym uwzględnieniem ich konsekwencji. W grudniu 2013 roku rząd polski przyjął założenia Długookresowej Polityki Senioralnej na lata 2014–2020, która zakłada m.in. aktywne starzenie się w dobrym zdrowiu, większy udział osób starszych w życiu społecznym i solidarność międzypokoleniową.

to coraz częściej przyciąga uwagę rządów państw, politologów, organizacji międzynarodowych i naukowców na całym świecie, ale także jest przedmiotem publicznej dyskusji w środkach masowego przekazu (radio, prasa, Internet i telewizja).

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na problem starzenia się ludności polskiej. Struktura artykułu jest następująca. Po wyjaśnieniu istoty starości i starzenia się oraz klasyfikacji osób w starszym wieku w dalszej części opracowania skoncentrowano się na przeanalizowaniu zmian demograficznych zachodzących w polskim społeczeństwie. Ważniejsze wnioski kończą niniejszy tekst.

Starość a starzenie się

Starzenie się i starość są terminami ściśle ze sobą skorelowanymi. Starość jako ważny okres życia, bo wieńczący jego całość, i starzenie się to pojęcia definiowane w odmienny sposób, choć powiązane ze sobą. Można je odnosić zarówno do jednostki, jak i do całych grup społecznych. Termin *starzenie się* jest procesem przebiegającym w czasie, podczas gdy *starość* jest konsekwencją permanentnego procesu starzenia się oraz rozumiana jest jako stan lub etap w życiu człowieka i dotyczy wieku metrykalnego i biologicznego. Z tego też względu w przypadku starości mamy do czynienia z aspektem statycznym, natomiast w przypadku starzenia się – z aspektem dynamicznym. Zarówno starość, jak i starzenie się są pojęciami niedookreślonymi z uwagi na wieloaspektowe podejście do obu zagadnień. Inaczej kategorie te są postrzegane przez psychologów, socjologów, demografów, ekonomistów, a jeszcze inaczej przez przedstawicieli nauk biologicznych.

Starość i starzenie się są przedmiotem prac badawczych wielu dyscyplin naukowych. W literaturze przedmiotu używa się różnych określeń dla opisania osób w późnych latach ich życia (osób starych). Wielu autorów unika używania pojęć: *człowiek stary*, *ludzie starzy*, gdyż ma to ich zdaniem w społecznym odbiorze pejoratywny wydźwięk. Trudności z definiowaniem wieku, od którego rozpoczyna się starość człowieka, nie są zagadnieniem nowym ani problemem polskim. Jak słusznie zauważa J. Hrynkiewicz, w Polsce używanie w dyskusjach publicznych kategorii *człowiek stary* okazało się politycznie niepoprawne. Stosowanie przymiotnika *stary* na określenie człowieka w zaawansowanym wieku wywołuje żywe protesty, a nawet oburzenie słuchających lub czytających. Poprawniej, kulturalniej, lepiej, przyjemniej i ładniej, jak twierdzą przeciwnicy (nazywania starymi ludzi starych), brzmi użycie określeń: *człowiek starszy*, *senior*, *osoba trzeciego wieku*, *osoba w czwartym wieku*, oraz używanie innych określeń (choć trochę maskujących rzeczywistość). Zdaniem wielu krytyków pojęcia *starość*, używanie przymiotnika *stary* na określenie osoby w wieku zaawansowanym jest formą dyskryminacji, wykluczenia, a nawet swoistej przemocy stosowanej wobec najstarszych w społeczeństwie generacji (Hrynkiewicz, 2012: 7).

Starość jest okresem w życiu człowieka nieuchronnie następującym po okresie dojrzałości i cechującym się istotnymi zmianami w narządach i tkankach, które za-

wężają obszar, w jakim możliwe jest dostosowanie się człowieka do zmieniających się warunków środowiska wewnętrznego i zewnętrznego (Klonowicz, 1979: 12). Jak słusznie zauważa E.H. Erikson (2004: 19), późna dorosłość jest fazą życia, przed którą stoją zadania rozwojowe nie mniej istotne niż w poprzednich okresach, co nakazuje traktowanie starości na równi z innymi okresami rozwojowymi. Podobnego zdania jest D.J. Levinson. Autor ten podkreśla, że nawet zaawansowana starość może być okresem dalszej twórczości pod warunkiem zachowanego dobrego stanu zdrowia (Szatur-Jaworska, Błędowski, Dzięgielewska, 2006: 35).

Można zatem powiedzieć, że starość jest ostatnim okresem w życiu człowieka i każdy ją będzie przeżywać, o ile wcześniej nie umrze. Starość w literaturze przedmiotu jest określana niekiedy jako jesień życia ludzkiego. Powszechnie podkreśla się, że tylko 25% życia ludzkiego zajmuje rozwój i wzrost, natomiast starzenie się obejmuje jego kolejne okresy. Stąd też interdyscyplinarnym rozważaniom nad starzeniem i starością przyświeca jeden cel – uczynić wszystko, aby starość stanowiła dla ludzi ważny, wartościowy i godny okres życia (Chabor, 2001: 91).

Niejednorodność pojmowania starości

W życiu ludzkim niezwykle ważnym okresem jest starość i związane z nią piękne chwile, które przeżyć można tylko u schyłku żywota, ale i nierzadko trudne doświadczenia, jakie los zsyła tym, którzy dożyli tego etapu.

W naukach humanistycznych, zwłaszcza socjologii, funkcjonuje kilka określeń dla subdyscypliny, która zajmuje się badaniem starości. Na przykład A. Giddens proponuje termin *socjologia ciała*, a w jej ramach *problemy starzenia*. Niekiedy używa się pojęcia *gerontologia społeczna* albo *socjologia starości*. Dużego znaczenia nabiera subkultura starości w perspektywie socjologicznej (subkultury seniorów, subkultury ludzi starszych, subkultura starości) (Giddens, 2009: 165–166). Z kolei w medycynie starość stanowiąca naturalny i nieunikniony okres w życiu człowieka jest pojmowana jako długookresowy proces nieodwracalnych zmian genetycznych, biologicznych i środowiskowych zachodzących w rozwoju osobniczym człowieka, prowadzących w efekcie do zmniejszenia się zdolności organizmu do samoodnawiania i samoregulacji (Dubnicka, 2004: 47).

W literaturze przedmiotu starość może być rozpatrywana w ujęciu:

– jednostkowym (starość osobnicza),
– zbiorowym (starość demograficzna).

Starość osobnicza jest konsekwencją procesu starzenia się i stanowi finalną fazę cyklu życia. Można zatem powiedzieć, że wiek metrykalny (chronologiczny) jest wyznacznikiem starości[2]. Klasyczna periodyzacja cyklu życia człowieka składa się

[2] W literaturze przedmiotu używa się różnych określeń do opisania osób w późnych latach ich życia (osób starych). Wielu autorów stara się unikać pojęcia *człowiek stary*, zastępując je określeniem *osoba trzeciego wieku*. Jednakże żadne z podanych określeń nie jest dostatecznie pre-

z trzech podstawowych faz: młodości (tzw. pierwszy wiek), dorosłości (tzw. drugi wiek) i starości (tzw. trzeci wiek). Poprzez konsensus społeczny ustala się pewną barierę wieku, która stanowi umowny próg starości. Ze względu na wieloaspektowość starości brak jest jednej, jednoznacznej interpretacji starości osobniczej. Poszczególne dyscypliny w odmienny sposób podchodzą do diagnozy cech starości, będącej końcową fazą w cyklu życia człowieka. W konsekwencji w różny sposób określają początek starości i jej etapy (Zalega, 2016a).

Starość w ujęciu zbiorowym (tzw. starość demograficzna) jest pojmowana jako proces permanentnego wzrostu udziału osób starszych, tzn. takich, które przekroczyły określony „próg starości" w populacji. W aspekcie zbiorowym starość jest ujmowana poprzez:

- stopę starości,
- indeks starości,
- współczynnik obciążeń oraz współczynnik wsparcia,
- medianę wieku.

Stopa starości określa udział ludzi starszych w populacji. W skali zbiorowej wyznacza się umowny próg starości demograficznej. Wykorzystując stopę starości, można skonstruować tzw. skale starości demograficznej, które określają stopień zaawansowania procesu starzenia się populacji na podstawie udziału w niej ludności powyżej określonego „progu starości". Według zmodyfikowanej skali starości demograficznej ONZ[3] z populacją starą mamy do czynienia wówczas, gdy stopa starości liczona odsetkiem osób w wieku 65 lat i więcej mieści się w przedziale od 14% do 21% (Coulmas, 2007: 5). Z kolei E. Rosset (1959: 73) przyjął za próg starości 60. rok życia i twierdził, że populacja stara występuje wówczas, gdy stopa starości liczona odsetkiem osób w wieku 60 lat i więcej przekroczy 12%. Natomiast według S. Klonowicza (1979: 66) z populacją właściwej starości mamy do czynienia wówczas, gdy udział osób starszych w całej populacji mieści się w przedziale 10–12,9%, natomiast jeśli udział seniorów przekroczy próg 13% i więcej, to wówczas mamy do czynienia z zaawansowaną starością demograficzną.

Za pomocą indeksu starości można wyznaczyć moment, od którego rozpoczyna się starość demograficzna. Granicą tą jest sytuacja, gdy indeks starości jest równy jedności. Oznacza to, że starość demograficzna populacji występuje wówczas, gdy subpopulacja „wnuków" (0–14 lat) jest mniej liczna niż subpopulacja „dziadków" (60/65 i więcej lat), czyli gdy indeks starości jest większy od jedności (Kowaleski, 2011: 24).

Kolejną miarą relacyjną jest współczynnik obciążeń ludnością starszą. Wskaźnik ten pokazuje, jaki jest stosunek liczby ludności starszej (60+ lub 65+) do liczby

cyzyjne, ponieważ nie definiuje jednoznacznie ostatecznej, naturalnej fazy życia człowieka po zakończeniu aktywności zawodowej. Dyskusja o tym, kto jest, a kto nie jest starym człowiekiem, wydaje się nie mieć końca.

[3] Gdy w 1982 roku powoływano Zgromadzenie na rzecz Ludzi Starych przy ONZ, formalnie próg 60. roku życia przyjęto za próg starości.

ludności w wieku 15–59/64 lata. Należy wspomnieć, że współczynnik obciążenia ludnością starszą jest użyteczną miarą starzenia demograficznego. Skale obciążenia demograficznego zawiera tabela 1.

Tabela 1. Skale obciążenia demograficznego

Ogólny współczynnik obciążenia (w %)	Współczynnik obciążenia ludnością najmłodszą (w %)	Współczynnik obciążenia ludnością starszą (w %)
powyżej 70 – duże poniżej 70 – małe	poniżej 40 – małe 40–60 – umiarkowane powyżej 60 – duże	poniżej 10 – małe 10–20 – umiarkowane powyżej 20 – duże

Źródło: Maksimowicz, 1990: 270.

Odwrotnością współczynnika obciążenia ludnością starszą jest współczynnik wsparcia osób starszych, który informuje, ile osób w wieku 15–59/64 lata wspiera każdą osobę starszą (60+ lub 65+). Jest on traktowany jako alternatywny sposób wyrażania zależności między ludnością starszą i ludnością w wieku 15–59/64. Spadek wartości tego współczynnika oznacza zmniejszanie się liczby osób w wieku 15–59/64 lata wspierających każdą osobę starszą (*World Population Aging 2013*, 2013: 23–24).

Kolejną relacyjną miarą oceny stopnia zaawansowania stopnia starości demograficznej jest mediana wieku. Wyznacza ona wiek, który dzieli populację na dwie równe części, tak że jedna połowa populacji znajduje się poniżej, a druga powyżej wyznaczonej wartości wieku. Rodzaje populacji ze względu na różne wartości mediany wieku prezentuje tabela 2.

Tabela 2. Skale mediany wieku

Mediana wieku (w latach)	Ludność w wieku 60 lat i więcej (w %)	Typ populacji
15–19	poniżej 5	bardzo młoda
20–24	5–9	młoda
25–29	10–14	starzejąca się
30–34	15–19	stara
35 i więcej	20 i więcej	bardzo stara

Źródło: Maksimowicz, 1990: 267.

Starzenie się – pojęcie i istota procesu

W przeciwieństwie do starości, która jest traktowana jako zjawisko i faza życiowa, starzenie się jest traktowane jako proces naturalny, rozwojowy, nieuchronny i nieodwracalny. Już w latach 60. XX wieku E. Rosset (1967: 7) stwierdził, że proces starzenia się rewolucjonizuje wszystkie zastane struktury społeczne i demograficzne, bowiem chodzi o proces, któremu badacze przypisują nie mniejsze znaczenie niż zjawiskom zmieniającym bieg historii ludzkości.

Starzenie się jest uważane za proces dynamiczny, zaś współczesne definicje tego pojęcia odnoszą się na ogół do trzech płaszczyzn ludzkiej egzystencji: biologicznej (*soma*), psychicznej (*psyche*) i społecznej (*ethos*) (Szatur-Jaworska, 2000: 39). Można zatem powiedzieć, że starzenie się przebiega w sferze biologicznej, psychologicznej i społecznej człowieka, a zmiany w obrębie jednej ze sfer wpływają na funkcjonowanie w pozostałych, ponieważ wszystkie się przenikają i warunkują. Z powyższych względów proces starzenia się jeszcze bardziej niż początki życia wymaga pełniejszego rozpoznania właśnie w aspekcie tak pomyślanej trójedni.

W literaturze przedmiotu powstało wiele teorii dotyczących starzenia się, w których próbowano wyjaśnić mechanizm procesu starzenia się, najczęściej upatrując je w jednej zmiennej. Można je podzielić na trzy rodzaje: ewolucyjne, niestochastyczne (deterministyczne) i stochastyczne. Teorie ewolucjonistyczne zakładają, iż rodzący się osobnik niesie ze sobą określoną ilość energii, którą może spożytkować na prokreację czy przedłużenie osobniczego życia. Słuszność tej teorii odnosi się jednak tylko do pewnych gatunków zwierząt, u których po okresie prokreacyjnym następuje gwałtowne przyspieszenie procesów starzenia się organizmu. Dlatego też tych konstatacji nie można przekładać na funkcjonowanie człowieka, gdyż wywodzą się z obserwacji gatunków będących na niższym stopniu ewolucyjnym (Herman, Łącka, 2005: 97). Drugi rodzaj to teorie niestochastyczne (deterministyczne) zakładające istnienie pierwotnego mechanizmu programującego proces starzenia się. Nurt ten reprezentują: teoria zegara biologicznego, według której niektóre narządy i układy w sposób zaprogramowany zanikają w pewnych okresach życia, oraz teoria genomowa zakładająca, że długość życia jest cechą swoistą dla gatunku (Herman, Łącka, 2005: 100). Natomiast teorie stochastyczne zakładają brak determinizmu w procesach biologicznego starzenia. Główną rolę przypisuje się w nich szkodliwemu działaniu czynników toksycznych na struktury komórek, co w konsekwencji prowadzi do zaburzeń w syntezie DNA i doprowadza do zmian regresyjnych (Kędziora-Kornatowska, 2007: 11–12).

Starzenie się i długość życia wykazują duże zróżnicowanie w wymiarze indywidualnym i populacyjnym, a także pod względem płci. Zależą one od czynników genetycznych, stylu życia (rodzaju diety i aktywności) i wpływów środowiskowych (higiena, klimat). Proces starzenia się u mężczyzn na ogół przebiega szybciej. Opracowania demograficzne podają, że średnia długość życia człowieka zwiększyła się od 1700 roku (wynosiła wówczas 35 lat) o 37 lat, co oznacza m.in. możliwość doświadczenia roli babci/dziadka, a nawet prababci/pradziadka przez seniorów (Szarota, 2014: 7). Wielopokoleniowość staje się kwestią coraz bardziej powszechną w społeczeństwach rozwiniętych. Jednocześnie rośnie liczba najstarszych spośród seniorów, co nazywane jest zjawiskiem podwójnego starzenia się. Zgodnie z prognozami demograficznymi GUS w latach 2012–2033 przeciętne trwanie życia wzrośnie odpowiednio dla mężczyzn o 4,4 lat, a dla kobiet o prawie 3 lata (*Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2014–2020*, 2014: 5). Z kolei

średni czas trwania życia w skali świata wynosi obecnie ponad 60 lat i jest bardzo zróżnicowany. Kobiety w ujęciu globalnym żyją średnio 6 lat dłużej niż mężczyźni, chociaż i w tym przypadku dostrzega się znaczne różnice. Na przykład w Afganistanie czas życia kobiet wynosi średnio 45,9 roku; mężczyzn – 47,3 roku. Mieszkańcy niektórych państw kontynentu afrykańskiego (Malawia, Botswana, Rwanda) nie osiągają nawet 40. roku życia. W Europie najdłużej żyją Francuzi, Holendrzy i Szwedzi. Natomiast w skali świata najdłuższy czas trwania życia notuje się wśród mieszkańców Japonii (kobiety – 84,3; mężczyźni – 77,7) i Andory (kobiety – 86,6; mężczyźni – 80,6) (Synak, 2002: 23–24).

Klasyfikacja osób w starszym wieku

Nie ma jednego i powszechnie uznanego progu starości osobniczej. W ujęciu jednostkowym (starość osobnicza) podstawowym wyznacznikiem starości jest wiek. Jest on kategorią złożoną, postrzeganą różnorako w zależności od dyscypliny, jaka się nim interesuje i z tego powodu wiedza o wieku ma charakter interdyscyplinarny i mieści się w obrębie wielu dyscyplin naukowych, w tym np. demografii, biologii, psychologii, ekonomii, pedagogiki, socjologii czy medycyny.

Wiek kalendarzowy (chronologiczny) jest w praktyce najczęściej wykorzystywanym wyznacznikiem starości. Nie ustalono jednak, ile lat należy przeżyć, by zostać uznanym za osobę starą. Już w VI wieku p.n.e. wybitny grecki filozof i matematyk Pitagoras wyznaczył próg starości na 60. rok życia, zaś Hipokrates w V wieku p.n.e. umieścił początek starości między 56. a 63. rokiem życia. Powszechnie przyjmuje się, że wyznacznikiem starości jest wiek 60 lub 65 lat dla kobiet i mężczyzn (Rosset, 1967: 15–18). W polskiej literaturze demograficznej najczęściej wyróżnia się cztery okresy starości:

- 60–69 lat – wiek początkowej starości,
- 70–74 lata – wiek przejściowy między początkową starością a wiekiem ograniczonej sprawności fizycznej i umysłowej,
- 75–84 lata – wiek zaawansowanej starości,
- 85 lat i więcej – niedołężna starość.

Według klasyfikacji WHO wiek starszy dzieli się na (Moschis, 1992: 77):

- wiek podeszły, do którego zaliczają się osoby między 60. a 75. rokiem życia,
- wiek starczy, gdzie kwalifikują się osoby między 75. a 90. rokiem życia,
- wiek sędziwy, do którego należą osoby powyżej 90. roku życia.

W wyniku m.in. poprawy warunków i jakości życia czas trwania życia coraz bardziej się wydłuża, przyczyniając się tym samym do wydłużenia fazy starości. Coraz więcej osób dożywa nie tylko 70. czy 80. urodzin, ale nawet 90. i 100. W konsekwencji wydłużanie się fazy starości przyczynia się do wewnętrznego zróżnicowania tej grupy osób, szczególnie pod względem stanu zdrowia oraz poziomu sprawności. Z tego względu w ramach fazy starości wyodrębnia się dwa podokresy (Jurek, 2012: 110–111):

– wczesną starość (tzw. trzeci wiek) – okres względnej sprawności psychofizycznej jednostki,
– sędziwą starość (tzw. czwarty wiek) – okres mocno obniżonej sprawności psychofizycznej jednostki.

Granica oddzielająca te dwa okresy, podobnie jak w przypadku „progu starości", jest trudna do określenia. Najczęściej umownie przyjmuje się, że jest to 85. rok życia. W przyszłości spodziewany jest szybki wzrost liczby osób najstarszych, z najbardziej dynamiczną zmianą wśród stulatków.

Zmiany demograficzne zachodzące w polskim społeczeństwie

Wyniki spisu ludności wykazały, że w Polsce 31 marca 2011 roku mieszkało 38 511,8 tys. osób zaliczanych do kategorii ludności faktycznej. W 2011 roku ludność miejska stanowiła 60,8% ogółu populacji, a ludność wiejska – 39,2%. W okresie międzyspisowym, w latach 2002–2011, zmieniły się zarówno proporcje ludności według płci, jak i struktura wieku ludności faktycznej. Mężczyźni stanowią obecnie 48,4% ogółu Polaków, a kobiety – 51,6%. Współczynnik feminizacji – na 100 mężczyzn przypada 107 kobiet – zmienia się wraz ze wzrostem wieku ludności. Mężczyźni przeważają liczebnie aż do wieku 46 lat – współczynnik wynosi 97, wśród ludności od 47. roku życia na 100 mężczyzn przypada już 126 kobiet, a od 70 lat wzwyż – 180. Mediana wieku statystycznego mieszkańca Polski wyniosła 38,1 roku; kobiety są starsze – ich wiek środkowy wyniósł 40 lat, a mężczyzn 36,4 roku. Różnica ta wynika z wyższej umieralności mężczyzn (Zalega, 2016a).

Zjawisko starzenia się społeczeństwa oraz stały wzrost liczby osób w wieku emerytalnym są zauważalne w Polsce. Znacząco zmieniła się struktura społeczeństwa z populacji progresywnej na stacjonarną, natomiast na skutek tych zmian populacja seniorów ma większy udział w ogólnej populacji, a tym samym zaczyna odgrywać coraz ważniejszą rolę w społeczeństwie. Należy nadmienić, że w Polsce zjawisko starzenia się społeczeństwa zaznaczyło się po raz pierwszy na przełomie lat 50. i 60. XX wieku. W 1967 roku Polska przekroczyła próg starości demograficznej, a próg zaawansowanej starości demograficznej – już w 1980 roku (*Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki*, 2011: 4).

Kluczowymi determinantami wpływającymi na skalę i przestrzenne zróżnicowanie tego zjawiska były powojenne migracje wewnętrzne oraz „przesuwanie się w piramidzie wieku" kolejnych grup roczników wyżowych i niżowych, a także „wyrwy" spowodowane kataklizmami wojen światowych (Zalega, 2016b: 6). W polskich warunkach takim zdarzeniem nadzwyczajnym była druga wojna światowa. Jej skutkiem jest obserwowany obecnie przyspieszony wzrost odsetka ludzi starych, spowodowany dochodzeniem do wieku emerytalnego dużych liczebnie generacji urodzonych w okresie powojennej kompensacji urodzeń (tj. w latach 1946–1960).

Od początku lat 90. XX wieku obserwujemy stały proces starzenia się polskiego społeczeństwa. Wyraża się on wzrostem liczby osób w wieku poprodukcyjnym i zmniejszającą się liczbą ludzi w wieku przedprodukcyjnym – mówi się zatem o tzw. odwróconej piramidzie demograficznej. Te zmiany demograficzne spowodowane są:

– wydłużaniem się przeciętnego czasu trwania życia[4],
– systematycznym wzrostem liczby ludzi w wieku 60 lat i więcej,
– przesuwaniem się średniego wieku rozrodczego i zakładania rodziny,
– spadkiem przyrostu naturalnego (spadek współczynnika dzietności), a co za tym idzie zmianą modelu polskiej rodziny.

Ustawodawstwo polskie nie traktuje starości jako dysfunkcji, zauważając, że współcześnie starość w Polsce charakteryzuje się m.in. (*Informacja na temat podejmowanych w Polsce działań na rzecz osób starszych*..., 2012: 1):

– „odmłodzeniem" starości dzięki wzrastającej gotowości osób osiągających i posiadających uprawnienia emerytalne do przejmowania nowych wzorców,
– wzrastającym zróżnicowaniem kategorii wiekowych osób w starszym wieku,
– wzrostem poczucia podmiotowości osób w starszym wieku,
– rosnącą samoświadomością praw u osób w starszym wieku.

Analizując zmiany demograficzne zachodzące w polskim społeczeństwie, należy również mieć na uwadze niekorzystne ruchy migracyjne, które po wejściu Polski do UE w 2004 roku spowodowały masowy wyjazd młodych ludzi w celach zarobkowych. W efekcie proces starzenia się polskiego społeczeństwa nabrał dodatkowego przyspieszenia. Szacuje się, że z kraju wyjechało za granicę ponad 2 mln osób i to głównie ludzi młodych w wieku 19–40 lat (Zalega, 2015: 156).

Pogłębiający się obecnie proces starzenia demograficznego społeczeństwa w Polsce potwierdzają mierniki procesu starzenia się zawarte w tabeli 3.

Tabela 3. Wybrane mierniki procesu starzenia się populacji w Polsce w latach 2010–2050

Wyszczególnienie	2010	2020	2030	2040	2050
stopa starości (w %)	13,6	18,0	21,7	23,1	27,0
indeks starości	0,9	1,1	1,4	1,6	1,9
współczynnik obciążenia ludnością starszą (w %)	19,0	27,2	34,6	36,7	45,9
sumaryczna stopa obciążenia (w %)	39,4	51,2	59,5	59,0	70,3
współczynnik wsparcia	5,3	3,7	2,9	2,7	2,2
mediana wieku	38,0	41,2	45,2	48,5	48,9

Źródło: *World Population Prospects: The 2012 Revision*..., 2012.

[4] Oczekiwana długość życia w Polsce według raportu HDR z 2011 roku wyniosła 76,1 lat (mężczyźni – 72,44 lat, kobiety – 80,9 lat), średnia lat nauki – 10 lat, a oczekiwana liczba lat nauki – 15,3 lat.

Zmiany populacji w Polsce dotyczą zarówno jej liczebności, jak i zmian proporcji pomiędzy poszczególnymi grupami wieku, tj. ludnością w wieku 0–14, 15–64 i 65+ lat. Zgodnie z założeniami opracowanej przez Główny Urząd Statystyczny prognozy demograficznej obejmującej okres do 2050 roku w przyjętej perspektywie wystąpi znaczne zmniejszenie liczby dzieci i osób dorosłych, zaś zwiększy się liczba i udział osób starszych. W stosunku do 2013 roku ubytek dzieci w wieku 0–14 lat szacowany jest na 1,65 mln, co stanowi 71,4% ich liczby w bazowym roku prognozy (w miastach – 68,4% oraz na wsi – 75,2%). Z kolei liczba osób dorosłych (15–64 lata) zmniejszy się w perspektywie do 2050 roku o 8,3 mln; pod względem liczebności zasoby tej grupy ludności w końcu prognozowanego okresu będą stanowiły w miastach 61,5% stanu z 2013 roku, a na wsi – 81,2% (*Sytuacja demograficzna osób starszych*..., 2014: 34). W skali kraju liczebność osób w wieku 65+ zwiększy się o 5,4 mln w 2050 roku, ale znaczący wzrost liczby osób starszych wystąpi już w pierwszych latach prognozy – w 2015 roku 65 lat ukończą osoby urodzone w 1950 roku i w kolejnych latach populację ludzi starszych będą zasilały bardzo liczne roczniki wyżu urodzeń z lat 50. XX wieku. Przebieg zmian liczebności subpopulacji 65+ pokrywa się z występowaniem wyżów i niżów urodzeń w drugiej połowie ubiegłego stulecia. Po 2020 roku dynamika procesu ulegnie spowolnieniu aż do 2035 roku, po czym – aż do 2050 roku – nastąpi ponownie znaczne zwiększenie liczebności tej grupy ludności jako konsekwencja wchodzenia w wiek starości demograficznej licznych roczników z lat 1970–1985. W ostatnim roku prognozowanego okresu liczba osób w wieku 65 lat i więcej będzie stanowiła w miastach 179,3% zasobów z 2013 roku i 224,9% – na terenach wiejskich (*Sytuacja demograficzna osób starszych*..., 2014: 35).

Według prognoz ONZ liczebność subpopulacji w wieku 15–64 lata będzie się obniżać i prawdopodobnie spadnie do poziomu ok. 5 mln w 2050 roku. Prognozuje się, że w kolejnych dekadach XXI wieku liczebność subpopulacji w wieku 15–64 lata zmniejszy się o ok. 6,4 mln. Natomiast w przypadku subpopulacji w wieku 65+ liczebność wzrośnie o 4,4 mln (tab. 4). Zgodnie z prognozą ONZ grupa wiekowa 65+ największą liczebność wynoszącą 10 mln osiągnie w 2060 roku, która zacznie spadać dopiero później (*World Population Prospects*, 2012: 391–392). Z kolei jedna z prognoz Eurostatu wskazuje, że do 2060 roku Polska będzie najstarszym demograficznie krajem UE, a tym samym jednym z najstarszych na świecie (Giannakouris, 2008: 10; Okólski, Fihel, 2012: 232).

Tabela 4. Liczebność populacji Polski z podziałem na grupy wiekowe – stan i prognoza (w mln)

Wiek	2010	2020	2030	2040	2050
ogółem	38,2	38,4	37,8	36,4	35,6
0–14	5,6	6,1	5,9	5,1	5,1
15–64	27,4	25,4	23,7	22,9	20,9
65+	5,2	6,9	8,2	8,4	9,6

Źródło: *World Population Prospects*, 2012: 391–392.

Zmiany liczebności populacji w poszczególnych grupach wiekowych w latach 2010–2050 w rezultacie doprowadzą do diametralnej zmiany kształtu piramidy wieku ludności Polski. Piramida ta przyjmie postać zbliżoną kształtem do grzyba, przedstawiającą strukturę regresywną obrazującą typ ludności starej w 2050 roku, zagrożonej depopulacją.

Obecnie liczba urodzeń jest blisko o połowę niższa od wielkości rejestrowanych podczas ostatniego wyżu demograficznego, a przewiduje się, że w 2050 roku liczba urodzeń wyniesie o blisko jedną trzecią mniej niż obecnie. Niska liczba urodzeń nie gwarantuje – już od blisko 25 lat – prostej zastępowalności pokoleń. Jak wynika z prognoz, około 2035 roku liczba urodzeń spadnie poniżej 160 tys. rocznie. Zastępowalność pokoleń jest zapewniona przy wartości wskaźnika dzietności wynoszącej ponad 2,1. Z punktu widzenia przyszłych urodzeń ogromne znaczenie ma zarówno liczba kobiet w wieku prokreacyjnym, jak i struktura wieku tej grupy. Populacja kobiet w wieku rozrodczym w prognozowanym okresie będzie malała – z 9707 tys. w 2007 roku do 7219 tys. w 2035 roku. Zapoczątkowane w latach 90. XX wieku przemiany demograficzne spowodowały przesunięcie najwyższej płodności kobiet z grupy wieku 20–24 lata do grupy 25–29 lat, a także znaczący wzrost płodności w grupie wieku 30–34 lata. W konsekwencji nastąpiło podwyższenie mediany wieku kobiet rodzących dziecko, która w 2013 roku wyniosła 29,2 lat wobec 26,1 lat w 2000 roku. W analizowanym okresie zwiększył się także średni wiek urodzenia pierwszego dziecka z 23,7 do 27,2 lat. Obserwowane przeobrażenia to efekt wyboru, jakiego dokonują młodzi ludzie, decydując się najpierw na osiągnięcie określonego poziomu wykształcenia i stabilizacji zawodowo-ekonomicznej, a dopiero w późniejszym wieku na założenie rodziny i jej powiększenie.

Dzietność kobiet w istotnym stopniu jest determinowana liczbą zawieranych związków małżeńskich. Obecnie wchodzenie w związki małżeńskie nie jest już dla ludzi (zwłaszcza młodych, dobrze wykształconych i mieszkających w dużych miastach) koniecznością, przestały być one fundamentem rodziny. Od połowy lat 90. XX wieku zwiększa się w Polsce liczba związków partnerskich i kohabitacyjnych. Osoby żyjące w związkach nieformalnych rzadziej decydują się na posiadanie potomstwa, co może, chociaż nie musi, być zapowiedzią pogłębiania się zjawiska spadku urodzeń, a tym samym kryzysu demograficznego, który rozpoczął się już w latach 80. XX wieku.

