

Marcin Pięłowski

Notifications to Food from European Union Countries in the RASFF

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 47/3, 245-358

2017

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

THE PODKARPACIE PROVINCE COMMUNES INCOMES DYNAMICS DIVERSITY BETWEEN 2006 AND 2015

Abstract

The study addresses the issue of local government finances. The main purpose of the paper is to study the incomes dynamics diversity of local government units at the commune level. The basic hypothesis of work assumes that the type of commune influences both the dynamics and the structure of its incomes. The subject of the study are the communes of the Podkarpackie Province. Research focuses on the period between 2006-2015. The data used for the analysis comes mainly from the local data bank GUS. The conducted research gave assumpt to verify the assumed hypothesis.

Keywords: local government finances, dynamics of communes incomes, Podkarpacie region.

Translated by Marek Kiczek

JEL codes: H72, R51



Lidia Klos*

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

RYNEK NAPOJÓW BEZALKOHOLOWYCH W POLSCE

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie trendów oraz aktualnej sytuacji na rynku napojów bezalkoholowych w Polsce. W tym celu dokonano analizy rynku napojów bezalkoholowych w Polsce na tle wybranych państw UE oraz jej prognozy, opartej na danych instytucji badających rynek napojów bezalkoholowych. Jako metodę badawczą zastosowano analizę materiałów wtórnych, głównie Euromonitor International, oraz instytucji statystycznych (Eurostatu i Głównego Urzędu Statystycznego) i badania konsumenckiego zrealizowanego przez firmę badawczą Norstat. Okres badawczy obejmuje lata 2010–2015 z perspektywą 2016–2020. Rynek napojów bezalkoholowych został podzielony na sześć kategorii: woda butelkowana, napoje gazowane, soki, nektary i napoje owocowe, napoje energetyzujące, napoje izotoniczne, herbata i kawa RTD (*ready-to-drink*).

Słowa kluczowe: rynek spożywczy, napoje bezalkoholowe, preferencje konsumenckie

* Adres e-mail: Lidia.Klos@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Rynek napojów bezalkoholowych jest jednym z głównych motorów napędowych przemysłu spożywczego nie tylko w Polsce. W 2015 roku wartość globalnego rynku napojów bezalkoholowych wyniosła prawie 683 mld euro; do największych uczestników w sprzedaży należą: Stany Zjednoczone (23%), Chiny, Japonia, Meksyk i Niemcy. Wartość rynku napojów bezalkoholowych w krajach Unii Europejskiej w 2015 roku wyniosła 134 mld euro. W głównej mierze przyczynił się do tego rynek niemiecki – 29 mld euro, a następnie Wielka Brytania – 18 mld euro i Francja – 16 mld euro (*Raport KPMG, 2016, s. 9*).

Całkowita sprzedaż napojów bezalkoholowych w Polsce w 2015 roku wyniosła ponad 5 mld euro, co odpowiadało za 4% wartości sprzedaży detalicznej w Unii Europejskiej oraz 1% sprzedaży globalnej (*Raport KPMG, 2016, s. 10*).

Celem artykułu jest przedstawienie charakterystyki rynku napojów bezalkoholowych w Polsce na tle wybranych państw UE oraz wskazanie na nowe trendy wpływające na ten rynek.

1. Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce oraz w wybranych krajach

Całkowita sprzedaż napojów bezalkoholowych w Polsce w 2015 roku osiągnęła poziom 21,7 mld zł, z czego przeciętny Polak kupił 184 litry napojów bezalkoholowych, wydając na nie równowartość 135 euro. W tym samym czasie mieszkaniec Niemiec kupił aż 291 litrów napojów bezalkoholowych o wartości 360 euro, Hiszpan – 255 litrów za 307 euro, natomiast Włoch – 242 litry o wartości 240 euro. Relatywnie mało napojów bezalkoholowych kupił statystyczny Słowak – 128 litrów na osobę, mieszkaniec Wielkiej Brytanii (157 litrów), Rumunii – (136 litrów) czy Ukrainy (72 litry) (*Raport KPMG, 2016, s. 12–13*).

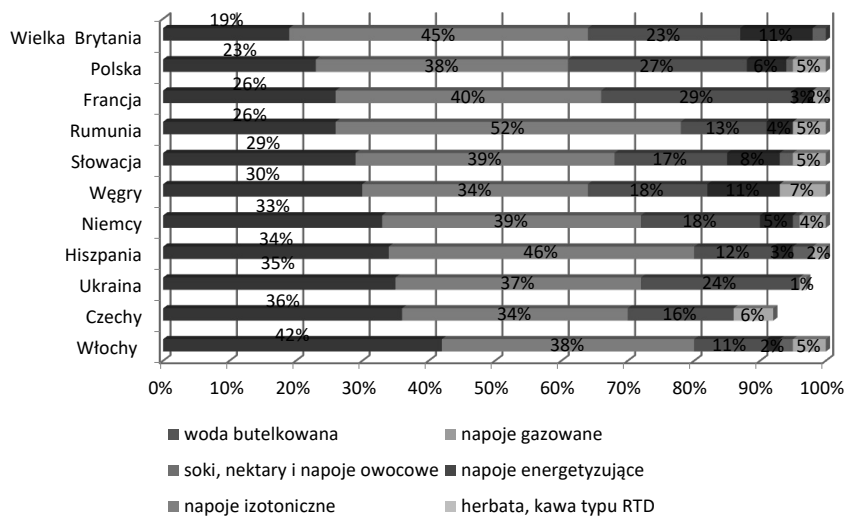
W latach 2010–2015 średnioroczny wskaźnik wzrostu rynku napojów bezalkoholowych w Polsce wyniósł zaledwie 0,6%, na co w dużej mierze złożyły się czynniki gospodarcze i związane z nimi nastroje konsumenckie wyrażające subiektywne odczucie sytuacji gospodarczej w kraju. Szczególny okres stagnacji odnotowano w poszczególnych segmentach tego rynku w latach 2010–2012, co było wynikiem wzrostu bezrobocia oraz niezmienną się poziomem płac – w bezpośredni spo-

sób przekładających się na konsumpcję bieżącą (*Koniunktury w gospodarce polskiej*, 2017, s. 167–168, 176–177).

Z najnowszej prognozy firmy badawczej Euromonitor International wynika, że w latach 2016–2020 prognozowany średni roczny wskaźnik wzrostu będzie kształtował się na poziomie 2,7%. Szacuje się, że w ciągu najbliższych pięciu lat jego wartość zwiększy się o 13%, przekraczając tym samym poziom 24 mld zł w 2020 roku (*Raport KPMG*, 2016, s. 10–11).

Analizując poszczególne segmenty rynku, wyraźnie widać, że w polskim rynku napojów bezalkoholowych tkwi potencjał rozwojowy, tym bardziej że średnie spożycie w przypadku wielu kategorii jest niższe od średniej europejskiej. Strukturę rynku napojów bezalkoholowych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1. Struktura rynku napojów bezalkoholowych w wybranych krajach według wartości sprzedaży detalicznej, 2015 r.



Źródło: KPMG w Polsce na podstawie danych Euromonitor International, *Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce*, 2016, s. 13.

Pierwszą pod względem wartości sprzedaży detalicznej kategorią rynku napojów bezalkoholowych w Polsce są napoje gazowane, które w 2015 roku stanowiły blisko 38% sprzedaży napojów bezalkoholowych, osiągając prawie 8,3 mld zł, mimo że zainteresowanie konsumentów napojami gazowanymi nie rośnie już tak intensywnie, jak było to w przeszłości. Całkowita wartość sprzedaży detalicznej napojów gazowanych w latach 2010–2015 w Polsce malała, a skumulowany wskaźnik wzrostu kształtował się na poziomie 0,2%. Wśród napojów gazowanych wyróżniamy dwa podsegmenty: napoje gazowane typu cola oraz pozostałe napoje gazowane. W Polsce, podobnie jak w większości krajów europejskich, napoje gazowane typu cola są bardziej popularne, a ich sprzedaż generuje aż 62% (5,141 mld zł) wartości całego segmentu. Pozostałe napoje gazowane obejmują 38%, co stanowi 3,149 mld zł. W Europie Niemcy są narodem, który kupuje najwięcej napojów gazowanych w przeliczeniu na jednego mieszkańca – aż 96 litrów rocznie, płacąc za nie średnio 139 euro (*Branża spożywcza i branża napojów w Niemczech*, 2015, s. 5–13). Natomiast pod względem wydatków na zakupy napojów gazowanych na pierwszym miejscu znajdują się Hiszpanie, przeznaczając na ten cel średnio 142 euro. Przeciętny Polak w ciągu roku kupuje 57 litrów napojów gazowanych, na które wydaje około 52 euro. Rynek napojów gazowanych stanowi największy procent w Rumunii, mimo że statystyczny mieszkaniec tego kraju rocznie zakupi 51 litrów na kwotę 47 euro (rysunek 1) (*Raport KPMG*, 2016, s. 31–35).

Drugą, po napojach gazowanych, kategorią napojów bezalkoholowych w Polsce są soki, nektary i napoje owocowe. W 2015 roku kategoria ta w Polsce osiągnęła poziom 27% ogólnego rynku na kwotę niemal 6 mln zł. Dominującą pozycję w tym segmencie zajmują soki (100% zawartości soku), bo aż 46% (2,697 mld zł), przy czym najczęściej wybieranym przez Polaków sokiem jest sok pomarańczowy. Drugą pozycją (29%) są napoje owocowe (do 24% zawartości soków) na kwotę 1,731 mld zł, a pozostałe 25% to nektary (25–99% zawartości soków) o wartości 1,501 mld zł. Na tle innych krajów europejskich Polacy kupują relatywnie dużo soków, nektarów i napojów owocowych w przeliczeniu na osobę – aż 35 litrów rocznie, czyli jedynie o jeden litr mniej niż mieszkańcy Niemiec, co daje nam drugie miejsce w Europie.

Najwięcej na tę kategorię przeznaczają Francuzi, bo aż 71 euro na osobę. Za nimi plasują się Niemcy (65 euro) oraz Brytyjczycy (63 euro). Polacy, mimo że kupują średnio aż 35 litrów soków, nektarów i napojów owocowych na osobę rocznie, wydają na nie relatywnie niewiele, bo tylko 37 euro na osobę (*Raport KPMG*, s. 40–41).

Potwierdza to utrzymujący się od dłuższego czasu rosnący trend udziału tanich marek własnych w rynku spożywczym, w tym także w branży napojowej.

Kolejną pozycją na liście napojów, na które w 2015 roku Polacy wydali prawie 4,9 mld zł, jest woda butelkowana, co stanowiło 19% całego segmentu napojów bezalkoholowych w Polsce. Należy zauważyć, że od 2011 roku rynek wody butelkowanej w Polsce nieustannie rośnie, osiągając średnio roczny wskaźnik wzrostu dla ostatnich pięciu lat 2,7%. Jest to niewątpliwie wynikiem rosnącej popularności zdrowego trybu życia wśród Polaków. Obecnie większość polskich obywateli stosuje się do zaleceń medycznych, spożywając około dwóch litrów wody dziennie.

Niemal połowę wartości sprzedaży detalicznej wody butelkowanej stanowi woda niegazowana (49% – 2,415 mld zł), której zarówno wartość, jak i wolumen sprzedaży stabilnie rosły w ostatnich pięciu latach w tempie podobnym do wzrostu całego segmentu wody butelkowanej (Kłos, 2016, s. 111–118). Drugą co do wielkości kategorią jest woda gazowana, odpowiadająca za 30% wartości sprzedaży detalicznej (1,475 mld zł) oraz woda smakowa, zajmująca 20% wartości rynku detalicznego (954 mln zł). Pomimo znikomego udziału w całym segmencie, na szczególną uwagę zasługuje „woda funkcjonalna”, która w ostatnich latach zyskuje na znaczeniu. Od 2002 do 2011 roku rynek wód funkcjonalnych w świecie powiększył się z 642 mln litrów do 3,88 mld litrów, a więc aż o 3,238 mld litrów, czyli o 504 proc. Tymczasem w Europie Wschodniej mamy olbrzymie opóźnienie w porównaniu z rynkami rozwiniętymi. Polski rynek wód funkcjonalnych, podobnie jak w innych kategoriach, jest silnie opóźniony w stosunku do czołowych rynków. Jak wynika z danych Euromonitor International, udział kategorii wód funkcjonalnych w USA w 2015 roku wyniósł 6%, w Polsce wprawdzie nie przekracza on 1%, ale dynamicznie się rozwija (*Raport wody funkcjonalne*, s. 23–30).

Woda funkcjonalna zawiera wodę butelkowaną mineralną, źródlaną lub oczyszczoną, z dodanymi witaminami, minerałami, ekstraktami botanicznymi, w tym ziołami, ozonem i składnikami funkcjonalnymi. Składniki funkcjonalne (np. zioła, jak śluz) mogą służyć jako środki aromatyzujące. Woda funkcjonalna jest na ogół klarowna, z zawartością soku poniżej 10%, jak np. Nestle Wellness. Wody funkcjonalne zawierają substancje aromatyzujące i niekiedy substancje słodzące. Dlatego kategoria ta jest często określana jako aromatyzowane wody funkcjonalne (www.zenithinternational.com, 2015). W sensie legislacyjnym woda funkcjonalna nie jest wodą, lecz napojem (Dz.U. nr 85, poz. 466). Woda funkcjonalna to określenie mar-

ketingowe, kategoria utworzona na potrzeby komunikowania i kreowania wartości dodanej oddziałującej na konsumentów. Wody funkcjonalne w wielu przypadkach powstały na bazie silnych marek wód butelkowanych (*Raport wody funkcjonalne*).

W Polsce pionierską rolę odegrały w tym obszarze firmy: Zbyszko z marką Veroni Mineral oraz Ustronianka z marką Ustronianka z jodem. Połączenie właściwości prozdrowotnych z rozpoznawalną marką, jaką jest kategoria wód z jodem, stanowi wielką szansę dla producentów wód butelkowanych (Drewnowska, 2013).

Mimo że w 2015 roku Polacy wydali na wodę butelkowaną prawie 4,9 mld zł, konsumpcja wody butelkowanej na osobę znacznie odbiega od liderów europejskich. Przeciętny Polak w ciągu roku kupuje znacznie mniej, ponieważ jedynie 82 litry wody, na które wydaje średnio 31 euro. Najwięcej wody kupują Włosi – na jedną osobę przypada około 180 litrów tego produktu rocznie, o wartości prawie 100 euro. Na kolejnych pozycjach plasują się Hiszpanie (152 l, 105 euro) oraz Francuzi (146 l, 63 euro). Natomiast największe wydatki na wodę butelkowaną ponoszą Niemcy, którzy kupują średnio 143 litry wody na osobę, wydając na ten cel aż 118 euro. Wiąże się to przede wszystkim ze zwyczajami zakupowymi Niemców, którzy wybierają wody droższe, o wyższej zawartości składników mineralnych i wzbogacone dodatkowymi witaminami i składnikami funkcjonalnymi (*Branża spożywcza i branża napojów w Niemczech*, 2015, s. 3–13).

Kolejną kategorią, cieszącą się rosnącą popularnością wśród Polaków, są napoje energetyzujące. W 2015 roku Polacy wydali na nie blisko 1,3 mld złotych, kupując 118 litrów tego produktu, co stanowiło 6% całości rynku bezalkoholowego (rys. 1). Prognozy wskazują, że w kolejnych latach utrzyma się tendencja wzrostowa – średni wskaźnik wzrostu w latach 2016–2020 wyniesie ponad 6,8%, a w 2020 roku wartość sprzedaży detalicznej napojów energetyzujących w Polsce będzie równa prawie 1,8 mld zł. Najwięcej napojów energetyzujących w 2015 roku kupili mieszkańcy Wielkiej Brytanii, a przeciętny Brytyjczyk wypił średnio ponad 8 litrów tego napoju, następnie Węgrzy – prawie 5 litrów, za które zapłacono niemal 14 euro, oraz Niemcy – 4 litry za 18 euro. Przeciętny Polak w ciągu roku kupuje ponad 3 litry napojów energetyzujących, na które wydaje średnio 8 euro (*Raport KPMG*, 2016, s. 47–51).

Analiza danych ilościowych wskazuje na rosnące zainteresowanie kategorią napojów izotonicznych. Wiąże się to ze stale rosnącą świadomością, dotyczącą aktywności fizycznej w codziennym trybie życia, która spowodowała wzrost popularności produktów wspierających aktywne spędzanie czasu (Pluta, 2016, s. 353–356).

Potwierdzają to również wyniki przeprowadzonego badania firm działających w tej branży, w których aż 71% ankietowanych oceniło sytuację tej kategorii jako dobrą, a niemal 29% jako zdecydowanie dobrą (KPMG, 2016, s. 54–55). W latach 2010–2015 rynek napojów izotonicznych wzrastał na średnim rocznym poziomie równym 2,4%. Według prognoz w kolejnych pięciu latach wzrost wyniesie prawie 4% w skali roku. A w 2020 roku wartość sprzedaży detalicznej tego segmentu w Polsce osiągnie 241 mln złotych, mimo że obecnie przeciętny Polak kupił jedynie 0,9 litra tego produktu. Najwięcej napojów izotonicznych w Europie spożywają mieszkańcy Hiszpanii – w 2015 roku kupili oni średnio 5,5 litra tego produktu na osobę, wydając na ten cel 10 euro. Na kolejnym miejscu plasują się Brytyjczycy – kupując 2,2 litra za 4,6 euro i Niemcy – 2,2 litra za 3,8 euro. Mieszkańcy: Czech, Ukrainy, Węgier, Rumunii czy Francji kupują te napoje w ilościach śladowych (*Raport wody funkcjonalne*, s. 53–57).

Kolejny wzrost sprzedaży powyżej przeciętnej przewiduje się w segmentach niższych, do których należy zaliczyć mrożone herbaty i kawy (*ready-to-drink*, RTD), mimo że jest to rodzaj napoju typowo sezonowego. Od 2010 roku rynek herbaty, kawy RTD w Polsce zwiększył swoją wartość, osiągając średni roczny wskaźnik wzrostu równy 1,2%. Według prognozy wzrost ten przyspieszy w latach 2016–2020, wynosząc 3,1% (*Raport wody funkcjonalne*, s. 59).

Najwięcej produktów z tej kategorii zakupili Niemcy, bo niemal 10 litrów, na kwotę ponad 12 euro, następnie Włosi – za 7,7 litra herbaty/kawy RTD zapłacili 12,7 euro (*Raport wody funkcjonalne*, s. 59–60). Natomiast wyjątkowo niskie spożycie herbaty/kawy RTD jest w Wielkiej Brytanii, co ma swoją przyczynę przede wszystkim w uwarunkowaniach kulturowych. Brytyjczycy chętnie i często piją herbatę parzoną, dlatego ten rodzaj nie został przez nich przyjęty entuzjastycznie.

2. Preferencje konsumenckie Polaków w zakresie spożywania napojów bezalkoholowych

Przeprowadzone badania konsumenckie potwierdzają prognozowane preferencje w zakresie spożywania napojów bezalkoholowych wśród Polaków¹. W tabeli 1 ze-

¹ Badanie konsumenckie zrealizowane przez firmę badawczą Norstat w III kw. 2016 roku na reprezentatywnej próbie 1005 dorosłych Polaków. Respondenci zostali zapytani o swoje preferencje i zwyczaje związane z konsumpcją i zakupem napojów bezalkoholowych.

stawiono preferencje i częstotliwość konsumpcji poszczególnych napojów bezalkoholowych w Polsce. Badanie wykazało, że aż 64% wszystkich Polaków sięga po wodę niegazowaną codziennie lub prawie codziennie, a 88% spożywa ją co najmniej raz w miesiącu. Mniejsza grupa osób (33%) deklaruje picie wody gazowanej każdego dnia. Dużą popularnością wśród respondentów cieszy się również kategoria soków 100% – ośmiu na dziesięciu ankietowanych odpowiedziało, że sięga po ten rodzaj napojów przynajmniej raz w miesiącu.

Tabela 1. Preferencje i częstotliwość konsumpcji poszczególnych napojów bezalkoholowych w Polsce

Segment	Codziennie lub prawie codziennie	Co najmniej raz w miesiącu	Nigdy / nie pijam takich napojów
woda niegazowana	64%	88%	5%
woda gazowana	33%	73%	12%
woda funkcjonalna	6%	39%	38%
woda smakowa	5%	40%	37%
napoje gazowane typu cola	5%	61%	16%
pozostałe napoje gazowane	3%	50%	23%
soki	9%	81%	7%
nektary	3%	59%	20%
napoje owocowe	2%	48%	27%
napoje energetyzujące	1%	22%	58%
napoje izotoniczne	1%	2%	60%
herbata RTD ¹	5%	41%	36%
Kawa RTD ^{**}	3%	21%	59%

¹ Herbata RTD (RTD – ready-to-drink) – kategoria ta obejmuje wszystkie produkty pakowane, opierające się na herbacie parzonej lub ekstrakcie herbacianym. Mogą być słodzone, niesłodzone, gazowane lub niegazowane, z szeroką gamą aromatów, mogą zawierać sok.

^{**} Kawa RTD – segment zawiera gotowe do picia kawy, przygotowane na bazie lub ekstrakcie kawy, spożywane na gorąco lub na zimno.

Źródło: podano za: *Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce*, 2016, s. 14–15.

Rosnące tendencje występują w przypadku spożycia wody funkcjonalnej i smakowej, ok. 40% badanych deklaruje jej spożycie co najmniej raz w miesiącu. Pozostałe kategorie, jak napoje energetyczne, izotoniczne, według prognoz będą zyskiwały w najbliższym czasie na znaczeniu, mimo że w obecnym badaniu około 60% respondentów nigdy nie spożywało napojów izotonicznych, energetyzujących czy herbaty/kawy RTD (*Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce*, 2016, s. 14).

Podsumowanie

Polski rynek napojów bezalkoholowych w dużej części uzależniony jest od nastrojów konsumenckich, w których gusta Polaków odgrywają znaczącą rolę, ale nie bez znaczenia pozostaje nadal poziom zamożności naszego społeczeństwa. Obecnie – i wydaje się, że w przyszłości – kluczowe znaczenie, oprócz czynników gospodarczych, kształtujących trendy konsumenckie w branży napojów bezalkoholowych, należy przypisać rosnącej roli zdrowego stylu życia oraz aktywności fizycznej Polaków. Stąd też prozdrowotny styl życia decyduje o szybszym rozwoju takich kategorii jak np. woda butelkowana niegazowana, gazowana czy soki, nektary i napoje owocowe.

Prognozy na najbliższe lata odzwierciedlają pozytywne nastroje dotyczące rozwoju analizowanego rynku. Szacuje się, że do 2020 roku wartość sprzedaży napojów bezalkoholowych zwiększy się o 14% i tym samym przekroczy poziom 24 mld zł (według danych KPMG). Do kategorii napojów bezalkoholowych, które według prognoz będą zyskiwać na znaczeniu, w obszarze wód butelkowanych należą wody funkcjonalne i smakowe oraz napoje izotoniczne i energetyczne, podobnie jak herbata/kawa RTD, które wśród Polaków cieszą się rosnącą popularnością.

Literatura

- Branża spożywcza i branża napojów w Niemczech* (2015). German Trade and Invest.
- Drewnowska, B. (2013). Kryzys i nowe trendy zmiennego rynku napojów. *Rzeczpospolita*, 24 stycznia.
- Kłos, L. (2016). Spożycie wody butelkowanej w Polsce i jej wpływ na środowisko przyrodnicze. *Barometr Regionalny, Analizy i Prognozy*, 14 (1).
- Koniunktury w gospodarce polskiej (2017). *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH*, 31.
- Latour, T. (2009). Kryteria oceny i wymagania dotyczące warunków produkcji i jakości wody w opakowaniach jednostkowych. *Gaz, Woda i Technika Sanitarna*, 9, 319–322.
- Pluta, A. (2016). Zachowania współczesnych konsumentów a funkcjonowanie organizacji. *Studia i Prace WNEIZ US*, 43 (3).
- Raport wody funkcjonalne* (2014). Pobrane z: www.raport_wody_funkcjonalne.pdf (28.03.2017).

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z 31 marca 2011 r. w sprawie naturalnych wód mineralnych, wód źródlanych i wód stołowych, Dz.U. nr 85, poz. 466.

Rynek napojów bezalkoholowych w Polsce (2016). KPMG – Międzynarodowa Sieć Firm Audytorsko-Doradczych w Polsce. Warszawa.

Wojtaszek, T. (2011). Rewolucja w wodach butelkowanych. *Środowisko*, 10 (442), 27–29. www.zenithinternational.com (28.03.2017).

NON-ALCOHOLIC DRINKS' MARKET IN POLAND

Abstract

The aim of this article is to presents a complete picture of trends, and also current and future position of soft drinks' market in Poland. For this purpose was made an analysis of alcohol-free drinks' market in Poland against chosen EU countries and prediction of this market based on institution's data, which explores the market.

As a research method was used an analysis of secondary data, mainly Euromonitor International's information and details from statistics institutions such as Eurostat and Central Statistical Office and also consumer research conducted by Norstat company. The research period lasted from 2010 to 2015 with perspective on 2016–2020. Non-alcoholic drink's market was divide into six categories: bottled water; carbonated drinks; juices, nectars and fruit drinks; energy drinks; isotonic drinks; tea and RTD (ready-to-drink) coffee.

Keywords: food market, non-alcoholic drinks, consumer preferences

Translated by Paulina Klos

JEL codes: D₁₁, D₁₅, H₃₁



Renata Korzeniowska-Ginter*

Akademia Morska w Gdyni, Wydział Przedsiębiorczości i Towaroznawstwa

PRZYGOTOWANIE PRZETWORÓW Z WARZYW JAKO PRZEJAW RACJONALNEJ KONSUMPCJI ŻYWNOŚCI W POLSKICH GOSPODARSTWACH DOMOWYCH

Streszczenie

Celem badań była analiza zjawiska przygotowania przetworów warzywnych w gospodarstwach domowych. W pracy przedstawiono wyniki badań ankietowych dotyczące motywów przygotowania przetworów z warzyw i grzybów, rodzaju i częstotliwości ich sporządzania w zależności od czynników socjoekonomicznych. Badania bezpośrednie przeprowadzono w 500 gospodarstwach domowych.

Stwierdzono, iż przetwory z warzyw i grzybów przygotowywane są w ponad 83% badanych gospodarstwach domowych. Głównymi motywami przygotowania są: przekonanie, że są zdrowsze (69%), tańsze (43,3%), oraz tradycja (30%). Do najczęściej przygotowywanych przetworów warzywnych należą kiszonki, marynaty w occie i sałatki. Przetwarzaniu w warunkach domowych najczęściej poddaje się: ogórki, pomidory i paprykę. Grzyby najczęściej poddawane są marynowaniu w occie (49%), suszeniu (44%) i mrożeniu (19%).

* Adres e-mail: r.ginter@wpit.am.gdynia.pl.

Na przygotowanie przetworów z warzyw i grzybów w gospodarstwach domowych istotnie ($p \leq 0,05$) wpływają: miejsce zamieszkania, wykształcenie, posiadanie dzieci oraz status ekonomiczny.

Słowa kluczowe: gospodarstwa domowe, konsumpcja żywności, przetwory warzywne

Wprowadzenie

Obok rozpowszechnionego modelu konsumpcji niezrównoważonej i konsumpcjonizmu panują również style wskazujące na zachowania racjonalne, służące zdrowiu i dobremu samopoczuciu, niepowodujące intensywnej degradacji środowiska naturalnego.

Konsumpcję racjonalną, zrównoważoną, powinny cechować między innymi aspekty ekonomiczne, ekologiczne, społeczne i psychologiczne (Kryk, 2011, s. 210, 213, 215). Składa się na nią efektywne wykorzystanie zasobów naturalnych, ograniczenie marnotrawstwa i odpadów lub ich wtórne wykorzystanie, a także czerpanie swoistej przyjemności i zadowolenia z takiego właśnie stylu życia (Dąbrowska, s. 92).

Konsumenci polscy, pamiętający czasy kryzysu, cechują się gospodarnością i posiadają skłonność do gromadzenia zapasów. Posiadają wiele umiejętności związanych z samodzielnym wykonaniem wielu potrzebnych rzeczy oraz ich naprawą czy przerabianiem do innych celów. Zapobiegliwie gromadzą zapasy wszelkich dóbr, w tym także żywności.

Samodzielnie przygotowują codzienne posiłki, wędliny, pieczywo i ciasta, są więc konsumentami zaangażowanymi w wytwarzanie dóbr. Tego typu postawy obserwowane są również wśród młodszych konsumentów, a trend samodzielnego wytwarzania lub współtworzenia produktu nazwany został prosumpcją.

Zachowania prosumenckie przejawiają się również w przygotowaniu przetworów z owoców i warzyw. Przetwarzanie i robienie zapasów (przetworów) obejmuje suszenie, konserwowanie, kiszenie, przygotowanie dżemów, kompotów, win, nalewek i wielu innych. Na szeroką skalę było to powszechne w czasach niedostatku surowców i produktów na rynku. Obecnie asortyment oferowany przez handel obejmuje ogromną ilość produktów owocowych i warzywnych, więc motywem ich przygotowania nie jest niedostatek na rynku.

Celem pracy było określenie skali zjawiska przygotowywania przetworów z warzyw i grzybów w polskich gospodarstwach domowych, określenie motywów, asortymentu i częstotliwości sporządzania tych produktów.

1. Aspekty zdrowotne wynikające z konsumpcji warzyw i ich przetworów

Zgodnie z rekomendacjami żywieniowymi warzywa powinny stanowić większość każdego spożywanego posiłku. Zaleca się włączenie pięciu porcji warzyw i owoców, łącznie w ilości ok. 400 g, do codziennego menu, przy czym zdecydowanie większa powinna być ilość konsumowanych warzyw. Warzywa odgrywają niezwykle istotną rolę w prawidłowym żywieniu. Są źródłem wielu składników odżywczych, m.in. witamin, związków mineralnych, błonnika, a także wielu substancji fitoaktywnych o potwierdzonym korzystnym oddziaływaniu na organizm ludzki (Gwóźdź, Gębczyński, 2015). Potwierdzono skuteczność konsumpcji warzyw, zwłaszcza kapustnych, w prewencji chorób cywilizacyjnych oraz nowotworowych (Szwejdą-Grzybowska, 2011). Warzywa mogą stanowić dodatek do posiłku lub być jego głównym składnikiem. Można wykorzystywać je w formie świeżej lub wygodnej do spożycia – przetworzonej, na przykład w formie kiszzonek, marynat, soków lub sałatek.

