

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 120 (2017)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2017

RADA NAUKOWA

Ernst Berg (Faculty of Agriculture, University of Bonn), Štefan Bojnec (University of Primorska), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW), Binshan Lin (Business School, Louisiana State University), Jacek Kulawik (IERiGŻ-PIB), Walenty Poczta (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu), Ludwig Theuvsen (Georg-August University of Goettingen)

KOMITET REDAKCYJNY

Maria Zajączkowska (redaktor honorowy), Aldona Zawojcka (redaktor naczelny), Joanna Wrzeńska-Kowal (zastępca redaktora naczelnego), Aneta Mięka (sekretarz), Alina Daniłowska (redaktor tematyczny – makroekonomia), Jarosław Gołębiewski (redaktor tematyczny – marketing), Irena Jędrzejczyk (redaktor tematyczny – ubezpieczenia), Henryk Runowski (redaktor tematyczny – zarządzanie i organizacja), Izabella Sikorska-Wolak (redaktor tematyczny – turystyka), Tomasz Siudek (redaktor tematyczny – bankowość i finanse), Wiesław Szczesny (redaktor statystyczny), Ludwik Wicki (redaktor tematyczny – mikroekonomia), Aldona Zawojcka (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna)

RECENZENCI nr 120 (2017)

Ewa Babicz-Zielińska, Alina Daniłowska, Krystyna Gutkowska, Jan Hybel, Marzena Jeżewska-Zychowicz, Irena Jędrzejczyk, Iwona Kowalczyk, Barbara Kowrygo, Grzegorz Maciejewski, Marian Podstawka, Piotr Przybyłowski, Krystyna Rejman, Adam Roman, Józef Sala, Tomasz Siudek, Sebastian Skuza, Teresa Słaby, Aleksandra Steinhoff-Wrzeńniewska, Andrzej P. Wiatrak, Ludwik Wicki, Tomasz Zalega, Aldona Zawojcka

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Tłumaczenie streszczeń na język angielski – Anna Kłoczko-Gajewska

ISSN 2081-6979 eISSN 2543-9863

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. 22 593 55 20 (-22, -25 – sprzedaż), fax 22 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: ZAPOL sp.j., al. Piastów 42, 71-062 Szczecin

Spis treści

Maciej Meyer

Krytyczna analiza paradygmatu innowacyjności 5

Elżbieta Kacperska

Terroryzm międzynarodowy jako problem globalny
współczesnej gospodarki 17

Aldona Zawojska, Beata Horbowiec-Janucik

Wpływ barier sanitarnych w handlu produktami zwierzęcymi na gospodarkę
narodową Wielkiej Brytanii 33

Tomasz Siudek, Katarzyna Drabarczyk

Rozwój powiatów województwa mazowieckiego – wymiar ekologiczny 55

Arkadiusz Weremczuk

Dotowane ubezpieczenia upraw w Polsce. Stan i perspektywy 69

Agnieszka Sobolewska, Mariusz Sobolewski

Wpływ regulacji prawnych na gospodarkę odpadami komunalnymi
w wybranych gminach wiejskich 83

Irena Ozimek, Julita Szlachciuk, Natalia Przeździecka-Czyżewska

Zafałszowania artykułów rolno-spożywczych w świetle regulacji prawnych
oraz działań organów urzędowej kontroli żywności w Polsce 97

Olena Kulykovets, Maria Jeznach, Anna Kudlińska-Chylak,

Małgorzata Kosicka-Gębska

Kształtowanie się rynku miodu w krajach Unii Europejskiej
w latach 2001–2013 111

Anna Murawska

Czynniki wpływające na konsumpcję produktów mlecznych w polskich
gospodarstwach domowych 121

Krystyna Świetlik

Ewolucja i uwarunkowania popytu na usługi gastronomiczne
w Polsce w latach 2000–2015 133

Ewa Świstak, Monika Świątkowska

Oferta gastronomiczna hoteli warszawskich w ocenie ich gości 147

Lucyna Witek, Katarzyna Szalonka

Percepcja zdrowej żywności a zachowania konsumentów 159

Anna Dąbrowska, Mirosława Janoś-Kresło

Zachowania młodych konsumentów na rynku m-zakupów 175

Maciej Meyer

Wydział Przedsiębiorczości i Towaroznawstwa
Akademia Morska w Gdyni

Krytyczna analiza paradygmatu innowacyjności

Wstęp

Zagadnienie i problematyka innowacyjności mają i miały zawsze duże znaczenie, niezależnie od poziomu jej implementacji. Innowacyjność może wpływać na przewagę konkurencyjną zarówno państw, jak i korporacji transnarodowych, samorządów, przedsiębiorstw i innych podmiotów. Nie jest ona jednak jedynym czynnikiem warunkującym zwycięstwo w silnie konkurencyjnym środowisku. Jest ona przedmiotem nieustannej troski kolejnych rządów, a stosowne różne rodzaje polityki, które mają ją pobudzić, są tworzone zwłaszcza w okresie różnorodnych reform.

Cele, metody i źródła badań

Artykuł ten nie zajmuje wyłącznie krytycznego stanowiska wobec paradygmatu innowacyjności. Wskazuje jednak na jej wady, alternatywę i wspiera tezę, która głosi, że innowacyjność wymaga sprzyjających warunków i nie powinna być celem samym w sobie. Okazuje się, że wszelkie zalecenia i programy, które mają stymulować powstawanie innowacji, bez odpowiedniego otoczenia instytucjonalnego i kulturowego nie są wystarczająco skuteczne. Autor stara się to wykazać na przykładzie Rzeczypospolitej Polskiej, Chińskiej Republiki Ludowej i innych państw, pomijając niższy poziom implementacji. Analiza literatury i wybranych przykładów sukcesu oraz rozumowanie bazujące na dedukcji i redukcji są głównymi narzędziami do osiągnięcia tego celu.

Istota innowacyjności

Słowo innowacja (z łac. *innovatio*) oznaczało pierwotnie wprowadzenie czegoś nowego lub nowo wprowadzoną rzecz. Oczywiście z czasem nabrało ono innych znaczeń w zależności od kontekstu, który bywa bardzo szeroki. Zjawisko innowacji towarzyszyło człowiekowi od zawsze, nawet gdy nie miało swojej nazwy. Dotyczy ono jednak nie tylko człowieka i wydaje się być mocno związane z naukami przyrodniczymi, choćby przez wzgląd na ewolucję. Dopiero Solow w 1957 roku wykazał na podstawie danych o gospodarce amerykańskiej, że to innowacje w największym stopniu są odpowiedzialne za rozwój gospodarki.

Istnieje wiele definicji słowa innowacja. Bezcelowe wydaje się poszukiwanie ich wszystkich, na parę przykładów warto jednak zwrócić uwagę. Baruk [2002] podaje, że „innowacja jest to celowo zaprojektowana przez człowieka zmiana dotycząca produktu (wprowadzenie do produkcji i na rynek wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych), metod wytwarzania (zastosowanie w produkcji metod nowych lub istotnie ulepszonych), organizacji pracy i produkcji (nowe rozwiązania organizacyjne w znaczeniu strukturalnym i procesowym lub istotne udoskonalenie już istniejących) lub metod zarządzania, zastosowana po raz pierwszy w danej społeczności (najmniejszą społeczność tworzą pracownicy danego przedsiębiorstwa) celem osiągnięcia określonych korzyści społeczno-gospodarczych, spełniających określone kryteria techniczne, ekonomiczne i społeczne”. Pomykański [2001] zwraca uwagę, że innowacja to proces, który obejmuje całość działań, które są związane z kreowaniem pomysłów, powstawaniem wynalazków, a później z wdrażaniem nowych (ulepszonych) produktów, procesów lub usług.

Inne propozycje definicji podkreślają, że:

- „Innowacje odnosi się do jakiegokolwiek dobra, usługi lub pomysłu, który jest postrzegany przez kogoś jako nowy. Pomysł może istnieć od dawna, ale stanowi innowację dla osoby, która go postrzega jako nowy” [Kotler 1994].
- „Innowacja to pierwsze praktyczne wykorzystanie wynalazku”, a „wynalazek to zrozumienie «czegoś» nowego, znalezienie rozwiązania, które nie było znane lub aplikacji, która nie była stosowana. Może to być idea nowego produktu, procesu lub usługi” [Nasierowski 1997].
- „Innowacje (...) to wyszukiwanie dobrych pomysłów i ich urynkowanie. Istotną rolę w tym zakresie odgrywa intuicja – zasadniczy trzon każdej innowacji” [Castenow 1996].

Na podstawie tych kilku przykładów definicji można zauważyć trudność w znalezieniu konkretnego wspólnego mianownika. Edison i inni [2013] przebadali ponad 40 definicji z literatury, pomijając oczywiście autorów polskich i wielu innych. Na tej podstawie doszli do wniosku, że innowacja to:

- produkcja lub przyjęcie, przyswojenie i eksploatacja nowości o wartości dodanej w sferze gospodarczej lub społecznej,
- odnowienie i rozwijanie produktów, usług i rynków,
- rozwój nowych metod produkcji,
- ustanowienie nowych systemów zarządzania.

Innowacja to zarówno proces, jak i wynik. Taka propozycja definicji pozwala na uchwycenie różnicy między przykładowymi innowacyjnymi produktami swoich czasów – pierwszym telefonem Aleksandra Bella a najnowszym modelem smartfona.

Edison i inni [2013] zwracają uwagę na istotne wymiary innowacji: stopień nowości (czy dana innowacja jest nowością dla przedsiębiorstwa, rynku, przemysłu, świata) i rodzaj innowacji (innowacja produktu i usługi czy procesu). Autor tego artykułu proponuje wprowadzenie dodatkowo aspektu czasu i przestrzeni do rozważań o innowacjach, co będzie powodem ich relatywizacji. Czy innowacją jest wynalazek ze Stanów Zjednoczonych, dostępny w Polsce po pięciu latach? Czy innowacją jest wytwarzanie obecnie wędlin w sposób tradycyjny? Czy innowacją jest jogurt, do którego dodano na przykład wyciąg z aloesu? Autor uważa, że to nie są innowacje. Stawianie takich i podobnych pytań sprawia sporo problemów, które są poruszane w dalszej części artykułu.

Mnogość definicji przekłada się na dużą liczbę rankingów, które są wynikiem prób pomiaru innowacyjności. Są to na przykład: Global Innovation Index, Bloomberg Innovation Index, Global Competitiveness Report, EIU Innovation Ranking, International Innovation Index, World Competitiveness Scoreboard, Innovation Capacity Index. Rankingi te stworzono według określonej, odmiennej metodologii. Metodologie te biorą często pod uwagę aktywność różnych podmiotów w ustanawianiu patentów. Autor wychodzi z założenia, że liczba przyznanych patentów za dany rok nie daje aż tak pełnego obrazu, jak ukazanie dynamiki ich przyznawania, co odzwierciedlają dane w tabeli 1. Wyraźnie zauważalny jest kryzys lat 2007/2008 w skali całego świata oraz wyjątkowa pozycja Chin.

Wobec faktu, że istnieje wiele definicji innowacji, warto zwrócić uwagę na klasyka Schumpetera, który w XX wieku zapoczątkował badania nad nimi, twierdząc, że innowacje stymulują wzrost gospodarczy. Ujmował to dokładniej, mówiąc, że wzrost jest definiowany przez wprowadzanie „nowych kombinacji” [Schumpeter 1934/2012]. Koncepcja ta zawiera według niego następujące pięć przypadków:

- wprowadzenie do produkcji nowych lub udoskonalonych wyrobów – takich, których nie znają jeszcze konsumenci,
- wprowadzenie nowej metody produkcji, która nie była jeszcze testowana doświadczalnie w danej gałęzi przemysłu,

- otwarcie nowego rynku zbytu, tzn. takiego, w którym dana gałąź przemysłu jeszcze nie istniała, mimo że sam rynek mógł wcześniej istnieć,
- zdobycie nowych źródeł surowców lub półfabrykatów i to bez względu na to, czy to źródło istniało wcześniej,
- wprowadzenie nowej organizacji jakiegokolwiek przemysłu, na przykład wprowadzenie monopolu lub też jego likwidacja.

Problemy związane z innowacyjnością

Mnogość różnych definicji i brak jasnych, akceptowanych przez wszystkich kryteriów stanowią poważny problem dla innowacyjności. Nie dotyczy on samego zjawiska *per se*, ale stan taki może utrudniać powstawanie innowacji, skoro nie jest wyraźnie określone, czym one są. Spora liczba wspomnianych już rankingów, a co za tym idzie – metodologii, wedle których są one układane, świadczy o problemach definicyjnych i braku ostrych kryteriów. Dochodzi do sytuacji, w których istnieją duże różnice w innowacyjności państw, co obrazuje tabela 2, na przykładzie choćby Korei Południowej i Japonii. W niektórych przypadkach to imitacja może zostać uznana według powszechnych definicji za innowację.

Od wielu lat obserwuje się wszędzie w gospodarce i nauce nacisk na tworzenie innowacji, ale równocześnie stworzenie czegoś na miarę toalety, pralki i elektryczności jest współcześnie bardzo trudne. Zapewne jest to związane z efektem podobnym do *catch-up* przy wzroście PKB, w którym państwom już rozwiniętym trudno jest osiągnąć jego szybkie tempo, państwom rozwijającym

Tabela 2

Porównanie rankingów Bloomberg Innovation Index (BII) i Global Innovation Index (GII) za 2016 rok

Miejsce	Ranking BII	Wartość BII	Ranking GII	Wartość GII
1	Korea Południowa	91,31	Szwajcaria	66,3
2	Niemcy	85,54	Szwecja	63,6
3	Szwecja	85,21	Zjednoczone Królestwo	61,9
4	Japonia	85,07	Stany Zjednoczone	61,4
5	Szwajcaria	84,96	Finlandia	59,9
6	Singapur	84,54	Singapur	59,2
7	Finlandia	83,80	Irlandia	59,0
8	Stany Zjednoczone	82,84	Dania	58,5
9	Dania	81,40	Holandia	58,3
10	Francja	80,39	Niemcy	57,9

Źródło: Bloomberg Innovation Index [2016], Global Innovation Index [2016].

się (np. Chinom) przychodzi to zaś łatwiej. Problematyczne tutaj wydaje się oczywiście utrzymanie danego tempa wzrostu PKB. Podobnie sytuacja wygląda z długością życia i szybkością podróżowania. Obecne przyrosty nie dorównują tym z początku XX wieku. Może to mieć też związek ze wzrostem wiedzy, ponieważ wraz z jej akumulacją coraz trudniej jest wymyślić coś nowego.

Należy zauważyć, że mimo rosnących nakładów na innowacje i wprowadzania różnych programów, nie przynosi to proporcjonalnych efektów. Jedną z przeszkód może być brak popytu na nie w pewnych okolicznościach, szczególnie ze strony sektora prywatnego. Na przykład Polska jest państwem taniej i dobrej, bo wykształconej siły roboczej (takie zalety były prezentowane nawet Chińczykom w materiałach opracowywanych przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych), stąd „ssanie” na innowacje nie musi być duże. Rodrik [2007] zwraca uwagę, że to nie brak naukowców, inżynierów i laboratoriów naukowo-badawczych lub niewystarczająca ochrona praw własności intelektualnej ograniczają innowacje konieczne do restrukturyzacji gospodarek państw rozwijających się. To właśnie brak popytu ze strony potencjalnych użytkowników w realnej gospodarce ogranicza rozwój innowacji. Jest on słaby, ponieważ przedsiębiorcy postrzegają nowe aktywności jako mało zyskowe. Rozwój technologii i nauki nie przyniesie oczekiwanej dynamiki produkcji bez zapotrzebowania ze strony biznesu.

Kluczowe dla innowacyjności jest zagadnienie patentów, praw własności i praw własności intelektualnej. Były one także bardzo istotne dla inwestycji w państwach uprzemysłowionych w czasach ich intensywnego rozwoju. Rządy Stanów Zjednoczonych, Francji i Wielkiej Brytanii zaczęły ustanawiać prawa patentowe, aby chronić nową wiedzę, wynalazki i postęp technologiczny. Praktyka życia gospodarczego i społecznego wykazała sporo wątpliwości w tej kwestii. Istnieli także myśliciele (np. Thomas Jefferson z USA), którzy uważali, że pomysły nie powinny należeć do jednostek i wspierali ideę publicznych praw własności. Prywatne prawa własności intelektualnej, konieczne zwłaszcza wtedy, gdy łatwo jest powielać technologię (przemysł chemiczny, farmaceutyczny, oprogramowanie komputerowe), w wielu przypadkach tworzy pozycję innowatora nowej technologii zbliżoną do monopolu. Teoria ekonomii wskazuje na duży koszt dla społeczeństwa takich rozwiązań. Z pewnej perspektywy przyczyniają się one też do marnotrawienia zasobów, gdy naśladowcy innowatorów podejmują wysiłki i inwestycje na opracowanie takich samych rozwiązań.

Nieefektywność monopolu i zużywanie zasobów w tym samym celu nie są najważniejszym problemem związanym z systemem patentowym [Chang 2008]. Najbardziej szkodliwy wpływ ma potencjalne blokowanie przepływu wiedzy do krajów technologicznie zacofanych, które potrzebują lepszych technologii, aby rozwijać swoje gospodarki. Z jednej strony sposoby zdobycia zagranicznej

wiedzy, a z drugiej obrona przed jej niekontrolowanym wpływem zawsze były sednem rozwoju gospodarczego.

Okazuje się, że obecnie rozwinięte gospodarczo kraje nie osiągnęłyby swojego poziomu rozwoju, gdyby same stosowały politykę i instytucje, które polecają krajom rozwijającym się [Chang 2007]. W przeszłości bardzo powszechne były kradzieże patentów, szpiegostwo przemysłowe, uprowadzanie rzemieślników i inne sposoby zdobywania wiedzy, które teraz są nielegalne. Obecnie system intelektualnych praw własności można uznać raczej za przeszkodę technologicznych innowacji. Chang [2008] podaje, że 97% wszystkich patentów i ogromna większość praw autorskich oraz znaków towarowych jest w posiadaniu bogatych państw. Z tego powodu dalsze wzmocnienie tego systemu praw oznacza coraz większe koszty zdobywania wiedzy przez kraje rozwijające się, zwłaszcza w ramach porozumienia TRIPS. Warto zwrócić uwagę, że Szwajcaria stała się jednym ze światowych liderów technologicznych w XIX wieku bez posiadania prawa patentowego. Chemicznych substancji nie można było opatentować w tym państwie do 1978 roku, a produktów farmaceutycznych nie można było opatentować w Hiszpanii i Kanadzie aż do wczesnych lat 90. XX wieku [Chang 2008].

Oczywistym problemem mającym związek z innowacjami jest koszt ich uzyskania i niepewny efekt sukcesu rynkowego¹. Prywatni przedsiębiorcy starają się dlatego o prywatną ochronę patentową swoich wynalazków. Z założenia zatem prywatne ryzyko ma przenieść się na prywatne zyski, okazuje się jednak w pewnych przypadkach, że to całe społeczeństwa partycypują w kosztach osiągnięcia innowacji i prywatnych zysków korporacji, choć jest to odwleczone w czasie. W przemyśle farmaceutycznym i medycznym innowacje stają się realnie dostępne dla pacjentów dopiero po dopłatach z budżetów państw. Innowacje w rolnictwie bywają także dużym obciążeniem budżetowym z racji dopłat na poziomie poszczególnych państw, ale także w ramach wspólnej polityki rolnej UE. Są to przykłady, kiedy państwa płacą za prywatną inicjatywę.

Olbrzymie znaczenie dla innowacyjności mają instytucje. Wszelkie naciski państw bez odpowiednich uwarunkowań instytucjonalnych będą nieefektywne. Można tu też wspomnieć o kulturze innowacyjności, którą państwa posiadają lub też nie. Instytucje nie są jednak czymś stałym i istnieje możliwość ich transferu, adaptacji, a także mogą być przedmiotem innowacji [Chang 2003]. Przykład gospodarek Azji Wschodniej pokazuje, że wzrost gospodarczy państw zależy od tego, czy uda im się import, adaptacja, asymilacja i innowacja instytucji, a nie tylko technologii. Westney [1987] wykazał, że Japonia z czasów okresu Meiji zaadoptowała system prawa handlowego z Francji, prawo karne z Niemiec, bank

¹Poza tym pewne rodzaje innowacji przyczyniają się wręcz do destabilizacji rynków i gospodarek państw – np. innowacje finansowe w dobie kryzysu 2007/2008.

centralny z Belgii, marynarkę wojenną z Wielkiej Brytanii, armię z Niemiec, a także system edukacyjny z Niemiec, gdy okazało się, że amerykańska wersja wcześniej się nie sprawdziła.

W obliczu konkretnych instytucji i kultury wydaje się, że Polska ma szczególnie duży problem związany z innowacyjnością. Na taki aspekt zwracają uwagę autorzy opracowania pod redakcją Jacka Żakowskiego [2015], zwłaszcza Janusz Czapiński. Wskazuje on na parę elementów, które nie pozwalają Polakom na rozwinięcie swojego potencjału. Należą do nich:

- zamknięte sieci społeczne – jeśli sieci społeczne są „dziurawe”, tzn. gdy ludzie rozwijają swoje kontakty poza swoje znane środowiska, to zapobiegają głębokim podziałom i tworzą podatny grunt pod innowacje, bo wymiana informacji to niezbędny warunek rozwoju. Polacy zazwyczaj tkwią od wieków w sieciach zamkniętych i nie zmieniają tego technologie komunikacyjne. Skłonność ta jest uwarunkowana kulturowo;
- patologiczny indywidualizm – cechuje on Polaków i Węgrów, co utrudnia współpracę, rozwój kapitału społecznego, budowanie zespołów projektowych i społeczeństwa obywatelskiego. Wyróżnikiem polskiego indywidualizmu jest to, że nakłada się na niego orientacja na dominację społeczną, co skłania do rywalizacji wszystkich ze wszystkimi. Dominacja ta jest odzwierciedlana w budowaniu hierarchii, powiększaniu dystansów moralnych, ideowych i tych związanych ze statusem społecznym;
- deficyt transgresji – kultury transgresyjne przejawiają się w przekraczaniu granic dotychczasowych wzorców odczuwania, zachowania, myślenia. Ich przeciwieństwem są kultury zachowawcze, które podtrzymują tradycyjne wzorce. Polaków cechuje duża zachowawczość, nawet w nauce polskiej głównie stosuje się naśladownictwo. Do tego dochodzi silna awersja do ryzyka, lęk przed nowym, niechęć do obcych;
- nieufność – ta cecha Polaków jest na stabilnym i wysokim poziomie od 25 lat i wyróżnia nas wśród społeczeństw europejskich.

Mimo istnienia różnych recept na wzrost innowacyjności, wobec wymienionych wcześniej czynników, jest wielce prawdopodobne, że wszelkie przykazania będą w Polsce nieefektywne. Parki naukowo-technologiczne i różne inkubatory przedsiębiorczości, oczywiście poza małymi wyjątkami, będą w rzeczywistości sprowadzały swoje funkcje do wynajmu powierzchni biurowej. Jest to problem najtrudniejszy do pokonania, bo wynika z polskiej mentalności i ma charakter psychologiczny, socjologiczny i kulturowy. Być może podejście do tej kwestii z takiej perspektywy mogłoby, przy długofalowym i odpowiednim podejściu do systemu edukacji od najniższego szczebla, przynieść oczekiwane rezultaty. Niestety takie efekty nie będą nigdy pokrywać się z „cyklem wyborczym”.

Alternatywa wobec innowacyjności

Według kryterium legalności istnieją dwa rodzaje alternatyw wobec innowacji: nielegalne (kradzież, szpiegostwo przemysłowe, itd.) i legalne (imitacja, zakupy). Wśród nich najlepsza wydaje się być imitacja, która nie ma wad innowacji, a jedynie ma jej zalety. Zakupy nie odgrywają większej roli z powodu małej podaży i wysokich cen. Imitacja nie może jednak polegać na zwykłym kopiowaniu. Przykłady państw Azji Wschodniej (np. japoński Lexus) pokazują, że właściwym sposobem postępowania jest obserwacja innowatorów, a następnie analiza ich innowacji. Kolejnym krokiem jest stworzenie czegoś jeszcze lepszego, a przynajmniej pozbawionego tylu wad co oryginał, przy jednoczesnym i silnym nacisku na konkurencyjność cenową proponowanych rozwiązań.

Imitowanie wydaje się być idealną strategią, zwłaszcza jeśli jest traktowana jako etap rozwoju w osiąganiu innowacyjności. Taką długofalową strategię można zauważyć u Chińczyków, analizując ich osiągnięcia innowacyjne od starożytności do współczesności. Praktycznie przez cały czas nauka w Chinach była ukierunkowana na naśladowanie tego, co było, a nie na tworzenie rzeczy nowych. Sam Konfucjusz mawiał: „Przekazuję jeno nauki starożytnych, lecz sam niczego nie tworzę” [Künstler 2007]. Postawa taka wcale nie musi charakteryzować się pasywnością. Na całym świecie trwa bardzo aktywne poszukiwanie interesujących pomysłów, które można skopiować. Dotyczy to absolutnie wszystkich państw i Chińczyków nie można tutaj wyróżniać. Polska w taki sposób zdobyła na przykład Polopiryneę w latach 80. XX wieku, a o wielu innych tego typu osiągnięciach nie pisze się artykułów naukowych z oczywistych względów. Działania takie są tym bardziej uzasadnione, że 97,8% wartości innowacji przechodzi w ręce imitatorów [Shenkar 2010]. Landes [2007] opisuje, że kopiowanie było zawsze obecne w historii gospodarczej.

Spektakularne osiągnięcia chińskich wynalazców mogą prowokować pytania o jakość ich rozwiązań i patentów. Jest to uzasadnione, ponieważ Chińczyków cechuje kulturowo uwarunkowana „choroba prestiżu”. Należy zauważyć, że w Chinach dokonuje się wielu dużych postępów, a jakość tych zmian stale jest poprawiana. Chińscy fachowcy, przynajmniej w niektórych dziedzinach, należą już do światowej czołówki, projektując najszybsze komputery i telefonię komórkową piątej generacji, czy edytując geny i prowadząc eksperymentalne terapie medyczne. Chińczycy produktywnie wykorzystują okres imitacji, szybciej i łatwiej tworząc później innowacje. To także może być uwarunkowane kulturowo. Yip i McKern [2016] wskazują, że konsumenci Państwa Środka szybko przyswajają nowe trendy i potrafią wybaczać rynkowe błędy, co pozwala przedsiębiorcom na eksperymentowanie i uczenie się poprzez robienie, czyli nabywanie tzw. *tacit knowledge*. Sprzyja temu rosnąca klasa średnia.