W ostatnich latach około 80% dzieci rodzi się w rodzinach tworzonych przez prawnie zawarte związki małżeńskie. Rok 2014 był pierwszym, w którym zarejestrowano wzrost liczby zawartych małżeństw po trwającym pięć lat spadku (*Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2012 roku*, 2013: 2–6). W odniesieniu do płodności założenia prognozy przewidują dalszą jej poprawę. Współczynnik dzietności dla Polski ma wzrosnąć do 1,40 w 2020 roku i 1,43 w 2030 roku, zaś w trzeciej dekadzie XXI wieku oscylować będzie wokół wartości 1,45 (*Prognoza ludności Polski na lata 2008–2035*, 2009: 8).

Spadek liczby urodzeń w Polsce jest zauważalny zarówno w miastach, jak i na wsi (tab. 5).

Tabela 5. Urodzenia w Polsce w latach 1998–2014 (w tys.)

Rok	Urodzenia ogółem	Urodzenia w miastach	Urodzenia na wsiach
1998	398 103	215 346	182 757
2002	355 526	198 394	157 132
2006	376 035	218 965	157 070
2010	415 030	242 900	172 130
2014	376 501	218 475	158 026

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik Demograficzny*, 2015: 262–263.

Tendencja wzrostowa w przypadku danego zestawienia pojawiła się jedynie w 2010 roku w przypadku urodzeń ogółem i urodzeń na wsiach, natomiast w przypadku urodzeń w miastach w 2010 oraz 2006 roku. W 2014 roku ogólna liczba urodzeń spadła o około 38 500 osób. W miastach w danym przedziale czasu liczba urodzeń zmniejszyła się o blisko 24 500 osób, natomiast na wsiach powyżej 14 000 osób.

Wśród seniorów w Polsce widoczne jest zjawisko feminizacji. Termin ten oznacza nierównowagę pomiędzy liczebnością starszych kobiet i mężczyzn ze względu na proces nadumieralności mężczyzn w średnich i starszych kategoriach wiekowych. Wskaźnik feminizacji opiera się na przeliczeniu, jak wiele seniorek przypada na 100 seniorów. Obserwujemy jego znaczny wzrost. Dzieje się tak z uwagi na dużą śmiertelność mężczyzn w przedziale 20–64 lata, w szczególności w przedziale 40–59 lat. Jeżeli chodzi o rok 2000, seniorek przypadających na 100 seniorów mających co najmniej 65 lat było 162, natomiast na mających co najmniej 80 lat mężczyzn przypadło 228 seniorek w danym wieku. Seniorkami tymi w znacznej części są wdowy, które często zawężają swoje relacje z otoczeniem. Przyjmują one zrezygnowaną postawę zarówno jeżeli chodzi o zatrudnienie, jak i uczestnictwo w życiu lokalnym (Szatur-Jaworska, Błędowski, Dzięgielewska, 2006: 233–234). W 2012 roku ogólny wskaźnik feminizacji wyniósł 107. W przypadku jednostek mających co najmniej 50 lat kształtował się na poziomie 125, natomiast dla osób mających co najmniej 70 lat został oszacowany na poziomie 180. W odniesieniu do obszarów wiejskich feminizacja pojawia się w przypadku jednostek mających co najmniej 61 lat, natomiast w odniesieniu do miast można o niej mówić w przypadku jednostek mających co najmniej 40 lat (*Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2012 roku*, 2013: 13). Należy również dodać, że na wsi współczynniki feminizacji są nieznacznie niższe niż w miastach z uwagi na częstszą migrację kobiet ze wsi do miasta.

W latach 2010–2035 wartości najbardziej ogólnego miernika względnego, tj. stopy starości, sukcesywnie wzrastają[5]. Na początku tego okresu, tj. w 2010 roku

[5] Próg starości demograficznej dla danego kraju to 12% ludności w wieku 60 lat i więcej lub 7% ludności w wieku 65+.

wynosił on 13,6%, po czterech dekadach, czyli w 2050 roku będzie wynosił prawdopodobnie 27,0%. Oznacza to, że w 2010 roku 13,6% ludności Polski miało co najmniej 65 lat, natomiast w 2050 roku odsetek ten będzie wynosił aż 27%. Odwołując się do skal starości demograficznej według ONZ, można stwierdzić, że populacja w Polsce przekształci się ze starej w 2010 roku w hiperstarą (sędziwą) w perspektywie 2050 roku.

W Polsce już w 2002 roku osiągnięty został poziom ponad 14% osób w wieku emerytalnym w skali całej populacji, co jest powszechnie uznawane za granicę zaliczania danego kraju do grupy starzejących się społeczeństw. Jak wskazują dane demograficzne, w 2015 roku w Polsce żyło ponad 7 mln osób w wieku 65+. Według przewidywań GUS w 2035 roku liczba osób w wieku emerytalnym wzrośnie do co najmniej 9,6 mln, co stanowić będzie 26,7% całej populacji kraju (*Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2009: 19). Należy przy tym pamiętać, że zwiększy się liczba i odsetek jednoosobowych gospodarstw domowych prowadzonych przez osoby w wieku 65 lat i więcej. W 2030 roku będą one stanowić połowę jednoosobowych gospodarstw domowych w Polsce. Najbardziej wzrośnie odsetek tych gospodarstw w grupie osób w wieku 80 lat i więcej, gdzie co szósta osoba będzie prowadziła jednoosobowe gospodarstwo domowe (*Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2009: 21).

Według wstępnych szacunków w 2035 roku odsetek osób w wieku 65+ większy niż średnio w kraju będzie w województwach: świętokrzyskim (26,2%), opolskim (25,2%), łódzkim (25%), podlaskim (24,9%), śląskim (24,7%) lubelskim (24,4%), dolnośląskim (23,8%) i zachodniopomorskim (23,3%). Do najmłodszych zbiorowości będą należeli mieszkańcy województw: wielkopolskiego (21,6%), pomorskiego (21,6%), małopolskiego (22,1%) i mazowieckiego (22,1%). Przyrost udziału ludności w wieku 65+ wśród mieszkańców będzie najmniejszy w woj. mazowieckim (7,7 punktu procentowego), a największy w województwach: lubuskim (11,3), świętokrzyskim (11,2) i warmińsko-mazurskim (11,2). Ludność miejska będzie się starzała zdecydowanie szybciej od ludności wiejskiej zarówno średnio w Polsce, jak i w poszczególnych województwach, poza województwem mazowieckim (Wolańska, 2009: 44).

Według prognozy GUS zmiany w strukturze ludności według ekonomicznych i biologicznych grup wieku będą polegały na dalszym wzroście udziału osób w wieku poprodukcyjnym w ludności ogółem przy jednoczesnym zmniejszaniu się udziału osób w wieku przedprodukcyjnym oraz na silnym wzroście populacji osób starszych, któremu towarzyszyć będzie stałe zmniejszanie się populacji dzieci do lat 14.

Według ostatniego Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań w okresie od 2002 roku do 2011 roku istotnie zmniejszyła się liczebność (o blisko 1533 tys. osób), jak i odsetek osób w wieku przedprodukcyjnym. W stosunku do poprzedniego Narodowego Spisu Powszechnego z 2002 roku liczba osób w wieku poprodukcyjnym (60/65 i więcej) wzrosła o 981 tys., a także zwiększył się do 17,5% jej udział w ogólnej liczbie ludności. Z kolei współczynnik obciążenia demograficz-

nego osobami w wieku poprodukcyjnym sięgał w 2011 roku 27, co oznacza wzrost wskaźnika o 3 (osoby w wieku poprodukcyjnym przypadające na 1 osobę w wieku produkcyjnym, rozumianym w NSP jako 15–64 lata) w stosunku do roku 2002 (*Raport z wyników. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011*, 2012: 63–64). Prognozę ludności Polski do 2035 roku w wieku poprodukcyjnym zawarto w tabeli 6.

Tabela 6. Prognoza ludności w wieku poprodukcyjnym w Polsce do 2035 roku

Prognoza ludności w wieku poprodukcyjnym w Polsce (w tys.)			
Rok	Ogółem	Mężczyźni 65 lat i więcej	Kobiety 60 lat i więcej
2015	7380,3	2295,0	5085,3
2020	8367,9	2762,7	5605,2
2025	8996,7	3170,6	5826,1
2030	9289,1	3333,8	5955,3
2035	9621,7	3419,8	6201,9

Źródło: *Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2009: 19–23.

Liczba ludności w wieku poprodukcyjnym w 2035 roku w stosunku do 2015 roku zwiększy się o prawie 3 mln i zbliży się do liczby ludności w wieku produkcyjnym. Największy wzrost liczby osób starszych w Polsce przypadać będzie na lata 2015–2020. Szacuje się, że w tym okresie liczba osób w wieku 65+ wzrośnie o 13,4%. W skali całego społeczeństwa osoby starsze w 2015 roku stanowiły 19,4%, a w 2020 roku będą stanowić już 22%. Można również dostrzec, że w kolejnych latach wśród osób w wieku poprodukcyjnym będą przeważały kobiety. W 2015 roku stanowiły prawie 68,9% osób w wieku emerytalnym, zaś w 2035 roku będą stanowiły niemal 64,5% (*Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2009: 22–23).

W latach 2010–2050 wrastał i wzrastać będzie indeks starości. W początkowym okresie analizy – w pierwszej dekadzie XXI wieku – kształtował się on na poziomie 0,9. W drugiej dekadzie XXI wieku osiąga wartość zbliżoną do jedności, czyli granicy powyżej której subpopulacja 65+ staje się liczniejsza od subpopulacji 0–14. Oznacza to, że populacja Polski wkracza w okres starości demograficznej. W kolejnych dekadach indeks starości będzie dalej wzrastał i w 2050 roku osiągnie prawdopodobnie wartość 1,9. Oznacza to, że na jedną osobę w wieku 0–14 przypadać będą prawie dwie osoby w wieku 65+ (*World Population Prospects*, 2012: 391–392). Można zatem powiedzieć, że Polska starzeje się i to starzeje „podwójnie", notując coraz większe wskaźniki obciążenia demograficznego w populacji. Szacuje się, że w naszym kraju obciążenie osobami starszymi – na 100 osób w wieku 15–64 lata – osiągnie alarmującą wartość 91 osób w 2060 roku, i to pod warunkiem że wzrośnie stopa urodzeń (w UE łączne obciążenie osobami w wieku nieprodukcyjnym do osób w wieku produkcyjnym wzrośnie z 25 w 2008 roku do ok. 53 w roku 2060) (*Sytuacja Demograficzna Polski. Raport 2008–2009*, 2009: 215 i nast.). Jest to założenie

optymistyczne, nie bierze bowiem pod uwagę faktu, że wzrost emigracji ludzi młodych spowoduje dalszy spadek liczby urodzeń. W tej sytuacji jedynie szybki i istotny wzrost liczby urodzeń jest w stanie uchronić Polaków przed perspektywą niewydolności systemu emerytalnego, gdy na wzrastającą liczbę emerytów nie będzie komu pracować.

Proces tzw. podwójnego starzenia się ludności wyraża się szybszym niż w przypadku całej populacji osób w wieku 65+ wzrostem odsetka osób w wieku 80 lat i więcej. Innymi słowy zasada „podwójnego starzenia się ludności" informuje, że choć generalnie następuje procentowy wzrost ludności starszej, w jej ramach najszybciej rośnie odłam najstarszych. Szybciej od „młodych starych" (w wieku od 65 do 74 lat) rośnie liczebność „starych starych" (75–84 lata), najszybciej zaś – zbiorowość „najstarszych starych" (85 lat i więcej). Zjawisko „podwójnego" starzenia się jest niezwykle ważne dla pracy socjalnej, różnicuje myślenie i działania adresowane do osób w tzw. „trzecim wieku" oraz ludzi sędziwych, zwanych też osobami w „czwartym wieku".

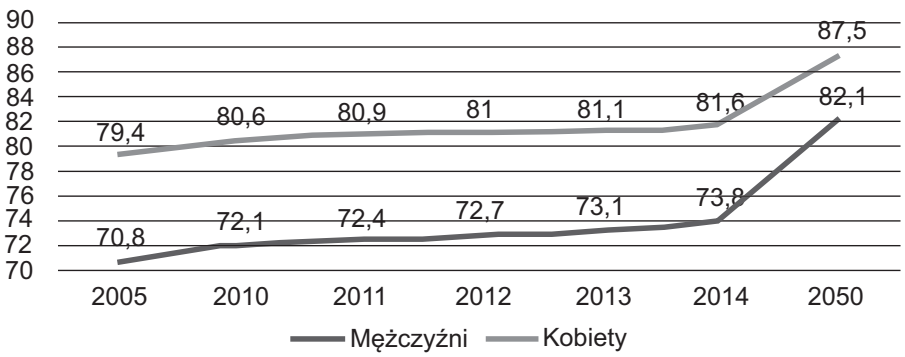
Dynamicznie wzrasta również współczynnik obciążenia ludnością starszą. W 2010 roku wyniósł on 19,0%, co oznacza, że na 100 osób w wieku 15–64 lata przypadało 19 osób w wieku 65+. Szacuje się, że w 2050 roku stopa obciążenia ludnością starszą będzie kształtowała się na poziomie 45,9%. Obciążenie na występującym obecnie poziomie uznaje się za duże. Z drugiej strony obciążenie ludnością najmłodszą jest w Polsce małe. Dlatego sumaryczna stopa obciążenia nie jest wysoka. W całym analizowanym okresie waha się na poziomie od 39,4% w 2010 roku do 59% w 2040 roku, z wyjątkiem roku 2050, kiedy to prawdopodobnie przekroczy 70% (tab. 3).

W przeciwieństwie do stopy obciążenia ludnością starszą obniża się współczynnik wsparcia, co oznacza, że w latach 2010–2050 coraz mniej osób w wieku 15–64 wspiera każdą osobę w wieku 65+. W 2010 roku na każdą osobę w wieku 65+ przypadało ponad 5 osób w wieku 15–64 (współczynnik wsparcia wynosił 5,3). W końcowym okresie analizy wsparcie to wyniesie niewiele ponad 2 (wartość współczynnika wsparcia w 2050 roku ukształtuje się prawdopodobnie na poziomie ok. 2,2) (tab. 3). W konsekwencji malejący współczynnik wsparcia oznacza, że chcąc utrzymać wysokość świadczeń emerytalno-rentowych i poziom opieki zdrowotnej seniorów, należy zwiększyć obciążenia fiskalne nakładane na wynagrodzenia osób aktywnych zawodowo bądź wydłużyć okres aktywności zawodowej. Alternatywnym rozwiązaniem może być imigracja siły roboczej.

W Polsce mamy do czynienia z wydłużaniem się przeciętnego trwania życia przy jednoczesnym niskim poziomie dzietności. Według danych demograficznych w 2015 roku w Polsce żyło ponad 7 mln osób powyżej 60. roku życia[6]. Obecne prognozy demograficzne dla Polski na najbliższe ćwierćwiecze zakładają, że przeciętne

[6] Demograficznie za stare uważa się te społeczeństwa w których odsetek ludzi po 60. roku życia przekroczył 12%. Ten próg starości Polska osiągnęła już na początku lat 60. XX wieku.

trwanie życia wzrośnie o 7,2 lat do 77,6 lat dla mężczyzn i 4,5 lat do 83,3 roku dla kobiet (Rószkiewicz, 2006: 7–10; *World Population Prospects: The Revision 2015*, 2015). Co więcej, szacuje się, że już niespełna za 15–20 lat populacja seniorów w naszym kraju przekroczy liczbę 10 mln osób. Należy jednak pamiętać, że informacja o przeciętnym trwaniu życia traci nieco na znaczeniu, rośnie natomiast zainteresowanie wskaźnikiem ilustrującym liczbę lat przeżytych bez choroby przewlekłej i/lub niepełnej sprawności (tzw. wskaźnik DALY) (Woźniak, 2011: 241). Nie można zapominać także o tym, że proces starzenia się ludności wywołuje rozległą i zarazem głęboką przemianę systemową we wszystkich istotnych sferach życia społecznego.



Rysunek 1. Przeciętne trwanie życia kobiet i mężczyzn w Polsce (2050 – prognoza)

Źródło: World Population Prospects: The Revision 2015, 2015.

W latach 2010–2050 mediana wieku w Polsce wzrośnie z 38,0 lat w 2010 roku do 48,9 lat w 2050 roku (tab. 3).

W porównaniu z innymi państwami UE Polska w sensie demograficznym jest nadal młoda. Polacy przeciętnie są młodsi o 3 lata od mieszkańców UE. Najstarsi w UE są mieszkańcy Niemiec, Włoch, Finlandii, Grecji, Austrii, Słowenii i Bułgarii. Najmłodsi Irlandczycy, Cypryjczycy, Słowacy, Polacy i Rumuni. Ponadto Polska należy obok Irlandii i Słowacji do grupy państw o najniższym wskaźniku starości oraz stosunkowo wysokim udziale ludności w wieku produkcyjnym. Niemniej obserwowany jest postępujący proces starzenia się ludności, a w perspektywie najbliższych dwudziestu kilku lat nastąpi jego gwałtowny wzrost (*Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2009).

Podsumowanie

Polska należy do tych krajów w Europie, w których maleje wskaźnik urodzeń, postępuje starzenie się społeczeństwa i szybko wzrasta obciążenie demograficzne, co w efekcie pociąga za sobą poważne konsekwencje społeczne i ekonomiczne. W nawiązaniu do czterofazowego modelu przejścia demograficznego wydaje się, że

Polska wchodzi w ostatnią fazę, m.in. ze stabilizacją procesu reprodukcji na niskim poziomie przyrostu naturalnego i następową depopulacją. Informacje demograficzne winny być podstawą skoordynowanych działań zaradczych państwa obejmujących także tworzenie warunków do powstania równości szans na aktywną, zdrową starość.

Starzenie się ludności ma daleko idące konsekwencje społeczne i ekonomiczne. Charakterystyka zmian demograficznych w Polsce w najbliższych latach oraz ich konsekwencji dla kształtowania się sytuacji populacji osób starszych ma służyć wskazaniu aktualnych i przewidywanych problemów wymagających rozwiązania w polityce ludnościowej, społecznej i gospodarczej państwa.

Prognoza demograficzna GUS w odniesieniu do gospodarstw domowych wskazuje na zmniejszanie się wielkości gospodarstw domowych, wzrost udziału gospodarstw jednoosobowych, dwuosobowych oraz gospodarstw bez dzieci. Zmiany w strukturze rodzin i gospodarstw domowych wpływać będą na zmniejszanie potencjału opiekuńczego rodzin do świadczenia opieki swoim starym, niesamodzielnym i niepełnosprawnym członkom. Tymczasem liczba osób niezdolnych do samodzielnej egzystencji, potrzebujących opieki innych w przewidywanym prognozą czasie będzie rosła.

Starzenie się społeczeństw będzie miało także wpływ na sytuację gospodarczą, czyli na wysokość naszych dochodów i jakość życia. Problem starzenia się społeczeństwa warto rozpatrywać jako „podwójne starzenie się", czyli konfrontację potrzeb i możliwości osób w wieku 65+. Istnieje wiele aspektów tego problemu, np. zabezpieczenie społeczne (emerytury, ochrona zdrowia, świadczenia opiekuńcze), ale wszystkie wpływają na stan gospodarki i od niego zależą. Uwagę należy skoncentrować na wymiarze ekonomicznym, gdyż od zasobu pieniądza zależeć będzie stan zdrowia każdego człowieka i funkcjonowanie systemu ochrony zdrowia.

Bibliografia

Chabor A. (2001), *Kierunki działalności kulturalno-oświatowej z ludźmi starszymi*, [w:] A. Zych (red.), *Demograficzne i indywidualne starzenie się*, Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, Kielce.

Coulmas F. (2007), *Population Decline and Ageing in Japan – the Social Consequences*, Routledge, New York.

Dubnicka B. (2004), *Rola człowieka starego w rodzinie i społeczeństwie w świetle literatury przedmiotu*, „Prace Statystyczne i Demograficzne", nr 45.

Erikson E. (2004), *Tożsamość a cykl życia*, Zysk i S-ka, Poznań.

Giannakouris K. (2008), *Ageing characterises the demographic perspectives of the European societies*, "Eurostat Statistics in Focus", No. 72.

Giddens A. (2009), *Europa w epoce globalnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Herman W.A., Łącka K. (2005), *Współczesne poglądy na etiopatogenezę procesu starzenia*, „Polski Merkuriusz Lekarski", nr 18.

Hrynkiewicz J. (2012), *Los starca zależy od kontekstu społecznego – wprowadzenie*, [w:] J. Hrynkiewicz (red.), *O sytuacji ludzi starszych*, Rządowa Rada Ludnościowa, II Kongres Demograficzny, Warszawa.

Informacja na temat podejmowanych w Polsce działań na rzecz osób starszych – realizacja madryckiego planu działania na rzecz osób starszych (2012), Ekspertyza Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

Jurek Ł. (2012), *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Kędziora-Kornatowska K. (2007), *Wprowadzenie w zagadnienie starzenia się organizmu*, [w:] K. Kędziora-Kornatowska, M. Muszalik (red.), *Kompendium pielęgnowania pacjentów w starszym wieku. Podręcznik dla studentów i absolwentów kierunku pielęgniarstwo*, Wydawnictwo Czelej, Lublin.

Klonowicz S. (1979), *Oblicza starości*, Wiedza Powszechna, Warszawa.

Kowaleski J.T. (2011), *Struktura demograficzna starszego odłamu ludności w województwach (stan aktualny i prognozy do roku 2030)*, [w:] J.T. Kowaleski (red.), *Przestrzenne zróżnicowanie starzenia się ludności Polski. Przyczyny, etapy, następstwa*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

Maksimowicz A. (1990), *Przemiany struktury ludności według wieku*, [w:] M. Okólski (red.), *Teoria przejścia demograficznego*, PWE, Warszawa.

Moschis G.P. (1992), *Marketing to older consumers*, Quorum Books, Westport–Connecticut–London.

Okólski M., Fihel A. (2012), *Demografia. Współczesne zjawiska i teorie*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Podstawowe informacje o rozwoju demograficznym Polski do 2012 roku (2013), GUS, Warszawa, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/L_podst_inf_o_rozwoju_dem_pl_do_2012.pdf, dostęp: 5.03.2016.

Prognoza ludności na lata 2008–2035 (2009), GUS, Warszawa.

Raport z wyników. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011 (2012), GUS, Warszawa, http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/lud_raport_z_wynikow_NSP2011.pdf, dostęp: 15.03.2015.

Rocznik Demograficzny 2015 (2015), GUS, Warszawa.

Rosset E. (1959), *Proces starzenia się ludzi. Studium demograficzne*, PWG, Warszawa.

Rosset E. (1967), *Ludzie starzy. Studium demograficzne*, PWE, Warszawa.

Rószkiewicz M. (2006), *Prognozy demograficzne dla polskiej populacji osób starszych*, „Psychogeriatria Polska", nr 3.

Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2014–2020 (2014), „Monitor Polski", poz. 52, https://www.mpips.gov.pl/gfx/mpips/userfiles/_public/1_NOWA%20STRONA/Seniorzy/Program%20ASOS%202014-2020.pdf, dostęp: 25.10.2017.

Starzenie się społeczeństwa polskiego i jego skutki (2011), Biuro Analiz i Dokumentacji. Zespół Analiz i Opracowań Tematycznych, Kancelaria Senatu, Warszawa.

Synak B. (2002), *Problematyka badawcza i charakterystyka badań*, [w:] B. Synak (red.), *Polska starość*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Sytuacja demograficzna osób starszych i konsekwencje starzenia się ludności Polski w świetle prognozy na lata 2014–2050 (2014), GUS, Warszawa.

Sytuacja Demograficzna Polski. Raport 2008–2009 (2009), Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa.

Szarota Z. (2014), *Era trzeciego wieku – implikacje edukacyjne*, „Edukacja Ustawiczna Dorosłych", nr 1(84).

Szatur-Jaworska B. (2000), *Ludzie starzy i starość w polityce społecznej*, Oficyna Wydawnicza Aspra-Jr, Warszawa.

Szatur-Jaworska B., Błędowski P., Dzięgielewska M. (2006), *Podstawy gerontologii społecznej*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa.

Wolańska W. (2009), *Perspektywy starzenia się ludności Polski do roku 2035*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", nr 38.

World Population Ageing 2013 (2013), Department of Economic and Social Affairs Population Division, http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/ageing/WorldPopulationAgeing2013.pdf, dostęp: 26.10.2017.

World Population Prospects. The 2012 Revision, (2012), Depertment of Economic and Social Affairs, Population Division, United Nations, New York.

World Population Prospects: The Revision 2015 (2015), ONZ, New York, http://esa.un.org/unpd/wpp/, dostęp: 15.04.2014.

Woźniak Z. (2011), *Profilaktyka starzenia się i starości – mrzonka czy konieczność?*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", nr 1.

Zalega T. (2015), *Konsumpcja osób starszych w Polsce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy", nr 42.

Zalega T. (2016a), *Osoby w wieku 65+ w Polsce. Jakość życia, konsumpcja, zachowania konsumenckie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa.

Zalega T. (2016b), *Incomes and Savings of Polish Seniors in View of Research Outcomes*, "Problemy Zarządzania", Vol. 14, No. 2(59).

Summary
The Ageing of Polish Society – Myth or Reality?

Population ageing is, on the one hand, a natural and inevitable process that occurs in every highly developed economy and, on the other hand, the biggest challenge for modern states, economies and entrepreneurs. This problem is already beginning to affect Poland as well.
This study aims to draw attention to the problem of the ageing of the Polish population. The structure of the article is as follows: the essence of old age, ageing and the classification of the elderly are explained, then the demographic changes that are taking place in Polish society are examined. Finally, the most significant conclusions are presented.

Keywords: old age, ageing, old-age rate, old-age index

Słowa kluczowe: starość, starzenie się, stopa starości, indeks starości

Kod JEL: D12, D21.

Karolina Malesa*, Tomasz Malesa**

Konsumpcja wśród ludzi młodych w Polsce

Wprowadzenie

Wiedza o konsumentach, ich przyzwyczajeniach, potrzebach, oczekiwaniach oraz determinantach ich działań nabiera w epoce globalizacji i nieustannej walki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami szczególnie istotnego znaczenia.

Wiek odgrywa dużą rolę wśród zmiennych kształtujących zachowania konsumentów. Wraz z wiekiem bowiem obserwujemy zmianę potrzeb konsumentów, zmienia się również sposób dokonywania przez nich wyborów rynkowych.

Pomimo zjawiska starzenia się społeczeństwa młodzi konsumenci są znaczącym segmentem rynku. Zachodzące w Polsce przemiany gospodarcze i postępujący proces globalizacji rynku sprawiły, że coraz silniejsza staje się aktywność młodych konsumentów na rynku. Ludzie młodzi coraz więcej inwestują w edukację oraz własny rozwój. Potencjał intelektualny i społeczny tkwiący w młodych ludziach jest wykorzystywany do rozwoju i unowocześniania kraju. Kapitał ludzki bowiem ma znaczący udział w rozwoju nowoczesnego kraju nadążającego za światowymi trendami.

Celem niniejszego artykułu jest omówienie najistotniejszych czynników wpływających na konsumpcję młodych ludzi w Polsce. Analizy dochodów, wydatków oraz struktury konsumpcji dokonano na podstawie danych GUS dotyczących budżetów gospodarstw domowych w latach 2012–2015.

Artykuł składa się z dwóch części. Po krótkim wprowadzeniu w pierwszej części opracowania wyjaśniono pojęcie młodości, omówiono zmiany demograficzne zachodzące w polskim społeczeństwie oraz scharakteryzowano segment młodych konsumentów. Z kolei w części drugiej tekstu przeanalizowano sytuację materialną ludzi młodych. Syntetyczna konstatacja wieńczy niniejsze opracowanie.

---

* Mgr Karolina Malesa, Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji Szkoły Głównej Handlowej.

** Mgr Tomasz Malesa, doktorant w Katedrze Gospodarki Narodowej Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Charakterystyka populacji ludzi młodych

Na podstawie analizy literatury naukowej dotyczącej zachowań konsumentów można stwierdzić, iż istnieje duża różnorodność w określaniu przedziału wiekowego dla młodych konsumentów. Pojęcie młodych konsumentów nie zostało zatem jednoznacznie zdefiniowane. Powszechnie przyjmuje się, że kiedy dziecko zaczyna ulegać wpływom rówieśników i samodzielnie zaczyna dostosowywać się do sytuacji życiowych, wówczas rozpoczyna etap młodzieńczy. Nie sposób zatem ustalić konkretnej granicy, ponieważ u każdej osoby może to nastąpić w zupełnie innym momencie (Olejniczuk-Merta, 2001: 32). W literaturze przedmiotu spotykamy się z różnymi przedziałami wiekowymi przyjętymi dla grupy młodych konsumentów, np. 15–29 lat (Szulce, 2009: 637), 23–38 lat (Sowa, 2002: 175).

W niniejszym artykule za populację ludzi młodych przyjęto uznawać osoby w wieku 15–34 lata. Taka klasyfikacja została zaproponowana przez Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji (IRWiK). Jednocześnie wspomniana klasyfikacja wyraźnie rozróżnia dwa subsegmenty (Olejniczuk-Merta, 2001: 40): młodzieżowy (15–19 lat) oraz młodych ludzi i młodych rodzin.

Identyczny przedział wiekowy dla ludzi młodych, tj. 15–34 lata, został zaproponowany w badaniach *Polska młodzież 1984 i polska młodzież 1985* przeprowadzonych przez Instytut Badań Problemów Młodzieży. Badanie to potwierdziło, że młodzi konsumenci (Olejniczuk-Merta, 2001: 34):

- przejawiają chęć wyróżniania się w swoich postawach i działaniach od pozostałych grup społecznych,
- mają nieustabilizowany jeszcze system wartości, przez co są bardziej podatni na oddziaływanie różnych czynników zewnętrznych,
- nie są grupą jednorodną, różne grupy młodzieży mają odmienne preferencje zależne od ich zainteresowań, pochodzenia społecznego, wieku czy płci.

Ponadto górna granica wieku, tj. 34 lata, jest uważana w polskiej literaturze za koniec okresu młodości (Kusińska, 2005: 126).

Według danych statystycznych na koniec 2015 roku liczba mieszkańców Polski w przedziale wiekowym 15–34 lata wynosiła 10 607,3 tys. (czyli 27,6% ludności ogółem), w tym 15–19 lat – 2008,5 tys. (czyli 5,2% ludności ogółem).

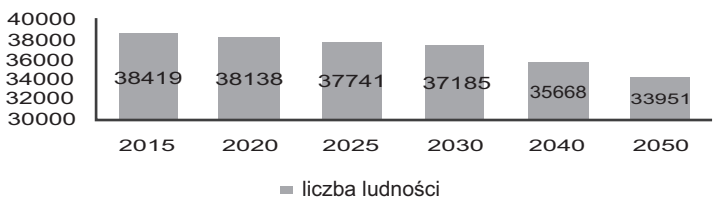
Tabela 1. Ludność Polski według wieku w latach 2010–2015

Wyszczególnienie	2010	2014	2015	2015–2010	2010	2014	2015
	w tys.				w %		
Polska ogółem	38 516,7	38 484	38 454,6	99,8	100,0	100,0	100,0
poniżej 15 lat	5 870,4	5 765	5 757,8	98,1	15,24	14,98	14,97
w wieku 15–34 lata	11 757,7	10 877,2	10 607,3	90,2	30,53	28,26	27,58
w tym 15–19	2 479,6	2 081,3	2 008,5	81,0	6,44	5,41	5,22

Wyszczególnienie	2010	2014	2015	2015–2010	2010	2014	2015
	w tys.				w %		
20–34	9 278,1	8 795,9	8 598,8	92,7	24,09	22,86	22,36
powyżej 34 lat	20 888,6	21 841,8	22 089,5	105,7	54,23	56,76	57,44

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik Demograficzny 2016*, 2017.