W zaspokajaniu potrzeb żywieniowych na warzywa dużą rolę odgrywa produkcja rodzima. Od lat Polska jest czołowym producentem warzyw takich jak: kapusta, marchew, pomidory, cebula i ogórki (portalspozywczy.pl).

Według najnowszych danych Polacy konsumują rocznie 58,50 kg warzyw i ich przetworów oraz grzybów, z czego konsumpcja warzyw i grzybów w formie świeżej i chłodzonej stanowi rocznie 49,00 kg (*Rynek Owoców i Warzyw*, 2016, s. 45).

Do warzyw świeżych i chłodzonych spożywanych w Polsce w największych ilościach należą pomidory, ich przeciętne spożycie na przestrzeni ostatnich pięciu lat było zbliżone i wynosiło średnio 10 kg na osobę na rok. Na drugim miejscu pod względem przeciętnego spożycia znajdują się ogórki, których spożycie na przestrzeni pięciu lat zmniejszyło się nieznacznie z wartości 7,08 kg do 6,10 kg na osobę na rok. Kolejne miejsce zajmuje marchew spożywana w ilości 6,24 kg do 5,9 kg na osobę na rok oraz kapusta, której spożycie w okresie ostatnich pięciu lat odnotowuje największy spadek z wartości 6,6 kg do 5,6 kg (*Rynek Owoców i Warzyw*, 2016, s. 45).

Przemysł zapewnia również szeroki asortyment warzyw przetworzonych. Największy udział w nim stanowią mrożonki, konserwy i marynaty (*Rynek Owoców i Warzyw*, 2016, s. 36).

Na przestrzeni ostatnich lat najbardziej zwiększyła się produkcja warzyw przetworzonych w formie mrożonek, konserw warzywnych oraz ketchupów i sosów pomidorowych. Produkcja warzyw mrożonych sięga prawie 650 tys. ton rocznie.

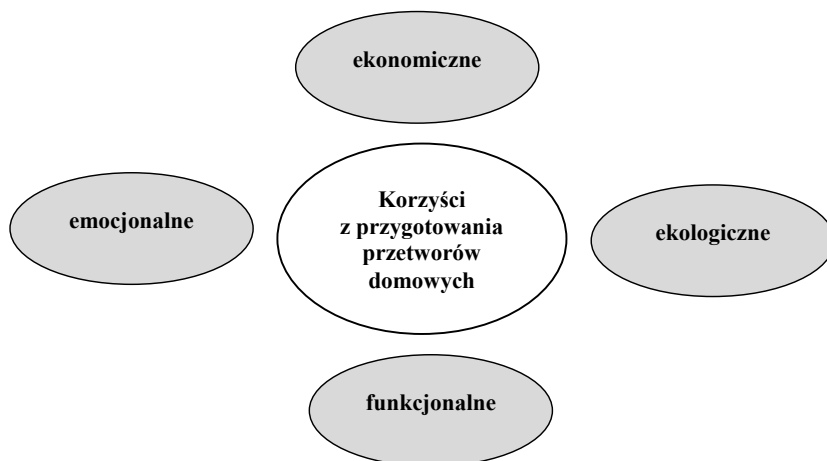
2. Korzyści wynikające z domowego przygotowania przetworów

Za racjonalnym gospodarowaniem żywnością przemawia samodzielne przygotowanie przetworów z owoców, warzyw i grzybów. Motywem sporządzanie przetworów domowych może być ich niższa cena, dbałość o zdrowie, tradycja lub hobby. Do korzyści wynikających z takiej działalności można więc zaliczyć: korzyści ekonomiczne, emocjonalne, ekologiczne i funkcjonalne (rys. 1).

Aspekt ekonomiczny wiąże się z wykorzystaniem tańszych surowców i niższego kosztu produkcji, ze względu na branie pod uwagę tylko cen surowców i energii i pominięcie kosztu pracy własnej. Zjawisko to sprzyja również ekologii ze względu na mniejsze marnotrawstwo surowców i opakowań, zagospodarowanie płodów nie w pełni wartościowych, pochodzących z własnych upraw i ogrodów lub zbieranych w lesie, np. grzybów.

Przygotowanie własnych produktów może być wyrazem ograniczonego zaufania do produktów oferowanych przez producentów przemysłowych. W badaniach wskazywano na obawy i ograniczone zaufanie konsumentów do dodatków do żywności, kojarzonych z nadmierną chemizacją żywności i szkodliwym wpływem na zdrowie (Flaczyk, Charzyńska, Przeor, Korczak, 2013). Ograniczone zaufanie do przetworzonej żywności wytwarzanej przemysłowo wynika również z nieczytelności i niezrozumiałości etykiet (Tomaszewska-Pielacha, Ozimek, 2011) długich, budzących podejrzenia terminów przydatności do spożycia, a przede wszystkim braku czytelnej i jednoznacznej informacji o pochodzeniu surowców i miejscu produkcji. Do pożądaných właściwości funkcjonalnych przetworów domowych można zaliczyć to, że są zawsze pod ręką i można je na bieżąco wykorzystywać, jak również to, że mogą być przygotowane w takich opakowaniach, które jednorazowo zostaną w całości wykorzystane w danym celu (np. porcja ogórków kiszonych w ilości wystarczającej do zupy lub do sałatki).

Rysunek 1. Korzyści z przygotowania przetworów domowych



Źródło: opracowanie własne.

Często przetwory domowe przygotowane są według własnej lub rodzinnej receptury, unikatowej i niedostępnej na rynku. Własna produkcja może wynikać również ze względów zdrowotnych i przekonania, że własnoręcznie przygotowane przetwory nie zawierają dodatków, które mogą szkodzić zdrowiu. Wykorzystanie produktów domowych wiąże się z pełnym zaufaniem do ich składu i sposobu przygotowania.

Do korzyści ekologicznych, wynikających z domowego przygotowania przetworów, można zaliczyć wykorzystanie surowców niepełnowartościowych (niekształtnych, nierównomiernie wybarwionych itp.) oraz wtórne wykorzystanie szklanych opakowań: słoików i butelek. Są one nieużytecznym odpadem, zazwyczaj nie są one skupowane jako opakowania zwrotne. Podlegają jedynie segregacji odpadów.

W świetle przedstawionych argumentów trend przygotowania przetworów domowych wydaje się być bardzo pozytywnym zjawiskiem.

3. Metodyka badań

Do badań wykorzystano metodę wywiadu osobistego, w której narzędziem badawczym był standaryzowany kwestionariusz ankiety. Badania były realizowane w roku 2015 i 2016. Wywiady przeprowadzono z przedstawicielami 500 gospodarstw do-

owych. Wśród grupy badanych 52% stanowiły gospodarstwa województwa pomorskiego, 25% gospodarstwa domowe województwa lubelskiego, a 23% było reprezentantami pozostałych regionów Polski. Kwestionariusz ankiety zawierał pytania dotyczące motywów samodzielnego sporządzania przetworów warzywnych, asortymentu i częstotliwości przygotowania tych produktów, rodzaju wykorzystywanych do przetwarzania warzyw. Kwestionariusz ankiety zawierał metryczkę z pytaniami dotyczącymi płci, wieku, miejsca zamieszkania, wykształcenia, liczby dzieci niepełnoletnich w gospodarstwie domowym, statusu zatrudnienia oraz odczuwalnego subiektywnie statusu materialnego.

Analiza statystyczna materiału w odniesieniu do danych socjodemograficznych została wykonana na podstawie pakietu statystycznego STATISTICA PL dla Windows v.9. Porównanie danych cech jakościowych oparto na teście niezależności χ^2 . Występowanie różnic statystycznie istotnych przyjęto przy $p \leq 0,05$.

Tabela 1. Charakterystyka respondentów badania

Płeć	kobieta	mężczyzna		
	84%	16%		
Wiek	poniżej 25 lat	25–40 lat	41–60 lat	powyżej 60 lat
	24%	16%	46%	14%
Miejsce zamieszkania	wieś	miasto <30 tys.	miasto <100 tys.	miasto >100tys.
	33%	21%	17%	29%
Wykształcenie	podstawowe	zawodowe	średnie	wyższe
	5%	21%	41%	33%
Liczba dzieci do lat 18	0	1–2	3	powyżej 3
	49%	39%	8%	4%
Status materialny w odczuciu własnym	bardzo dobry	dobry	średni	niski
	12%	47%	35%	6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Wśród respondentów zdecydowaną większość stanowiły kobiety w wieku od 41 do 60 lat (tab. 2). Najwięcej ich mieszkało na wsiach oraz w dużych, ponadstutysięcznych miastach. Badani cechowali się zazwyczaj średnim lub wyższym wykształceniem, większość z nich nie posiadała w gospodarstwie domowym niepełnoletnich dzieci, a jedno lub dwoje dzieci posiadało 39% badanych. Respondenci w większości deklarowali dobry lub średni status materialny. Wśród ankietowanych ponad połowa (53%) była aktywna zawodowo, 17% stanowili emeryci, a 14% bezrobotni.

4. Motywy przygotowywania domowych przetworów warzywnych

Wyniki badań pozwalają zidentyfikować trzy główne powody samodzielnego wykonywania przetworów z warzyw. Najliczniej reprezentowany był aspekt zdrowotny i odpowiedź: „uważam, że przetwory przygotowane w domu są zdrowsze” – wskazało 69,2% badanych. Drugi z kolei był aspekt ekonomiczny: „przetwory warzywne wykonane w domu są tańsze niż te ze sklepu” – na który wskazało 43,3% respondentów. Trzecim motywem w hierarchii został aspekt tradycji: „zawsze w moim domu przygotowywało się te przetwory” – który deklarowało 30% ankietowanych. Do innych motywów: „nie ma takich w handlu”, „przygotowuję w takich ilościach, jakie zużywam”, „lubię to robić”, „to moje hobby”, „przygotowuję przetwory na upominki dla rodziny i znajomych” przyznało się 8% ankietowanych. Natomiast tylko 16,7 % spośród badanych osób odpowiedziało, że w ogóle nie przygotowuje przetworów warzywnych.

Na tradycyjne podejście do przygotowania przetworów warzywnych istotnie statystycznie wpływało miejsce zamieszkania ($p=0,011$). Mieszkańcy miast poniżej 30 tys. mieszkańców i mieszkańcy wsi istotnie częściej wskazywali, że przygotowują przetwory domowe, bo taka jest tradycja w rodzinie.

Wykształcenie ($p=0,000$) i status materialny (0,035) istotnie statystycznie wpływają na przekonanie, że przetwory wykonane w domu są zdrowsze. Uważa tak ponad 80% ankietowanych z wykształceniem wyższym i prawie 70% ankietowanych z wykształceniem średnim, oraz 75,9% badanych deklarujących dobry i 69,8% średni status ekonomiczny.

Do przygotowania przetworów z innych powodów niż zdrowie, tradycja i względy ekonomiczne przyznało się 35% respondentów z wykształceniem wyższym i 33% respondentów z wykształceniem średnim.

Status materialny istotnie statystycznie wpływa na przekonanie, że przetwory wykonane w domu są tańsze ($p=0,000$). Uważa tak ponad 25,6% ankietowanych deklarujących średni i 38,9% deklarujących niski status materialny.

Istotnym statystycznie czynnikiem wpływającym na przygotowanie przetworów domowych okazało się miejsce zamieszkania ($p=0,036$). Mieszkańcy miast powyżej 30 tys. mieszkańców statystycznie istotnie częściej nie przygotowują przetworów. Można to wyjaśnić mniejszą dostępnością do własnych surowców, a także ograniczonym czasem wolnym w domu (dłuższe dojazdy do pracy, zaangażowanie w pracę), co zazwyczaj towarzyszy mieszkańcom dużych miast.

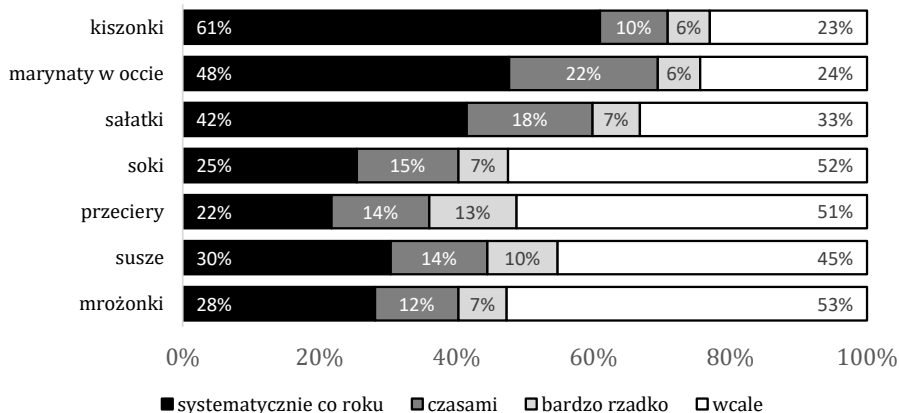
5. Asortyment przygotowywanych przetworów z warzyw i grzybów i częstotliwość ich przygotowywania w gospodarstwach domowych

Do najczęściej przygotowywanych przetworów warzywnych należą kiszonki, które systematycznie co roku przygotowuje 61% ankietowanych. Tylko 10% deklaruje, że przygotowuje je czasami, a jedynie 23% nie robi ich w ogóle (rys. 2). Kiszeniu w największej ilości poddawane są ogórki, na co wskazuje 77% respondentów, oraz kapusta – 39% wskazań (rys. 2). Na kiszenie warzyw istotny wpływ ma liczba dzieci w gospodarstwie domowym ($p=0,043$). Najczęściej (58,1%) kiszonki z kapusty przygotowują gospodarstwa domowe posiadające troje dzieci.

Kiszenie jest tradycyjnym sposobem utrwalania warzyw w krajach Wschodu, Europy Wschodniej, w Polsce i Niemczech. Kiszonki pod względem cech smakowych i zapachowych są produktami bardzo atrakcyjnymi, ponadto są również polecane przez dietetyków i lekarzy ze względu na właściwości prozdrowotne. Kiszone warzywa są cenionym tanim źródłem witaminy C i witamin z grupy B. Poza tym w porównaniu do ich formy świeżej mają niższą wartość energetyczną. Wynika to z procesu fermentacji mlekowej, w wyniku której zawarty w świeżych warzywach cukier zostaje w dużym stopniu rozłożony i przekształcony w kwas mlekowy. Poza składem chemicznym, prozdrowotne i organoleptyczne właściwości kiszzonek wynikają z obecności bakterii fermentacji mlekowej i ich metabolitów, takim jak kwas mlekowy, kwas octowy, kwasy lotne, diacetyl, aldehyd octowy, alkohol etylowy, n-propanol, alkohole amyłowe, acetoina (Chabłowska, Piasecka-Jóźwiak, 2012). Zawartość tych związków oraz proporcje między nimi kształtują specyficzne właściwości smakowo-zapachowe kiszzonek.

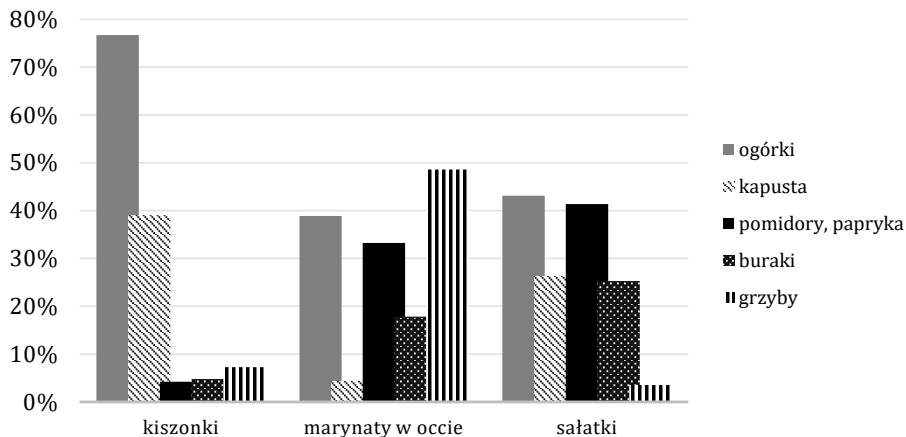
Przygotowywane tradycyjnie kiszonki warzywne są cenne żywieniowo, ponieważ zawierają składniki bioaktywne. Natomiast kiszonki produkowane masowo: kiszony ogórek, podobnie jak oliwki, są zazwyczaj tylko poddane działaniu zalewy z kwasu mlekowego (a nie fermentacji). Kiszona przemysłowo kapusta niekiedy nie jest w ogóle poddawana naturalnej fermentacji, lecz specjalnej obróbce enzymatycznej. Często też, po zakończeniu kiszenia, jest termizowana, a proces ten zabija aktywne biologicznie bakterie fermentacji mlekowej (Hozyasz, 2008, s. 708).

Rysunek 2. Częstotliwość przygotowywania przetworów z warzyw i grzybów w gospodarstwach domowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Rysunek 3. Rodzaje surowców wykorzystywanych w gospodarstwach domowych do przygotowania kiszonek, marynat i sałatek



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Drugim rodzajem przetworów w hierarchii popularności przygotowywania w polskich gospodarstwach domowych są marynaty w occie, takie jak ogórki konserwowe, pikle, grzyby, dynia itp. Do przygotowania ich systematycznie co roku przyznaje się 48% badanych konsumentów, a do przygotowania od czasu do czasu 22%. Bardzo rzadko przygotowuje marynowane warzywa tylko 6% badanych, a 24% nie przygotowuje marynat w occie nigdy (rys. 1). Marynowaniu najczęściej poddawane są: grzyby (49%), ogórki (39%) oraz papryka (33%) (rys. 3).

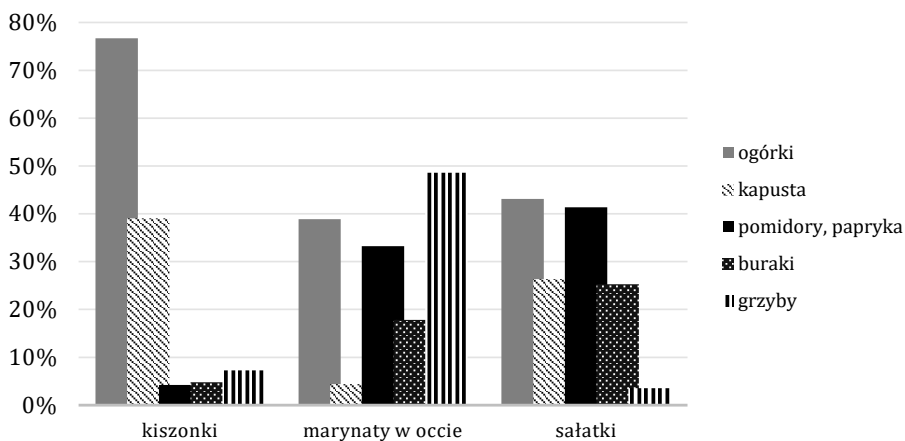
Warzywa konserwowe, do których zaliczane są marynaty, cieszą się dużym uznaniem polskich konsumentów. Z danych pochodzących z Panelu Gospodarstw Domowych GfK wynika, że w okresie od listopada 2015 do października 2016 roku polskie gospodarstwa domowe zakupiły 229 mln kg warzyw konserwowych, wydając na nie kwotę 1,25 mld zł. Dane te wskazują także, że 98% polskich gospodarstw domowych kupowało warzywa konserwowe przynajmniej raz w roku. Natomiast przeciętne gospodarstwo sięgało po marynaty warzywne średnio 21 razy w roku, wydając na nie kwotę bliską 94 zł. Do szczególnie pożądaných produktów należą marynaty jednorodne z warzyw takich jak kapusta, kukurydza oraz ogórki (www.portalspozywczy.pl).

Systematyczne przygotowywanie przetworów warzywnych w postaci sałatek deklaruje 42% respondentów, 18% a nich przygotowuje je czasami, 7% bardzo rzadko, a 33% w ogóle (rys. 2). Do sałatek wykorzystywane są zazwyczaj ogórki (43%), pomidory i papryka (41%), kapusta (26%), buraki (25%) oraz bardzo rzadko grzyby (4%) (rys. 3). Z analizowanych czynników socjoekonomicznych na przygotowanie przetworów w postaci sałatek warzywnych istotny wpływ ma jedynie liczba dzieci w gospodarstwie domowym ($p=0,026$). Najczęściej (11,6%) sałatki przygotowują gospodarstwa domowe posiadające troje dzieci.

Soki warzywne przygotowuje systematycznie co roku 25%, a przeciętnie 22% badanych gospodarstw domowych (rys. 2). Do przygotowania soków najczęściej wykorzystywane są pomidory i czyni to 14% ankietowanych (rys. 4). Przeciery z pomidorów sporządza 29% badanych. Soki i przeciery z buraków przygotowuje tylko 9% respondentów. Wykonywanie zarówno soków, jak i przecierów warzywnych nie jest zbyt rozpowszechnione, ponieważ ponad połowa badanych nie przygotowuje ich w ogóle. Może się to wiązać z większą pracochłonnością związaną z przygotowywaniem i przecieraniem warzyw. Głównym surowcem wykorzystywanym w tym celu są pomidory i wynika to zapewne z popularności wykorzystania pomi-

dorów i ich przetworów w wielu daniach oraz z preferencji żywieniowych Polaków (Korzeniowska-Ginter, Ociecek, Sarwa, 2011). Pozostałe warzywa, poza burakami i ogórkami, wykorzystuje się do tego rodzaju przetworów domowych sporadycznie lub prawie nigdy. Spośród analizowanych czynników socjodemograficznych na przygotowanie przecierów i soków z pomidorów istotny wpływ ma liczba dzieci ($p=0,025$) – najczęściej (42,9%) soki z pomidorów przygotowują gospodarstwa domowe posiadające jedno lub dwoje dzieci.

Rysunek 4. Rodzaje surowców wykorzystywanych w gospodarstwach domowych do przygotowania soków, przecierów, suszów i mrozonek



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Mrożenie warzyw nie jest powszechne w gospodarstwach domowych, bowiem największa grupa 53% respondentów przyznała, że nie mrozi w ogóle warzyw i grzybów (rys. 2). Tylko 28% badanych regularnie, co roku, wykorzystuje tę metodę przedłużania trwałości, a 19% czyni to czasami lub bardzo rzadko. Biorąc pod uwagę szeroką dostępność mrozonek warzywnych w handlu, jak również konieczność przechowania zamrażalniczego, co wiąże się z posiadaniem energochłonnego sprzętu o dużych rozmiarach, w pełni zrozumiała jest mała popularność w gospodarstwach domowych tego rodzaju przetwarzania dla większości rodzajów warzyw. Mrożeniu najczęściej poddawane są grzyby i czyni to 19% ankietowanych. Samo-

dzielne mrożenie warzyw nie jest rozpowszechnione w polskich gospodarstwach domowych. Nielicznym wyjątkiem są ogórki, na mrożenie ich wskazało 6% badanych.

Mrożonki są bardzo chętnie kupowane przez konsumentów. Z danych firmy Euro-monitor wynika, że wartość rynku mrożonych owoców i warzyw wyniosła w 2015 r. 806,1 mln zł a na koniec 2016 r. już 823,4 mln zł (www.portalspozywczy.pl).

Według wskazań respondentów suszeniu w zasadzie nie poddaje się warzyw, tylko wyłącznie grzyby (rys. 4). Suszenie grzybów jest dość powszechne w badanych gospodarstwach domowych. 30% ankietowanych przygotowuje susze co roku, rzadziej zaś 24%, a 45% badanych w ogóle nie suszy grzybów i warzyw. Na przygotowanie innych suszy warzywnych istotny wpływ ma liczba dzieci w gospodarstwie domowym ($p=0,002$), najczęściej (17,4%) susze warzywne przygotowują gospodarstwa domowe posiadające czworo lub więcej dzieci.

Podsumowanie

Pomimo szerokiej oferty rynkowej przetworów z warzyw i grzybów wiele gospodarstw domowych przygotowuje je we własnym zakresie. Przygotowywanie przetworów z warzyw i grzybów jest rozpowszechnionym trendem w polskich gospodarstwach domowych. Nie przygotowuje ich tylko 16,7% gospodarstw. Motywami przygotowywania własnych przetworów są zdrowie (69%), czynniki ekonomiczne (43,3%), oraz tradycja (30%). Do najczęściej przygotowywanych należą kiszonki, marynaty w occie i sałatki, które zazwyczaj sporządza się z ogórków, pomidorów, papryki i kapusty. Powszechnie przetwarza się też grzyby, poprzez marynowanie, suszenie lub mrożenie. Na motywy przygotowania przetworów oraz ich asortyment istotnie statystycznie wpływają miejsce zamieszkania, status materialny, oraz liczba dzieci w gospodarstwie domowym.

Literatura

- Dąbrowska, H. (2015). Postawy polskich konsumentów – od konsumpcjonizmu do zrównoważonej konsumpcji. *Handel Wewnętrzny*, 2 (355), 88–100.
- Chabłowska, B., Piasecka-Józwiak, K., Rozmierska, J., Szkudzińska-Rzeszowiak, E. (2012). Ukierunkowana fermentacja mlekowa ogórków z upraw ekologicznych przy zastosowa-

- niu wyselekcjonowanych kultur starterowych bakterii fermentacji mlekowej. *Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering*, 57(3), 31–36.
- Flaczyk, E., Charzyńska, A., Przeor, M., Korczak, J. (2013). Akceptacja produktów żywnościowych na podstawie informacji na opakowaniach w zależności od wieku, wiedzy żywieniowej i płci konsumentów. *Nauki Inżynierskie i Technologie*, 4 (11), 20–38.
- Gwóźdź, E., Gębczyński, P. (2015). Prozdrowotne właściwości owoców, warzyw i ich przetworów. *Post Fitoter*, (16)4, 268–271.
- Hozyasz, K. (2008). Probiotyki a zapobieganie chorobom wtórnym do palenia tytoniu. *Przegląd Lekarski*, 10 (65), 706–708.
- <http://www.portalspozywczy.pl/raporty> (20.04.2017).
- Korzeniowska-Ginter, R., Ociecek, A., Sarwa, K. (2011). Wykorzystanie kulinarne pomidorów i przetworów pomidorowych w aspekcie właściwości prozdrowotnych. *Bromatologia i Chemia Toksykologiczna*, 3, 1015–1018.
- Kryk, B. (2011). Konsumpcja zrównoważona a proekologiczne style życia. *Studies & Proceedings of Polish Association for Knowledge Management*, 51, 206–218.
- Rynek owoców i warzyw – stan i perspektywy, analizy rynkowe* (2016). Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy.
- Szwejda-Grzybowska, J. (2011). Antykancerogenne składniki warzyw kapustnych i ich znaczenie w profilaktyce chorób nowotworowych. *Bromatologia i Chemia Toksykologiczna*, 4, 1039–1046.
- Tomaszewska-Pielacha, M., Ozimek, I. (2011). Czytelność, zrozumiałość i kompletność informacji zamieszczanych na opakowaniach żywności w opinii konsumentów. *Problemy Higieny i Epidemiologii* *Probl Hig Epidemiol*, 92(4), 820–823.

PREPARING VEGETABLE PRESERVES AS EXPRESSION OF RATIONAL CONSUMPTION OF FOOD IN POLISH HOUSEHOLDS

Abstract

The purpose of the study was to analyse the phenomenon of preparation of vegetable products in households. The paper presents the results of questionnaire surveys on motifs of preparation of vegetables and mushrooms preserves, the type and frequency of their preparation depending on socioeconomic factors.

Direct surveys were conducted in 500 households.

It was found that vegetable and mushroom preparations are prepared in over 83% of the households surveyed. The main motives for the preparation are: the belief that they are healthier (69%), cheaper (43.3%), and tradition (30%). The most commonly prepared vegetable products are silage, marinade in vinegar and salad.

Processing under home conditions is usually subjected to: cucumbers, tomatoes and peppers. Mushrooms are most often pickled in vinegar (49%), dried (44%) and frozen (19%).

Place of residence, education, having children and economic status significantly ($p \leq 0.05$) were influences on preparation preserves of vegetables and mushrooms in households.

Keywords: Households, food consumption, vegetables and mushrooms preserves

Translated by Renata Korzeniowska-Ginter

JEL codes: D1, I3



Grażyna Krzyminiewska*

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

CHANGES IN WORK CULTURE IN ONE-GENERATION COMPANIES IN THE IT SECTOR

Abstract

The paper refers to changes in attitudes toward work in companies in IT sector, showing how cultural content is reflected in the behavior of the main actors of this part of the labor market. Characteristic features of high-tech enterprises were compared to traditional businesses to show how they have changed. Based on own research (using the descriptive analysis, the causal explanation and the Thurstone scale), possible changes were pointed out as regards employees' attitudes and attitudes of an organization, both of which affect the new corporate culture.

Keywords: work culture, corporate culture, IT companies

JEL codes: A13, A14, A32

Introduction

Changes associated with transformation of modern economy affect organizational culture, its concepts and value systems. A progressing diversity of employment contracts and corporate culture of companies can be observed. This paper addresses the

* E-mail address: grazyna.krzyminiewska@ue.poznan.pl.

problem of work in one-generation companies, including mostly enterprises from the high-tech sector. Its purpose is to assess how changes in IT enterprises affect corporate culture and behavior of the main actors of this part of the labor market. The choice of the industry is not accidental: IT companies represent very innovative and age-specific market segment, as generation-wise they constitute a uniform milieu.¹ In other words, such companies employ only young people as staff and management board members – employees are at similar age but none of them is forty years old. This phenomenon is extremely interesting for several reasons. First, it is a question of performing business tasks without the participation of all generations, which is, in itself, a relatively new phenomenon. Second, functioning in the peer group does not create the ground for intergenerational communication, which is natural for traditional enterprises and takes place only when dealing with stakeholders. Third, organizational work in these enterprises is different, more often focused on the harmony with young generation's lifestyle.

The following questions were asked:

1. What characteristic features of high-tech enterprises have changed compared to traditional businesses?
2. How do high-tech enterprises affect new corporate culture?

The following techniques were used herein: the descriptive analysis, the causal explanation (to address the problem) and the Thurstone scale (to describe attitudes towards work, which form a part of organizational culture of IT enterprises).