Istnieje koncepcja tzw. otwartych innowacji, która *de facto* ma wiele wspólnego z naśladownictwem już powstałych rozwiązań, czyli z imitacją. Głosi ona, że powinno wykorzystywać się zewnętrzne i wewnętrzne pomysły (np. w przedsiębiorstwach), ale też zewnętrzne i wewnętrzne kanały dyfuzji innowacji. Otwarte innowacje są pochodną różnego rodzaju wiedzy, która zawsze jest potrzebna wszystkim jednostkom gospodarującym. Chesbrough [2003, s. 26] wymienia cechy tego paradygmatu, ale wśród nich najbliższe imitacji wydają się być następujące:

- prowadzenie i inicjacja badań nie są konieczne do osiągnięcia z nich zysków,
- tworzenie lepszych modeli biznesowych jest preferowane od bycia pierwszym na rynku,
- czerpanie korzyści, gdy inni wykorzystują naszą własność intelektualną, ale kupowanie obcej własności intelektualnej tylko wtedy, gdy jest to ekonomicznie uzasadnione.

Imitacja jest nieodłącznym elementem innowacji. Jest ona w zasadzie często ujmowana jako druga strona innowacji [Kleer 2015]. Z racji, że innowacje (koszty i niepewny efekt rynkowy) mają istotne wady, warto ją rozważyć, ale nie tylko w kontekście technologii. Niezmiernie istotne jest stworzenie odpowiednich warunków, które pozwolą na rozwój technologii. Warunki te stanowią instytucje i odpowiednia kultura. Sednem tej drugiej są wartości i prowadząc takiego typu rozważania, należy patrzeć przez ich pryzmat.

Wnioski

Innowacyjność to proces oddolny, w znacznej mierze niezależny od politycznych decydentów. Droga do niego jest obciążona dużym ryzykiem, chociaż premia za bycie pierwszym bywa głównym motywatorem działania jednostek gospodarujących. Do innowacyjności państwo, branża, gałąź przemysłu, przedsiębiorstwo muszą dojrzeć, tzn. osiągnąć odpowiedni etap rozwoju. Jest to ważne, aby uniknąć losu wynalazków Leonarda da Vinci, które wyprzedzały swoją epokę. O tym etapie rozwoju jak najbardziej decydują także odpowiednie instytucje i kultura (choćby organizacyjna w przedsiębiorstwie).

O ile innowacje są jak rewolucja, o tyle imitacje przypominają bardzo ewolucję. Równie powolny bywa ich rozwój, ale ewolucja nie przynosi zazwyczaj ofiar. Jedne nie mogą zastąpić drugich, ale powinny istnieć obok siebie, stanowiąc wzajemne źródło inspiracji. Historyczna droga tego współistnienia pokazuje, że kierunek ich rozwoju wygląda następująco: innowacje (cudze) – imitacje (innowacji) – innowacje (własne). Zamiarem autora było zwrócenie uwagi na problemy związane z innowacyjnością i wykazanie, że alternatywa, czyli imi-

tacje, jest zbyt rzadko obecna w oficjalnych dokumentach różnych jednostek, chociaż jest nieodłącznym elementem innowacyjności.

Literatura

- BARUK J., 2002: Dylematy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, *Gospodarka Narodowa* 3, 51–72.
- Bloomberg Innovation Index, 2016: *These Are the World's Most Innovative Economies*, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies> [dostęp: 01.12.2016].
- CASTENOW D., 1996: *Nowy marketing w praktyce*, PWE, Warszawa.
- CHANG H.-J., 2003: *The East Asian Development Experience*, [w:] H.-J. Chang (red.), *Rethinking Development Economics*, Anthem Press, London.
- CHANG H.-J., 2007: *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.
- CHANG H.-J., 2008: *Bad Samaritans. The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Bloomsbury Press, New York.
- CHESBROUGH H., 2003: *Open Innovation. The New Imperative for Creating and Profiting from Technology*, Harvard Business School Press, Boston.
- EDISON H., ALI N.B., TORKAR R., 2013: *Towards innovation measurement in the software industry*, *Journal of Systems and Software* 86 (5), 1390–1407.
- Global Innovation Index, 2016: *The Global Innovation Index Report*, <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report> [dostęp: 01.12.2016].
- KLEER J., 2015: *Rozwój imitacyjny: zalety i wady*, [w:] B. Fiedor (red.), *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, PWE, Warszawa.
- KOTLER P., 1994: *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i Ska, Warszawa.
- KÜNSTLER M.J., 2007: *Dzieje kultury chińskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- LANDES D.S., 2007: *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Muza, Warszawa.
- NASIEROWSKI W., 1997: *Zarządzanie rozwojem techniki*, Poltext, Warszawa.
- POMYKALSKI A., 2001: *Zarządzanie innowacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- RODRIK D., 2007: *One Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.
- SCHUMPETER J.A., 1934/2012: *The Theory of Economic Development. An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Transaction Publishers, New Brunswick.
- SHENKAR O., 2010: *Copycats: How Smart Companies Use Imitation to Gain a Strategic Edge*, Harvard University Press, Boston.
- SOLOW R.M., 1957: *Technical Change and the Aggregate Production Function*, *Review of Economics and Statistics* 39, 312–320.

- WESTNEY E., 1987: *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organisational Patterns to Meiji Japan*, Cambridge University Press, Cambridge.
- WIPO Statistics Database, 2016: *Total count by filling office*, <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/IpsStatsResultvalue> [dostęp: 01.12.2016].
- YIP G., McKERN B., 2016: *China's Next Strategic Advantage. From Imitation to Innovation*, MIT Press, Cambridge.
- ŻAKOWSKI J. (red.), 2015: *Reforma kulturowa 2020-2030-2040, Sukces wymaga zmian*, Kongres Innowacyjnej Gospodarki, Warszawa, https://www.kig.pl/files/Aktualnosci/KIG_RAPORT.pdf [dostęp: 29.10.2016].

Abstrakt

Autor porusza problematykę innowacji i innowacyjności, zwracając uwagę na ich wady. Innowacje są pożądane przez państwa i korporacje, ale ich implementacja nie zawsze jest udana z powodu braku odpowiedniego otoczenia instytucjonalnego i kulturowego. Niedocenionym źródłem przewagi konkurencyjnej mogą być imitacje, które nie mają tylu wad co innowacje, a mogą do nich także prowadzić.

Słowa kluczowe: innowacje, imitacje, instytucje, kultury, ekonomia

Critical analysis of the innovation paradigm

Abstract

The autor raises the issue of innovation and pays attention to its disadvantages. Although innovations are the aim of many states and corporations their implementation is not always successful. The reason is lack of proper institutional and cultural background. Imitations may be an underrated source of competitive advantage. They do not have so many disadvantages as innovations but may lead to them as well.

Key words: innovations, imitations, institutions, cultures, economics

Tabela 1

Liczba przyznanych patentów i dynamika ich przyrostu w latach 2005–2015

Wyszczególnienie	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	liczba patentów	liczba patentów	Δ*	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów	liczba patentów
Chiny	173 327	210 501	121,45	245 161	116,47	289 838	118,22	314 604	108,54	391 177	124,34	526 412	134,57	652 777	124,00	825 136	126,40	928 177	112,49	1 101 864	118,71	
USA	390 733	425 966	109,02	456 154	107,09	456 321	100,04	456 106	99,95	490 226	107,48	503 582	102,72	542 815	107,79	571 612	105,31	578 802	101,26	589 410	101,83	
Japonia	427 078	408 674	95,69	396 291	96,97	391 002	98,67	348 596	89,15	344 598	98,85	342 610	99,42	342 796	100,05	328 436	95,81	325 989	99,25	318 721	97,77	
Korea Południowa	160 921	166 189	103,27	172 469	103,78	170 632	98,93	163 523	95,83	170 101	104,02	178 924	105,19	188 915	105,58	204 589	108,30	210 292	102,79	213 694	101,62	
Niemcy	60 222	60 585	100,60	60 992	100,67	62 417	102,34	59 583	95,46	59 245	99,43	59 444	100,34	61 340	103,19	63 167	102,98	65 965	104,43	66 893	101,41	
Francja	17 275	17 249	99,85	17 109	99,19	16 419	95,97	15 693	95,58	16 580	105,65	16 754	101,05	16 632	99,27	16 886	101,53	16 533	97,91	16 300	98,59	
Singapur	8 605	9 163	106,48	9 951	108,60	9 692	97,40	8 736	90,14	9 773	111,87	9 794	100,21	9 685	98,89	9 722	100,38	10 312	106,07	10 814	104,87	
Szwecja	2 960	2 859	96,59	2 925	102,31	2 855	97,61	2 649	92,78	2 549	96,22	2 341	91,84	2 436	104,06	2 495	102,42	2 425	97,19	2 428	100,12	
Szwajcaria	2 098	2 102	100,19	2 034	96,76	2 033	99,95	2 078	102,21	2 155	103,71	2 043	94,80	2 988	146,26	2 156	72,16	2 048	94,99	1 923	93,90	
Dania	1 823	1 691	92,76	1 857	109,82	1 829	98,49	1 649	90,16	1 768	107,22	1 771	100,17	1 635	92,32	1 534	93,82	1 583	103,19	1 732	109,41	
Finlandia	2 059	2 018	98,01	2 015	99,85	1 946	96,58	1 933	99,33	1 833	94,83	1 774	96,78	1 827	102,99	1 737	95,07	1 545	88,95	1 416	91,65	
Polska	6 583	2 812	42,72	2 753	97,90	2 778	100,91	3 140	113,03	3 430	109,24	4 123	120,20	4 657	112,95	4 411	94,72	4 096	92,86	4 815	117,55	
Europa	326 000	333 100	102,18	339 300	101,86	345 900	101,95	323 400	93,50	343 300	106,15	334 100	97,32	345 800	103,50	345 900	100,03	346 100	100,06	360 000	104,02	
Azja	854 600	889 700	104,11	932 400	104,80	980 000	105,11	944 000	96,33	1 028 800	108,98	1 178 800	114,58	1 321 200	112,08	1 497 700	113,36	1 607 400	107,32	1 786 800	111,16	
Afryka	10 900	12 800	117,43	14 100	110,16	13 800	97,87	12 300	89,13	12 400	100,81	14 500	116,94	14 700	101,38	14 600	99,32	15 000	102,74	14 800	98,67	
Świat	1 702 800	1 791 000	105,18	1 874 200	104,65	1 929 200	102,93	1 855 200	96,16	1 997 000	107,64	2 158 100	108,07	2 356 700	109,20	2 564 900	108,83	2 680 900	104,52	2 888 800	107,75	

*Dynamika przyrostu w % w stosunku do roku poprzedniego.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WIPO [2016].

Elżbieta Kacperska

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Terroryzm międzynarodowy jako problem globalny współczesnej gospodarki

Wstęp

Z racji tego, że współczesna gospodarka jest globalna, co szczególnie jest zauważane od ostatnich 30 lat, większość debat i rozpraw naukowych poświęconych jest problemom w skali światowej. Są one definiowane jako różnego rodzaju zjawiska, które odnoszą się do całej ludzkości, mają skalę ponadpaństwową, a ich rozwiązywanie wymaga wspólnych działań wielu krajów, a nawet całej społeczności międzynarodowej. Obecnie jedną z największych barier w utrzymaniu międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa jest terroryzm. W przeszłości zjawisko to miało rangę lokalną bądź regionalną, w dzisiejszych czasach urosło do globalnego problemu. „Interpretacje najnowszej fali terroryzmu odwołują się do kategorii kulturowych, ekonomicznych i religijnych związanych z globalizacją” [Kiras 2008, s. 593], wskazując na postęp technologiczny jako narzędzie wykorzystywane przez grupy przestępcze do szerszego i bardziej śmiertelniejszego działania. W wyniku procesu globalizacji terroryzm może łatwiej rozprzestrzenić się na świecie. We współczesnej gospodarce światowej elementem polityki bezpieczeństwa każdego kraju jest więc walka z terroryzmem, a to wymaga szerokiej współpracy międzynarodowej.

Cel i metody badań

Głównym celem artykułu jest przedstawienie zjawiska terroryzmu międzynarodowego we współczesnej gospodarce światowej, w tym agroterroryzmu. Analiza zjawiska dotyczyła lat 2006–2016 i powstała na podstawie danych

wtórnych pochodzących z portalu Statista, Europol, DataGraver oraz z raportów Instytutu Ekonomii i Pokoju (IEP) i Departamentu Stanu Stanów Zjednoczonych. W badaniach podjęto próbę zdefiniowania pojęcia terroryzmu, przedstawiono miejsca zamachów, skalę ataków terrorystycznych, liczbę ofiar oraz koszty ekonomiczne poniesione po atakach terrorystycznych. Celem opracowania jest również przybliżenie zagadnienia bezpieczeństwa międzynarodowego, w tym bezpieczeństwa ekonomicznego. Opracowanie zawiera odniesienia do pozycji Polski na arenie międzynarodowej w kontekście terroryzmu, agroterroryzmu oraz analizę związanych z tym zagrożeń dla Polski.

W niniejszym opracowaniu wykorzystano metodę studium literatury naukowej, analizy opisowej i porównawczej, a wyniki przedstawiono w formie opisowej i graficznej (tabele, wykresy).

Problemy globalne we współczesnym świecie

Problemy globalne są określane jako „zagadnienia odnoszące się do całej gospodarki i społeczności światowej od strony przyczyn, jakie je wywołują i/lub skutków, jakie za sobą niosą” [Oziewicz i Michałowski 2012]. Istnieje cała lista cech je definiujących: mają zasięg ogólnoswiatowy, czyli obejmują swym zasięgiem cały świat lub znaczące jego części; niosą za sobą bardzo poważne konsekwencje – zagrożenia dla przyszłości świata: konieczność rozwiązywania problemów globalnych wypływa z szeroko pojętego interesu globalnego, niepodjęcie wysiłków w kierunku rozwiązania któregoś z problemów może mieć dramatyczne konsekwencje dla części lub całości cywilizacji; mają złożony charakter, są powiązane wieloma różnymi czynnikami, ich kompleksowość wynika z zazębiania się wielu obszarów, co powoduje, że nie można *de facto* zająć się jedną stroną zagadnienia, nie podejmując wysiłków rozwiązania pozostałych stron; ich rozwiązanie możliwe jest tylko przy ogólnoswiatowej współpracy – nawet jeśli nie dotyczą one bezpośrednio wszystkich krajów czy społeczności globu, to, aby skutecznie je rozwiązać, wszystkie kraje i społeczności muszą włączyć się w ten proces [Budnikowski i Kawecka-Wyrzykowska 2000].

Można wyróżnić kilka grup problemów globalnych, choć ich lista z roku na rok powiększa się: demograficzne – obejmują problemy związane z przeludnieniem, starzeniem się populacji, dysproporcjami ludnościowymi, bezrobociem i migracją ludności; surowcowo-energetyczne – obejmują problemy związane z nieodnawialnymi zasobami surowców, brakiem ich substytutów, wzrostem cen surowców, trudnościami w ich wydobywaniu oraz poszukiwaniu alternatywnych źródeł energii; ekologiczne – obejmują procesy związane z zakłóceniami równowagi środowiska, skażeniem wody i powietrza, kwaśnymi deszczami, dziurą

ozonową, efektem cieplarnianym i degradacją gleby; ekonomiczne – obejmują procesy związane z wartością PKB na mieszkańca, handlem towarami i usługami, tworzeniem deficytu budżetowego czy kryzysami. Podstawowe problemy globalnie i sposoby ich rozwiązywania przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Podstawowe problemy globalne i sposoby ich rozwiązywania

Problemy globalne	Globalne rozwiązania
<ul style="list-style-type: none"> – wyczerpywanie się nieodnawialnych zasobów naturalnych – globalne ocieplenie, dziura ozonowa, efekt cieplarniany i katastroficzna zmiana klimatu – skażenie środowiska naturalnego – utrata różnorodności biologicznej – dążenie firm do wprowadzania modyfikowanych genetycznie organizmów (GMO) o niesprawdzonym bezpieczeństwie dla ludzi i środowiska 	<ul style="list-style-type: none"> – ustawodawstwo i edukacja na rzecz zdrowej i zrównoważonej gospodarki globalnej w zgodzie z naturą – powierzenie odpowiednim instytucjom odpowiedzialnego i zrównoważonego zarządzania środowiskowego – przyjęcie na całym świecie „zasady ostrożnościowej” dla wszystkich nowych technologii, także w przemyśle farmaceutycznym, chemii przemysłowej i technologii stosujących GMO
<ul style="list-style-type: none"> – problemy demograficzne – bezrobocie – starzenie się społeczeństw – nędza, pogłębiające się rozwarstwienie między bogatą Północą a biednym Południem, a także rozwarstwienie wewnątrz społeczeństw – zjawisko niedożywienia i głodu – problemy społeczne: choroby typu AIDS, narkomania – brak podstawowej higieny i opieki zdrowotnej w wielu regionach świata 	<ul style="list-style-type: none"> – podatek w rodzaju podatku Tobina na transakcje walutowe o charakterze spekulacyjnym, z którego dochody zasiliłyby fundusz redystrybuujący bogactwo – międzynarodowy fundusz pomocy zasilany środkami z opodatkowanego międzynarodowego handlu bronią
<ul style="list-style-type: none"> – zadłużenie międzynarodowe 	<ul style="list-style-type: none"> – przedsięwzięcia zmierzające do jego rozwiązania muszą dotyczyć zarówno dłużników, jak i wierzycieli – konieczne jest całkowite anulowanie długów biednym, najbardziej zadłużonym krajom
<ul style="list-style-type: none"> – potęga instytucji globalnych, takich jak Bank Światowy, WTO, MFW 	<ul style="list-style-type: none"> – zreformowanie wszystkich istniejących instytucji o charakterze globalnym – stworzenie nowych, w pełni demokratycznych i reprezentatywnych instytucji globalnego zarządzania
<ul style="list-style-type: none"> – „korporatokracja”: niewłaściwa potęga i wpływy w rękach prywatnych inwestorów, takich jak korporacje transnarodowe (KTN) 	<ul style="list-style-type: none"> – międzynarodowe ustawodawstwo zapewniające interes ludzi i planety
<ul style="list-style-type: none"> – problem bezpieczeństwa i pokoju na świecie – broń masowego rażenia, terroryzm i wojna – zjawisko „prania brudnych pieniędzy” – przestępczość międzynarodowa 	<ul style="list-style-type: none"> – zakaz produkcji i wykorzystania broni masowego rażenia wsparty powstaniem nowej sekcji wywiadowczej i bezpieczeństwa w ramach ONZ – zakaz prowadzenia wojen jako przestarzałego środka rozwiązywania konfliktów – ratyfikacja przez wszystkie kraje świata statutu Międzynarodowego Trybunału Karnego – ICC, który sądziłby terrorystów i innych przestępców

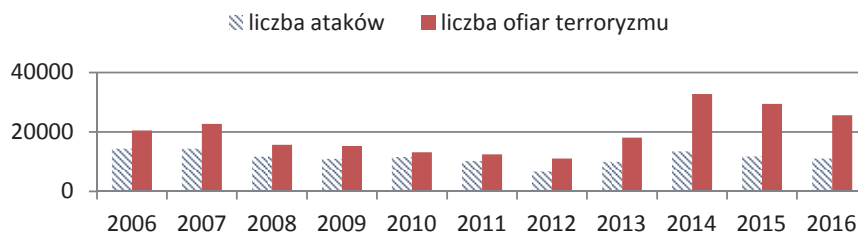
Źródło: Oziewicz i Michałowski [2010].

Zjawisko terroryzmu

Choć terroryzm jest pojęciem złożonym i różnie interpretowanym, to można wyróżnić jego główne cechy: użycie przemocy, branie zakładników, zamachy bombowe, ataki na ludność cywilną. To co dla społeczności międzynarodowej jest jednoznaczne z terroryzmem, dla grup oporów jest „walką o niepodległość”, nie należy zapominać, że występują „różnice w pojmowaniu walki o niepodległość swojego narodu i kraju w różnych kulturach. Jedne kultury interpretują walkę o niepodległość jako walkę w słusznej sprawie, za którą wojownicy są nagradzani, inne natomiast odbierają ją jako atak terroru” [Rymarczyk 2010]. Państwa arabskie, azjatyckie i afrykańskie bojkotują definiowanie pojęcia terroryzmu międzynarodowego uznanego przez ONZ, uznając, że „bojownicy walczą o wolność i wyzwolenie swojego kraju” [Hoffman 2001]. Rezolucja ONZ z 2004 roku w sprawie terroryzmu międzynarodowego uznaje za niedopuszczalne „kryminalne akty, w tym przeciwko cywilom, popełnianie z zamiarem spowodowania śmierci lub poważnych strat cielesnych albo wzięcie zakładników z zamiarem wywołania stanu terroru w społeczeństwie, grupie osób lub u określonych osób, zastraszenia społeczeństwa lub nakłonienia rządu lub organizacji międzynarodowej do zrobienia czegoś lub powstrzymania się od podjęcia działań” [Rymarczyk 2010]. Istotny jest zasięg działania terroryzmu. Wyróżnia się więc terroryzm wewnętrzny (zasięg ograniczony do jednego państwa) i terroryzm międzynarodowy. Terroryzm międzynarodowy jest definiowany jako „działania podmiotów niepaństwowych, podejmowane w celu osiągnięcia korzyści politycznych, wymierzone w obywateli, terytorium lub mienie państwa innego niż kraj pochodzenia sprawców” [Świdorski i Kuźniar 2015, za Madej 2007]. Postęp technologiczny, jego umiejętne wykorzystanie i zarządzanie pozwoliły na koordynację planowania i przeprowadzania zamachów terrorystycznych w taki sposób, że są one realizowane zdalnie na duże odległości, jednocześnie w różnych miejscach, rażąc swym zasięgiem liczne grupy ludności cywilnej.

Skala terroryzmu międzynarodowego

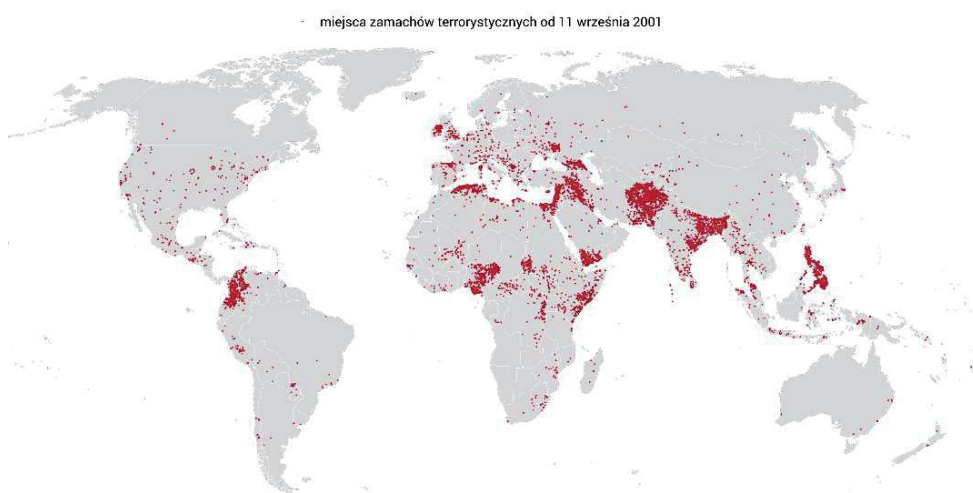
W latach 2007–2012 liczba ataków terrorystycznych na świecie znacząco zmalała, jednak od 2013 roku obserwuje się odwrotną sytuację – wzmożoną liczbę ataków. Rok 2014 był rekordowy pod względem ataków terrorystycznych oraz liczby ofiar terroryzmu. W 2016 roku liczba ataków terrorystycznych na całym świecie wyniosła 11 072 i była o ponad 21% mniejsza niż w 2014 roku (rys. 1 i 2).



Rysunek 1

Liczba ataków terrorystycznych i ich ofiar na świecie w latach 2006–2016

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Statista [2017a].



Rysunek 2

Miejsca zamachów terrorystycznych na świecie od 11 września 2001 roku

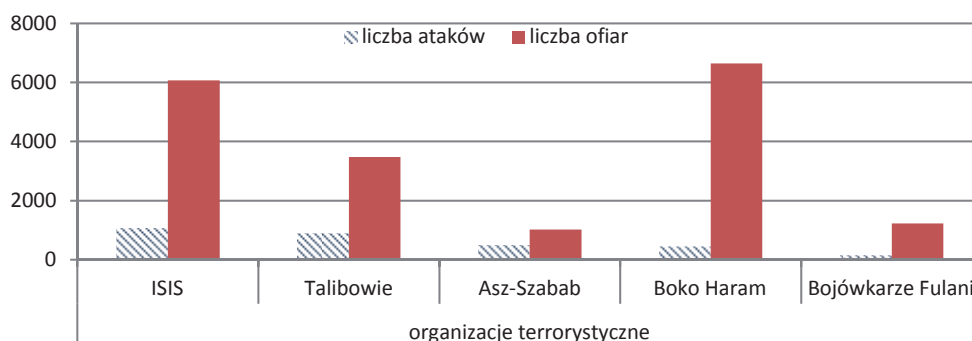
Źródło: Bigdata [2016].

W latach 2000–2014 liczba ofiar śmiertelnych ataków terrorystycznych wzrosła ponad dziewięciokrotnie, z 3329 do 32 685. W 2014 roku w efekcie ataków terrorystycznych na całym świecie zginęło o 81% więcej osób niż rok wcześniej i był to największy roczny wzrost w ciągu ostatnich 15 lat. Od tego momentu wystąpiła tendencja malejąca. Liczba ofiar terroryzmu spadła do 25 621 osób w 2016 roku (rys. 1).

Terroryzm pozostaje silnie skoncentrowany. W 2014 roku 78% ofiar śmiertelnych ataków terrorystycznych odnotowano w pięciu krajach: Iraku, Nigerii, Afganistanie, Pakistanie i Syrii. W 2016 roku na stronach Global Terrorism Index (GTI) 2017 znajdują się te same państwa [IEP 2017]. Najbardziej znany atak terrorystyczny, który miał miejsce 11 września 2001 roku w Stanach Zjednoczonych, przyczynił się do kryzysu w całej gospodarce międzynarodowej. Przeprowa-

dzony był przez Al-Kaidę i jej przywódcę Osama bin Ladena. W ciągu ostatnich 15 lat wartość indeksu GTI zmalała w ośmiu regionach na dziewięć, co oznacza nasilenie ataków terrorystycznych we wszystkich regionach świata. Jedynie Ameryka Północna uzyskała w długim okresie polepszenie wyniku [IEP 2017].

Obecnie największym zagrożeniem terrorystycznym dla świata jest tzw. Państwo Islamskie, które walczy z regularnymi oddziałami wojskowymi w Syrii i Iraku. W 2014 roku najwięcej ataków terrorystycznych zostało dokonanych przez organizację ISIS (Islamic State of Iraq and Syria) utożsamianą z Państwem Islamskim (1071) oraz przez Talibów (891). Dużo ataków przeprowadziły też organizacje terrorystyczne, takie jak: Asz-Szabab, Boko Haram oraz Bojówkarze Fulani, odpowiednio 496, 453 oraz 154 ataki (rys. 2 i 3). W 2016 roku ISIS dokonał 1132 ataki, Talibowie 848, a Al-Kaida 539 (rys. 4).