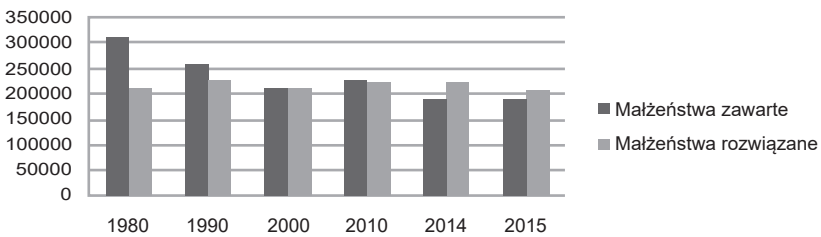
Liczba osób młodych w latach 2010–2015 w Polsce systematycznie malała, i w porównaniu z rokiem 2010 udział ludzi młodych zmniejszył się o 2,95%, co potwierdza fakt, iż społeczeństwo polskie jest społeczeństwem starzejącym się. Na rysunku 1 została przedstawiona mało optymistyczna prognoza demograficzna liczebności mieszkańców Polski na lata 2015–2050 (sporządzona w roku 2015). Wynika ona z niekorzystnych zjawisk demograficznych zachodzących od ponad dwóch dekad w społeczeństwie polskim. Polska znalazła się wśród krajów europejskich, w których od 1989 roku poziom reprodukcji nie gwarantuje zastępowalności pokoleń. Według jednej z prognoz Eurostatu do 2060 roku Polska stanie się najstarszym demograficznie krajem Unii Europejskiej, a co za tym idzie jednym z najstarszych demograficznie krajów na świecie (Giannakouris, 2008: 10).



Rysunek 1. Prognoza demograficzna liczebności mieszkańców Polski w latach 2015–2020 w tys.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rocznik Demograficzny 2016, 2017.

Zmiany demograficzno-społeczne, które zachodzą w Polsce, są niewątpliwie odzwierciedleniem wcześniejszych przeobrażeń w innych krajach europejskich, bliskich nam ekonomicznie i kulturowo.



Rysunek 2. Małżeństwa zawarte i rozwiązane w Polsce w latach 1980–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik Demograficzny 2016*, 2017.

Należy również odnotować, że w Polsce w przeciągu ostatniej dekady nastąpił spadek liczby zawieranych małżeństw wraz z równoczesnym wzrostem liczby małżeństw rozwiązanych, przez co obecnie występuje przewaga małżeństw rozwiązanych nad zawartymi. Młodzi ludzie coraz częściej opóźniają moment zawarcia związku małżeńskiego ze względu na dość trudną sytuację społeczno-gospodarczą kraju: bezrobocie, niepewność zatrudnienia, niskie zarobki i brak mieszkania.

Rodzaje determinant zachowań konsumentów

Z uwagi na dynamicznie zmieniającą się gospodarkę niezwykle istotne dla współczesnych przedsiębiorstw staje się poznanie determinant wpływających na określone zachowania konsumentów. Dzięki temu mogą one realizować skuteczne strategie marketingowe oraz podejmować właściwe decyzje rynkowe.

Demograficzne determinanty zachowań konsumentów

Na proces decyzyjny nabywców wpływa wiele determinant, wśród których ważną rolę odgrywają czynniki demograficzne (Miczyńska-Kowalska, 2004: 18–19). Determinanty te charakteryzują konsumenta jako podmiot rynku oraz kształtują jego zachowania nabywcze. Ponadto różnicują potrzeby konsumentów i oddziałują na ich zachowania rynkowe. Do czynników demograficznych zaliczamy między innymi wiek i płeć konsumenta oraz lokalizację gospodarstwa domowego. Wiek nabywcy ma bardzo istotne znaczenie, ponieważ wraz z nim zmieniają się potrzeby, a także przeobrażeniu ulega sposób podejmowania decyzji rynkowych. Ponadto płeć wpływa na odmienne zachowanie kobiet i mężczyzn w procesie konsumpcji. Pełnią oni bowiem różne role w gospodarstwie domowym i odczuwają odmienne zapotrzebowanie na produkty i usługi (Żelazna, Kowalczuk, Mikuta, 2002: 94).

Wśród młodych osób w wieku 15–34 lata przeważają mężczyźni. Na 100 mężczyzn przypada bowiem 96 kobiet. Należy jednak zaznaczyć, że współczynnik feminizacji rośnie, i to znacznie, dopiero w starszych grupach wiekowych.

Tabela 2. Struktura populacji młodych ludzi w latach 2010–2015 według grup wieku, płci i miejsca zamieszkania

Wyszczególnienie	2010	2014	2015	2015/2010	2010	2014	2015
	w tys.				w %		
w wieku 15–34 lata	11 757,7	10 877,2	10 607,3	90,2	100,0	100,0	100,0
w tym: 15–19	2 479,6	2 081,3	2 008,5	81,0	21,1	19,1	18,9
20–34	9 278,1	8 795,9	8 598,8	92,7	78,9	80,9	81,1
płeć: mężczyźni	5 976,8	5 534,8	5 398,1	90,3	50,8	50,9	50,9
kobiety	5 780,9	5 342,5	5 209,0	90,1	49,2	49,1	49,1

Wyszczególnienie	2010	2014	2015	2015/2010	2010	2014	2015
	w tys.				w %		
miejsce zamieszkania:							
miasto	7 081,3	6 365,3	6 163,8	87,0	60,2	58,5	58,1
wieś	4 676,4	4 512,3	4 443,5	95,0	39,8	41,5	41,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik Demograficzny 2016*, 2017.

Płeć stanowi jeden z czynników znacznie różnicujących zachowania na rynku konsumentów. Nie tylko dotyczy zakupu produktów, ale ma również wpływ na podejmowanie decyzji zakupowych. U mężczyzn proces decyzyjny ma charakter liniowy, u kobiet natomiast jest to „spiralna ścieżka" (Berletta, 2006: 58). Mężczyźni starają się szybko i sprawnie podjąć decyzję nabywczą oraz dokonać zakupu. Natomiast kobiety jako konsumentki, podejmując decyzję, kierują się opinią przyjaciół, jakością obsługi czy też atmosferą w sklepie (Nowak, 2009: 136).

Większą część badanej populacji ludzi młodych stanowią mieszkańcy miast, jednakże na przestrzeni ostatnich 5 lat odsetek ten zmalał o 2,1 punktu procentowego (60,2% w 2010 roku i 58,1% w 2015 roku). Lokalizacja gospodarstwa domowego również może wpływać na zachowania nabywcze konsumentów. Różnice w zachowaniach nabywczych nie wynikają z odmiennych potrzeb konsumentów zamieszkujących obszary wiejskie i miejskie, lecz z możliwości ich zaspokajania (Rudnicki, 2000: 172). Konsumenci z obszarów wiejskich mogą mieć ograniczony dostęp do placówek handlowych.

Konsument często dokonuje wyboru pod wpływem opinii i zachowań innych ludzi, czyli tzw. liderów opinii. Są to osoby, które ze względu na pełnione funkcje, zajmowane stanowisko, prestiż, doświadczenie czy wiedzę wpływają świadomie lub nieświadomie na decyzje innych. Co ciekawe, występują oni we wszystkich grupach społecznych, ale według G. Katony (1960: 161) aż 60% ludzi zamieszkujących miasta kieruje się przy zakupie opinią lidera.

Według danych uzyskanych z Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań przeprowadzonego w marcu 2011 roku pracowało 15 050,6 tys. osób (*Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna…*, 2013).

Tabela 3. Pracujący według wieku, płci i miejsca zamieszkania w 2011 roku

Wyszczególnienie	Ogółem	Wiek w latach					
		15–24	25–34	35–44	45–54	55–64	65+
	w tys.	w %					
Ogółem	15 050,6	8,9	28,6	25,1	23,8	12,0	1,7
mężczyźni	8 264,5	9,5	28,7	24,3	22,2	13,4	1,8
kobiety	6 786,1	8,1	28,4	26,0	25,7	10,4	1,4

Wyszczególnienie	Ogółem	Wiek w latach					
		15–24	25–34	35–44	45–54	55–64	65+
	w tys.	w %					
miasto	9 090,5	7,6	29,7	24,6	23,6	13,0	1,5
wieś	5 960,1	10,8	26,9	25,8	24,1	10,5	1,9

Źródło: *Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna*…, 2013.

Największy odsetek wśród ogółu ludzi pracujących stanowiła badana populacja ludzi młodych w wieku 15–34 lata. W badanym okresie wśród ludzi młodych bardziej aktywni zawodowo byli mężczyźni niż kobiety. Co więcej, można dostrzec, iż przeważającą część osób pracujących w wieku 15–34 lata stanowili mieszkańcy wsi. Świadczy to zatem o wcześniejszej aktywizacji zawodowej ludności żyjącej na wsi.

Poziom wykształcenia to jeden z ważniejszych czynników determinujących pozycję na rynku pracy. Osobom z lepszym wykształceniem i konkretnymi kwalifikacjami zawodowymi jest dużo łatwiej znaleźć zatrudnienie. Potwierdzeniem są dane z populacji pracujących, wśród której najliczniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem wyższym (27,9%), następnie zasadniczym zawodowym (26,4%) oraz średnim zawodowym (22,6%). Ludzie młodzi są coraz lepiej wykształceni, stanowili prawie połowę osób pracujących z wykształceniem wyższym (tab. 4).

Wykształcenie jest kolejnym czynnikiem różnicującym zachowania konsumentów na rynku. Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia zwiększa się świadomość wyborów konsumpcyjnych (lepsza znajomość ich wad, zalet, konsekwencji). Wzrost wykształcenia powoduje również zmiany jakościowe w strukturze konsumpcji. Wśród ludzi z wyższym wykształceniem narasta intensywność życia kulturalnego oraz rośnie zapotrzebowanie na różne kulturalne wartości podnoszące wartość życia (Rudnicki, 2012: 102–103).

Tabela 4. Struktura ludzi młodych pracujących według wykształcenia w 2011 roku

Wykształcenie	Ludność Polski		Ludność Polski	
	ogółem	w wieku 15–34 lata	Ogółem (w %)	w wieku 15–34 lata (w %)
wyższe	4 201 763	2 020 329	27,9	48,1
policealne	506 996	174 862	3,4	34,5
średnie zawodowe	3 406 910	1 209 625	22,6	35,5
średnie ogólnokształcące	1 742 596	891 441	11,6	51,2
zasadnicze zawodowe	3 973 987	983 899	26,4	24,8
podstawowe ukończone i gimnazjalne	1 180 848	343 327	7,8	29,1
podstawowe nieukończone i bez wykształcenia	11 559	1 850	0,1	16,0
nieustalone	25 981	11 010	0,2	42,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna*…, 2013.

Powyższa tabela ukazuje strukturę wykształcenia ludności w Polsce. W przypadku wykształcenia średniego ogólnokształcącego, średniego zawodowego, policealnego lub wyższego ponad 1/3 osób z całej populacji to osoby młode. Z powyższych danych wynika również, iż 65% ogółu ludności posiada wykształcenie średnie ogólnokształcące lub inne wyższe, a w przypadku ludzi młodych odsetek ten wynosi 76%, w tym 35% to ludzie z wykształceniem wyższym.

Ekonomiczne determinanty zachowań konsumentów

W analizie ekonomicznych determinant zachowań konsumentów należy uwzględnić:

– otoczenie makroekonomiczne (dalsze),
– otoczenie mikroekonomiczne (bliższe).

Na otoczenie makroekonomiczne ma wpływ władza ustawodawcza i wykonawcza w kraju. Ponadto stan rozwoju gospodarki wyznacza również granice realizacji potrzeb konsumentów (Woś, Rachocka, Kasperek-Hoppe, 2011: 49). Ważnym narzędziem kształtowania konsumpcji jest podaż dóbr i usług. Niewystarczająca podaż ogranicza konsumentom swobodę wyboru, zmniejsza wielkość zakupów, a także wpływa negatywnie na ich strukturę, co prowadzi do obniżenia poziomu życia konsumentów (Żelazna, Kowalczuk, Mikuta, 2002: 124). Z drugiej zaś strony nadmiar dóbr substytucyjnych na rynku utrudnia nabywcom podejmowanie racjonalnych wyborów.

Otoczenie mikroekonomiczne określa natomiast ogólną sytuację materialną konsumenta. Do mikroczynników zaliczamy dochody, wydatki i oszczędności konsumentów, możliwość zaciągnięcia pożyczek oraz posiadane dobra trwałego użytku (mieszkanie).

Sytuacja dochodowa gospodarstw domowych ludzi młodych

Dochód jest kluczowym determinantem decydującym o sytuacji gospodarstw domowych, ponadto znacząco wpływa na wielkość i strukturę wydatków. Zmiana dochodu wywołuje nie tylko zmianę poziomu konsumpcji globalnej, lecz również zmianę jej struktury. Wzrost dochodów może wpływać na wzrost konsumpcji dóbr wyższego rzędu (Kieżel, 2010: 104–105). Ponadto dla kształtowania się sytuacji finansowej i konsumpcji ludzi młodych oprócz dochodu i posiadanych zasobów finansowych ważne są także kredyty bankowe i pożyczki. Przychody rodzin obejmują zatem nie tylko dochód rozporządzalny, ale również przychody finansowe. Możliwość skorzystania z kredytu doraźnie poprawia stan finansów konsumentów. W przeciwieństwie do oszczędności kredyt umożliwia wcześniejszą konsumpcję dóbr, niż pozwalają na to dochody bieżące.

Tabela 5. Dochody rozporządzalne gospodarstw domowych na 1 osobę w gospodarstwach domowych ludzi młodych w latach 2012–2015 (w zł)

Rok	Dochód rozporządzalny		Przychód netto	
	Gospodarstwa domowe		Gospodarstwa domowe	
	Ogółem	Ludzi młodych	Ogółem	Ludzi młodych
2012	1278,43	1296,43	1664,05	1692,09
2013	1299,07	1320,84	1667,22	1698,44
2014	1340,44	1355,02	1726,05	1751,65
2015	1386,16	1396,50	1755,38	1771,65

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2015*, 2017.

Średnie rozporządzalne dochody przypadające na jedną osobę w gospodarstwach domowych ludzi młodych w latach 2012–2015 zawiera tabela 5. W całym rozpatrywanym okresie średni dochód rozporządzalny (suma bieżących dochodów pomniejszona o podatki bezpośrednie) (Zalega, 2007: 59) na 1 osobę w gospodarstwach domowych ludzi młodych był wyższy od średniego dochodu w gospodarstwach domowych ogółem.

Tabela 6. Dynamika zmian dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych na 1 osobę w gospodarstwach domowych ludzi młodych w latach 2012–2015 (w zł)

Rok	Dynamika zmian dochodu rozporządzalnego (rok poprzedni = 100)	
	Ogółem	Ludzi młodych
2013	101,61	101,88
2014	103,18	102,59
2015	103,41	103,06

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2015*, 2017.

Analizując dynamikę zmian dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych ludzi młodych, można zauważyć, iż od 2014 roku wzrastały one wolniej niż w gospodarstwach domowych ogółem. Dochody nominalne nie odzwierciedlają jednak faktycznych dochodów gospodarstwa domowego, należy uwzględnić zmiany wskaźników cen dóbr i usług konsumpcyjnych. Zmiany w dochodach realnych bowiem powodują zmiany siły nabywczej dochodów gospodarstw, zatem spadek dochodów realnych oznacza, że za dany dochód nominalny możemy nabyć mniej towarów i usług.

Tabela 7. Dynamika przeciętnych dochodów nominalnych i realnych gospodarstw domowych ludzi młodych w latach 2012–2015 (w %)

Wyszczególnienie	Lata		
	2013	2014	2015
	Rok poprzedni = 100		
Dynamika dochodów nominalnych (rok poprzedni = 100)	101,88	102,59	103,06
Wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych	100,90	100,00	99,10
Dynamika dochodów realnych (liczona jako iloraz dynamiki dochodów nominalnych i wskaźników cen)	100,97	102,59	104,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2015*, 2017; *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, 2017.

Z tabeli 7 wynika, że w badanym okresie, od 2014 roku, gospodarstwa odnotowały wzrost dynamiki dochodu rozporządzalnego. Z kolei w roku 2013 dochód realny kształtował się praktycznie na poziomie zbliżonym do dochodów nominalnych.

Poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych ludzi młodych

Konsumpcja gospodarstw domowych rozumiana jest jako proces zaspokajania indywidualnych i wspólnych potrzeb jego członków z wykorzystaniem towarów i usług. Poprzez ceny oraz podaż towarów i usług rynek wpływa na poziom i strukturę konsumpcji gospodarstw domowych. Z badań budżetów gospodarstw domowych wynika, że młodzi ludzie wydają na konsumpcję mniej niż gospodarstwa domowe w starszych grupach wiekowych.

Tabela 8. Przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę w gospodarstwie domowym ludzi młodych w latach 2012–2015 (w zł)

Rok	Gospodarstwa domowe	
	Ogółem	Ludzi młodych
2012	1050,78	1047,18
2013	1061,70	1059,39
2014	1078,74	1073,22
2015	1091,19	1082,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2015*, 2017.

W tabeli 9 został uwzględniony wzrost cen dóbr i usług konsumpcyjnych, co pozwala przeanalizować realną wartość wydatków konsumpcyjnych, ponieważ wzrost wydatków na konsumpcję nie oznacza zawsze rzeczywistego wzrostu poziomu konsumpcji.

Tabela 9. Dynamika przeciętnych wydatków nominalnych i realnych gospodarstw domowych ludzi młodych w latach 2013–2015 (w %)

Wyszczególnienie	Lata		
	2013	2014	2015
	Rok poprzedni = 100		
Dynamika dochodów nominalnych (rok poprzedni = 100)	101,17	101,31	100,90
Wskaźnik cen dóbr i usług konsumpcyjnych	100,90	100,00	99,10
Dynamika dochodów realnych (liczona jako iloraz dynamiki dochodów nominalnych i wskaźników cen)	100,26	101,31	101,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2015*, 2017; *Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016*, 2017.

Należy zauważyć, iż w latach 2013–2015 realne wydatki konsumpcyjne ludzi młodych rosły z roku na rok.

Wydatki konsumpcyjne możemy podzielić na dwie grupy:

– wydatki podstawowe – do tej grupy zaliczamy wydatki na żywność, odzież i obuwie, higienę, ochronę zdrowia, mieszkanie, energię,
– wydatki swobodnego wyboru – zaspokajają potrzeby ponadpodstawowe, takie jak transport, łączność, rekreacja i kultura, edukacja, wypoczynek.

Im wyższy odsetek dochodu przeznaczany jest na wydatki swobodnego wyboru, tym wyższy jest poziom zamożności badanej populacji, ponieważ w pierwszej kolejności ludzie zaspokajają swoje podstawowe potrzeby. Do najbardziej znanych hierarchii zaspokajania potrzeb zaliczamy hierarchię A. Maslowa. Lista potrzeb zaczyna się od tych podstawowych, fizjologicznych, a kończy się na potrzebie wyższego rzędu, tj. samorealizacji – realizacji marzeń, planów życiowych (Maslow, 1954: 35–47).

Struktura rzeczowa wydatków konsumpcyjnych ludzi młodych

Według J.C. Mowena (1987: 5) zachowania konsumenckie to nauka badająca osoby podejmujące decyzje oraz procesy nabywania dóbr i usług, konsumowania ich i dysponowania nimi. Zachowania konsumentów odzwierciedlają proces zaspokajania potrzeb ludzi. Bliższe poznanie specyfiki potrzeb nabywców umożliwia lepsze przewidywanie kierunków zmian w życiu społecznym ludności, a znajomość zmian wielkości i struktury konsumpcji jest potrzebna do przewidywania wielkości popytu i planowania wielkości podaży wybranych towarów i usług. Dzięki wynikom przeprowadzonych badań budżetów domowych możemy przeanalizować strukturę rzeczową gospodarstw domowych ludzi młodych.

W badanym okresie największy udział wśród wszystkich wydatków stanowiły wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe. Jednakże udział ten w wydatkach ogółem systematycznie maleje z roku na rok, co potwierdza tym samym prawidłowości

konsumpcji sformułowane przez E. Engla. Pierwsze prawo Engla głosi bowiem, że w miarę wzrostu dochodu udział wydatków na dobra żywnościowe w wydatkach ogółem maleje, ponieważ tempo przyrostu spożycia artykułów żywnościowych jest wolniejsze od tempa przyrostu dóbr związanych z potrzebami wyższego rzędu (Światowy, 2006: 158–159).

Ponadto w latach 2012–2015 łatwo dostrzec spadkowy trend udziału wydatków na napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki w wydatkach ogółem. Może być to potwierdzenie upowszechniającego się trendu konsumenckiego LOHAS (*Lifestyles of Health and Sustainability*). Polega on na promowaniu zdrowego trybu życia, ekologicznego odżywiania i poszanowania środowiska (Mróz, 2013: 136–137). Jeśli chodzi o wydatki na towary nieżywnościowe i usługi, zaobserwowano wśród nich dominujący udział wydatków na użytkowanie mieszkania/domu i nośniki energii. Drugie miejsce wśród wydatków nieżywnościowych zajmują wydatki na transport, a na kolejnym miejscu plasują się wydatki na rekreację oraz kulturę.

Tabela 10. Struktura wydatków konsumpcyjnych ludzi młodych w latach 2012–2015 (w %)

Wydatki gospodarstw domowych	Lata			
	2012	2013	2014	2015
żywność i napoje bezalkoholowe	24,48	24,29	23,80	23,46
napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	2,74	2,58	2,52	2,50
odzież i obuwie	5,34	5,49	5,77	5,86
użytkowanie mieszkania i nośniki energii	19,28	19,76	19,11	19,19
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	4,93	4,82	5,03	5,13
zdrowie	4,41	4,46	4,38	4,70
transport	10,74	10,47	10,09	9,55
łączność	4,01	5,24	5,11	5,12
rekreacja i kultura	8,52	6,84	6,80	7,08
edukacja	1,38	1,39	1,32	1,20
restauracje i hotele	2,93	3,06	4,33	4,05

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2015*, 2017.

Ponadto od 2012 roku systematycznie wzrasta wśród ogółu wydatków gospodarstw domowych udział wydatków na restauracje i hotele oraz odzież i obuwie. Podobną tendencję można zauważyć, analizując wydatki na wyposażenie mieszkania (oprócz roku 2013, w którym odnotowano niewielki spadek). Tę zmianę struktury wydatków młodych konsumentów można po części tłumaczyć wzrostem poziomu ich zamożności. Młodzi konsumenci, dysponując większym funduszem swobodnego wyboru, większą część swojego rozporządzalnego dochodu przeznaczają na zakup dóbr zaspokajających potrzeby dalsze.

Podsumowanie

Analiza sytuacji młodych konsumentów w Polsce w ostatnich latach pokazuje, że globalizacja rynku i konsumpcji zarówno sprzyja rozwojowi aktywności ludzi młodych, jak i ogranicza ją. Jednym z ważniejszych czynników decydujących o rozwoju społecznym i gospodarczym kraju jest aktualna sytuacja demograficzna. Występujące w Polsce zjawiska demograficzne są niekorzystne, ponieważ z roku na rok odnotowywany jest spadek liczebności osób młodych (w porównaniu z rokiem 2010 udział ludzi młodych zmniejszył się o 2,95%). Z drugiej zaś strony warto podkreślić fakt, iż ludzie młodzi stanowią duży potencjał intelektualny i gospodarczy kraju, w 2011 roku stanowili prawie połowę osób pracujących z wykształceniem wyższym.

Przeprowadzona w niniejszym artykule analiza pozwala wysnuć następujące wnioski:

1. Średni rozporządzalny dochód przypadający na jedną osobę zarówno w gospodarstwie domowym ludzi młodych, jak i gospodarstwach domowych ogółem w latach 2012–2015 systematycznie rósł z roku na rok. Ponadto średni rozporządzalny dochód gospodarstw ludzi młodych przewyższał w każdym roku średni rozporządzalny dochód gospodarstw domowych ogółem. Można jednak zauważyć, iż od 2014 roku dochód rozporządzalny gospodarstw domowych ludzi młodych wzrastał wolniej niż w gospodarstwach domowych ogółem.
2. Przeciętne miesięczne wydatki przypadające na 1 osobę zarówno w gospodarstwie domowym ludzi młodych, jak i gospodarstwach domowych ogółem w latach 2012–2015 systematycznie zwiększały się z roku na rok. Jednakże ludzie młodzi przeznaczają na konsumpcję mniej środków niż pozostałe gospodarstwa domowe. Ponadto od 2014 roku przeciętne miesięczne wydatki przypadające na jedną osobę w gospodarstwie domowym ludzi młodych rosły wolniej niż w gospodarstwach domowych ogółem.
3. Od 2012 roku wraz z systematycznym wzrostem średniego rozporządzalnego dochodu przypadającego na 1 osobę w gospodarstwie domowym ludzi młodych zmniejszał się udział wydatków żywnościowych w łącznych wydatkach gospodarstw domowych ludzi młodych, potwierdzając tym samym prawidłowość sformułowaną w pierwszym prawie Engla. Ponadto wśród ogółu wydatków ludzi młodych zmniejszał się również udział wydatków na transport i używki.
4. Analiza przeprowadzona w niniejszym artykule pokazuje, iż z roku na rok coraz to większa część dochodu rozporządzalnego przeznaczana była na wydatki swobodnego wyboru. Ponadto wśród młodych konsumentów można zaobserwować wzrastający udział wydatków na restauracje i hotele, odzież i obuwie, a także wyposażenie mieszkania.

Bibliografia

Berletta M. (2006), *Marketing skierowany do kobiet*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.

Budżety gospodarstw domowych za lata 2012–2016 (2017), GUS, Warszawa.

Giannakouris K. (2008), *Ageing characterises the demographic perspectives of the European societies*, "Eurostat Statistics in Focus", No. 72.

Katona G. (1960), *The Powerful Consumer*, McGraw-Hill, New York.

Kieżel E. (2010), *Konsument i jego zachowania na rynku europejskim*, PWE, Warszawa.

Kusińska A. (red.) (2005), *Rodziny ludzi młodych jako uczestnicy rynku. Diagnoza i typologia*, PWE, Warszawa.

Ludność. Stan i struktura demograficzno-społeczna – Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011 (2013), GUS, Warszawa, http://stat.gov.pl/spisy-powszechne/nsp-2011/nsp-2011-wyniki/ludnosc-stan-i-struktura-demograficzno-spoleczna-nsp-2011,16,1.html, dostęp: 27.10.2017.

Maslow A. (1954), *Motivation and Personality*, Harper and Row Publishers Inc., New York.

Miczyńska-Kowalska M. (2004), *Zachowania konsumenckie*, Polihymnia, Lublin.

Mowen J.C. (1987), *Consumer Behavior*, Macmillan, New York–London.

Mróz B. (2013), *Konsument w globalnej gospodarce. Trzy perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Nowak L. (2009), *Uwarunkowania zachowań konsumenckich młodzieży akademickiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Olejniczuk-Merta A. (2001), *Rynek młodych konsumentów*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Rocznik statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2016 (2017), GUS, Warszawa.

Rudnicki L. (2012), *Zachowania konsumentów na rynku*, PWE, Warszawa.

Sowa I. (2002), *Identyfikacja preferencji konsumpcyjnych wybranych grup ludności Polski*, [w:] E. Kieżel (red.), *Konsument i jego wybory rynkowe*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Szulce H. (2009), *Reakcje konsumentów na działania marketingowe przedsiębiorstw handlowych*, [w:] R. Niestrój (red.), *Tożsamość i wizerunek marketingu*, PWE, Warszawa.

Światowy G. (2006), *Zachowania konsumentów*, PWE, Warszawa.

Woś J., Rachocka J., Kasperek-Hoppe M. (2011), *Zachowania konsumentów – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Zalega T. (2007), *Konsumpcja – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Żelazna K., Kowalczuk I., Mikuta B. (2002), *Ekonomika konsumpcji, elementy teorii*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.

Summary
Consumption Among Young People in Poland

The article discusses consumption among young people in Poland. Its aim is to present the income status, expenditure and the structure of consumption among young people. To this end, the 2012–2015 GUS data on the budgets of households of young people are analysed. The article is organised as follows: a short introduction in the first part of the article is followed by a succinct explanation of the notions of youth. Subsequently, demographic changes taking place in Polish society and among young consumers are discussed. The second part of this article provides an analysis of the financial standing of young Polish people (their income status, the level and structure of consumption expenditure, and the expenditure structure by object). The article ends with a concise summary.

Keywords: youth, households of young people, income, expenditure, consumption

Słowa kluczowe: młodość, gospodarstwa domowe ludzi młodych, dochody, wydatki, konsumpcja

CZĘŚĆ IV
LOGISTYKA I ZARZĄDZANIE TRANSPORTEM

Jerzy Janczewski*

Zaopatrzenie w systemie logistycznym mikro- i małych przedsiębiorstw

Wstęp

Podsystem zaopatrzenia jest jednym z najważniejszych elementów systemu logistycznego przedsiębiorstwa. Jest on ściśle powiązany z rynkiem, a głównym jego celem jest utrzymywanie równowagi w przedsiębiorstwie pomiędzy potrzebami materiałowymi i kosztami. Podsystem ten ma za zadanie dostarczenie surowców oraz materiałów potrzebnych do prawidłowego funkcjonowania firmy i generuje znaczną część kosztów. W przypadku przeciętnego producenta niemal 53% wartości wszystkich dostaw to wartości materiałów. W przypadku działalności usługowej, takiej jak handel detaliczny czy hurtowy, odsetek ten może być znacznie wyższy.

Gdy znaczna część przychodów firmy jest wydawana na materiały i usługi, zaopatrzenie staje się źródłem wielu możliwości zwiększania rentowności przedsiębiorstwa (Bozarth, Handfield, 2007: 378), a więc i jego konkurencyjności.

Na działania logistyczne w sferze zaopatrzenia składają się najczęściej procesy zakupu, składowania i transportu. Najważniejsze zadania strategiczne w procesie zakupu to między innymi zawieranie umów z dostawcami, podejmowanie działań oszczędnościowych, prowadzenie negocjacji, poszukiwanie i wybór dostawców, monitorowanie płatności, prowadzenie listy kwalifikowanych dostawców, prowadzenie rejestru ofert i zapytań.

W każdej firmie dokonuje się zakupu towarów, magazynuje je oraz transportuje. W mikro- i małym przedsiębiorstwie właściciel przeważnie zajmuje się wszystkim, włącznie ze wszystkimi czynnościami logistycznymi, zatem i zaopatrzeniem. W miarę rozwoju przedsiębiorstwa rozpoczyna się etap specjalizacji, a do zarządzania firmą angażowane są kolejne osoby (Janczewski, 2014: 66). Pojawia się więc pytanie,

* Dr inż. Jerzy Janczewski, adiunkt w Katedrze Systemów Transportu na Wydziale Informatyki, Zarządzania i Transportu Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi.

jakie działania i zadania logistycznego podsystemu zaopatrzenia i w jakim stopniu najczęściej występują w mikro- i małych firmach. Tak postawione pytanie wskazuje na cel artykułu, którym jest prezentacja badań dotyczących zaangażowania działań i zadań logistycznego podsystemu zaopatrzenia w funkcjonowaniu mikro- i małych przedsiębiorstw. Badania prowadzono metodą studiów literaturowych i metodą wywiadów bezpośrednich z zastosowaniem kwestionariusza, obserwacji uczestniczącej i rozmów z ekspertami.

Badania z zastosowaniem kwestionariusza przeprowadzono w drugim półroczu 2016 roku, uczestniczyły w nich 22 przedsiębiorstwa, w tym 12 mikroprzedsiębiorstw i 10 przedsiębiorstw małych[1]. Doboru próby dokonano na zasadzie dostępności. W większości były to przedsiębiorstwa usługowe i handlowe (13 i 3), o działalności mieszanej (produkcyjno-usługowo-handlowej) (4) i działalności produkcyjnej (2). Przedsiębiorstwa według profilu (PKD) reprezentowały: przetwórstwo przemysłowe C (2), budownictwo F (1), handel hurtowy i detaliczny oraz naprawy G (3), transport i gospodarkę magazynową H (7), działalność związaną z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi I (2), działalność finansową i ubezpieczeniową K (1), działalność profesjonalną, naukową i techniczną (1), opiekę zdrowotną i pomoc społeczną Q (1) i pozostałą działalność usługową S (4).