1. Work culture in the context of prefigurative culture

The discourse on human work conducted on the grounds of many fields of science shows that, in every society, work affecting the existence of individuals and social groups must be anchored in the system of values to be considered necessary and become more than just a means to acquire material goods. According to social constructivism, what matters are the beliefs established within some social, cultural,

¹ One-generation group is understood as an age group of people born at around the same time. In sociological term, what makes one generation different from another is not only age but most importantly attitudes, beliefs, values, aspirations, lifestyle etc. stemming from different experiences (the so-called common generational experience) and life perspectives (The Concise Oxford Dictionary of Sociology, 2015).

economic system (Kozek, 2004 p. 178). It also means a deep conviction about the need to legitimize work, which historically speaking resulted in many ideologies of work, myths, religious ideas about the meaning of work and cultural pressures on its performance. This problem is presented differently across some scientific fields and disciplines and it is linked with different concepts of man such as *homo economicus*, *sociologicus homo*, *homo hubris* (and others).

The key to explain the attitudes of individuals and communities towards work is to capture the factors that shape the system of values, beliefs about the world, personal efficacy and willingness to produce designated levels of performance – these ultimately translate into the attitude towards work (Krzyminiewska, 2015). In this context, work culture is manifested by practical appliance of socially recognized values and standards on every day basis. Work is still characterized by “continuity and change”, which means maintaining, cultivating and developing culture, according to the occurrence of changes in social environment and in the sphere of values, beliefs and views. In today’s modern world, everything is characterized by the rapid pace of change, unusual for earlier eras. This pace has contributed to the emergence of ever-growing cultural differences between generations. “In today’s society, where changes in the standard of living occur faster than usual, the generation of children is born in the entirely different culture than the culture their parents were brought up in” (Sztompka, 2012 pp. 236–237). For modern world, prefigurative nature of the culture content becomes increasingly characteristic (Mead, 1978). In prefigurative culture, bonds with tradition and the past are broken off, and the goal is to look for new ways based on the assumption that old solutions have become useless. Thus, an intergenerational transmission of cultural patterns is interrupted. Undoubtedly, IT companies, which are the subject of this paper, have a number features typical of prefigurative culture.

2. Changes in characteristic features of work: from traditional enterprise to ITC sector

Changes occurring in work culture justify the need for its redefinition when traditional enterprise is compared to IT company. Table 1 depicts such a comparison of selected characteristics of work in traditional enterprise versus high-tech company. This comparison clearly shows that these changes are in fact considerable.

Table 1. Comparison of selected characteristics of work in traditional enterprise versus high-tech company

Characteristic features	Traditional company	ITC company
labor market	– local, regional, supra-regional market	– deregulated, – supra-regional, – individualized with high volatility, – individually negotiated employment contracts
employment	– contract of employment	– project-based contract, – freelancers, – departure from the standard contracts
organizational structure	– formal, hierarchical, – decision-making and executive positions	– team-based lateral organizational structure, – competency-based, – knowledge-based
recruitment	– formal criteria	– reputation (own brand)
employer's position	– strong, – based on hierarchy	– weak, – initiating projects to keep or recruit an employee
Employer–employee relations	– based on superiority / inferiority	– based on partnership and trust
working hours	– limited by current legislation and internal regulations of the company	– unlimited, – agreed individually
intensity of work	– defined by the number of working hours	– outcome-oriented, – maximal intensity of work
human capital	– diverse potential, – leaders / latecomers	– high qualification potential
career	– procedures, – clearly defined promotion scheme	– employment portfolio, – career without borders, – individual career and development planning
collectivism vs individualism	– collective employee placement	– culture of rampant individualism
responsibility	– responsibility lies with the organization (managers)	– employee is responsible for performing tasks and achieving tangible results
organization of work	– limited by space and employee's working hours, – rules established in a relation of superiority	– individual arrangements regarding space, time and breaks, – controlling the pace and intensity of work
organization of one's own work	– depends on the assigned tasks	– self-motivation and self-discipline, – compulsion and self-awareness of upgrade training, – long-life learning

Characteristic features	Traditional company	ITC company
decision-making	– hierarchical decision-making process	– sharing decision-making powers with employees
cooperation	– group work	– team work
attitude towards the company's projects	– emotional, – possible imbalance of one's own contribution to the employer's benefit (or self-interest)	– calculative, – balance between one's own contribution to the organization and job benefits

Source: own elaboration based on Wiśniewski and Poczrowski (2004).

It is claimed herein that changes in work culture result not only from countries throughout the world moving toward knowledge-based economy, but also from the fact that the knowledge economy is one-generation; hence, it is worth paying attention to some of these changes. High-tech employees are often given greater scheduling freedom in how they fulfill the obligations of their positions; flexible working arrangement could affect a decision which job offer to accept, as working fixed hours might be difficult for young people used to manage their time on their own (e.g. in college). The attractiveness of flexible working hours requires self-discipline because the anticipated effects of work are set up very high. Outcome orientation is related not only to business process re-engineering, but most of all to individualism, typical of attitudes in the information society. The issue related to career paths and ladders that develop without borders is, certainly, not without significance. Employee's career develops as they take up jobs with and for different employers, thereby creating their employment portfolio, which enhances their career choices. Working in IT companies is attractive because employers allow or encourage employees to participate in organizational decision-making process. Participative decision-making corresponds to the individualism of young people who greatly value subjectivity and personal efficacy. There is another point of immense importance to be made here, namely a phenomenon referred to in literature as calculative type of involvement in the organization. It is characterized by rational assessment of tangible and intangible job benefits compared to the effort employees put into their work. If they find such job benefits insufficient, their decision to change a job has nothing to do with loyalty to colleagues or employers, and high market demand for technical skills allows such employees to pick and choose where they will work and for whom.

3. Work culture in one-generation IT companies

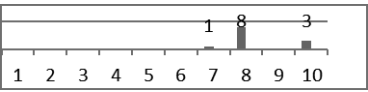
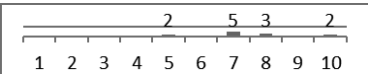
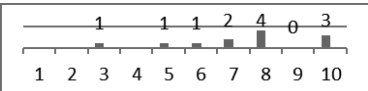
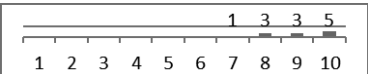
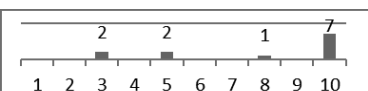
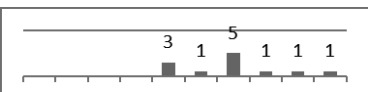
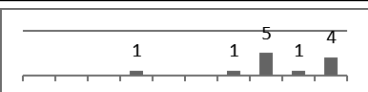

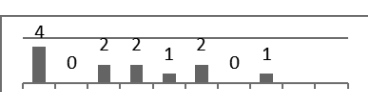
The reference to prefigurative culture seems to be justified when we consider enterprises engaged in software, telecommunications and IT services, where average age of employees is less than 40.

Of course, not all companies of this industry are so young in terms of employees' age (including Polish companies and enterprises operating on the so-called emerging markets), but many of them fulfill this criterion, especially when it comes to software developers. At this point, it would be worth to refer to a survey covering 55,338 responses (Developer Survey Results, 2016), which clearly shows that the average software developer is 29.6 years old and the median is 27. The average software developer in India is 6 years younger than the average developer in the United States, while in Poland the average age of high-tech employees is 26.7 (among countries with more than 1,000 responses). This raises a legitimate question, namely: does one-generation nature of some companies significantly modify their organizational culture?

This paper presents a piece of empirical research conducted in IT enterprises that have an established market position. It was conducted and developed in March 2017 and it is only one of the elements of wider research. However, research referred to herein was based only on the results obtained with the use of the Thurstone scale,² which allows researchers to pre-evaluate attitudes towards work (based on its behavioral, emotional and cognitive factor), which made up company culture. This is an introduction to further research on this phenomenon, as the Thurstone scale is only a tool based on which further research techniques can be developed. Evaluation provided by judges concerned attitudes towards some characteristic features broken down into employee's and organization's attitudes toward employee's work. In table 2 there are presented the results obtained, based on the evaluation provided by twelve competent judges, who have considerable knowledge of the subject in question. In this case, these were people who worked in at least two IT companies, but did not hold managerial positions.

² The scale was developed by Luis Thurston and an attempt to develop a format of grouping indicators of variables. As part of Thurstone's method, a group of judges receives questions considered to be indicators of a given variable. Each judge evaluates what kind of attitude each of these questions reflects and gives points (in this case, using the 1–10 response format); each statement has a numerical value indicating the judge's attitude about the issue, either favorable (the highest score) or unfavorable (the poorest score). The scale is an introduction to further research, where questions in respect of which the judges were in agreement with, become a part of the questionnaire (Babbie, 2004, p. 191).

Table 2. Characteristics of work culture in selected IT companies

Characteristic feature of organizational culture	Characteristics	Value
Employee		
Responsibility	employee can make independent decisions and solve problems without agreeing each step with their superiors	
Intensity of work	outcome-oriented work environment, employee should intensify efforts	
Individualism	employee is task-oriented to ensure their own success	
Interpersonal relationships between employer and employee	based on mutual trust and support given to employee's initiatives	
Interpersonal relationships between employees	based on partnership	
	similar age of employee facilitates their interactions	
Calculative attitude	employee is interested in the company only in so far as they enjoy the system of work, remuneration and career path	
Self-motivation and self-discipline	high level of self-discipline and self-motivation in performing tasks	
External contacts	employees have difficulty dealing with clients because of asymmetry of knowledge in the field of it	
	employees have difficulty dealing with outsiders because of differences in beliefs, knowledge, attitudes existing between them and older people	

Characteristic feature of organizational culture	Characteristics	Value
Organization		
Organization of work	employee can choose whether to work in the company's premises or elsewhere	
	employee is not assigned to the desk – space is organized in such a way as to allow employees to move freely and use various rooms, including staff lounges to relax	
Recruitment	it is skills, not formal qualifications, that matter	
Formality at work	tasks are not based on strictly formalized procedures, numerous rules and regulation that employee must follow	
Reward and penalty system	employees feel they are treated fairly, they are rewarded for their work	
	leaders across organizations know that mistakes happen and support employees who failed	
Requirements	high expectations translate into promotion and career paths	
Dress code	dress code does not apply, employees are permitted considerable flexibility in dress code interpretation	
Events	the organization supports employee integration through various events (team building activities, outdoor staff away days)	

Source: own elaboration.

Considering the above, it can be concluded that:

1. Employees enjoy a very high level of autonomy in the decision-making process, they subjectively participate in solving problems (performing tasks) because relationships between superiors and employees, and between team members are based on mutual trust and partnership.
2. Employees have a strong sense of responsibility for the performance of tasks, they are self-directed and self-motivated because of strict rules of promotion and career path.
3. Employees feel fairly treated by others and have a sense of security because they know mistakes are, to some extent, unavoidable and when they happen, employees have a chance to learn from them, make repairs and avoid repetition.
4. Judges were most unanimous in their opinion about social events and dress code: these elements of organizational culture fulfill young people's needs to develop social bonds and create their own unrestricted image the most.

The survey indicates these areas of attitudes towards work for which the required level of judges' compliance was not reached. Therefore, it can be concluded that:

1. Statements indicating the possibility of interference in intergenerational communication were rejected.
2. The asymmetry of knowledge in the field of IT does not make client communication more difficult.

Conclusion

The analysis shows – above all else – the necessity to adjust the assumptions at next stages of research, primarily because we are faced with the need to verify what we think about companies hiring mostly young people (they are usually believed to perform their tasks in a coldly calculated manner and to be less inclined to identify themselves with their companies). First, the thesis about employees having difficulty dealing with stakeholders because of differences in beliefs, knowledge, attitudes existing between them and older people was disproved. It is also necessary to increase the volume of research by these aspects which show the consequences of a given phenomenon both for individuals and the labor market. This will help to more

adequately answer the question about changes occurring in organizational work in one-generation IT enterprises.

References

- Babbie, E. (2004). *Badania społeczne w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Developer Survey Results (2016). Retrieved from: <http://stackoverflow.com/research/developer-survey-2016#work-employment-status> (07.03.2010).
- Kozek, W. (2004). *Praca*. In: *Encyklopedia socjologiczna*. Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Krzyminiewska, G. (2015). Praca w świetle kultury ekonomicznej. *Humanizacja Pracy*, 1, 45–58.
- Mead, M. (1978). *Kultura i tożsamość. Studium dystansu międzypokoleniowego*. Warszawa: PWN.
- Sztompka, P. (2012). *Socjologia. Analiza społeczeństwa*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- The Concise Oxford Dictionary of Sociology (2015). Oxford University Press, p. 240.
- Wiśniewski, Z., Pochtowski, A. (eds) (2004). *Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki*. Kraków: Oficyna Wydawnicza.

PRZEKSZTAŁCENIA KULTURY PRACY W PRZEDSIĘBIORSTWACH JEDNOGENERACYJNYCH SEKTORA IT

Abstrakt

Artykuł odnosi się do zagadnienia zmian zachodzących w postawach wobec pracy w przedsiębiorstwach ICT, wskazując, jak przekładają się na treści kulturowe i odbijają się w zachowaniach głównych aktorów tej części rynku pracy. Dokonano porównania cech pracy przedsiębiorstw sektora wysokich technologii, wskazując, jak uległy one przekształceniu w porównaniu z przedsiębiorstwami tradycyjnymi. W oparciu o badania własne (przy wykorzystaniu analizy opisowej i procedury wyjaśniania przyczynowego oraz skalę Thurstone'a) wskazano na możliwe zmiany postaw pracowników i postaw organizacji mających wpływ na kształt nowej kultury pracy.

Słowa kluczowe: kultura pracy, przedsiębiorstwa sektora IT



Iwona Kukulak-Dolata*

Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

NA CZYM POLEGA DECENTRALIZACJA W POLITYCE RYNKU PRACY?

Streszczenie

W Polsce procesy decentralizacji obserwowane są od lat 90. XX w. Stały się one elementem zmian systemowych, które przeprowadzono ze względu na cele polityczne i ekonomiczne. Dotyczyły one również polityki rynku pracy. W artykule podjęto próbę wyjaśnienia procesu decentralizacji w obszarze polityki rynku pracy. W tym celu dokonano analizy realizacji zasady decentralizacji w wymiarze administracyjnym, która polegała na podziale kompetencji pomiędzy poszczególne poziomy władzy (rządowej i samorządowej). Badaniem objęto również wymiar ekonomiczny decentralizacji, który dotyczył przekazywania zadań z obszaru rynku pracy do sektora prywatnego i pozarządowego. Artykuł powstał na bazie studiów dostępnej literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe: polityka rynku pracy, publiczne służby zatrudnienia, decentralizacja, kontrakcja działań aktywizacyjnych

* Adres e-mail: doiwona@uni.lodz.pl.

Wprowadzenie

Organizacja rynku pracy jest oparta na rozbudowanej publicznej służbie zatrudnienia (PSZ). Rola jej wynika z założeń polityki na rynku pracy, którą determinuje polityka społeczno-gospodarcza państwa. Ta wiąże się z systemem politycznym i ekonomicznym kraju, który wskazuje na stopień interwencji państwa w gospodarkę.

Według Wiśniewskiego (2010, s. 16) polityka rynku pracy jest interwencją państwa stosowaną w przypadku wystąpienia nierównowagi na rynku pracy i z natury nie tworzy nowych miejsc pracy o długotrwałym charakterze. Realizowane w jej ramach aktywne programy zatrudnienia najczęściej mają na celu zaktywizowanie osób pozostających bez pracy, szczególnie tych, które zaliczane są do grup ryzyka, jak i pobudzenie terenów, na których rynki pracy są słabo rozwinięte. Charakter polityki państwa na rynku pracy, podobnie jak całej polityki społeczno-gospodarczej, ulegał przeobrażeniom w czasie. Obserwowano reorganizację polityki opartą na decentralizacji administracji publicznej, demonopolizacji i dekoncentracji zadań społecznych w kierunku organizacji pozarządowych i komercyjnych (Golinowska, 2006, s. 7).

W Polsce procesy decentralizacji w obszarze polityki społecznej, w tym rynku pracy, rozpoczęły się w końcu ubiegłego wieku i były elementem zmian systemowych. Reformy w tym przypadku polegały zarówno na przeniesieniu decyzyjności w sprawach publicznych na niższy szczebel rządzenia, jak i na wyróżnieniu tych niższych szczebli. Według Golinowskiej jednostkami niższego rzędu mogą być:

- jednostki administracyjne organów centralnych usytuowane niżej w administracyjnej hierarchii i zlokalizowane w terenie, tak aby stworzyć lepszy do nich dostęp obywateli; ten rodzaj decentralizacji bywa nazywany delegacją;
- wyspecjalizowane w danej problematyce instytucje – narodowe agencje, do których przekazuje się pewien zakres władzy centralnej, kompetencji i środki; agencje są niezależne od władzy terytorialnej i ten rodzaj decentralizacji określa się mianem dewolucji;
- samodzielne i samorządne organy władzy terenowej, które przejmują od organów centralnych kompetencje w danej sprawie; ten rodzaj decentralizacji oznacza transfer władzy, kompetencji i środków do jednostek terytorialnych i nazywany jest dekoncentracją (Golinowska, 2006, s. 1).

Obserwowany w Polsce proces decentralizacji opierał się na dekoncentracji, prowadzony był w kierunku samorządności (Barberis, Bergmark, Minas, 2010, s. 17). Początkowo samorządność nadano gminom (1990 r.), a następnie województwom i powiatom (1999 r.). Dokonany podział władzy i kompetencji zapewniał pełną autonomię każdego szczebla jednostki samorządu terytorialnego. Przedstawiony podział władzy był istotny dla realizowanej przez państwo polityki na rynku pracy. Celem artykułu jest analiza realizacji zasady decentralizacji w obszarze polityki rynku pracy. Będzie ona prowadzona w wymiarze administracyjnym, uwzględniającym podział kompetencji pomiędzy poziomy władzy, i ekonomicznym, związanym z przekazywaniem zadań z obszaru rynku pracy do sektora prywatnego i pozarządowego. Analizę przeprowadzono na podstawie dostępnej literatury przedmiotu.

1. Dekoncentracja w obszarze polityki rynku pracy

Jak już wspomniano, w latach 90. XX wieku wiele krajów wprowadziło politykę decentralizacji w dziedzinie rynku pracy, kierując się założeniem, że jej treść będzie bezpośrednio powiązana z problemami występującymi na tych obszarach, na których ma być ona realizowana. Koncepcja ta została powszechnie uznana, bowiem promowała pragmatyczne podejście do problemów lokalnych. Znalazła ona odzwierciedlenie w zdecentralizowanej organizacji polskiego rynku pracy, szczególnie po 1999 r., kiedy zakończono reformy samorządu terytorialnego. Od 2000 r. w Polsce istotnie zmieniła się organizacja publicznych służb zatrudnienia (PSZ) realizujących politykę państwa na rynku pracy¹. Oparto ją na rozgraniczeniu kompetencji między poszczególne szczeble samorządu terytorialnego (województwo, powiat) i administrację rządową². Na tej podstawie marszałkowie województw i starostowie stali się wraz z ministrem właściwym do spraw pracy organami zatrudnienia. W ich imieniu zadania z zakresu polityki rynku pracy zaczęły realizować: ministerstwo właściwe do spraw pracy, wojewódzkie (WUP) i powiatowe urzędy

¹ Należy dodać, iż w latach 1993–1999 istniała w Polsce wyspecjalizowana administracja państwa zajmująca się obsługą rynku pracy, podporządkowana MPiPS. W jej skład wchodził Krajowy Urząd Pracy oraz wojewódzkie i rejonowe urzędy pracy.

² Zmian tych dokonano na mocy ustawy z dnia 24 lipca 1998 r. o zmianie niektórych ustaw określających kompetencje organów administracji publicznej w związku z reformą ustrojową państwa (Dz.U. z 1998 r. nr 106, poz. 668).

pracy (PUP). W ten sposób w Polsce utworzono rządowo-samorządowy system publicznych służb zatrudnienia, który jest zdecentralizowany, rozproszony, a poszczególne jego elementy (ministerstwo, PUP, WUP) cechuje niezależność organizacyjna.

Poszczególne jednostki tworzące system PSZ zajmują się realizacją państwowej polityki rynku pracy, celem której jest promocja zatrudnienia, łagodzenie skutków bezrobocia, aktywizacja zawodowa. Wskazanie w strukturze PSZ organów samorządowych oznacza, że odpowiedzialność za osiągnięcie celów polityki rynku pracy jest rozłożona na różne instytucje publiczne. Wprowadzona zmiana miała sprzyjać uspołecznieniu decyzji podejmowanych w ramach polityki rynku pracy, dawać gwarancje społecznej ich akceptacji i zwiększać odpowiedzialność partnerów za podejmowane działania w tym obszarze.

Polityka rynku pracy na poziomie krajowym jest kreowana i koordynowana przez ministerstwo właściwe ds. pracy. Treść jej znajduje odzwierciedlenie w Krajowym Planie Działań na rzecz Zatrudnienia (KPDZ), który przygotowuje minister (odpowiedzialny za sprawy pracy) przy współudziale w szczególności: ministra właściwego do spraw gospodarki, ministra właściwego do spraw oświaty i wychowania, ministra właściwego do spraw szkolnictwa wyższego, ministra właściwego do spraw rozwoju wsi oraz ministra właściwego do spraw rozwoju regionalnego. Różnorodność instytucji włączonych w ten proces dowodzi, że do opracowania planu wykorzystywana jest horyzontalna sieć aktorów reprezentujących inne sektory polityki publicznej, które w różnym stopniu mogą oddziaływać na rynek pracy. Pozwala to na wielopłaszczyznowe rozwiązywanie problemów występujących na rynku pracy. W planie uwzględniane są również inicjatywy samorządu, gminy, powiatu i partnerów społecznych³.

Kompetencje samorządu województwa w dziedzinie rynku pracy istotnie zmieniło po 2000 r., co miało umożliwić prowadzenie regionalnej polityki na rynku pracy. W praktyce realizacją jej zajmuje się WUP, do zadań którego należy m.in. prowadzenie badań i analiz regionalnego rynku pracy (w tym prowadzenie monitoringu zawodów deficytowych i nadwyżkowych), badanie popytu na pracę w celu podniesienia efektywności prowadzonych działań na rzecz wzrostu i promocji za-

³ Przy opracowaniu KPDZ na lata 2009–2011 uczestniczyło o wiele więcej organów administracji publicznej, organizacji społecznych i ekspertów, patrz: Krajowy Plan Działań na rzecz Zatrudnienia na lata 2009–2011 załącznik do Uchwały nr 111/2010 Rady Ministrów z dnia 14 lipca 2010 r. Warszawa; Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Krajowy Plan Działań na rzecz Zatrudnienia na lata 2009–2011, Warszawa 2009.

trudnienia, podział środków Funduszu Pracy i Krajowego Funduszu Szkoleniowego pomiędzy powiatowe urzędy pracy z uwzględnieniem priorytetów określonych przez ministra właściwego do spraw pracy, inicjowanie programów regionalnych i ich realizowanie w porozumieniu z powiatowymi urzędami pracy; zlecenie działań aktywizacyjnych itd⁴.

Kolejną jednostką administracji samorządowej, którą włączono w realizację polityki na rynku pracy, jest powiatowy urząd pracy (PUP). Zadaniem PUP jest przygotowanie programu promocji zatrudnienia oraz aktywizacji lokalnego rynku pracy stanowiącego część powiatowej strategii rozwiązywania problemów społecznych. PUP zajmuje kluczową pozycję w systemie PSZ, bowiem do jego obowiązków należy bezpośrednia obsługa podstawowych podmiotów rynku pracy, czyli pracodawców, bezrobotnych, osób poszukujących pracy. Wykonuje podstawowe usługi rynku pracy (pośrednictwo pracy, doradztwo zawodowe, szkolenia) i w celu aktywizacji rynku pracy wykorzystuje wiele instrumentów wspierających bezrobotnych w poszukiwaniu i realizowaniu zatrudnienia. Zajmuje się również przyznawaniem i wypłacaniem zasiłków oraz innych świadczeń z tytułu bezrobocia. Realizację zadań przyporządkowanych PUP często oceniano negatywnie ze względu na ich niską efektywność. Było to spowodowane różnymi czynnikami, jak np. zbyt małe środki finansowe, braki kadrowe, nadmierne obciążenie urzędów pracy zadaniami o charakterze administracyjno-socjalnym (Kukulak-Dolata, Pichla, 2007, s. 81; Szyłko-Skoczny, 2004, s. 109).

Wprowadzona decentralizacja w wymiarze administracyjnym umożliwiła rozłożenie decyzyjności i odpowiedzialności między istniejącymi strukturami terytorialnymi, zwykle między centrum a szczeblem regionalnym i lokalnym. Ujawniła ona jednak pewne problemy, które powodują, że założenia do prowadzonej polityki na rynku pracy nie są transparentne. Wynika to czasami ze zbyt ogólnikowego sformułowania pewnych zadań, których weryfikacja w praktyce może okazać się niemożliwa, jak i pokrywania pewnych kompetencji na szczeblu województwa i powiatu, co mogło implikować mniejszą efektywność polityki rynku pracy.

⁴ Art. 8 Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (Dz.U. 2004 nr 99 poz. 1001) według stanu na dzień 20 lutego 2017 r.

2. Demonopolizacja w obszarze polityki rynku pracy

Demonopolizacja jest kolejnym przejawem decentralizacji i wiąże się z przekazaniem części zadań z zakresu polityki rynku pracy do innych instytucji rynku pracy. Zmiany w tym obszarze zostały dokonane bardzo dawno i początkowo dotyczyły najstarszej usługi świadczonej przez urzędy pracy, tj. pośrednictwa pracy. Wprowadzono je na podstawie Ustawy z dnia 29 grudnia 1989 r. o zatrudnieniu, według której pośrednictwo pracy mogły prowadzić rejonowe urzędy pracy i instytucje pozarządowe, jak np. organizacje społeczne, osoby prawne i osoby fizyczne⁵. W przypadku pozarządowych instytucji do świadczenia usługi wymagane było upoważnienie, które początkowo wydawał minister pracy i polityki społecznej, a następnie prezes Krajowego Urzędu Pracy. O odejściu od monopolu państwowej służby zatrudnienia w zakresie świadczenia usługi pośrednictwa pracy może również dowodzić Ustawa z 23 maja 1991 r. o pracy na statkach handlowych. W myśl jej postanowień pośrednictwo pracy na statkach mogły prowadzić wyłącznie pozazakładowe organizacje, utworzone wspólnie przez armatorów i związki zawodowe marynarzy i rybaków (Kukulak-Dolata, 1996, s. 246). Wymienione dokumenty poszerzały liczbę podmiotów uprawnionych do obsługi rynku pracy przede wszystkim w zakresie pośrednictwa. Uporządkowanie ich nastąpiło w kolejnej ustawie z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. W dokumencie tym zdefiniowano instytucje rynku pracy, zaliczając do nich: PSZ, agencje zatrudnienia, OHP, instytucje szkoleniowe, instytucje dialogu społecznego i partnerstwa lokalnego. Reprezentowały one różne sektory gospodarki, co miało usprawnić obsługę instytucjonalną rynku pracy. Wymienione instytucje, szczególnie te niepubliczne, miały rozszerzać ofertę usług dla podstawowych podmiotów rynku pracy (czyli pracodawców i pracowników, bezrobotnych, poszukujących pracy), która wychodziłaby poza usługi i działania tradycyjnie świadczone przez PSZ, a które im przyporządkował ustawodawca. W praktyce jednak obserwowano atomizację tych instytucji. Działały one obok siebie i często między sobą rywalizowały (np. urzędy pracy i agencje zatrudnienia, szczególnie te mające uprawnienia do świadczenia

⁵ Dz.U. nr 75, poz. 446 i późniejsze regulacje prawne Ustawa z 16.10.1991r. o zatrudnieniu i bezrobociu (Dz.U. nr 106, poz. 457 z 1992 r.), ustawa z 14.12.1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu (Dz.U. nr 5 poz. 1 z 1995 r.), Ustawa z 22.12.1995 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu (Dz.U. nr 5, poz. 34, z 1996 r.).

usługi pracy tymczasowej) w obsłudze rynku pracy (Spytek-Bandurska, Szyłko-Skoczny, 2008, s. 283).

Demonopolizacja usług rynku pracy, szczególnie usługi pośrednictwa pracy, spowodowała specjalizację instytucji w obsłudze pewnych segmentów rynku pracy. Działania urzędów pracy są bardziej ukierunkowane na świadczenie pomocy osobom bezrobotnym, a agencje zatrudnienia udzielają wsparcia klientom instytucjonalnym, czyli pracodawcom. W przypadku agencji zatrudnienia działających na rzecz klientów indywidualnych obserwowana jest również specjalizacja. Są agencje zajmujące się tylko naborem pracowników do opieki nad osobami starszymi lub dziećmi i takie, które organizują nabór do pracy sezonowej za granicą. Coraz częściej w obsługę rynku pracy włączają się organizacje pozarządowe, które mając status agencji zatrudnienia, zajmują się klientami bardzo trudnymi do aktywizacji, np. osobami niepełnosprawnymi. Demonopolizacja w tym przypadku doprowadziła do segmentacji podmiotów funkcjonujących na rynku pracy, która wyznacza obszar działań dla instytucji rynku pracy. Oznacza to, że są instytucje, które posiadają informacje o wybranych podmiotach rynku pracy i specjalizują się w ich obsłudze, co może powodować, iż różne formy wsparcia docierają do nich szybciej niż w sytuacji, kiedy pomoc miałyby być udzielana im tylko przez PSZ. Problem, jaki się tu pojawia, to brak stałej współpracy między instytucjami rynku pracy w różnych obszarach działań, ale przede wszystkim w ramach wymiany informacji o potrzebach podmiotów rynku pracy. Powstaje luka informacyjna, która utrudnia organom publicznym inicjowanie skutecznych działań na rzecz równoważenia rynku pracy.