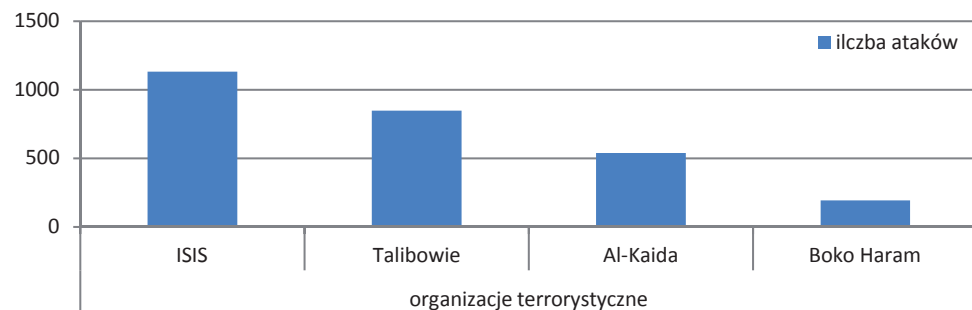


Rysunek 3

Liczba ataków terrorystycznych oraz ich ofiar przeprowadzonych przez główne organizacje terrorystyczne na świecie w 2016 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Statista [2017b].

Szacuje się, że zarówno różnorodność, jak i liczba ataków terrorystycznych w XXI wieku będą rosły ze względu na doskonalsze technologie, bardziej rozrzucone cele, nieszczerne lub otwarte granice.



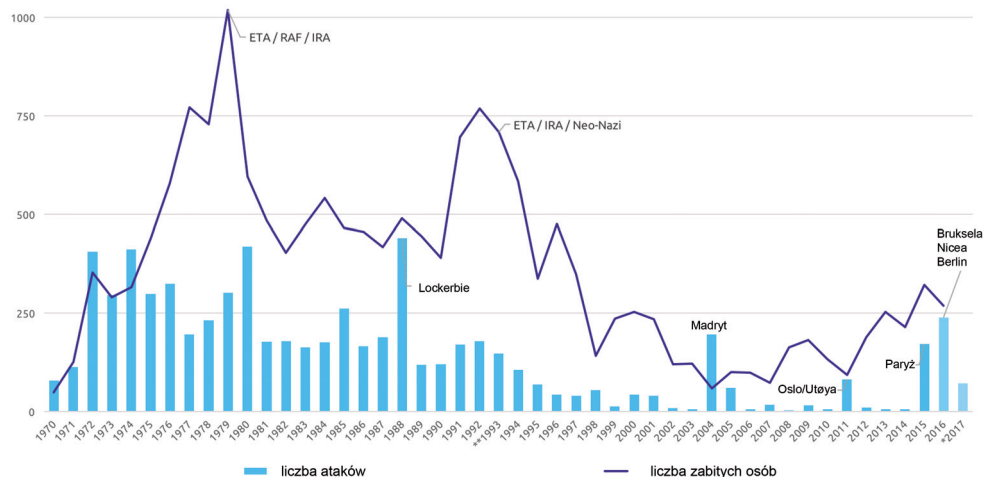
Rysunek 4

Liczba ataków terrorystycznych dokonanych przez największe organizacje terrorystyczne w 2016 roku

Źródło: Statistica [2017c].

Ataki terrorystyczne w Europie

Według danych Europolu [2016] liczba zamachów w Europie Zachodniej w latach 2002–2014 w porównaniu do lat 70. i 80. XX wieku uległa znacznemu zmniejszeniu (rys. 5).



** dane niepełne.

*dotyczy tylko liczby zabitych, dane do 21.08.2017 r.

Rysunek 5

Zamachy w Europie Zachodniej w latach 1970–2017

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z DataGraver [2017].

Wśród państw o największej liczbie ataków terrorystycznych są Wielka Brytania, Hiszpania, Francja, Włochy i Niemcy. W latach 1970–2001 najczęściej ataków przeprowadziły organizacje: baskijska ETA (Euskadi Ta Askatasuna), niemiecka RAF (Rote Armee Fraktion) i irlandzka IRA (Irish Republican Army). Po 2000 roku liczba ataków terrorystycznych w Europie Zachodniej zdecydowanie uległa zmniejszeniu. Jednak ostatnie trzy lata wskazują na wzmożenie działalności terrorystycznej (rys. 5).

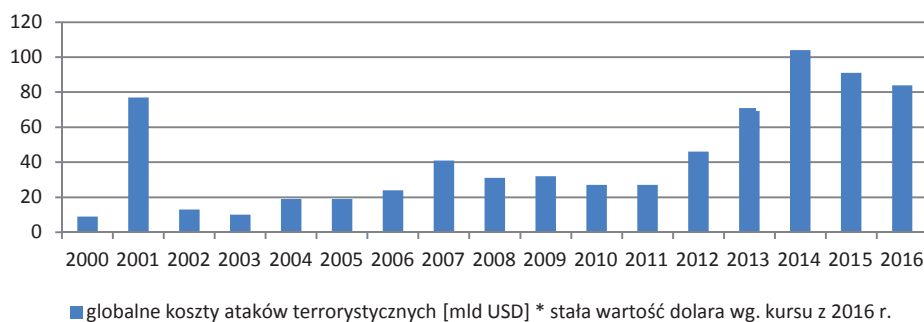
Koszty ataków terroryzmu

Gwałtownie rosnąca skala terroryzmu na poziomie globalnym generuje szybko rosnące koszty ekonomiczne wynikające z niwelowania skutków zamachów. Ataki terrorystyczne wpływają na gospodarkę, powodując w niej:

- straty ludzkie – czyli duże koszty leczenia, rehabilitacji, rent,
- straty w infrastrukturze (drogi, budynki, łączność, energia),

- ograniczenie współpracy gospodarczej (wymiana handlowa, migracje ludności, giełdy, napływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych).

Według szacunków IEP w 2016 roku koszty te wyniosły 84 mld USD. Był to drugi rok z rzędu, w którym uległy one zmniejszeniu. Najwyższy poziom osiągnęły one w 2014 roku, według szacunków IEP była to suma 104 mld USD. Od 2001 roku zaobserwowano trzy główne fale terroryzmu, które generowały bardzo duże koszty: 11 września 2001 roku atak w Nowym Jorku i Waszyngtonie – oszacowane przez IEP koszty wyniosły 65 mld USD. Nie uwzględniono jednak wszystkich kosztów pośrednich, w sumie więc mogły one stanowić 0,7–1% PKB USA, czyli 190 mld USD [IEP 2017]; od 2007 roku wzrost ataków w Iraku – szacowane koszty wyniosły wówczas 41 mld USD; od 2013 roku nasilone ataki Państwa Islamskiego, głównie w Syrii i Iraku – rekordowe koszty wynoszące 104 mld USD w 2014 roku, 91 mld USD w 2015 roku i 84 mld USD w 2016 roku (rys. 6).



Rysunek 6

Globalne koszty ataków terrorystycznych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych IEP [2017].

W państwach dotkniętych atakami terrorystycznymi obserwuje się znaczący spadek PKB, mniejsze zainteresowanie lub wycofywanie się inwestorów zagranicznych, zwiększone wydatki na bezpieczeństwo oraz zaostrzone kontrole graniczne. Duże sumy z budżetu są przeznaczane na zwalczanie i zapobieganie atakom terrorystycznym. Wszystko to generuje dodatkowe koszty.

Terroryzm międzynarodowy według prognoz instytucji międzynarodowych będzie się zwiększał. „Liczba ataków terrorystycznych w XXI w. będzie rosła ze względu na doskonalsze technologie wykorzystywane przez terrorystów, bardziej rozrzucone cele, bardziej wyszukane środki komunikacji (szybkie i globalne rozpowszechnianie informacji o atakach, ułatwioną komunikację, zamieszczanie ukrytych informacji), wzrost liczby powodów, nieszczelne lub otwarte granice (coraz powszechniejsze tworzenie stref wolnego handlu na wszystkich kontynentach), zmniejszającą się spójność społeczną (tym samym mniejszą kontrolę społeczeństwa), globalizację i wielopoziomowe współzależności we współczecze-

snej gospodarcze światowej” [Rymarczyk 2010]. Z tego powodu wszyscy – cała społeczność światowa powinna solidarnie włączyć się we wszystkie działania mogące powstrzymać ataki terrorystyczne lub im zapobiec. Tylko wzajemna rozwijająca się globalna współpraca (ang. *global community*) wszystkich państw może przynieść pozytywne efekty.

Agroterroryzm

Jedną z istotnych gałęzi gospodarki narodowej jest rolnictwo i przemysł spożywczy. Ataki terrorystyczne mogą też dotyczyć tego sektora. W historii gospodarki światowej miały miejsce tego typu wydarzenia. Żuber [2006] wskazuje, że według Instytutu Studiów Międzynarodowych w Monterey w latach 1915–2000 na świecie doszło do 19 ataków agroterrorystycznych. Zjawisko agroterroryzmu, określane też bioterroryzmem, oznacza atak na produkcję roślinną lub zwierzęcą, a także próby kontaminacji ujęć wody czy destrukcji infrastruktury rolniczej (w obecnych czasach w dużej mierze bazująca na zastosowaniu technologii IT). „Agroterroryzm (rolniczy terroryzm) jest też definiowany jako umyślne wprowadzenie choroby zwierząt lub roślin z zamiarem wzbudzenia obaw co do bezpieczeństwa żywności, spowodowania strat gospodarczych i/lub osłabienia stabilności społecznej” [Zawojńska 2011]. Terrorysty mogą wykorzystać: agrofagi (choroby i szkodniki roślin) oraz chwasty, wirusy, bakterie i toksyny chorobotwórcze dla zwierząt hodowlanych, genetycznie zmodyfikowane organizmy roślinne lub zwierzęce o niepożądanych cechach [Lipa 2006]. Wśród najczęściej wymienianych są: wąglik, brucelozą, wirus pryszczycy, afrykański pomór świń, zaraza ziemniaczana, rak ziemniaka, zielenienie cytrusów, mączniak rzekomy kukurydzy [Lipa 2006, Żuber 2006, Zawojńska 2011].

Rolnictwo ze względu na specyficzny charakter jest szczególnie podatne na ataki terrorystów, a jednocześnie trudne do zabezpieczenia przed nimi. Ataki mogą być realizowane w laboratoriach, na otwartych uprawach, w hodowlach, ale ich celem mogą być także gotowe potrawy (żywność). Cyberterrorysty mogą poprzez komputery jednym kliknięciem manipulować dawkowaniem nawozów, dozowaniem oprysków, mogą modyfikować genetycznie żywność. Wszelkie działania terrorystów mają wpływ na zdrowie człowieka i stan środowiska naturalnego. Dodatkowo zjawiskom tym towarzyszą straty w plonach lub hodowli zwierząt, niedobór żywności, spadek cen, panika wśród konsumentów, destabilizacja struktur społecznych i politycznych, straty wynikające z zamykania oraz niszczenia upraw i zwierząt, a także utrata zaufania do instytucji państwowych [Żuber 2006, Zawojńska 2011].

Agroterrorysty realizując swoje cele, poprzez generowanie kosztów wpływają na całą gospodarkę narodową. Próbę wyjaśnienia motywów terrorystów oraz skutków (w tym kosztów) zagrożenia terroryzmem na rynku rolnym podjęła między innymi Zawojska [2011], opisując model racjonalnego agenta oraz historię konsumentów i producentów.

Bezpieczeństwo międzynarodowe

Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe ma kluczowe znaczenie w obliczu terroryzmu i agroterroryzmu międzynarodowego. Pojęcia bezpieczeństwa narodowego i międzynarodowego są różnie definiowane i interpretowane. Według Wolfersa „bezpieczeństwo w znaczeniu obiektywnym jest miarą braku zagrożeń dla nabytych wartości, a w znaczeniu subiektywnym – braku lęku, że ktoś zaatakuje te wartości” [Baylis 2008]. Z kolei Buzan w kontekście systemu międzynarodowego określa bezpieczeństwo jako zdolność państw i społeczeństw do utrzymania niezależnej tożsamości i integralności w działaniu [Baylis 2008]. W latach 80. XX wieku powstała teoria demokratycznego pokoju, według której „upowszechnienie się demokracji prowadzi do wzrostu bezpieczeństwa międzynarodowego” [Baylis 2008]. Później pojawia się koncepcja bezpieczeństwa zbiorowego, według której państwa, aby wzmocnić własne bezpieczeństwo, powinny przyjąć w stosunkach międzynarodowych trzy podstawowe zasady: wyrzec się użycia siły zbrojnej dla zmiany *status quo*, w zamian za pokojowe rozstrzygnięcie sporów, czyli negocjacje zamiast siły; inaczej pojmować interes narodowy, tak aby uwzględniał on też interes całej wspólnoty międzynarodowej – w sytuacji, gdy „pojawia się agresor, wszystkie odpowiedzialne państwa automatycznie i zbiorowo odpowiadają przeważającą siłą zbrojną na atak”; ufać sobie nawzajem, co jest bardzo trudne – „państwa powierzają swój los bezpieczeństwu zbiorowemu” [Baylis 2008].

Oprócz zaprezentowanych wizji bezpieczeństwa międzynarodowego i globalnego występuje wiele alternatywnych rozwiązań oferowanych przez teorię konstruktywizmu społecznego, krytyczne teorie bezpieczeństwa i krytyczną teorię emancypacji.

Pojęcie bezpieczeństwa może być też ujmowane w aspekcie ekonomicznym. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest definiowane, między innymi, jako „działania kraju, które gwarantują przetrwanie społeczeństwa i niezakłócone funkcjonowanie gospodarki w razie zbrojnego konfliktu” [Cegiełka 2014] lub jako „stan gospodarki pozwalający utrzymać jej relatywnie wysoką dynamikę rozwoju, gwarantującą niską stopę bezrobocia, utrzymanie konkurencyjności i stabilne finanse narodowe” [Cegiełka 2014]. Bezpieczeństwo ekonomiczne

kraju w sferze przedmiotowej zawiera różne elementy składowe, takie jak: finanse, żywność, surowce energetyczne, zaopatrzenie w wodę, zrównoważony rozwój. Na znaczeniu zyskuje bezpieczeństwo żywnościowe definiowane jako „możliwość zapewnienia ludności świata, danego kontynentu, określonej grupy krajów, konkretnego kraju, wybranych grup społecznych danego kraju – żywności wystarczającej do zapewnienia normalnego rozwoju psychofizycznego jednostek ludzkich” [Woś 1998].

Analiza wymienionych składowych w aspekcie zagrożeń globalnych, ataków terrorystycznych, cyberataków, agroterroryzmu uświadamia nam mnogość zagrożeń oraz wielkości wyzwań, przed którymi stoi współczesne społeczeństwo globalne.

Polska w dobie zagrożeń terrorystycznych

Bezpieczeństwo narodowe i międzynarodowe jest niezmiernie istotnym elementem polityki każdego państwa. W Polsce zostały podjęte działania na rzecz opracowania i przyjęcia strategii bezpieczeństwa narodowego. Strategia bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej została opracowana przez rząd i zatwierdzona przez Prezydenta RP w listopadzie 2014 roku. Zapisy polskiego dokumentu są zbieżne ze strategiami Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO) i Unii Europejskiej (UE). Polska jest określona jako aktywny uczestnik współpracy międzynarodowej rozwijanej przez przyjazne stosunki oraz współpracę z państwami sąsiadującymi i dalszymi. W dokumencie podkreślane jest członkostwo Polski w ONZ jako strukturze zapewniającej bezpieczeństwo globalne. W strategii podkreślana jest współpraca regionalna, szczególnie z kluczowymi dla Polski ugrupowaniami, takimi jak: UE, Trójkąt Weimarski i Grupa Wyszehradzka. Środowisko bezpieczeństwa Polski zostało określone w trzech wymiarach: globalnym, regionalnym i krajowym. Zapisy strategii wskazują, że procesy globalizacji, tworzenie się wielobiegunowego porządku politycznego, zagrożenia militarne oraz wiele wyzwań o charakterze asymetrycznym wpływają na bezpieczeństwo i stabilność państw. W porównaniu z dysproporcjami rozwojowymi oraz rywalizacją międzypaństwową wzmagają one ryzyko wystąpienia konfliktów, sporów i napięć między państwami [BBN 2014]. Wśród zagrożeń globalnych wymienia się: podważanie wiarygodności porozumień rozbrojenionych; utrzymywanie się porządków autorytarnych i postaw konfrontacyjnych, nieposzanowanie zasad prawa międzynarodowego, standardów demokratycznych, praw człowieka, mniejszości etnicznych i religijnych; międzynarodowy terroryzm i zorganizowaną przestępczość jako składniki niestabilności i konfliktów wewnętrznych oraz źródła takich patologii, jak: przemyt broni i materiałów

jądrowych, handel narkotykami i ludźmi, porwania dla okupu, niekontrolowane migracje oraz nielegalne operacje finansowe; cyberprzestępczość, cyberterrorizm, cyberszpiegostwo, cyberkonflikty, cyberwojna; różne formy ekstremizmu o podłożu politycznym, religijnym, etnicznym, społeczno-ekonomicznym i innym; wzrost zapotrzebowania na energię, żywność i wodę pitną.

Wymiar regionalny strategii odnosi się do bezpieczeństwa Europy determinowanego przez cztery czynniki: NATO, UE, strategiczną obecność USA na kontynencie europejskim oraz relacje z Rosją. Wśród wyzwań i zagrożeń zawartych w dokumencie są: potencjalna destabilizacja wynikająca ze sporów politycznych i terytorialnych oraz napięć etnicznych i religijnych mogących przybrać charakter konfliktów zbrojnych; procesy zachodzące w państwach wschodniego sąsiedztwa UE; sytuacja w regionach Afryki Północnej, Bliskiego Wschodu i na Bałkanach; osłabienie reżimu kontroli broni konwencjonalnych i system środków budowy zaufania w Europie; bezpieczeństwo w cyberprzestrzeni; starzenie się ludności; bezpieczeństwo energetyczne; zachowanie różnorodności biologicznej.

Polska nie jest bezpośrednio zagrożona atakami terrorystycznymi. Dla terrorystów islamskich jest ona celem drugiego wyboru, co wynika z jej realnego znaczenia na arenie międzynarodowej [Aleksandrowicz 2015]. Zagrożenia atakami terrorystycznymi mogą wynikać z istniejących konfliktów w otoczeniu Polski (np. między Ukrainą i Rosją) lub przyszłych konfliktów. Jako uczestnik misji ONZ oraz wielu międzynarodowych organizacji w zglobalizowanym świecie trzeba zdawać sobie sprawę, że ryzyko ataków istnieje. Obecnie Polska zabezpiecza się przed nim, kładąc większą uwagę na sąsiedztwo wschodnie i relacje z Rosją. Polska koncepcja działań strategicznych określa priorytety bezpieczeństwa w trzech aspektach: zapewnienie gotowości i demonstracja determinacji do działania w sferze bezpieczeństwa i obrony oraz wzmocnienie narodowych zdolności obronnych; wspieranie procesów służących wzmocnieniu zdolności NATO do kolektywnej obrony, rozwój wspólnej polityki bezpieczeństwa i obrony UE, umacnianie strategicznych partnerstw; wspieranie i selektywny udział w działaniach społeczności międzynarodowej.

W kontekście agroterroryzmu Polska jako uczestnik stosunków międzynarodowych pośrednio może być podmiotem ataków terrorystycznych. Jest członkiem wielu organizacji międzynarodowych, wchodzi w skład UE, jest znaczącym eksporterem oraz importerem żywności. Na terenie Polski działa wiele koncernów zagranicznych, które mogą stać się celem dla terrorystów. Strategia bezpieczeństwa narodowego RP przewiduje wzmocnianie bezpieczeństwa żywnościowego poprzez „wdrożenie polityki rolnej, która zwiększy odporność produkcji rolnej na niekorzystne zjawiska i utrzymanie kontroli nad ważnymi dla bezpieczeństwa państwa działami gospodarki żywnościowej oraz zagwarantuje właściwy

poziom samowystarczalności żywnościowej” [BBN 2014]. „W celu właściwej ochrony zdrowia i interesów konsumentów artykułów rolno-spożywczych istotne jest wzmocnienie kontroli żywności, tak aby działania państwowe zapewniały jednolity i sprawny nadzór nad jej produkcją i dystrybucją” [BBN 2014].

Podsumowanie

Istnieje wiele zagrożeń wynikających z procesu globalizacji. Jednym z nich jest terroryzm międzynarodowy. Nie jest on jednolicie definiowany i interpretowany, co też stanowi zagrożenie. W latach 2006–2016 dokonano na świecie 12 6347 ataków terrorystycznych. Do 2012 roku zamachy terrorystyczne charakteryzowały się tendencją malejącą, jednak od 2013 roku zaobserwowano narastającą liczbę ataków, a co za tym idzie rosnącą liczbę ofiar śmiertelnych. W latach 2006–2012 na świecie w efekcie ataków terrorystycznych zginęło 21 6915 osób. Najwięcej osób, bo 32 685, zginęło w 2014 roku. Wśród głównych grup terrorystycznych są ISIS, Talibowie oraz Boko Haram. Terroryzm międzynarodowy jest skoncentrowany w pięciu krajach: Iraku, Nigerii, Afganistanie, Pakistanie i Syrii. Odnotowywany jest on też w Stanach Zjednoczonych i krajach Europy Zachodniej. Jak wynika z prognoz, Europa Zachodnia będzie nadal borykała się z rosnącą liczbą ataków terrorystycznych. Ponadto sytuacja w Europie Wschodniej i zagrożenie ze strony Rosji budzą niepokój w regionie. Polska i inne państwa z jej regionu opracowują dlatego strategie bezpieczeństwa narodowego, wskazując w nich potrzebę współpracy międzynarodowej przy wsparciu instytucji międzynarodowych: ONZ, UE, OBWE i NATO.

Nowym niezmiernie istotnym zagrożeniem ostatnich lat, szczególnie w kontekście postępującej cyfryzacji, jest agrotoryzm. Jego skutki mogą stanowić realne niebezpieczeństwo dla gospodarek wielu państw, w tym Polski. Polska nie jest bezpośrednio zagrożona atakami, trzeba jednak pamiętać, że działania terrorystów są nieprzewidywalne. Bezpieczeństwo żywnościowe należy do priorytetów każdego kraju, dlatego też należy bacznie śledzić działania agrotorystów, informować i szkolić społeczeństwo o agrotoryźmie oraz tworzyć kadre specjalistów w zakresie postępowania z tym zagrożeniem.

Literatura

ALEKSANDROWICZ T.R., 2015: *Terroryzm międzynarodowy. Bezpieczeństwo dziś i jutro*, Wydawnictwo Akademickie i Literackie, Warszawa.

- BAYLIS J., 2008: *Bezpieczeństwo międzynarodowe i globalne w epoce pozimnowojennej*, [w:] J. Baylis, S. Smith (red.), *Globalizacja gospodarki światowej. Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 363–397.
- BBN, 2014: *Strategia Bezpieczeństwa Narodowego Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa, <https://www.bbn.gov.pl/ftp/SBN%20RP.pdf> [dostęp: 10.10.2016].
- Biqdata.pl, 2016: *Świat krwawi. Mapy zamachów terrorystycznych*, <http://biqdata.wyborcza.pl/swiat-krwawi-mapy-atakow-terrorystycznych> [dostęp: 10.10.2017].
- BUDNIKOWSKI A., KAWECKA-WYRZYKOWSKA E. (red.), 2010: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- CEGIEŁKA R., 2014: *Terroryzm i bezpieczeństwo ekonomiczne. Wybrane zagadnienia*, Agencja Wydawnicza Synergy E. Meissner, Warszawa.
- DataGraver, 2017: *Terrorism in Western Europe 1970–2017*, <http://www.datagraver.com/files/2017-08/we-ter-20170821.png> [dostęp: 29.11.2017].
- Europol, 2016: *European Union Terrorism Situation and Trend Report 2016*, TE-SAT, <https://www.europol.europa.eu/content/european-union-terrorism-situation-and-trend-report-te-sat-2016> [dostęp: 27.11.2017].
- HOFFMAN B., 2001: *Oblicza terroryzmu*, Bertelsmann Media, Warszawa.
- IEP, 2017: *Global Terrorism Index 2017. Measuring and Understanding the Impact of Terrorism*, Institute for Economics and Peace, <http://visionofhumanity.org/app/uploads/2017/11/Global-Terrorism-Index-2017.pdf> [dostęp: 27.11.2017].
- KIRAS J., 2008: *Terroryzm i globalizacja*, [w:] J. Baylis, S. Smith (red.), *Globalizacja gospodarki światowej. Wprowadzenie do stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków, 593–616.
- LIPA J.J., 2006: *Agroterroryzm – wyzwaniem dla kwarantanny i ochrony roślin*, *Progress in Plant Protection/Postępy w Ochronie Roślin* 46 (1), 162–168.
- OZIEWICZ E., MICHAŁOWSKI T. (red.), 2013: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- RYMARCZYK J. (red.), 2010: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Statista, 2017a: *Number of Terrorist Attacks Worldwide between 2006 and 2016*, www.statista.com/number-of-terrorist-attacks-worldwide/ [dostęp: 27.11.2017].
- Statista, 2017b: *Number of Terrorism Incidents Caused by Major Terrorist Organizations in 2016*, www.statista.com/statistics/489611/terrorism-incidents-caused-by-major-terrorist-groups [dostęp: 27.11.2017].
- Statista, 2017c: *Number of Terrorism Fatalities and Injuries Caused by Major Terrorist Organizations in 2016*, www.statista.com/statistics/489601/major-terrorist-groups-caused-fatalities-and-injuries [dostęp: 27.11.2017].
- ŚWIDERSKI K., KUŹNIAR Z., 2015: *Międzynarodowy terroryzm jako największe zagrożenie bezpieczeństwa współczesnego świata*, *Kultura Bezpieczeństwa. Nauka – Praktyka – Refleksje* 20, 318–331.
- U.S. Department of State Publication, 2017: *Country Reports on Terrorism 2016*, <https://www.state.gov/documents/organization/272488.pdf> [dostęp: 27.11.2017].
- WOŚ A. (red.), 1998: *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- ZAWOJSKA A., 2011: *Ekonomiczne motywy i skutki agroterroryzmu*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 13 (5), 76–81.

ŻUBER M., 2006: *Agroterrorizm – zagrożenie sektora rolniczego*, [w:] M. Żubera (red.), *Katastrofy naturalne i cywilizacyjne. Terroryzm współczesny, aspekty polityczne, społeczne i ekonomiczne*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Oficerskiej Wojsk Lądowych, Wrocław, 155–161.

Abstrakt

Celem badań było przedstawienie zjawiska terroryzmu międzynarodowego we współczesnej gospodarce światowej, ze szczególnym uwzględnieniem agroterroryzmu. Analiza dotyczyła lat 2006–2016. W badaniach podjęto próbę zdefiniowania pojęcia terroryzmu, przedstawiono miejsca zamachów, skalę ataków terrorystycznych, liczbę ofiar oraz koszty ekonomiczne poniesione po atakach terrorystycznych. Przybliżono zagadnienia bezpieczeństwa międzynarodowego, w tym bezpieczeństwa ekonomicznego. Dokonano odniesienia do sytuacji Polski na arenie międzynarodowej w kontekście terroryzmu i agroterroryzmu oraz przedstawiono analizę zagrożeń skierowanych przeciw Polsce.