Przedsiębiorstwa były prowadzone przeważnie w formie prawnej przedsiębiorstwa osoby fizycznej (13), rzadziej spółki cywilnej (1), spółki jawnej (2) i spółki z o.o. (6). Kilka z nich (3) funkcjonowało na rynku powyżej 20 lat, od 10 do 20 lat (4), od 5 do 10 lat (3), zaś pozostałe (12) prowadziły działalność nie dłużej niż 5 lat. Część badanych przedsiębiorstw (8) to typowe przedsiębiorstwa rodzinne.

Firmy pochodziły z województwa wielkopolskiego (16) i łódzkiego (6) i prowadziły działalność na rynku lokalnym (11), krajowym (10), unijnym (8), zaś działalność jednego przedsiębiorstwa wykraczała poza granice UE.

Badane przedsiębiorstwa dostarczały swoje produkty do sieci handlowych (4), hurtowni (6), jednostek detalicznych (5), dalszego przetwórstwa (5), odbiorców instytucjonalnych (3) oraz odbiorców indywidualnych (9). W strukturze organizacyjnej 6 przedsiębiorstw wyodrębniono oddzielny dział lub osobę zajmującą się logistyką, dotyczyło to przede wszystkim tych przedsiębiorstw, w których udział kosztów związanych z logistyką był bardzo wysoki (powyżej 15%). W 7 firmach logistyką zajmował się właściciel lub prezes zarządu, w 4 przypadkach – członek zarządu lub członek rodziny, w 7 firmach – kierownicy poszczególnych działów, zaś w pozostałych 2 funkcje logistyczne były realizowane niejako „przy okazji" w ramach obowiązków przypisanych stanowisk. W przypadku 6 przedsiębiorstw, w których wyodrębniono oddzielną komórkę lub osobę zajmującą się logistyką priorytet stanowiła minimalizacja nakładów związanych z wszelkimi przepływami w firmie, w przypadku 4 prio-

[1] Przedsiębiorstwa klasyfikowano wyłącznie według zatrudnienia (mikroprzedsiębiorstwa – do 9 osób, małe – od 10 do 49 osób). Z powodu braku dokładnych danych kryterium rocznych obrotów nie zostało w badaniu uwzględnione.

rytetem było zarządzanie przepływami do klientów końcowych łańcucha dostaw, zaś dla 11 – dostosowanie działań logistycznych do wymagań kolejnych odbiorców.

Firmy w większości oceniały swoją pozycję rynkową jako raczej silną (8), podobnie oceniały swoją sytuację finansową na tle branży jako bardzo dobrą (10) lub dobrą (4). Większość badanych firm (13) nie inwestowało w majątek trwały lub inwestycje były poniżej wartości zużycia tego majątku. Pozostałe inwestowały w odtworzenie składników majątku trwałego w przypadku 4 z nich inwestycje przekraczały wartość zużycia majątku trwałego.

Logistyka zaopatrzenia w świetle wybranej literatury

W literaturze polskojęzycznej spotyka się niewiele publikacji zwartych poświęconych wyłącznie zakupom i logistyce zaopatrzenia. Należą do nich między innymi opracowania J. Bendkowskiego i G. Radziejowskiej (2005), Z. Sarjusza-Wolskiego (1998), K. Lysonsa (2004) i K. Grzybowskiej (2011) oraz L. Rosella (2006: 7).

Więcej publikacji dotyczących badań logistyki zaopatrzenia można spotkać w czasopismach naukowych lub monografiach poświęconych logistyce, z których jako przykładowe wymienia się artykuły: E. Staniewskiej (2015, 2012), J. Michalik, E. Staniewskiej, R. Budzik (2013), M. Górskiej, M. Daroń (2012), B. Klepackiego, R. Martyniuka (2012). Na uwagę zasługują też badania G. Jokiela (2002) oraz Ogólnopolskie Badanie Zarządzania Produkcją i Utrzymania Ruchu 2016.

Publikacja Bendkowskiego i Radziejowskiej porządkuje podstawy teoretyczne z zakresu zaopatrzenia poprzez scharakteryzowanie miejsca logistyki zaopatrzenia w łańcuchu dostaw, zakupów zaopatrzeniowych i relacji między dostawcą a odbiorcą, zagadnień magazynowania, decyzji podejmowanych w procesie zaopatrzenia w aspekcie metod i kosztów logistycznych oraz centrów logistycznych, ponadto zawiera kilka studiów przypadków opisujących sytuacje z praktyki logistycznej. Chociaż publikacja przeznaczona jest przede wszystkim dla studentów chcących przyswoić materiał z zakresu logistyki, to również, jak piszą autorzy, może być wykorzystana przez specjalistów i praktyków zajmujących się problemami logistyki zaopatrzenia i zarządzania logistycznego w przedsiębiorstwie (Bendkowski, Radziejowska, 2005: 1). Z podobnym zamysłem, choć znacznie szerzej, został opracowany podręcznik akademicki Lysonsa, obejmujący kolejno: istotę zakupów zaopatrzeniowych, strategię i organizację tych zakupów, procedury zakupu, dokumentację oraz system informacji i technologii wspomagających zakupy, problem zarządzania zasobami ludzkimi w łańcuchu dostaw, zagadnienia jakości towarzyszące zarządzaniu logistycznemu, zarządzanie zapasami, wybór rynków zaopatrzenia i dostawców, rozwiązania w zakresie dostaw, kontrolę cen i kosztów, narzędzia wspomagające zarządzanie zakupami i sterowanie zakupami oraz zagadnienia etyki w tej sferze zarządzania (Lysons, 2004).

Publikacja Sarjusza-Wolskiego omawia zagadnienia podejmowania optymalnych decyzji w logistyce zaopatrzenia i przykłady ich stosowania z wykorzystaniem

metod matematyczno-statystycznych i technik IT wspomagających proces podejmowania decyzji logistycznych w fazie zakupów materiałowych w przedsiębiorstwie. Publikacja ta, chociaż wydana wcześniej niż opracowanie Bendkowskiego i Radziejowskiej, a także podręcznik Lysonsa, może stanowić uzupełnienie wiedzy dotyczącej logistyki zaopatrzenia w przedsiębiorstwie.

Także akademickim opracowaniem jest publikacja Grzybowskiej dotycząca strategii zakupowych, która zawiera materiał z zakresu podstaw zaopatrzenia i zakupów, procesu zakupów, prezentuje rodzaje strategii zakupów podzielonych ze względu na różne kryteria, typy zakupów przemysłowych, narzędzia analityczne stosowane przy budowie strategii zakupowych oraz technologie informatyczne wspierające proces zakupów (Grzybowska, 2011: 5).

Oprócz publikacji typowo akademickich na temat logistyki zaopatrzenia wypowiadają się również praktycy. L. Rosell pomagający szwedzkim przedsiębiorstwom w imporcie towarów z Chin i zajmujący się zawodowo doradztwem i szkoleniem w zakresie podnoszenia kwalifikacji przedsiębiorców i kadry menedżerskiej zaprezentował praktyczny poradnik dla osób trudniących się zawodowo dokonywaniem zakupów. Poradnik zawiera najważniejsze kwestie związane z zakupami, począwszy od planowania i negocjacji, poprzez dostawę i kontrolę jakości (Rosell, 2006: 7).

Badania ankietowe E. Staniewskiej dotyczyły realizacji zadań zaopatrzenia w działalności 216 przedsiębiorstw północnej części województwa śląskiego. Autorka badała przedsiębiorstwa małe, średnie i duże z pominięciem mikroprzedsiębiorstw. Głównym kryterium podziału była liczba zatrudnionych. Wśród badanych firm znaczną część stanowiły przedsiębiorstwa produkcyjne (szczególnie wśród dużych przedsiębiorstw). Wśród przedsiębiorstw małych i średnich dominowały firmy z kapitałem polskim, natomiast wśród przedsiębiorstw dużych – z kapitałem obcym. W badanej przez Staniewską grupie przedsiębiorstw istotną rolę odgrywały przedsiębiorstwa o zasięgu międzynarodowym (szczególnie wśród dużych przedsiębiorstw) oraz przedsiębiorstwa o zasięgu krajowym. Biorąc pod uwagę przynależność do branży, były to przedsiębiorstwa głównie branży metalowej, spożywczej, budowlanej i motoryzacyjnej. W konkluzji autorka przedstawiła wykorzystywane przez firmy źródła informacji o potencjalnych dostawcach, przesłanki wyboru dostawców, liczbę dostawców i relacje z nimi z uwzględnieniem częstotliwości i struktury dostaw, miejsca dokonywania zakupów, transportu i powodów zakłóceń w dostawach. Zaprezentowała ponadto wyniki dotyczące określenia strategii zakupów, podstawy określenia zapotrzebowania na materiały, czynniki wpływające na efektywność procesu zaopatrzenia, występujące problemy oraz koszty zaopatrzenia w działalności badanych przedsiębiorstw (Staniewska, 2015: 1023–1033).

Badania Michalik, Staniewskiej i Budzik dotyczyły logistyki zaopatrzenia w przedsiębiorstwie należącym do międzynarodowej grupy z siedzibą w Rennes we Francji i produkującym przewody niskociśnieniowe do układu chłodzenia, uszczelki do karoserii, elementy układu zawieszenia silnika tłumiące drgania.

W konkluzji autorzy stwierdzili, że zaopatrzenie badanego przedsiębiorstwa sklasyfikowane jest w dwóch kategoriach: zakupy bezpośrednie i zakupy pośrednie. Wybór dostawców bezpośrednich przedsiębiorstwa odbywa się według kryteriów ochrony jakości, bezpieczeństwa i środowiska, oceny technicznej, logistycznej oraz finansowej. Natomiast kryteriami służącymi do wyboru dostawców pośrednich są: ogólna zdolność, system zarządzania (jakość, bezpieczeństwo i środowisko), ocena techniczna, jak również ocena działania (Michalik, Staniewska, Budzik, 2013: 6).

Badania Górskiej i Daroń dotyczyły problematyki jakości w sferze zaopatrzenia jednego wybranego przedsiębiorstwa. Autorki zaprezentowały stosowane w badanym przedsiębiorstwie kryteria ocen dostawców, dokonały analizy najczęściej występujących niezgodności w dostawach oraz przytoczyły wyniki ankiety oceniającej dostawców w wybranym okresie (Górska, Daroń, 2012: 439).

Przedmiotem badań Klepackiego i Martyniuka były procesy zaopatrzeniowe i metody zarządzania nimi w przedsiębiorstwie specjalizującym się w dystrybucji zabawek dla dzieci. Celem głównym tych badań było rozpoznanie efektywności procesów zaopatrzenia w wybranym przedsiębiorstwie i ich ocena. Ponadto autorzy rozpoznali przebieg poszczególnych procesów zaopatrzenia od momentu powstania zapotrzebowania po przyjęcie towaru do magazynu i określili korzyści działu zakupów płynące z wdrożenia systemu SAP, zmierzyli poziom terminowości dostaw, a także przeanalizowali wpływ sposobów dostaw na koszty nabycia towarów (Klepacki, Martyniuk, 2012: 487–495).

Jokiel badał strategie zakupowe w 34 dużych przedsiębiorstwach przemysłowych wybranych na zasadzie dostępności. Większość badanych przedsiębiorstw (27) autor sklasyfikował jako duże i wielkie. W kategorii przedsiębiorstw małych i średnich znalazło się 7 firm, jednak połowa z nich to firmy, które na skutek redukcji zatrudnienia, zmniejszenia wolumenu produkcji i wartości sprzedaży przeistoczyły się z firm dużych. Celem badań było zweryfikowanie wybranych czterech czynników: wielkości przedsiębiorstwa, jego sytuacji finansowej, typu produkcji (masowa, jednostkowa) oraz miejsca w łańcuchu przetwarzania (faza przetwarzania wyrobu), warunkujących podejście strategiczne w zarządzaniu zaopatrzeniem materiałowym w przedsiębiorstwach (Jokiel, 2002: 6, 17).

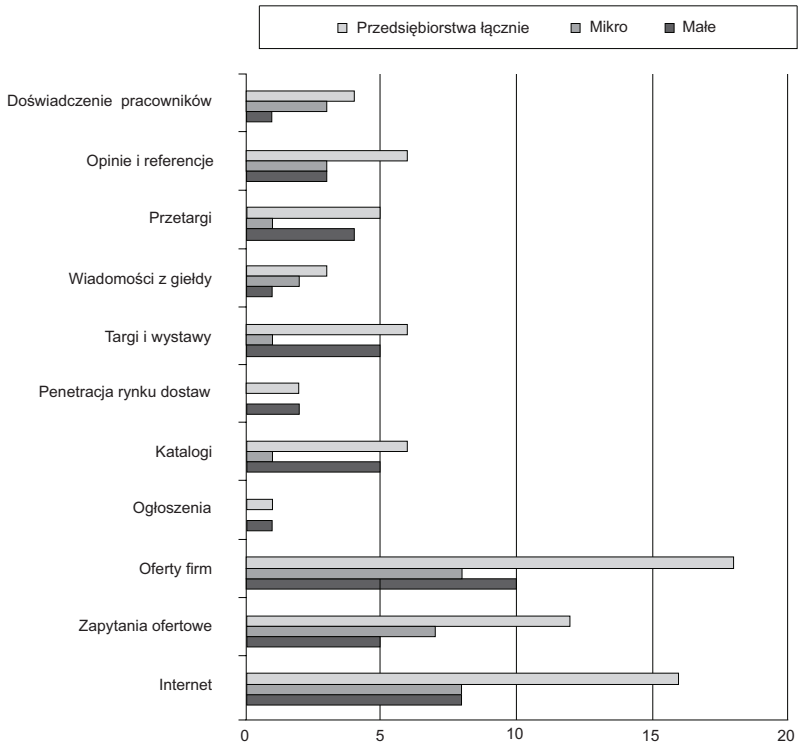
Ogólnopolskie Badanie Zarządzania Produkcją i Utrzymania Ruchu 2016 oprócz zasadniczego celu niezwiązanego bezpośrednio z zaopatrzeniem zawiera dwa wyróżniające elementy dotyczące logistyki zaopatrzenia w media i materiały eksploatacyjne oraz części zamienne. Badanie oprócz licznych czynników decydujących o efektywnym gospodarowaniu mediami i materiałami eksploatacyjnymi w przedsiębiorstwach przytacza również kryteria wyboru dostawców, z których jako najważniejsze wymienia cenę, jakość dostaw, historię dotychczasowej współpracy, renomę dostawcy, rekomendacje oraz odległość przesyłu lub dostawy – lokalizację dostawcy (*Ogólnopolskie Badanie Zarządzania Produkcją i Utrzymania Ruchu 2016*, 2016: 65). W przypadku zaopatrzenia przedsiębiorstw w części zamienne z powodu wie-

lu ich rodzajów, typów i modeli większość przedsiębiorstw aktywnie różnicuje je pod względem znaczenia, dynamiki ruchu lub wartości. Czas realizacji zamówień na dostawę to, obok ważności dla procesów utrzymania ruchu, kluczowe kryterium zabezpieczenia wybranych obiektów technicznych (maszyn, urządzeń, instalacji) w niezbędne części zamienne. Wybór i ocena dostawców części to zadanie zazwyczaj prowadzone przez badane przedsiębiorstwa w sposób systematyczny, za które odpowiedzialność ponoszą najczęściej kierownicy służb utrzymania ruchu (*Ogólnopolskie Badanie Zarządzania Produkcją i Utrzymania Ruchu 2016*, 2016: 67).

Logistyka zaopatrzenia w mikro- i małych przedsiębiorstwach w świetle badań

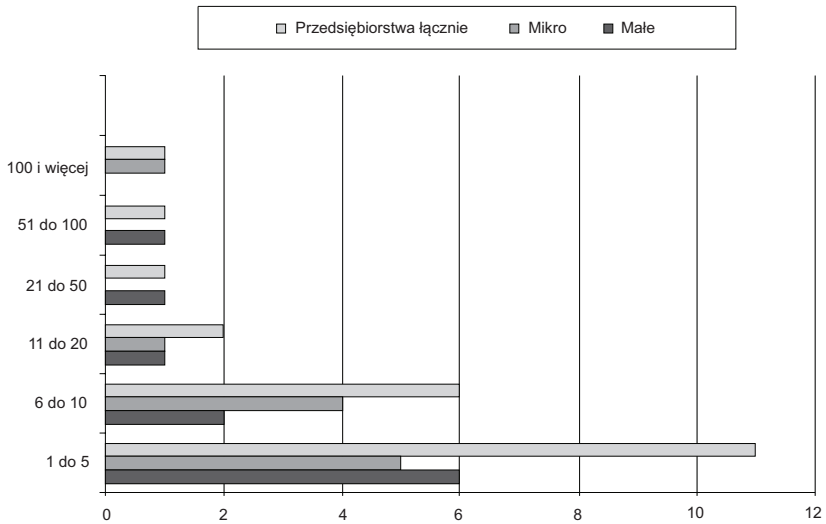
Z analizy kwestionariuszy ankietowych wynika, że przedsiębiorstwa małe i mikroprzedsiębiorstwa w znikomym stopniu prowadzą systematyczne i udokumentowane badania rynku zaopatrzenia, w większości opierając się na nabytym doświadczeniu z lat ubiegłych i intuicji oraz na obserwacji źródeł zawierających informacje o dostawcach. Wśród licznych źródeł informacji o dostawcach badane przedsiębiorstwa najczęściej wskazywały w ankiecie: oferty firm, Internet, zapytania ofertowe, katalogi, targi i wystawy, opinie i referencje (rys. 1). W badaniu nie stwierdzono zróżnicowania wskazań między mikro- i małymi przedsiębiorstwami.

Typ dostawców, z którymi współpracowały badane przedsiębiorstwa, i ich liczba zależały od rodzaju i zakresu działalności. Rezultaty badań dotyczące liczby dostawców, z którymi współpracowały badane firmy, pokazano na rysunku 2. Można tutaj, posiłkując się badaniami Staniewskiej (2012: 1025), postawić tezę, że liczba dostawców jest zależna od wielkości przedsiębiorstwa, stąd większe przedsiębiorstwa będą posiadały więcej dostawców niż firmy mniejsze. W przypadku mikrofirmy i firm małych, biorących udział w niniejszym badaniu, teza ta nie znajduje potwierdzenia.



Rysunek 1. Źródła informacji o dostawcach dla badanych przedsiębiorstw łącznie i z rozbiciem na mikro- i małe firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

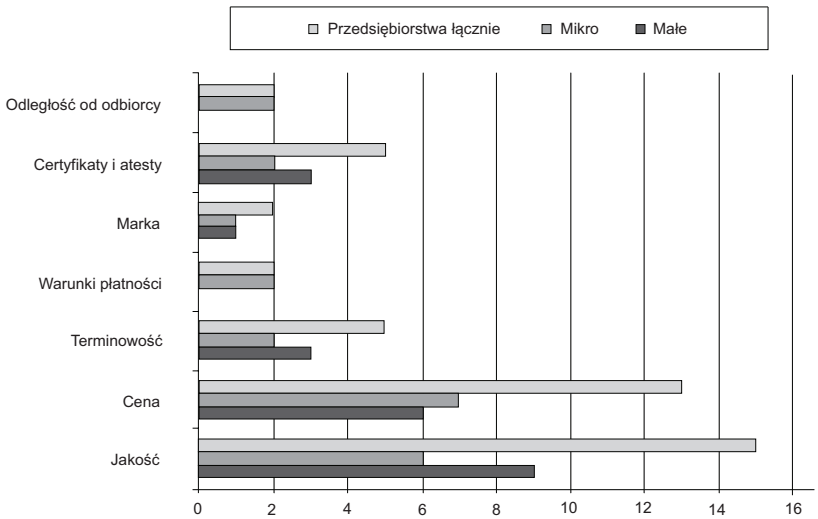


Rysunek 2. Liczba dostawców współpracujących z badanymi przedsiębiorstwami łącznie i z rozbiciem na mikro- i małe firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Jak powszechnie wiadomo, głównym zadaniem zakupu jest dostarczenie towarów w celu zaspokojenia potrzeb finalnego odbiorcy w wymaganej przez niego ilości, jakości, w odpowiednim czasie i po najniższych kosztach. Znajomość sposobu realizacji potrzeb zaopatrzeniowych oraz typu zakupu stanowi podstawę do wykonania następnego działania, którym jest wybór dostawcy. W celu podjęcia wyboru właściwego dostawcy należy przeprowadzić analizę rynku, zidentyfikować możliwych dostawców, ocenić ich i wybrać konkretnego jednego lub kilku dostawców.

Dostawcy mogą funkcjonować w warunkach zróżnicowanych rynków – na rynku konkurencyjnym (wielu dostawców), oligopolistycznym (kilku dużych dostawców) lub monopolistycznym (jeden dostawca). Działanie na rynku konkurencyjnym oznacza dużą liczbę potencjalnych dostawców, a przez to daje możliwość wyboru skutecznej metody zakupu, np. poprzez negocjacje, oraz uzyskania atrakcyjnej ceny i jakości produktów. Rynek konkurencyjny, w przeciwieństwie do monopolu, jest rynkiem klienta, a nie producenta. Stwarza zatem większe szanse na zakup wysokiej jakości produktu po stosunkowo niskiej cenie. Procedura oceny i wyboru dostawcy może mieć charakter sformalizowany, pozwalający na kwantyfikację wyniku końcowego w wartościach liczbowych. Jedną z wykorzystywanych metod jest analiza korzyści. Obejmuje ona między innymi ustalenie listy kryteriów wyboru, którymi zazwyczaj są: jakość i cena produktu, potencjał dostawcy, jego kondycja finansowa, niezawodność i terminowość dostaw, lokalizacja dostawcy, poziom obsługi. Główne kryteria wyboru dostawców wskazywane przez badane przedsiębiorstwa przedstawiono na rysunku 3. Należą do nich: jakość, cena, terminowość dostaw, warunki płatności, marka dostawcy, jego certyfikaty i atesty wyrobów oraz odległość od odbiorcy.

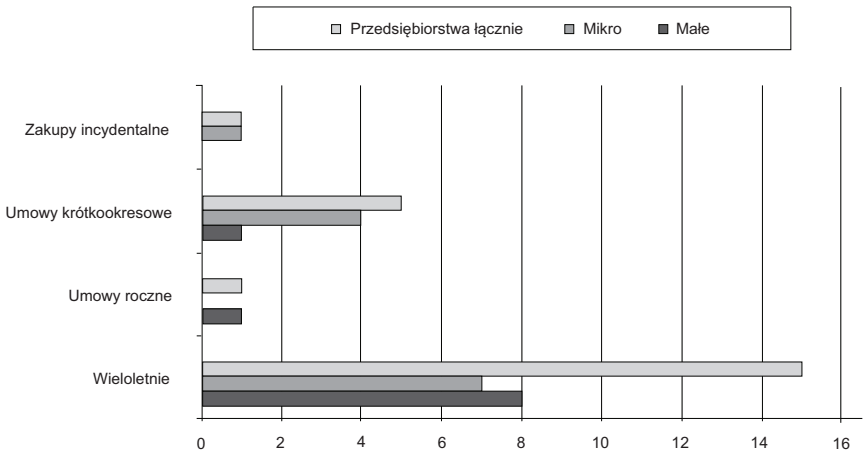


Rysunek 3. Kryteria wyboru dostawców stosowane w badanych przedsiębiorstwach łącznie i z rozbiciem na mikro- i małe firmy

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedsiębiorstwa, jak pisze Staniewska (2012: 1026), stosują różnorodne kryteria wyboru konkretnego dostawcy, dążąc zwykle do minimalizacji kosztów zakupu i magazynowania. Najczęściej jednak w przedsiębiorstwach dużych i średnich podkreślane są kryteria związane z jakością i posiadanymi certyfikatami. Przeprowadzone badanie w mikro- i małych firmach świadczy, że jest podobnie, niemniej na pierwsze miejsce wysuwa się kryterium jakościowe i finansowe, a w następnej kolejności kryterium dotyczące poziomu obsługi klienta.

Efektywne funkcjonowanie firmy w złożonym i turbulentnym otoczeniu wymaga właściwego kształtowania aspektów relacyjnych, które stwarzają nowe możliwości w zakresie wypracowywania zysków i budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Dotyczy to wszystkich przedsiębiorstw – dużych, średnich, małych i mikro. Na podstawie wyników badania (rys. 4) można stwierdzić, że obszar logistyki zaopatrzenia sprzyja kształtowaniu wieloletnich relacji z dostawcami, co ma istotny wpływ na wykorzystanie aktywów po obu stronach współpracy, a strategia kształtowania długotrwałej i bliskiej współpracy z dostawcami oparta na umowach wieloletnich tworzy podwaliny do budowania spójnych i efektywnych łańcuchów dostaw.

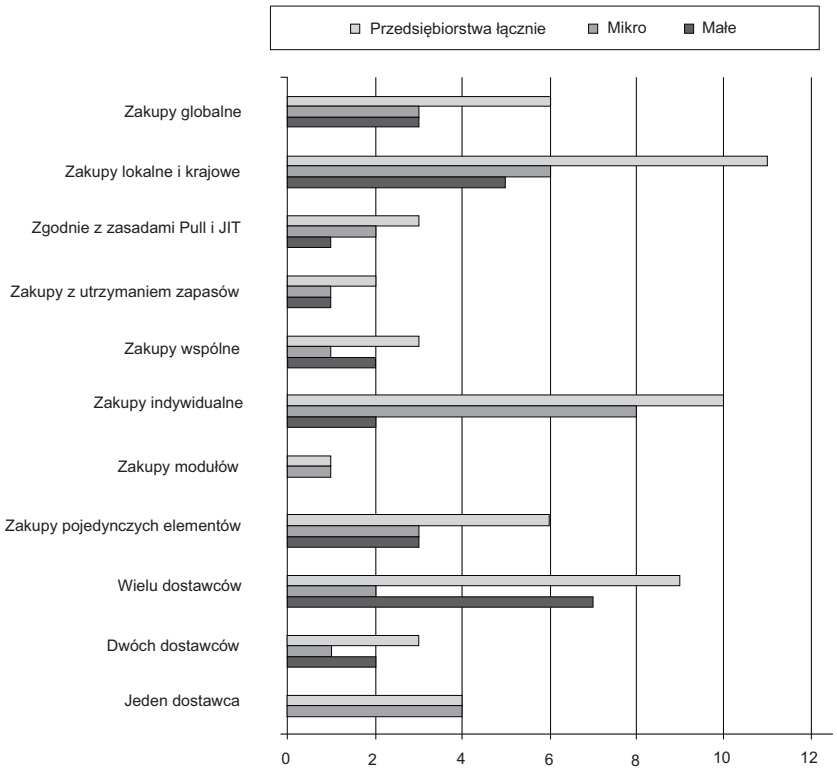


Rysunek 4. Praktykowane w przedsiębiorstwie relacje zakupowe z dostawcami

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Strategie zakupów tworzone są dlatego, że z nie wszystkimi dostawcami przedsiębiorstwo utrzymuje ten sam poziom kontaktów biznesowych. Niektóre kontakty z dostawcami ograniczają się do jednorazowych zakupów, inne zaś bazują na stałym partnerstwie biznesowym. To powoduje, że podejście do zakupów jest zindywidualizowane. Funkcja, jaką spełnia kupowany towar, również determinuje strategię przyjmowaną przez przedsiębiorstwo oraz przewidywany plan rozwoju współpracy. Na strategię zakupów wpływają wybór i liczba dostawców (tzw. źródeł zaopatrzenia) oraz inne kryteria i założenia (Grzybowska, 2011: 51–52). W badanych przedsiębiorstwach wyróżniono strategie ze względu na liczbę źródeł zaopatrzenia, ze względu

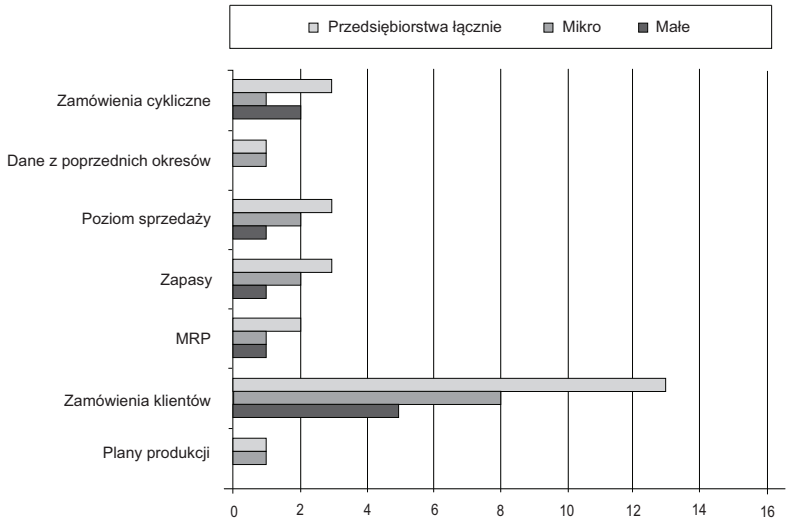
na przedmiot i podmiot zakupu, ze względu na zapasy i obszar geograficzny. Jak wynika z badania, w mikro- i małych przedsiębiorstwach występuje różnorodność kryteriów, natomiast w badanych firmach daje się zauważyć przewagę zakupów lokalnych i krajowych, indywidualnych i u wielu dostawców (rys. 5).



Rysunek 5. Strategie zakupowe stosowane w mikro- i małych przedsiębiorstwach

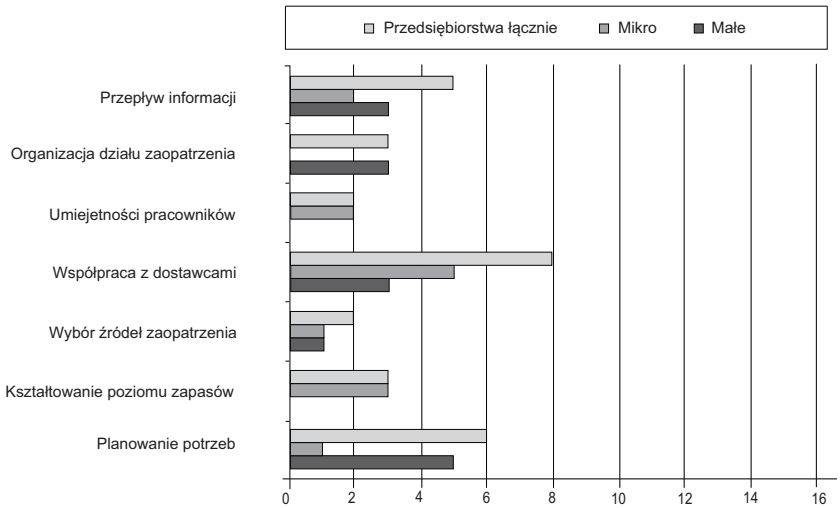
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Istotnym zadaniem logistycznym jest określenie zapotrzebowania na materiały i związanej z nim wielkości dostawy oraz terminu opracowania i wysłania zamówienia na kolejną dostawę. W przypadku dużych przedsiębiorstw podstawą określenia zapotrzebowania są plany produkcji, w pozostałych zaś przedsiębiorstwach decydujące są zamówienia klientów (Staniewska, 2012: 1031). W większości badanych mikro- i małych przedsiębiorstw istotnym czynnikiem w określeniu zapotrzebowania na materiały były zamówienia klientów (13), w dalszej kolejności przedsiębiorstwa wymieniły takie czynniki, jak poziom zapasów czy poziom sprzedaży (rys. 6). Tylko jedno przedsiębiorstwo wskazało na MRP (ang. *Material Requirements Planning*), co nie oznacza, że badane mikro- i małe firmy nie przykładają dużej wagi do planowania w swoich przedsiębiorstwach, które ma zasadniczy wpływ na efektywność procesu zaopatrzenia.



Rysunek 6. Czynniki zapotrzebowania na materiały w mikro- i małych przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.



Rysunek 7. Czynniki wpływające na efektywność procesu zapotrzebowania na materiały w mikro- i małych przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Najważniejsze czynniki wpływające na efektywność procesu zapotrzebowania w materiały zdaniem badanych przedsiębiorstw to właściwa współpraca z dostawcami, planowanie potrzeb i właściwy przepływ informacji. Pokazano to na rysunku 7. W zakończeniu badania ankietowane przedsiębiorstwa wskazały na najczęściej wy-

stępujące problemy w obszarze zaopatrzenia, z których jako przykładowe zostały wymienione: zmienność cen, jakości, długie terminy realizacji dostaw i problemy wynikające z przepływu informacji.