3. Kontraktacja w obszarze rynku pracy

Następnym zjawiskiem, ujawniającym się w ramach decentralizacji, a związanym z demonopolizacją usług rynku pracy, jest przekazywanie realizacji części zadań PSZ podmiotom prywatnym. Rzeczą dotyczy kontraktacji, czyli umów, jakie są zawierane przez WUP lub PUP z innymi instytucjami. Najwcześniej kontraktacja dotyczyła usług szkoleniowych (od 1990 r.), następnie pośrednictwa pracy (od 2009 r.), a od 2014 r. innych działań aktywizacyjnych, których celem jest doprowadzenie bezrobotnych do zatrudnienia. Pojawia się więc delegacja zadań publicznych służb zatrudnienia na zewnątrz do innych instytucji rynku pracy. Proces ten najczęściej obejmuje usługi, działania adresowane do osób najbardziej oddalonych od rynku

pracy. Dotyczy osób, które utraciły kompetencje, ambicję, nadzieję na uczestnictwo na otwartym rynku pracy i które z różnych przyczyn jest trudno zaktywizować, o czym świadczy czas przebywania w zasobie bezrobocia. Jak wynika z różnych badań, potencjał organizacyjno-kadrowy PSZ jest niewystarczający, aby udzielić wszystkim bezrobotnym dostatecznego wsparcia w poszukiwaniu zatrudnienia (Sztandar-Sztanderska, 2016, s. 77; Męcina, 2013, s. 182; Kukulak-Dolata, 2007, s. 75). Zlecenie działań aktywizacyjnych innym instytucjom może ten problem częściowo rozwiązać, potencjalnie bowiem zwiększa dostępność bezrobotnych do różnych usług i działań aktywizacyjnych. Jest to szczególnie istotne w okresach pogorszenia koniunktury gospodarczej, kiedy wzrasta liczba osób pozostających bez zatrudnienia. Ponadto w warunkach złożoności problemów rynku pracy kontraktacja zapewnia indywidualne podejście do bezrobotnego oraz elastyczność postępowania. Umożliwia uruchomienie takich działań, które wykraczają poza listę zadań przyporządkowanych urzędowi pracy przez ustawodawcę, a które są niezbędne do ponownej aktywizacji bezrobotnego. Kontraktacja może w takiej sytuacji usprawnić obsługę podmiotów rynku pracy, polepszyć jakość usług i ukształtować pożądane relacje między PSZ a innymi instytucjami rynku pracy, które opierać się będą na współpracy, komplementarności, a nie rywalizacji. Wprowadzony model kontraktacji jest nowym rozwiązaniem w polskiej polityce rynku pracy i nie jest pozbawiony wad, ale na pewno dowodzi, iż w tej polityce pojawia się nowe podejście aktywizujące (Rymsza, 2013, s. 63).

Podsumowanie

W Polsce realizacja polityki rynku pracy opiera się na zasadzie decentralizacji. Znajduje to odzwierciedlenie w przekazywaniu przez państwo kompetencji z obszaru tej polityki na szczebel samorządowy. Jest ona obecnie wykonywana przez system PSZ, który oparty jest na horyzontalnych sieciach powiązań. Wchodzące w jego skład instytucje są zdecentralizowane i zautonomizowane, mają szerokie kompetencje niezbędne do równoważenia rynku pracy, ale nie są w dostatecznym stopniu wspierane środkami finansowymi czy zasobami kadrowymi. Tworzy to zagrożenie nierównego dostępu do działań aktywizacyjnych, które może wynikać z niedostatecznego potencjału różnych jednostek tworzących system urzędów pracy w skali lokalnych rynków pracy. Dlatego poszerzenie infrastruktury rynku pracy (demonopolizacja)

o inne instytucje jest pożądane i może prowadzić do większej efektywności usług kierowanych do pracodawców, bezrobotnych czy poszukujących pracy. Implikować to może tworzenie mechanizmów do współdziałania w realizacji usług rynku pracy pomiędzy PSZ i podmiotami prywatnymi oraz pozarządowymi. Wspomniana w artykule kontraktacja staje się platformą do kooperacji różnych interesariuszy, którzy tworzą horyzontalne sieci współpracy. Jak zauważa Grewiński (2015, s. 37) prowadzi ona do wielosektorowej polityki w obszarze rynku pracy. Kompetencje państwa, w tym przypadku służb zatrudnienia, zgodnie z zasadą subsydiarności zostają przekazane do sektora prywatnego czy pozarządowego. W wyniku tego delegowania zawierana może być współpraca, oparta na synergii i komplementarności usług, które mogą lepiej odpowiadać na wyzwania współczesnego rynku pracy. Warto w tym miejscu nawiązać do stwierdzenia Salmona, (2000, s. 1633), który uznał współpracę międzysektorową za najbardziej efektywny sposób realizacji zadań publicznych. Zarysowana współpraca, która oparta jest na wieloukładowych i sieciowych powiązaniach, zdaniem Golinowskiej (2015, s. 8) nie może być spontaniczna, lecz oparta na pewnych procedurach i kompetencjach odpowiednich organów, które nie tylko będą ją inicjować, ale także monitorować i koordynować. Kwestie te nie znajdują w pełni odzwierciedlenia w decentralizacji analizowanej w powyższych wymiarach. Oznaczać to może, że efekty, jakich oczekuje się np. z kontraktacji, nie będą w pełni osiągnięte (Kukulak-Dolata, 2016).

Literatura

Książki

- Barberis, E., Bergmark, A., Minas, R., (2011). Rescaling Processes in Europe: Convergence and Divergence Patterns towards Multilevel Governance. W: Y. Kazepov (red.), *Rescaling Social Policies: Towards Multilevel Governance in Europe*. Ashgate: European Centre Vienna.
- Grewiński, M., Kawa, M. (2015). Kontraktowanie usług społecznych i rynku pracy w kontekście reorganizacji polityki społecznej w Polsce i na świecie. W: *Polityka rynku pracy – w poszukiwaniu polskiego modelu kontraktacji usług*. Warszawa–Opole: Wyższa Szkoła Pedagogiczna im. Janusza Korczaka.
- Kukulak-Dolata, I., Pichla, J. (2007). *Rola publicznych służb zatrudnienia i agencji zatrudnienia na rynku pracy*. Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.

- Kukulak-Dolata, I. (1996). Pozarządowe instytucje pośrednictwa pracy. W: Z. Kaźmierczak (red.), *Polityka gospodarcza. Region. Rynek pracy*. Łódź: Wydawnictwo Absolwent.
- Męcina, J. (2013). *Niewykorzystane zasoby. Nowa polityka rynku pracy*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR.
- Rymsza, M. (2013). *Aktywizacja w polityce społecznej. W stronę rekonstrukcji europejskich welfare state*. Warszawa: Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN.
- Sztandar-Sztanderska, K. (2016). *Obywatel spotyka państwo. O urzędach pracy jako biurokracji pierwszego kontaktu*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Szyłko-Skoczny, M. (2004). *Polityka społeczna wobec bezrobocia w Trzeciej Rzeczypospolitej*. Warszawa: IPS Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wiśniewski, Z., Zawadzki, K. (2010). *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*. Toruń: Wojewódzki Urząd Pracy, Uniwersytet Mikołaja Kopernika.

Artykuły

- Golinowska, S. (2006). Polityka społeczna samorządów terytorialnych. Warunki większej efektywności. *Polityka Społeczna*, 4, 1–10.
- Golinowska, S. (2015). Decentralizacja i polityka społeczna. Siła słabość czy niedostosowanie? Próba oceny. *Polityka Społeczna, numer tematyczny 1*, 2–9.
- Kukulak-Dolata, I. (2016). Rola kontraktacji w aktywizacji lokalnego rynku pracy. *Acta Universitatis, Folia Oeconomica*, 4 (324), 195–212. Łódź.
- Salmon, L. (2000). The New Governance and the Tools of Public Action: An Introduction. *Fordham Urban Law Journal*, vol. 28, no. 5, 1611–1675.

DECENTRALIZATION OF THE LABOUR MARKET POLICY

Abstract

In Poland, the process of decentralization has been observed since the 1990s. It has become part of transformation system that has been made for political and economic purposes. It also refers to labour market policies. The paper attempts to explain the process of decentralization in the field of labour market policy. To this end, the implementation of the principle of decentralization in the administrative dimension was based on the division of competencies between different levels of government (self-government). The study also covered the economic dimension of decentralization, which involved transferring tasks from the Public

Employment Services to the private institutions and non-government sectors. The article was based on the studies available literature of the subject.

Keywords: labour market policy, public employment services, decentralization, contracting of activation activities

Translated by Iwona Kukulak-Dolata

JEL code: J08



Wiesława Lizińska*

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych

WSPÓŁCZESNE UWARUNKOWANIA NAPŁYWU KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO W ASPEKCIE ROZWOJU LOKALNEGO

Streszczenie

Głównym celem badań było zdiagnozowanie uwarunkowań napływu kapitału zagranicznego i jego skutków dla rozwoju społeczno-gospodarczego układu lokalnego. Realizację celu oparto na wynikach badań przeprowadzonych w 2011 i 2015 r. wśród inwestorów zagranicznych i władz lokalnych wybranych województw. Bez względu na rok podjęcia działalności pozycja trzech najważniejszych motywów (zdobycie nowych rynków zbytu, dostęp i niskie koszty siły roboczej, perspektywy rozwoju gospodarczego) nie ulegała zmianie (z wyjątkiem okresu 2008–2010). Najważniejszą stymulantą podejmowania inwestycji było położenie geograficzne. Władze lokalne wśród najważniejszych korzyści napływu kapitału wskazały: ogólnogospodarcze i społeczne, w tym szczególnie dla rynku pracy. Czynnikiem, który pojawiał się jako motyw inwestorów zagranicznych, stymulanta i skutek dla gminy, był ten odnoszący się do rynku pracy, jego zasobów oraz kosztów.

Słowa kluczowe: kapitał zagraniczny, motywy i stymulanty napływu, rozwój lokalny

* Adres e-mail: wieslawa.lizinska@uwm.edu.pl.

Wprowadzenie

Rozwój społeczno-ekonomiczny na poszczególnych poziomach terytorialnych, w tym na poziomie lokalnym, opiera się w głównej mierze na efektach funkcjonowania krajowych i zagranicznych podmiotów gospodarczych. Samorząd lokalny, opracowując swoje działania ukierunkowane na kształtowanie odpowiednich warunków prowadzenia działalności gospodarczej, musi zdecydować, wobec jakich podmiotów działania te koncentrować (Komorowski, 2005, s. 23; Lizińska, 2012, s. 70).

Dylemat taki może wynikać m.in. z faktu, że preferencyjne traktowanie inwestorów zagranicznych może w niektórych sytuacjach naruszać zasady wolnej konkurencji czy też skutkować niekorzystnym stosunkiem przedsiębiorców krajowych oraz społeczności lokalnej do inwestorów zagranicznych.

Ze względu natomiast na ograniczoność zasobów wykorzystywanych przez władze w realizacji polityki wspierania rozwoju przedsiębiorczości, niezbędna jest racjonalna ocena kosztów i korzyści działań ukierunkowanych na pozyskiwanie inwestorów zagranicznych – szczególnie przez samorządy lokalne o niskim potencjale społeczno-ekonomicznym i niskiej atrakcyjności inwestycyjnej. Elementy te z drugiej strony uwarunkowane będą także wiedzą odnoszącą się do czynników pozwalających na stymulowanie procesu rozwoju. Wiedza ta może wpływać na sprawność tego procesu, jego koszty oraz efekty w postaci kolejnych, nowych inwestycji zagranicznych (Lizińska, 2012, s. 68).

Zwiększenie skuteczności i efektywności działań ukierunkowanych na pozyskiwanie inwestorów zagranicznych wymaga odpowiedniej diagnozy motywów inwestorów zagranicznych jako czynnika *push* w procesie podejmowania decyzji i lokalizacji inwestycji za granicą. Ważna w tym procesie jest także wiedza w obszarze czynników lokalizacji, które stymulują ten proces po stronie kraju goszczącego (czynniki *pull*). Jak podkreśla bowiem Oziewicz (1998, s. 65), do inwestycji za granicą dojdzie wtedy, gdy potencjalną decyzję z jednej strony będą stymulowały czynniki kraju pochodzenia kapitału (*push factors*), a z drugiej strony przyciągały czynniki kraju goszczącego (*pull factors*). Znaczenie synergii pomiędzy poszczególnymi elementami procesu decyzyjnego podkreślił szczególnie w swej teorii Dunning (2001), zauważając, że inwestycja za granicą zostanie podjęta, jeśli będą spełnione wszystkie warunki określone w paradygmacie OLI (ang. *ownership, location, internalization*).

W badaniach nad uwarunkowaniami podejmowania inwestycji zagranicznych wiele uwagi poświęcono m.in. skutkom procesu integracji gospodarczej (Bevan, Estrin, 2002; Egger, Pfaffermayr, 2002; Gao, 2005), a w ostatnim okresie szczególnego znaczenia nabrały analizy odnoszące się do wpływu kryzysu finansowego na decyzje inwestorów (Bems i in., 2016, s. 63, Siddiqui, 2014).

W realizowanej polityce inwestycyjnej ukierunkowanej na inwestorów zagranicznych ważnym elementem jest także uwzględnienie potencjalnych efektów takiej inwestycji. W literaturze przedmiotu wskazuje się kilka zasadniczych obszarów oddziaływania podmiotów z kapitałem zagranicznym na gospodarkę (Jaworek, 2006; Kuzel, 2007; Mączyńska, 1999; Weresa, 2002; Górniewicz, 2007; Witkowska, 2000). Dla jednostki lokalnej inwestycja może wygenerować efekty w najważniejszych obszarach, m.in.: rynku pracy, konkurencyjności na lokalnym rynku, konkurencyjności gminy, transferu technik, technologii czy też ogólnie ujmowanego rozwoju społeczno-gospodarczego. Diagnoza w takim ujęciu powinna także umożliwić ocenę, czy lokalizacja potencjalnych inwestycji, z punktu widzenia skutków dla rozwoju gminy, będzie optymalna. Czasami ta ocena jest utrudniona, ze względu na zróżnicowane w czasie i rodzaju oddziaływania tej samej inwestycji¹.

Jak zauważa Karaszewski (2004), a także wcześniej Reuber i współautorzy (1973), największego napływu BIZ i korzyści z tytułu ich lokowania można się spodziewać w sytuacji, gdy pomiędzy motywami inwestorów zagranicznych a oczekiwaniami i zachętami kraju goszczącego dojdzie do jak największej zbieżności.

1. Cel i metodyka badań

Uwzględniając realne uwarunkowania rozwoju społeczno-ekonomicznego jednostek samorządu lokalnego i znaczenie w tym procesie podmiotów z kapitałem zagranicznym, jako główny cel badań przyjęto próbę zdiagnozowania najważniejszych uwarunkowań napływu kapitału zagranicznego i jego skutków dla rozwoju społeczno-gospodarczego układu lokalnego, do którego napływa. Na jego realizację składały się następujące cele szczegółowe:

¹ Np. Witkowska (2000) analizuje zróżnicowane efekty dla rynku pracy, natomiast Barriosa i współautorzy (2005) dla konkurencji dla lokalnych firm.

- ocena zróżnicowania i zmian motywów inwestorów zagranicznych w podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji,
- diagnoza i ocena stymulantów podejmowania inwestycji w opinii inwestorów zagranicznych,
- identyfikacja korzyści wynikających z napływu kapitału zagranicznego w opinii władz samorządowych.

W artykule przy ocenie zróżnicowania i zmian motywów inwestorów zagranicznych w podejmowaniu decyzji o lokalizacji inwestycji ze względu na dostępność adekwatnych danych² wykorzystano wyniki bezpośrednich badań własnych przeprowadzonych wśród 219 inwestorów zagranicznych w 2011 roku w ośmiu województwach (dolnośląskim, lubelskim, lubuskim, łódzkim, podlaskim, pomorskim, wielkopolskim, warmińsko-mazurskim).

Realizację dwóch kolejnych celów szczegółowych oparto natomiast na wynikach aktualnych badań bezpośrednich z wykorzystaniem kwestionariuszy ankiet, przeprowadzonych w ramach projektu *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – analiza porównawcza*³ w 2015 roku w grupie 207 inwestorów zagranicznych oraz wśród przedstawicieli władz lokalnych 337 gmin w czterech województwach (kujawsko-pomorskim, łódzkim, wielkopolskim, warmińsko-mazurskim).

2. Wyniki badań

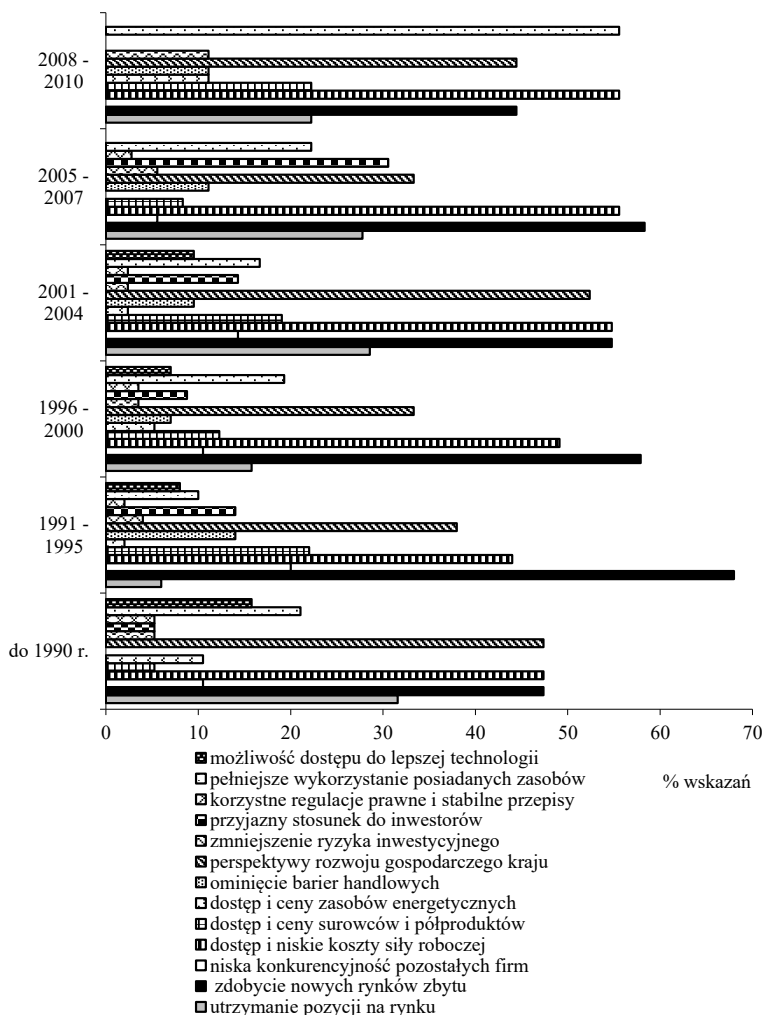
Jednym z kluczowych elementów badań nad zjawiskiem przepływu kapitału zagranicznego i podejmowania inwestycji za granicą jest próba zdiagnozowania motywów, jakimi kierują się inwestorzy przy podejmowaniu decyzji o inwestycji. W trakcie realizacji badań motywów w zależności od okresu podejmowania inwestycji kierowano się specyficznymi zmianami natury m.in. ustrojowej oraz ekono-

² Zróżnicowana grupa inwestorów zagranicznych pod względem okresu, w którym podejmowali działalność w Polsce.

³ Szerzej nt. projektu w raportach: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim*, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie łódzkim*, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie warmińsko-mazurskim*, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim*, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie wielkopolskim* opracowanych przez zespoły z: Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Uniwersytetu Łódzkiego, Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie i Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu. Pobrane z: www.skolar.umk.pl.

micznej, ponadto zwrócono uwagę na ważne wydarzenia dla polskiej gospodarki – przystąpienie do Unii Europejskiej oraz okres kryzysu. W związku z tym analizy przeprowadzono, uwzględniając okres podjęcia inwestycji w Polsce: do 1990 roku oraz w latach: 1991–1995, 1996–2000, 2001–2004, 2005–2007, 2008–2010 (rys. 1).

Rysunek 1. Motywy lokalizacji inwestycji bezpośredniej w Polsce w poszczególnych okresach podejmowania działalności



Źródło: Lizińska (2012).

Dla całej badanej grupy inwestorów zagranicznych głównymi motywami podjęcia działalności w Polsce było: zdobycie nowych rynków zbytu (55,1% wskazań), dostęp i niskie koszty siły roboczej (51,5%) oraz perspektywy rozwoju gospodarczego (41,5% wskazań). Bez względu na rok podjęcia działalności gospodarczej pozycja wskazań trzech najważniejszych motywów nie ulegała zmianie (za wyjątkiem przedsiębiorstw, które rozpoczęły działalność w Polsce w latach 2008–2010). W poszczególnych okresach podejmowanej przez inwestorów zagranicznych działalności w Polsce zmieniała się tylko relacja pomiędzy tymi trzema motywami. W pierwszych latach okresu transformacji (1991–2000) zdecydowanie dominującym motywem dla inwestorów (68% wskazań) był motyw zdobycia nowych rynków zbytu, który był również dominujący w okresie tuż po integracji Polski z Unią Europejską. Odmienne swoje motywy określili inwestorzy, którzy zdecydowali się na rozpoczęcie działalności gospodarczej w Polsce w okresie kryzysu gospodarczego. Najistotniejszymi motywami był wówczas dostęp i niskie koszty siły roboczej (55,6%) oraz pełniejsze możliwości wykorzystania posiadanych zasobów (55,6%).

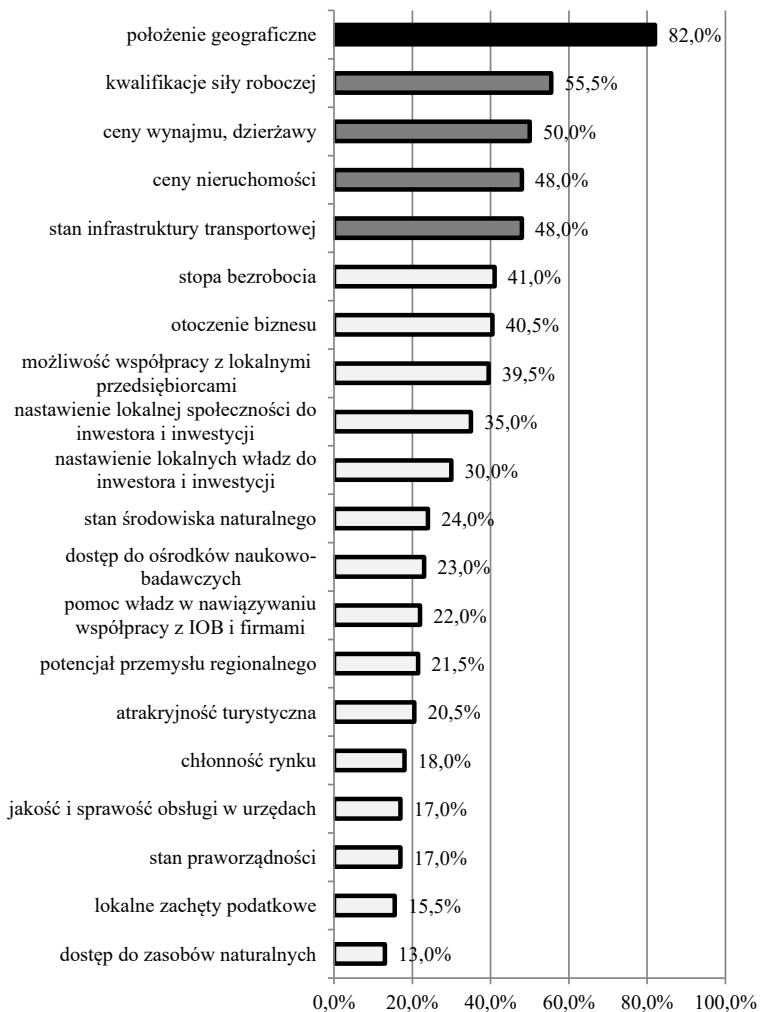
Różański (2016) zauważa jednak, że w wyniku postępującego procesu globalizacji i liberalizacji następuje rekonfiguracja determinant inwestycji za granicą oraz ich skali i kierunków. Zwiększa się bowiem rola przewag technologicznych, związanych z wykorzystaniem narzędzi informatycznych w zarządzaniu i marketingu. Rośnie również znaczenie redukcji kosztów wynikających ze standaryzacji produktu. Mniejszą rolę może odgrywać wydłużenie cyklu życia produktu dzięki inwestycjom zagranicznym. Przyczynia się do tego rosnąca rola imitacji wprowadzanych przez kraje rozwijające się, co skraca czas życia nie tylko inwestycji, ale również każdego produktu oferowanego przez inwestora zagranicznego przez jego filie i oddziały.

Kolejną kwestią, która decyduje o podjęciu inwestycji za granicą, ale pod kątem wyboru lokalizacji inwestycji na poszczególnych poziomach terytorialnych, determinowaną czynnikami przyciągającymi inwestycje, są stymulanty tego procesu. Z punktu widzenia realizacji polityki pozyskiwania inwestorów niezbędna jest nie tylko wiedza władz lokalnych o czynnikach atrakcyjności inwestycyjnej określanej m.in. przez szereg wskaźników, ale także istotne jest, aby wiedzieć, jak te czynniki są oceniane przez inwestorów, często w aspekcie stopnia spełnienia ich oczekiwań i potrzeb.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, inwestorzy zagraniczni w każdym badanym województwie, choć o tak różnym poziomie atrakcyjności inwestycyjnej, jako główny czynnik stymulujący podjęcie inwestycji wskazali położenie geograficzne. Należy zauważyć jednocześnie, że pomimo iż były to województwa sąsiadujące ze sobą, to jednak o stosunkowo dużej rozpiętości geograficznej – od północnego wschodu, przez centrum, na zachód. Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 2, była to bardzo znacząca przewaga nad pozostałymi stymulantami podjęcia inwestycji. Na stosunkowo zbliżonym poziomie zostały ocenione cztery kolejne stymulanty: kwalifikacje siły roboczej, ceny wynajmu (dzierżawy), ceny nieruchomości oraz stan infrastruktury transportowej. Zatem wśród pięciu najważniejszych stymulant wyboru lokalizacji inwestycji znalazły się wyłącznie tzw. czynniki twarde lokalizacji.

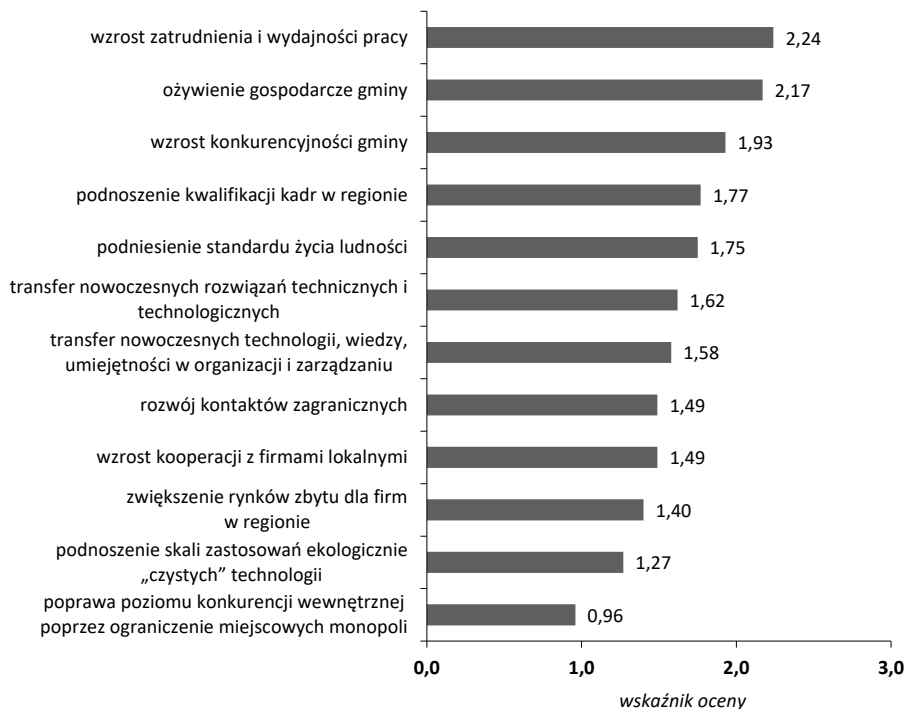
Właściwe ukierunkowanie polityki rozwoju na poziomie lokalnym wymaga również wiedzy odnoszącej się do szeroko rozumianych skutków napływu inwestycji. Wiedza ta jest niezbędna nie tylko w kontekście planowania rozwoju, ale dokonanie takiej oceny *ex ante* w niektórych sytuacjach umożliwiłoby uniknięcie lokalizacji inwestycji nie zawsze optymalnych z punktu widzenia możliwości i potrzeb rozwojowych danego układu lokalnego. Jak wynika z przeprowadzonych badań, władze lokalne identyfikowały najczęściej korzyści w postaci wzrostu zatrudnienia i wydajności pracy, ożywienia gospodarczego gminy, wzrostu konkurencyjności gminy, podnoszenia kwalifikacji kadr w regionie i podnoszenia poziomu życia ludności. Można zatem generalnie stwierdzić, że wśród pięciu kluczowych korzyści znalazły się te, które bezpośrednio wiążą się z tworzeniem przedsiębiorstw i miejsc pracy.

Rysunek 2. Stymulanty podjęcia inwestycji w opinii inwestorów



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań w ramach projektu *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – analiza porównawcza*. Pobrane z: www.skolar.umk.pl.

Rysunek 3. Korzyści wynikające z napływu inwestycji zagranicznych



Wartość liczbową wskaźnika ważności została obliczona według formuły:
$$W = \frac{\sum_{i=1}^k n_i w_i}{k \cdot N}$$

gdzie: W – wskaźnik ważności; i – indeks oceny; n_i – liczba wskazań danego czynnika na i -tym miejscu; k – maksymalna ocena w skali od 1 do k (wskazanie kolejności czynników oznaczało przypisanie im ocen w odwrotnej kolejności); N – liczba respondentów, którzy udzielili odpowiedzi na pytanie; w_i – ocena odpowiadająca miejscu czynnika i (Karaszewski, Sudoł, 1997).

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań w ramach projektu *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – analiza porównawcza*. Pobrane z: www.skolar.umk.pl.

Można również zauważyć, że władze lokalne diagnozowały wiele korzyści z tytułu napływu inwestycji. Natomiast pomiędzy ocenami poszczególnych skutków nie było tak dużych różnic, jak w przypadku motywów, jakimi kierowali się inwestorzy, decydując na podjęcie działalności gospodarczej w Polsce. Można zatem

przypuszczać, że nawet jeśli motywy inwestorów są skupione na wybranej grupie, to jednak sam fakt pojawienia się nowego przedsiębiorstwa i stworzenia miejsc pracy wygeneruje często pozostałe efekty dla miejsca lokalizacji.