Słowa kluczowe: terroryzm międzynarodowy, problemy globalne, ataki terrorystyczne, agroterroryzm, Polska

International terrorism as a global problem of contemporary economy

Abstract

The research aim was to present the phenomenon of international terrorism in the world economy, with particular emphasis on agroterrorism. The analysis covers the period from 2006 to 2016. The research attempts to define the concept of terrorism as well as it presents sites and scale of terrorist attacks, the number of their victims and the economic costs incurred as a result of terrorist attacks. The paper also discusses the issue of international security, including economic security. The reference was to the situation of Poland on the international arena in the context of terrorism and agroterrorism with an analysis of threats that they pose to the country.

Key words: international terrorism, global problems, terrorist attack, agroterrorism, Poland

Aldona Zawojska, Beata Horbowiec-Janucik

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wpływ barier sanitarnych w handlu produktami zwierzęcymi na gospodarkę narodową Wielkiej Brytanii

Wstęp

Śledząc historię gospodarczą świata, można zauważyć, że niemal każdy kraj nakładał sankcje gospodarcze na gospodarki innych państw lub sam był ich adresem. Ograniczenia takie mogą być wprowadzone z powodów politycznych, sanitarnych, ekologicznych, ekonomicznych i innych. Jedynym z najbardziej powszechnych rodzajów sankcji jest embargo¹, które na ogół jest wprowadzane ze względów bezpieczeństwa, choć często może mieć inne motywy. Pojawia się w okresach napięć politycznych na podstawie decyzji administracji jednego kraju, grupy krajów bądź organizacji międzynarodowych np. ONZ [Bożyk 2004]. Obecnie wiele sankcji ma podłoże polityczne.

Sankcje są określane jako celowe, inspirowane przez rząd wycofanie się lub zagrożenie wycofaniem się danego kraju ze zwyczajowych relacji handlowych lub finansowych z innym krajem [Hufbauer i in. 1990]. Do państw, które najczęściej stosują tego rodzaju narzędzie, należą między innymi Korea Północna, Federacja Rosyjska, USA i Unia Europejska (UE).

Według bazy danych Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO) najczęściej wykorzystywane pozataryfowe środki polityki handlowej dotyczą spełnienia warunków technicznych oraz sanitarnych i fitosanitarnych (odpowiednio 53 i 35% wszystkich stosowanych barier w 2016 r.) [Horbowiec 2016].

¹Embargo – prawny zakaz prowadzenia operacji handlowych, poruszania się obywateli państw własnych i obcych, statków własnych i obcych bander [Bożyk 2004].

Jednymi z dłużej trwających restrykcji dotyczących handlu artykułami rolno-żywnościowymi pochodzącymi z obszaru UE były te, którymi dotknięta została Wielka Brytania – ze strony: Australii (na 9 lat) [FAMMU/FAPA 2009], Kanady (na 19 lat) [European Commission 2015] oraz USA (na 20 lat) [Głuchowski 2016].

Cel, źródła i metody badań

Głównym celem artykułu jest przedstawienie źródeł sankcji stosowanych w przeszłości na import produktów zwierzęcych (przede wszystkim wołowiny) z terytorium Wielkiej Brytanii, a także ich skutków – przede wszystkim ekonomicznych, politycznych i społecznych dla tego państwa. Szersze cele obejmują: prezentację chronologii zdarzeń związanych z dwiema epidemiami groźnych chorób zwierzęcych (gąbczastej encefalopatii bydła – BSE, i pryszczycy – FMD²) oraz ukazanie szerokiego zakresu konsekwencji tych zdarzeń.

Wielką Brytanię wybrano ze względu na to, że to szczególnie w niej na przełomie wieków XX i XXI szerzyły się obie wymienione choroby, które wywołały poważny kryzys żywnościowy i rynkowy nie tylko wewnątrz kraju, ale też poza jego granicami (zwłaszcza w UE). Istotne jest również, że epidemie tych chorób miały swe ogniska właśnie w Zjednoczonym Królestwie.

Źródłem poznania w sensie metodologicznym jest zarówno empiria, jak i rozumowanie logiczne (dedukcyjne).

W celu syntetycznego przedstawienia faktycznych i potencjalnych konsekwencji ograniczeń handlowych ze względów sanitarnych dokonano przeglądu krajowej i zagranicznej literatury naukowej, a także oficjalnych raportów i innych dokumentów obejmujących powyższą tematykę.

Materiał źródłowy badań stanowiły ponadto dane pozyskane z baz Urzędu Statystycznego Unii Europejskiej (Eurostatu). Obejmują one na ogół okres 1980–2016, aczkolwiek przy niektórych wielkościach makroekonomicznych (PKB, eksport ogółem, import ogółem) zawężono przedział czasu do lat 1980–2013. Podokres 1985–2002 był jednym z najtrudniejszych w historii brytyjskiego sektora rolno-żywnościowego, zwłaszcza przemysłu mięsnego, ponieważ wtedy występowały choroby BSE i FMD.

W badaniu posłużono się wskaźnikami dynamiki (pozwalającymi na zobrazowanie zmian w PKB, handlu zagranicznym oraz produkcji rolnej w Wielkiej Brytanii), a także wskaźnikami struktury. Zastosowano analizę opisową wspartą tabelaryczną i graficzną prezentacją danych.

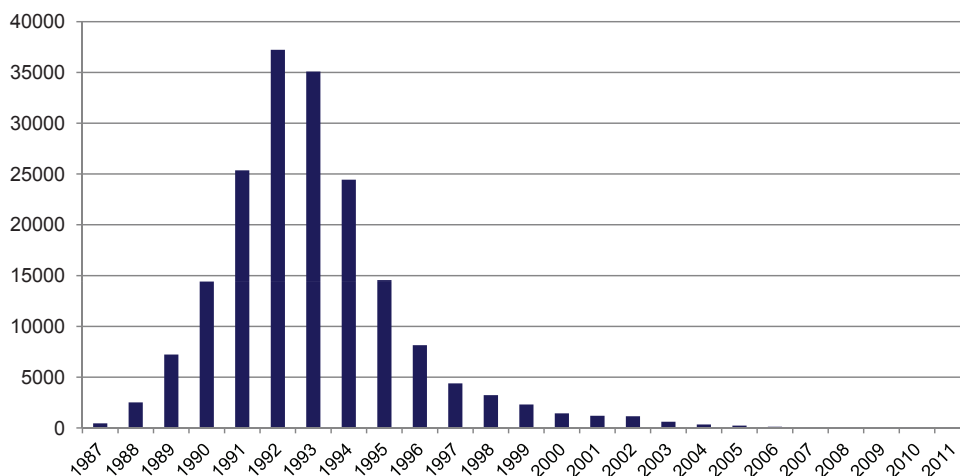
²BSE – ang. *bovine spongiform encephalopathy*, FMD – ang. *foot and mouth disease*.

Przyczyny zakazu handlu wołowiną pochodzącą z Wielkiej Brytanii

Przyczyn restrykcji handlowych upatrujemy w dwu epidemiach chorób zwierzęcych, które wybuchły w Zjednoczonym Królestwie na przełomie wieków XX i XXI.

Na początku 1985 roku stwierdzono tam zgon krowy, u której pojawiły się objawy chorobowe w ośrodkowym układzie nerwowym. Po bardzo wnikliwych badaniach pobranych próbek oraz sprawdzeniu kilkunastu innych krów, które w następnych miesiącach zachorowały, bądź padły, w listopadzie 1986 roku Centralne Laboratorium Weterynaryjne ówczesnego Ministerstwa Rolnictwa, Rybołówstwa i Żywności Wielkiej Brytanii (Ministry for Agriculture, Fisheries and Food – MAFF³) ogłosiło oficjalnie rozpoznanie nowej choroby – gąbczastej encefalopatii bydła⁴, zwanej chorobą szalonych krów. Okazało się, że kilka stwierdzonych przypadków zachorowania było zaczątkiem epidemii [Nathanson i in. 1997, DEFRA 2001].

W kolejnych latach pojawiały się nowe ogniska BSE nie tylko na obszarze Zjednoczonego Królestwa, gdzie szczyt epidemii przypadł na lata 1992–1993 (rys. 1), ale również w innych krajach europejskich (rys. 2) i azjatyckich [Lis i Górski 2013].



Rysunek 1

Liczba przypadków BSE w Wielkiej Brytanii w latach 1987–2011

Źródło: Lis i Górski [2013].

³Obecnie nazywa się ono DEFRA (Department for Environment Food and Rural Affairs).

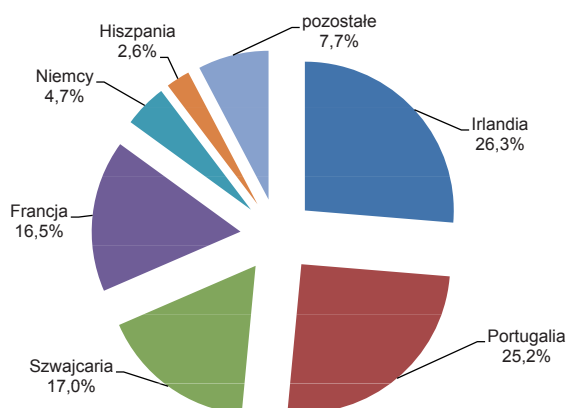
⁴Najbardziej prawdopodobnym źródłem zakażenia zwierząt tą chorobą była odżywka dla cieląt zawierająca resztki mięsno-kostne padłych owiec [Kulczycki 1999].

O ile w okresie 1986–2001 aż 98% ogółu przypadków BSE odnotowano w Wielkiej Brytanii, o tyle w 2003 roku już tylko 45% [Moore 2009].

Epidemia BSE w tym kraju doprowadziła do zakażenia, a następnie profilaktycznego zabicia odpowiednio 170 tys. i 4,4 mln sztuk bydła [Cleeland 2009]. Ze względu na to, że średni czas inkubacji dla BSE wynosi około 5 lat, większość zarażonego bydła nie wykazywała objawów choroby, ponieważ została ubita w wieku 2–3 lat. Szacuje się, że BSE dotknęło dodatkowo 750 tys. niewykrytych zwierząt, z których większość mogła trafić do ludzkiego łańcucha żywności [Donnelly i in. 2002].

Kryzys BSE na dobre wybuchł w Zjednoczonym Królestwie w marcu 1996 roku po ogłoszeniu przez MAFF oświadczenia sugerującego powiązanie śmiertelnie groźnej zakaźnej choroby ludzkiej – Creutzfeldta-Jakoba (CJD) z epidemią BSE⁵ [Lloyd i in. 2006].

Oprócz Wielkiej Brytanii w Europie z problemami wywołanymi BSE borykały się głównie Irlandia, Portugalia, Szwajcaria i Francja, w pozostałych zaś państwach wykryto stosunkowo mniej przypadków tej choroby (rys. 2).



Rysunek 2

Udział innych, poza Wielką Brytanią, krajów w liczbie wykrytych przypadków BSE w latach 1986–2001

Źródło: Czaplina i in. [2001].

W Polsce potwierdzono ją po raz pierwszy w maju 2002 roku, zaś ostatnio u zwierzęcia urodzonego w listopadzie 2005 roku. Upłynęło 11 lat od tego incydentu, więc w 2017 roku Polska uzyskała najwyższy możliwy status kra-

⁵Badania przeprowadzone w kolejnych latach wykazały, że nowy wariant CJD jest następstwem zakażenia prionami pochodzącymi od zwierząt z BSE [Kulczycki 1999]. W Zjednoczonym Królestwie do końca 2005 roku nastąpiły zgony 139 osób, które można było powiązać z vCJD [Lloyd i in. 2006]. Między 1995 a 2014 rokiem z jej powodu zmarło tam 177 osób [Greener 2015].

ju o znikomym ryzyku wystąpienia BSE nadawany przez Światową Organizację Zdrowia Zwierząt (World Organisation for Animal Health – OIE) [MRiRW 2017]. Zjednoczone Królestwo i Irlandia mogą uzyskać taki status najwcześniej w 2021 roku, a Francja – w 2022 roku.

Poza Europą pierwszy przypadek BSE zarejestrowano w Japonii we wrześniu 2001 roku [Peterson i Chen 2005]. W USA nastąpiło to w grudniu 2003 roku [Pendell i in. 2007].

Na terenie Wielkiej Brytanii w lutym 2001 roku wykryto kolejną chorobę zagrażającą zwierzętom gospodarskim – pryszczycę⁶. Uważana jest ona za najgroźniejszą chorobę zwierzęcą, a tym samym za najbardziej dokuczliwą pod względem jej skutków ekonomicznych na całym świecie. Jej wystąpienie zazwyczaj osłabia lub nawet niszczy określone gałęzie krajowego handlu, a także przyczynia się do wstrzymania w znacznym stopniu globalnej wymiany żywym inwentarzem oraz produktami zwierzęcymi.

Była to pierwsza poważna epidemia pryszczycy w Wielkiej Brytanii od 1968 roku⁷, której przyczyn upatrywano w polityce braku szczepień wprowadzonej przez UE w 1991 roku, intensywnym rolnictwie, działalności ekoterrorystów, braku środków bezpieczeństwa biologicznego, zainfekowanych importowanych produktach pochodzenia zwierzęcego, globalizacji, a nawet eksperymentalnych szczepionkach genetycznie modyfikowanych testowanych w symulowanych sytuacjach reagowania na wojnę biologiczną.

W ciągu 6 miesięcy od potwierdzenia FMD w Zjednoczonym Królestwie zidentyfikowano 1873 jej ogniska⁸ (rys. 3) oraz ubito prawie 2 mln zwierząt (bydła, owiec, świń, kóz) [Czapla i in. 2001]. W ciągu 8 miesięcy od momentu zidentyfikowania choroby masowa eliminacja zwierząt dotknęła ponad 9,5 tys. brytyjskich gospodarstw rolnych, pozbawiając życia około 3,9 mln zwierząt [Moore 2009].

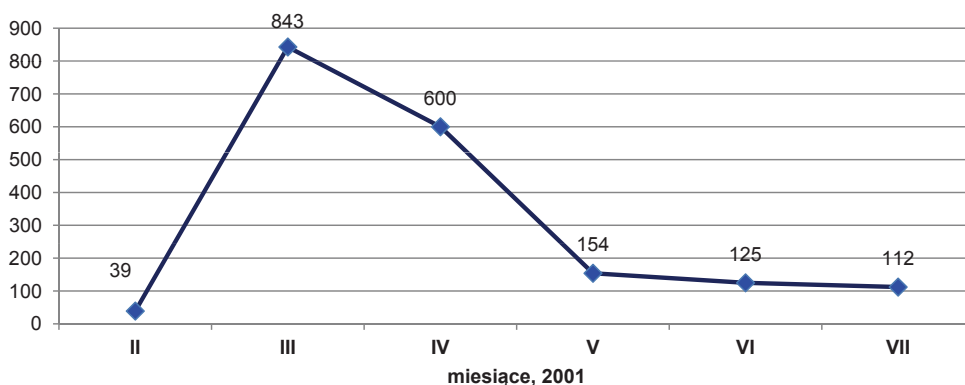
Do momentu uznania Wielkiej Brytanii za kraj wolny od pryszczycy (15.01.2002 r.) odnotowano 2026 przypadków zachorowań na farmach. Około 7 mln owiec i bydła zabito w celu powstrzymania rozprzestrzenienia się choroby [The Telegraph 2007].

Według oficjalnych danych w Zjednoczonym Królestwie epidemia FMD w 2001 roku trwała 221 dni (dla porównania w 1967/1968 – 222 dni, a w 2007 r.

⁶*Aphtae epizooticae* jest bardzo zaraźliwą wirusową chorobą bydła i innych zwierząt racicowych z dużą potencjalną zdolnością rozprzestrzeniania się i występowania na znacznych obszarach. Mimo małej śmiertelności zwierząt, stanowi ona najniebezpieczniejszą z chorób zwierzęcych i dlatego jest surowo zwalczana [Pierwszy Portal Rolny 2017].

⁷Kolejny po 2001 roku wybuch FMD w Wielkiej Brytanii nastąpił w 2007 roku, ale tym razem objęła ona niewielki obszar kraju, a jej ogniska zidentyfikowano zaledwie w 8 gospodarstwach rolnych.

⁸Późniejsza analiza epidemiologiczna wykazała, że co najmniej w 57 gospodarstwach zwierzęta zostały zarażone przed zidentyfikowaniem pierwszego przypadku [Scudamore 2002].



Rysunek 3

Liczba ognisk pryszczycy w Wielkiej Brytanii w okresie luty – lipiec 2001 roku
 Źródło: Czapla i in. [2001].

– 58 dni); w jej wyniku poddano ubojowi w celu kontroli choroby ponad 4 mln sztuk zwierząt (85% – owce, 12% – bydło, 3% – trzoda chlewna), czyli prawie 10-krotnie więcej niż w poprzednim jej przebiegu (442 tys.); pochłonęła z budżetu krajowego ponad 3 mld GBP, w tym 1,2 mld GBP w formie rekompensat wypłaconych rolnikom (w 1967/1968 odpowiednio ok. 370 i 280 mln GBP w cenach z 2001 r.) [Anderson 2008].

Ze względu na ryzyko zagrożenia zdrowia i życia ludzkiego, a także przenoszenia się obu chorób na inne zwierzęta, UE, USA, Japonia, Australia i inne kraje wprowadziły zakaz handlu produktami zwierzęcymi. Stał się on przyczyną kryzysów rolnych nie tylko w Wielkiej Brytanii, ale też w całej UE.

Chronologię przebiegu całego kryzysu BSE oraz najważniejszych wydarzeń związanych z epidemią FMD przedstawiają tabele 1–2.

Tabela 1

Najważniejsze wydarzenia związane z BSE

Oś czasu	Wydarzenie
1	2
XI 1986	BSE po raz pierwszy rozpoznane i zdefiniowane jako nowa choroba w Wielkiej Brytanii, oficjalny początek epidemii
VII 1988	Wielka Brytania ogłasza, że wszystkie krowy, o których wiadomo, że są zakażone BSE zostaną poddane likwidacji w celu zapobiegawczym
XI 1989	Wielka Brytania zakazuje spożywania przez ludzi niektórych podrobów wołowych. USA zakazują importu żywych przeżuwaczy (w tym bydła, owiec i kóz) z krajów, w których rozpoznano BSE
III 1990	Nałożenie przez Komisję Europejską obowiązku powiadamiania o BSE
IX 1990	Komisja Europejska zakazuje importu z Wielkiej Brytanii bydła w wieku powyżej 6 miesięcy. Zakazuje również karmienia zwierząt mączką pochodzącą z określonych podrobów wołowych

Tabela 1, cd.

1	2
XII 1990	W Kanadzie diagnozuje się BSE u krowy, która została przywieziona z Wielkiej Brytanii w 1987 roku
VII 1994	UE zatwierdza propozycję zakazu eksportu mięsa zawierającego kości bydłęce ze stad, które nie były wolne od BSE przez 6 lat
III 1996	Japonia zakazuje importu mięsa i mączki kostnej z Wielkiej Brytanii. McDonald zawiesza sprzedaż produktów z wołowiny w restauracjach. UE nakłada na Wielką Brytanię całkowity zakaz eksportu bydła i produktów wołowych
VIII 1996	DEFRA potwierdza, że BSE może być przenoszone z krowy na cielę, a także przyznaje, że może być ono transmitowane do ludzi pod postacią wariantu choroby Creutzfeldta-Jakoba (vCJD)
VII–VIII 1997	Wykrycie nielegalnego wywozu brytyjskiej wołowiny do różnych krajów UE
XII 1997	Wielka Brytania w celach zapobiegawczych zakazuje sprzedaży wołowiny bez kości, aby powstrzymać ryzyko choroby szalonych krów
I 1998	Wielka Brytania zakazuje sprzedaży i importu wołowiny z kością. USA wprowadzają zakaz importu unijnej wołowiny z powodu BSE
VIII 1999	Uchylenie zakazu eksportu brytyjskiej wołowiny do UE (po 3,5 roku)
X 1999	Komisja Europejska uznaje brytyjską wołowinę za całkowicie zdrową
VI 2000	W Wielkiej Brytanii stwierdza się BSE u krowy urodzonej już po wprowadzeniu działań zapobiegawczych mających na celu zwalczanie tej choroby
XII 2000	USA zakazują wszelkiego importu z Europy przetworzonych produktów białkowych pochodzenia zwierzęcego
IX 2001	Pierwszy przypadek BSE zdiagnozowany w Japonii, pierwszy wybuch tej choroby w Azji
IV 2002	Pierwszy przypadek wariantu choroby Creutzfeldta-Jakoba (vCJD) w USA
VIII 2002	Pierwszy przypadek choroby vCJD w Kanadzie
I 2003	Światowa Organizacja Zdrowia ostrzega o rozprzestrzenianiu się BSE w Europie Środkowo-Wschodniej i Azji Południowo-Wschodniej w wyniku eksportu skażonej paszy do krajów z tych regionów
XII 2003	W USA (stan Waszyngton) stwierdzony co najmniej jeden przypadek BSE
I 2004	Agencja Żywności i Leków w USA nakłada zakaz stosowania pasz zwierzęcych zawierających krew bydłą, a także suplementów diety i kosmetyków, których składnikiem są określone części krów
III 2006	UE znosi zakaz eksportu brytyjskiej wołowiny poza UE
II 2013	Japonia znosi restrykcje na przywóz unijnej wołowiny (z Francji, Irlandii, Holandii i Polski; od 2016 r. – z Danii i Włoch, od 2017 r. – z Austrii)
I 2015	USA zaczynają otwierać rynek na import unijnej wołowiny z części państw członkowskich (Irlandii, Litwy, od 2016 r. z Holandii)
X 2015	Rząd kanadyjski ponownie otworzył rynek krajowy na import wołowiny z 19 państw członkowskich UE, w tym z Wielkiej Brytanii (zamknięty od 1996 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Cunningham [2003], Chopra i Bessler [2005], European Commission [2013, 2015].

Tabela 2

Najważniejsze wydarzenia związane z FMD

Oś czasu	Wydarzenie
1	2
VI 1990	Państwa członkowskie UE zostają zobowiązane do zakazania stosowania szczepionki przeciwko pryszczycy (aby mogły otworzyć granice i handlować bez ograniczeń zarówno zwierzętami, jak i ich mięsem oraz udowodnić nieskazitelność świadectwa sanitarnego)
VIII–IX 2000	Firma United Biomedical Inc. z siedzibą w USA przeprowadza testy szczepionki przeciwko FMD typu O. Jest to szczep związany z epidemią choroby w Wielkiej Brytanii
Koniec 2000	Kradzież próbki z wirusem FMD z tajnego laboratorium Porton Downs (Wielkiej Brytanii)
I 2001	Owce wysłane z Walii do Francji wykazują przeciwciała wobec wirusa pryszczycy
II 2001	Pierwsze sygnały choroby zaobserwowane przez weterynarza w stadzie świń w rzeźni w północno-wschodniej Anglii. Pierwsze w Wielkiej Brytanii oficjalne obwieszczenie o FMD. Formalny nakaz profilaktycznego wybijania tysięcy zwierząt. Początek masowego palenia ich zwłok. Rozprzestrzenianie się FMD w Walii (11 tys. spalonych zwierząt)
II 2001	Eksport zwierząt (bydła, owiec, kóz i świń) oraz produktów mięsnych zostaje wstrzymany przez rząd brytyjski. Komisja Europejska zakazuje wywozu wszystkich żywych zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego z tego kraju
III 2001	Potwierdzone przypadki FMD w Szkocji i Irlandii Północnej. Podejrzane przypadki we Francji (eksport zwierząt parzystokopytnych w tym kraju zostaje zabroniony). Pierwsze potwierdzone przypadki pryszczycy we Francji, w Holandii (UE zakazuje z niej eksportu) oraz w Irlandii
III 2001	Rolnicy brytyjscy ogłaszają wojnę przeciw rządowemu programowi masowego uboju zwierząt. Zaangażowanie wojska brytyjskiego w utylizację zabitych zwierząt
III 2001	Eksperti weterynaryjni UE zezwalają na szczepienia interwencyjne 180 tys. sztuk bydła, aby zapobiec rozprzestrzenianiu się choroby. Pojawia się raport naukowy rzekomo udowadniający, że szczepienia nie przyczyniają się do kontrolowania FMD
IV 2001	Ministrowie rolnictwa UE odrzucają masowe szczepienia przeciwko FMD. U szczytu epidemii choroby w Wielkiej Brytanii dziennie zabija się ok. 100 tys. zwierząt. Armia zarządza rzezią i utylizacją zwierząt
I 2002	Wielka Brytania ogłasza się krajem wolnym od pryszczycy
VIII 2007	Potwierdzenie pierwszego od 6 lat przypadku pryszczycy u 60 zwierząt na farmie w hrabstwie Surrey (południowo-wschodnia Anglia). Władze brytyjskie zawiadamiają o wykryciu choroby Komisję Europejską

Tabela 2, cd.

1	2
VIII 2007	Wprowadzenie zgodnie z wymogami UE całkowitego zakazu wywozu z Wielkiej Brytanii zwierząt i produktów mięsnych z gatunków wrażliwych (6.08). UE znosi zakaz wywozu z kraju żywych zwierząt i produktów mięsnych (25.08)
IX 2007	Zidentyfikowanie kolejnych przypadków FMD; ubijanie zwierząt
XI 2007	Komisja UE dzieli Wielką Brytanię na 3 strefy eksportu: wolną (z której eksport do UE jest dopuszczalny z zastrzeżeniem certyfikacji produktów), ograniczonego eksportu oraz z brakiem możliwości eksportu
XII 2007	Ostateczne zniesienie przez UE restrykcji
II 2008	OIE przywraca Wielkiej Brytanii status kraju wolnego od FMD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Griffiths [2001], BBC [2002], Chopra i Bessler [2005], Anderson [2008], Moore [2009].

Wystąpienie BSE i FMD wpłynęło na dobrobyt oraz reakcję zarówno producentów rolnych, jak i konsumentów. Podejmując działania skierowane na zapobieganie rozszerzaniu się tych chorób, po wykryciu zarażonych zwierząt ubijano całe stada, a zabite zwierzęta palono. W konsekwencji producenci rolni często utracili swój wieloletni dorobek, czego nie zniwelowały im rekompensaty. Konsumentci ograniczyli spożycie wrażliwych produktów zwierzęcych. W rezultacie epidemie spowodowały zachwianie nie tylko na rynku wewnętrznym, ale i w handlu zagranicznym.

Skutki chorób zwierzęcych i wynikających z nich restrykcji handlowych

Pojawienie się BSE i FMD oraz związane z tym restrykcje handlowe spowodowały krótko-, średnio- oraz długoterminowe skutki, przeważnie negatywne. Miały one charakter wielowymiarowy, a ich zakres był szeroki. Odnosiły się one do płaszczyzny ekonomicznej, zdrowotnej, legislacyjnej, społecznej, politycznej i etycznej [Burton i Young 1996, Caskie i in. 1999, Boecker i Hanf 2000, Hinchliffe 2001, Frewer i Salter 2002, Cunningham 2003, Coffey i in. 2005]. Zazwyczaj niepożądanymi następstwami dotknięte były równoległe podmioty z kilku etapów łańcucha żywnościowego.