Podsumowanie

Mikro- i małe przedsiębiorstwa odgrywają istotną rolę w gospodarce rynkowej i wymagają sprawnego systemu logistycznego niezbędnego do ich funkcjonowania. Zaopatrzenie stanowi najważniejszy element systemu logistycznego każdego przedsiębiorstwa, a właściwie zorganizowany i zarządzany proces zaopatrzenia w materiały wpływa na zwiększenie rentowności, redukcję kosztów, właściwe przekazywanie informacji oraz efektywność działania pracowników. W warunkach konkurencji mikro- i małe przedsiębiorstwa nie mogą pozwolić sobie na zaniedbania i nieefektywność działania w tym obszarze.

Ograniczone zasoby takich firm i ich ukierunkowanie na minimalizację kosztów mogą być niekiedy powodem zaniedbywania niektórych sfer logistyki (Janczewski, 2016: 119).

Wprawdzie rezultatów prezentowanych badań ze względu na ich pilotażowy charakter i niewielką próbę badawczą nie można uogólniać na całą populację mikro- i małych przedsiębiorstw, niemniej jednak można zauważyć, że badane firmy poszukują i podejmują decyzje o wyborze źródeł zaopatrzenia, posiadają odpowiednie kryteria dostawców, określają liczbę dostawców oraz budują z nimi właściwe relacje. Podstawą do określenia zapotrzebowania na materiały są w większości zamówienia napływające do firmy, a na efektywność zaopatrzenia oddziałuje przede wszystkim właściwa współpraca z dostawcami oraz planowanie i odpowiedni przepływ informacji. Zauważa się również w mikro- i małych przedsiębiorstwach rosnącą rolę podsystemu zaopatrzenia oraz dostrzeganie znaczenia i sposobów kreowania wartości dla końcowych odbiorców.

Bibliografia

Bendkowski J., Radziejowska G. (2005), *Logistyka zaopatrzenia w przedsiębiorstwie*, Politechnika Śląska, Gliwice.

Bozarth C., Handfield R.B. (2007), *Wprowadzenie do zarządzania operacjami i łańcuchem dostaw. Kompletny podręcznik logistyki i zarządzania dostawami*, Helion, Gliwice.

Górska M., Daroń M. (2012), *Rola jakości w sferze zaopatrzenia przedsiębiorstwa branży spożywczej*, „Logistyka", nr 6.

Grzybowska K. (2011), *Strategie zakupowe*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań, http://kgrzybowska.put.poznan.pl/images/stories/Books/Strategie_zakupowe.pdf, dostęp: 2.11.2017.

Janczewski J. (2016), *Logistyka w mikro- i małym przedsiębiorstwie*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie", nr 1(22).

Jokiel G. (2002), *Raport z badań nad strategiami zaopatrzenia materiałowego w przedsiębiorstwach przemysłowych*, http://jokiel.ae.wroc.pl/RAPORT.doc, dostęp: 20.02.2017.

Klepacki B., Martyniuk R. (2012), *Zarządzanie procesami zaopatrzenia w przedsiębiorstwie*, „Logistyka", nr 6.

Lysons K. (2004), *Zakupy zaopatrzeniowe*, PWE, Warszawa.

Michalik J., Staniewska E., Budzik R. (2013), *Zaopatrzenie na przykładzie wybranego przedsiębiorstwa*, http://www.logistyka.net.pl/bank-wiedzy/logistyka/item/download/76539_0a7e60b9129ebdadf2baabcad2c29984, dostęp: 24.02.2017.

Ogólnopolskie Badanie Zarządzania Produkcją i Utrzymania Ruchu 2016 (2016), www.sluzby-ur.pl/publikacje/Badanie_Zarzadzania_Produkcja_i_UR_czerwiec_2016%20r.pdf, dostęp: 25.02.2017.

Rosell L. (2006), *Techniki zakupu. Jak zwiększyć efektywność zakupów w firmie*, Wydawnictwo BL Info Polska, Gdańsk.

Sarjusz-Wolski Z. (1998), *Strategia zarządzania zaopatrzeniem*, Placet, Warszawa.

Staniewska E. (2012), *Zaopatrzenie w działalności przedsiębiorstw*, „Logistyka", nr 2.

Staniewska E. (2015), *Zaopatrzenie przedsiębiorstw produkcyjnych, handlowych i usługowych – wyniki badań*, http://www.ptzp.org.pl/files/konferencje/kzz/artyk_pdf_2015/T1/t1_0981.pdf, dostęp 24.02.2017.

Summary

Supply in the logistics system of micro and small enterprises

This article presents basic information about enterprise supply logistics, with particular focus on micro and small businesses. The arguments advanced are supported by a pilot study on supply logistics and their extent in micro and small enterprises. The research concludes that although the results of the presented research cannot be generalized to all micro and small enterprises due to the small sample of firms considered, it is nevertheless clear that the surveyed companies are seeking and deciding on sources of supply. Firms determine the number of suppliers and build appropriate relationships with them.

Keywords: logistics supply, logistics activities, micro and small enterprises

Słowa kluczowe: logistyka zaopatrzenia, działania logistyczne, mikro- i małe przedsiębiorstwa

Danuta Janczewska*

Uwarunkowania usługi transportowej w łańcuchu dostaw – wybrane problemy

Wstęp

Transport jest jednym z działów gospodarki usługowej. Polega na odpłatnym świadczeniu usług, których zadaniem jest przemieszczanie osób i ładunków, a także na tworzeniu usług pomocniczych, do których należą usługi spedycyjne. Stanisław Krawczyk (2001: 84) definiuje transport jako „zespół czynności związanych z przemieszczaniem osób i dóbr materialnych przy użyciu odpowiednich środków, przy czym transport obejmuje zarówno samo przemieszczanie z miejsca na miejsce, jak i wszelkie czynności, jakie do tego celu są konieczne, tj. czynności ładunkowe oraz czynności manipulacyjne". Poszukując przewagi konkurencyjnej w wymienionych obszarach, przedsiębiorstwa podejmują współpracę w ramach łańcucha dostaw. W rezultacie zmienia się rola zaopatrzenia i dostawcy. Następuje integracja dostawców z odbiorcami, która przejawia się w wykorzystywaniu odpowiednich instrumentów zarządzania łańcuchami dostaw. W większości łańcuchów dostaw występują charakterystyczne elementy, w których określa się następujące składowe: strukturę podmiotową łańcucha dostaw, przedmiot przepływu, zakres przepływu, cele, zakres czynnościowy i obszary współdziałania uczestniczących podmiotów.

Uwarunkowania usługi transportowej

Usługi transportowe będące formą różnego rodzaju wzajemnych oddziaływań między producentami a potencjalnymi sprzedawcami i nabywcami kształtują podaż wynikającą z działania firm transportowych oraz wpływają na popyt, który jest z ko-

* Dr inż. Danuta Janczewska – adiunkt w Katedrze Marketingu i Logistyki, Wydział Zarządzania Społecznej Akademii Nauk w Łodzi.

lei zależny od klientów tych usług. Zarówno popyt, jak i podaż kształtują rynek transportowy, uwarunkowany wzajemnymi relacjami pomiędzy sprzedającymi a kupującymi usługi transportowe. Do pozostałych cech usług transportowych zalicza się:

– świadczenie usług poza terenem przedsiębiorstwa transportowego,
– reprezentowanie firmy przez każdego pracownika,
– ryzyko powstawania szkód i wypadków,
– indywidualność,
– kompleksowość (Rosa, 2006: 14).

Popyt rozumiany jako usługa transportowa jest to nabycie określonego dobra po określonej cenie i w określonym czasie (Rosa, 2006: 20).

Do czynników wpływających na popyt na towary lub usługi należą:

– zmiany cen rynkowych komplementarnych towarów lub usług, czyli takich, które stanowią uzupełnienie lub dopełnienie innego dobra, np. samochód – paliwo – obniżenie ceny na ogół powoduje zwiększenie popytu na dane dobro;
– zmiany cen substytucyjnego towaru lub usługi, czyli takich, które są alternatywą, np. samochód – pociąg, w wyniku wzrostu ceny jednego dobra popyt na nie zwykle maleje, zaś wzrasta zainteresowanie dobrem substytucyjnym;
– zmiany dochodu społeczeństwa, powodujące wzrost popytu na określone usługi;
– zmiany gustów społeczeństwa, spowodowane nowymi możliwościami, skuteczną reklamą (Kacperczyk, 2009: 143–144).

Popyt na usługi transportowe wynika z różnego rodzaju potrzeb transportowych i konieczności ich zaspokajania. Wśród źródeł potrzeb transportowych można wymienić:

– różnice geograficzne,
– specjalizację produkcji,
– stosunki społeczne,
– rozmieszczenie ludności,
– korzyści skali, tj. rozwój wiedzy, nauki i techniki, automatyzację, operowanie znaczną masą dóbr.

Źródła potrzeb transportowych mogą także wynikać z przestrzennego rozmieszczenia:

– surowców mineralnych,
– produkcji materialnej,
– działalności naukowej,
– działalności kulturalnej,
– działalności rekreacyjnej,
– działalności ludności (Rydzkowski, Wojewódzka-Król, 2007: 28).

Innymi źródłami potrzeb transportowych są tak zwane potrzeby tradycyjne, wynikające z produkcyjnej działalności człowieka. Należą do nich: lokalizacja surowców mineralnych, kooperacja produkcyjna (Janczewska, 2017: 201–217), rozwój międzynarodowego podziału pracy, organizacja dystrybucji, rozmieszczenie

rynków zbytu. Wśród różnych źródeł potrzeb przewozowych wyróżnia się także te, które wynikają z pozagospodarczych przyczyn, czyli, jak wskazują W. Rydzkowski i K. Wojewódzka-Król (2007: 29):

– przestrzenne rozmieszczenie dóbr oświatowych, kulturalnych oraz naukowych,
– warunki życia ludności,
– zagospodarowanie wolnego czasu,
– akcje rynkowe i ochrona zdrowia,
– potrzeby utrzymania więzi społecznej,
– działalność administracji państwowej,
– obronność kraju i bezpieczeństwo publiczne.

Potrzeby transportowe mogą mieć zatem różne uwarunkowania, które często wynikają z przyczyn zarówno zależnych, jak i niezależnych od samych przewoźników czy nabywców usług. Firma świadcząca usługi transportowe powinna pamiętać o tym, że głównym celem usługobiorcy jest zaspokojenie jego potrzeb, natomiast sposobem realizacji potrzeby jest zakup usługi, tzw. popyt realny. W tabeli 1 przedstawiono najważniejsze jakościowe właściwości usług transportowych. Ukazano w niej właściwości związane z przestrzenią, czasem i przedmiotem przewozu.

Tabela 1. Najważniejsze jakościowe właściwości usług transportowych

Właściwości związane z odległością przestrzenną	Właściwości związane z czasem	Właściwości związane z przedmiotem przewozu
dostępność do sieci transportowej bezpośredniość wydłużenie drogi przewozu przepustowość	szybkość dostępność w czasie niezawodność częstotliwość, rytmiczność regularność, punktualność	masowość bezpieczeństwo wygoda pewność kompleksowość obsługi

Źródło: opracowanie na podstawie Rydzkowski, Wojewódzka-Król, 2007: 34.

Jak wynika z tabeli 1, potrzeby transportowe powinny być realizowane zgodnie z jakościowymi oraz wielowymiarowymi oczekiwaniami użytkowników. Formułowane są one w postaci pożądanych cech jakościowych, czyli oczekiwań względem świadczonych usług transportowych. Właściwości jakościowe określają warunki realizacji potrzeb transportowych i odnoszą się zarówno do ładunków, jak i pasażerów. Potrzeby te można uporządkować, wyodrębniając, tak jak wskazano w tabeli 1, grupy cech pozostających w bliskim powiązaniu i dotyczących odległości przestrzennej, czasu i przedmiotu przewozu.

Klasyfikacja transportu

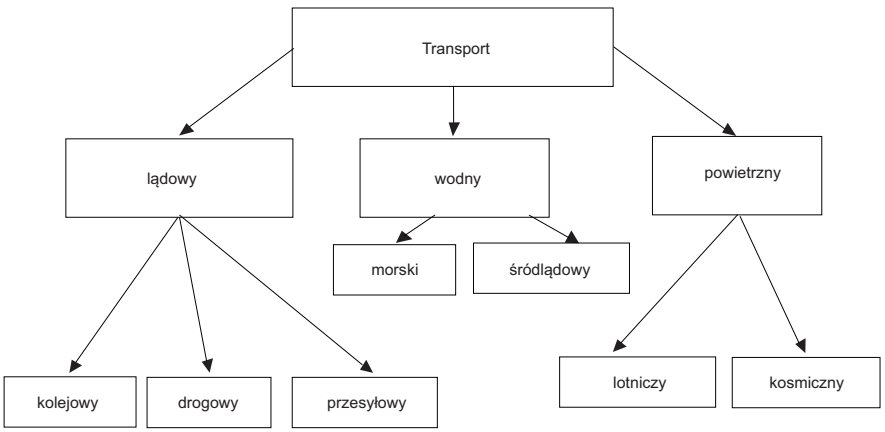
Transport pełni ważną rolę ze względu na konieczność przemieszczania materiałów i towarów od dostawców do odbiorców w poszczególnych fazach łańcucha dostaw. Transport to działalność, która polega na pokonywaniu przestrzeni przy wy-

korzystaniu odpowiednich środków transportu. Jest to forma działalności usługowej, której celem jest przemieszczanie osób lub rzeczy (Biesok, 2013: 57).

Łacińskie słowo *transportare* oznacza w dosłownym tłumaczeniu *przenieść*, *przewieźć* (Starkowski, Bieńczak, Zwierzycki, 2009: 5). Do głównych celów transportu zalicza się:

– zapewnienie optymalnej mobilności dóbr i osób,
– sprzyjanie konkurencyjności w gospodarce zarówno w skali krajowej, jak i globalnej,
– polepszanie jakości życia społeczeństwa (Springer, 2013: 57).

Wyróżnia się kilka rodzajów transportu występującego w łańcuchu dostaw. Jedną z klasyfikacji jest rozróżnienie dwóch układów: pionowego i poziomego. W układzie pionowym transportu dokonuje się podziału na poszczególne gałęzie, natomiast w układzie poziomym stosuje się rodzaje. Rysunek 1 prezentuje podział pionowy transportu oraz jego specyfikę.



Rysunek 1. Pionowy podział transportu według gałęzi i specyfiki

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rydzkowski, Wojewódzka-Król, 2007: 38–213.

Dokonując klasyfikacji poziomej, bierze się pod uwagę wiele kryteriów, wśród których wyróżnić można: przedmiot przewozu, względy organizacyjno-funkcjonalne, całość procesu transportowego, zasięg geograficzny, dostępność do użytkownika (Biesok, 2013: 45–47).

Wiele firm oferujących usługi transportowe stosuje tzw. transport kombinowany, który definiuje się jako transport intermodalny, wykorzystujący w swojej działalności różne środki transportu: kolej, żeglugę śródlądową lub transport morski, a początkowy i końcowy odcinek przewozu jest wykonywany przez transport drogowy (Szymonik, 2010: 76).

Transport w gospodarce należy rozpatrywać w dwóch aspektach: jako dawcę i biorcę. Jako dawca transport umożliwia wymianę dóbr i usług. Przewozi surowce, materiały oraz gotowe produkty. Zajmuje się obsługą działów nieprodukcyjnych, ta-

kich jak służba zdrowia, oświata, wymiar sprawiedliwości itd. (Rydzkowski, Wojewódzka-Król, 2007: 2).

System transportowy

System transportowy to uporządkowana całość wszystkich gałęzi transportu wraz z infrastrukturą, środkami transportu, uregulowaniami, finansowaniem oraz rolą czynnika ludzkiego. System ten składa się z podsystemów utożsamianych najczęściej z gałęziami transportu.

Sprawność systemów transportowych – zarówno w całości, jak i w podsystemach – jest uzależniona od drożności kanałów logistycznych (Gołembska, 2013: 7). Do podstawowych elementów składowych systemu transportowego, warunkujących świadczenie usług transportowych należą: infrastruktura komunikacyjna (w tym transportowa), tabor transportowy, czas procesu transportowego, przedmiot transportu, ładunek.

Działalność transportowa wymaga zasilania w paliwa, energię elektryczną oraz jest zależna od wielu gałęzi gospodarki, takich jak przemysł oraz usługi. Potrzeby transportowe powinny być realizowane zgodnie z jakościowymi oczekiwaniami użytkowników. Formułowane są one w postaci pożądanych cech jakościowych, czyli oczekiwań względem świadczonych usług transportowych. Właściwości jakościowe określają warunki realizacji potrzeb transportowych i odnoszą się zarówno do ładunków, jak i pasażerów. Potrzeby te można uporządkować, wyodrębniając grupy cech pozostających w bliskim powiązaniu i dotyczących: odległości przestrzennej, czasu i przedmiotu przewozu. W działalności przedsiębiorstwa można wskazać dwa systemy transportu:

1. System transportu wewnętrznego stanowiący istotny składnik infrastruktury procesów logistycznych, które aktywnie wpływają na szybkość przemieszczania fizycznego materiałów. Analizując system transportu wewnętrznego, należy uwzględnić jego wydajność, poziom techniczny i technologiczny procesów manipulacyjnych oraz poziom ochrony przed uszkodzeniem i utratą wartości użytkowych. Środki transportu wewnętrznego są wykorzystywane we wszystkich procesach logistycznych w przedsiębiorstwie. W systemie transportu wewnętrznego można wskazać na następujące kategorie maszyn i urządzeń: maszyny i urządzenia transportowe, urządzenia do składowania, urządzenia pomocnicze.
2. System transportu zewnętrznego realizuje w przedsiębiorstwie zadanie przemieszczania surowców i półproduktów, a także wywóz produktów finalnych i odpadów. Według kategorii rodzajowych transport można podzielić na transport drogowy, kolejowy, lotniczy oraz morski.

Usługi transportowe będące formą różnego rodzaju wzajemnych oddziaływań między producentami a potencjalnymi sprzedawcami i nabywcami kształtują po-

daż, wynikającą z działania firm transportowych oraz wpływają na popyt zależny od klientów tych usług. Usługę transportową charakteryzują następujące cechy:

- jedność produkcji i konsumpcji,
- brak rzeczowego charakteru produkcji transportowej,
- niemożność produkcji usług transportowych na zapas.

Istota łańcucha dostaw

Łańcuch dostaw definiowany jest między innymi jako „sieć organizacji zaangażowanych, poprzez powiązania z dostawcami i odbiorcami, w różne procesy i działania, które tworzą wartość w postaci produktów i usług dostarczanych ostatecznym konsumentom" (Christopher, 2000: 14). Łańcuch dostaw tworzy grupa co najmniej trzech przedsiębiorstw reprezentujących sferę zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji, w których są realizowane procesy logistyczne i pozalogistyczne[1], natomiast celem działań w łańcuchu dostaw jest sprawna i szybka realizacja zamówienia konsumenta (Waściński, 2014: 30).

W łańcuchu dostaw można wyróżnić cztery odmienne strumienie przepływów:

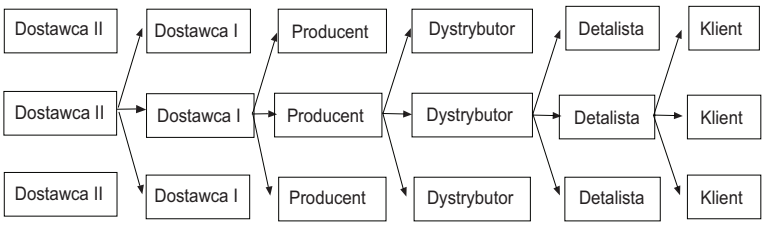
- strumień informacji o zapotrzebowaniu od nabywcy do sprzedawcy,
- przemieszczanie dóbr od sprzedających do nabywców,
- transfer praw własności od sprzedającego do kupującego,
- strumienie pieniężne od nabywcy do sprzedającego.

Łańcuch dostaw ma swój początek u dostawcy zaopatrującego, wykorzystującego środki transportowe własne lub obce, producenta w surowce, materiały i elementy potrzebne w procesie wytwarzania gotowego towaru (Janczewska, 2012: 7). Następnie trafiają one do dystrybutora, który rozpoczyna proces rozprowadzania produktów na rynku. Końcowym ogniwem łańcucha dostaw jest klient. Procesy zachodzące w łańcuchu dostaw są złożone i można je usystematyzować następująco:

- bezpośrednie – dostawy odbywają się w sposób bezpośredni pomiędzy dwoma dowolnymi miejscami,
- pośrednie dwuetapowe – dostawy odbywają się pomiędzy punktami A i B, jednak między nimi występuje jeden dodatkowy, pośredni punkt C,
- pośrednie wieloetapowe – dostawy odbywają się pomiędzy punktami A i B, jednak między nimi występują co najmniej dwa inne punkty pośrednie,
- mieszane – dostawy odbywają się pomiędzy dwoma punktami, jednak w łańcuchach mieszanych mogą być wykorzystywane różne łańcuchy dostaw: bezpośrednie, dwuetapowe czy wieloetapowe (Kacperczyk, 2009: 242–243).

Schemat łańcucha dostaw pokazano na rysunku 2.

[1] Mogą to być procesy pomocnicze, wspomagające główne procesy logistyczne.



Rysunek 2. Struktura łańcucha dostaw

Źródło: opracowanie własne.

M. Christopher (2000: 14) definiuje łańcuch dostaw także jako sieć organizacji powiązanych z dostawcami i odbiorcami w różne procesy i działania, mające na celu tworzenie wartości w postaci produktów i usług dostarczanych finalnym konsumentom. Wybrane interpretacje definicji łańcucha dostaw przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Wybrane definicje łańcucha dostaw

Rok	Autor	Definicja
1988	J. Houlihan	Zarządzanie łańcuchem dostaw pokrywa przepływ produktów od dostawcy poprzez producenta i dystrybutora do ostatecznego użytkownika.
1993	J. Turner	[…] technikę zorientowaną na wszystkie punkty styku w łańcuchu od dostawców surowców poprzez różne szczeble produkcji, składowanie i dystrybucję do ostatecznego klienta.
1994	L. Johansson	[…] wymaga ono, aby wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw byli właściwie informowani. W zarządzaniu łańcuchem dostaw punkty styku oraz przepływy informacji między różnymi ogniwami łańcucha dostaw są krytycznymi elementami dla ostatecznych wyników jego funkcjonowania.
1997	D. Bowersox	Strategia oparta na współpracy zorientowanej na powiązania operacji biznesowych między przedsiębiorstwami w celu osiągnięcia wspólnej wizji rynkowych szans.
1998	D. Lambert, M. Cooper, J. Pagh	Integracja kluczowych procesów biznesowych od końcowych użytkowników poprzez początkowych dostawców, którzy dostarczają produkty, usługi i informacje oraz dodają wartość dla klientów i innych udziałowców łańcucha dostaw.
1998	M. Christopher	Zarządzanie relacjami z dostawcami i klientami w górę i w dół łańcucha w celu dostarczenia najwyższej wartości dla klientów i przy kosztach niższych z punktu widzenia łańcucha dostaw jako całości.
2000	D. Smichi Levi, Ph. Kaminsky, E. Smichi Levi	Zestaw sposobów podejścia stosowanych do efektywnego integrowania dostawców, producentów, składów i punktów sprzedaży detalicznej, aby produkty były wytwarzane i dystrybuowane we właściwych ilościach, do właściwych miejsc i we właściwym czasie w celu minimalizacji kosztów systemowych i przy założeniu osiągnięcia wymaganego poziomu obsługi.
2004	S. Chopra, P. Meindl	Zarządzanie przepływami między ogniwami w łańcuchu dostaw w celu maksymalizacji globalnej rentowności łańcucha dostaw.

Źródło: opracowanie na podstawie Waściński, 2014: 29.

Przedstawione w tabeli 2 definicje wskazują na różnorodność poglądów na objaśnianie pojęcia łańcucha dostaw oraz zarządzania nim. Elementem łączącym poszczególne definicje jest ujęcie procesowe współpracy i powiązań pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw. Dokonując analizy definicji łańcucha dostaw, można wskazać trzy jego podstawowe cechy:

– struktura podmiotowa, czyli jasno wyodrębnione podmioty uczestniczące w łańcuchu dostaw,
– przedmiot przepływu, czyli produkty, materiały, dobra przetwarzane i przenoszone przez kolejne ogniwa łańcucha dostaw,
– cele, czyli zakres czynności i obszary współdziałania uczestniczących podmiotów.

Celem strategii zarządzania łańcuchami dostaw w ujęciu logistycznym są: minimalizacja wszelkich kosztów przepływu produktów i informacji przy zachowaniu poziomu jakości obsługi dostaw – logistyka oszczędności, optymalizacja poziomu zapasów w skali łańcucha dostaw wraz z elastycznym dostosowaniem się do preferencji w zakresie obsługi dostaw poszczególnych segmentów rynku, zapewnienie jak najkrótszego czasu realizacji zamówień oraz wysokiej niezawodności, częstotliwości i elastyczności dostaw, co wiąże się z wysokim poziomem usługi transportowej.

Transport w łańcuchu dostaw

Transport w łańcuchu dostaw odgrywa coraz większą rolę, a wymogi stawiane firmom podwyższają jego jakość. Firma transportowa musi wykazać się dużą operatywnością, dotrzymywać warunków dostaw, dostosowywać się do wymagań klienta, wtedy jej siła przebicia jest bardzo duża. Brak rzetelności może natomiast spowodować dodatkowe koszty. Działania transportowe są zatem decydujące w sprawnej realizacji łańcucha dostaw.

Współpraca między uczestnikami łańcucha dostaw przynosi określone korzyści, do których zaliczyć można:

– znaczne skrócenie czasu dostaw,
– zmniejszenie zakłóceń w realizacji dostaw,
– poprawienie jakości (szerzej: Janczewska, 2016: 101–112),
– obniżenie kosztów łańcucha dostaw,
– obniżenie szkodowości,
– skrócenie czasu przepływu pieniądza,
– możliwość tworzenia własnych strategii na rynkach trzecich,
– utrzymanie stabilnych konkurencyjnych cen (Stajniak i in., 2007: 154–155).

Działania transportowe umożliwiają przemieszczanie materiałów do odbiorcy ostatecznego. Realizacja dostaw generuje koszty, stąd też przedsiębiorstwa, dążąc do poprawy konkurencyjności, skupiają swoją uwagę na analizie kosztów transportu. Koszt transportu zależy od długości przebytych tras, użytych środków transpor-

tu, stopnia wypełnienia środka transportu. Jednym ze sposobów obniżania kosztu transportu na jednostkę przewożonego towaru jest konsolidacja ładunków. Działania transportowe w łańcuchu dostaw powinny spełniać określone wymagania, do których należą:

- optymalizacja procesów transportowych w całym łańcuchu dostaw, z uwzględnieniem ładunków powrotnych pochodzących z przepływów zwrotnych,
- optymalizacja procesów transportowych pomiędzy dwoma najbliższymi partnerami w łańcuchu dostaw,
- sterowanie działaniami transportowymi pomiędzy ogniwami łańcucha dostaw.

Ważnymi kryteriami decydującymi o wyborze dostawców usług transportowych są: cena, poziom jakości obsługi, czas, niezawodność i elastyczność dostawy. Transportem w łańcuchu dostaw są wyspecjalizowane firmy przewozowe posiadające nowoczesne oraz specjalistyczne środki transportu, wyposażenie pozwalające na monitorowanie procesu transportowego. Wyspecjalizowane przedsiębiorstwa transportowe charakteryzują się następującymi cechami:

- proces obsługi zamówień na usługi w coraz wyższym stopniu zorientowany jest przede wszystkim na klienta, wzrasta zdolność partnerów w łańcuchu do realizacji nieoczekiwanych zamówień i do elastycznego, szybkiego dostosowania do wymagań, które na rynku stają się wymaganiami standardowymi,
- następuje integracja i koordynacja fizycznego przepływu dóbr, informacji i funduszy,
- powstają podmioty specjalizujące się w świadczeniu usług w zakresie informacji.

Procesy transportowe odgrywają bardzo ważną rolę w łańcuchu dostaw, co wynika przede wszystkim z zadań łańcuchów, takich jak racjonalizacja przepływu dóbr oraz usług w przestrzeni i czasie (Stajniak i in., 2007: 156).

Każde przedsiębiorstwo prowadzące transport samochodowy czy to na rynku krajowym, czy międzynarodowym musi liczyć się z koniecznością wskazania punktów transportowych związanych z obsługą środków transportu. W praktyce takimi punktami są wszelkie miejsca, w których dokonuje się załadunku i rozładunku pojazdów, a więc np. magazyny producentów lub odbiorców towarów, porty morskie i lotnicze czy terminale intermodalne. Wielofunkcyjnym punktem transportowym jest centrum logistyczne, którego podstawowym zadaniem jest świadczenie usług składowo-dystrybucyjnych. Uwarunkowania transportu w łańcuchu dostaw wiążą się zatem z koniecznością spełnienia wysokich wymagań uczestników łańcucha dostaw (tab. 1). Przedsiębiorstwo prowadzące centrum logistyczne musi posiadać odpowiednią bazę techniczną, aby tworzyć łańcuchy dostaw i zarządzać nimi.

Wybrane problemy usług transportowych na przykładzie łańcucha dostaw sieci handlowej Netto Sp. z o.o. – badanie typu *case study*

Badania usług transportowych realizowanych dla sieci Netto prowadzone były metodą obserwacji uczestniczącej oraz rozmów z ekspertami. Łańcuch dostaw sieci handlowej Netto Polska Sp. z o.o. składa się ze współpracujących producentów, dostawców zewnętrznych, centrum logistycznego mieszczącego się w Kopytkowie, dostawców usług outsourcingowych oraz sklepów, które zajmują się bezpośrednią sprzedażą detaliczną towarów. Dostawcy towarów dostarczają je do centrum logistycznego Netto transportem własnym. W centrum logistycznym towary są kompletowane, a następnie dostarczane do sklepów Netto transportem wyspecjalizowanym przedsiębiorstwa transportowego RT-TRANS, świadczącego usługę transportową w oparciu o długoterminowy kontrakt. Proces świadczenia usługi transportowej dla sieci Netto składa się z kilku etapów:

1. Pakowanie towarów w magazynie centralnym – towar zostaje załadowany według listu przewozowego, który zawiera harmonogram dostaw, liczby palet oraz wyszczególnienie grup asortymentowych na nich przewożonych. Rozmieszczenie towarów uwzględnia kolejność rozładunków w miejscach dostaw.
2. Transport towarów – podczas transportu musi być zachowana temperatura od 0 do 3°C, przy czym należy uwzględnić określone procedury przewożenia towaru: agregat generujący temperaturę znajduje się w przedniej części naczepy, dlatego artykuły szczególnie wrażliwe są przewożone jak najbliżej przedniej części, z podziałem na sklepy. Podczas dostawy kierowca zobowiązany jest dać wydruk z termometru. Towar do sklepów powinien być dostarczany w ustalonym czasie, a w przypadku opóźnienia kierowca powinien poinformować odbiorcę.
3. Rozładunek w miejscu dostawy odbywa się według ustalonej procedury. Pracownik sklepu zdejmuje zabezpieczenie, sprawdza temperaturę wewnątrz środka transportu, ocenia jakość towaru na paletach, kontroluje zachowanie norm zgodnych z systemem HACCP, brak uszkodzeń towaru. W przypadku wystąpienia rozbieżności z przyjętymi standardami sporządzany jest protokół i kierownik sklepu podejmuje decyzję o przyjęciu towaru. Następnie kierowca zajmuje się rozładunkiem, a pracownik sklepu przyjmuje towar do magazynu.