Podsumowanie

Niezależnie od roku podjęcia działalności w Polsce pozycja trzech najważniejszych motywów inwestorów zagranicznych (zdobycie nowych rynków zbytu, dostęp i niskie koszty siły roboczej, perspektywy rozwoju gospodarczego) nie ulegała zmianie (z wyjątkiem okresu 2008–2010). W poszczególnych okresach podejmowania inwestycji zmieniała się tylko relacja pomiędzy tymi motywami. Pomimo stosunkowo długiego okresu, w jakim poszczególne przedsiębiorstwa rozpoczynały działalność w Polsce, istnieje pewna grupa motywów, która nie ulega diametralnym zmianom. Daje to zatem możliwość m.in. władzom lokalnym, aby opracowywać założenia polityki pozyskiwania inwestorów w dłuższej perspektywie, pomimo zmieniających się uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej.

Zdecydowanie najważniejszą stymulantą podejmowania inwestycji we wszystkich objętych badaniami województwach było położenie geograficzne. Biorąc pod uwagę duże zróżnicowanie nie tylko położenia fizycznego, ale także specyfikę poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego tych województw, ich poziomu atrakcyjności inwestycyjnej, można wyciągnąć wniosek, że każde z tych województw posiada specyficzne cechy, które stymulują napływ kapitału zagranicznego. Najważniejszą grupą stymulant wśród inwestorów zagranicznych była grupa stymulant zasobowo-efektywnościowych (ceny najmu i dzierżawy, ceny nieruchomości, kwalifikacje siły roboczej oraz stopa bezrobocia). Natomiast władze lokalne wśród najważniejszych korzyści wynikających z podejmowania inwestycji zagranicznych uznały te o charakterze ogólnogospodarczym i społecznym, w tym szczególnie skutki dla rynku pracy.

Czynnikiem, który pojawiał się jako jeden z dominujących motywów inwestorów zagranicznych, stymulant po stronie kraju goszczącego i skutków dla układu lokalnego, był ten odnoszący się do rynku pracy, jego zasobów i kosztów. Jest to o tyle istotna kwestia, że coraz częściej staje się przedmiotem dyskusji nie tylko w relacji inwestor zagraniczny – władze lokalne, ale jest ważna także dla inwestorów krajowych, ze względu na zmieniające się wyzwania wobec tego rynku.

Literatura

- Barriosa, S., Görg, H., Strobla, E. (2005). Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country. *European Economic Review*, 49, 1761–1784.
- Bems, R., Catão, L., Kóczán, Z., Lian, W., Poplawski-Ribeiro, M., Jiang, H., Liu, Y., Yang, H. (2016). *Understanding the Slowdown in Capital Flows to Emerging Markets. World Economic Outlook: too slow for too long* (s. 63–99). Washington: International Monetary Fund.
- Bevan, A., Estrin, S. (2000). *The Determinants of Foreign Direct Investments In Transition Economies*. London Business School – Centre For New And Emerging Markets London. Working Paper, No 342, s. 1–57.
- Dunning, J.H. (2001). The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production. Path, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*, 8 (2), 173–190.
- Egger, P., Pfaffermayr, M. (2002). Foreign Direct Investment and European Integration in the 90's. *Working Papers in Economics*, 2, 1–14.
- Gao, T. (2005). Foreign direct investment and growth under economic integration. *Journal of International Economics*, 67, 157–174.
- Górniewicz, G. (2007). *Konsekwencje międzynarodowych przepływów kapitału dla gospodarki światowej ze szczególnym uwzględnieniem Polski*. Bydgoszcz: Wydawnictwo Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego.
- Jaworek, M. (2006). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*. Toruń: TNOiK.
- Karaszewski, W. (2004). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*. Toruń: TNOiK.
- Karaszewski, W., Siemińska, E., Jaworek, M., Czaplewski, L., Kuzel, M., Szałucka, M., Szustek, A., Kuczmarska, M., Kokosińska, M. (2015). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim. Raport z badania 2015*. UMK w Toruniu, Urząd Marszałkowski Województwa Kujawsko-Pomorskiego. Pobrane z: http://www.skolar.umk.pl/pdf/Raport_UMK_2015.pdf (20.03.2017).
- Karaszewski, W., Sudoł, S. (1997). *Empirical Research on the Process of Transformation of Polish Companies in the Period of 1990–1995*. Toruń: Wydawnictwo UMK.
- Kisiel, R., Lizińska, W., Marks-Bielska, R., Babuchowska, K., Serocka, I. (2015). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie warmińsko-mazurskim. Raport z badania 2015*. UWM w Olsztynie, Samorząd województwa warmińsko-mazurskiego. Pobrane z: http://www.skolar.umk.pl/pdf/Raport_UWM_2015.pdf (20.03.2017).

- Komorowski, J. (2005). Kształtowanie poziomu atrakcyjności inwestycji w polityce rozwoju regionalnego. W: A. Kopczuk, M. Proniewski (red.), *Atrakcyjność inwestycyjna regionu* (s. 13–24). Białystok: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.
- Kuzel, M. (2007). *Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w dyfuzji wiedzy i umiejętności (na przykładzie gospodarki Polski)*. Toruń: TNOiK.
- Lizińska, W. (2012). *Klimat inwestycyjny jako czynnik bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Studium na poziomie układów terytorialnych*. Olsztyn: Wydawnictwo UWM w Olsztynie.
- Mączyńska, E. (1999). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Światowe i lokalne czynniki dynamizujące. *Ekonomista*, 1-2, 87–107.
- Oziewicz, E. (1998). *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Pawlak, K., Standar, A., Kołodziejczak, M., Kołodziejczak, W. (2015). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie wielkopolskim*. Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Urząd Miasta i Gminy w Kłodawie. Pobrane z http://www.skolar.umk.pl/pdf/Raport_UP_2015.pdf (20.03.2017).
- Reuber, G., Crockelle, H., Emersen, M., Gallias-Hamono, G. (1973). *Private Foreign Investment in Development*. Oxford: Development Centre of the OECD.
- Różański, J. (2016). Międzynarodowy kapitał płynie wolniej i inaczej. *Obserwator Finansowy*. Pobrane z: www.obserwatorfinansowy.pl, (21.09.2016).
- Różański, J., Jasiniak, M., Kaczmarska-Krawczak, J., Kaźmierska-Józwiak, B., Starzyńska, D. (2015). *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie łódzkim. Raport z badania 2015*. Uniwersytet Łódzki, Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego. Pobrane z: http://www.skolar.umk.pl/pdf/Raport_UL_2015.pdf (20.03.2017).
- Siddiqui, K. (2014). Flows of Foreign Capital into Developing Countries: A Critical Review. *Journal of International Business and Economics*, 2 (1).
- Weresa, M.A. (2002). Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski. *Zeszyty BRE Bank – CASE*, 62, 7–42.
- Witkowska, J. (2000). BIZ a rynek pracy w kraju przyjmującym – aspekty teoretyczne. *Ekonomista*, 5.

CONTEMPORARY CONDITIONS OF FOREIGN CAPITAL INFLOW IN THE ASPECT OF LOCAL DEVELOPMENT

Abstract

The main purpose of the study was to diagnose the determinants of the inflow of foreign capital and its effects on the socio-economic development of the local system. The realisation of the objective was based on the research results conducted in 2011 and 2015 among foreign investors and local authorities of selected voivodships. Regardless of the year's starting business activity, the item 3 of the most important motives (new market acquisition, access and low-cost labor market, prospects for economic development) remained unchanged (except 2008-2010). The most important stimulant for investment was geographic location. Among the most important benefits of capital inflows local authorities indicated: general economic and social, especially for the labor market. The factor emerged as a motive for foreign investors, the stimulant and the effect for the municipality was the labor market, its resources and costs.

Keywords: foreign capital, motives and stimulants of inflow, local development

Translated by Wiesława Lizińska

JEL codes: F21, F23, O19, R58



STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/SIP.2017.47/3-24

Mariusz Nyk*

Uniwersytet Łódzki

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

DIAGNOZA I TENDENCJE W OBSZARZE ZATRUDNIENIA W GOSPODARCE POLSKIEJ. UJĘCIE REGIONALNE

Streszczenie

W opracowaniu poruszany jest problem dynamiki zatrudnienia w gospodarce polskiej w ujęciu regionalnym. Celem jest ukazanie tendencji oraz zróżnicowania dynamiki i sezonowości wskaźnika zatrudnienia w województwach. Teza, która jest zweryfikowana w artykule, brzmi: istnieje znacząca dyferencjacja wskaźnika zatrudnienia w zakresie wahań sezonowych w poszczególnych regionach Polski.

Słowa kluczowe: zatrudnienie, sezonowość, województwa Polski

Wprowadzenie

Zatrudnienie jest jedną z cech opisujących gospodarkę, która wskazuje na jej kondycję oraz pozwala na ocenę jakości kapitału ludzkiego oraz jego udział w tworzeniu dochodu narodowego. Według Jacukowicz zatrudnienie to kategoria ekonomiczna określająca odpłatne zaangażowanie sił i umiejętności człowieka w procesie pracy, mające na celu zaspokojenie ludzkich potrzeb (Jacukowicz, 2004, s. 83).

* Adres e-mail: mnyk@interia.pl.

Celem opracowania jest wskazanie na trendy w obszarze zatrudnienia w gospodarce polskiej w ujęciu regionalnym. Autor rozróżnia pomiędzy pracującymi w pełnym i niepełnym wymiarze czasu pracy. Ponadto, wykorzystując wskaźnik zatrudnienia publikowany przez GUS, akcentuje jego przestrzenny rozkład. Znaczącą częścią artykułu jest wyznaczenie wahań sezonowych wskaźnika zatrudnienia i ich zróżnicowania w poszczególnych województwach. Tezą, statystycznie weryfikowaną, jest stwierdzenie o istnieniu znacznej dyferencjacji wskaźnika zatrudnienia w zakresie wahań sezonowych w poszczególnych regionach Polski.

1. Zatrudnienie i jego uwarunkowania wewnętrzne

W procesie pracy kwestie jej organizacji, analizy i planowania zatrudnienia powinny być punktem wyjścia przedsięwzięć racjonalizacyjnych. Organizacja pracy, przez pryzmat kształtowania zatrudnienia, to przede wszystkim umiejętny podział, w wyniku którego określone obszary pracy zostają podporządkowane prawidłowej strukturze podmiotów, co powoduje racjonalne gospodarowanie zasobami ludzkimi. Pod pojęciem zatrudnienia zwykle rozumie się pracę najemną, która jest dominującą formą wykonywania pracy, a tym samym uzyskiwania dochodu. Jacukowicz zauważa, że zatrudnienie wiąże się z wynagrodzeniem, które powinno być ekwiwalentne do wykonywanej pracy (Jacukowicz, 2004, s. 81). Jednakże ani poziom, ani dynamika wynagrodzenia nie przesądza o tym, czy osoba wykonująca pracę jest pracownikiem, ale stosunek zależności, jaki występuje pomiędzy pracownikiem a pracodawcą. Zatem dla potrzeb niniejszego opracowania zatrudnienie rozumie się jako liczbę osób czynnych zawodowo, które poprzez wykonywaną odpłatnie pracę – wytwarzając produkty i usługi – zaspokajają potrzeby ludzkie, na podstawie stosunku pracy w pełnym i niepełnym wymiarze czasu pracy w rozumieniu Kodeksu pracy.

Literatura przedmiotu wskazuje na wewnętrzne uwarunkowania zatrudnienia. Znaczące jest tu utrzymanie bieżących (istniejących) miejsc pracy, przy wskazaniu faktu, iż przemiany strukturalne w polskiej gospodarce implikują zmiany wielkości i struktury zatrudnienia, które należy traktować jako ważny wskaźnik poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, a także dojrzałości systemu rynkowego (Kwiatkowska, 2007, s. 89). Utrzymanie istniejących miejsc pracy jest związane z utrzymaniem podmiotów gospodarczych, gdyż zmniejszenie zatrudnienia jest pochodną likwidacji przedsiębiorstw. Obecnie dostrzega się zjawisko tzw. zapaści na rynku

pracy, co oznacza deficyt pracowników dla wykonywania pracy, co powinno być dla decydentów sygnałem zmiany polityki zatrudnienia. Wskazuje się na konieczność zwiększenia wydatków na badania naukowe i rozwój, zatrudnienie większej liczby pracowników w wieku 50 i więcej lat oraz otwartość gospodarki na wykształconych imigrantów. Istnieją sektory gospodarki (rolnictwo, administracja publiczna), w których nadal dostrzega się nadwyżkę zatrudnienia w stosunku do potrzeb.

Innym warunkiem wewnętrznym zatrudnienia w Polsce jest dynamizm w obszarze inwestycji i tworzenie nowych miejsc pracy przez kapitał polski. Warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym wzrostu zatrudnienia jest odpowiednio wysoka stopa wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy związany jest z napływem kapitału inwestycyjnego – z jednej strony tworzy to nowe miejsca pracy, z drugiej natomiast wiąże się z napływem nowych technologii i przy wzroście wydajności pracy automatycznie zmniejsza liczbę miejsc pracy. W praktyce gospodarczej można dostrzec wysoką stopę wzrostu inwestycji, jednak przy bardzo wysokiej stopie wydajności pracy nie dostrzeże się wzrostu zatrudnienia. Stąd wniosek, że samo zwiększenie inwestycji nie jest czynnikiem wpływającym na tworzenie nowych miejsc pracy. Rynek pracy jest zależny od wielu czynników, w tym m.in.: od wielkości wzrostu gospodarczego, napływu inwestycji, jakości pracy oraz jej wydajności. Powszechnie przyjętą tezę, weryfikowaną w wielu opracowaniach naukowo-dydaktycznych, jest fakt, iż lokowanie przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce determinuje liczbę zatrudnionych. Podmioty takie wykazują dużą aktywność w dziedzinie handlu i usług, a nawet w budownictwie i przemyśle. Podmioty zagraniczne pobudzają działalność gospodarczą poprzez działania mnożnikowe. Oznacza to, że choćby incydentalne (jednorazowe) pojawienie się podmiotu powoduje wielokrotny (mnożnikowy) wzrost dochodu narodowego. Ponadto zagraniczne podmioty znacząco przyczyniają się do unowocześnienia procesów wytwórczych, zwiększenia produktywności i jakości produkcji. Zwiększa to konkurencyjność i umożliwia wzrost eksportu i ograniczenie nadmiernego importu substytucyjnego zastępowanego krajową produkcją, co ujemnie stymuluje zatrudnienie.

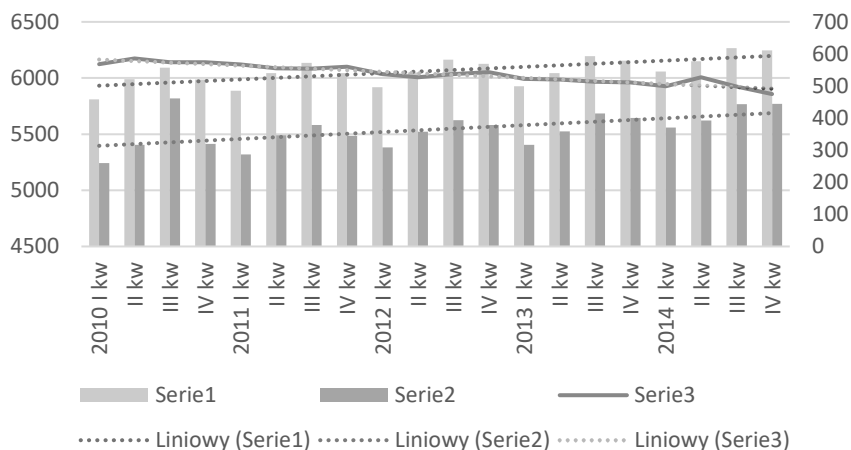
Znaczącym warunkiem wewnętrznym dla stymulowania zatrudnienia jest również ekspansja kapitału polskiego i delegowanie polskich pracowników do własnych zakładów poza granicami kraju (Honekopp, 2000, s. 37). Obecnie w warunkach ekspansji polskiego kapitału i związanego z tym delegowania pracowników do pracy w polskich przedsiębiorstwach ulokowanych za granicą – w praktyce ma znacze-

nie dla dynamiki w obszarze zatrudnienia. Coraz więcej polskich przedsiębiorstw decyduje się na ekspansję międzynarodową – rosnący systematycznie eksport (obok konsumpcji wewnętrznej oraz inwestycji infrastrukturalnych) staje się jednym z głównych czynników wzrostu gospodarczego, co przekłada się na dynamikę zatrudnienia. Należy jednak mieć na uwadze, że znaczna część kapitału polskiego inwestowanego za granicą to transfery związane z szeroko rozumianą optymalizacją podatkową¹, co nieco utrudnia wskazanie korelacji pomiędzy zatrudnieniem a wartością polskich inwestycji za granicą.

Rysunek 1. Zatrudnienie w Polsce w latach 2010–2014 (w tys. osób)

Seria 1. Zatrudnienie ogółem (lewa skala)

Seria 2. Zatrudnienie w pełnym wymiarze czasu pracy (lewa skala)



Seria 3. Zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy (prawa skala)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej*, GUS, Warszawa 2010-2014.

Jak wskazuje rysunek 1, zasób zatrudnionych w Polsce to blisko 6,5 mln osób. Zadowolające jest, iż na przestrzeni obserwowanego okresu liczba zatrudnionych

¹ Szerzej w Raport Business Consulting, *Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw. Skala i charakter umiędzynarodowienia na podstawie działalności spółek giełdowych*, 2014, s. 9 i nast.

w gospodarce polskiej wykazuje tendencję rosnącą. Ponadto diagram pozwala zauważyć jeszcze jedną znaczącą kwestię, mianowicie w obszarze zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu pracy cecha wykazuje trend rosnący, podczas gdy w obrębie zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu pracy tendencja jest malejąca. Oznacza to, że pracodawcy coraz częściej zatrudniają na podstawie umowy o pracę w pełnym wymiarze czasu pracy. Natomiast kwartały, w których w wyniku sezonowości produkcji (sprzedaży) zapotrzebowanie na pracę jest nieco mniejsze, reprezentanci popytowej strony rynku wykorzystują na tzw. chomikowanie zasobów pracy. Może to być rezultatem zatrzymywania w firmie nadwyżkowej części pracowników w czasie spowolnienia gospodarczego w celu wykorzystania ich w trakcie kolejnego wzrostu. Istotnym wnioskiem, wynikającym z obserwacji powyższego rysunku, jest teza o dostrzeganiu sezonowych wahań w zakresie kształtowania się zatrudnienia w Polsce. Szczególnie wyższy poziom zatrudnienia notuje się w IV kwartale każdego roku, o czym bliżej będzie mowa w dalszej części opracowania.

Dążenie do stabilności zatrudnienia w Polsce jest elementem polityki gospodarczej państwa (pełne zatrudnienie). Realizacja tego celu napotyka istotne i różnorodne trudności oraz ograniczenia, zatem za względnie zadowalający poziom, jak wskazują Jarmołowicz i Knapińska, uznaje się zwykle taki poziom zatrudnienia, jaki udaje się osiągnąć przy występowaniu naturalnej stopy bezrobocia (Jarmołowicz, Knapińska, 2013, s. 12). Skuteczność prowadzonej polityki zatrudnienia osłabia bowiem m.in. brak doskonałej mobilności kapitału i pracy, ograniczenia w posiadaniu i przepływie informacji oraz niedoskonale rozwinięta infrastruktura rynku.

2. Wahania sezonowe w obszarze zatrudnienia. Ujęcie regionalne

Jak wspomniano wcześniej, zatrudnienie podlega wahaniom sezonowym. Oznacza to, że można wyodrębnić okresy (kwartały, miesiące) które charakteryzują się znaczącymi odchyleniami od trendu opisującego rozkład liczby zatrudnionych w gospodarce polskiej. Przyczyn takich wahań sezonowych można dopatrywać się w wielu aspektach, stanowiących tym samym pochodną wahań sezonowych w zakresie innych cech opisujących gospodarkę lub określony rynek.

Jako wyznacznik dla wyodrębnienia wahań sezonowych w zasobie zatrudnienia w dalszej części opracowania autor posłuży się rozkładem wskaźnika zatrudnienia (udział zatrudnienia w liczbie osób w wieku produkcyjnym) w poszczególnych wo-

jewództwach. Pozwoli to na weryfikację tezy, postawionej we wstępie opracowania, dotyczącej znaczącego zróżnicowania wahań sezonowych wskaźnika zatrudnienia. Przyczyną formułowania takiego poglądu jest duży dyferencjał w zakresie rozwoju społeczno-gospodarczego, odmienności struktury gospodarczej regionów czy też czynników wynikających z położenia geopolitycznego (Kwiatkowski, 2008, s. 13). Wahania sezonowe, obserwowane w obszarze zatrudnionych w Polsce, to zmiany powtarzające się co jakiś czas. Wahania te mogą mieć charakter addytywny (amplituda wahań w zakresie zatrudnienia jest mniej więcej taka sama) lub multiplikatywny (amplituda wahań w obszarze zatrudnienia zmienia się w tym samym stosunku). Proces wyodrębniania wahań sezonowych wskaźnika zatrudnienia w poszczególnych województwach składa się z kilku etapów:

1. Określenie, czy funkcja trendu dla kształtowania wskaźnika zatrudnienia wykazuje tendencje do sezonowości (na podstawie współczynnika korelacji liniowej R^2).
2. Wyznaczenie wartości teoretycznych wskaźnika zatrudnienia opartego na funkcji trendu.
3. Wskazanie różnicy pomiędzy wartościami empirycznymi a teoretycznymi wskaźnika zatrudnienia.
4. Wyznaczenie wartości „surowych” wskaźników sezonowości, współczynnika korygującego oraz „oczyszczonych” wskaźników sezonowości.

Wyznaczenie funkcji trendu dla rozkładu wskaźnika zatrudnienia (ujęcie kwartalne) pozwala na pewne wnioski. Po pierwsze, we wszystkich województwach wskaźnik zatrudnienia wykazuje tendencję wzrostową. Ponadto istnieje duże zróżnicowanie w obrębie współczynnika determinacji R^2 , którego to relatywnie wysoki poziom (dolnośląskie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podlaskie, pomorskie) pozwala domniemywać, że wahania sezonowe są mniej wyraźne, zaś niższy poziom współczynnika (kujawsko-pomorskie, lubuskie, podkarpackie, świętokrzyskie, wielkopolskie, lubelskie, łódzkie, śląskie, warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie) wskazuje na stosunkowo znaczące odchylenia od funkcji trendu – istotne wahania sezonowe (Snarska, 2005, s. 221). Niemniej jednak znacznie więcej regionów charakteryzuje się niższym poziomem współczynnika determinacji R^2 , co wskazuje, iż należy uszczegółowić obserwacje w tym zakresie, aby móc zweryfikować tezę postawioną we wstępie.

Tabela 1. Funkcje trendu (liniowa) dla wskaźnika zatrudnienia w poszczególnych województwach w Polsce w latach 2010–2014

Województwo	Funkcja liniowa trendu	Współczynnik determinacji R ²
dolnośląskie	$Wz(t)=0,4192t+47,05$	0,8024
kujawsko-pomorskie	$Wz(t)=0,2559t+47,98$	0,5606
lubelskie	$Wz(t)=0,0273t+50,57$	0,0338
lubuskie	$Wz(t)=0,235t+48,40$	0,6079
łódzkie	$Wz(t)=0,241t+50,83$	0,4868
małopolskie	$Wz(t)=0,2521t+49,03$	0,8821
mazowieckie	$Wz(t)=0,2997t+54,46$	0,6304
opolskie	$Wz(t)=0,4168t+47,30$	0,7474
podkarpackie	$Wz(t)=0,0276t+47,47$	0,0101
podlaskie	$Wz(t)=0,264t+49,27$	0,7083
pomorskie	$Wz(t)=0,4794t+48,47$	0,8201
śląskie	$Wz(t)=0,2101t+47,59$	0,2994
świętokrzyskie	$Wz(t)=0,3717t+46,77$	0,5576
warmińsko-mazurskie	$Wz(t)=0,2031t+45,10$	0,3787
wielkopolskie	$Wz(t)=0,158t+52,45$	0,6643
zachodniopomorskie	$Wz(t)=0,1458t+46,89$	0,3397

Wz – zmienna endogeniczna – wskaźnik zatrudnienia; t – zmienna egzogeniczna – czas.

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej*, GUS, 2010–2015.

Tabela 2. Sezonowość wskaźnika zatrudnienia w Polsce w poszczególnych województwach

Województwo	I kwartał	II kwartał	III kwartał	IV kwartał
dolnośląskie	101,2	101,5	99,4	97,9
kujawsko-pomorskie	100,1	101,1	101	97,8
lubelskie	101,9	100,2	99,4	98,5
lubuskie	102,1	101,1	98,4	98,3
łódzkie	100,3	101,2	100,4	98,1
małopolskie	101,3	100,1	99,6	98,9
mazowieckie	101,2	101	99,8	98,1
opolskie	99,3	101,5	100,7	98,4
podkarpackie	100,1	101,2	101,2	97,4
podlaskie	101,8	100,2	99,9	98,1
pomorskie	100,2	99,5	101,1	99,2
śląskie	99,2	99,6	101,8	99,4
świętokrzyskie	98,5	99,1	101,8	100,6
warmińsko-mazurskie	100,9	98,6	100,4	100,1
wielkopolskie	101,8	100,5	99,6	98,1
zachodniopomorskie	101	99,9	99,8	99,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej*, GUS, Warszawa 2010–2015.

Rezultat obliczeń zawarty w tabeli 2 potwierdza tezę o istnieniu wahań sezonowych w obszarze kształtowania się wskaźnika zatrudnienia w Polsce w poszczególnych regionach. Należy zauważyć, że owe wahania nie są znaczące, na przykład region mazowiecki wykazuje o 1,9% niższy wskaźnik zatrudnienia wobec przeciętnego dla roku (najsilniejsze wahania sezonowe dla tego regionu) w czwartym kwartale, podczas gdy w województwie zachodniopomorskim najwyższe odchylenia charakteryzują pierwszy kwartał – wyższe o 1% od wielkości przeciętnej wskaźnika zatrudnienia w roku. Niemniej owa sezonowość występuje z różnym natężeniem i nie wskazuje na istnienie tendencji co do kwartału, który charakteryzuje się najwyraźniejszymi wahaniami sezonowymi we wszystkich województwach.

Rysunek 1. Kwartały charakteryzujące się najwyraźniejszymi wahaniami sezonowymi w obrębie wskaźnika zatrudnienia



Źródło: opracowanie własne.

Dla potwierdzenia faktu, iż trudno wskazać okres (kwartał), który wyraźnie dominuje wśród wszystkich województw w zakresie wahań sezonowych wskaźnika

zatrudnienia, przedstawiono graficzne ujęcie problemu (patrz rys. 1). Mimo iż dla dziewięciu regionów najwyraźniejsza sezonowość wskaźnika zatrudnienia skupia się w czwartym kwartale, to jednak nie wykazuje tendencji geograficznej. Oznacza to, że regiony zachodnie (lubuskie, wielkopolskie, dolnośląskie, opolskie), jak również centralne (mazowieckie, łódzkie, kujawsko-pomorskie) oraz południowe (podkarpackie) i wschodnie (podlaskie) charakteryzują się najwyraźniejszymi wahaniami sezonowymi w czwartym kwartale.

Wyznaczenie wahań sezonowych jest ważnym elementem dla prognozowania badanego zjawiska, w tym przypadku wskaźnika zatrudnienia. Zakładając, że wyznaczone funkcje trendu (patrz tabela 1) stanowią podstawę dla prognozowania, uwzględniając sezonowość, można wskazać, na ile uwzględnienie sezonowości poprawia jakość dopasowania funkcji trendu do wartości empirycznych.

Tabela 3. Wskaźniki determinacji dla funkcji trendu w obszarze wskaźnika zatrudnienia w Polsce

Województwo	I Współczynnik determinacji R2	II Współczynnik determinacji R2
dolnośląskie	0,8024	0,828
kujawsko-pomorskie	0,5606	0,570
lubelskie	0,0338	0,113
lubuskie	0,6079	0,608
łódzkie	0,4868	0,487
małopolskie	0,8821	0,904
mazowieckie	0,6304	0,633
opolskie	0,7474	0,752
podkarpackie	0,0101	0,014
podlaskie	0,7083	0,715
pomorskie	0,8201	0,874
śląskie	0,2994	0,546
świętokrzyskie	0,5576	0,700
warmińsko-mazurskie	0,3787	0,599
wielkopolskie	0,6643	0,669
zachodniopomorskie	0,3397	0,454

I Współczynnik determinacji R2 stanowi w jakim stopniu funkcja trendu jest dopasowana do wartości empirycznych.

II Współczynnik determinacji R2 stanowi w jakim stopniu funkcja trendu jest dopasowana do wartości empirycznych z uwzględnieniem wahań sezonowych.

Źródło: obliczenia własne.

Wyznaczenie współczynników R^2 w dwóch wariantach – bez uwzględnienia i z uwzględnieniem wahań sezonowych – pozwoli zweryfikować tezę postawioną we wstępie opracowania, mówiącą o istnieniu dyferencjacji w obszarze wskaźnika zatrudnienia w zakresie wahań sezonowych. Jak wynika z tabeli 3, brak jednoznacznego wpływu wahań sezonowych wskaźnika zatrudnienia w poszczególnych województwach na stopień, w jakim funkcja trendu wyjaśnia kształtowanie badanej cechy i tym samym może być wykorzystana dla prognozy zjawiska. Uwzględnienie istnienia wahań sezonowych wpłynęło na poprawę jakości funkcji trendu w regionach takich jak: lubelskie (z 0,0338 do 0,113), śląskie (0,2994 do 0,546), świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, zachodniopomorskie. W pozostałych województwach uwzględnienie w modelu wahań sezonowych w konstrukcji liniowej funkcji trendu dla rozkładu wskaźnika zatrudnienia nie poprawiło lub w niewielkim stopniu wpłynęło na poprawę jakości równania mogącego służyć do prognozy wskaźnika zatrudnienia. Potwierdza to upowszechnianą w literaturze przedmiotu tezę o znaczącym dyferencjale społeczno-gospodarczym regionów w Polsce (Kwiatkowski, 2008, s. 13). Wnioskiem płynącym z obserwacji jest również stwierdzenie, iż kategorie opisujące rynek pracy, w tym wskaźnik zatrudnienia, są złożonymi cechami, których rozkład zależy od wielu czynników o charakterze ekonomicznym, społecznym i instytucjonalnym. Zatem prognoza wskaźnika zatrudnienia oparta na zmiennej czasu (t) oraz z wyodrębnieniem i uwzględnieniem wahań sezonowych nie stanowi dobrego narzędzia prognostycznego.