Doświadczenie brytyjskie i analiza porównawcza podobnych zdarzeń, które wystąpiły w Europie i na świecie, pozwalają wskazać najczęstsze ich konsekwencje (tab. 3). Sfery, do których je przypisano, występują równoległe oraz wzajemnie się przenikają.

Tabela 3

Skutki BSE i FMD oraz objęcia gospodarki zakazem handlu

Skutki
Wymiar ekonomiczny
<ul style="list-style-type: none"> – Spadek wielkości popytu krajowego i zagranicznego na mięso i jego przetwory (głównie wołowe) – Zastępowanie przez kraje eksportujące rynków uznanych za wolne od chorób rynkami o mniejszej wartości – nieuznanymi za wolne od chorób – Spadek cen określonych gatunków mięsa – Redukcja przychodów z tytułu sprzedaży mięsa – Koszty uboju i utylizacji chorych zwierząt – Koszty wycofania z rynku lub niedopuszczenia do obrotu produktów mięsnych, ich przechowywania oraz utylizacji – Koszty związane z działaniami profilaktycznymi – Koszty na odbudowę stada zwierząt w gospodarstwach – Wydatki publiczne (z budżetów państwowych oraz budżetu UE) na monitorowanie i zwalczanie BSE i FMD – Koszty producentów zwierząt/mięsa na dostosowanie się do nowych regulacji krajowych oraz międzynarodowych – Koszty związane ze zmianą technologii produkcji oraz pakowania mięsa lub jego przetworów – Utrata zatrudnienia przez rolników i pracowników w sektorze rolno-żywnościowym – Straty sektora turystyki (np. w wyniku ograniczenia publicznego dostępu do obszarów wiejskich i przekazów medialnych zniechęcających turystów z całego świata)
Wymiar polityczny
<ul style="list-style-type: none"> – Wprowadzenie ograniczeń w imporcie oraz eksporcie żywych zwierząt i mięsa między krajami UE i w stosunku do krajów trzecich – Utrata pozycji kraju na arenie międzynarodowej – Erozja zaufania publicznego do rządu (w wyniku braku informacji o potencjalnych zagrożeniach dla społeczeństwa związanych z konsumpcją zakażonych produktów mięsnych oraz braku przejrzystości co do źródeł epidemii i procesu decyzyjnego) – Silne publiczne poczucie zdrady i oszukania przez rząd – Wyzwanie rzucone rządowi, aby nie postrzegały rolnictwa jako przemysłu mającego produkować tanie towary przeznaczone na globalny rynek – Wzmocnienie dyskursu publicznego na temat natury współczesnego rolnictwa (zrównoważonego sposobu produkcji żywności i jej bezpieczeństwa) – Upolitycznianie ekspertyz naukowych jako nowy trend w zarządzaniu kryzysowym – Restrukturyzacja usług publicznych w obszarach rolnictwa, żywności i zdrowia publicznego w poszczególnych krajach i na poziomie UE
Wymiar społeczny
<ul style="list-style-type: none"> – Kryzys zaufania publicznego wobec bezpieczeństwa żywności – Utrata marki i reputacji przez rodzimych producentów rolnych (np. postrzeganie ich jako „handlarzy chorób”) – Zmiana wzorca żywnościowego – Samobójstwa wśród farmerów z powodu bankructwa – Niepokoje społeczne (zwłaszcza wśród ludności z terenów objętych epidemią chorób zwierząt) – Publiczne zakwestionowanie etycznej zasadności wybranej procedury eliminowania choroby, a mianowicie uboju milionów zwierząt

Tabela 3, cd.

Wymiar legislacyjny
<ul style="list-style-type: none"> – Zmiany regulacji prawnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa żywności, ochrony ludzkiego zdrowia oraz interesów konsumenta – Wzrost kosztów (w tym pracy) związanych z tworzeniem regulacji i kontrolą ich przestrzegania – Zakwestionowanie związku między opiniami naukowymi a polityką regulacyjną
Wymiar zdrowotny
<ul style="list-style-type: none"> – Ograniczenia dotyczące dawstwa krwi od osób, które poprzednio rezydowały w krajach dotkniętych BSE – Zagrożenia dla zdrowia i życia ludzi (np. choroba Creutzfeldta-Jacoba) – Załamanie psychiczne, trauma (np. wśród właścicieli stad zabijanych zwierząt, rzeźników i weterynarzy) – Negatywne oddziaływanie na dobrostan zwierząt związany z ich chorobą
Wymiar ekologiczny
<ul style="list-style-type: none"> – Skażenie wody i ziemi przez odchody zainfekowanych oraz krew ubitych zwierząt, a także wycieki zawierające środki dezynfekujące – Toksyczne (rakotwórcze) wyziewy (np. dioksyny) ze stosów spalanych zwłok zwierząt
Wymiar etyczny
<ul style="list-style-type: none"> – Ograniczenia w przemieszczaniu zwierząt (np. strefy ochronne i nadzoru, pozostawianie owiec na wzgórzach) – Masowy ubój nie tylko zainfekowanych chorobą, ale również zdrowych (młodych) zwierząt uważanych za wrażliwe – Nielegalny obrót/handel mięsem i jego przetworami – Fałszowanie żywności (m.in. aby poprawić wyniki ekonomiczne przetwórci) – Stawianie przez polityków ekonomicznych (neoliberalnych) racji zwalczania epidemii (ekonomicznej ostrożności) ponad szacunek dla ludzi i zwierząt

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Burton i Young [1996], Caskie i in. [1999], Hinchliffe [2001], Mephram [2001], Frewer i Salter [2002], Bennett [2003], Murphy-Lawless [2004], Chopra i Bessler [2005], Coffey i in. [2005], Pendell i in. [2007], Convery i in. [2008], Cleeland [2009], Obiedzińska [2015].

Uwzględniając wymiar polityczny, mimo tego, że w całej Wspólnocie Europejskiej BSE zostało w 1990 roku uznane za poważną chorobę zakaźną podlegającą zgłoszeniu odpowiednim władzom, wspólna strategia jej nadzoru istnieje dopiero od 1998 roku. Systematyczne testowanie ubitego bydła w wieku powyżej 30 miesięcy i jego ewentualna eliminacja z łańcucha żywnościowego stanowiły ważny element pakietu środków wprowadzonych przez UE w styczniu 2001 roku w celu zwalczania BSE i ochrony zdrowia ludzkiego [Deslys i in. 2001].

Jeśli zaś chodzi o Wielką Brytanię, warto podkreślić, że zdaniem niektórych badaczy [np. Forbe 2004] jej trudna sytuacja polityczna związana z BSE⁹ była

⁹W 1996 roku 21% Brytyjczyków uznało BSE za najpilniejszy i najbardziej niepokojący problem, z którym boryka się kraj, stawiając tę kwestię na drugim miejscu po bezrobociu [King i Wybrow 2001].

wyłącznie epizodem (incydentem), którego nie można nazwać kryzysem bądź porażką polityczną i który nie może służyć za podstawę krytyki brytyjskiego systemu politycznego. Tym niemniej, kiedy ogłoszono, że BSE prawdopodobnie zostało przekazane ludziom, wśród obywateli brytyjskich pojawiło się silne poczucie, że zostali oni zdradzeni i oszukani przez rząd, który wcześniej wielokrotnie zapewniał, że można bezpiecznie spożywać wołowinę [Cleeland 2009]. Z kolei reakcja rządu brytyjskiego na kryzys FMD z 2001 roku (w szczególności jego decyzje o kontynuowaniu uśmiercania zwierząt zamiast ich szczepienia w celu przezwyciężenia epidemii oraz ograniczenie dostępu ludzi do obszarów wiejskich) może świadczyć o tym, że lekceważył on szeroko rozumianą gospodarkę wiejską. Masowy ubój zwierząt wywołał powszechny sprzeciw i obawy społeczne, które doprowadziły do zakwestionowania strategii kontroli choroby. Problemy logistyczne w zakresie utylizacji zwierząt (palenie ciał, ekshumacje z naprędcie przygotowanych wadliwych grzebowisk) zaostriły wątpliwości co do „moralności” polityki.

Patrząc z perspektywy ekonomicznej, zakaźne choroby zwierząt typu BSE i FMD często określa się chorobami gospodarczymi ze względu na skalę szkód ekonomicznych, jakie są w stanie wyrządzić producentom, konsumentom i społecznościom lokalnym. Skutki ekonomiczne są naturalnym następstwem reakcji ludzi na wiadomość o chorobach zagrażających nie tylko zwierzętom, ale i im samym. W większości krajów konsumenci pod wpływem informacji o BSE i FMD ograniczali lub całkowicie rezygnowali ze spożycia mięsa (głównie wołowego).

Komunikat z marca 1996 roku o związku choroby CJD z BSE doprowadził do natychmiastowego spadku konsumpcji wołowiny w Wielkiej Brytanii o 40% oraz całkowitej utraty wszystkich rynków eksportowych (w tym każdego z państw członkowskich UE) o wartości 1,7 mld USD w 1995 roku [DTZ Pieda Consulting 1998]. W kwietniu 1996 roku konsumpcja brytyjskich gospodarstw domowych była o 26% mniejsza w stosunku do poprzedniego roku. Cena była wołowego spadła o ponad 25%. Wiele rzeźni zostało czasowo zamkniętych lub skracало czas pracy. Kryzys poważnie wpłynął na branżę, która wytwarzała produkcję szacowaną na 3,2 mld GBP rocznie (0,5% PKB) i zatrudniała 130 tys. osób (0,5% całkowitego zatrudnienia) [Atkinson 1999].

Pierwotne wstrząsy tego typu z reguły wywołują natychmiastowy spadek popytu na „ryzykowne” artykuły żywnościowe. Z kolei zjawisko histerezy wśród konsumentów sprawia, że nawet po wyeliminowaniu zagrożenia utrzymuje się słaba cenowa elastyczność popytu (zmniejszona z powodu percepcji większego ryzyka i niepewności odnośnie bezpieczeństwa żywności), a więc nawet przy spadku ceny trudno przywrócić pierwotny poziom popytu na dane dobro [Zawojka 2011].

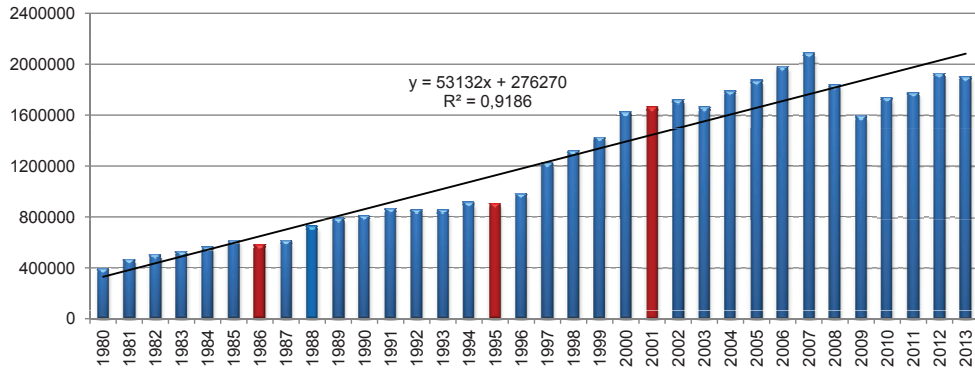
Brak zaufania konsumentów wobec producentów mięsa może wywołać zmianę wzorca żywnościowego (np. na wegetarianizm), a w konsekwencji prowadzić do zmniejszenia się wielkości popytu na ten produkt nie tylko na rynku krajowym, ale także zagranicznym. Taką „reakcję łańcuchową” dało się zaobserwować po wprowadzeniu ograniczeń w imporcie oraz eksporcie żywych zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego. Przyczyniły się one do utraty pozycji międzynarodowej kraju oraz pogorszenia reputacji wypromowanej marki, jak również spadku przychodów z eksportu mięsa.

Brytyjski kryzys związany z epidemią BSE oddziaływał na ceny w całym łańcuchu dostaw wołowiny, przy czym jego wpływ na spadek cen producenta był silniejszy w stosunku do cen detalicznych [Lloyd i in. 2006].

Z kolei zmiany regulacji prawnych w celu zapewnienia bezpieczeństwa żywności, ochrony ludzkiego zdrowia oraz interesów konsumenta wpłynęły bezpośrednio na wzrost kosztów transakcyjnych ponoszonych przez hodowców zwierząt i producentów mięsa na dostosowanie się do nowych przepisów, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych. Mogły również zwiększyć się koszty „staranności” (dbałości o dobrostan zwierząt i jakość wytwarzanych produktów) oraz awersja producentów do ryzyka, a ponadto mógł wystąpić efekt histerezy u producentów. Wszystko to w sumie prowadzi do spadku podaży. Oba efekty (popytowy i podażyowy) skutkują stratą dobrobytu społecznego mierzonego nadwyżką konsumenta i producenta [Zawojska 2011].

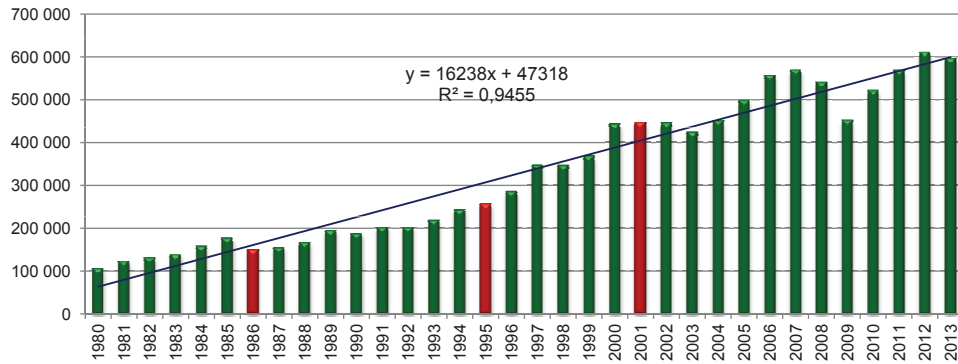
Negatywne skutki restrykcji handlowych mają wpływ na kondycję każdej dotkniętej nimi gospodarki narodowej. Sytuację makroekonomiczną Wielkiej Brytanii (opisaną produktem krajowym brutto, eksportem i importem oraz wielkością produkcji rolniczej) w latach 1980–2013 przedstawiają rysunki 4–6. Analizując oddziaływanie na nią chorób BSE i FMD, zauważa się, że w latach wybuchu ognisk chorobowych nastąpił spadek lub stagnacja (w pierwszym roku wykrycia), następnie spowolnienie wzrostu wyników gospodarczych. W 1986 roku (wybuch epidemii BSE) nominalna wartość PKB obniżyła się o około 35,7 mld EUR (rys. 4), a eksportu o około 28 mld EUR (rys. 5), czyli odpowiednio o 5,6 i 19% wobec poprzedniego roku. Tak duża redukcja PKB oraz eksportu świadczy o istotności produkcji żywca wołowego i handlu wołowiną dla tej gospodarki¹⁰. Wartość importu w tym czasie zmniejszyła się o 11,5%. W 2001 roku (epidemia FMD) brytyjski eksport ogółem był o niespełna 1% większy w stosunku do poprzedniego roku, a w kolejnych dwóch latach jego roczne przyrosty były ujemne (–0,3 i –4,9%). Dynamika wzrostu nominalnego PKB

¹⁰Potwierdzają to dane za 2016 rok – Zjednoczone Królestwo zajmowało trzecie miejsce w UE-28 zarówno pod względem pogłowia bydła, jak i produkcji mięsa wołowego. Prawie połowa (45,2%) unijnej produkcji wołowiny pochodziła z Francji (18,7%), Niemiec (14,7%) i Wielkiej Brytanii (11,7%) [Eurostat 2017b].

**Rysunek 4**

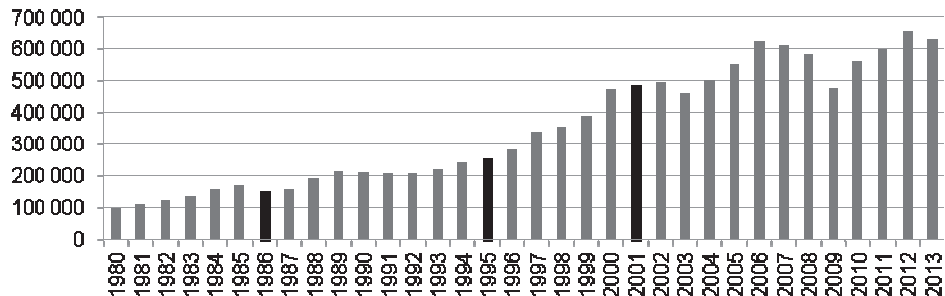
Produkt krajowy brutto Wielkiej Brytanii w latach 1980–2013 (mln EUR, ceny bieżące)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2017].

**Rysunek 5**

Eksport Wielkiej Brytanii w latach 1980–2013 (mln EUR, ceny bieżące)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2017a].

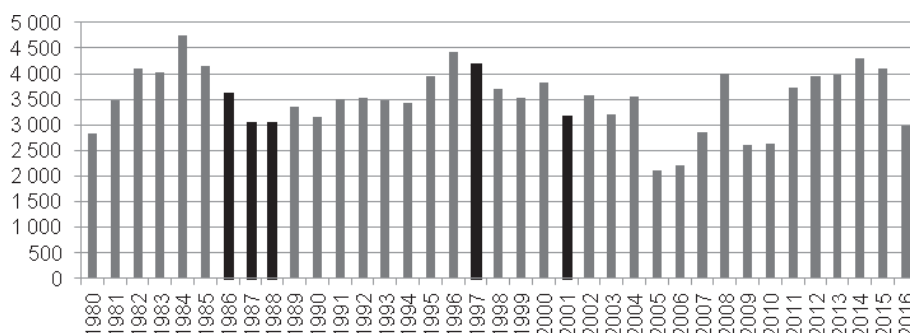
**Rysunek 6**

Import Wielkiej Brytanii w latach 1980–2013 (mln EUR, ceny bieżące)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2017a].

w latach 2001–2003 była znacznie mniejsza niż w kilku poprzednich latach. Wyniki badań obcych [Blake i in. 2003] pokazują jednak, że epidemia FMD miała większy negatywny wpływ na PKB poprzez obniżenie wydatków na turystykę niż poprzez inne efekty. Zamknięcie publicznego dostępu do obszarów wiejskich i anulowanie na nich wszystkich wydarzeń zmniejszyło dochody wielu wiejskich przedsiębiorstw usługowych, a także miało pośredni wpływ na inne sektory.

Na pojawianiu się ognisk chorobowych tracą w pierwszej kolejności rolnicy, ponieważ mają zakaz handlu i obrotu swoimi produktami w krótkim, a nawet w długim okresie. Analizując wartość brytyjskiej produkcji rolniczej z lat 1980–2016 (rys. 7), zauważa się, że każdy kryzys żywnościowy znajdował swoje odzwierciedlenie w jej znaczących zmianach. W latach wybuchu epidemii BSE oraz FMD nastąpił jej skokowy spadek (w latach 1985 i 1986 o ponad 12% w stosunku do roku poprzedniego, w 1987 r. – odpowiednio o 16%, a w 2001 r. – odpowiednio o 17%).



Rysunek 7

Wartość produkcji rolniczej w Wielkiej Brytanii w latach 1980–2016 (mln EUR, ceny bieżące)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu [2017a].

Po informacji o związku BSE z vCJD (1996 r.) oraz zakazach sprzedaży brytyjskiej wołowiny (lata 1997, 1998) i restrykcjach na jej import między innymi do Japonii (1996 r.) i USA (1998 r.) produkcja rolnicza w ujęciu wartościowym ponownie wykazywała stałą tendencję spadkową – ostatecznie w 1999 roku była o 1/5 mniejsza niż w 1996 roku. Należy jednak mieć na uwadze, że na wartość produkcji poza jej wielkością wpływały również inne czynniki, przede wszystkim kurs walutowy i ceny.

Z ekonomicznego punktu widzenia straty dla całej gospodarki brytyjskiej spowodowane epidemiami chorób zwierzęcych były znaczne. Zestawienie wyników szacowania kosztów (strat) z powodu kryzysu BSE i FMD zawiera tabela 4. Na ich podstawie trudno jest jednoznacznie określić ich wysokość, ale mogły one sięgać aż 5,5 mld GBP w przypadku epidemii BSE oraz 4 mld GBP w przy-

padku FMD. Obejmowały one zarówno wydatki publiczne (a więc obciążały podatników), jak i bezpośrednie oraz pośrednie koszty dla rolników, przetwórców żywności i pokrewnych branż, a także dla branży turystycznej.

W całej UE koszt walki z epidemią BSE dla sektora produkcji wołowiny był ogromny i szacuje się go na około 10% jej rocznej wartości (czyli na 2,75 mld EUR) [Cunningham 2003].

Tabela 4

Koszty wywołane BSE i FMD oszacowane dla Wielkiej Brytanii

Autorzy	Wyniki
	BSE
House of Commons [1999]	W ciągu 2 lat od wybuchu epidemii (1996/1997–1997/1998) rząd wydał 2,5 mld GBP na programy związane z BSE (rekompensaty dla uczestników łańcucha produkcji mięsa, wspieranie rynków i wdrażanie programów uboju)
Deane [1997]	Koszty szacuje się obecnie na ponad 4 mld GBP
Atkinson [1999]	W 1996/1997 dodatkowe koszty związane z kontrolą i przestrzeganiem przepisów wynosiły około 25–50 mln GBP, a dodatkowe związane z ubijaniem zwierząt – 220 mln GBP. Całkowity koszt dodatkowych wydatków publicznych w tym czasie sięgał około 1,5 mld GBP. Szacowana całkowita strata ekonomiczna dla kraju wynikająca z BSE w roku następującym po kryzysie stanowiła 740–980 mln GBP (0,1–0,2% PKB)
Cleeland [2009]	Z ekonomicznego punktu widzenia straty były znaczne mimo rządowych priorytetów politycznych (koszty polityki 4,2 mld GBP plus 25 mln GBP na badania oraz 1,15 mld GBP strat ekonomicznych w dotkniętych branżach)
ETO [2016]	Kryzys związany z epidemią BSE w latach 90. XX wieku kosztował ponad 3 mld EUR
FMD (2001 r.)	
Griffiths [2001]	Ubój ponad 3,8 mln zwierząt z powodu pryszczycy przyniósł straty szacowane na 27 mld GBP (a ponadto niezliczone trudności dla rodzinnych gospodarstw rolnych i małych przedsiębiorstw)
Mephram [2001]	Przedsiębiorstwa wiejskie traciły średnio 20 tys. GBP miesięcznie, a ich dochody spadły o 50%
National Audit Office [2002]	Rekompensaty i inne płatności dla rolników szacowane na prawie 1,4 mld GBP; bezpośrednie koszty środków zaradczych związanych z epidemią (w tym zakup towarów i usług w celu zwalczania choroby) – na prawie 1,3 mld GBP; pozostałe koszty sektora publicznego – na 0,3 mld GBP W sektorze prywatnym najbardziej dotknięte epidemią były: rolnictwo, łańcuch żywnościowy i usługi wspierające, które poniosły koszty netto w wysokości 0,6 mld GBP, oraz branże turystyczne i wspierające, które straciły dochody w wysokości 4,5–5,4 mld GBP. Według Ministerstwa Skarbu efekt ekonomiczny netto nie przekraczał 0,2% PKB (równowartość mniej niż 2 mld GBP)

Tabela 4, cd.

Defra [2002]	Bezpośrednie straty (koszty) gospodarcze FMD w latach 2001–2005 oszacowano na 525 mln GBP dla sektora rolno-żywnościowego (w tym 355 mln GBP dla rolnictwa) oraz na 2,18 mld GBP dla turystyki Całkowite (bezpośrednie i pośrednie) koszty dla sektora publicznego wynosiły 3, a dla prywatnego 5 mld GBP
Telegraph [2007]	Wybuch FMD kosztował kraj około 8 mld GBP
Anderson [2008]	Choroba i wynikające z niej środki kontrolne doprowadziły do całkowitego kosztu dla gospodarki w wysokości około 8 mld GBP – jak oszacował Krajowy Urząd Kontroli (National Audit Office). Wydatki budżetowe stanowiły 3 mld GBP, w tym 1,2 mld GBP na rekompensaty rolnikom
Moore [2009]	Szacowane koszty walki z epidemią FMD wahały się od 3 do 3,5 mld GBP (rozważano podniesienie podatków, aby zdołać je pokryć)

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie i wnioski

1. Oddziaływanie groźnych, zaraźliwych chorób zwierząt hodowlanych, do których zalicza się między innymi BSE i FMD, w coraz większym stopniu wykracza poza sektor rolniczy i obejmuje pośrednie konsekwencje dla gospodarki narodowej, społeczeństwa, środowiska naturalnego i zdrowia publicznego, zwiększając w ten sposób koszty epidemii. W przypadku Wielkiej Brytanii straty dla całej gospodarki w wyniku epidemii BSE wynosiły szacunkowo 5,5 mld GBP, a spowodowane FMD z 2001 roku – 4 mld GBP.
2. Bezpośrednie koszty chorób zwierząt wiążą się z obniżeniem ich wydajności, większą śmiertelnością oraz przymusowym ubojem, co prowadzi do spadku wielkości produkcji, wzrostu kosztów prywatnych (np. leczenia bądź utylizacji itp.) oraz powiązanych z epidemią wydatków publicznych. Choroby zwierząt przynoszą również straty związane z szerszą społeczną, kulturową i ekonomiczną wartością zwierząt oraz ich stanu zdrowia i dobrobytu dla ludzi. Pośrednie koszty łączą się z reakcją człowieka na obecność bądź ryzyko wystąpienia choroby zwierzęcej, a ponadto jej przenoszenia na ludzi. Obejmują one koszty związane z zapobieganiem chorobom i ustanawianiem środków kontrolnych, restrykcjami dotyczącymi handlu produktami zwierzęcymi oraz przemieszczania zwierząt i ludzi, utratą zaufania konsumentów wobec uczestników łańcucha żywnościowego oraz obywateli wobec polityków, a także koszty regulacji i organizacji (np. służb weterynaryjnych, spożywczych i zdrowia publicznego).

3. Choroby zwierzęce rozprzestrzeniają się coraz szerzej i szybciej wskutek rozwijającego się globalnego handlu zwierzętami i produktami zwierzęcymi, który jest napędzany globalnym popytem rosnącym w wyniku ekspansji światowej populacji ludności, wzrostu urbanizacji oraz poszerzania się klasy średniej w rozwijających się gospodarkach. Dla krajów-eksporterów skutki chorób zwierzęcych wynikające z utrudnionego dostępu do rynku zagranicznego są o wiele bardziej groźne, gdyż mogą trwać długo (nawet kilkadziesiąt lat) po wybuchu epidemii.
4. Nałożone na Wielką Brytanię restrykcje handlowe, zarówno w ramach UE, jak i ze strony jej zewnętrznych partnerów (np. USA, Kanady czy Japonii) wpłynęły nie tylko na spadek wielkości brytyjskiej produkcji rolnej oraz eksportu produktów pochodzenia zwierzęcego (w konsekwencji na eksport ogółem), ale także pośrednio na wartość PKB.
5. Wybuch BSE (lata 1987–1988) oraz pryszczycy (2001 r.) przypuszczalnie spowodował najpoważniejsze w czasach współczesnych epidemie chorób zwierzęcych w Wielkiej Brytanii. W porównaniu do tamtego okresu rząd i naród brytyjski, jak też instytucje UE są obecnie znacznie czujniejsze i bardziej świadome zagrożenia stwarzanego przez te choroby, ale ryzyko ich powrotu jest realne (co potwierdza nawrót FMD w 2007 r.).
6. Krótkowzroczne polityki kontroli chorób zwierząt gospodarczych motywowane głównie względami ekonomicznymi (np. masowa eliminacja nie tylko zarażonych, ale również zdrowych osobników, unikanie szczepień zwierząt z powodu ich reperkusji dla eksportu mięsa, zamykanie obszarów wiejskich dla ruchu ludności) oraz brak zrozumienia złożoności konsekwencji takiej polityki mogą prowadzić do kryzysu całej gospodarki wiejskiej (spadku zatrudnienia, załamania turystyki itp.).