Problematyka usługi transportowej w łańcuchu dostaw sieci Netto obejmuje obszar dostaw pomiędzy centrum logistycznym Netto a poszczególnymi sklepami sieci. Dostawy są realizowane za pomocą transportu drogowego. W Netto Sp. z o.o. obowiązują określone zasady realizacji usługi transportowej w łańcuchu dostaw. Wśród nich do najważniejszych należą:

– określona godzina podstawienia środka transportu do centrum logistycznego,
– środek transportu spełniający wymagania HACCP,
– temperatura wewnątrz środka transportu podczas transportu 0–3°C,

– rejestrowanie temperatury przewozu i przekazanie wydruku z termometru przez kierowcę podczas rozładunku,
– umieszczanie artykułów wrażliwych na temperaturę najbliżej agregatu chłodniczego,
– rozmieszczenie towarów zgodne z adresami sklepów, do których kierowane są dostawy,
– godzina dostawy zgodna z listem przewozowym.

Największym problemem w realizacji dostaw w sieci Netto jest wydłużanie czasu dostaw. Wynika to z niedokładnego planowania tras przejazdów oraz czasu rozładunku. Firma planuje skrócenie czasu dostaw poprzez dokładniejsze planowanie tras dostaw w łańcuchu dostaw.

Podsumowanie

W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym i społecznym łańcuchy dostaw konkurują ze sobą. W warunkach rosnących wymagań konsumentów wzrastają również wymagania stawiane przewoźnikom uczestniczącym w łańcuchu dostaw. Współczesny nabywca chce mieć pewność, że usługa transportowa będzie zrealizowana w uzgodnionym czasie oraz utrzymane będą standardy jakości towaru. Niedotrzymanie uzgodnionych warunków usługi transportowej może być zagrożeniem dla całego łańcucha dostaw. Rola przedsiębiorstwa świadczącego usługę transportową jest bardzo ważna, a realizacja przemieszczenia towaru zgodnie z przyjętymi kryteriami podnosi konkurencyjność łańcucha dostaw. W artykule przedstawiono problematykę usługi transportowej na przykładzie sieci handlowej Netto Polska Sp. z o.o.

Bibliografia

Biesok G. (2013), *Logistyka usług*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.

Christopher M. (2000), *Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw*, Polskie Centrum Doradztwa Logistycznego, Warszawa.

Gołembska E. (2013), *Kompendium wiedzy o logistyce*, PWN, Warszawa.

Janczewska D. (2012), *Rola logistyki w podnoszeniu konkurencyjności mikroprzedsiębiorstwa*, [w:] R. Grądzki, M. Sekieta (red.), *Zarządzanie procesami logistycznymi*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.

Janczewska D. (2016), *Zapewnienie bezpieczeństwa żywności w logistycznych procesach zaopatrzeniowych oraz magazynowania na przykładzie przemysłu cukierniczego*, „Zarządzanie Innowacyjne w Gospodarce i Biznesie", nr 2(23).

Janczewska D. (2017), *Zarządzanie logistycznym systemem zaopatrzenia przedsiębiorstwa* MŚP – *wybrane problemy*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie", t. XVIII, z. 3, cz. II.

Kacperczyk R. (2009), *Transport i spedycja. Część 1. Transport*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
Krawczyk S. (2001), *Zarządzanie procesami logistycznymi*, PWE, Warszawa.
Rosa G. (2006), *Usługi transportowe. Rynek – konkurencja – marketing*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
Rydzkowski W., Wojewódzka-Król K. (2007), *Transport. Aktualne problemy integracji z UE*, PWN, Warszawa.
Springer E. (2013), *Logistyka usług transportowych*, [w:] G. Biesiok, *Logistyka usług*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
Stajniak M., Hajdul M., Foltyński M., Krupa A. (2007), *Transport i spedycja*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.
Starkowski D., Bieńczak K., Zwierzycki W. (2009), *Samochodowy transport krajowy i międzynarodowy. Kompendium wiedzy praktycznej*, Systherm D. Gazińska, Poznań.
Szymonik A. (2010), *Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw*, cz. 1, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
Waściński T. (2014), *Procesy logistyczne w zarządzaniu łańcuchem dostaw*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria Administracja i Zarządzanie", nr 103.

Summary
Conditions of transportation service in the supply chain: Selected problems

Modern enterprises realize their goals by participating in supply chains, and perform important roles as the supplier or consumer of goods. One basic problem is the delivery of products to domestic and foreign retail shops. The logistics process realized by particular participants in the supply chain should be connected to expectations of the whole supply chain. Knowledge about procedures and conditions of the transportation process requires participants to understand their commitments within the process. The aim of this article is to present selected problems of ensuring the correct conditions of transportation and storage of raw materials and packaging materials. The main goal for the food industry, for instance, is the safety of food products. The article aims to present selected problems in transportation services using the example of the supply chain in a foreign enterprise operating in large-area trade.

Keywords: logistics process, supply chain, transportation process, transportation service

Słowa kluczowe: proces logistyczny, łańcuch dostaw, proces transportowy, usługi transportowe

Jerzy Janczewski*

Doskonalenie procesów logistycznych w inżynierskich pracach dyplomowych studentów AHE. Studium przypadku

Wstęp

Współcześnie od specjalistów z zakresu zarządzania procesami, jak pisze Słowiński (2009: 12), w tym zwłaszcza logistycznymi, wymaga się nie tylko zdolności „panowania nad zmiennością", ale także twórczego podejścia. Jest to dosyć trudne, bowiem logistycy muszą mieć „trochę z inżyniera i trochę z magika". Z inżyniera – bo szukają użyteczności procesu, z magika – bo ożywiają procesy przez skoordynowanie działań.

Analizując procesy logistyczne w przedsiębiorstwach, a zwłaszcza problemy w zaopatrzeniu, magazynowaniu, transporcie, produkcji, dystrybucji oraz procesy organizacyjne i poszczególnych stanowisk pracy, daje się zauważyć nieprawidłowości mające wpływ na należyte ich funkcjonowanie. W związku z tym nasuwa się wiele pytań, między innymi: Czy system logistyczny badanego przedsiębiorstwa osiągnął już wszystkie możliwości? Czy każde stanowisko pracy działa właściwie i stosownie do potrzeb odbiorców? Czy wszystkie operacje są odpowiednio zsynchronizowane z czynnościami wykonywanymi na poszczególnych stanowiskach i odwrotnie? Jakie rozwiązania i narzędzia pozwolą zwiększyć efektywność systemu logistycznego przedsiębiorstwa?

Artykuł zawiera przykłady doskonalenia procesów logistycznych w dwóch wybranych przedsiębiorstwach, które posłużyły jako wzory badawcze absolwentom realizującym pod kierunkiem autora inżynierskie prace dyplomowe w Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej. Stanowi on przykład, że dane empiryczne zebrane

* Dr inż. Jerzy Janczewski, adiunkt w Katedrze Systemów Transportu na Wydziale Informatyki, Zarządzania i Transportu Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi.

i przygotowane w ramach prac dyplomowych przez studentów mogą nie tylko być cennym materiałem badawczym przy realizacji projektów inżynierskich, ale także wyzwalać kreatywność przyszłych inżynierów i być wzorem dla kolejnych studentów aspirujących do zawodu inżyniera.

Wyboru przypadków w pracach dyplomowych dokonano z punktu widzenia uczestnictwa dyplomantów w procesach produkcyjnych. W prezentowanych firmach absolwenci są pracownikami tych przedsiębiorstw bezpośrednio zaangażowanymi w omawiane procesy. Do opracowania artykułu ze względu na techniczne ograniczenia objętości numeru wybrano tylko dwa przykłady.

Doskonalenie procesów logistycznych w przedsiębiorstwie

Za proces logistyczny uznaje się taki proces, w którym rozmieszczenie, stan i przepływy jego składowych, a więc ludzi, dóbr materialnych, informacji i środków finansowych, wymagają koordynacji z innymi procesami ze względu na kryteria lokalizacji, czasu, kosztów i efektywności spełniania pożądanych celów organizacji (Krawczyk, 2001: 42). Dany proces staje się procesem logistycznym wówczas, gdy pojawi się konieczność skoordynowania go z innymi procesami (Nowosielski, 2008: 31).

W przedsiębiorstwie wyróżnia się wiązkę procesów będących w stosunku do siebie w układzie zależnym bądź krzyżującym. Układ zależny to taki, w którym zakończenie jednego procesu powoduje początek drugiego. Układ krzyżujący występuje wtedy, gdy np. te same siły lub środki zaangażowane są w kilku procesach. Proces logistyczny może również mieć kształt prosty lub złożony. Prosty proces logistyczny, zwany też elementarnym, nie podlega dalszemu podziałowi. Proces złożony składa się z dwóch i więcej podprocesów elementarnych.

W przedsiębiorstwie do klasycznych procesów logistycznych zalicza się między innymi procesy zaopatrzenia, magazynowe, produkcyjne, dystrybucji wewnętrznej i zewnętrznej, transportowe, opakowaniowe, informacyjno-decyzyjne, gospodarowania zwrotami i serwisowania.

Doskonalenie procesów logistycznych w przedsiębiorstwie może mieć charakter procesowy lub organizacyjny, aby np. obniżyć koszty, polepszyć obsługę klienta oraz w pełni wykorzystać nowe technologie. Przy czym można doskonalić jakość procesów logistycznych, doskonalić działania logistyczne realizowane w ramach przepływów materiałowych (towarów), a także działania w ramach przepływu informacji.

W literaturze przedmiotu prezentowane są zazwyczaj dwa ujęcia zwiększania efektywności procesów logistycznych: ewolucyjne – polegające na stopniowym ciągłym doskonaleniu, oraz radykalne – których celem jest szybkie osiągnięcie sukcesu i wzrostu efektywności przedsiębiorstwa.

Ewolucyjne ujęcie doskonalenia procesów zakłada systematyczne i ciągłe wprowadzanie usprawnień w zakresie procesów realizowanych w przedsiębiorstwie. Przykładem ewolucyjnej metody doskonalenia jest filozofia kaizen.

Radykalne podejście do doskonalenia procesów oznacza, że procesy realizowane w przedsiębiorstwie co jakiś czas są gruntownie zmieniane. Zmienianie oznacza projektowanie nowych procesów lub przeprojektowywanie procesów już istniejących. Przykładem radykalnej metody doskonalenia procesów jest reengineering.

Zasadnicze kryterium wyboru jednego z tych dwóch podejść jest następujące: jeśli ciągłe doskonalenie istniejącego procesu (podejście ewolucyjne) nie jest wystarczające do osiągnięcia zakładanych wartości parametrów danego procesu, to należy zastosować podejście rewolucyjne.

Dostrzegalne są istotne różnice między dwoma sposobami doskonalenia procesów. W sposobie rewolucyjnym chodzi o nowy proces, natomiast w ewolucyjnym – o istniejący. W podejściu rewolucyjnym zmiany mają charakter nieciągły (dyskretny), a w ewolucyjnym – ciągły. W sposobie rewolucyjnym wykorzystuje się zarządzanie projektami, w sposobie ewolucyjnym – permanentne zadanie usprawniania. Mimo różnic oba sposoby wzajemnie się uzupełniają. Uzyskane w drodze radykalnej zmiany wysokie wartości parametrów procesów są następnie utrwalane i rozbudowywane poprzez ciągłe doskonalenie procesów. Zbyt częste zmiany radykalne w procesach mogą wywołać zakłócenia w przedsiębiorstwie, natomiast zbyt rzadkie – cofanie się w rozwoju. Odstępy czasu między kolejnymi odnowami procesów gospodarczych w przedsiębiorstwie zależą od czynników zewnętrznych (szybkość i intensywność zmian w otoczeniu, w wymaganiach klientów) i wewnętrznych (np. zmiana modelu biznesowego, kompetencji i możliwości kadrowych, ale też mało elastyczna struktura procesu) (zob. więcej Werner-Lewandowska, 2015: 35–39).

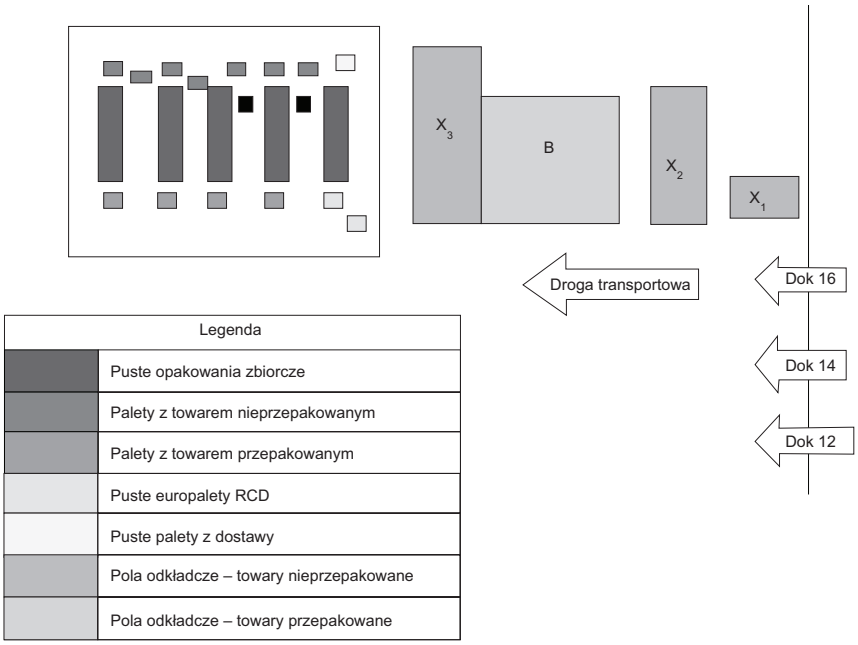
Usprawnienie strefy przyjęć w Regionalnym Centrum Dystrybucyjnym Biedronki w Sieradzu

Biedronka jest jedną z największych sieci sklepów detalicznych w Polsce. Obejmuje ponad 2600 punktów detalicznych. Do sklepów Biedronki dostarczany jest towar z 14 centrów dystrybucyjnych zlokalizowanych w takich miastach, jak: Grudziądz, Wyszków, Koszalin, Mszczonów, Sieradz, Lubin, Brzeg, Ruda Śląska, Kostrzyn, Wojnicz, Gdańsk, Lubartów, Kraków i Pruszków.

Regionalne Centrum Dystrybucyjne (RCD) Biedronki w Sieradzu posiada w strukturze komórki zajmujące się organizacją transportu i spedycją, magazynowaniem i gospodarką zapasami oraz dystrybucją. Produkty z RCD w Sieradzu dostarczane są do 260 sklepów.

Organizacja procesów magazynowania w centrum logistycznym wynika z konieczności skracania okresu przechowywania towarów oraz właściwego wykorzystania przestrzeni magazynowej. W centrum wyróżnia się strefy odpowiadające czterem podstawowym fazom procesu: magazynowania, przyjęć, składowania, kompletacji i wydań. Magazyn jest przelotowy, co oznacza, że strefy przyjęć oraz wydań zlokalizowane są po przeciwnych stronach strefy składowania. Natomiast strefa kompletacji sąsiaduje bezpośrednio ze strefą wydań oraz strefą składowania.

RCD obsługuje ponad 4000 palet dziennie, posiada 63 bramy służące do przyjęć oraz wysyłki produktów, a łącznie jest w stanie pomieścić ponad 14 tys. palet. Ładunki obsługiwane są w systemie cross-dockingu.



Rysunek 1. Zagospodarowanie strefy przyjęć

Źródło: Mańka, 2016: 42.

Obszar przeznaczony na przyjęcie towarów posiada cztery pola odkładcze, w których składowane są towary pochodzące z dostaw (rys. 1). Bufory odkładcze dzielą się na bufor towarów nieprzepakowanych i bufor towarów przepakowanych.

Dla towarów nieprzepakowanych przeznaczone są trzy bufory odkładcze (X_1, X_2, X_3) rozmieszczone w różnych odległościach od doku 16, w którym odbywają się rozładunki towarów z dostaw. Pole X_1 jest zlokalizowane najbliżej miejsca rozładunku towaru, natomiast pole X_3 jest najdalej wysunięte, co znacznie wydłuża rozładunek. Pole odkładcze X_3 – jeden z największych buforów – jest najbliżej pakowalni. Najmniejszym polem jest X_1, a jego położenie jest wygodne dla rozładunku. Im dalej jest od doku wyładowczego, tym powierzchnia pól odkładczych jest większa.

W czasie jednej zmiany roboczej centrum przyjmuje zazwyczaj jeden kontener. Przy obsłudze dostaw kontenerowych liczba wyładowywanych palet waha się od 20 do 40 jednostek. Bufory towarów nieprzepakowanych mogą bez konieczności piętrzenia pomieścić 92 europalety, zatem pola odkładcze towarów nieprzepakowanych mogą pomieścić towary pochodzące z dwóch dużych kontenerów (80 jednostek paletowych).

Towary dostarczane do centrum mają różne rodzaje podkładów. W jednej dostawie znajdują się zarówno europalety, jak i podkłady o innych wymiarach. Krajowe dostawy są niewielkie (do 10 palet) i nie są wcześniej planowane tak jak dostawy kontenerowe, zatem rezerwa w buforach towarów nieprzepakowanych (12 jednostek paletowych) przeznaczona jest na dostawy krajowe. Przy dwóch dostawach kontenerowych (liczących 80 jednostek paletowych) oraz jednej dostawie krajowej (10 jednostek paletowych) centrum posiada zapas dodatkowy w postaci miejsca w buforach towarów nieprzepakowanych odpowiadający dwóm jednostkom paletowym.

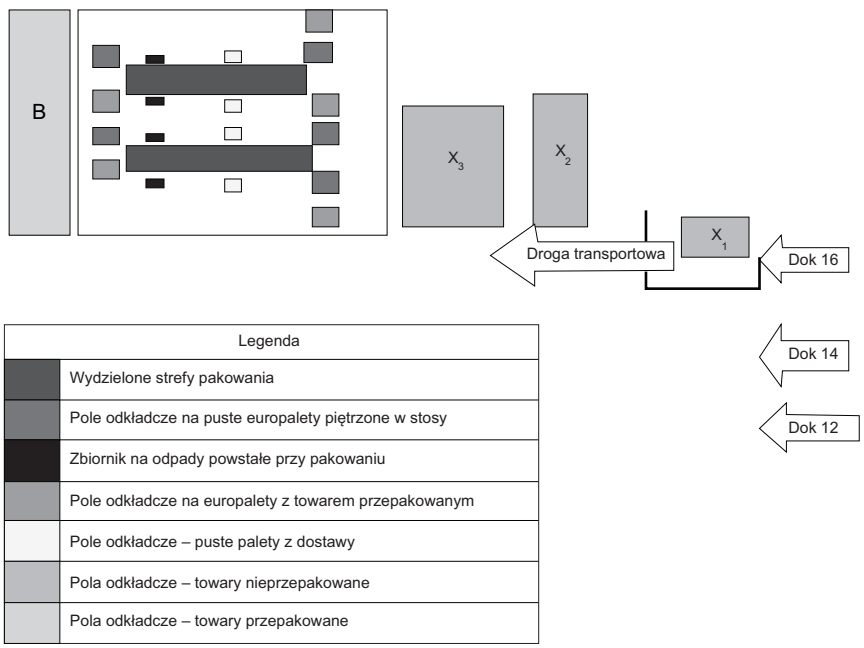
W strefie przyjęć istnieje jeden bufor (B) przeznaczony na towary przepakowane. Pole odkładcze towarów przepakowanych znajduje się bezpośrednio przy polu X_3 – towarów nieprzepakowanych. Bufor towarów przepakowanych jest oddalony od obszaru pakowalni o 7 m, zaś od strefy składowania o około 35 m. Powierzchnia buforu B wynosi 57 m^2 i nie jest w całości wykorzystywana z powodu niedostosowania jej do wymiarów europalety. Bufor B może pomieścić nie więcej niż 45 palet. Z liczby miejsc przeznaczonych na jednostki paletowe towarów nieprzepakowanych wynika, że wielkość pola B może pomieścić jedynie około 54% maksymalnego zapełnienia stref X_1, X_2 i X_3, co ma wpływ na częstszy odbiór przepakowanych jednostek paletowych z buforu B i ich transport do strefy składowania.

Przepływ towarów w strefie przyjęć jest dość skomplikowany. Przyjmowane towary w pierwszej kolejności transportowane są na pola odkładcze (X_1, X_2 i X_3) towarów nieprzepakowanych. Następnie transportuje się je do pakowalni, gdzie są pakowane do firmowych opakowań. Tam też następuje ich konfekcjonowanie i układanie w jednolite jednostki paletowe. W ostatniej fazie przyjęcia towar z pola B transportowany jest do strefy składowania. Rozmieszczenie pól odkładczych w strefie przyjęć komplikuje przepływ towarów z dostawy. W najbliższej odległości od doku wyładowczego znajdują się bufory X_1 (2,7 m), X_2 (10,2 m) i B (16 m). Bufor towarów nieprzepakowanych X_3 oddalony jest o 22,8 m od doku 16. Kolejność rozmieszczenia buforów w strefie przyjęć utrudnia wyładunek do pól odkładczych towarów nieprzepakowanych. Rozmieszczenie dróg transportowych w strefie przyjęć nie zapewnia dogodnego dojazdu do buforów towarów nieprzepakowanych (X_1 i X_2) oraz do doku wyładowczego 16, zmuszając wózki transportowe do jazdy po niewyznaczonych trasach. Zwiększa się zatem niebezpieczeństwo wystąpienia nieszczęśliwego wypadku oraz dezorganizowana jest harmonijna praca w strefie przyjęć. Odbiór towarów z dostaw koncentruje się ponadto w jedynym czynnym doku 16, a doki 14 i 12 są niewykorzystywane, gdyż w ich sąsiedztwie gromadzą się puste palety oraz odpady z przepakowywania.

W strefie przyjęć wyznaczony jest obszar dla pakowalni, w którym umieszczono 5 stołów prostopadle do strumieni przepływu towarów z dostawy. Przy 4 stołach są stanowiska, gdzie pracują po 3 osoby, 2 osoby zajmują się przepakowaniem i konfekcjonowaniem towaru, 1 obsługuje wiązarkę i układa towary w kartonach na europaletę. W sąsiedztwie każdego z tych stołów są palety z towarem nieprzepakowanym i przepakowanym. Pod każdym stanowiskiem są duże kartony na odpady, które usu-

wa się na koniec zmiany. Pracownicy pakowalni przemieszczają się nie tylko w obrębie stanowisk pracy. Usytuowanie opakowań zbiorczych oraz jednostkowych wymusza przemieszczanie się pracowników do regałów wysokiego składowania i przy tym ciągłego przekraczania dróg przeznaczonych dla wózków transportowych.

Powyższa analiza funkcjonowania strefy przyjęć sugeruje wprowadzenie usprawnień w procesie. Jako pierwsze rozwiązanie proponuje się wyznaczenie i oznakowanie 4 pól odkładczych, 3 na składowanie towarów nieprzepakowanych (X_1, X_2, X_3) i 1 na towary przepakowane (B). Kolejność usytuowania pól powinna być określona według zaawansowania prac w procesie przyjęcia, a mianowicie od odebranych towarów z dostawy aż po przepakowane jednostki paletowe gotowe do umieszczenia w strefie składowania. Plan zagospodarowania strefy przyjęć dla tego rozwiązania przedstawia rysunek 2.



Rysunek 2. Zagospodarowanie strefy przyjęć – rozwiązanie pierwsze

Źródło: Mańka, 2016: 50.

Bufory odkładcze (X_1, X_2 i X_3) posiadają zróżnicowane powierzchnie o wymiarach dostosowanych do europalet, co znacznie ułatwi rozładunek towarów do pól odkładczych i pozwoli wykorzystać całą powierzchnię. Powierzchnie pól odkładczych X_1, X_2 i X_3 należy wyznaczyć tak, aby pomieściły łącznie około 100 jednostek paletowych. Przy dwóch dostawach kontenerowych (80 jednostek paletowych) oraz jednej krajowej (10 jednostek paletowych) centrum logistyczne będzie posiadało niezbędny zapas w liczbie 10 miejsc.

Wymiary buforu B są dostosowane do wymiarów europalet, zaś jego pojemność odpowiada łącznej pojemności pól odkładczych towarów nieprzepakowanych, co pozwala operatorom wózków widłowych odbierać towary przepakowane na koniec zmiany roboczej.

Strumień przepływu towarów w zaproponowanym rozwiązaniu jest prosty. Przyjmowane towary w pierwszej kolejności transportuje się na właściwe pola odkładcze dla towarów nieprzepakowanych (X_1, X_2, X_3). Następnie towary transportowane są do pakowalni, gdzie są przepakowywane i konfekcjonowane. Po zakończeniu tego procesu następuje transport jednostek paletowych do buforu B, skąd przewozi się je do strefy składowania. Odbiór towarów z dostawy ma miejsce w doku 16. W sąsiedztwie doku 14 i 12 umieszczone są palety z dostaw zewnętrznych, a także część odpadów ze strefy przyjęć. Odpowiedzialność za przyjęcie towaru do magazynu ponosi 3 pracowników podczas jednej zmiany roboczej.

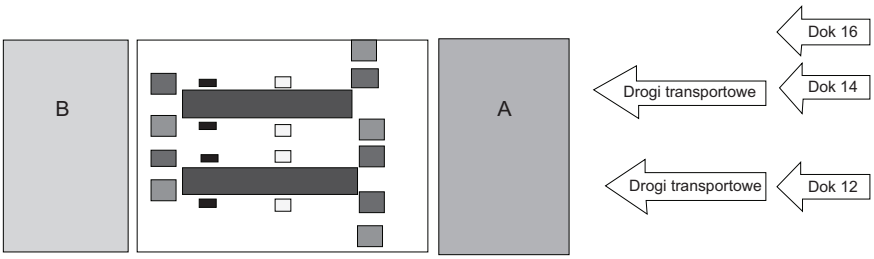
Rozwiązanie pierwsze przewiduje także zmiany w obszarze pakowalni, w której umieszczono 2 stoły dla przepływu dostarczanych towarów i przewidziano stanowiska pracy dla 5 osób. Przy każdym stole, po przeciwnych stronach, znajdują się specjalnie wyznaczone pola na opakowania jednostkowe oraz na opakowania zbiorcze. Pracownicy zajmujący się przepakowaniem towarów w jednostkowe opakowania pracują w sąsiedztwie pól odkładczych, skąd pobierają towary do przepakowania. Gotowe jednostki są przesuwane wzdłuż stołu do kolejnych pracowników, którzy układają je w opakowania zbiorcze. Pracownik na końcu stołu układa przepakowane towary na pustą paletę pobieraną ze specjalnie wyznaczonych do tego celu pól odkładczych. Bufory te są zlokalizowane w sąsiedztwie jego stanowiska pracy. Zarówno palety z towarem nieprzepakowanym, jak i z towarem przepakowanym transportowane są za pomocą ręcznych wózków widłowych. Odpady (pierwotne kartony) są przechowywane w skrzyniopaletach i odbierane ze stanowisk na koniec zmiany. Pracownicy pakowalni przemieszczają się jedynie w obrębie swoich stanowisk pracy – nie ma konieczności przemieszczania się w kierunku regałów wysokiego składowania. Opakowania zbiorcze oraz jednostkowe znajdują się w pobliżu stołów, a operatorzy wózków widłowych dbają o regularne uzupełnianie pól z tymi opakowaniami.

Zaletą rozwiązania pierwszego jest dopasowanie wielkości pól odkładczych do wymiarów europalety, większa powierzchnia buforu towarów przepakowanych, kompleksowa strefa ciągów komunikacyjnych i dróg transportowych, więcej miejsca w pakowalni (2 stoły z 5 stanowiskami pracy), rozmieszczenie buforów zgodnie z ciągiem technologicznym, wyznaczenie specjalnych pól w pakowalni dla określonych składników, ustawienie stanowisk pracy w pakowalni w kierunku przepływu towarów, a także skrócenie drogi do magazynu oraz pakowalni.

Do wad tego rozwiązania należy zaliczyć dostęp tylko do jednego doku wyładowczego oraz rozmieszczenie w różnych miejscach trzech pól odkładczych dla towarów nieprzepakowanych oraz dojazd do tych pól tylko z jednej strony (pomijając pole X_1).

Do pierwszego rozwiązania zbliżone jest rozwiązanie pokazane na rysunku 3, w którym proces przepakowania towarów i ich konfekcja oraz zakres czynności wykonywanych przez pracowników pakowalni pozostaje bez zmian. Zasadnicza różnica polega na wyróżnieniu dwóch buforów odkładczych: A dla towarów nieprzepakowanych i B dla towarów przepakowanych oraz udostępnieniu dla buforu A dwóch doków wyładowczych 12 i 14. Można tutaj zaproponować podział polegający na rozdzieleniu dostaw kontenerowych (dok 12) i dostaw krajowych (dok 14).

Pole A i pole B rozmieszczono w kolejności przepływu towarów z dostawy. Bufor towarów nieprzepakowanych A dopasowano do wymiarów europalety. Pojemność tego buforu wynosi 100 palet, czyli tyle samo co w pierwszym rozwiązaniu i może on pomieścić dzienną liczbę przyjmowanych towarów (90 jednostek paletowych) z rezerwą 10 jednostek ładunkowych. Bufor B posiada identyczne wymiary i pojemność jak w rozwiązaniu pierwszym. Główny pożytek z zaproponowanego rozmieszczenia pola B stanowi jego odległość od strefy składowania, gdyż przyśpiesza przepływ towarów.



Legenda	
	Wydzielone strefy pakowania
	Pole odkładcze na puste europalety badanej firmy piętrzone w stosy
	Zbiornik na odpady powstałe przy pakowaniu
	Pole odkładcze na europalety z towarem przepakowanym
	Pole odkładcze – puste palety z dostawy
	Pola odkładcze – towary nieprzepakowane
	Pola odkładcze – towary przepakowane

Rysunek 3. Zagospodarowanie strefy przyjęć – rozwiązanie drugie

Źródło: Mańka, 2016: 53.

Przepływ towarów w drugim rozwiązaniu jest prostoliniowy – nie zachodzi potrzeba powrotów. Przyjmowane towary układane są w buforze A i transportowane do pakowalni z wykorzystaniem ręcznych wózków widłowych. Przepakowane towary przemieszczane są do buforu B, skąd operatorzy wózków pobierają gotowe jednostki paletowe i umieszczają je w magazynie. Rozwiązanie drugie, podobnie jak pierwsze, przewiduje ustalenie przebiegu dróg transportowych oraz ciągów komunikacyjnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa pracownikom poszczególnych stref i właściwej organizacji pracy operatorów wózków widłowych. Rozkład dróg transportowych do-

stosowano dla tras wózków widłowych podnośnikowych i tras pracowników strefy. W tym rozwiązaniu, tak jak w pierwszym, towary nieprzepakowane są transportowane do pakowalni za pomocą wózków widłowych ręcznych. Podobne jest rozmieszczenie stanowisk pracy w pakowalni. Cechą różniącą oba rozwiązania jest odległość pakowalni do pola towarów nieprzepakowanych i pola towarów przepakowanych.

Na podstawie analizy i porównania pojemności buforów towarów przepakowanych i nieprzepakowanych, długości dróg pokonywanych przez pracowników odpowiadających za przyjęcie towarów, odległości buforów towarów nieprzepakowanych od pakowalni i od doku wyładowczego, odległości pakowalni od buforu towarów przepakowanych, dostępności doków wyładowczych i odległości buforu towarów przepakowanych od strefy składowania można wyciągnąć wnioski na temat efektywności poszczególnych rozwiązań. Na przykład ze względu na pojemność buforów towarów nieprzepakowanych korzystniejsze jest rozwiązanie drugie, gdyż zwiększenie pojemności gwarantuje dodatkową rezerwę w postaci 10 jednostek paletowych. Również długość drogi pokonywanej przez pracowników odpowiedzialnych za przyjęcie towaru do magazynu przemawia za rozwiązaniem drugim. Czynnikami, które przemawiają za wyborem drugiego rozwiązania są także: odległość pakowalni do buforu towarów przepakowanych, odległość buforu towarów przepakowanych do wyznaczonej strefy składowania i odległość buforów towarów nieprzepakowanych do pakowalni oraz do strefy składowania (zob. więcej Mańka, 2016: 55–58). Rozwiązanie drugie w stosunku do pierwszego i w stosunku do sytuacji przed proponowanymi zmianami zapewni więc swobodniejszy przepływ towarów w strefie przyjęć oraz pozwoli centrum efektywniej zarządzać dysponowaną przestrzenią odkładczą.