Podsumowanie

Zatrudnienie w Polsce i przemiany, jakie zachodzą w jego obszarze, są zdeterminowane wieloma czynnikami. Trudno wymienić kilka najważniejszych, bowiem ta społeczno-ekonomiczna kategoria jest złożona i charakter determinant wywodzi się z różnych obszarów i dziedzin. Stymulanty mogą mieć źródło mikro-, mezo- i makroekonomiczne, a także mieszczące się w kanonach geopolitycznych. Siła i kierunek oddziaływania każdego z nich jest odmienny, tym samym wskazuje na niemożność ich bagatelizowania. Opracowanie pozwala na sformułowanie kilku wniosków.

1. Zatrudnienie ogółem w Polsce wzrastało, przy czym w strukturze dodatnie tempo zmian charakteryzuje zatrudnienie w pełnym wymiarze czasu pracy, zaś w niepełnym wymiarze zatrudnienie zmniejszało się.

2. Wskaźnik zatrudnienia, liczony jako udział zatrudnienia w liczbie osób w wieku produkcyjnym, podlega niewielkim wahaniom sezonowym i jest zróżnicowany w poszczególnych województwach.
3. Najczęściej wskaźnik zatrudnienia odchyła się (wykazuje wahania sezonowe) od wartości przeciętnej tej kategorii dla danego roku w IV kwartale i nie jest uwarunkowany położeniem geograficznym regionu.
4. Istnienie dużej różnorodności wahań sezonowych wskaźnika zatrudnienia w regionach Polski i uwzględnienia ich w liniowej funkcji trendu nie poprawia jakości modelu służącego dla prognozy wskaźnika zatrudnienia w województwach.
5. Tezę postawioną na wstępie, o znaczącej dyferencjacji wskaźnika zatrudnienia w zakresie wahań sezonowych w poszczególnych województwach, autor weryfikuje negatywnie.

Literatura

- Honekopp, E. (2000). Migracje a przepływ kapitału i towarów. *Polityka Społeczna*, 5–6.
- Jacukowicz, Z. (2004). *Kompleksowe zarządzanie pracą*. Gdańsk: ODDK.
- Kwiatkowska, W. (2007). *Zmiany strukturalne na rynku pracy w Polsce*. Łódź: Uniwersytet Łódzki.
- Kwiatkowski, E. (red.). (2008). *Zróżnicowanie rozwoju polskich regionów. Elementy teorii i próba diagnozy*. Łódź: Uniwersytet Łódzki.
- Marciniak, J. (2016). *Optymalizacja zatrudnienia, wynagrodzeń i struktur organizacyjnych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Organiściak-Krzykowska, A., Janusz, M. (red.). (2013). *Dylematy rynku pracy*. Warszawa -Olsztyn: IPiSS, UWM.
- Snarska, A. (2005). *Statystyka. Ekonometria. Prognozowanie*. Warszawa: Placet.

DIAGNOSIS AND TENDENCIES OF EMPLOYMENT IN THE POLISH ECONOMY

Abstract

The paper discusses the problem of employment dynamics in the Polish economy in the regional perspective. The aim is to show trends and diversification of the dynamics and seasonality of the employment rate in the voivodships. The thesis that is verified in the article is that there is a significant differential employment rate in the area of seasonal fluctuations in particular regions of Poland.

Keywords: Employment, labor market, seasonality, voivodeship of Poland

Translated by Mariusz Nyk

JEL code: E24



STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/SIP.2017.47/3-25

Jolanta Pakulska*

Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie

Małgorzata Rutkowska**

Politechnika Wrocławska

PROGRAM INTELIGENTNY ROZWÓJ JAKO WSPARCIE INNOWACJI EKOLOGICZNYCH W POLSCE

Przyroda nie zna nagrody ni kary, zna tylko konsekwencje

R. Ingersoll

Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja możliwości uzyskania wsparcia ze środków Programu Inteligentny Rozwój dla przedsięwzięć ekoinnowacyjnych na przykładzie Polski. W tekście przybliżono pojęcie ekoinnowacji oraz omówiono założenia i zasady funkcjonowania programu. Następnie przeanalizowano wybrane projekty, które mają charakter ekoinnowacyjny. Dotyczą one całego zakresu innowacyjności – od etapu projektowania do wdrażania nowego ekoinnowacyjnego produktu na rynek.

Słowa kluczowe: innowacje ekologiczne (ekoinnowacje), inteligentny rozwój

* Adres e-mail: jolanta.pakulska@uksw.edu.pl.

** Adres e-mail: malgorzata.rutkowska@pwr.edu.pl.

Wprowadzenie

Tematyka dotycząca innowacji ekologicznych jest istotna z punktu widzenia ochrony środowiska. Jednym z celów Unii Europejskiej jest zapewnienie równowagi pomiędzy wzrostem gospodarczym a potrzebami środowiska. Inwestycje ekologiczne służą wspieraniu ochrony środowiska lub przywracaniu go do stanu naturalnego. Stąd też rozwój innowacji ekologicznych jest niezbędny do trwałego zmniejszenia presji człowieka na środowisko i efektywniejszego wykorzystania kurczących się zasobów środowiska.

Założono, że Program Inteligentny Rozwój stanowi ważną pomoc finansową dla rozwoju innowacji w ochronie środowiska. W Unii Europejskiej dziedzina ta jest kwestią priorytetową już od prawie 40 lat, natomiast wspieranie innowacji stało się taką dopiero od lat kilkunastu. Dlatego też stymulowanie innowacji ekologicznych za pomocą różnych instrumentów powinno zajmować szczególnie ważne miejsce.

Celem artykułu jest analiza wsparcia Unii Europejskiej dla innowacji ekologicznych za pomocą środków Programu Inteligentny Rozwój. Analiza ta ma służyć wykazaniu, że wsparcie innowacyjności gospodarki służącej ochronie środowiska nie jest jedynie hasłem, ale wiąże się również z konkretnymi działaniami. Jako wstępne narzędzie zastosowano metodę opisową, która polegała na wyodrębnieniu i opisaniu, czym są innowacje ekologiczne. W dalszej części opracowania zastosowano analizę porównawczą wybranych projektów, które mają na celu wspieranie przedsięwzięć proekologicznych. Zastosowana metoda opiera się na przeglądzie dostępnej literatury krajowej i zagranicznej oraz na analizie dokumentów związanych z tym programem. Wykorzystany został też opis wybranych projektów, których zamierzeniem jest wspieranie przedsięwzięć proekologicznych.

1. Istota ekoinnowacji

W literaturze przedmiotu występuje wiele definicji pojęcia ekoinnowacji. Odnosi się ono do wszystkich sfer życia gospodarczego, a także społecznego, do nowych prądów myślowych i kulturalnych. Jest ono związane z pojęciem nowości, zmiany a nawet idei, która postrzegana jest jako nowa. Nie podejmując się ich głębokiej analizy, w artykule przedstawiono najważniejsze z nich.

W ujęciu prawnym za ekoinnovazione (innovatione ekologiczne) uznaje się wszystkie formy innovatione, które zmierzają do znacznego i widocznego postępu w kierunku realizacji celu w postaci zrównoważonego rozwoju, między innymi poprzez ograniczenie oddziaływania na środowisko lub osiągnięcia większej skuteczności i odpowiedzialności w zakresie wykorzystania zasobów, w tym także energii (Decyzja 1639/2006/WE). Z kolei zgodnie z klasyczną definicją innovatione ekologiczne stanowią nowy produkt, który zapewnia wartość dla klienta i dla biznesu, a jednocześnie znacząco obniża negatywny wpływ na środowisko (James, 2001, s. 1 i n.). Inni autorzy uważają, iż innovatione ekologiczne są to „wszelkie nowe formy działań zmierzających do znacznego i widocznego postępu w kierunku realizacji celu w postaci zrównoważonego rozwoju, poprzez ograniczanie oddziaływania na środowisko lub osiąganie większej skuteczności i odpowiedzialności w zakresie wykorzystywania zasobów, w tym energii” (Prystrom, 2013, s. 83). Dla potrzeb niniejszego artykułu przyjęto, że przez ekoinnovazione rozumieć należy takie innovatione, które poprawiają efektywność wykorzystania zasobów naturalnych w gospodarce, zmniejszają negatywny wpływ działalności człowieka na środowisko lub wzmacniają odporność gospodarki na presje środowiskowe (Szpor, Śniegocki, 2012, s. 3). A zatem innovatione ekologiczna jest to wdrożenie w praktyce gospodarczej nowego albo znacząco udoskonalonego produktu, usługi lub procesu, w tym także wdrożenie nowej metody marketingowej lub organizacyjnej dotyczącej sposobu pracy lub stosunków z otoczeniem. Dokładniejsze omówienie można znaleźć w analizie *Potencjał i bariery polskiej innovatione* towarzyszącej niniejszemu opracowaniu (OECD, Eurostat 2008). Co więcej, istotne jest zwłaszcza to, że „innovatione ekologiczne prowadzą do zintegrowanych rozwiązań, które mają na celu zmniejszenie nakładów zasobów i energii, jednocześnie podnosząc jakość produktu i usługi. Innovatione technologiczna jest jednym ze sposobów ekoinnovatione” (Carley, Spapens, 2000, s. 157). Podstawowym celem innovatione ekologicznych są zarówno korzyści dla środowiska, jak również redukcja negatywnego oddziaływania działalności gospodarczej na środowisko przyrodnicze, poprzez obniżenie energochłonności, zużycia zasobów naturalnych lub zmniejszenie emisji szkodliwych substancji (Ottman, Strafford, Hartman, 2006, s. 48).

W literaturze przedmiotu ekoinnovazione dzielone są najczęściej na:

- ekoinnovazione technologiczne, np. produkty i procesy;
- ekoinnovazione społeczne, np. zachowania czy nawyki konsumpcyjne;

- ekoinnowacje organizacyjne, np. ekoaudyty, zielone B+R (badania i rozwój);
- ekoinnowacje instytucjonalne, np. platformy współpracy, nieformalne grupy, sieci powołane w celu zajmowania się kwestiami środowiskowymi (Foltynowicz 2009).

Szczególnie powszechny jest podział innowacji ekologicznych na:

- ekoinnowacje produktowe – polegają one na wprowadzeniu wyrobów lub usług, dzięki którym w lepszy sposób będą realizowane cele ekologiczne,
- ekoinnowacje procesowe – jest to udoskonalanie lub wprowadzanie nowych technologii produkcji czy nowych urządzeń, które służą ograniczeniu negatywnego oddziaływania na środowisko,
- ekoinnowacje organizacyjne – są to zmiany w firmie, które dotyczą organizacji firmy i zarządzania, ich celem jest wzrost świadomości ekologicznej oraz realizacja ekorozwoju,
- ekoinnowacje marketingowe – bazują na wprowadzaniu w firmie nowej metody marketingu zwracającej uwagę na zmiany w produkcie, opakowaniu, dystrybucji oraz promocji, w szczególności z uwzględnieniem zasad ekologicznych.

Do najbardziej istotnych cech innowacji ekologicznych zalicza się:

- minimalizowanie wykorzystywania zasobów, w tym energii,
- zmniejszenie oddziaływania środowiskowego, czasem nawet jego eliminacja,
- poprawa jakości i zmiana struktury metabolizmu przemysłowego,
- eliminacja pojęcia odpadu,
- zapobiegania antropogenicznemu obciążeniu środowiska (Dziedzic, Woźniak 2013, s. 1 i n.).

Obecnie innowacje ekologiczne stanowią priorytet w polityce Unii Europejskiej. Zaproponowała ona wiele inicjatyw, których celem jest promowanie ekoinnowacji, a także wspieranie wdrożenia planu działania na rzecz technologii środowiskowych. Rozwój innowacji ekologicznych, prowadzenie badań naukowych w tym zakresie oraz działania na rzecz podnoszenia konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw są wspierane za pośrednictwem Programu Inteligentny Rozwój.

2. Program Inteligentny Rozwój

Program Inteligentny Rozwój jest programem Unii Europejskiej, którego zadaniem jest wspieranie innowacyjności gospodarek krajów UE. Ma on wspierać prowadzenie badań naukowych, rozwój nowych, innowacyjnych technologii oraz działania na rzecz podnoszenia konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw. Jego głównym celem jest pobudzenie innowacyjności polskiej gospodarki poprzez zwiększenie nakładów prywatnych na B+R oraz kreowanie popytu przedsiębiorstw na innowacje i prace badawczo-rozwojowe. O wsparcie finansowe mogą ubiegać się w nim przedsiębiorstwa (szczególnie MSP lub start-upy), a także jednostki naukowe, konsorcja przedsiębiorstw i jednostek naukowych oraz instytucje otoczenia biznesu. Program Inteligentny Rozwój finansowany jest z dwóch źródeł: Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (8,6139 mld euro) oraz ze środków krajowych – publicznych i prywatnych (co najmniej 1,575,9 mld euro).

Za pomocą tego programu finansowane są badania, rozwój oraz innowacje. Ma on na celu umożliwienie rozwoju innowacyjności gospodarki poprzez zwiększanie nakładów na B+R. W ramach tego programu wyróżnione zostały cztery standardowe osie priorytetowe, które mają charakter regionalny (https://www.poir.gov.pl/media/30279/SZOOPOIR_OK_30112016.pdf, s. 3–6) oraz oś piątą „pomoc techniczna”:

1. Wsparcie prowadzenia prac B+R przez przedsiębiorstwa:
 - projekty B+R przedsiębiorstw,
 - prace B+R finansowane z udziałem funduszy kapitałowych,
 - sektorowe programy B+R.
2. Wsparcie otoczenia i potencjału przedsiębiorstw do prowadzenia działalności B+R+I:
 - wsparcie inwestycji w infrastrukturę B+R przedsiębiorstw,
 - otwarte innowacje (wspieranie transferu technologii),
 - proinnowacyjne usługi dla przedsiębiorstw.
3. Wsparcie innowacji w przedsiębiorstwach:
 - wsparcie wdrożeń wyników prac B+R,
 - wsparcie promocji oraz internacjonalizacji innowacyjnych przedsiębiorstw.
4. Zwiększenie potencjału naukowo-badawczego:
 - badania naukowe i prace rozwojowe,

- rozwój nowoczesnej infrastruktury badawczej sektora nauki,
- wsparcie powstawania międzynarodowych agend badawczych,
- zwiększenie potencjału kadrowego sektora B+R (<https://www.poir.gov.pl/strony/o-programie/zasady/co-mozna-zrealizowac/>).

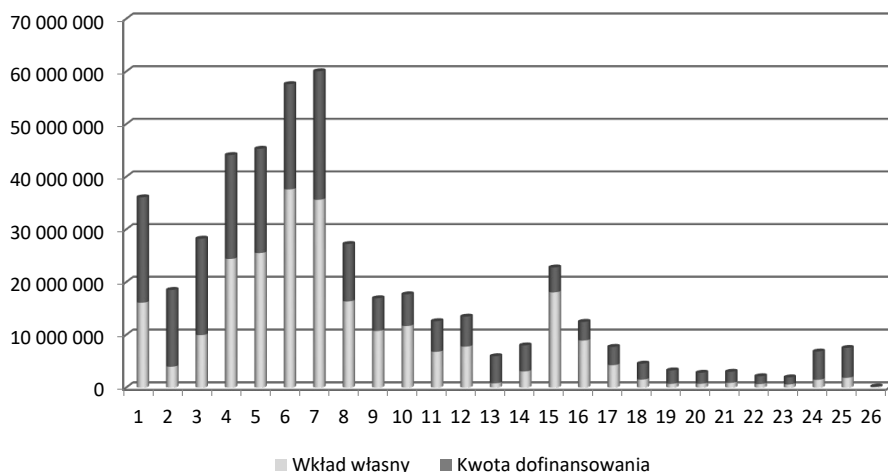
W programach tych brak jest wyodrębnionej osi czy działania wspierającego tylko innowacje ekologiczne. Zauważyć przy tym należy, że skoro innowacje ekologiczne mogą dotyczyć każdej sfery działalności i biorąc pod uwagę duży nacisk, jaki kładzie UE na ochronę środowiska, z całą pewnością można stwierdzić, że eko-innowacje będą stanowiły ważny obszar wsparcia za pomocą środków Programu Inteligentny Rozwój.

Środki finansowe pozyskane w ramach Programu Inteligentny Rozwój mogą być przeznaczone na dofinansowanie np. modernizacji ogrzewania, wprowadzenie energooszczędnych technologii czy przebudowę linii technologicznych, jak też na dofinansowanie wytwarzania energii ze źródeł odnawialnych.

3. Projekty ekoinnowacyjne

W ramach programu jest realizowanych obecnie prawie tysiąc projektów. Dla potrzeb tego opracowania wybrano 26 (por. rys. 1), które z całą pewnością należą do kategorii przedsięwzięć wyraźnie ekoinnowacyjnych. Projekty te dotyczą szerokiego zakresu innowacji w zakresie ochrony środowiska. Wszystkie z nich odpowiadają definicji innowacji ekologicznych. Głównym źródłem finansowania tych projektów jest wkład własny, natomiast kwota dofinansowania waha się od 20% (Dragon Poland sp. z o.o. sp.k., która uzyskała wsparcie wdrożenia wyników prac B+R innowacyjnych ekologicznych preparatów bezbiocydowych zapobiegających biodegradacji drewna i podłoży mineralnych) do prawie 90% (ponad 86% – dla projektu Politechniki Łódzkiej: wsparcie badań naukowych i prac rozwojowych; w ramach projektu zostanie zbadana skuteczność działania nowych materiałów kompozytowych do oczyszczenia wody zbudowanych na bazie grafenu). Najwyższą dotację uzyskał projekt firmy PESA Bydgoszcz (w ramach osi „projekty B+R przedsiębiorstw; projekt dotyczy opracowania projektu pojazdu szynowego typu metro o podwyższonym poziomie komfortu i bezpieczeństwa, jak też wysokiej energooszczędności), co wskazuje na coraz efektywniejsze wykorzystanie środków UE w projektach badawczych (<http://www.mapadotacji.gov.pl/>, dostęp 5.05.2017).

Rysunek 1. Udział dotacji w wartości projektów (PLN)

**Legenda**

Wybrane firmy realizujące projekty eko-innowacyjne:

1. Protechnika Grzegorz Kowalczyk
2. Ekopartner Recykling sp. z o.o.
3. Elpes sp. z o.o.
4. Cad-Mech sp. z o.o.
5. Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe „Wódkowski” Andrzej Wódkowski
6. EcoWipes EWS sp. z o.o.sp. j.
7. Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA
8. Newag SA
9. Kowalski Przemysław Kowalski Opakowania z Tektury
10. Krynicki Recykling SA
11. „GABEC” S.C. P. J. Kotkowscy
12. Kratki.pl Marek Bal
13. Politechnika Łódzka
14. N.T.I. sp. z o.o. Nowoczesne Techniki Instalacyjne
15. Dragon Poland sp. z o.o. sp. k.
16. Destylacje Polskie sp. z o.o.
17. Pack Plus sp. z o.o. sp. k.
18. Soley sp. z o.o.
19. JN Metal Jerzy Nykiel
20. Eurocast sp. z o.o.
21. Schmid Polska sp. z o.o.
22. Kłosek Krystian Firma „Aimms”
23. Dary Natury Mirosław Angielczyk
24. Poltra sp. z o.o.
25. Świątek Lech Świątek
26. Firma Sławex Zbigniew Sławiński

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://www.mapadotacji.gov.pl/> (5.05.2017).

Opracowywanie i promowanie nowych rozwiązań jest istotne w celu wykorzystania potencjału w zakresie korzyści ekologicznych i ekonomicznych, które są możliwe dzięki oszczędności kosztów i innowacyjności. Nowy rodzaj zaawansowanej technicznie działalności produkcyjnej i usługowej służy rozwojowi innowacyjności ekologicznej i przyczyni się do upowszechnienia rozwiązań przyjaznych środowisku. Postuluje się, że kraje europejskie powinny w większym stopniu skoncentrować się na pobudzeniu popytu na innowacyjne rozwiązania służące ochronie środowiska, do czego mogą być wykorzystane fundusze unijne, w tym Program Inteligentny Rozwój.

Podsumowanie

Po przeanalizowaniu Programu Inteligentny Rozwój wykazano, iż jego ważnym celem jest zmniejszenie presji na środowisko naturalne ze strony gospodarki oraz konsumpcji. Inwestowanie w sektory, które jednocześnie służą środowisku i przynoszą zyski ekonomiczne oraz społeczne, jest wynikiem realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju. Promowanie ekologicznej transformacji lokalnej gospodarki, tworzenie stabilnych lokalnych miejsc pracy oraz utrzymanie długoterminowej rentowności działalności gospodarczej jest istotne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego.

W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, że w Programie IR brakuje wskazania szczególnego miejsca dla innowacji ekologicznych, jednak możliwe jest uzyskanie wsparcia na tego typu inicjatywy, ponieważ są one ściśle powiązane z głównym celem tego programu. Poszczególne firmy wykorzystują taką możliwość i realizują różnego rodzaju programy, które spełniają dwa podstawowe kryteria innowacji ekologicznych, tzn. są innowacyjne i służą ochronie środowiska. Działania te mają charakter bardzo szeroki – od prac badawczych poprzez tworzenie centrów badawczych, nowoczesnych rozwiązań organizacyjnych, budowę nowych zakładów czy też produkcję i wprowadzenie na rynek eko innowacyjnych wyrobów.

Literatura

Książki

- Carley, M., Spapens, P. (2000). *Dzielenie się światem*. Białystok–Warszawa: Instytut na rzecz Ekorozwoju.
- Dziedzic, S., Woźniak, L. (2013). *Ekoinnowacje jako priorytetowy kierunek Regionalnej Strategii Innowacji Województwa Podkarpackiego*. Rzeszów: Politechnika Rzeszowska.
- James, P. (2001). Toward sustainable bussines? W: M. Charter, U. Tischner (red.), *Sustainable Solution*. Sheffield: Greenleaf Publishing.
- Ottman, J.A., Strafford, E.R., Hartman, C.L. (2006). Avoiding green marketing myopia: Ways to improve consumer appeal for environmentally preferable products. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, 48 (5).
- Szpor, A., Śniegocki, A. (2012). *Ekoinnowacje w Polsce. Stan obecny, bariery rozwoju, możliwości wsparcia*. Warszawa: Instytut Badań Strukturalnych.
- EIO (2013). *Europe in transition: Paving the way to a green economy through ecoinnovation*. Eco-innovation. Observatory Founded by the European commission, DG Environment, Brussels.

Artykuły

- Prystrom, J. (2013). Innowacje ekologiczne a ochrona środowiska wobec wyzwań XXI wieku na przykładzie strategii Unii Europejskiej. *Ekonomia i Środowisko*, 1 (44), 83.

Przepisy prawne

- Decyzja nr 1639/2006/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 24 października 2006 r. ustanawiająca Program ramowy na rzecz konkurencyjności innowacji (2007–2013), Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L310/15.

Netografia

- Foltynowicz, Z. (2009). Ekoinnowacje szansą na rozwój. *Ecomanager*, 1. Pobrane z: <http://e-czytelnia.abrys.pl/ecomanager/2009-1-419/zarzadzanie-4180/ekoinnowacje-szansa-na-rozwoj-9919> (10.09.2015).
- <http://www.mapadotacji.gov.pl/> (10.05.2017).
- https://www.poir.gov.pl/media/30279/SZOOB_POIR_OK_30112016.pdf (12.05.2017).
- <https://www.poir.gov.pl/strony/o-programie/zasady/co-mozna-zrealizowac/> (10.05.2017).
- <https://www.poir.gov.pl/strony/o-programie/zasady/dla-kogo-jest-program/> (10.05.2017).

PROGRAM OF INTELLIGENT DEVELOPMENT AS THE SUPPORT OF ECOLOGICAL INNOVATION IN POLAND

Abstract

The paper presents the possibilities of obtaining support from the Intelligent Development Program for eco-innovation projects. Initially, the concept of Eco-Innovation was introduced and the principles of the Program have been discussed. Then the Authors analyzed selected projects that are eco-innovative. These projects cover the whole range of innovation from design to implementation of a new eco-innovation product to the market.

Keywords: ecological innovation (ecoinnovation), sustainable development, biogas plant

Translated by Małgorzata Rutkowska

JEL codes: F64, J43, O13, Q19



Alina Piątyszek-Pych*

Organizacja Pracodawców Ziemi Lubuskiej

POTENCJAŁ DLA ROZWOJU KLASTRÓW MOTORYZACYJNYCH W SPECJALNYCH STREFACH EKONOMICZNYCH NA PRZYKŁADZIE STREFY WAŁBRZYSKIEJ I LEGNICKIEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest przedstawienie perspektyw rozwoju klastra (grona) motoryzacyjnego w województwie dolnośląskim na obszarach oddziaływania wałbrzyskiej i legnickiej specjalnej strefy ekonomicznej (SSE). W artykule przyjęto hipotezę o istnieniu potencjału dla rozwoju klastra *automotive* oraz o istotnej roli stref w rozwoju sektora motoryzacyjnego w regionie Dolnego Śląska. W celu zweryfikowania hipotezy wykorzystano metodę analizy dokumentów, danych GUS i pozyskanych od spółek zarządzających oraz pomocniczo metodę wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami podmiotów dysponujących mieniem stref. W pierwszej części artykułu wyjaśniono istotę koncepcji gron i specjalnych stref ekonomicznych. Następnie przedstawiono historię i obecną sytuację sektora motoryzacyjnego w regionie dolnośląskim oraz zaprezentowano efekty funkcjonowania wybranych stref. W zakończeniu przedstawiono wnioski na temat istnienia warunków dla rozwoju klastra motoryzacyjnego w analizowanym regionie oraz roli SSE w procesie rozwoju skupisk przedsiębiorstw branży *automotive*.

Słowa kluczowe: klastry motoryzacyjne, specjalne strefy ekonomiczne, specjalizacja branżowa

* Adres e-mail: alinapiatyszek@gmail.com.

Wprowadzenie

W 1989 roku rozpoczęły się w Polsce przemiany ustrojowe, które zmieniły gospodarcze oblicze kraju. Wiele regionów bez znaczących przeszkód dostosowało się do nowej sytuacji ekonomicznej, w innych doszło do kumulacji negatywnych następstw transformacji w postaci spadku produkcji, rosnącego bezrobocia i wzrostu niewykorzystanych zasobów produkcyjnych. Ponieważ poziom nasilających się trudności przekraczał możliwości ich samodzielnego przezwyciężenia przez władze lokalne, konieczna stała się pomoc państwa, której przykładem było powołanie specjalnych stref ekonomicznych.

Jednym z następstw działalności SSE jest specjalizacja branżowa, która może stać się zalążkiem klastrów sektorowych. Od początku ich funkcjonowania największe nakłady inwestycyjne ponosiły przedsiębiorstwa reprezentujące przemysł związany ze sprzętem transportowym, przede wszystkim motoryzacyjnym. Znaczący poziom nakładów inwestycyjnych ponoszonych przez przedsiębiorstwa branży *automotive* przekłada się na wysoki poziom zatrudnienia oraz liczbę przedsiębiorstw tego działu w najbliższym otoczeniu stref. Sektor motoryzacyjny jest silnie reprezentowany w strefach legnickiej (LSSE) i wałbrzyskiej (WSSE), gdzie wydatki przedsiębiorstw tej branży stanowiły w 2015 roku odpowiednio 61% i 42% ogółu nakładów inwestycyjnych poniesionych w tych strefach. Dominujący udział sektora utrzymuje się w przypadku tych SSE od początku ich funkcjonowania, głównie za sprawą dużych inwestorów, jak Volkswagen i Sitech w legnickiej oraz zakładów Toyoty w wałbrzyskiej SSE.

Celem artykułu jest przedstawienie perspektyw rozwoju grona motoryzacyjnego w województwie dolnośląskim na obszarach oddziaływania wałbrzyskiej i legnickiej SSE. W artykule przyjęto hipotezę o istnieniu potencjału dla rozwoju klastra *automotive* oraz o istotnej roli stref w rozwoju sektora motoryzacyjnego w regionie Dolnego Śląska. W celu zweryfikowania hipotezy wykorzystano metodę analizy dokumentów, danych statystycznych oraz pomocniczo metodę wywiadów przeprowadzonych z przedstawicielami spółek zarządzających. W pierwszej części artykułu wyjaśniono istotę stref specjalnych oraz gron. Następnie przedstawiono historię i obecną sytuację sektora motoryzacyjnego w regionie dolnośląskim oraz zaprezentowano efekty funkcjonowania wybranych stref. W zakończeniu przedstawiono

wnioski na temat istnienia warunków dla rozwoju klastra motoryzacyjnego w analizowanym regionie oraz roli stref w rozwoju skupisk podmiotów branży *automotive*.

1. Istota SSE oraz pomocy udzielanej podmiotom strefowym

SSE są jedną z form uprzywilejowanych stref gospodarczych funkcjonujących we współczesnej gospodarce światowej. Stanowią obszar, na którym podmioty prowadzące działalność gospodarczą mogą korzystać z różnego rodzaju zachęt finansowych i ułatwień, w zamian za dokonanie inwestycji w rozwój określonych dziedzin działalności gospodarczej, zagospodarowanie istniejącego majątku i infrastruktury, tworzenie nowych miejsc pracy, rozwój nowych technologii itp. (Lizińska, Kisiel, 2008, s. 30–31). W ujęciu ekonomicznym strefy są instrumentami nieaktywnej polityki przemysłowej państwa, której celem jest udzielenie pomocy przedsiębiorstwom oraz regionom. Utworzenie SSE stanowi wyraz pośredniej ingerencji państwa w gospodarkę, czyli interwencji z wykorzystaniem systemu zwolnień i preferencji podatkowych dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na obszarze strefy (Bazydło, Smętkowski, 2000, s. 17; Ambukita, 2009, s. 11).

Normatywną definicję SSE przedstawia ustawa regulująca ich działanie, zgodnie z którą specjalną strefą ekonomiczną jest „wyodrębniona zgodnie z zapisami ustawy, niezamieszкана część terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, na której terenie może być prowadzona działalność gospodarcza na zasadach określonych ustawą” (Ustawa o SSE..., 1994, art. 2).