Literatura

- ANDERSON I., 2008: *Foot and Mouth Disease 2007: A Review and Lessons Learned*, The Stationery Office, London.
- ATKINSON N., 1999: *The Impact of BSE on the UK Economy*, Argentine Scientific Advisory Committee on Bovine Spongiform Encephalopathy, 9–11.08.1999, <http://www.veterinaria.org/revistas/vetenfinf/bse/14Atkinson.html> [dostęp: 12.12.2017].
- BBC, 2002: *Foot-and-Mouth: Crisis Timeline*, http://news.bbc.co.uk/2/hi/uk_news/1760785.stm [dostęp: 12.12.2017].
- BENNETT R., 2003: *The 'Direct Costs' of Livestock Disease: The Development of a System of Models for the Analysis of 30 Endemic Livestock Diseases in Great Britain*, *Journal of Agricultural Economics* 54 (1), 55–71.

- BLAKE A., SINCLAIR M.T., SUGIYARTO G., 2003: *Quantifying the Impact of Foot and Mouth Disease on Tourism and the UK Economy*, *Tourism Economics* 9 (4), 449–465.
- BOECKER A., HANF C.F., 2000: *Confidence Lost and – Partially – Regained: Consumer Response to Food Scares*, *Journal of Economic Behavior & Organization* 43 (3), 471–485.
- BOŻYK P., 2004: *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa.
- BURTON M., YOUNG T., 1996: *The Impact of BSE on the Demand for Beef and Other Meats in Great Britain*, *Applied Economics* 28 (6), 687–693.
- CASKIE P., DAVIS J., MOSS J.E., 1999: *The Economic Impact of BSE: A Regional Perspective*, *Applied Economics* 31 (12), 1623–1630.
- CHOPRA A., BESSLER D.A., 2005: *Impact of BSE and FMD on Beef Industry in U.K.*, NCR-134 Conference on Applied Commodity Price Analysis, Forecasting, and Market Risk Management, St. Louis, Missouri, 18–19.04.2005 [prezentacja].
- CLEELAND B., 2009: *The Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE) Epidemic in the United Kingdom*, International Risk Governance Council, Geneva.
- COFFEY B., MINTERT J., FOX J.A., SCHROEDER T.C., VALENTIN L., 2005: *The Economic Impact of BSE on the U.S. Beef Industry: Product Value Losses, Regulatory Costs, and Consumer Reactions*, Kansas State University Agricultural Experiment Station and Cooperative Extension Service, Kansas.
- CONVERY I., MORT M., BAXTER J., BAILEY C., 2008: *Animal Disease and Human Trauma: Emotional Geographies of Disaster*, Palgrave Macmillan, London.
- CUNNINGHAM E.P., 2003: *After BSE: A Future for the European Livestock Sector*, Wageningen Academic Publishers.
- CZAPLA J., KRZYŻANOWSKA Z., WOICKA-BEKAS E., 2001: *Kryzys rynku rolnego w UE związany z BSE i pryszczycą a szanse polskiego rolnictwa*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa, Warszawa.
- DEANE J., 1997: *Chancellor Warned Over Rising Cost of BSE Crisis*, Press Association News, 27.06.1997.
- DEFRA, 2001: *Review of the Origin of BSE*, London, /<http://www.defra.gov.uk/animalh/bse/publications/bseorigin.pdf> [dostęp: 08.11.2017].
- DEFRA 2002: *Economic Cost of Foot and Mouth Disease in the UK: A Joint Working Paper by Defra/DCMS*, London.
- DESLYS J.P., COMOY E., HAWKINS S., SIMON S., SCHIMMEL H., WELLS G., GRASSI J., MOYNAGH J., 2001: *Screening Slaughtered Cattle for BSE*, *Nature* 409, 476–478.
- DONNELLY Ch.A., FERGUSON N.N., GHANI A.C., ANDERSON R.M., 2002: *Implications of BSE Infection Screening Data for the Scale of the British BSE Epidemic and Current European Infection Levels*, *Proceedings of the Royal Society B* 269, 2179–2190.
- DTZ Piedad Consulting, 1998: *The Economic Impact of BSE on the UK Economy*. A Report Commissioned by the UK Agricultural Departments and the HM Treasury, DTZ Consulting, Manchester.
- European Commission, 2013: *Commission Welcomes the US Rule Announcement to Bring the US Legislation in Line with International Standards for BSE*, News archive, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=981> [dostęp: 28.10.2017].
- European Commission, 2015: *European Beef Producers Resume Exports to Canada*, News archive, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1388> [dostęp: 09.11.2017].

- Europejski Trybunał Obrachunkowy, ETO, 2016: *Programy zwalczania, kontroli i monitorowania chorób zwierząt. Sprawozdanie specjalne*, Luksemburg.
- Eurostat, 2017a: Eurostat Database. Tables by themes, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [dostęp: 05.12.2017].
- Eurostat, 2017b: *Agriculture, Forestry and Fishery Statistics. 2017 Edition*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- FAMMU/FAPA, 2009: *Australia zniesie zakaz importu wołowiny z Wielkiej Brytanii*, Portal Spożywczy, www.portalspozywczy.pl/mieso/wiadomosci/australia-zniesie-zakaz-importu-wołowiny-z-wielkiej-brytanii,23205.html [dostęp: 12.11.2017].
- FORBE I., 2004: *Making a Crisis out of a Drama: The Political Analysis of BSE Policy-Making in the UK*, *Political Studies* 52 (2), 342–357.
- FREWER L., SALTER B., 2002: *Public Attitudes, Scientific Advice and the Politics of Regulatory Policy: The Case of BSE*, *Science and Public Policy* 29 (2), 137–145.
- GLUCHOWSKI Ł., 2016: *Brytyjska wołowina wraca do USA po 20 latach*, Farmer.pl, www.farmer.pl/produkcja-zwierzeca/bydlo-i-mleko/brytyjska-wołowina-wraca-do-usa-po-20-latach,66014.html [dostęp: 17.11.2017].
- GREENER M., 2015: *vCJD: 30 Years Later*, *Progress in Neurology and Psychiatry* May/June, 28–30.
- GRIFFITHS M., 2001: *Foot & Mouth Outbreak, GM Vaccine and Bio-Warfare*, *Science in Society*, <http://www.i-sis.org.uk/FootandMouthVaccine.php> [dostęp: 24.10.2017].
- HINCHLIFFE S., 2001: *Indeterminacy In-Decisions: Science, Policy and Politics in the BSE (Bovine Spongiform Encephalopathy) Crisis*, *Transactions of the Institute of British Geographers* 26 (2), 182–204.
- HORBOWIEC B., 2016: *Przesłanki stosowania barier pozataryfowych w handlu artykułami rolnymi*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 18 (6), 56–60.
- House of Commons – Public Accounts Committee, 1999: *Thirty-Fourth Report. BSE: The Cost of a Crisis*, <https://publications.parliament.uk/pa/cm199899/cmselect/cmpubacc/790/79003.htm> [dostęp: 24.10.2017].
- HUFBAUER G.C. SCHOTT J.J., ELLIOTT K.A., 1990: *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*, Institute for International Economics, Washington.
- KING A., WYBROW R., 2001: *British Political Opinion 1937–2000: The Gallup Polls*, Methuen Publishing, London.
- KULCZYCKI J., 1999: *Choroba Creutzfeldta-Jakoba – problemy epidemiologiczne i kliniczne*, *Postępy Psychiatrii i Neurologii* 8, 5–14.
- LIS H., GÓRSKI K., 2013: *Gąbczasta encefalopatia bydła – historia i stan obecny*, *Życie Weterynaryjne* 88 (2), 141–143.
- LLOYD A., MCCORRISTON S., MORGAN C.W., RAYNER A.J., 2006: *Food Scares, Market Power and Price Transmission: The UK BSE Crisis*, *European Review of Agricultural Economics* 33 (2), 119–147.
- MEPHAM B., 2001: *Foot and Mouth Disease and British Agriculture: Ethics in a Crisis*, *Journal of Agricultural and Environmental Ethics* 14 (3), 339–347.
- MOORE P., 2009: *Tajemnicze choroby współczesnego świata. Nowe zagrożenia, wirusy, bakterie, zarazki*, Bellona, Warszawa.

- MRiRW, 2017: *BSE opanowane*, <http://www.minrol.gov.pl/Ministerstwo/Biuro-Prasowe/Informacje-Prasowe/BSE-opanowane> [dostęp: 15.12.2017].
- MURPHY-LAWLESS J., 2004: *The Impact of BSE and FMD on Ethics and Democratic Process*, *Journal of Agricultural and Environmental Ethics* 17 (4–5), 385–403.
- NATHANSON N., WILESMITH J., GRIOT Ch., 1997: *Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE): Causes and Consequences of a Common Source Epidemic*, *American Journal of Epidemiology* 145 (11), 959–969.
- National Audit Office, 2002: *The 2001 Outbreak of Foot and Mouth Disease, Report by the Comptroller and Auditor General*, HC 939 Session 2001–2002: 21.06.2002, The Stationery Office, London.
- OBIEDZIŃSKA A., 2015: *Wielowymiarowe skutki skandali żywnościowych*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 17 (5), 192–198.
- PENDELL D.L., LEATHERMAN J., SCHROEDER T.C., ALWARD G.S., 2007: *The Economic Impacts of a Foot-And-Mouth Disease Outbreak: A Regional Analysis*, *Western Agricultural Economics Association Annual Meeting*, Portland, 29.07–01.08.2006 [prezentacja].
- PETERSON H.H., CHEN Y.J., 2005: *The Impact Of BSE On Japanese Retail Meat Demand*, *Agribusiness* 21 (3), 313–327.
- Pierwszy Portal Rolny, 2002: *Pryszczyca – zaraza pyska i racic*, <https://www.ppr.pl/rolnictwo/weterynaria/pryszczycza-zaraza-pyska-i-racic-1539>
- SCUDAMORE J.M., 2002: *Origin of the UK Foot and Mouth Disease Epidemic in 2001*, Department for Environment and Food and Rural Affairs, London.
- The Telegraph, 2007: *Foot and Mouth Timeline*, <http://www.telegraph.co.uk/news/uknews/1559400/Foot-and-mouth-timeline.html> [dostęp: 19.11.2017].
- ZAWOJSKA A., 2011: *Ekonomiczne motywy i skutki agroterroryzmu*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 13 (5), 76–81.

Abstrakt

Głównym celem artykułu jest przedstawienie źródeł sankcji stosowanych w przeszłości na import produktów zwierzęcych z terytorium Wielkiej Brytanii, a także ich wielowymiarowych skutków (ekonomicznych, politycznych, społecznych, zdrowotnych, ekologicznych, regulacyjnych) dla tego państwa. Dokonano zestawienia chronologii zdarzeń związanych z wybuchem epidemii BSE i FMD oraz ukazano szeroki zakres ich konsekwencji.

Z przeglądu literatury, analizy oficjalnych dokumentów i danych z bazy Eurostat wynika, że wprowadzenie zakazu handlu wewnętrznego i zagranicznego zwierzętami oraz produktami zwierzęcymi z powodu występowania zakaźnych chorób zwierzęcych odbiło się bardzo niekorzystnie nie tylko na sektorze rolnym, ale pośrednio również na całej brytyjskiej gospodarce oraz jakości życia obywateli. Całkowite straty wywołane BSE i FMD były znaczne, mogły nawet sięgnąć odpowiednio 5,5 mld i 4 mld GBP.

Słowa kluczowe: BSE, FMD, produkty zwierzęce, restrykcje handlowe, gospodarka narodowa, Wielka Brytania

The impact of sanitary barriers to trade in animal products on Great Britain's economy

Abstract

The main purpose of this paper is to present the sources of import sanctions imposed in the past on animal products from Great Britain as well as their multidimensional (economic, political, social, health, ecological, regulatory) effects for this country. A chronology of events related to the outbreaks of BSE and FMD was compiled, and broad spectrum of their consequences was discussed.

The review of the literature, the analysis of official documents and Eurostat data shows that internal and foreign ban on trade in UK animals and animal products due to contagious animal diseases has had very adverse effects not only on the agricultural sector, but also on the entire British economy and citizens' quality of life. The extent of total losses caused by BSE and FMD was considerable; they could have reached GBP 5.5 billion and GBP 4 billion respectively.

Key words: BSE, FMD, animal products, trade restrictions, national economy, Great Britain

Tomasz Siudek, Katarzyna Drabarczyk

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rozwój powiatów województwa mazowieckiego – wymiar ekologiczny

Wstęp

Definicja rozwoju gospodarczego ewaluowała w czasie. Początkowo rozwój ten utożsamiano ze wzrostem gospodarczym. Z literatury przedmiotu wynika, że rozwój gospodarczy jest powiązany z jakościowymi przemianami w rzeczowej, własnościowej i instytucjonalnej sferze gospodarki narodowej. W miarę upływu lat pojęcie rozwoju rozszerzyło swój zakres, obejmując również sferę społeczną, między innymi poziom wykształcenia społeczeństwa, dostęp do kultury, stan opieki zdrowotnej. Przy badaniu rozwoju oprócz wymiarów ekonomicznego i społecznego brany jest pod uwagę aspekt ekologiczny związany ze stanem środowiska naturalnego. Obecnie w strategiach rozwoju krajów, regionów, powiatów czy gmin dominuje podejście zrównoważonego/trwałego rozwoju, w których zakłada się podobne zmiany ilościowe i jakościowe w sferach ekonomicznej, społecznej i ekologicznej.

W badaniu rozwoju duże znaczenie ma wymiar ekologiczny (środowiskowy), który istotnie wpływa na warunki życia ludności. Z punktu widzenia realizacji założeń zrównoważonego rozwoju kluczowe w tym wymiarze jest zachowanie bioróżnorodności oraz wysokiej jakości środowiska przyrodniczego. W tej koncepcji postuluje się o całkowite zaprzestanie lub ograniczenie eksploatacji zasobów nieodnawialnych na rzecz zwiększenia wykorzystania zasobów odnawialnych [Kruk 2015].

Rozwój kraju, regionu lub sektora gospodarki ma wielowymiarowy charakter, a do jego pomiaru wykorzystuje się wiele alternatywnych cech/zmiennych [Siudek 2008, Costanza i in. 2009, Zawojska 2011]. Ze względu na szeroki zakres badań nad rozwojem w niniejszej pracy skupiono się wyłącznie na jego wy-

miarze ekologicznym¹. Badania przeprowadzono na powiatach z województwa mazowieckiego, jednego z najbardziej zróżnicowanych wewnątrznie pod względem poziomu rozwoju regionalnego.

Cel, zakres i metody badań

Głównym celem badań było określenie poziomu rozwoju ekologicznego 42 powiatów województwa mazowieckiego przy wykorzystaniu autorskiego wskaźnika syntetycznego. Badania obejmowały lata 2006–2015 i wykorzystano w nich 420 obserwacje. Zebrane dane pochodziły z Banku Danych Lokalnych GUS. W badaniach wykorzystano 7 zmiennych pierwotnych, takich jak²:

- x_1 – emisja zanieczyszczeń gazowych powietrza z zakładów przemysłowych w ciągu roku [t/km^2],
- x_2 – emisja zanieczyszczeń pyłowych powietrza z zakładów przemysłowych w ciągu roku [t/km^2],
- x_3 – ścieki przemysłowe wymagające oczyszczenia, odprowadzone do wód lub ziem w ciągu roku [dm^3/km^2],
- x_4 – udział powierzchni gruntów leśnych w powierzchni ogółem [%],
- x_5 – odpady z gospodarstw domowych w ciągu roku [$kg/mieszkańca$],
- x_6 – ścieki przemysłowe wytworzone [dm^3/km^2],
- x_7 – ścieki komunalne wytworzone [dm^3/km^2].

Spośród przyjętych zmiennych wyłącznie x_4 zaliczono do stymulant, a pozostałe zmienne uznano za destymulanty, których wartości zapisano ze znakiem minus. W celu oszacowania wskaźnika syntetycznego rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego zastosowano analizę czynnikową. Jej istota polegała na przekształceniu liniowym n -zmiennych pierwotnych³ X_i ($i = 1, \dots, n$) na t nowych zmiennych wtórnych U_k ($k = 1, \dots, t$), które są wzajemnie nieskorelowane, a suma ich wariancji jest równa sumie wariancji zmiennych pierwotnych X_i . Zmienne U_k nazwane są czynnikami głównymi, a ich wariancja wyjaśnia pewną część zmienności cech pierwotnych, która wyrażana jest przez wartość własną. Kolejne wyodrębnione czynniki główne wyjaśniają coraz mniej zmienności. W celu ich wyodrębnienia w badaniach zastosowano kryterium Ka-

¹Używany w pracy termin rozwój powiatów w wymiarze ekologicznym należy utożsamiać z terminem rozwój ekologiczny powiatów.

²Dobór zmiennych pierwotnych do badań uwarunkowany był głównie zasobami informacji o rozwoju powiatów w Polsce w bazie danych lokalnych GUS.

³W analizie czynnikowej wszystkie zmienne pierwotne były standaryzowane, a zastosowaną techniką rotacji zmiennych wtórnych była technika Varimax. Wszystkie obliczenia statystyczne przeprowadzono za pomocą programu statystycznego Statgraphics.

isera. Za główne czynniki przyjęto te, dla których wartość własna jest większa od 1.

Wartości czynników głównych i wartości wskaźnika syntetycznego rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego obliczono według równań 1 i 2:

$$U_k = a_{1k}x_1 + a_{2k}x_2 + a_{3k}x_3 + \dots + a_{nk}x_n \quad (1)$$

gdzie:

U_k – wartość k -tego czynnika głównego, $k = 1, 2, \dots, t$,

a_{ik} – oszacowane wagi składowe i -tych zmiennych pierwotnych przy k -tym czynniku głównym,

x_i – wartość i -tej zmiennej pierwotnej, $i = 1, 2, \dots, n$.

$$W_s = b_1U_1 + b_2U_2 + b_3U_3 + \dots + b_tU_t \quad (2)$$

gdzie:

W_s – wskaźnik syntetyczny rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego⁴,

b_k – oszacowane wagi składowe k -tych czynników głównych, odzwierciedlające określony procent zmienności, $k = 1, 2, \dots, t$,

U_k – wartość k -tego czynnika głównego, $k = 1, 2, \dots, t$.

Rozwój ekologiczny w świetle badań empirycznych na świecie

Rozwój ekologiczny może być oceniany przy wykorzystaniu pojedynczych wskaźników, jak również mierników syntetycznych, agregujących poszczególne zmienne pierwotne, takich jak przykładowo EF (ang. *ecological footprint*) [Tang i in. 2017], ESI (ang. *environmental sustainability index*) [Babcicky 2013], EPI (ang. *environmental performance index*) [Srebotnjak 2008] czy IIEE (ang. *index of intensity of environmental exploitation*) [Cieślik 2008]. Z przeglądu literatury wynika, że badania dotyczące rozwoju ekologicznego prowadzone są na poziomach globalnym, krajowym, regionalnym i lokalnym. Wyjaśniają one poziom, zmiany i determinanty rozwoju ekologicznego, jak również jego związek z rozwojem ekonomicznym i społecznym.

Lee i Peng [2014] wskazują, że w latach 2008–2011 wskaźnik EF (ang. *ecological footprint*) na Tajwanie był wyższy niż w latach 1997–2007, co oznacza pogorszenie stanu środowiska naturalnego. W celu jego poprawy autorzy ci

⁴Wraz ze wzrostem wskaźnika syntetycznego wzrasta poziom rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego i na odwrót.

proponują wprowadzenie przez władze Tajwanu polityki redukcji emisji gazów cieplarnianych i zużycia energii, która pozwoli efektywnie zarządzać zasobami ekologicznymi.

Strien i współautorzy [2016] badając rozwój ekologiczny w Holandii w latach 1990–2014, stwierdzili jego spowolnienie. W badaniach wykorzystali wskaźnik LPI (ang. *living planet index*), którego wartość oszacowali na podstawie 361 gatunków zwierząt. Podkreślili, że proces pogarszania stanu bioróżnorodności zwierząt można zahamować poprzez wprowadzenie właściwej polityki ochrony środowiska.

Jarita i Afroz [2013] wykorzystując wskaźnik EPI (ang. *environmental performance index*), stwierdzili, że rozwój gospodarczy przyczynia się do poprawy stanu środowiska naturalnego, a wzrost ludności do jego pogorszenia. Podobne wyniki uzyskała Hrcniarova [1996] dla Słowacji, wykazując, że wraz ze wzrostem gęstości zaludnienia następuje coraz większa degradacja środowiska naturalnego.

El Khanji i Hudson [2016] analizując 177 krajów w latach 1960–2009, wykazali, że jakość wody ma większy wpływ na rozwój gospodarczy niż jej ilość. Duże zanieczyszczenie wody na danym terenie wywołuje nieodwracalne zmiany w ekosystemie. Autorzy stwierdzili, że wzrost gospodarczy w istotnym stopniu może być spowalniany przez zły stan środowiska naturalnego.

McGranahan i Satterthwaite [2002] dowiedli, że wraz ze wzrostem dochodów ludności miast pogarsza się stan ich środowiska naturalnego. Zauważyli, że mieszkańcy miast o dużych dochodach wytwarzają więcej odpadów i dwutlenku węgla w porównaniu do ludności miast o średnich i małych dochodach. Z kolei według Nevado-Peñy i współautorów [2015] miasta o największym rozwoju ekologicznym i społecznym odznaczają się lepszymi wynikami ekonomicznymi niż pozostałe.

Siudek i Vashchik [2014] analizując poziom wybranych wskaźników ekologicznych w krajach UE w latach 2000–2012, dowiedli, że najwyższy poziom rozwoju pod względem ekologicznym występował na Łotwie, w Finlandii, Austrii, Szwecji i Estonii, a najniższy – we Francji, w Polsce, na Malcie, w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii.

Roszkowska i Karwowska [2014] wykorzystując autorski wskaźnik syntetyczny rozwoju ekologicznego, uzyskały wyniki wskazujące na najwyższy jego poziom w województwach dolnośląskim, kujawsko-pomorskim i warmińsko-mazurskim, a najniższy – w łódzkim, świętokrzyskim i opolskim. Przy opracowaniu wskaźnika syntetycznego autorki wykorzystywały takie zmienne pierwotne, jak: zmienność klimatu, zużycie energii, zanieczyszczenie powietrza, zasoby słodkiej wody, użytkowanie gruntów, bioróżnorodność i gospodarowanie odpadami.

Kusideł i Modranka [2012] badając wszystkie powiaty w Polsce w latach 2004 i 2009, stwierdziły dodatni związek między rozwojem gospodarczym a ła-dem środowiskowym. Ten ostatni wykazywał najwyższy poziom w południowo-wschodniej Polsce, głównie w powiatach Sanok, Jarosław i Przeworsk.

Paluch [2014] studiując rozwój ekonomiczny i ekologiczny gmin województwa małopolskiego, wykazał, że wraz ze wzrostem poziomu ich rozwoju ekonomicznego wzrasta poziom infrastruktury w zakresie ochrony środowiska i gospodarki wodnej.

Rozwój ekologiczny powiatów województwa mazowieckiego – wyniki badań własnych

W celu oszacowania poziomu rozwoju powiatów pod względem ekologicznym wykorzystano 7 zmiennych pierwotnych, spośród których przy wykorzystaniu analizy czynnikowej wyodrębniono 2 czynniki główne, które indywidualnie wyjaśniały odpowiednio 55,73 i 19,34%, a łącznie 75,07% całkowitej zmienności (tab. 1).

Tabela 1

Analiza czynnikowa rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego w latach 2006–2015

Czynnik	Wartość własna*	Procent całkowitej wariancji	Skumulowany procent wyjaśnionej wariancji
1	3,90*	55,73	55,73
2	1,35*	19,34	75,07
3	0,96	13,66	88,73
4	0,42	5,96	94,69
5	0,22	3,16	97,85
6	0,14	2,00	99,85
7	0,01	0,15	100,00

* Wartość własna uznana za istotną zgodnie z kryterium Kaisera.

Źródło: Badania własne.

Największy wpływ na czynnik pierwszy nazwany jako „zanieczyszczenia przemysłowe” wywierały takie zmienne pierwotne, jak: emisja gazowych zanieczyszczeń powietrza z zakładów przemysłowych (x_1) oraz ścieki przemysłowe wymagające oczyszczenia, odprowadzone do wód lub ziem w ciągu roku (x_3). Ładunki czynnikowe tych zmiennych wynosiły odpowiednio 0,9603 i 0,9597 (tab. 2). Na czynnik drugi oznaczony jako „odpady komunalne” najsilniejszy

Tabela 2

Czynniki decydujące o zróżnicowaniu rozwoju ekologicznego w powiatach województwa mazowieckiego w latach 2006–2015

Zmienne pierwotne	Ładunki czynnikowe	
	czynnik 1	czynnik 2
Emisja gazowych zanieczyszczeń powietrza z zakładów przemysłowych w ciągu roku [t/km^2] – x_1	0,9603	0,1428
Emisja pyłowych zanieczyszczeń powietrza z zakładów przemysłowych w ciągu roku [t/km^2] – x_2	0,9153	0,1689
Ścieki przemysłowe wymagające oczyszczenia, odprowadzone do wód lub ziem w ciągu roku [dm^3/km^2] – x_3	0,9597	0,0857
Udział powierzchni gruntów leśnych w powierzchni ogółem [%] – x_4	–0,0793	0,4189
Zmieszane odpady zebrane w ciągu roku z gospodarstw domowych [$kg/mieszkańca$] – x_5	0,1559	0,8259
Ścieki przemysłowe wytworzone [dm^3/km^2] – x_6	0,9365	–0,0113
Ścieki komunalne wytworzone [dm^3/km^2] – x_7	0,3099	0,8101

x_i – wartość i -tej zmiennej pierwotnej, $i = 1, 2, 3, \dots, 7$; U_k – wartość k -tego czynnika głównego, $k = 1, 2$.

Źródło: Badania własne.

wpływ miały odpady z gospodarstw domowych (x_5) i ścieki komunalne (x_7) (ładunki czynnikowe tych zmiennych wynosiły odpowiednio 0,8259 i 0,8101).