Usprawnienie procesu produkcji w firmie Labate & Co[1]

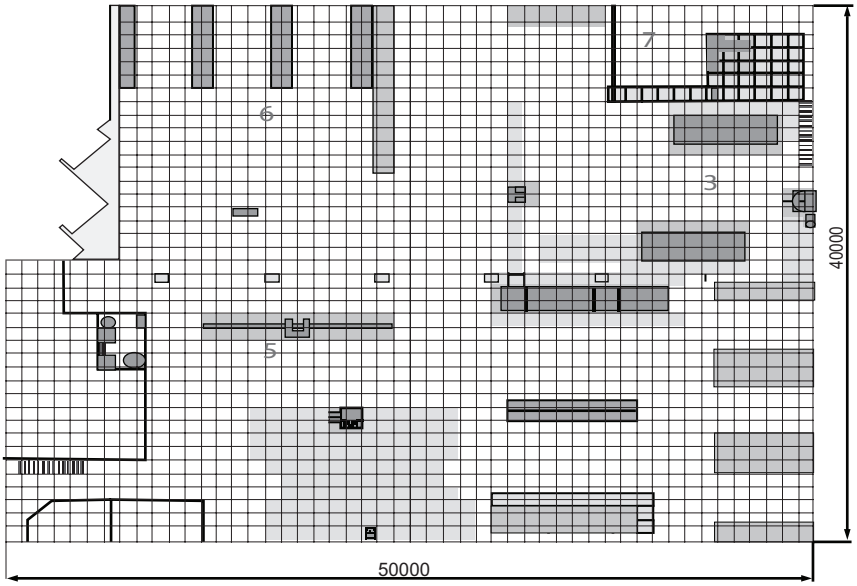
Labate & Co to przedsiębiorstwo branży metalowej usytuowane w strefie przemysłowej Ense-Höingen w Nadrenii Północnej-Westfalii w Niemczech i zajmujące się produkcją systemów łączących aluminium z tkaninami technicznymi. Firma rocznie zużywa około 350 ton profili aluminiowych wymagających operacji cięcia, wyginania i frezowania.

W przedsiębiorstwie dział produkcji ram z profili aluminiowych składa się z 7 stanowisk pracy, co pokazano na rysunku 4. W zależności od zleceń na jednym stanowisku może pracować po kilku pracowników. Przykładowo, gdy należy przygotować tysiąc standardowych ram, to przede wszystkim obciążone jest stanowisko do cięcia (1) i do pakowania (5).

Najczęściej powtarzane operacje to cięcie profili na określony wymiar oraz ich pakowanie. Zazwyczaj zajmują się tym dwaj pracownicy, którzy na podstawie otrzymanych zleceń wykonują te operacje.

[1] Podrozdział opracowano na podstawie materiału zaczerpniętego z inżynierskiej pracy dyplomowej (Turcza, 2016) realizowanej pod kierunkiem autora artykułu.

Podstawowe zlecenie w przedsiębiorstwie dotyczy jednej kompletnej ramy i wymaga obróbki 4 profili aluminiowych. Realizację zlecenia rozpoczyna się od pobrania przez pierwszego pracownika odpowiedniego profilu (jednego z 25 rodzajów) z regału i umieszczenia go w pile tarczowej.

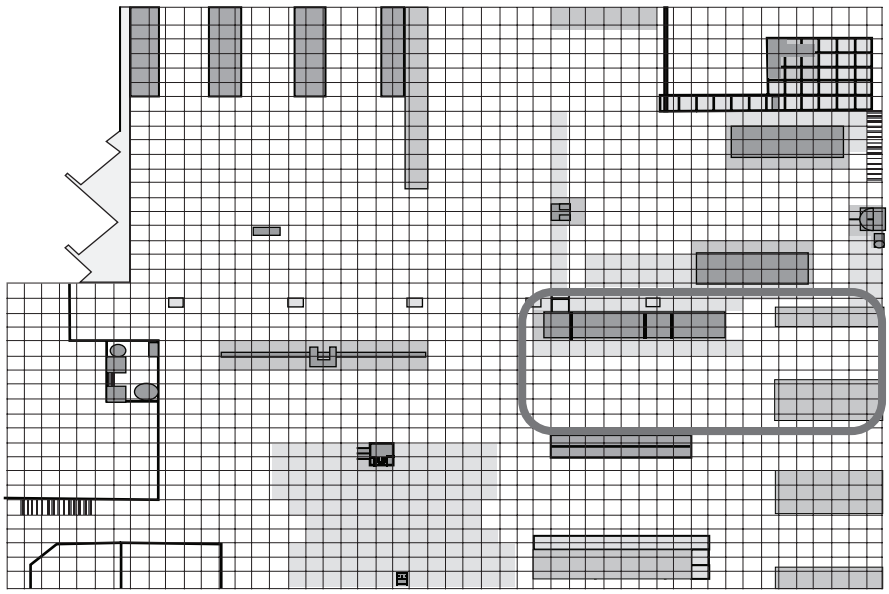


Rysunek 4. Rodzaje stanowisk pracy w dziale produkcji firmy Labate & Co. 1 – cięcie, 2 – wyginanie, 3 – frezowanie, 4 – konstrukcje specjalne, 5 – pakowanie profili, 6 – pakowanie akcesoriów, 7 – montaż

Źródło: Turcza, 2016: 55.

Cięcie profilu poprzedza odpowiednie ustawienie piły tarczowej na wymiar oraz na wysokość profilu. Zamówienia specjalne wymagają także ustawienia odpowiedniego kąta cięcia (standardowy kąt cięcia to 45°). Po zakończeniu cięcia drugi pracownik przenosi ucięte profile do półautomatycznej pakowarki. Następnie spakowane pakiety są mierzone, ważone i odkładane na regał.

W opisanym procesie można wyróżnić trzy zasadnicze etapy: cięcia, transportu i pakowania, w których możliwe jest wprowadzenie pewnych usprawnień przyspieszających czas realizacji zamówienia cięcia i pakowania profili.

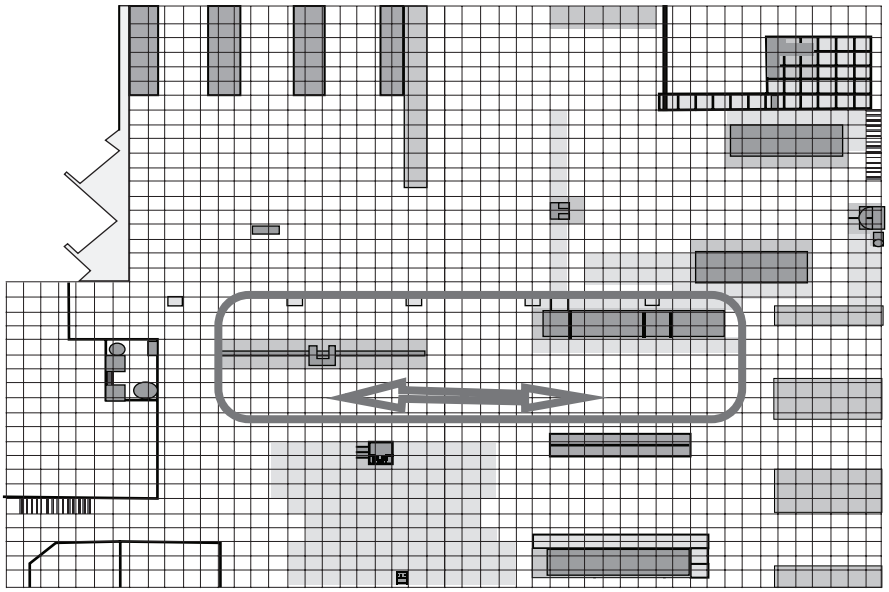


Rysunek 5. Wyodrębniony obszar doskonalenia etapu cięcia profili

Źródło: Turcza, 2016: 60.

Usprawnienie etapu cięcia może polegać na jednoczesnym cięciu dwóch profili aluminiowych po wcześniejszej wymianie chwytaków piły na większe. Może to dotyczyć profili nie większych niż 30 mm, stanowiących około 70% wszystkich obrabianych elementów. Na skrócenie czasu cięcia ma wpływ także ułożenie profili. Szacunkowo zmiany te powinny przyśpieszyć proces cięcia dwukrotnie. Rysunek 5 przedstawia omawiany obszar usprawnień, na którym wyodrębniono piłę do cięcia i 3 regały na profile ustawione równolegle.

W etapie transportu ucięte profile są gromadzone na stole, skąd drugi pracownik przenosi je do pakowarki. W zależności od rodzaju profili może on jednorazowo przenieść około 4–8 sztuk. Aby usprawnić przepływ profili, proponuje się zastosować dwustronny wózkoregał, na którym można umieścić około 60 profili i w ten sposób zaoszczędzić na czasie przemieszczania profili do pakowarki. Przyjmując, że ciętych jest 300 profili na jedną zmianę, a pracownik może przenieść maksymalnie 8 sztuk, to musi on 38 razy przebyć drogę między dwoma stanowiskami. Po wprowadzeniu wspomnianych wózków drogę tą będzie pokonywał tylko 5 razy. Wyodrębniony obszar doskonalenia etapu transportu uciętych profili do pakowarki pokazano na rysunku 6.



Rysunek 6. Wyodrębniony obszar doskonalenia etapu transportu uciętych profili

Źródło: Turcza, 2016: 61.

W trzecim etapie – pakowania – pracownik do każdego pakietu musi wybrać i dodać potrzebne akcesoria. W 80% przypadków potrzebne są wyłącznie cztery rodzaje powtarzalnych akcesoriów, które umieszczone są w odległości około 10 metrów od stanowiska pakowania. Zatem usprawnienie polega na umieszczeniu potrzebnych akcesoriów bezpośrednio w miejscu pakowania na wyciągnięcie ręki pracownika. Przeniesienie akcesoriów może zaoszczędzić około 0,5 minuty na jeden pakowany pakiet (średnio na jedną zmianę roboczą przygotowywanych jest około 50 pakietów profili).

W celu określenia wymiernych korzyści z proponowanych usprawnień posłużono się względnym miernikiem – roboczo nazwanym miernikiem obróbki, który zdefiniowano jako iloraz czasu koniecznego do zrealizowania zamówienia w stosunku do liczby przygotowanych profili aluminiowych. Pomiary czasu prowadzono łącznie przez 20 dni roboczych, 10 dni dla sytuacji przed usprawnieniem i 10 dni po wprowadzeniu omówionych usprawnień. W rezultacie otrzymano wymierny wynik wskazujący na możliwość zaoszczędzenia około 30% czasu pracy pracowników produkcyjnych (zob. więcej Turcza, 2016: 63–65).

Podsumowanie

Przytoczone w niniejszym artykule dwa przypadki to oczywiście zbyt skromna próba, aby można było przedstawiać wnioski dotyczące szeroko rozumianego doskonalenia procesów logistycznych, a tym bardziej formułować w tym względzie defi-

nicje i prawidłowości. Wydaje się jednak, że w pierwszej kolejności należy wskazać na kreatywność i innowacyjność osób uczestniczących w procesach, które dostrzegają zachodzące nieprawidłowości i poszukują możliwości ich eliminowania. Wykonane przez dyplomantów AHE prace inżynierskie są dowodem takiej kreatywności i świadczą o dużym potencjale przyszłych inżynierów warunkującym w ich przedsiębiorstwach możliwość wprowadzania do istniejącej rzeczywistości wielu zmian. W podsumowaniu można również stwierdzić, że przykłady empiryczne zawarte w większości prac dyplomowych studentów mogą stanowić cenny materiał do dalszych analiz zagadnienia doskonalenia procesów logistycznych w przedsiębiorstwie.

Bibliografia

Krawczyk S. (2001), *Zarządzanie procesami logistycznymi*, PWE, Warszawa.

Mańka G. (2016), *Reorganizacja strefy przyjęć w Regionalnym Centrum Dystrybucyjnym Biedronki w Sieradzu*, Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, inżynierska praca dyplomowa pod kierunkiem dr. inż. Jerzego Janczewskiego.

Nowosielski St. (red.) (2008), *Procesy i projekty logistyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Słowiński B. (2009), *Inżynieria zarządzania procesami logistycznymi*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin.

Turcza Ł. (2016), *Doskonalenie podsystemu produkcji w firmie Labate & Co*, Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, inżynierska praca dyplomowa pod kierunkiem dr. inż. Jerzego Janczewskiego.

Werner-Lewandowska K. (2015), *Metodyka doskonalenia procesu logistycznego w przedsiębiorstwie produkcyjnym w aspekcie transformacji wiedzy*, rozprawa doktorska, Politechnika Poznańska, Wydział Inżynierii Zarządzania, Poznań.

Summary
Improving logistical processes: Case studies examined in the engineering diploma theses of AHE students

The article discusses the improvement of logistical processes in two selected companies that served as research case studies for graduates writing their engineering theses at the Academy of Humanities and Economics under the direction of the author. The article demonstrates that the empirical data collected and prepared in the context of students' diploma theses can not only serve as valuable research material for engineering projects, but can also trigger the creativity of future engineers and be a model for subsequent aspirants to the engineering profession.

Keywords: logistics, processes, improvement, case study

Słowa kluczowe: logistyka, procesy, doskonalenie, studium przypadku

Karol Gapys*, Maciej Puchała**

Innowacyjność e-dystrybucji na przykładzie dystrybucji płytek ceramicznych

Wprowadzenie

Dystrybucja stanowi zespół instrumentów oraz działań, jakie należy wykonać, aby umożliwić fizyczny przepływ towarów. Jest ona mechanizmem, który zapewnia przekazanie produktów, towarów od producenta do podmiotów hurtowych lub detalicznych. Ułatwia wszelkie procesy działania podmiotu gospodarczego, związanego z transportem (Wojciechowski, 2010: 152). Do zasadniczych elementów procesu dystrybucji zaliczyć należy: planowanie, magazynowanie, gospodarowanie zapasami oraz transport (Brzeziński, 2006: 131). Dla korzystnych rozwiązań podmiotów produkujących oraz konsumentów musi się ona odbywać we właściwie zsynchronizowany sposób co do miejsca, czasu, oczekiwań klientów (Czubała, 2001: 22). „Dystrybucja jest to proces obsługi rynku, który obejmuje działania związane z zapewnieniem łączności producenta z finalnymi odbiorcami produktów oraz działania związane z fizycznym przepływem produktów od producenta do docelowych konsumentów albo użytkowników" (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2003: 56).

Pod pojęciem e-dystrybucji, czy w jej ramach działającego handlu elektronicznego, rozumie się wymianę oraz wspomaganie wymiany towarów, informacji, usług, dokonywanie płatności przez środki i sieci elektroniczne. Najważniejsze cechy handlu elektronicznego to sprzedaż prowadzona za pośrednictwem sieci WWW, możliwość oferowania przez każdą z firm towarów i usług tą metodą na dowolnym poziomie –

* Inż. Karol Gapys – absolwent Wydziału Informatyki, Zarządzania i Transportu Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, autor pracy dyplomowej pt. Logistyczny system dystrybucji płytek ceramicznych na przykładzie firmy Gres-Bud (2016).

** Dr inż. Maciej Puchała – adiunkt w Katedrze Systemów Transportu na Wydziale Informatyki, Zarządzania i Transportu Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi, promotor pracy dyplomowej K. Gapysa pt. *Logistyczny system dystrybucji płytek ceramicznych na przykładzie firmy Gres-Bud* (2016).

od prostego, statycznego serwisu internetowego, po rozbudowane systemy składania i realizacji zamówień przez Internet oraz uczestnictwo w elektronicznych giełdach towarowych, możliwie w najbardziej podstawowej formie handlu elektronicznego, prezentowania produktów oraz opcji składania zamówień, np. faksem, przez telefon lub pocztą elektroniczną; rozbudowując system, można umożliwić klientom wybór towarów i dokonywanie płatności w trybie on-line, bez konieczności obsługi przez personel.

Dystrybucja tradycyjna elementem marketingu i logistyki

W strategii dystrybucyjnej można wyróżnić kilka rodzajów intensywności. Dystrybucja intensywna odnosi się do prowadzenia działań dystrybucyjnych na całym rynku. Wiąże się ona z wykorzystaniem wszelkich występujących na rynku jednostek detalicznych, które cieszą się największą popularnością wśród klientów. Ma ona szczególne znaczenie podczas sprzedaży wyrobów częstego zakupu, takich jak pieczywo, napoje itp. Rozwijanie tej formy dystrybucji pociąga za sobą udział dużej liczby pośredników (Brzeziński, 2006: 132).

Wyróżnia się także dystrybucję selektywną, która ogranicza się do pewnej, określonej liczby podmiotów detalicznych, branych najczęściej pod uwagę przez konsumenta. Podczas dokonywania wyboru tych punktów uwzględniany jest zazwyczaj ich prestiż. Ograniczona jest liczba pośredników (Brzeziński, 2006: 152). Dystrybucja selektywna ma zastosowanie w przypadku produktów wymagających specyficznych warunków przechowywania, składowania. Nabywca takich produktów zwykle poświęca więcej czasu na dokonanie wyboru. Powinny mu zostać stworzone warunki do właściwego obejrzenia przedmiotów i dokonania oceny (Czubała, 2001: 25).

Dystrybucja wyłączna związana jest z wyborem jednego punktu sprzedaży na określonym terenie. Stosuje się ją w odniesieniu do produktów użytku trwałego, drogich, kupowanych rzadziej. Producent ma możliwość większej kontroli warunków, w których jego produkty oferowane są nabywcom. Stopień intensywności dystrybucji zależny jest od walorów produktu – jego wartości, trwałości, skomplikowania technicznego (Wojciechowski, 2010: 151). Ma także związek ze znaczeniem produktu dla konsumentów z punktu widzenia zaspokajania potrzeb, częstotliwości dokonywanych zakupów, koniecznych usług posprzedażowych (Niemczyk, 2007: 72).

Tadeusz Szucki określił cele dystrybucji w następujący sposób: „Głównym celem dystrybucji produktów jest dostarczenie ich nabywcom we właściwej jakości, w odpowiednim czasie i miejscach, przy najbardziej dogodnych formach i warunkach dokonywania zakupów i po możliwie najniższych kosztach ponoszonych przez każde przedsiębiorstwo uczestniczące w doprowadzaniu produktów z przemysłu do finalnych nabywców. Ogniwami bezpośredniego lub pośredniego wprowadzania produktów na rynek, oferowania ich nabywcom i doprowadzania do transakcji kupna i sprzedaży są kanały dystrybucji" (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2003: 45).

Dystrybucja obejmuje swoim zakresem zbiór działań i decyzji, jakie mają związek z obrotem towarów na rynku, a bardziej konkretnie z dostarczeniem ich nabywcy, konsumentowi, klientowi. Głównym zadaniem dystrybucji jest takie rozmieszczenie towarów na rynku, które umożliwi dokonywanie zakupów wszystkim konsumentom, w dogodnych warunkach, właściwym miejscu oraz czasie, a także w zadowalającej cenie (Kapusta, 2000: 13).

Dystrybucja stanowi istotny element marketingu mix oraz logistycznego i strategicznego planowania. Wysoka jakość dystrybucji jest uzależniona od skuteczności rozpoznania potrzeb i wymagań różnego rodzaju nabywców, możliwości przewidzenia popytu na rynku, szybkiego czasu wprowadzenia produktu na rynek oraz osiągania sprawnej sprzedaży. Jakość tę można ocenić na podstawie szybkości realizowania zamówień klientów oraz sposobów dobrania kanałów dystrybucyjnych (Czubała, 2001: 32). Dystrybucja obejmuje swoim zasięgiem zawieranie transakcji kupna-sprzedaży, gromadzenie oraz przekazywanie informacji rynkowych, promocje produktów oraz firm, wyszukiwanie ofert, nawiązywanie kontaktów handlowych, magazynowanie, sortowanie, paczkowanie (Czubała, 2001: 133). Do zasadniczych funkcji dystrybucji towarów można zaliczyć działania koordynacyjne, które zmierzają do równoważenia podaży z popytem (Wojciechowski, 2010: 162). Polega to na łączeniu oczekiwań nabywców oraz sprzedawców w sposób umożliwiający konsumentom nabywanie pożądanych produktów, zaś producentom realizację własnej strategii działalności. Kolejna funkcja ma związek z działaniami organizacyjnymi, dotyczącymi istniejącego produktu. W jej obrębie znajdują się wszelkie działania dostosowania produktu do podaży i popytu. Wśród istotnych czynności wymienić należy transport, magazynowanie, przerób handlowy, przekształcenia w kierunku asortymentu handlowego, organizowanie dogodnych warunków sprzedaży (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2003: 82).

Wśród istotnych elementów działań dystrybucyjnych wyróżnia się m.in. odległość przestrzenną. Wynika ona z faktu, że lokalizacje podmiotów produkcyjnych są zwykle bardzo odległe od miejsc konsumpcji. Możliwość zapewnienia konsumentom dogodnych warunków zakupu jest osiągalna dzięki pokonaniu tej odległości przestrzennej (Brzeziński, 2006: 132). W tym celu niezbędne jest użycie różnych środków transportowych. Odległość czasowa z kolei ma związek z różnicami czasowymi pomiędzy wytworzeniem produktu a jego dowozem do właściwych punktów nabywczych. Różnice w tym względzie są redukowane za sprawą magazynowania aktywów obrotowych, które są w dalszej kolejności oferowane nabywcy w pożądanym przez niego czasie (Wojciechowski, 2010: 127). Kolejnym istotnym zjawiskiem jest odległość asortymentowa. Wynika ona z faktu produkowania przez przedsiębiorstwa produktów o małym zróżnicowaniu oraz niewielkiej liczbie. Konsumenci w tym względzie wykazują wolę porównywania produktów kilku firm w obszarze jednego sklepu, do którego zostały one dostarczone za pośrednictwem mechanizmów dystrybucji (Blaik, 2004: 42). W działaniach dystrybucyjnych wyróżnia się także ilościowy

wymiar odległości. Występuje on pomiędzy sferą produkcji a sferą konsumpcji. Wiąże się z wytwarzaniem produktów w dużych ilościach oraz z tym, że nabywca kupuje przeważnie mniejsze ich ilości, co zaspokaja w całości jego potrzeby. Są to działania sprzedażowe prowadzone przez hurtownie, które nabywają od producentów znaczne ilości towaru, a sprzedają go z kolei swoim klientom w mniejszych partiach (Niemczyk, 2007: 67).

Dystrybucja jest elementem działania każdej firmy, która specjalizuje się w dostarczaniu własnych produktów w różne rejony danego kraju, świata. Rozwiązaniem najbardziej korzystnym jest zlecenie tych działań właściwej firmie w ramach outsourcingu. Rynek współczesnej gospodarki oferuje w tym względzie szeroki wybór podmiotów zajmujących się działaniami logistycznymi. Korzystanie z podobnych usług wymaga podpisania odpowiednich, długoterminowych umów. Zależnie od pożądanego rodzaju dystrybucji należy wybrać firmę spełniającą wymagane kryteria, by ustrzec się wysokich strat. Najlepiej zatem współpracować jedynie z firmami, które specjalizują się wyłącznie w tej działalności (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2003: 74).

Dystrybucja jako element marketingu mix przede wszystkim ułatwia transportowanie wszelkich produktów, przewożenie ich w pożądane przez klientów miejsca. Dzięki dystrybucji ułatwiony jest obrót towarami dla wielu przedsiębiorstw. Podmioty gospodarcze korzystające z usług dystrybutorów mają ułatwioną sytuację w zakresie promocji i sprzedaży. Nie muszą zajmować się kwestiami przewozu, rozlokowania towarów w konkretnych punktach sprzedaży. Mogą poświęcić czas na dalsze organizowanie produkcji oraz promocję (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2003: 89).

Dystrybucja zapewnia więc producentom możliwości osiągania korzystnej ceny, dostawy towarów w miejsca, gdzie zbyt może być największy. Firmy świadczące usługi dystrybucji stanowią wsparcie także w dziedzinie doradztwa, strategii sprzedaży. Właściwie prowadzona dystrybucja pomaga w osiąganiu optymalnych zysków, stosowania cen, które nie będą przynosiły straty producentom (Krzyżaniak, 2002: 29). Ważne jest więc dostarczenie produktów w odpowiednim czasie, aby zapewnić skuteczną i korzystną sprzedaż, a zarazem wysoką jakość produktów. Dystrybucja prowadzona umiejętnie pełni zasadnicze funkcje promocyjne (Brzeziński, 2006: 139). Towar, który w szybkim tempie dociera do konsumentów i zachowuje wysoką jakość, jest chętniej nabywany. Dystrybucja wspiera więc budowanie marki produktów, firm, a także utrzymywanie stałego poziomu cen. Bez jej wysokiego udziału niemożliwe jest bowiem prowadzenie odpowiedniej strategii marketingowej (Czubała, 2001: 51).

Dystrybucja, jak pokazują powyższe rozważania, jest elementem marketingowego oddziaływania na organizację rynku, jego poszczególne procesy i pozostałe elementy gospodarki. W obrębie tej dziedziny spotykamy także pojęcie kanałów dystrybucji, zwanych również kanałami marketingowymi czy marketingu lub rynku (Czubała, 2001: 93). Podstawowe definicje ekonomiczne określają kanał dystrybucji jako strukturę elementów organizowania firmy, wśród których wyróżnia się działy

handlowe, zbytu, komórki transportu, magazyny gotowych wyrobów Kanał stanowi również element organizacji działalności pośredniczącej, która zajmuje się sprzedażą danego produktu na rynku. Kanałem nazywa się zarazem zbiór wzajemnie zależnych organizacji, współuczestniczących w procesie dostarczania produktów i usług do użytkownika i konsumenta (Niemczyk, 2007: 90).

W kanałach dystrybucji znajdują się uczestnicy, którzy są nabywcami produktów. Będą to również osoby oferujące usługi sprzedaży. Kupujący zyskują prawo do dalszego przemieszczania tych towarów. Wśród nich wyszczególnić należy: producentów, kupców, hurtowników, sprzedawców detalicznych, konsumentów indywidualnych oraz instytucjonalnych. Są także uczestnicy kanałów dystrybucji, którzy nie przejmują praw do danych elementów wymiany, lecz wspierają jedynie te procesy. Są to m.in. agenci, brokerzy (Skowronek, Sarjusz-Wolski, 2003: 62). Kanał dystrybucji jest to więc łańcuch powiązanych, kolejnych ogniw, które pośredniczą w przepływie strumieni marketingowych. Najważniejsze z nich to m.in. informacja rynkowa, która dotyczy nabywców, odbiorców, podmiotów konkurencyjnych, popytu i elastyczności cenowej. Kolejnym strumieniem marketingowym jest promocja, zachęcanie do zakupów, informowanie o cechach produktu, przekazywanie sugestii. Istotnym czynnikiem są także negocjacje obejmujące ustalanie warunków, zawieranie umów, przekazywanie tytułu własności, znajdowanie klientów. W strukturze kanałów dystrybucji znajdują się również płatności związane z finansowaniem zapasów, regulowaniem należności przez instytucje bankowe. Istnieje ponadto ryzyko wynikające z przejmowania prawa do obrotu towarem, realizowania sprzedaży, przemieszczania produktów w poszczególnych kanałach (Czubała, 2001: 56).

E-dystrybucja

Podejmując próbę zdefiniowania e-dystrybucji, należy przede wszystkim podkreślić, że jest to realizacja procesów logistycznych przy wykorzystaniu różnorodnych opcji informatycznych. Z uwagi na fakt, iż e-dystrybucja jest pojęciem stosunkowo nowym, to aktualnie nie ma jeszcze swojej jednoznacznej i wyczerpującej definicji w literaturze poświęconej logistyce czy też zarządzaniu łańcuchem dostaw. Z pewnością termin ten często łączony jest z relacjami zachodzącymi w sektorze B2C, ściśle związany jest z realizacją zamówienia, które zostało zgłoszone przez klienta drogą elektroniczną, czyli przez Internet.

E-dystrybucja opiera się przede wszystkim na realizacji procesów logistycznych przy wykorzystaniu różnorodnych platform komputerowych. Zalicza się do nich przede wszystkim (Wieczerzycki, 2005: 43):

1. Internet – stosowany do identyfikowania potencjalnych dostawców, ale również odbiorców. Dodatkowo idealnie nadaje się on do promowania i reklamowania produkowanych towarów. Posługuje się takimi narzędziami, jak: katalogi elektroniczne, elektroniczne hurtownie danych, różnorodne systemy

ofertowe oraz systemy zakupowe, a także systemy służące bezpośrednio do realizacji transakcji i systemy odpowiedzialne za właściwą komunikację.

2. Intranet – wykorzystywany do zarządzania logistycznego przedsiębiorstwem, ale także do utrzymywania kontakt**ów** z pracownikami konkretnego przedsiębiorstwa i dbania o nie.
3. Ekstranet – wykorzystywany do bezpośredniej współpracy z partnerami biznesowymi wzdłuż łańcuchów dostaw.

Poszukując możliwości holistycznego sposobu wyjaśnienia terminu e-dystrybucja, można odwołać się do stwierdzenia, iż e-dystrybucja to nic innego jak zastosowanie różnego typu najnowocześniejszych technologii informatycznych do (Wieczerzycki, 2012: 37):

– wspierania procesów związanych bezpośrednio z logistycznym zarządzaniem przedsiębiorstwem (z zaznaczeniem takich obszarów, jak produkcja czy gospodarka magazynowa),
– wspierania zarządu przez jego otoczenie biznesowe (z naciskiem na takie elementy, jak dystrybucja czy zaopatrzenie).

Wśród funkcjonujących definicji e-dystrybucji można spotkać także taką, która mówi, że jest to określony dział logistyki, wykorzystuj**ący** Internet do nadzorowania różnego typu działań zmierzających do finalnego rozwiązania, jakim jest dostarczenie konkretnych wyrobów od producentów do poszczególnych konsumentów. Warto zaznaczyć, **że** e-dystrybucja i narzędzia w niej stosowane pozwalają na wyodrębnienie produktu z otaczającego go szeregu informacji nieistotnych z punktu widzenia potencjalnego klienta (Wieczerzycki, 2012: 74). Oznacza to po prostu, że między potencjalnymi uczestnikami transakcji dochodzi do wymiany tylko niezbędnych danych dotyczących takich aspektów, jak: ile, w jakim terminie, za jaką cenę, jakie miejsce dostarczenia produktu. Produkt nie trafia do żadnego magazynu, będącego punktem przeładunkowym czy też miejscem chwilowego postoju, ale dostarczany jest bezpośrednio do oczekującego na niego klienta. Taki stan rzeczy wpływa bezpośrednio na przyśpieszenie procesu dostarczenia produktu z miejsca produkcji do punktu docelowego, czyli do klienta. W konsekwencji przekłada się to na optymalizację procesu dostawy, a co za tym idzie zwiększenie liczby dostaw, a także podniesienie poziomu satysfakcji klienta z dostarczonego szybko towaru. Wykorzystanie przez przedsiębiorstwo Internetu i dostępnych rozwiązań informatycznych w obszarze związanym z logistyką ma decydujący wpływ na zdobycie przewagi nad konkurencją.

Bez wątpienia pozytywnym aspektem realizacji usług za pośrednictwem e-dystrybucji jest fakt, że w trakcie całego procesu dostarczania produktu konsument, a także firma odpowiedzialna za dostarczenie produktu mają możliwość stałego monitorowania przemieszczającego się towaru. Biorąc pod uwagę przytoczone powyżej wyjaśnienia terminu *e-dystrybucja*, można stwierdzić bezdyskusyjnie, że jest to proces, który zdecydowanie wspiera działalność łańcucha dostaw, przy czym nie ma żadnego związku z materialnym przemieszczaniem się konkretnych towarów ani

z posiadaniem magazynów czy środków transportu (Sikorski, Kozłowski, 2013: 62). Dostawcy usług e-logistycznych zajmują się przede wszystkim realizacją procesów zachodzących w wirtualnej rzeczywistości. Priorytetowym celem tych procesów jest integracja wszystkich uczestników łańcucha dostaw.