Podmioty gospodarcze prowadzące działalność na obszarze stref mogą skorzystać z pomocy publicznej udzielanej w formie zwolnień z podatku dochodowego z tytułu kosztów nowej inwestycji lub tworzenia nowych miejsc pracy. Podstawą do uzyskania wsparcia jest posiadanie zezwolenia na prowadzenie działalności na terenie strefy. Skorzystanie ze zwolnień z tytułu kosztów nowej inwestycji wymaga prowadzenia działalności gospodarczej w regionie, w którym udzielono pomocy, oraz utrzymania własności składników majątku, z którymi były związane wydatki inwestycyjne, przez okres przynajmniej pięciu lat. Czas ten ulega skróceniu do trzech lat dla MŚP. W przypadku pomocy z uwagi na tworzenie nowych miejsc pracy na przedsiębiorców nałożono obowiązek utrzymania zatrudnienia przez minimum pięć lat w przypadku dużych przedsiębiorstw oraz przez trzy lata przez podmioty z sektora MŚP (Rozporządzenie..., 2008, §3 ust. 6 i 5 ust. 2).

2. Pojęcie, atrybuty oraz czynniki determinujące powstanie klastrów

Najczęściej przytaczaną definicją gron jest pojęcie sformułowane przez Portera, w świetle którego klastry to „geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach związanych z nimi instytucji w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale także współpracujących” (2000, s. 16). Można wskazać stałe atrybuty tych struktur, które pozwalają rozpoznać je wśród innych form organizacji produkcji, są to: (1) bliskość geograficzna i kumulacja przestrzenna podmiotów oraz zatrudnienia; (2) heterogeniczność i samodzielność aktorów¹; (3) koncentracja branżowa i związana z nią specjalizacja przedsiębiorstw i innych instytucji²; (4) równoległa współpraca i konkurencja pomiędzy podmiotami; (5) współzależność podmiotów i komplementarność kompetencji³; (6) występowanie relacji formalnych i nieformalnych⁴; (7) wspólne eksploatowanie infrastruktury materialnej i niematerialnej⁵; (8) intensywny przepływ informacji, wiedzy oraz technologii⁶; (9) skupienie wokół wspólnych celów⁷; (10) powstanie pozytywnych

¹ Członków grona cechuje różnorodność rodzajów prowadzonej działalności i pełnionych funkcji, przy czym zachowują pełną niezależność i samodzielność, a ich przynależność do klastra jest w pełni dobrowolna (Porter, 1998, s.199; Den Hertog i in., 2001, s. 151; *Final report...*, 2003, s. 16; Maskell, Lorenzen, 2003, s. 2–3).

² Klastry składają się z kombinacji branż wytwarzających produkty finalne, podzespoły i półprodukty, maszyny i urządzenia oraz materiały i surowce (Jacob, de Man, 1996, s. 426–429; Wysokińska, 2001, s. 62).

³ Współpraca pomiędzy uczestnikami grona nie ogranicza się do powiązań wertykalnych (pionowych) w ramach łańcucha wartości, ale także do powiązań o charakterze horyzontalnym – poziomym, np. realizacja wspólnych projektów B+R, kształcenie kadr itp. (Romanowska, 2004, s. 189).

⁴ Powiązania występujące pomiędzy podmiotami opierają się zarówno na formalnych kontraktach handlowych, jak i kontaktach społecznych mających charakter powiązań nieformalnych (*European Trend...*, 2003, s. 3).

⁵ Członkowie grona dzielą zarówno tzw. infrastrukturę twardą, jak i niematerialną, jak np. specyficzne sektorowe umiejętności (Rosenfeld, 1997, s. 3–21).

⁶ Koncentracja podmiotów na ograniczonym obszarze ułatwia nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktów, przepływ wiedzy, innowacji i technologii. Dla klastra charakterystyczna jest także dyfuzja wiedzy ukrytej, której zdobywanie wymaga wchodzenia w bezpośrednie relacje międzyludzkie (Ceglie i in. 1999, s. 2).

⁷ Aktorzy grona posiadają wspólną trajektorię rozwoju – np. technologiczną, rynki docelowe, strategię marketingową itp. (Buzek, 2007, s. 253).

efektów zewnętrznych⁸; (11) występowanie efektu synergii⁹; (12) rozwój kapitału społecznego¹⁰; (13) orientacja eksportowa¹¹.

W literaturze przedmiotu nie wskazuje się na jednoznaczne przyczyny i mechanizmy powstania i rozwoju grom, gdyż przedstawienie pełnego wykazu czynników determinujących ich funkcjonowanie nie jest możliwe. Czynniki wywierające wpływ na powstanie klastrów podzielić można na endo- i egzogeniczne. Przyczynami warunkującymi powstanie grom o podłożu endogenicznym są, występujące w określonym przedziale czasu, tradycyjne czynniki lokalizacji oraz uwarunkowania historyczne. Należą do nich: tradycje wytwarzania produktów na danym terytorium, występowanie korzystnych warunków naturalnych, dobre połączenia komunikacyjne, rozwinięta infrastruktura techniczna, dostęp do określonych zasobów ludzkich, odpowiednie warunki życia i zatrudnienia, pojawienie się wyrafinowanego popytu rynkowego, potencjał rynku zbytu, dostępność i wysoki poziom ośrodka naukowego oraz specjalistycznej wiedzy i umiejętności, występowanie BIZ, wcześniejsze istnienie przemysłu dostawczego, pokrewnych sektorów lub grom (Szultka, 2004, s. 10–11).

Klastry egzogenne tworzone są dzięki świadomym zabiegom określonych podmiotów, najczęściej władz centralnych, przedstawicieli JST, instytucji naukowo-badawczych, organizacji wspierania przedsiębiorczości, a nawet samych przedsiębiorstw. Ważną rolę odgrywają podmioty przewodnie, skupiające wokół siebie pozostałych aktorów, inicjujące różnego rodzaju aktywność klastra, a także reprezentujące grono wobec otoczenia. Do czynników egzogenicznych zaliczamy np. wysoki poziom przestrzennego zagospodarowania regionu i infrastruktury technicznej, bliskość chłonnych rynków zbytu, występowanie SSE, liczną obecność dużych przedsiębiorstw, dużą aktywność JST w przyciąganiu inwestorów, wyso-

⁸ Zalicza się do nich np. powstanie rynku wyspecjalizowanych dostawców oraz rozwój specjalistycznych umiejętności, a co za tym idzie wzrost konkurencyjności regionu, w którym klastry funkcjonują. Istnienie grom sprzyja ciągłości produkcji, redukcji kosztów transakcyjnych oraz pobudza transfer zasobów materialnych i niematerialnych pomiędzy podmiotami (Cegliei i in. 1999, s. 2).

⁹ Wzajemne powiązania pomiędzy uczestnikami sprawiają, iż wartość klastra jako całości jest większa niż suma wartości poszczególnych jego części (Staszewska, 2009, s. 30).

¹⁰ W związku z istnieniem grom wykształca się rynek wykwalifikowanej siły roboczej oraz wzajemne zaufanie pomiędzy podmiotami, będące podstawą powstania silnych więzi (Lis, Lis, 2011, s. 45; Lis, Lis, 2013, s. 41–42).

¹¹ Wielu członków klastra sprzedaje swoje produkty i usługi klientom zlokalizowanym poza regionem (Waits, 2000, s. 42).

ką kulturę i duże tradycje przemysłowe w wybranych lokalizacjach itp. (Pasiczny, 2006, s. 91–95).

Analizując wewnętrzne i zewnętrzne czynniki decydujące o powstaniu klastrów, uwzględnić należy nieostrość granicy pomiędzy nimi. Większość klastrów powstaje na skutek oddziaływania bardzo zróżnicowanych sił i czynników. Często określone stymulatory egzogeniczne mogą pojawiać się wyłącznie pod warunkiem wystąpienia wybranych czynników wewnętrznych i odwrotnie. Czynniki te wchodzi w skomplikowane reakcje, co sprawia, że wskazanie jednoznacznych przyczyn powstania gron jest bardzo utrudnione.

3. Historia i obecna sytuacja branży motoryzacyjnej na Dolnym Śląsku

Województwo dolnośląskie jest obszarem, który wyróżnia się pod względem rozwoju sektora motoryzacyjnego na tle kraju. Na obszarze regionu ma miejsce bardzo silna koncentracja geograficzna podmiotów tej branży, czego konsekwencją jest wysoki poziom specjalizacji przedsiębiorstw oraz powstanie rynku wyspecjalizowanej siły roboczej. Rozwój przemysłu *automotive* wynika z tradycji sięgających 1952 roku, kiedy działalność rozpoczęły Zakłady Samochodowe w Jelczu, produkujące autobusy na potrzeby komunikacji miejskiej, a do 1958 roku także samochody ciężarowe. Obecnie przedsiębiorstwo Jelcz produkuje opancerzone i nieopancerzone pojazdy samochodowe. W 1996 roku konkurencją dla autobusów z Jelcza stały się pojazdy szwedzkiego koncernu Volvo, który rozszerzył produkcję o samochody ciężarowe oraz maszyny budowlane. W chwili obecnej na terenie województwa działa kilkanaście fabryk zagranicznych koncernów samochodowych, produkujących elementy do samochodów własnej marki lub na potrzeby firm zewnętrznych. Większość podmiotów sektora ulokowana jest na obszarze SSE. Są to np. umiejscowione w strefie wałbrzyskiej: Faurecia (1995) – fotele samochodowe marki Volkswagen, Opel, Renault, Peugeot; Bosch (1996) – układy hamulcowe marek General Motors, Fiat, Peugeot i Suzuki; Toyota (1999) – skrzynie biegów i silniki samochodowe; WABCO Polska (1999) – pneumatyczne układy hamulcowe. Do największych podmiotów sektora *automotive* w legnickiej SSE należą: Volkswagen Motor Polska (1998) – silniki samochodowe i ich główne podzespoły i Sitech (1998) – metalowe stelaże siedzisk samochodowych do samochodów marek Volkswagen, Audi, Sko-

da, Seat oraz Porsche. Stopniowo w otoczeniu firm produkujących podzespoły samochodowe zaczęły gromadzić się liczne mniejsze polskie i zagraniczne przedsiębiorstwa, które funkcjonują jako poddostawcy wymienionych zakładów dużych międzynarodowych koncernów. Według danych systemu REGON w regionie dolnośląskim w 2015 roku, zarejestrowanych było 237 podmiotów gospodarczych zaliczanych do przemysłu motoryzacyjnego – dział 29 PKD¹², co stanowiło 8,7% ogółu podmiotów tego działu w Polsce i uplasowało region na czwartym miejscu.

Znaczną koncentrację branży motoryzacyjnej w regionie potwierdza wysoki poziom współczynnika lokalizacji (LQ) obliczonego na podstawie danych GUS dotyczących przeciętnego zatrudnienia oraz produkcji sprzedanej przemysłu¹³. Dla zobrazowania faktu, że wysoki stopień koncentracji jest zjawiskiem długoterminowym, wartość LQ obliczono dla 2005, 2010 oraz 2015 roku (tab. 1). Wysokość LQ we wszystkich analizowanych latach przekroczyła wartość 1,25, co świadczy o ponadprzeciętnej koncentracji branży w województwie.

Tabela 1. Koncentracja branży motoryzacyjnej w województwie dolnośląskim

Rok	Województwo dolnośląskie		Polska		Wartość LQ
	Ogółem	Produkcja pojazdów samochodowych	Ogółem	Produkcja pojazdów samochodowych	
Produkcja sprzedana przemysłu w mln zł (ceny bieżące)					
2005	51 293,3	9 669,8	687 810,0	63 658,0	2,04
2010	84 913,7	13 617,1	985 716,0	91 920,0	1,72
2015	107 943,5	22 612,4	1 255 516,0	125 595,0	2,09
Przeciętne zatrudnienie w przemyśle					
2005	198 686	16 257	2 619 200	121 500	1,76
2010	206 860	19 722	2 696 100	143 300	1,79
2015	211 810	27 106	2 705 600	171 100	2,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Sektor *automotive* jest najważniejszą branżą przemysłową województwa dolnośląskiego. Według danych GUS wartość produkcji sprzedanej przemysłu motoryzacyjnego (dział 29 PKD) w regionie wzrosła od 2005 roku ponaddwukrotnie i na koniec 2015 roku osiągnęła wartość 22,612mld zł, co dało ponad 26-procentowy

¹² Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli.

¹³ Dla podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza dziewięć osób.

udział w wypracowanej wartości przetwórstwa przemysłowego i uplasowało sektor na pierwszym miejscu w regionie oraz stanowiło ponad 18% wypracowanej wartości tego przemysłu w kraju. Tendencję wzrostową zauważyć można również w przypadku zatrudnienia. W 2005 roku przeciętne zatrudnienie w dziale 29 przekraczało 16 tys. osób, a w 2015 roku branża zatrudniała już ponad 27 tys. pracowników, co stanowiło blisko 16% ogółu zatrudnionych w tym sektorze w Polsce. Wysoki poziom zatrudnienia zapewnia branży motoryzacyjnej pierwszoplanową rolę w przetwórstwie przemysłowym w regionie.

4. Efekty funkcjonowania i sytuacja sektora motoryzacyjnego w legnickiej SSE

Legnicka SSE jest jedną z 14 stref ekonomicznych w Polsce. Według stanu na koniec 2015 roku obejmowała powierzchnię ponad 1,7 tys. ha zagospodarowanych jedynie w 18% i w relacji do innych stref charakteryzowała się najniższym poziomem wykorzystania gruntów. Zdecydowana większość powierzchni LSSE położona jest na obszarze województwa dolnośląskiego, jednak swoim zasięgiem obejmuje także tereny w województwie lubuskim. Do końca 2015 roku w strefie wydano 84 zezwolenia na prowadzenie działalności, co uplasowało ją na 11. miejscu. W enklawie utworzono łącznie 12 607 miejsc pracy, co stanowiło niewiele ponad 4% ogółu miejsc pracy utworzonych w SSE w Polsce. Znacznie lepiej przedstawia się wysokość poniesionych nakładów inwestycyjnych. Do końca 2015 roku skumulowana wartość inwestycji przedsiębiorstw prowadzących działalność na obszarze LSSE wyniosła 7,6 mld zł, co stanowiło blisko 7% ogółu nakładów poniesionych w SSE w Polsce i uplasowało strefę na szóstym miejscu. Bezspornym liderem jest branża motoryzacyjna, której inwestycje osiągnęły wartość 4,6 mld zł (dział 29 PKD) i stanowiły 61% ogółu wydatków strefowych (*Informacja...*, 2016).

Według danych pozyskanych od spółki zarządzającej oraz informacji zawartych na stronie internetowej na obszarze LSSE funkcjonują obecnie 54 podmioty gospodarcze, z czego 35% to przedsiębiorstwa związane z szeroko rozumianym przemysłem motoryzacyjnym. Zlokalizowane są w sześciu podstrefach, tj. Środkie Śląskiej, Legnickim Polu, Polakowicach, Legnicy, Krzywej i Złotoryi. Wszystkie przedsiębiorstwa to spółki z kapitałem obcym pochodzącym z siedmiu krajów: Niemiec, USA, Japonii, Francji, Hiszpanii i Austrii. Podmioty te zainwestowały ponad

5,6 mld zł i utworzyły ponad 7,5 tys. miejsc pracy. Największe nakłady inwestycyjne ponoszą duże podmioty, jak VW – 2,3 mld zł, Sitech – 1,03 mld, Sanden – 561 mln, BASF – 542 mln, Gates – 274,9 mln, Pittsburgh Glass – 245 mln, Faurecia – 182,5 mln oraz Lear Corporation – 150,9 mln zł, które są również największymi pracodawcami. Przedsiębiorstwa *automotive* cechuje duża heterogeniczność przedmiotu prowadzonej działalności. Są wśród nich producenci silników samochodowych (VW) i ich części (np. VW, Gates), elementów wyposażenia z tworzyw sztucznych (np. Faurecia), foteli i ich elementów (np. Sitech, Lear), układów jezdnych oraz wytwórcy elementów układu chłodzenia i ogrzewania (Sanden), katalizatorów (BASF), przewodów, układów bezpieczeństwa, szyb (Pittsburgh), a także dostawcy specjalistycznych usług (*Potencjał...*, 2016, s. 29–31, <http://lsse.eu/nasi-inwestorzy/>).

W 2014 roku zawiązano inicjatywę klastrową pod nazwą Dolnośląski Klaster Motoryzacyjny (DKM), zrzeszającą obecnie 34 członków. DKM, którego liderem jest spółka zarządzająca, to wspólny projekt LSSE, przewodnich podmiotów branży motoryzacyjnej, Politechniki Wrocławskiej, PAIiIZ¹⁴ oraz Ministerstwa Gospodarki¹⁵ zakładający stałą współpracę przedsiębiorstw z przedstawicielami środowisk naukowych oraz samorządem terytorialnym. Inicjatywę powołano w celu zwiększenia potencjału innowacyjnego firm branży *automotive* prowadzących działalność na terenie całego regionu Polski południowo-zachodniej poprzez zapewnienie im wspólnego dostępu do nowoczesnych technologii, bazy edukacyjnej oraz wspomaganie transferu wiedzy. W oficjalnych dokumentach rządowych DKM wymienia się jako przykład inicjatywy klastrowej, jednak według informacji spółki zarządzającej znajduje się ona w embrionalnej fazie rozwoju (etap mobilizacji uczestników). W ramach przedsięwzięcia podjęte zostały pewne działania, jak np. prace nad strategią rozwoju, diagnoza partnerów (stworzenie mapy powiązań, określenie możliwości i obszarów współpracy), powołanie grup tematycznych, warsztaty i spotkania członków (poznanie celów oraz oczekiwań w stosunku do klastra) itp.

¹⁴ Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych, obecnie Polska Agencja Inwestycji i Handlu.

¹⁵ Obecnie Ministerstwo Rozwoju.

5. Rezultaty działania i rola branży *automotive* w wałbrzyskiej SSE

Wałbrzyska SSE jest jedną z najprężniej rozwijających się stref w Polsce. Na koniec 2015 roku jej powierzchnia obejmowała blisko 3 tys. ha zagospodarowanych w ponad 56%. Pod względem wielkości obszaru WSSE plasuje się na pierwszym miejscu. Swoim zasięgiem obejmuje tereny na obszarze czterech województw, jednak większość areалу strefy leży w regionie dolnośląskim. Do końca 2015 roku wydano 284 zezwolenia, co uplasowało strefę na drugim miejscu. W strefie utworzono łącznie 44 340 miejsc pracy, co stanowiło ponad 14% ogółu stanowisk w SSE i zapewniło enklawie drugą pozycję. Wałbrzyska SSE zajmuje także pozycję wicelidera w obszarze zainwestowanego kapitału. Do końca 2015 roku łączne nakłady poniesione przez inwestorów wyniosły 21,7 mld zł, co stanowiło blisko 19,5% ogółu wydatków poniesionych w SSE w Polsce. Podobnie jak w LSSE rolę lidera, od samego początku funkcjonowania strefy, pełni branża *automotive*, której nakłady w wysokości 9,2 mld zł (29 PKD) stanowiły 42,1% wydatków inwestycyjnych WSSE (*Informacja...*, 2016).

Według danych otrzymanych od zarządzającego na obszarze strefy funkcjonuje obecnie 190 podmiotów gospodarczych, w tym 54 związane z przemysłem motoryzacyjnym. Przedsiębiorcy ci zainwestowali ponad 13 mld zł, czyli ponad połowę sumy wydatków poniesionych w WSSE, i utworzyli ponad 21 tys. miejsc pracy. Większość podmiotów ulokowana jest w ośmiu podstrefach umiejscowionych w województwie dolnośląskim, tj. w Wałbrzychu, Jelczu-Laskowicach, Żarowie, Bolesławcu, Wrocławiu, Świebodzicach, Nowej Rudzie i Oławie. Blisko 90% podmiotów to przedsiębiorstwa z kapitałem obcym pochodzącym głównie z Japonii, Niemiec, USA, Francji i Włoch. W aspekcie wysokości nakładów inwestycyjnych i zatrudnienia wyróżniają się dwa podmioty Toyoty (położone w Wałbrzychu i Jelczu-Laskowicach), które ulokowały w strefie ponad 3 mld zł i zatrudniają ponad 2 tys. pracowników. Podmioty reprezentujące sektor są bardzo zróżnicowane pod względem przedmiotu prowadzonej działalności. Znajdują się wśród nich producenci samochodów użytkowych (VW we Wrześni), quadów i pojazdów specjalnych, przyczep i naczep, silników (zakłady Toyoty) i ich części, elementów z tworzyw sztucznych, układu chłodzenia i oświetlenia, foteli, układów hamulcowych, kierownic i elementów układu kierowniczego, tulei i tłoków, skrzyń biegów, przegubów, katalizatorów, poduszek powietrznych, karoserii, itp. W 2015 roku WSSE sp. z o.o.

przystąpiła jako lider wspierający do DKM (*Potencjał...*, 2016, s. 61–63, <https://invest-park.com.pl/>).

Podsumowanie

Analizowany przypadek województwa dolnośląskiego wskazuje, iż działanie stref uprzywilejowanych stało się fundamentem dla specjalizacji branżowej całego regionu i stanowi solidną podstawę dla rozwoju klastra motoryzacyjnego. Badane skupisko przedsiębiorstw branży *automotive* posiada wiele cech charakterystycznych dla struktury klastrowej, jak np. ponadprzeciętna koncentracja geograficzna podmiotów oraz zatrudnienia, koncentracja sektorowa przedsiębiorstw, komplementarność, zróżnicowanie i samodzielność podmiotów, wspólne wykorzystanie infrastruktury oraz proeksportowe nastawienie branży. Przedstawiciele spółek zarządzających wyrazili przekonanie o występowaniu zjawiska koopetycji (jednoczesna współpraca i konkurencja) pomiędzy podmiotami branży, jednak reprezentant LSSE stwierdził, iż podmioty sektora *automotive* ulokowane w strefie legnickiej bezpośrednio ze sobą nie konkurują, ponieważ nie prowadzą działalności o podobnym profilu, a konkurencja ma miejsce na poziomie regionu. Podkreślił także, że przedsiębiorstwa strefowe nawiązują częściej relacje nieformalne związane z wymianą doświadczeń i zadeklarował przede wszystkim występowanie relacji o charakterze horyzontalnym. W opinii reprezentanta WSSE pomiędzy podmiotami występują zarówno powiązania pionowe, jak i poziome. Na wymiar wertykalny potencjalnego klastra mogą składać się relacje oparte na kontraktach handlowych zawieranych w ramach łańcucha wartości tworzonego przez: (1) potencjalnych finalnych odbiorców – przedstawicieli grupy 29.1 PKD produkujących silniki samochodowe, samochody użytkowe, pozostałe pojazdy samochodowe; (2) bezpośrednich dostawców – podmioty z grupy 29.2 i 29.3 wytwarzające nadwozia, elementy elektryczne i elektroniczne, pozostałe części i akcesoria do pojazdów silnikowych; (3) poddostawców ulokowanych w ramach badanych skupisk, będących bezpośrednimi dostawcami dla przedsiębiorstw z działu 29. Kluczowymi graczami sektora są producenci pojazdów (Volvo, Jelcz), silników (Toyota, VW) i komponentów (np. Faurecia, Sitech), którzy przyciągnęli do regionu przedsiębiorstwa z branż wspierających dostarczających maszyny, urządzenia, materiały, surowce oraz świadczących wyspecjalizowane usługi. W przypadku działalności

naukowo-badawczej prowadzonej przez dolnośląskie uczelnie w sposób szczególny wyróżnia się Politechnika Wrocławska, która w największym stopniu wychodzi naprzeciw potrzebom przedsiębiorstw. Ważnymi podmiotami składającymi się na tzw. infrastrukturę miękką są spółki zarządzające strefami, będące inicjatorami realizowanych przedsięwzięć, a także samorząd terytorialny¹⁶. W regionie istnieją zarówno endo-, jak i egzogeniczne czynniki warunkujące istnienie gron, do których należą: tradycje wynikające z istnienia sektora motoryzacyjnego sięgające lat 50. XX wieku, wysoki poziom infrastruktury technicznej, rynek wyspecjalizowanej siły roboczej, wyrafinowany popyt rynkowy, występowanie BIZ (głównie za sprawą korzystnych warunków wynikających z funkcjonowania SSE). Do czynników egzogenicznych zaliczyć można: wysoki poziom przestrzennego zagospodarowania oraz infrastruktury technicznej województwa, bliskość chłonnych rynków zbytu, dużą aktywność samorządu województwa oraz spółek zarządzających SSE w przyciąganiu inwestorów.

Przedstawione w artykule informacje pozwalają wysunąć wniosek o istnieniu potencjału dla rozwoju klastra motoryzacyjnego w województwie dolnośląskim oraz o istotnej roli legnickiej i wałbrzyskiej SSE, które pełnią funkcję katalizatorów w procesie rozwoju skupiska przedsiębiorstw branży *automotive*. Przedstawiciel LSSE wskazał, iż zasadniczą przeszkodą w przekształceniu badanych skupisk w dojrzałe struktury klastrowe jest brak zainteresowania ze strony przedsiębiorstw, które nie widzą w tej formie współdziałania korzyści finansowych. Istotnym mankamentem jest również niska współzależność podmiotów. Mimo iż w regionie prowadzą działalność przedsiębiorstwa o uzupełniających się kompetencjach, to większość z nich kieruje swoje produkty i usługi poza granice kraju, w związku z czym powiązania wertykalne są słabo rozwinięte. Z uwagi na to, że większość przedsiębiorstw sektora motoryzacyjnego ulokowanych w województwie dolnośląskim to oddziały dużych międzynarodowych koncernów, pojawił się problem małej elastyczności i zamykania się przedsiębiorstw, co uniemożliwia dostęp do nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań. Natomiast według reprezentanta WSSE jedną z podstawowych barier rozwoju badanego skupiska jest niska sprawność i jakość otoczenia innowacyjnego, w tym przede wszystkim regionalnego sektora B+R oraz wynikające z tego słabe powiązania przedsiębiorstw branży

¹⁶ Województwo dolnośląskie było w latach 2011–2013 uczestnikiem projektu AutoNet, którego celem była poprawa warunków ramowych dla innowacji w przemyśle motoryzacyjnym.

z instytucjami badawczymi. Badani wskazali również na przeszkody leżące po stronie działań podejmowanych przez władze samorządowe, które zbyt mało interesują się rozwojem branży i klastra motoryzacyjnego, nie podejmując działań wspierających lub realizując inicjatywy złe albo mało efektywne. Podkreślili, że przedsiębiorstwa bardzo ostrożnie angażują się w realizację wspólnych projektów oraz wymianę doświadczeń i informacji realizowaną w ramach DKM.

Istotnym zadaniem, przed jakim stoi samorząd województwa, jest skuteczniejsze i bardziej efektywne wspieranie branży motoryzacyjnej, a także powstałej inicjatywy klastrowej w regionie. Zarówno władze samorządowe, jak i spółki zarządzające powinny podejmować działania, które zachęcą przedsiębiorstwa do zacieśnienia współpracy oraz zintensyfikowania współdziałania z regionalnym potencjałem badawczo-rozwojowym. Istotnym zagrożeniem, przed jakim stoi sektor motoryzacyjny, jest także zbliżający się termin zakończenia działalności SSE w Polsce w obecnej formie. Ze względu na możliwość skorzystania z pomocy publicznej, kluczowi gracze sektora ulokowali swoją działalność na obszarze SSE. Konieczne jest podjęcie kroków na rzecz silniejszego związania kluczowych inwestorów branży z regionem. Początkiem takich działań jest z całą pewnością zainicjowana przez LSSE inicjatywa DKM. Rozwój branży motoryzacyjnej na Dolnym Śląsku nie wydaje się jednak zagrożony, gdyż duże koncerny międzynarodowe planują kolejne nakłady, np. Toyota zainwestuje kolejne 650 mln zł i zwiększy zatrudnienia o kilkadziesiąt osób. Korzystną perspektywę stwarza także budowa fabryki Mercedesa w Jaworze.

Literatura

- Ambukita, E. (2009). Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce stymulatorem rozwoju regionalnego. W: B. Filipiak (red.), *Ekonomiczne i organizacyjne instrumenty wspierania rozwoju lokalnego i regionalnego. Finanse, rachunkowość, przedsiębiorczość. Tom 1. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, 530, Ekonomiczne Problemy Usług, 31*, 11–19.
- Bazydło, A., Smętkowski, M. (2000). Specjalne strefy ekonomiczne – światowe zróżnicowanie instrumentu. W: E. Kryńska (red.), *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty* (s. 17–55). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Buzek, J. (red.). (2007). *Jak zostać regionem wiedzy i innowacji*. Warszawa: Wydawnictwo TWIGGER.

- Ceglie, G., Clara, M., Dini, M. (1999). *SME cluster and network development in developing countries: The experience of UNIDO*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
- Den Hertog, P., Maltha, S., Brouwer, E. (2001). Innovation in an Adolescent Cluster: The Dutch Multimedia Cluster. W: *Innovative clusters – drivers of national innovation systems* (s. 133–154). Paris: OECD.
- European Trend Chart on Innovation, Thematic Report: Cluster Policies, Covering period up to March* (2003). Brussels: European Commission Enterprise Directorate-General.
- Final report of the expert group on enterprise clusters and networks* (2003). Brussels: European Commission Enterprise Directorate-General.
- <http://lsse.eu/nasi-inwestorzy> (04.05.2017).
- <https://invest-park.com.pl/> (04.05.2017).
- Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na 31 grudnia 2015 roku* (2016). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju.
- Jacob, D., De Man, A. (1996). Clusters Industrial Policy and Firm Strategy: A Menu Approach. *Technology Analysis & Strategic Management*, 8, (4), 425–438.
- Lis, A., Lis, A. (2011). Klastry i inicjatywy klastrowe w gospodarce. W: J. Pietrucha (red.), *Teoria ekonomii wobec przeobrażeń strukturalnych* (s. 41–50). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Lis, A., Lis, A. (2013). Tożsamość struktur klastrowych – rozważania teoretyczne i praktyczne implementacje. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1 (51), 26–44.
- Lizińska, W., Kisiel, R. (2008). *Specjalne strefy ekonomiczne jako instrument polityki regionalnej na przykładzie Warmińsko-Mazurskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej*. Olsztyn: Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie.
- Maskell, P., Lorenzen, M. (2003). The Cluster as Market Organization. *Danish Research Unit on Industrial Dynamics Working Paper*, 03-14.
- Pasieczny, J. (2006). Czynniki i uwarunkowania procesu tworzenia i rozwoju klastrów. W: E. Bojar (red.), *Klastry jako narzędzia lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego* (s. 89–95). Lublin: Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej.
- Porter, M. (1998). *On competition*. Boston: Harvard Business Press.
- Porter, M.E. (2000). Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14 (1), 15–34.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej* (2016). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Rocznik statystyczny województwa dolnośląskiego* (2016). Wrocław: Urząd Statystyczny we Wrocławiu.