Pod względem wartości czynnika pierwszego najlepsze (czyli generujące najmniej zanieczyszczeń przemysłowych) były powiaty płocki, garwoliński i makowski, a pod względem czynnika drugiego – siedlecki, lipski i radomski (tab. 3). W przypadku obydwu czynników najsłabsze okazały się miasta na prawach powiatu.

Tabela 3

Ranking powiatów województwa mazowieckiego ze względu na poziom rozwoju ekologicznego w latach 2006–2015

Powiat	Czynnik 1	Pozycja	Czynnik 2	Pozycja	W_s	Pozycja
1	2	3	4	5	6	7
Białobrzegi	1,0594	13	0,3244	23	0,6531	21
Ciechanowski	0,8168	28	–0,1040	30	0,4351	28
Garwoliński	1,2340	2	1,0907	10	0,8986	4
Gostyniński	1,0605	12	0,7009	15	0,7266	16
Grodziski	0,8165	29	–0,3358	32	0,3901	30
Grójecki	0,7534	32	–0,0418	27	0,4118	29
Kozienicki	–0,8165	38	0,6429	16	–0,3307	37

Tabela 3, cd.

1	2	3	4	5	6	7
Legionowski	0,6443	34	-0,1235	31	0,3352	33
Lipski	1,0611	11	1,8917	2	0,9572	2
Łosicki	0,9313	21	1,6440	5	0,8370	8
Makowski	1,2128	3	0,3808	21	0,7495	12
Miński	0,8837	25	0,5543	17	0,5997	22
Mławski	0,7850	30	0,4743	19	0,5292	25
Nowodworski	0,8864	24	-0,0577	28	0,4828	26
Ostrołęcki	1,0020	17	1,6577	4	0,8790	6
Ostrowski	0,8960	23	0,8097	14	0,6559	20
Otwocki	0,6330	35	0,0328	26	0,3591	32
Piaseczyński	0,7729	31	-0,5608	33	0,3223	34
Płocki	1,2443	1	0,3282	22	0,7569	11
Płoński	0,9949	19	-0,1030	29	0,5345	24
Pruszkowski	0,3976	36	-0,5902	34	0,1075	36
Przasnyski	0,9167	22	1,1602	8	0,7353	15
Przysuski	1,1146	7	1,3884	6	0,8897	5
Pułtowski	0,9748	20	1,0581	11	0,7479	13
Radomski	1,0304	16	1,7266	3	0,9082	3
Siedlecki	1,1104	9	2,0550	1	1,0163	1
Sierpecki	1,1087	10	0,2407	25	0,6644	19
Sochaczewski	0,8774	27	-0,6348	36	0,3661	31
Sokołowski	1,1133	8	1,0161	12	0,8169	10
Szydłowiecki	1,1484	5	0,3113	24	0,7002	18
Warszawski Zachodni	0,7083	33	-1,4142	37	0,1212	35
Węgrowski	1,0440	15	1,2953	7	0,8323	9
Wołomiński	0,8836	26	0,4567	20	0,5807	23
Wyszowski	1,0010	18	0,8136	13	0,7152	17
Zwoleński	1,1651	4	1,1151	9	0,8650	7
Żuromiński	1,1367	6	0,5341	18	0,7368	14
Żyrardowski	1,0586	14	-0,6189	35	0,4702	27
m. Ostrołęka	-21,8396	42	-4,0427	41	-12,9527	42
m. Płock	-8,0731	41	-3,2194	40	-5,1217	41
m. Radom	-0,4915	37	-2,5462	38	-0,7664	38
m. Siedlce	-1,0542	39	-2,6505	39	-1,1001	39
m. Warszawa	-2,2029	40	-6,6599	42	-2,5158	40

W_s – wskaźnik syntetyczny.

Źródło: Badania własne.

Poza wyodrębnieniem czynników głównych do pomiaru rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego zastosowano wskaźnik syntetyczny. Na podstawie jego wartości stwierdzono, że najwyższy poziom rozwoju ekologicznego wystąpił w następujących powiatach: siedleckim, lipskim, radomskim, garwolińskim, przysuskim, ostrołęckim i zwoleńskim, a najniższy – w miastach na prawach powiatu oraz w powiecie kozienickim. Należy również podkreślić, że powiaty graniczące z miastem Warszawa (piaseczyński, przyskowski, otwocki, warszawski zachodni i legionowski) odznaczały się relatywnie niskim poziomem rozwoju ekologicznego.

Z tabeli 4 wynika, że największy wzrost wskaźnika rozwoju w wymiarze ekologicznym w latach 2006–2015 wystąpił w powiecie piaseczyńskim (o 88%), a największy jego spadek w powiatach sochaczewskim (o 62%) i legionowskim (o 61%). W badanym okresie różnica między powiatami o największej i najmniejszej wartości wskaźnika syntetycznego pomniejszyła się. W 2006 roku luka ta wynosiła 16,26, a w 2015 roku – 11,77, co wskazuje na złagodzenie dysproporcji ekologicznych między nimi. W 2006 roku najwyższym poziomem rozwoju w wymiarze środowiskowym charakteryzował się powiat siedlecki, a w 2015 roku – powiat lipski. W obu latach najniżej w rankingu powiatów pod tym względem uplasowało się miasto Ostrołęka, w którym odnotowano bardzo dużą emisję gazowych zanieczyszczeń powietrza z zakładów przemysłowych. Mimo że w przypadku tego powiatu między 2006 a 2015 rokiem nastąpił największy spośród wszystkich powiatów województwa mazowieckiego przyrost wskaźnika syntetycznego (o 4,4), nie był on na tyle wystarczający, aby awansować w rankingu.

Uwzględniając zmianę kolejności w rankingu powiatów w 2015 roku w stosunku do 2006 roku, największą poprawę pozycji osiągnął powiat piaseczyński (o 14 miejsc). Główny wpływ na to miała 15-krotna redukcja emisji gazowych zanieczyszczeń powietrza z lokalnych zakładów przemysłowych. Najbardziej w rankingu spadł powiat mławski (o 21 miejsc), mimo tego, że spośród 7 charakteryzujących go zmiennych pierwotnych tylko w przypadku 3 nastąpiło nieznaczne zmniejszenie ich wartości. Wynika z tego, że sama zmiana pozycji rankingowych nie musi oznaczać polepszenia lub pogorszenia stanu ekologicznego w badanym powiecie, ale świadczy ona o wolniejszym bądź szybszym tempie rozwoju w odniesieniu do pozostałych powiatów. Kilka powiatów województwa mazowieckiego (kozienicki, m. Warszawa, m. Płock i m. Ostrołęka) zajmowało niezmienną pozycję w rankingu we wszystkich latach badanego okresu.

Tabela 4
Ranking powiatów województwa mazowieckiego pod względem rozwoju ekologicznego w latach 2006–2015

Powiat	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P
Białobrzegi	0,633	24	0,575	24	0,560	22	0,658	20	0,728	16	0,732	17	0,663	22	0,708	17	0,630	20	0,644	17
Ciechanowski	0,465	31	0,489	27	0,444	29	0,426	28	0,450	29	0,472	28	0,443	29	0,393	30	0,387	30	0,382	29
Garwoliński	0,769	14	0,739	14	0,789	13	0,922	5	0,969	3	0,970	3	0,963	3	0,968	3	0,970	2	0,927	2
Gostyniński	0,768	15	0,745	12	0,767	16	0,743	16	0,708	17	0,724	18	0,781	13	0,795	11	0,615	21	0,621	18
Grodziski	0,434	33	0,321	32	0,435	30	0,387	29	0,531	25	0,484	26	0,531	26	0,234	36	0,330	32	0,214	34
Grójecki	0,555	29	0,480	29	0,207	34	0,127	33	0,378	30	0,407	30	0,525	27	0,626	22	0,427	27	0,386	28
Kozienicki	-0,598	37	-0,553	37	-0,297	37	-0,377	37	-0,311	37	-0,292	37	-0,243	37	-0,201	37	-0,215	37	-0,219	37
Legionowski	0,669	21	0,522	26	0,382	31	0,163	31	0,370	31	0,223	33	0,226	35	0,283	34	0,251	33	0,261	32
Lipski	0,886	5	0,913	2	0,938	2	0,964	2	0,998	2	0,995	2	1,008	2	1,017	2	0,915	3	0,938	1
Łosicki	0,908	3	0,870	5	0,827	8	0,810	10	0,803	13	0,793	13	0,772	14	0,835	9	0,876	6	0,877	5
Makowski	0,799	10	0,785	9	0,764	17	0,775	14	0,782	14	0,744	15	0,706	20	0,680	20	0,713	14	0,746	11
Miński	0,687	19	0,603	23	0,446	28	0,439	27	0,465	28	0,557	23	0,619	24	0,684	19	0,747	11	0,749	10
Mławski	0,804	9	0,656	19	0,544	23	0,510	25	0,527	26	0,483	27	0,546	25	0,481	28	0,392	29	0,350	30
Nowodworski	0,598	26	0,484	28	0,464	27	0,377	30	0,509	27	0,437	29	0,411	31	0,587	25	0,471	26	0,491	26
Ostrołęcki	0,956	2	0,911	3	0,897	5	0,932	4	0,889	7	0,891	7	0,923	5	0,869	8	0,786	9	0,736	14
Ostrowski	0,597	27	0,611	22	0,734	18	0,685	18	0,587	22	0,622	22	0,676	21	0,694	18	0,650	17	0,703	15
Otwocki	0,490	30	0,340	31	0,245	33	0,116	34	0,278	33	0,163	34	0,242	34	0,550	26	0,604	22	0,562	22
Piaseczyński	0,301	35	0,182	35	0,271	32	0,132	32	0,155	34	0,250	32	0,366	32	0,447	29	0,554	24	0,565	21
Płocki	0,833	6	0,757	11	0,792	12	0,747	15	0,882	8	0,812	11	0,806	12	0,711	16	0,636	19	0,594	19
Płoński	0,670	20	0,667	17	0,474	26	0,535	24	0,559	24	0,507	24	0,731	18	0,515	27	0,382	31	0,306	31
Pruszkowski	0,198	36	-0,186	36	-0,020	35	0,111	35	0,017	35	0,102	36	0,197	36	0,297	32	0,150	36	0,209	36
Przasnyski	0,785	11	0,728	15	0,804	11	0,803	11	0,841	10	0,776	14	0,730	19	0,671	21	0,654	16	0,561	23
Przysuski	0,771	13	0,832	6	0,937	3	0,869	7	0,903	5	0,893	6	0,948	4	0,965	4	0,907	4	0,872	6
Pułtowski	0,741	17	0,800	8	0,771	15	0,724	17	0,703	18	0,713	19	0,744	16	0,738	13	0,769	10	0,776	9

Tabela 4. cd.

Powiat	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P	W_s	P
Radomski	0,893	4	0,896	4	0,908	4	0,938	3	0,955	4	0,933	4	0,922	6	0,953	5	0,847	7	0,837	7
Siedlecki	1,047	1	1,011	1	1,013	1	1,032	1	1,029	1	1,064	1	1,056	1	1,023	1	0,983	1	0,905	3
Sierpecki	0,726	18	0,632	20	0,672	19	0,676	19	0,701	19	0,705	20	0,737	17	0,626	23	0,588	23	0,580	20
Sochaczewski	0,556	28	0,294	33	0,496	25	0,494	26	0,321	32	0,350	31	0,429	30	0,295	33	0,213	34	0,214	35
Sokolowski	0,782	12	0,783	10	0,810	9	0,852	9	0,834	11	0,835	9	0,852	8	0,820	10	0,812	8	0,791	8
Szydłowiecki	0,640	23	0,623	21	0,566	21	0,559	22	0,701	20	0,810	12	0,833	10	0,782	12	0,745	12	0,743	12
Warszawski Zachodni	0,432	34	0,188	34	-0,086	36	-0,246	36	-0,182	36	0,103	35	0,293	33	0,264	35	0,206	35	0,239	33
Węgrowski	0,824	8	0,744	13	0,863	6	0,892	6	0,894	6	0,921	5	0,841	9	0,872	7	0,732	13	0,740	13
Włocławski	0,615	25	0,531	25	0,596	20	0,544	23	0,601	21	0,629	21	0,657	23	0,592	24	0,498	25	0,544	24
Wyszowski	0,657	22	0,666	18	0,808	10	0,778	12	0,731	15	0,735	16	0,768	15	0,715	15	0,640	18	0,655	16
Zwolenki	0,826	7	0,826	7	0,857	7	0,860	8	0,879	9	0,854	8	0,885	7	0,882	6	0,899	5	0,882	4
Żuromiński	0,745	16	0,686	16	0,777	14	0,778	13	0,830	12	0,818	10	0,809	11	0,735	14	0,684	15	0,507	25
Żyrardowski	0,440	32	0,423	30	0,498	24	0,615	21	0,583	23	0,501	25	0,474	28	0,376	31	0,401	28	0,391	27
m. Ostrołęka	-15,210	42	-15,645	42	-12,788	42	-11,047	42	-12,112	42	-13,254	42	-12,597	42	-12,659	42	-13,383	42	-10,832	42
m. Plock	-5,352	41	-5,234	41	-5,086	41	-5,053	41	-5,217	41	-5,174	41	-5,165	41	-5,184	41	-4,772	41	-4,980	41
m. Radom	-1,359	38	-1,146	38	-1,070	39	-1,022	38	-0,899	39	-0,542	38	-0,435	38	-0,395	38	-0,456	38	-0,339	38
m. Siedlce	-2,109	39	-2,034	39	-1,061	38	-1,143	39	-0,787	38	-0,616	39	-0,662	39	-0,899	39	-0,889	39	-0,802	39
m. Warszawa	-3,224	40	-3,070	40	-2,630	40	-2,241	40	-2,825	40	-2,214	40	-2,103	40	-2,155	40	-2,236	40	-2,461	40

W_s – wskaźnik syntetyczny rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego, P – pozycja w rankingu.

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie

1. Z przeglądu literatury wynika, że rozwój ekologiczny jest uwarunkowany wieloma czynnikami, dlatego wydaje się, że przy mierzeniu jego poziomu powinno wykorzystywać się wielowymiarowe wskaźniki syntetyczne, dzięki którym możliwe jest ustalenie pozycji konkurencyjnej poszczególnych powiatów na tle innych powiatów województwa mazowieckiego.
2. W wyniku badań własnych przeprowadzonych przy zastosowaniu analizy czynnikowej stwierdzono, że głównymi determinantami rozwoju powiatów województwa mazowieckiego pod względem ekologicznym (środowiskowym) są: emisja gazowych zanieczyszczeń powietrza z zakładów przemysłowych oraz ścieki przemysłowe odprowadzone do wód lub ziem (czynnik 1), jak też odpady zebrane z gospodarstw domowych i ścieki komunalne (czynnik 2).
3. Na podstawie obliczonych wskaźników syntetycznych dla poszczególnych powiatów można uznać, że najwyższy średni poziom rozwoju w wymiarze ekologicznym w latach 2006–2015 wystąpił w powiatach siedleckim, lipskim i radomskim, a najniższy – w powiecie kozienickim i miastach na prawach powiatu (m. Ostrołęka, m. Płock, m. Warszawa, m. Siedlce, m. Radom). W badanym okresie zmniejszyło się zróżnicowanie poziomu rozwoju ekologicznego między powiatami województwa mazowieckiego.
4. Analiza zmian wartości wskaźnika syntetycznego w latach 2006–2015 wskazuje, że największy jego wzrost wystąpił w powiecie piaseczyńskim, a największy spadek w powiatach sochaczewskim i legionowskim. W ponad połowie badanych powiatów wartości tych wskaźników się zmniejszyły.
5. Pomijając miasta na prawach powiatów, należy stwierdzić, że największy rozwój ekologiczny odnotowano w powiatach o charakterze wiejskim/rolniczym, a najmniejszy – w powiatach bardziej zurbanizowanych.
6. Mierniki rozwoju ekologicznego powinny być stale udoskonalane, aby jak najbardziej odzwierciedlać rzeczywisty stan środowiska naturalnego, a tym samym warunki życia ludności. Wiarygodne indeksy rozwoju ekologicznego mogą stanowić cenne źródło informacji dla jednostek samorządu terytorialnego w prowadzeniu polityki ekologicznej w krótkim i długim okresie.

Literatura

- BABCICKY F., 2013: *Rethinking the Foundations of Sustainability Measurement: The Limitations of the Environmental Sustainability Index (ESI)*, Social Indicators Research 113 (1), 133–157.

- CIEŚLIK E., 2008: *Wybrane alternatywne sposoby mierzenia rozwoju gospodarczego*, Equilibrium 1–2 (1), 145–160.
- COSTANZA R., HART M., POSNER S., TALBERTH J., 2009: *Beyond GDP: The Need for New Measures of Progress*, The Pardee Papers 4, Boston University, Boston.
- el KHANIJ S., HUDSON J., 2016: *Water Utilization and Water Quality in Endogenous Economic Growth*, Environment and Development Economics 21 (5), 626–648.
- HRNCIAROVA T., 1996: *Ecological Assumptions for Sustainable Development of Slovakia*, Ecology (Bratislava) 15 (2), 207–224.
- JARITA D., AFROZ R., 2013: *Modeling Environmental Performance and Economic Development*, International Journal of Trade, Economics and Finance 4 (6), 384–387.
- KRUK H., 2015: *Metody pomiaru i oceny wymiaru ekologicznego rozwoju równoważonego na poziomie krajowym i ponadnarodowym*, Ekonomia i Środowisko 4 (55), 26–42.
- KUSIDEŁ E., MODRANKA E., 2012: *Analiza przestrzennego zróżnicowania powiatów pod względem wpływu rozwoju ekonomicznego na ład ekologiczny*, [w:] A. Pawłowska, Z. Rykiel (red.), *Region i regionalizm w socjologii i politologii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- LEE Y.J., PENG L.P. 2014: *Taiwan's Ecological Footprint (1994–2011)*, Sustainability 6, 6170–6187.
- McGRANAHAN G., SATTERTHWAITE D., 2002: *The Environmental Dimensions of Sustainable Development for Cities*, Geography 87 (3), 213–226.
- NEVADO-PENÁ D., LÓPEZ-RUIZ V.R., ALFARO-NAVARRO J.L., 2015: *The Effects of Environmental and Social Dimensions of Sustainability in Response to the Economic Crisis of European Cities*, Sustainability 7 (7), 8255–8269.
- PALUCH Ł., 2014: *Zróżnicowanie poziomu rozwoju gmin wiejskich województwa małopolskiego w wymiarze gospodarczym i ekologicznym*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 16 (6), 381–386.
- ROSZKOWSKA E., KARWOWSKA R., 2014: *Wielowymiarowa analiza poziomu zrównoważonego rozwoju województw Polski w 2010 roku*, Zeszyty Naukowe Politechniki Białostockiej. Ekonomia i Zarządzanie 6 (1), 9–37.
- SIUDEK T., 2008: *Wpływ kredytów rolniczych udzielanych przez banki spółdzielcze na rozwój rolnictwa w Polsce*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 66, 37–47.
- SIUDEK T., VASHCHYK M., 2014: *Ecological Development of Rural Areas in the European Union Member States in 2000–2012*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Problemy Rolnictwa Światowego 14 (4), 194–204.
- SREBOTNJAK T., 2008: *Environmental Performance Index*, [w:] E.L. Melnick, B.S. Everitt (red.), *Encyclopedia of Quantitative Risk Analysis and Assessment*, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.
- STRIEN A., GMELIG MEYLING A., HERDER J., HOLLANDER H., KALKMAN V., POOT M., TURNHOUT S., HOORN B., LIEMPT W., SWAAV C., TURNHOUT C., VERWEIJ R., OERLEMANS N., 2016: *Modest Recovery of Biodiversity in a Western European Country: The Living Planet Index for the Netherlands*, Biological Conservation 200, 44–50.
- TANG J., CHEN Z., FANG J., 2017: *Application of Ecological Footprint*, Asian Agricultural Research 9 (3), 57–60.

ZAWOJSKA A., 2011: *Looking Beyond the Traditional Concept of Economic Growth: Alternative Meanings and Measures of Nations' Economic and Social Progress*, *Regional and Business Studies* 3 (1), 339–352.

Abstrakt

Głównym celem artykułu jest określenie poziomu rozwoju ekologicznego powiatów województwa mazowieckiego przy wykorzystaniu oryginalnego wskaźnika syntetycznego, do którego konstrukcji wykorzystano analizę czynnikową. Z przeprowadzonych badań wynika, że w latach 2006–2015 pod względem ekologicznym najbardziej rozwinięte były powiaty siedlecki, lipski i radomski, a najsłabiej – kozienicki i miasta na prawach powiatu (w tym Warszawa). Dysproporcje rozwojowe między powiatami Mazowsza w tym czasie uległy zmniejszeniu.

Słowa kluczowe: rozwój ekologiczny, wskaźnik syntetyczny, powiaty, województwo mazowieckie, Polska

Ecological development of the Mazovia counties

Abstract

The main aim of this paper is to determine the level of ecological development of the Poland's Mazovia counties (poviats) on the basis of the original synthetic index constructed with the use of factor analysis. According to the obtained results, in the years 2006–2015, the highest level of ecological development was achieved by such counties, as: Siedlecki, Lipski and Radomski, while the lowest one in Kozienicki county and towns with county rights (including Warsaw). The development disparities between the Mazovia poviats have decreased over this period.

Key words: ecological development, synthetic index, counties, Mazovia region, Poland

Arkadiusz Weremczuk

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Dotowane ubezpieczenia upraw w Polsce. Stan i perspektywy

Wstęp

Rolnictwo bardziej niż inne działy gospodarki jest narażone na niekorzystne skutki oddziaływanie czynników przyrodniczych, co determinuje potrzebę wsparcia ze środków publicznych ochrony ubezpieczeniowej działalności gospodarstw wiejskich.

Od dłuższego czasu trwają modyfikacje krajowego systemu dotowanych ubezpieczeń upraw, dla którego aktualnie weryfikowane są zasady przejściowe. Kluczowym problemem w tym obszarze jest brak powszechności stosowania przez rolników ochrony ubezpieczeniowej upraw. Sytuacja taka wynika głównie z dwóch powodów: po pierwsze produkty te uważane są za zbyt drogie, a po drugie regulacje związane z ich aplikacją są zbyt skomplikowane. W rezultacie do 2016 roku ochroną ubezpieczeniową objętych było w Polsce nie więcej niż 25% gruntów, co stanowi o połowę mniej niż minimum wymagane ustawą oraz przepisami unijnymi: ustawą z dnia 7 lipca 2005 roku o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich [Dz.U. 2005 nr 150, poz. 1249, z późn. zm.] oraz rozporządzeniem Komisji (WE) 1857/2006 [Dz.Urz. UE L 358/3]. W niniejszej pracy zaproponowano dwa warianty usprawnień służących zwiększeniu zainteresowania rolników ubezpieczaniem upraw. Rozwiązania te wykraczają poza dotychczas rozważane sugestie [Lorant i Fekete 2015, Piet i Bougherara 2016] i są zgodne z założeniami wspólnej polityki rolnej na lata 2014–2020.

Cele i metodyka badań

Celem pracy jest ocena obowiązujących zasad funkcjonowania dotowanych ubezpieczeń upraw w Polsce, a także wskazanie propozycji działań służących zwiększeniu powszechności stosowania tych instrumentów przez rolników.

Badanie przeprowadzono, wykorzystując dane pochodzące ze źródeł wtórnych (metoda analizy źródeł zastanych – ang. *desk research*), w tym dostępnej literatury fachowej, aktów prawnych oraz zestawień statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Polskiej Izby Ubezpieczeń oraz Komisji Nadzoru Finansowego.

Analizę przeprowadzono dla okresu 2012–2016, ponieważ właśnie w tym terminie, na szczeblu administracji centralnej rozważano zmianę systemu dotowanych ubezpieczeń upraw, mającą skutkować zwiększeniem powszechności tych produktów wśród producentów rolnych.

W analizie danych wykorzystano wskaźniki struktury, dynamiki, udziału powierzchni ubezpieczonych upraw w powierzchni upraw ogółem.

Krótki rys historyczny ubezpieczeń upraw w Polsce

Pierwsze ubezpieczenia rolne stosowano w Polsce już od średniowiecza w postaci kas ogniowych i związków glebowych [Łyskawa 2015], ale dopiero w XX wieku przyjęły one formę rozwiązań systemowych.

W rozporządzeniu Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 maja 1927 roku o przymusie ubezpieczenia od ognia i o Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych [Dz.U. R.P. 1927 nr 46, poz. 410] wprowadzono możliwość ustanawiania przez sejmiki wojewódzkie obowiązku ubezpieczania plonów od ryzyka gradu. Przedmiotem ubezpieczenia były wówczas zboża w ziarnie, słoma i pasze, jak również rośliny techniczne, takie jak: len, tytoń i chmiel. Rozporządzenie jednakże z obowiązku ubezpieczeniowego wyłączało: okopowizny, ziemniaki na pniu, poślady, zgoniny, plewy, słomę roślin oleistych oraz nawóz [Malik 2016]. Jak piszą Janowicz-Lomott i Łyskawa [2016], „Faktyczny, ilościowy rozwój ubezpieczeń dla rolnictwa nastąpił jednak w okresie 1947–1952, kiedy to ubezpieczenia upraw zaczęły mieć charakter obowiązkowy”. Ustawa z dnia 28 marca 1952 roku o ubezpieczeniach państwowych [Dz.U. 1952 nr 20, poz. 130] upoważniała Radę Ministrów między innymi do wydania rozporządzeń regulujących zakres obowiązkowych ubezpieczeń mienia ruchomego oraz upraw.

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 lutego 1972 roku w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia ziemiopłodów od gradobicia i powodzi [Dz.U. 1972 r. nr 5, poz. 25] rozszerzało zakres przedmiotowy ochrony ubezpieczeniowej o rośliny pastewne uprawiane na paszę jako plon główny, poplon lub śródplon, ziarno, siano lub zieloną masę od ryzyka gradu i powodzi. Rośliny okopowe uprawiane na paszę i buraki cukrowe były ubezpieczane tylko od ryzyka powodzi. W przypadku łąk i pastwisk ochroną ubezpieczeniową objęte były trawy nieskoszone, siano lub zielona masa od ryzyka powodzi.

Na mocy ustawy z dnia 20 września 1984 roku o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych [Dz.U. 1984 nr 45, poz. 242] ubezpieczeniu obowiązkowemu podlegały:

- budynki – od ognia, huraganu, powodzi i innych zdarzeń losowych,
- mienie ruchome związane z prowadzeniem gospodarstwa rolnego, jak również mienie ruchome posiadaczy budynków na działkach o powierzchni do 0,5 ha – od ognia, huraganu, powodzi i innych zdarzeń losowych,
- uprawy zbóż oraz roślin okopowych i pastewnych – od gradobicia, ognia, powodzi i zalania wskutek nadmiernych opadów atmosferycznych,
- konie i bydło w wieku przydatności produkcyjnej oraz trzoda chlewna, z wyjątkiem prosiąt – od padnięcia i uboju z konieczności,
- odpowiedzialność cywilną rolników za szkody powstałe w związku z prowadzeniem indywidualnego gospodarstwa rolnego oraz za szkody wyrządzone w życiu prywatnym.