Należy zwrócić uwagę, iż dynamika rozwoju oraz sukces e-dystrybucji zależą w głównej mierze od tempa upowszechniania się i popularyzowania e-biznesu, który tożsamy jest ze stosowaniem różnorodnych technik informatycznych w zarządzaniu różnorodnymi procesami. Oprócz tego, że powodzenie e-dystrybucji zależne jest od e-biznesu, to e-dystrybucja łączy w sobie wiele aspektów o dużym znaczeniu dla przebiegu procesów biznesowych. E-dystrybucja zajmuje się następującymi kwestiami (Długosz, 2009: 79):

- magazynowaniem,
- dostarczeniem towarów na etapie końcowym do właściwych klientów oraz pośredników,
- profesjonalną i terminową obsługą zamówień,
- właściwą promocją i marketingiem związanym z promowaniem konkretnych produktów czy usług,
- przyjmowaniem należności za konkretne towary,
- transportem pozwalającym terminowo dostarczyć określony produkt,
- poszukiwaniem nowych klientów oraz nowych dostawców,
- zdobywaniem nowych współpracowników czy też partnerów biznesowych pozwalających zapewnić płynność wszelkim procesom logistycznym.

Należy podkreślić, że e-dystrybucja musi w sobie łączyć ściśle funkcje marketingu i logistyki. Na płaszczyźnie sieci komputerowych odbywa się wszystko to, co jest związane z przetwarzaniem danych, natomiast fizyczne magazynowanie i dostarczanie towarów finalnemu odbiorcy nie jest wykonalne bez logistyki i wbudowanego w nią transportu. Niektóre towary, takie jak oprogramowanie, nośniki filmowe lub foniczne, mogą być oczywiście dostarczane poprzez sieć.

Bardzo rozwiniętą formą e-dystrybucji jest e-handel (handel elektroniczny), zwany inaczej *e-commerce*. Swoją definicję handlu elektronicznego podaje Główny Urząd Statystyczny (zob. *Handel elektroniczny*). Według GUS-u e-handel obejmuje wszystkie transakcje dokonywane poprzez sieci oparte na protokole IP oraz inne sieci komputerowe. Towary i usługi zamawiane są w sieci, jednak ich dostawa lub realizacja oraz płatność za nie może mieć miejsce poza siecią. Transakcje w ramach handlu elektronicznego mogą odbywać się pomiędzy przedsiębiorstwami, osobami indywidualnymi, instytucjami rządowymi oraz organizacjami prywatnymi i publicznymi. Według definicji proponowanej przez Główny Urząd Statystyczny do e-handlu nie zalicza się zamówień złożonych lub otrzymanych przez telefon, faks lub e-mail.

Zalety e-dystrybucji w porównaniu do dystrybucji tradycyjnej

Zaletami handlu elektronicznego z punktu widzenia klientów **są:** łatwy i szybki dostęp do informacji, możliwość przeglądania ofert przez 24 godziny na dobę, 365 dni w roku, dostęp do ofert z całego świata, obniżenie kosztów połączeń telekomunikacyjnych, niższe ceny usług oraz towarów (dość kontrowersyjne i niestety nie zawsze jest to regułą).

Z kolei dla firm najważniejszymi zaletami handlu elektronicznego są: dostępność do rynków światowych (w Polsce jest to ponad 1 mln przypuszczalnych klientów), niższy koszt promocji i reklamy, niższe koszty działalności w porównaniu z tradycyjnym handlem (np. nie trzeba zatrudniać personelu, utrzymywać punktów sprzedaży, można omin**ąć** łańcuch pośredników itp.), elastyczność – ewentualność dokonywania jakichkolwiek modyfikacji (np. cen) prawie natychmiast, możliwość ciągłego kontaktu z klientem (bądź przynajmniej stworzenie takiego wrażenia), a także zbierania informacji o jego gustach czy zapotrzebowaniach, łatwy i szybki dostęp do informacji prawnych, gospodarczych itd., dostęp do informacji o naszych konkurentach, np. o ich ofertach.

Sprzedaż w handlu elektronicznym odbywa się w inny sposób niż w sprzedaży tradycyjnej. Jedną z ważniejszych ról odgrywa reklama i atrakcyjność oferty. Jeszcze do niedawna podstawowymi formami reklamy w Internecie były standardowe banery reklamowe oraz witryny WWW firm lub produktów, jednak rynek reklamy sieciowej rozwija się bardzo dynamicznie, wciąż na bieżąco odpowiadając na reakcje i oczekiwania użytkowników sieci, stąd powstawanie coraz to nowszych, bardziej wyrafinowanych rodzajów reklamy internetowej. Reklamy w sieci dzięki łatwym sposobom mierzenia ich skuteczności są wciąż modyfikowane, dlatego obserwujemy na rynku internetowym obecność takich form reklamowych, jak megabannery, pop-upy, interstitials[1] itp. Według panujących tendencji rynkowych wkrótce powszechne staną się także internetowe odpowiedniki reklam telewizyjnych, a wszystkie te zmiany są prób**ą** zainteresowania aktywnego użytkownika reklamą, by w efekcie przyniosła ona zamierzony skutek (Leśniewska, 2006: 46–47).

Istnieją również agenci sprzedaży i systemy wyszukujące, które, nie zważając na internetowe banery, wyszukują oferty wyróżniające się najniższą ceną i wysoką jakością. Ważne jest, aby producent bądź sprzedawca znalazł przedstawiającą ofertę rynkową i zarejestrował tam swój produkt. Wyposażony w odpowiednie urządzenia klient może przeprowadzić transakcję zakupu z miejsca zamieszkania, teoretycznie w ciągu jednej doby.

Pod względem rodzaju towarów i usług w ramach sprzedaży w handlu elektronicznym wyróżnia się:

---

[1] Interstitial – rodzaj bardzo inwazyjnej reklamy internetowej, która pojawia się w osobnym okienku przeglądarki o wielkości całego ekranu monitora przed załadowaniem właściwej strony WWW. Reklama trwa zazwyczaj od kilku do kilkudziesięciu sekund (zob. *Interstitial*, Wikipedia).

– sprzedaż pośrednią – zamawianie towarów materialnych za pośrednictwem sieci informatycznej i dostarczanie ich fizycznymi kanałami dystrybucji, poprzez instytucje publiczne, wysyłkowe lub własną sieć dystrybucji,
– sprzedaż bezpośrednią – zamawianie i dostarczanie niematerialnych towarów i usług poprzez sieć teletransmisji, np. oprogramowania, utworów muzycznych, biletów itp.

Bardzo ważny czynnik w sprzedaży internetowej stanowi informacja. Jest ona wartością dodaną i wzmacnia produkt. Ponadto może się ona stać towarem samym w sobie i zapewnić duże profity firmie, która wie, jak ją wykorzystać. Doskonałym przykładem jest Portal Yahoo!. Wartość tej firmy wzrosła w ciągu 2 lat z 400 milionów do ponad 5 miliardów dolarów. Istnieje wiele przedsiębiorstw działających w Internecie, które czerpią zyski ze sprzedaży informacji bądź miejsca reklamowego, którego wartość wzrasta właśnie dzięki zamieszczeniu interesujących treści. Znane jest słynne powiedzenie o działalności e-commerce: „Content is The King". Wynika to też z bardzo prostej zasady, że internauci dużo częściej poszukują w sieci informacji i danych na temat produktów, a nie bezpośrednio producentów. Zapewniając więc odpowiednią treść na stronie, dużo łatwiej jest przyciągnąć internautów i zdobyć ich lojalność (Guziur, 2010: 115).

Przedsiębiorstwa dzięki handlowi elektronicznemu mają możliwość wykorzystania innowacyjnych metod komunikacji z klientem. Tworzą indywidualne przekazy, czyli personalizacje witryn WWW. Za pomocą takich technologii, jak cookies rozpoznają klientów i mają możliwość kierowania odpowiednich ofert oraz traktowania klientów indywidualnie.

Dystrybucja w handlu elektronicznym polega na dostarczeniu konsumentom pożądanych przez nich towarów w odpowiedniej cenie i odpowiednim czasie. Wyróżnić możemy kanały dystrybucji oraz fizyczny przepływ towarów. Niektóre produkty, takie jak nagrania muzyczne, wideo, dane lub informacje i oprogramowanie, można dostarczać poprzez Internet. Natomiast w przypadku pozostałych produktów Internet jest pomocny w procesie wyboru produktu czy też podczas składania zamówienia.

E-dystrybucja płytek ceramicznych

Podstawową dziedziną działalności przedsiębiorstwa o nazwie Gres-Bud jest dystrybucja płytek ceramicznych produkowanych w zakładzie w Opocznie. Początkowo klientami byli tylko mieszkańcy okolic Opoczna, obecnie klienci zgłaszają się z całej Polski. W początkowej fazie działalności przedsiębiorstwo wynajmowało magazyn do składowania towarów w sąsiedztwie firmy, później nawiązano współpracę z inną firmą, która zajmuje się magazynowaniem i przygotowaniem przesyłek do wysłania klientowi. Pracownicy tej firmy kompletują zamówienia z towarów, które znajdują się w magazynie, w przypadku braku któregoś z artykułów zostaje on zamówiony i odebrany najczęściej tego samego dnia, sporządzają dokumenty przewozowe

i szykują do załadunku kurierowi firmy DB Schenker, z którą przedsiębiorstwo ma podpisaną umowę na stały koszt przewozu przesyłek paletowych, lub w przypadku bliższej odległości – zawiezienie bezpośrednio do klienta przez pracownika firmy. Od początku działalności przedsiębiorstwa podstawowy nacisk kładziono na jakość wykonywanych usług oraz zadowolenie klienta. W 2013 roku nawiązano współpracę z innymi hurtowniami płytek ceramicznych z Opoczna.

Gdy zakłada się, że nie ma problemu z dostępnością produktu (tak jest w przypadku płytek ceramicznych), dla klienta ważny jest termin dostawy. Aby móc go oszacować, trzeba określić cykl realizacji zamówienia, to jest okres od chwili inicjacji zamówienia przez klienta do momentu dostarczenia do niego produktu. Składowymi cyklu są (Krawczyk, 2000: 113):

- okres obejmujący wymianę informacji dotyczącej zamówienia,
- przyjęcie zamówienia,
- obsługiwanie zamówienia, kompletowanie oraz pakowanie produktów,
- dostawa produktu do klienta.

Zamówienia są realizowane na dwa sposoby:

1. B2B (*ang. business-to-business*) – odnosi się do wszystkich kontaktów (transakcji oraz zamówień i zapytań) między firmami działającymi w gospodarce (producenci oraz hurtownicy, dostawcy i sprzedawcy, a także sklepy), które są realizowane z jednoczesnym wykorzystaniem środków elektronicznej komunikacji (przez Internet oraz e-mail) (Charlesworth, 2007: 15).
2. Poprzez internetowe platformy, które pośredniczą w zawieraniu transakcji B2B, przedsiębiorcy uzyskują dostęp do systemów autoryzacji oraz kontroli dostępu, a także przez katalogi produktów oraz wyszukiwarki ofert albo poprzez rozbudowane systemy składania oraz monitoringu realizacji zamówień, w tym:
   - „kup teraz" na Allegro,
   - na adres e-mail (Chmielarz, 2007: 30, 88–99),
   - drogą telefoniczną.

Cykl związany z realizacją zamówienia klienta obejmuje czas, który klient skłonny jest czekać od momentu złożenia zamówienia do dostarczenia do niego zamówionych produktów (Fechner, 2007: 56).

Firma wykorzystuje w związku z tym różne e-rynki:

- strony z różnymi katalogami – katalogi umożliwiają wielu przedsiębiorstwom zamówienie potrzebnych artykułów;
- zakupowe alianse – w celu zwiększenia zamówienia kupujące te same produkty firmy łączą się, dzięki czemu negocjują między sobą większy upust; kilka firm, które działają na rynku konsumenckim, tworzy alians wykorzystywany do negocjacji niższych cen na kupno surowców oraz usług transportowych (Rutkowski, 2002: 21; Norris, West, 2001: 101, 103);
- witryny w aukcjach – występuje w tym przypadku obrót produkcyjnymi dobrami.

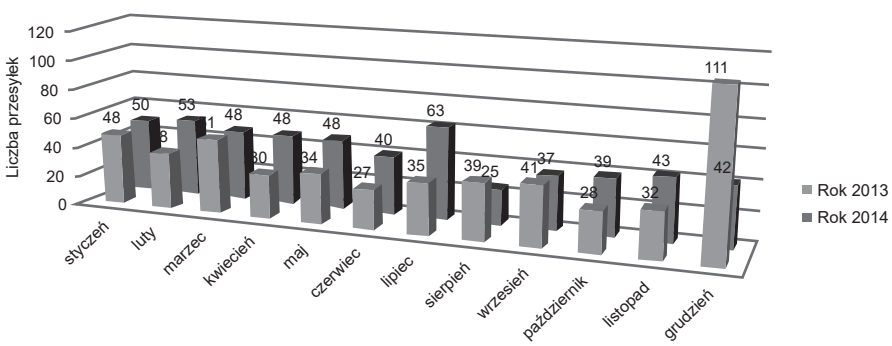
Reklama firmy realizowana jest głównie w Allegro za pomocą różnego rodzaju wyróżnień aukcji.

Na rysunku 1 przedstawiono rozkład obsługi klientów w poszczególnych miesiącach lat 2013 i 2014. W roku 2013 było to 514 obsług, a w 2014 liczba ta wzrosła do 536. W roku 2013 wyraźnie zaznaczył się wzrost sprzedaży świątecznej w grudniu, czego już nie dało się zauważyć w roku 2014. Rozkład sprzedaży jest raczej równomierny w czasie, z niewielką tendencją do wzrostu w roku 2014.

Największy nacisk kładzie się w firmie na jakość obsługi. Wyróżniono dwie cechy świadczące o jakości obsługi: punktualność i liczbę zwrotów i reklamacji. Zwrot towaru może świadczyć o niedokładnym sprecyzowaniu cech towaru przez klienta, natomiast reklamacja to już niezadowolenie klienta z obsługi.

W firmie przyjęto następującą procedurę załatwienia reklamacji:

– sprzedawca musi przyjąć oraz rozpatrzyć reklamację, odpowiada za towar, który wydał konsumentowi,
– sprzedawcy nie wolno odesłać konsumenta, który reklamuje towar do producenta albo do hurtownika, lub do importera,
– można domagać się nieodpłatnej wymiany albo naprawy towaru, który jest niezgodny z umową, o tym sposobie decyduje zawsze konsument.



Rysunek 1. Liczba obsług klientów w poszczególnych miesiącach w latach 2013 i 2014

Źródło: Gapys, 2016.

W zakresie punktualności 95% obsług jest realizowanych w ciągu 2 dni. Obsługa powyżej 2 dni jest traktowana jako opóźniona. Jest ich tylko 5%.

W latach 2013 i 2014 było 6 zwrotów i 8 reklamacji. W sumie w tych latach było 1050 obsług. Gdyby traktować zwroty i reklamacje sumarycznie jako uchybienie jakości w obsłudze, wówczas mamy tylko 1,3% obsług z obniżoną jakością. Wskaźnik ten świadczy o tym, że firma rzeczywiście przywiązuje bardzo dużą wagę do wysokiej jakości obsługi klienta.

Zakończenie

Celem publikacji było przybliżenie czytelnikowi problematyki określanej terminem *e-dystrybucja*, a w jej ramach *e-commerce*. Spotykane są również określenia *handel elektroniczny* lub *e-handel*. Jako przykład wybrano dystrybucję płytek ceramicznych w firmie Gres-Bud, w szczególności za pośrednictwem Internetu. Został przedstawiony zakres działań, jakimi zajmuje się e-dystrybucja, kolejno następujące po sobie procesy, pozwalające dostarczyć klientowi zamówiony towar w jak najkrótszym czasie. Zaprezentowano sposoby, jakimi posługuje się przedsiębiorstwo, oferują**ąc** sprzedaż płytek klientom: przez serwis internetowy Allegro, poprzez projektantów płytek ceramicznych czy z polecenia zadowolonych nabywców Podkreślono ponadto, że podstawową funkcją e-logistyki jest podniesienie poziomu zadowolenia klienta, co w dużym stopniu przekłada się na wzrost konkurencyjności firmy oraz wysokość jej dochod**ów**.

Bibliografia

Blaik P. (2004), *Logistyka*, PWE, Warszawa.

Brzeziński M. (2006), *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.

Charlesworth A. (2007), *Key concepts in e-commerce*, Palgrave Macmillan.

Chmielarz W. (2007), *Systemy biznesu elektronicznego*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Czubała A. (2001), *Dystrybucja produktów*, PWE, Warszawa.

Długosz J. (2009), *Nowoczesne technologie w logistyce*, PWE, Warszawa.

Fechner I. (2007), *Zarządzanie łańcuchem dostaw*, Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań.

Gapys K. (2016), *Logistyczny system dystrybucji płytek ceramicznych na przykładzie firmy Gres-Bud*, inżynierska praca dyplomowa, Wydział Informatyki, Zarządzania i Transportu, Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, Łódź, maszynopis niepublikowany.

Guziur P. (2010), *Marketing w Internecie. Strategie dla małych i dużych firm*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.

Handel elektroniczny, http://stat.gov.pl/metainformacje/slownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/1778,pojecie.html, dostęp:10.07.2017.

Interstitial, Wikipedia, https://pl.wikipedia.org/wiki/Interstitial, dostęp: 8.11.2017.

Kapusta F. (2000), *Logistyka*, Wydawnictwo Terra, Poznań.

Krawczyk S. (2000), *Logistyka w zarządzaniu marketingiem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.

Krzyżaniak S. (2002), *Podstawy zarządzania zapasami w przykładach*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.

Leśniewska A. (2006), *Reklama internetowa*, Wydawnictwo Helion, Gliwice.
Niemczyk A. (2007), *Zapasy i magazynowanie*, Instytut Logistyki i Magazynowania, Poznań.
Norris M., West S. (2001), *E-biznes*, Wydawnictwo Komunikacji i Łączności, Warszawa.
Rutkowski K. (2002), *Logistyka on-line*, PWE, Warszawa.
Sikorski A., Kozłowski R. (2013), *Nowoczesne rozwiązania w logistyce*, Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
Skowronek Cz., Sarjusz-Wolski Z. (2003), *Logistyka w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
Wieczerzycki W. (2005), *Giełdy elektroniczne*, [w:] M. Ciesielski (red.), *Rynek usług logistycznych*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
Wieczerzycki W. (2012), *E-logistyka*, PWE, Warszawa.
Wojciechowski T. (2010), *Dystrybucja i logistyka na rynku towarowym*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu, Warszawa.

Summary
The innovativeness of e-distribution: A case study on the distribution of ceramic tiles

The aim of this article is to introduce the reader to e-distribution in the framework of e-commerce. The terms “electronic commerce” or e-commerce are common. As a case study, we focused on one company’s (Gres-Bud) problems of distributing ceramic tiles, in particular through the Internet. The article presents issues relating to e-distribution, including consecutive processes, which allow the company to deliver the ordered goods to the customer as soon as possible.

Keywords: e-distribution, service quality, process, ceramic tiles

Słowa kluczowe: e-dystrybucja, jakość obsługi, proces, płytki ceramiczne

Streszczenia artykułów

Część I. Zarządzanie organizacjami i zasobami ludzkimi

Wykorzystanie przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku

Celem artykułu jest charakterystyka i analiza wykorzystania przez Polskę wsparcia finansowego z unijnego funduszu SAPARD do 2006 roku. Środki finansowe SAPARD przeznaczone dla Polski miały przede wszystkim wpłynąć na poprawę konkurencyjności polskiego rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego na rynku krajowym i międzynarodowym, a także na zwiększenie jego wydajności i efektywności. Ponadto doprowadzić miały do podniesienia jakości wytwarzanych produktów, sprostania normom fitosanitarnym, weterynaryjnym i higienicznym oraz szeroko pojmowanego unowocześnienia poprzez inwestycje w gospodarstwach rolnych. Ważnym zadaniem funduszu było podniesienie poziomu życia ludności wiejskiej dzięki poprawie warunków prowadzenia działalności gospodarczej, rozwojowi infrastruktury obszarów wiejskich zarówno pod względem rozbudowy sieci drogowej, jak i polepszenia dostępności do wody i zaopatrzenia w energię, zagospodarowania ścieków, utylizacji odpadów oraz rozwoju telekomunikacji. Ważnym celem tego programu było też spełnienie funkcji edukacyjno-informacyjnej, która polegała na przygotowaniu potencjalnych beneficjentów do korzystania z szerokiego wachlarza pomocy strukturalnej dostępnej po akcesji.

Bezpieczeństwo danych osobowych w świecie Facebooka

W dobie dynamicznego rozwoju portali społecznościowych i upowszechnienia się Facebooka niemal w każdym domu i na każdym komputerze ważną kwestią staje się ochrona danych osobowych jego użytkowników. Składający się z dwóch rozdziałów artykuł przedstawia wyjaśnienie pojęcia *dane osobowe* oraz ich podział na dane zwykłe i wrażliwe. Głównym celem jest odpowiedź na pytanie, czy przepisy dotyczące danych osobowych zapewniają odpowiednią ochronę użytkownikom i w jaki sposób przeciwdziałać zagrożeniom w sieci.

Analiza kultury japońskiej w przedsiębiorstwie – ujęcie teoretyczne i praktyczne

Każde przedsiębiorstwo charakteryzuje kluczowa dla niego kulturowość. Jedną ze specyficznych jej rodzajów jest kultura japońska. Założeniem artykułu jest usystematyzowanie wiedzy w podejmowanym temacie. Dane pochodzą z literatury przedmiotu oraz z własnej analizy podmiotu badawczego. W artykule zaprezentowano aspekt teoretyczny i praktyczny. Przedstawiono podstawowe terminy, czynniki, interpretacje, cechy. Zidentyfikowano i zanalizowano kulturę przedsiębiorstwa produkcyjnego. Celem artykułu jest poruszenie kwestii ważnych zarówno dla menedżera, jak i ogólnego funkcjonowania organizacji.

Ewaluacja jako ocena zmiany w procesie zarządzania

Przedmiotem rozważań jest ewaluacja w procesach zarządzania. Wychodząc od podstawowych definicji wprowadzonych przez Komisję Europejską, analizie poddano stosowane metody ewaluacyjne w kontekście pozyskania informacji, jaka zmiana nastąpiła w stosunku do zdiagnozowanych problemów i potrzeb wyjściowych. Spojrzenie na doświadczenia wynikające z oceny projektów w dotychczasowych okresach programowania pozwala dostrzec kierunek, w jakim może rozwijać się proces ewaluacji. W artykule zwracam uwagę na rozwinięcie aspektów w narzędziach ewaluacyjnych wspomagających procesy zarządzania projektami, aby w sposób możliwie pełny następowała nie tylko ocena osiąganych rezultatów, ale także weryfikacja założeń i wzrost roli interesariuszy projektów.

Część II. Zarządzanie w administracji publicznej

Samorząd terytorialny beneficjentem programów SAPARD

Artykuł ma na celu udowodnienie tezy, że program SAPARD, który miał za zadanie przygotować polską administrację, rolników, przedsiębiorstwa i jednostki samorządu terytorialnego do sprawnego wykorzystania środków dostępnych dla Polski po przystąpieniu do UE, w tym zakresie bardzo dobrze zrealizował wyznaczone cele. Realny sprawdzian tego, jak Polska wykorzystała program SAPARD następował w kolejnych latach poprzez rozdysponowanie środków przyznanych Polsce w budżecie UE na lata 2007–2013.

Proces tworzenia programu rewitalizacji jako przykład zarządzania w samorządzie terytorialnym w Polsce

Rewitalizacja to złożony proces tworzenia dokumentów strategicznych na poziomie samorządu terytorialnego. Program rewitalizacji powstaje w oparciu o złożoną procedurę prawną, ale również na podstawie szerokiego procesu partycypacyjnego. Rewitalizacja jest przykładem wdrażania procedury zarządzania na szczeblu samorządu terytorialnego. Realizacja usług publicznych lub organizacja ich świadczenia, w połączeniu z rozporządzaniem zasobami publicznymi i ich wykorzystaniem doty-

czy zarządzania publicznego. Kategoria zarządzania publicznego jest coraz częściej wykorzystywana przez badaczy z dziedziny administracji i zarządzania, rozwoju regionalnego i zarządzania finansami publicznymi. Celem artykułu jest charakterystyka procesu tworzenia programu rewitalizacji jako przykład zarządzania w samorządzie terytorialnym w Polsce.

Prezydent – pierwszym obywatelem

Artykuł przedstawia prezydenta Polski jako pierwszego obywatela. Mówi o tym, jak ważną rolę ma on do odegrania w demokratycznym kraju wśród społeczeństwa obywatelskiego. Wskazuje ponadto, iż szczególna pozycja prezydenta w państwie nie zwalnia go od przestrzegania przepisów prawa. Owa pozycja obliguje go do bycia wzorem do naśladowania, gdyż, stojąc na czele państwa demokratycznego, które dba o swoich obywateli, zobowiązany jest z godnością i szacunkiem wypełniać powierzoną mu w powszechnych wyborach funkcję. Wspomina się również o tym, iż wszelkie działania prezydenta są monitorowane i oceniane na bieżąco przez społeczeństwo, co daje szansę na najwyższą ocenę, czyli na reelekcję, albo ją odbiera.

Część III. Ekonomia i wykorzystanie dóbr

Sytuacja materialna osób w wieku 65+ w świetle wyników badań własnych

Sytuacja materialna gospodarstw domowych jest analizowana na podstawie pozyskiwanych przez nie dochodów. Osoby starsze nie są grupą jednorodną pod względem sytuacji materialnej. Różnice w poziomie dochodów występujące w gospodarstwach seniorów powodują, że gospodarstwa te istotnie różnią się także pod względem sposobów i celów wydawania środków finansowych. Co więcej, gospodarstwa osób starszych mają niekorzystną strukturę wydatków, która wynika z małej liczebności osób w gospodarstwach i wysokiego udziału wydatków stałych w wydatkach ogółem. W gospodarstwach tych rosnącą grupę wydatków stanowią te związane z utrzymaniem mieszkania i ze zdrowiem. O ile wydatki na żywność maleją, to wydatki na utrzymanie mieszkania i na zdrowie cechują się wysoką dynamiką wzrostu.

Celem artykułu jest przeanalizowanie sytuacji materialnej osób w starszym wieku. Po objaśnieniu konceptualizacji badań oraz doboru próby badawczej i jej charakterystyki w dalszej części opracowania omówiono poziom dochodów, subiektywną ocenę sytuacji materialnej, zachowania oszczędnościowe, zadłużanie się oraz sposoby gospodarowania środkami pieniężnymi w gospodarstwach domowych osób w starszym wieku w Polsce. Ważniejsze wnioski kończą artykuł.

Starzenie się polskiego społeczeństwa – mit czy rzeczywistość?

Starzenie się społeczeństwa to z jednej strony naturalny i nieunikniony proces występujący w każdej wysoko rozwiniętej gospodarce, z drugiej zaś – największe wyzwanie dla współczesnych państw, gospodarek i przedsiębiorców. Problem ten już zaczyna dotykać także Polski. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na problem

starzenia się ludności polskiej. Wyjaśniono w nim istotę starości i starzenia się oraz przedstawiono klasyfikację osób w starszym wieku. W dalszej części opracowania skoncentrowano się na przeanalizowaniu zmian demograficznych zachodzących w polskim społeczeństwie. Ważniejsze wnioski kończą zawarto w zakończeniu.

Konsumpcja wśród ludzi młodych w Polsce

Artykuł porusza problem konsumpcji wśród ludzi młodych w Polsce. Celem artykułu jest omówienie dochodów, wydatków oraz struktury konsumpcji ludzi młodych. Podjęta tematyka została przedstawiona na podstawie analizy danych GUS dotyczącej budżetów gospodarstw domowych w latach 2012–2015. Artykuł, po krótkim wprowadzeniu, w pierwszej części w sposób syntetyczny wyjaśnia pojęcie młodości, omawia zmiany demograficzne zachodzące w Polsce oraz charakteryzuje segment młodych konsumentów. W drugiej części artykułu przeanalizowano sytuację materialną ludzi młodych (dochody, wydatki, strukturę konsumpcji). Syntetyczna konstatacja wieńczy niniejszy tekst.

Część IV. Logistyka i zarządzanie transportem

Zaopatrzenie w systemie logistycznym mikro- i małych przedsiębiorstw

W artykule zaprezentowano podstawowe informacje dotyczące logistyki zaopatrzenia w przedsiębiorstwie ze szczególnym uwzględnieniem mikro- i małych firm. Wywody poparto badaniami, których celem była odpowiedź na pytanie, jakie działania w sferze logistyki zaopatrzenia i w jakim stopniu najczęściej występują w mikro- i małych przedsiębiorstwach.

W podsumowaniu badań stwierdzono, że wprawdzie rezultatów prezentowanych badań ze względu na ich pilotażowy charakter i niewielką próbę badawczą nie można uogólniać na całą populację mikro- i małych przedsiębiorstw, ale można zauważyć, że badane firmy poszukują i podejmują decyzje o wyborze źródeł zaopatrzenia, posiadają odpowiednie kryteria dostawców, określają liczbę dostawców oraz budują z nimi właściwe relacje.

Uwarunkowania usługi transportowej w łańcuchu dostaw – wybrane problemy

Współczesne przedsiębiorstwa uczestniczą w łańcuchach dystrybucji, pełniąc w nich ważne role jako dostawcy lub odbiorcy produktów. Jednym z podstawowych problemów przedsiębiorstwa produkcyjnego jest dostarczenie produktów na rynek krajowy bądź zagraniczny, uczestnicząc w łańcuchu dystrybucji. Procesy logistyczne realizowane przez przedsiębiorstwa muszą być dopasowane do wymagań w danym łańcuchu dystrybucji. Znajomość przebiegu procesów transportowych w łańcuchu dystrybucji wymaga identyfikacji przez uczestnika łańcucha określonych zobowiązań w zakresie przemieszczania towarów w kontekście całego łańcucha dystrybucji. Celem artykułu jest przedstawienie wybranych problemów w zarządzaniu transportem w procesach logistycznych w łańcuchu dystrybucji. Celem badawczym jest za-

prezentowanie studiów literaturowych oraz badania typu *case study* na przykładzie łańcucha dystrybucji w sieci handlowej. Badania prowadzono metodą obserwacji uczestniczącej, dyskusji z ekspertami oraz badań ankietowych przeprowadzonych w sieci Netto.

Doskonalenie procesów logistycznych w inżynierskich pracach dyplomowych studentów AHE. Studium przypadku

Artykuł zawiera przykłady doskonalenia procesów logistycznych w dwóch wybranych przedsiębiorstwach, które posłużyły jako wzory badawcze absolwentom realizującym pod kierunkiem autora inżynierskie prace dyplomowe w Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi. Stanowi on przykład, że dane empiryczne zebrane i przygotowane w ramach prac dyplomowych przez studentów mogą nie tylko być cennym materiałem badawczym dla realizacji projektów inżynierskich, ale także wyzwalać kreatywność przyszłych inżynierów i być wzorem dla kolejnych studentów aspirujących do zawodu inżyniera.

Innowacyjność e-dystrybucji na przykładzie dystrybucji płytek ceramicznych

Celem publikacji było przybliżenie czytelnikowi problematyki określanej terminem *e-dystrybucja*, a w jej ramach *e-commerce*. Spotykane jest również określenie *handel elektroniczny* lub *e-handel*. Jako przykład wybrano zagadnienie dystrybucji płytek ceramicznych w firmie Gres-Bud, w szczególności za pośrednictwem Internetu. Zostały przedstawione kwestie, jakimi zajmuje się e-dystrybucja, oraz następujące po sobie kolejno procesy, pozwalające dostarczyć klientowi zamówiony towar w jak najkrótszym czasie.

Kolejny, dwudziesty czwarty numer naszego czasopisma dotyczy różnorodnej problematyki przypisanej do czterech podstawowych grup tematycznych: zarządzanie organizacjami i zasobami ludzkimi, transport i logistyka, ekonomia i wykorzystanie dóbr oraz zarządzanie w administracji publicznej.

Treści artykułów zgromadzonych w tym numerze są zróżnicowane i uwzględniają zagadnienia zarządzania zarówno w makro-, jaki i mikroskali.

Redakcja

WYDAWNICTWO
AKADEMII HUMANISTYCZNO-EKONOMICZNEJ
W ŁODZI