- Romanowska, M. (2004). *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWN.
- Rosenfeld, S.A. (1997). Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European Planning Studies*, 5 (1), 3–21.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2008 r. w sprawie pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorcom działającym na podstawie zezwolenia na prowadzenie działalności gospodarczej na terenach specjalnych stref ekonomicznych (Dz.U. 2008 nr 232 poz. 1548).
- Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce* (2016). Warszawa: Colliers International.
- Staszewska, J. (2009). *Klaster perspektywą dla przedsiębiorców na polskim rynku turystycznym*. Warszawa: Difin.
- Szultka, S. (red.). (2004). *Klustry – innowacyjne wyzwanie dla Polski*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Ustawa z dnia 20 października 1994 o specjalnych strefach ekonomicznych (Dz.U. 2015 poz. 282).
- Waits, M. (2000). The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis. *Economic Development Quarterly*, 14 (1), 35–50.
- Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF AUTOMOTIVE CLUSTERS IN SPECIAL ECONOMIC ZONES ILLUSTRATED BY THE EXAMPLE OF THE WAŁBRZYCH AND LEGNICA ZONES

Abstract

The aim of this article is to present prospects for development of the automotive bunch (cluster) in the impact areas of the Wałbrzych and Legnica special economic zones (SEZ-s). It is in this article that the hypothesis of the existence of the development potential for the *automotive* cluster and the important role of the zones in the automotive sector development in the Lower Silesia region was assumed. In order to verify the assumptions used, the method of analysis of documentation, GUS data and data obtained from the companies managing the zones and the method of interviews conducted with representatives of the management companies were applied. In the first part of the article, the essence of the concept of bunches and the special economic zones was explained. Then the history and the present situation of

the automotive industry in the Lower Silesia region as well as effects of functioning of the selected zones were presented. At the end, the conclusions on the existence of conditions for the development of the automotive cluster in the analyzed region and the role of the economic zones in the development process of clusters of *automotive* companies were presented.

Keywords: automotive clusters, special economic zones, industry specialisation

Translated by Alina Piątyśzek-Pych

JEL codes: H21, H32, L14, R12



Marcin Piłowski*

Gdynia Maritime University

NOTIFICATIONS TO FOOD FROM EUROPEAN UNION COUNTRIES IN THE RASFF

Abstract

In the article there is presented a study which investigated from which European Union countries dangerous food under the Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) was most commonly notified. 13,662 notifications from 2000 to 2015 were examined. The cluster analysis using tree clustering and k-means clustering was applied, as well as scatterplots. The programs Excel and Statistica 12 were used for the necessary calculations. The relationship between the origin country of dangerous food and other variables (and values that occurred most often) were indicated: product category (fish from Spain, meat from Germany), product type (food), notification type (alert and information), year (2011–2014), notification basis (official controls on the market), notifying country (according to product categories: Italy, Germany), distribution status (distribution on the market (possible)), actions taken (withdrawal from the market, recall from consumers) and risk decision (undecided).

Keywords: dangerous food, European market, Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF)

JEL codes: C38, F40, L66, N34, N74

* E-mail address: m.piglowski@wpit.am.gdynia.pl.

Introduction

The framework regulation for food law is regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council, laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety. It defines food terminology, prohibits the placing on the market of dangerous and falsified food, imposes the responsibility for food safety on producers, imposes the obligation to traceability, obliges to withdraw from the market food that does not meet safety requirements, introduces the obligation to apply food law to products imported and exported from the European Union (EU) and establishes the Rapid Alert System for Food and Feed. In terms of the general issues of hygiene in food production and trade, the most important are the regulations: No 852/2004 of the European Parliament and of the Council on the hygiene of foodstuffs, No 853/2004 of the European Parliament and of the Council laying down specific hygiene rules for food of animal origin and No 854/2004 of the European Parliament and of the Council laying down specific rules for the organisation of official controls on products of animal origin intended for human consumption (Śmiechowska, 2013, p. 16, 17).

The RASFF (acting on the basis of the mentioned regulation No 178/2002) is a tool used by food (and feed) control authorities to exchange information about risk detected in relation to food (and feed) (European..., 2016, p. 6). In turn, the RAPEX (Rapid Alert System for non-food dangerous products) was established under the directive 2001/95/EC of the European Parliament and of the Council on general product safety. However, specific systems are also in place for medical devices and pharmaceuticals (European..., 2013, p. 10, 53).

These information within the RASFF are exchanged between its members, i.e.: EU countries and also Switzerland, Norway, Iceland, Lichtenstein, the European Commission, European Food Safety Authority and European Free Trade Association Surveillance Authority. An alert notification is sent when food (or feed) presenting a serious risk is on the market and rapid action was or may be required. An information notification concerns food (or feed) for which a risk was not serious or the product was not on the market. A border rejection is sent when consignment of food (or feed) was refused entry into the EU for reason of a risk for human health (European..., 2016, p. 6, 7).

In the annual RASFF report for 2015 Europe was second world region (after Asia) with the highest number of notifications in the period 2000–2015 (European..., 2016, p. 36). Therefore, the goal of the study was to examine from which EU countries food was most frequently notified, taking into consideration: product category, product type, notification type, year, notification basis, notifying country, distribution status, action taken and risk decision.

1. Data and methods

In the RASFF database, the following search criteria were adopted: date – between 01.01.2000 and 31.12.2015, flagged as – origin and country, each out of the 28 EU countries. After searching, the data were ordered in Excel. The obtained data (13,662 notifications) concerned ten variables: origin country, product category, product type, notification type, year, notification basis, notifying country, distribution status, action taken and risk decision.

In case of variable notification type the values: information, information for attention and information for follow-up were changed to one value information notification. In case of variables: notification basis, action taken and distribution status, some values were empty, therefore they were filled with the phrase “(not specified)”. The data related to feed products and obsolete products were removed.

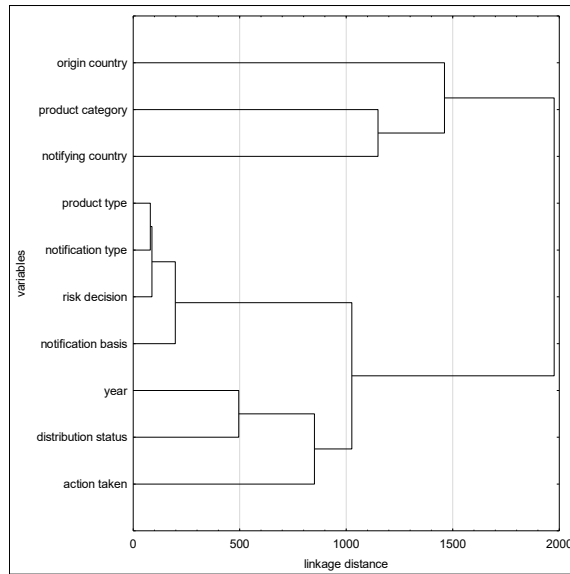
Then the data were transferred to Statistica 12. For the cluster analysis, the following settings were adopted: joining (tree clustering), linkage rule, complete linkage and distance measure, Euclidean distance. There was also k-means clustering with indicating two, three, four or five clusters used. The relationships between variable origin country and other nine variables were presented in (bubble) scatterplots.

2. Results and discussion

In figure 1, the results of tree clustering were presented. There were two clusters formed. The first cluster consisted of three variables: origin country, product category and notifying country. The second cluster consisted of seven variables: product type, notification type, risk decision, notification basis, year, distribution status and action taken. However, within second cluster one can talk about two smaller clusters, i.e.:

product type, notification type, risk decision and notification basis and year, distribution status and action taken. The following variables: product category and notifying country, product type and notification type, year and distribution status, were linked directly. It indicated that within the variables in question, the number of values was small and/or the same values of two variables in question often occurred together.

Figure 1. Tree diagram



Source: own study.

In table 1 there are presented the results of k-means clustering with an indication of two, three, four or five clusters. The particular clusters were separated by semicolons.

Table 1 Results of k-means clustering

Clusters number	Variables
2	origin country, product category, notifying country; product type, notification type, risk decision, notification basis, year, distribution status, action taken
3	origin country, product category, notifying country; product type, notification type, risk decision, notification basis; year, distribution status, action taken

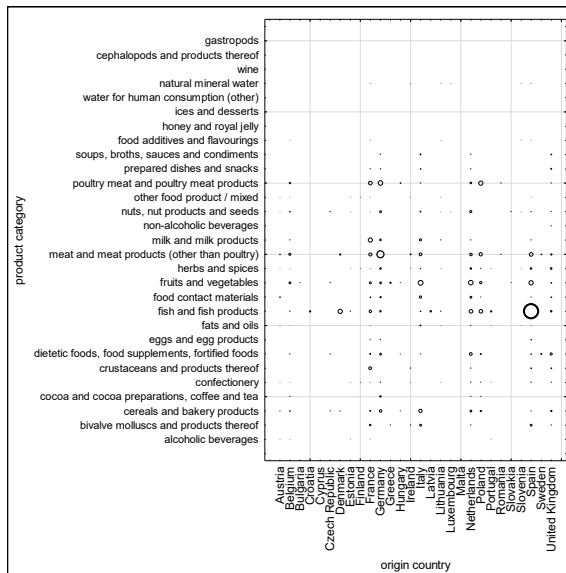
Clusters number	Variables
4	origin country; notifying country; product type, notification type, risk decision, notification basis, distribution status; product category, year, action taken
5	origin country; product category; notifying country; product type, notification type, risk decision, notification basis; year, distribution status, action taken

Source: own study.

The results of k-means clustering were the same as in tree clustering only in case of two clusters. When indicated three, four or five clusters, subsequent variables separated and formed a separate, single-element clusters. So, when indicated five clusters formed three one-element clusters (i.e.: origin country, product category and notifying country) and two other clusters consisting of the variables: product type, notification type, risk decision and notification basis and year, distribution status and action taken.

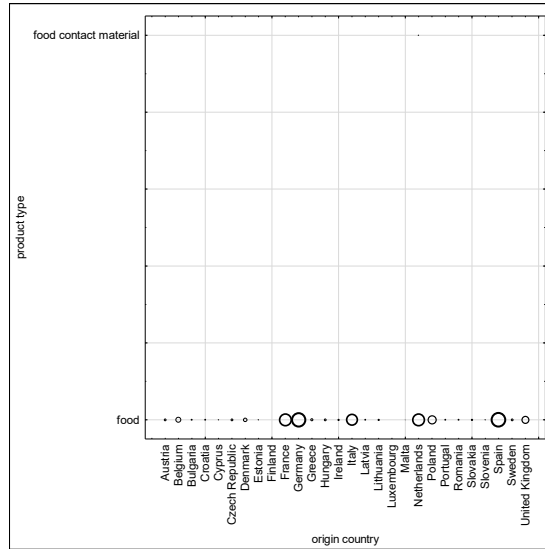
In the subsequent (bubble) scatterplots there is presented the dependence of the origin country and following variables: product category (fig. 2), product type (fig. 3), notification type (fig. 4), year (fig. 5), notification basis (fig. 7), notifying country (fig. 8), distribution status (fig. 9), action taken (fig. 10) and risk decision (fig. 11).

Figure 2. Dependence of the origin country and product category



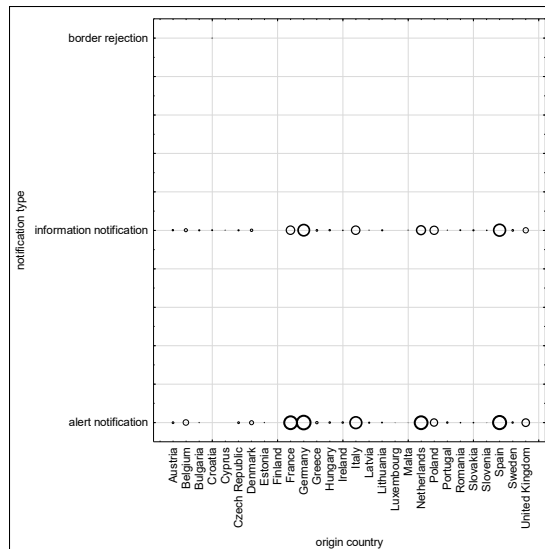
Source: own study.

Figure 3. Dependence of the origin country and product type



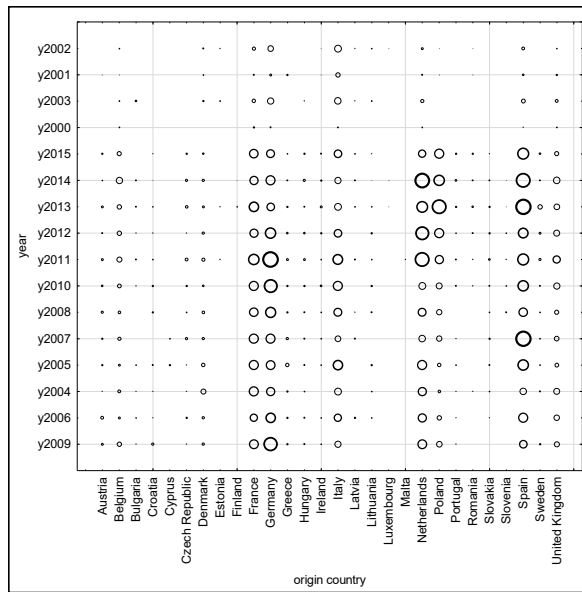
Source: own study.

Figure 4. Dependence of the origin country and notification type



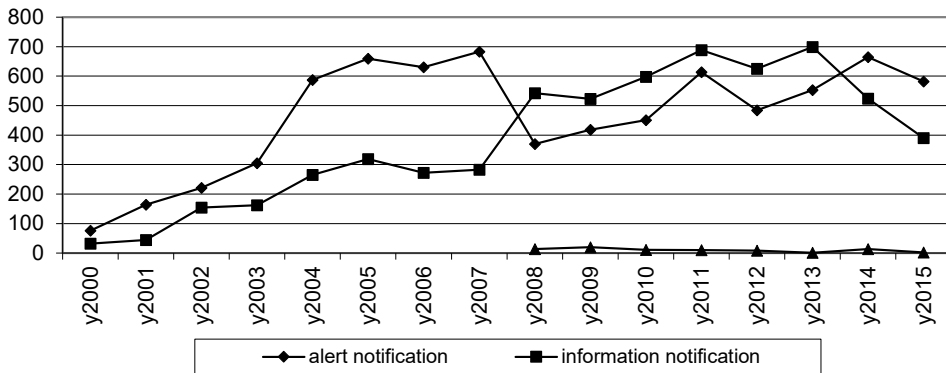
Source: own study.

Figure 5. Dependence of the origin country and year



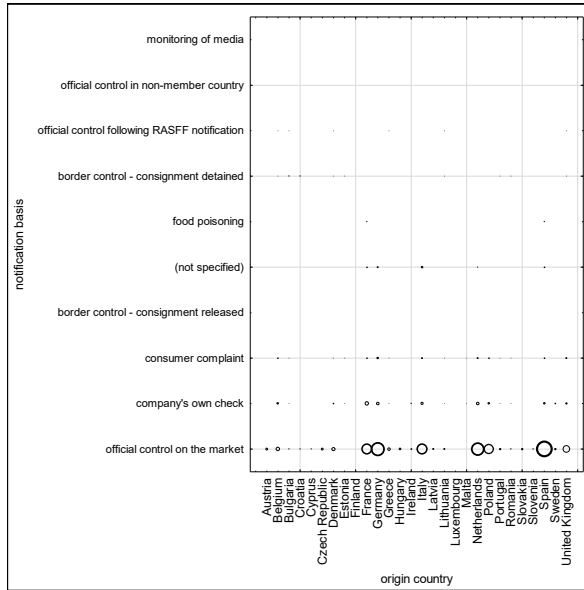
Source: own study.

Figure 6. The number of notifications within notification types



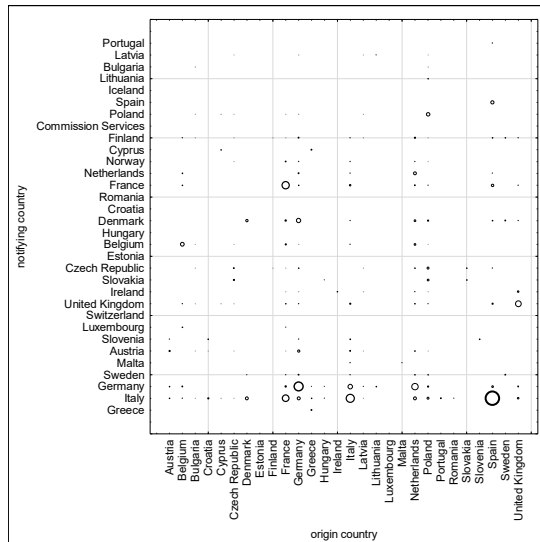
Source: own study.

Figure 7. Dependence of the origin country and notification basis



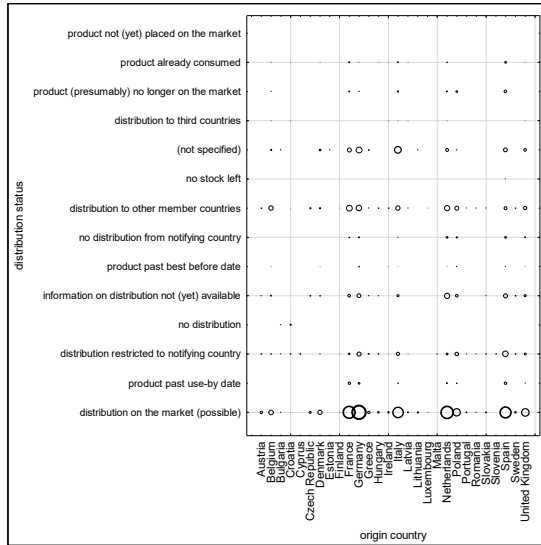
Source: own study.

Figure 8. Dependence of the origin country and notifying country



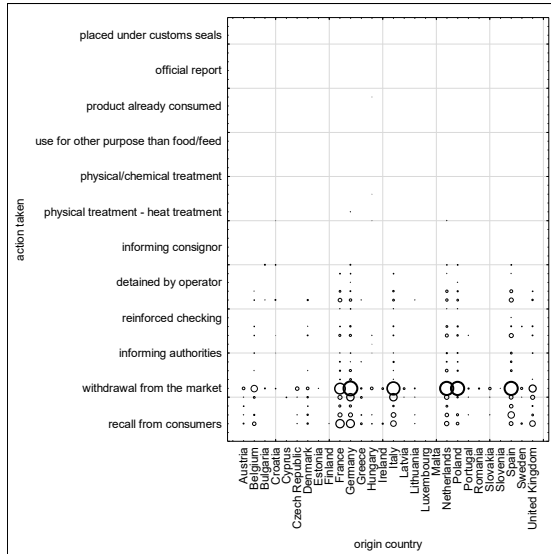
Source: own study.

Figure 9. Dependence of the origin country and distribution status



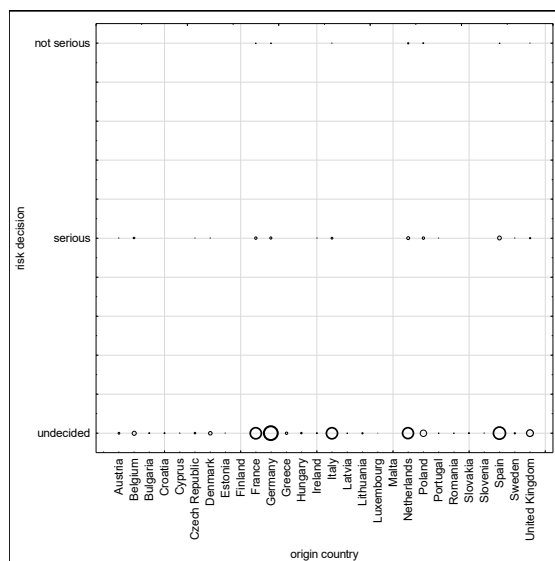
Source: own study.

Figure 10. Dependence of the origin country and action taken



Source: own study.

Figure 11. Dependence of the origin country and risk decision



Source: own study.

Food that was the most frequently notified originated from: France, Germany, Italy, Netherlands, Spain and also from Poland and United Kingdom (fig. 2–5, 7–11). All these countries, except the Netherlands, are main EU economies. The vast majority of notifications related to food, not food contact materials (fig. 3). However, the particular attention should be paid to notifications on fish and fish products from Spain and, to a much lesser extent, to notifications on meat and meat products from Germany (fig. 2). Vázquez-Sánchez, López-Cabo, Saá-Ibusquiza, Rodríguez-Herrera (2012, p. 294) mentioned, for example, that about 25% of fishery products from retail sector in Spain (Galicia) in 2008 and 2009 were contaminated with *Staphylococcus aureus*. *In turn*, Wall and Kennedy (2011, pp. 66–67) indicated Germany as origin country with the largest number of alert notifications on meat and meat products in 2007–2009. The notified hazards were *Salmonella typhimurium*, *Listeria monocytogenes*, incomplete/incorrect certification and incorrect temperature control. Andrée, Jira, Schwind, Wagner, Schwägele (2010, p. 45) without pointing to the origin of meat, mentioned the RASFF notifications on presence of metabolites of nitrofurans.

As shown in figure 4 and 6, there were mainly alert notifications (7,462 notifications) and information notifications (6,120) (see European..., 2017a). An alert notification was sent when food presenting a serious risk is on the market and rapid action was or may be required. An information notification concerned food for which a risk was not serious or product was not on the market (European..., 2016, p. 7). There were only 80 border rejections and this notification type related primarily to Croatia (see European..., 2017a) before it accessed the EU. A very small number of border rejections pointed indirectly on the free movement of food within the common market (see also discussion related to fig. 5).

The arrangement of bubbles in figure 4 allows to assume that there was correlation between alert and information notifications. And so, the value of calculated Pearson's correlation coefficient was very high, namely 0.97. The population size n was 28 (number of countries), adopted significance level α was 0,05, number of degrees of freedom $n - 2$ was 26, value of critical statistics $t_{\alpha, n-2}$ was 2.06 and it was lower than the calculated statistics $|t|$, which was 21.54. Thus, it can be stated that the number of notifications to food from the countries in question related to serious risk and risk which is not serious was similar.

The largest number of notifications, both alert and information notifications, was in 2011–2014. However, the number of notifications began to rise since 2004 (fig. 5 and 6), which could have two reasons. First, in 2004 official controls on the market was introduced (see European..., 2004) and second, in 2004 ten countries accessed the EU. The notification basis were just first of all the official controls on the market (fig. 7). As shown in figure 6, the number of alert notifications decreased significantly after introducing border rejections in 2008 (see European..., 2017a), which could mean that imported raw materials were used in the EU for food production (Piğłowski, 2017, p. 25) or food was repacked/re-exported. Hoffbauer, Remm, Lehmsiek (2012, p. 325) also indicated that introducing official controls on imports was effective (see also European..., 2009). The European Commission is currently working on the review of legislation on official controls (European..., 2017b).

As shown in figure 8, Italy notified food from Spain, Italy and France, Germany notified food from Germany and the Netherlands, France notified food from France, and the United Kingdom notified food from the United Kingdom. Italy, Germany, the United Kingdom and Spain were indicated by Petróczi, Taylor, Nepusz, Naught-

on (2010, p. 1957) and Taylor, Petróczi, Nepusz, Naughton (2013, p. 413) as countries which notified food in the RASFF most frequently.

The status of the notifying products was most frequently defined as “distribution on the market (possible)” (fig. 9). Therefore, the action taken to notifying products was withdrawal from the market and recall from consumer (fig. 10). However, although the notifications were alert or information did not make a decision whether the risk was serious or not. The risk decision was defined as “undecided” (fig. 11), which was a kind of inconsistency, if it referred to the previously mentioned notification types.

Conclusion

After tree clustering, two clusters formed; first consisting of variables: origin country, product category and notifying country, and second containing variables: product type, notification type, risk decision, notification basis, year, distribution status and action taken. The results of k-means clustering were similar when indicating two clusters, however, the subsequent variables separated from first cluster when adopting more clusters.

The scatterplots allowed to indicate dependences between values of particular variables. The most frequently notified food (variable product type) originated from: France, Germany, Italy, the Netherlands, Spain and also from Poland and the United Kingdom (origin country). However, the particular attention should be paid to fish and fish products (product category) from Spain and to meat and meat products from Germany.

In the examined period in the RASFF notified mainly alert notifications and information notifications (notification type). The decrease of alert notifications since 2008 pointed out the effectiveness of border rejections resulting from border controls. The largest number of notifications, both alert and information notifications, was in 2011–2014 (year).

The notification basis was mainly the official controls on the market (notification basis). Food was notified mostly by: Italy, Germany, France and the United Kingdom (notifying country). The status of notifying food was most often “distribution on the market (possible)” (distribution status) and food was withdrawn from the

market and recalled from consumer (action taken). However, the risk decision was defined as “undecided” (risk decision).

References

- Andrée, S., Jira, W., Schwind, K.-H., Wagner, H., Schwägele, F. (2010). Chemical safety of meat and meat products. *Meat Science*, 86, 38–48. DOI:10.1016/j.meatsci.2010.04.020.
- European Commission (2009). Commission Regulation (EC) No 669/2009 of 24 July 2009 implementing Regulation (EC) No 882/2004 of the European Parliament and of the Council as regards the increased level of official controls on imports of certain feed and food of non-animal origin and amending Decision 2006/504/EC (Text with EEA relevance). OJ L 194, 25.7.2009, pp. 11–21.
- European Commission (2013). *Keeping European Consumers Safe. 2012 Annual Report on the operation of the Rapid Alert System for non-food dangerous products*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Commission (2016). *RASFF – The Rapid Alert System for Food and Feed – 2015 annual report*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- European Commission (2017a). *RASFF – Food and Feed Safety Alerts*. Retrieved from: https://ec.europa.eu/food/safety/rasff_en (27.01.2017).
- European Commission (2017b). *Review of legislation on official controls*. Retrieved from: https://ec.europa.eu/food/safety/official_controls/review_en (27.02.2017).
- European Parliament, Council (2002). Regulation (EC) No 178/2002 of the European Parliament and of the Council of 28 January 2002 laying down the general principles and requirements of food law, establishing the European Food Safety Authority and laying down procedures in matters of food safety. OJ L 31, 1.2.2002, pp. 1–24.
- European Parliament, Council (2004). Regulation (EC) No 882/2004 of the European Parliament and of the Council of 29 April 2004 on official controls performed to ensure the verification of compliance with feed and food law, animal health and animal welfare rules. OJ L 165, 30.4.2004, pp. 1–141.
- Hoffbauer, J., Remm, K., Lehmsiek, O. (2012). Das europäische Schnellwarnsystem RASFF: Erkenntnisse und Trends. *Journal für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit*, 7, 313–325. DOI 10.1007/s00003-012-0787-7.
- Petróczi, A., Taylor, G., Nepusz, T., Naughton, D.P. (2010). Gate keepers of EU food safety: Four states lead on notification patterns and effectiveness. *Food and Chemical Toxicology*, 48, 1957–1964. DOI:10.1016/j.fct.2010.04.043.

- Pigłowski, M. (2017). Dangerous food from the Western and Eastern European Union countries in the Rapid Alert System for Food and Feed. *Towaroznawcze Problemy Jakości. Polish Journal of Commodity Science*, 51, 22–32. DOI: 10.19202/j.cs.2017.02.02.
- Śmiechowska, M. (2013). *Autentyczność i identyfikowalność w aspekcie zapewnienia jakości i bezpieczeństwa towarów*. Gdynia: Akademia Morska w Gdyni.
- Taylor, G., Petróczy, A., Nepusz, T., Naughton, D.P. (2013). The Procrustean bed of EU food safety notifications via the Rapid Alert System for Food and Feed: Does one size fit all? *Food and Chemical Toxicology*, 56, 411–418. DOI: 10.1016/j.fct.2013.02.055.
- Vázquez-Sánchez, D., López-Cabo, M., Saá-Ibáñez, P., Rodríguez-Herrera, J.J. (2012). Incidence and characterization of *Staphylococcus aureus* in fishery products marketed in Galicia (Northwest Spain). *International Journal of Food Microbiology*, 157, 286–296. DOI: 10.1016/j.ijfoodmicro.2012.05.021.
- Wall, P., Kennedy, J. (2011). Food safety and processed meats: globalisation and the challenges. In: *J.P. Kerry, J.F. Kerry (eds), Processed Meats. Improving Safety, Nutrition and Quality*. Cambridge: Woodhead Publishing Limited.

POWIADOMIENIA WOBEC ŻYWNOŚCI Z KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ W SYSTEMIE RASFF

Abstrakt

W artykule opisano badanie na temat tego, z jakich krajów Unii Europejskiej była najczęściej zgłaszana żywność niebezpieczna w ramach Systemu Wczesnego Ostrzegania o Niebezpiecznej Żywności i Paszach (RASFF). Badaniu poddano 13 662 zgłoszeń z lat 2000–2015. Zastosowano analizę skupień metodą aglomeracji oraz metodą k-średnich, a także wykresy rozrzutu. Do niezbędnych obliczeń wykorzystano program Excel i Statistica 12. Wskazano zależność pomiędzy krajem pochodzenia niebezpiecznej żywności i następującymi zmiennymi (i wartościami, które wystąpiły najczęściej): kategorią produktu (ryby z Hiszpanii, mięso z Niemiec), typem produktu (żywność), typem zgłoszenia (alarmowe i informacyjne), rokiem (2011–2014), podstawą zgłoszenia (urzędowe kontrole na rynku), krajem zgłaszającym (odpowiednio do kategorii produktów: Włochy, Niemcy), statusem dystrybucji (możliwa dystrybucja na rynku), podjętymi działaniami (wycofanie z rynku, wycofanie od konsumentów) i decyzją o ryzyku (brak wskazania).

Słowa kluczowe: niebezpieczna żywność, rynek europejski, System Wczesnego Ostrzegania o Niebezpiecznej Żywności i Paszach (RASFF)