Kolejną istotną zmianę w ubezpieczeniach rolnych wprowadzono ustawą z dnia 28 lipca 1990 roku o działalności ubezpieczeniowej [Dz.U. 1990 nr 59, poz. 344], która zniosła obligatoryjny charakter ubezpieczeń upraw w Polsce. Rolnicy zostali jednocześnie zobowiązani do nabywania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej rolników z tytułu posiadania gospodarstwa rolnego i ubezpieczenia budynków wchodzących w skład gospodarstwa rolnego od ognia i innych zdarzeń losowych. Wprowadzenie tej ustawy spowodowało drastyczny spadek liczby zawieranych umów ubezpieczenia upraw (z 2,9 mln umów w 1988 r. do 45 tys. umów w 2001 r.) [Rojewski 2012].

Po 2000 roku ważne modyfikacje systemu ubezpieczeń upraw wywołała akcesja Polski do Unii Europejskiej i uchwalenie 7 lipca 2005 roku ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich, która wprowadziła dotacje państwowe do składek ubezpieczeniowych. W konsekwencji realizacji tej ustawy od 2008 roku istnieje obowiązek ubezpieczania upraw dla producentów rolnych.

Aktualne zasady udzielania dotacji państwowych do ubezpieczeń rolnych w Polsce

W okresie od 2006 do 2016 roku w wyniku kolejnych nowelizacji ustawy z 2005 roku [Dz.U. 2005 nr 150, poz. 1249] wielkość dotacji do składek ubezpieczeniowych ulegała zmianie, w zależności od wysokości składek oraz sumy ubezpieczenia i oscylowała w przedziale od 35 do 50%.

Na podstawie doświadczeń ostatniej dekady w 2017 roku wprowadzono okres przejściowy, w którym dopłaty z budżetu państwa do składek ubezpieczeniowych producentów rolnych przysługują w wysokości do 65% składki, pod warunkiem zawarcia przez rolnika umowy obejmującej pakiet przewidzianych ustawą rodzajów ryzyka. Dopłaty warunkowane są poziomem naliczanej przez zakład ubezpieczeniowy składki, która nie może przekraczać 9% sumy ubezpieczenia. Jeżeli działalność producenta rolnego jest prowadzona na gruntach klasy V, stawka taryfowa nie może przekraczać 12%, a w odniesieniu do klasy VI – 15% sumy ubezpieczenia.

Według ustawy w przypadku umowy ubezpieczenia od jednego rodzaju ryzyka lub łącznie od kilku wybranych rodzajów ryzyka przekroczenie wymienionych wcześniej stawek taryfowych (9, 12 i 15%) skutkuje tym, że dopłata nie przysługuje. W 2017 roku obowiązuje jednak przepis przejściowy umożliwiający ubezpieczenie przez producenta rolnego upraw rolnych od jednego lub łącznie od kilku wybranych rodzajów ryzyka z zachowaniem możliwości skorzystania

Tabela 1

Rozpiętość wysokości stawek taryfowych ubezpieczenia dla wybranych upraw rolnych

Rodzaj uprawy	Wybrane rodzaje ryzyka			
	powódź	ujemne skutki przezimowania	przymrozki wiosenne	susza
	% sumy ubezpieczenia*			
Zboża ozime	1,5–12,0	1,8–8,0	0,5–3,6	2,0–15,0
Rzepak ozimy	1,5–12,0	3,6–10,0	1,0–4,8	2,0–15,0
Kukurydza	1,5–12,0	–	1,0–3,0	2,0–17,0
Chmiel	1,5–12,0	–	1,0–3,0	2,0–16,0
Warzywa	1,5–12,0	2,0–9,0	1,0–5,0	2,0–18,0
Truskawki	1,5–12,0	2,0–9,0	1,0–7,2	2,0–17,0
Ziemniaki	1,5–12,0	–	1,0–5,0	2,0–15,0

* Wysokość składki jest uzależniona od rodzaju gleby, położenia działki, rodzaju rośliny.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z uzasadnienia do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich oraz ustawy o opłacie skarbowej [anonim (b.d.)a].

z dofinansowania z budżetu państwa do składek ubezpieczenia. Jeśli składka ubezpieczyciela przekracza poziom taryfy określonej w ustawie, wówczas dopłaty do składki są realizowane do wysokości ustalonego w przepisach limitu, a pozostałą część składki pokrywa rolnik.

Jak wynika z analiz zakładów ubezpieczeniowych, związanych umową z Ministerstwem Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie dopłat do składek ubezpieczeń upraw rolnych, szacowane składki ubezpieczeń upraw od wszystkich rodzajów ryzyka niejednokrotnie przewyższały maksymalne taryfy przewidziane w ustawie. Przykładowe wysokości stawek taryfowych ubezpieczenia dla wybranych upraw rolnych zostały przedstawione w tabeli 1.

Rodzaje zdarzeń kwalifikujących się do ochrony ubezpieczeniowej upraw w Polsce

Ustawodawca zdefiniował 10 zdarzeń, od których producenci rolni mogą się ubezpieczyć. Ryzyko to można zaliczyć do dwóch grup. Pierwszą z nich stanowią rodzaje ryzyka o charakterze katastroficznym, które swoim zasięgiem mogą obejmować obszar całego kraju i spowodować ogromne straty szacowane na miliardy złotych. Tabela 2 przedstawia rodzaje ryzyka o charakterze katastroficznym w ubezpieczeniu upraw.

Tabela 2
Rodzaje ryzyka o charakterze katastroficznym – definicje

Rodzaje ryzyka o charakterze katastroficznym	Ustawowa definicje poszczególnych rodzajów ryzyka
Susza	szkody spowodowane wystąpieniem, w dowolnym sześciodekadowym okresie od 21 marca do 30 września, spadku klimatycznego bilansu wodnego poniżej wartości określonej dla poszczególnych gatunków roślin uprawnych i gleb
Ujemne skutki przezimowania	oznaczają szkody spowodowane wymarznieniem, wymoknięciem, wyparzeniem, wysmaleniem lub wysadzeniem roślin, w okresie od 1 grudnia do 30 kwietnia, polegające na całkowitym lub częściowym zniszczeniu roślin lub całkowitej utracie plonu lub jego części
Przymrozki wiosenne	oznaczają szkody spowodowane przez obniżenie się temperatury poniżej 0°C, w okresie od 15 kwietnia do 30 czerwca, polegające na całkowitym lub częściowym zniszczeniu roślin lub całkowitej utracie plonu lub jego części
Powódź	oznaczają szkody powstałe wskutek: a) zalania terenów w następstwie podniesienia się poziomu wód płynących lub stojących b) zalania terenów wskutek deszczu nawalnego c) spływu wód po zboczach lub stokach na terenach górskich i podgórskich

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 7 lipca 2005 roku o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich [Dz.U. 2016, poz. 792, z późn. zm.].

Drugą grupę stanowią pozostałe rodzaje ryzyka o charakterze lokalnym, które nie powodują znaczących szkód w odniesieniu do ogólnej powierzchni upraw (tab. 3). Dobrym przykładem takich zdarzeń jest ryzyko gradu, przed którym rolnicy mogą zabezpieczać się indywidualnie z użyciem sieci antygradowych lub dział przeciwgradowych.

Tabela 3

Pozostałe rodzaje ryzyka w ubezpieczeniu upraw rolnych

Pozostałe rodzaje ryzyka	Ustawowa definicja ryzyka
Huragan	oznaczają szkody powstałe w wyniku działania wiatru o prędkości nie mniejszej niż 24 m/s, którego działanie wyrządza masowe szkody; pojedyncze szkody uważa się za spowodowane przez huragan, jeżeli w najbliższym sąsiedztwie stwierdzono działanie huraganu
Deszcz nawalny	oznaczają szkody powstałe wskutek deszczu o współczynniku wydajności o wartości co najmniej 4; w przypadku braku możliwości ustalenia tego współczynnika bierze się pod uwagę stan faktyczny i rozmiar szkód w miejscu ich powstania, świadczące wyraźnie o działaniach deszczu nawalnego
Grad	oznaczają szkody powstałe wskutek opadu atmosferycznego składającego się z bryłek lodu
Piorun	oznaczają szkody będące następstwem wyładowania atmosferycznego pozostawiającego bezsporne ślady tego zdarzenia
Obsunięcie się ziemi	oznaczają szkody spowodowane przez zapadanie się ziemi oraz usuwanie się ziemi, z tym że za szkody spowodowane przez: a) zapadanie się ziemi – uważa się szkody powstałe wskutek obniżenia się terenu z powodu zaważenia się podziemnych wolnych przestrzeni w gruncie b) usuwanie się ziemi – uważa się szkody powstałe wskutek ruchów ziemi na stokach
Lawiny	oznaczają szkody powstałe wskutek gwałtownego zsuwania się lub staczania ze zboczy górskich lub podgórszych mas śniegu, lodu, skał, kamieni, ziemi lub błota

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy z dnia 7 lipca 2005 roku o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich [Dz.U. 2016, poz. 792, z późn. zm.]

Zgodnie z ustawą rolnicy, którzy nie ubezpieczą co najmniej 50% powierzchni swoich upraw rolnych, na które uzyskali płatności bezpośrednie do gruntów rolnych, są zobowiązani do wniesienia opłaty karnej w kwocie 2 euro za 1 ha [Dz.U. 2005 nr 150, poz. 1249].

Obszar upraw objęty ochroną ubezpieczeniową w Polsce w latach 2012–2016

Faktyczny obszar pól objęty ochroną w latach 2012–2016 wynosił średnio rocznie około 3 mln ha (tab. 4). Tym czasem zgodnie z ustawą o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich z 2005 roku powierzchnia ta powinna wynosić minimum 50% obszaru upraw, co stanowi obecnie około 7 mln ha [Szydło 2016]. Ustawowa norma jest określana na podstawie miernika powierzchni ubezpieczonych upraw i oblicza się ją jako iloraz powierzchni ubezpieczonych upraw i powierzchni gruntów.

Tabela 4
Ubezpieczony obszar upraw w latach 2012–2016

Rok	Ubezpieczony obszar [ha]	Miernik powszechności ubezpieczonych upraw [%]
2012	2 751 438	20
2013	3 398 811	24
2014	3 269 871	23
2015	2 823 606	20
2016	2 339 578	17

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z uzasadnienia do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich oraz ustawy o opłacie skarbowej [anonim (b.d.)b] oraz danych MRiRW.

W analizowanym okresie według danych MRiRW wartość omawianego współczynnika oscylowała w przedziale 17–24%. (tab. 4). Największy obszar upraw został objęty ochroną ubezpieczeniową w 2013 roku – 3,4 mln ha, a najmniej upraw rolnych było ubezpieczonych w 2016 roku – 2,3 mln ha.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi zakłada, że na skutek wprowadzonych zmian w systemie ubezpieczeń upraw powierzchnia objęta ochroną zwiększy się i osiągnie poziom odpowiednio: w 2018 roku – 36,20% (5 mln ha), w 2019 roku – 43,40% (6 mln ha) oraz w 2020 roku – 50,66% (7 mln ha) – poziom minimalny z ustawy [Szydło 2016].

Biorąc pod uwagę doświadczenia z okresu 2012–2016, tj. wysokości miernika powszechności upraw, powyżej przedstawione prognozy należy uznać za zbyt optymistyczne.

Dotacje z budżetu państwa do ubezpieczeń upraw rolnych w latach 2012–2016

W okresie 2012–2015 przeciętna roczna wartość dotacji państwowych do ubezpieczeń rolnych nie przekraczała 174 mln zł (tab. 5). W 2016 roku, w związku wprowadzeniem zmiany wysokości dopłaty do składki z 50 do 65% i widocznym wzrostem zainteresowania produktami ubezpieczeniowymi wśród rolników, wartość dotacji rządowej osiągnęła poziom ponad 208 mln (przekraczając planowany budżet o 7 mln, informacje MRiRW) (tab. 5). W kolejnych latach 2017–2026, z uwagi na przewidywany wzrost powierzchni upraw objętych ubezpieczeniem, dotacja państwowa na ubezpieczenia rolne ma wzrosnąć jeszcze bardziej i wynieść w 2017 roku – 725 mln zł, w 2018 roku – 957 mln zł, w 2019 roku – 1,2 mld zł, a od 2020 do 2026 roku – nawet 1,4 mld zł [Dz.U. 2017, poz. 2047].

Tabela 5

Kwota dotacji z budżetu państwa do ubezpieczeń w rolnictwie, składka pobrana przez ubezpieczycieli oraz wypłacone odszkodowania

Rok	Kwota dotacji [mln zł]	Składka pobrana [mln zł]	Kwota wypłaconych odszkodowań [mln zł]	Stosunek składki do odszkodowań [%]
2012	162	285	719	40
2013	164	378	151	250
2014	161	355	264	135
2015	173	375	172	218
2016	208	320	659	49
Średnia	174	343	393	87

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z uzasadnienia do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich oraz ustawy o opłacie skarbowej [anonim (b.d.)a] oraz danych MRiRW.

Znaczące różnice w wysokości wypłaconych świadczeń wynikały z realizacji jednego tylko ryzyka – ujemnych skutków przezimowania, które w 2012 roku stanowiły 588 mln zł (ok. 82% wszystkich wypłaconych odszkodowań). W 2016 roku ujemne skutki przezimowania pochłonęły 434 mln zł (czyli ok. 66% wypłaconych odszkodowań). Średnio w latach 2012–2016 stosunek składki pobranej do wypłaconych odszkodowań wynosił 87%, co oznacza, że na każdy 1 mln zł pobranej składki zakłady ubezpieczeniowe wypłaciły w formie odszkodowań 1,15 mln zł. Wskazuje to na brak rentowności tych usług dla zakładów

ubezpieczeniowych. Rentowność dotowanych ubezpieczeń rolnych z punktu widzenia zakładów ubezpieczeniowych określa się na podstawie stosunku wielkości składki przypisanej (składka pobrana od rolnika + dotacje budżetu państwa) do wypłaconych odszkodowań. W latach 2012–2016 wypłacone przez zakłady ubezpieczeniowe odszkodowania wyniosły ponad 2 mld zł, a składka przypisana wyniosła około 1,7 mld zł. Deficytowość tych produktów dla zakładów ubezpieczeniowych w dłuższej perspektywie może oznaczać rezygnację ze świadczenia tych usług.

Brak rentowności opisywanych produktów może zatem istotnie wpłynąć na liczbę podmiotów świadczących ochronę ubezpieczeniową upraw. W 2016 roku produkty takie oferowały zaledwie 3 spośród wszystkich 34 krajowych zakładów ubezpieczeniowych (w dziale II), przy czym aż 50% omawianego rynku obsługiwał tylko 1 podmiot – PZU (szacunki własne).

Propozycje usprawnień systemu ubezpieczeń upraw

Szansą na poprawę funkcjonowania omawianych produktów ubezpieczeniowych w Polsce jest zwiększenie powszechności ich stosowania przez producentów rolnych. Poniżej zaprezentowano dwie propozycje usprawnień systemu ubezpieczeń w tym zakresie.

Wariant pierwszy zakłada wprowadzenie wymogu sprawozdawczego w odniesieniu do ubezpieczonych upraw, łącznie z wnioskiem o płatność bezpośrednią.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami krajowymi producenci rolni korzystający z dopłat bezpośrednich są zobowiązani do ubezpieczania co najmniej 50% swoich upraw. Proponowana zmiana zakłada dodanie do obowiązującego formularza pola, w którym wnioskodawca określałby udział procentowy powierzchni jego upraw, które zostały ubezpieczone, ze wskazaniem rodzaju ryzyka oraz sumy ubezpieczenia. Wymóg ten dotyczyłby roku poprzedzającego rok sprawozdawczy.

Uzyskanie informacji o sumie ubezpieczenia pozwoliłoby ustawodawcy urealnić maksymalne sumy ubezpieczenia dla poszczególnych upraw. Z kolei sam wymóg sprawozdawczy skutkuje zwiększeniem zainteresowania rolników produktami ubezpieczeniowymi, przez co może się przyczynić do wzrostu powszechności tych produktów.

Wariant drugi zakłada opracowanie procedur likwidacyjnych dotyczących szkód w uprawach. Podstawą wariantu jest określenie wytycznych dotyczących sposobu szacowania rozmiaru szkód w uprawach (mających w szczególności charakter katastroficzny, tj. powódź, susza, ujemne skutki przezimowania,

przymrozki wiosenne) oraz wysokości należnego odszkodowania. Wytyczne zostałyby opracowane przez specjalnie powołany zespół, składający się z przedstawicieli zarówno zakładów ubezpieczeniowych, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, jak i producentów rolnych. Uzgodnione regulacje zostałyby poddane dalszemu procesowi legislacyjnemu i opracowane w formie aktu prawnego, na przykład rozporządzenia lub ustawy.

Zaproponowane rozwiązanie może przyczynić się do zwiększenia powszechności ubezpieczeń upraw, ponieważ ujednocnione w ten sposób procedury przyznawania odszkodowań staną się bardziej czytelne i jednoznaczne dla rolników.

Podsumowanie

Wzrost powszechności korzystania z ubezpieczeń upraw w Polsce jest konieczny, a kolejne modyfikacje tego systemu są niezbędne.

Modyfikacje krajowego systemu dotowanych ubezpieczeń upraw, dla którego aktualnie weryfikowane są zasady przejściowe, mają zapewnić rolnikom większą dostępność tych produktów. Kluczowym problemem w tym obszarze są koszty i dostępność ochrony ubezpieczeniowej, które niejednokrotnie uniemożliwiały producentom rolnym nabycie polisy ubezpieczeniowej.

System ubezpieczeń upraw w Polsce powinien zapewniać producentom rolnym adekwatną oraz przystępną cenowo ochronę ubezpieczeniową. Tym czasem wytyczne wynikające z obowiązującej ustawy z 2005 roku koncentrują się głównie na zmniejszeniu kosztów tej ochrony poprzez zwiększenie dofinansowania składki z poziomu 50 do 65% i rozszerzenie zakresu ubezpieczenia przez wprowadzenie pakietów ryzyka. Jednocześnie powoduje ograniczenie zainteresowania ubezpieczycieli świadczeniem ich usług, obniżając maksymalny poziom subwencjonowanej składki do 9%. W konsekwencji zakłady ubezpieczeniowe mogą ograniczyć swoją ofertę lub wycofać się z tego rynku.

Zaproponowane rozwiązanie dotyczące wymogu sprawozdawczego w zakresie ubezpieczeń upraw może przyczynić się do wzrostu świadomości ubezpieczeniowej rolników, a w konsekwencji do zwiększenia powszechności tych produktów ubezpieczeniowych.

Prezentowana zmiana polskiego systemu ubezpieczeń upraw polegająca na opracowaniu procedur likwidacyjnych w zakresie przyznawania i szacowania odszkodowań może wpłynąć na poprawę jego czytelności i jednoznaczności dla producentów rolnych.

Literatura

- Anonim [b.d.]:a: Projekt ustawy o zmianie ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich oraz ustawy o opłacie skarbowej, http://www.mir.krakow.pl/resources/articles/9323/13_2016%20proj%20ustawy%20o%20ubezpieczeniach%20rol%20i%20opłacie%20skarbowej.pdf [dostęp: 04.12.2017].
- Anonim [b.d.]:b: Uzasadnienie do projektu o zmianie ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich, <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12281402/12334151/12334152/dokument209144.pdf> [dostęp: 04.12.2017].
- HEERMAN K.E.R., COOPER J., JOHANSSON R., WORTH T., 2016: *Farmer Response to Crop Insurance Incentives under Heterogeneous Risk-Management Strategies*. Annual Meeting, 31.07.–02.08.2016, Boston, Massachusetts, <http://purl.umn.edu/235967> [dostęp: 04.12.2017].
- JANOWICZ-LOMOTT M., ŁYSKAWA K., 2016: *Funkcjonowanie dotowanych ubezpieczeń upraw w Polsce*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2, 69–92.
- LORANT A., FEKETE F.M., 2015: *More Insurance Subsidies for European Farmers – Is It Needed?*, Applied Studies in Agribusiness and Commerce – Abstract 9 (4), 33–38.
- ŁYSKAWA K., 2015: *Historyczny rozwój rynku ubezpieczeń upraw w Polsce*, [w:] M. Kaczała, K. Rojewski (red.), *Ubezpieczenia produkcji roślinnej w Polsce*, Poltext, Warszawa, 77–102.
- MALIK A., 2016: *Ocena ryzyk ubezpieczeniowych w obowiązkowym ubezpieczeniu upraw rolnych*, Studia Iuridica Agraria 14, 373–388.
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 16 października 2017 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich, Dz.U. 2017 r., poz. 2047.
- PIET L., BOUGHERARA D., 2016: *The Impact of Farmers' Risk Preferences on the Design of an Individual Yield Crop Insurance*, Working Papers SMART – LERECO, INRA, UMR SMART 16-03.
- ROJEWSKI K., 2012: *Historia i stan obecny ubezpieczeń rolnych w Polsce*, [w:] *Trendy w ubezpieczeniach rolnych w Europie. Ubezpieczenie ryzyka suszy w Polsce*, materiały konferencyjne, 05.11.2012, Polska Izba Ubezpieczeń w Warszawie, Warszawa, <https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Mnrd%20Konf%20Rolna/1%20Historia-%20i%20stan%20obecn%20ubezpiecze%C5%84%20rolnych%20w%20Polsce%20-%20K.pdf> [dostęp: 04.12.2017].
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 702/2014 z dnia 25 czerwca 2014 r. uznające niektóre kategorie pomocy w sektorach rolnym i leśnym oraz na obszarach wiejskich za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE L 193/1 z 01.07.2014.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1857/2006 z dnia 15 grudnia 2006 r. w sprawie stosowania art. 87 i 88 Traktatu w odniesieniu do pomocy państwa dla małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność związaną z wytwarzaniem produktów rolnych oraz zmieniające rozporządzenie (WE) nr 70/2001, Dz.Urz. UE L 358/3 z 16.12.2006.

- Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 maja 1927 r. o przymusie ubezpieczenia od ognia i o Powszechnym Zakładzie Ubezpieczeń Wzajemnych, Dz.U. R.P. 1926 nr 46, poz. 410.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 lutego 1972 w sprawie obowiązkowego ubezpieczenia ziemiopłodów od gradobicia i powodzi, Dz.U. 1972 nr 5, poz. 25.
- Szydło B., 2016: Uzasadnienie do projektu o zmianie ustawy o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/EC0E36A8DA031D21C1257FA4002FF729/%24File/469.pdf> [dostęp: 04.12.2017].
- Ustawa z dnia 28 marca 1952 r. o ubezpieczeniach państwowych, Dz.U. 1952 nr 20, poz. 130.
- Ustawa z dnia 20 września 1984 r. o ubezpieczeniach majątkowych i osobowych, Dz.U. 1984 nr 45, poz. 242.
- Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. 1990 nr 59, poz. 344, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o ubezpieczeniach upraw rolnych i zwierząt gospodarskich, Dz.U. 2005 nr 150, poz. 1249, z późn. zm.

Abstrakt

W artykule podjęto próbę analizy funkcjonowania dotowanych ubezpieczeń upraw w Polsce w latach 2012–2016. Oceniono zmiany, którym poddano system ubezpieczeń upraw. Wskazano na deficytowość tych produktów dla zakładów ubezpieczeniowych oraz brak powszechności nabywania polis przez producentów rolnych w Polsce. Artykuł zawiera propozycje zmian, które mogą wpłynąć na poprawę funkcjonowania tych ubezpieczeń, zarówno po stronie popytu, jak i podaży.

Słowa kluczowe: ryzyko ubezpieczeniowe, ubezpieczenie upraw, ubezpieczenia rolne

Subsidized crop insurance in Poland. Status and prospects

Abstract

The article is an attempt to analyze the functioning of subsidized crop insurance in Poland in 2012–2016. The evaluation of crop insurance has been done. Negative effectiveness of these products for insurance companies and the lack of universality in the acquisition of policies by agricultural producers in Poland were observed. The article proposes changes that may improve the functioning of these insurances, from demand and supply point of view.

Key words: insurance risk, crop insurance, agricultural insurance

Agnieszka Sobolewska

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Mariusz Sobolewski

Laboratorium Centrum Wodne
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wpływ regulacji prawnych na gospodarkę odpadami komunalnymi w wybranych gminach wiejskich

Wstęp

Ochrona środowiska odgrywa istotną rolę w polityce Unii Europejskiej, w tym również Polski. Gospodarka odpadami jest jednym z kluczowych problemów obok gospodarki ściekowej oraz ochrony wód, powietrza atmosferycznego i klimatu. W 2016 roku nakłady na środki trwałe służące gospodarce odpadami w Polsce stanowiły 13,9% (20,2% w 2015 r.) całkowitych nakładów na środki trwałe w ochronie środowiska [GUS 2017a].

Do odpadów komunalnych zalicza się odpady powstające w gospodarstwach domowych, a także odpady niezawierające odpadów niebezpiecznych, pochodzące od innych wytwórców, które ze względu na swój skład są podobne do odpadów powstających w gospodarstwach domowych [Ustawa 2012]. W tak przyjętej definicji ustawodawca dopuszcza sytuację, w której wśród odpadów powstających w wyniku funkcjonowania gospodarstwa domowego będą znajdowały się odpady niebezpieczne. Źródłem powstawania odpadów komunalnych są obok gospodarstw domowych obiekty użyteczności publicznej i obsługi ludności. Ilość i skład morfologiczny odpadów komunalnych zależy między innymi od rodzaju obszaru (miasto, wieś), na którym zostały zebrane [Uchwała 2016]. W 2016 roku prawie 90% odpadów komunalnych pochodziło z gospodarstw domowych, 2% z usług komunalnych (czyszczenie placów, ulic, cmentarzy), a pozostała część z handlu, małego biznesu, biur i instytucji [GUS 2017b].

Gospodarowanie odpadami obejmuje wiele procesów związanych ze zbieraniem, przetwarzaniem, transportem, unieszkodliwianiem, obrotem odpadami oraz nadzorem nad tego typu działaniami.

Zgodnie z obecnie obowiązującym prawem gospodarkę odpadami należy prowadzić w sposób zapewniający ochronę życia i zdrowia ludzi oraz środowiska naturalnego. W jej wyniku nie mogą powstawać [Ustawa 2012]:

- zagrożenia dla wody, powietrza, gleby, roślin lub zwierząt,
- uciążliwości wynikające z hałasu lub zapachu,
- niekorzystne skutki dla terenów wiejskich lub miejsc o szczególnym znaczeniu, w tym kulturowym i przyrodniczym.

Aby ograniczyć negatywny wpływ odpadów na środowisko i zdrowie ludzi oraz zapewnić optymalne wykorzystanie materiałów zawartych w odpadach, konieczne jest przestrzeganie właściwej hierarchii sposobów postępowania z odpadami. Obejmuje ona następującą kolejność działań [Ustawa 2012]:

- zapobieganie powstawaniu odpadów,
- przygotowywanie do ponownego użycia,
- recykling,
- inne procesy odzysku,
- unieszkodliwianie.

Odpady komunalne stanowią znaczne zagrożenie dla środowiska nie tylko ze względu na degradację powierzchni ziemi, ale również możliwość skażenia powietrza, wód powierzchniowych i podziemnych. Optymalizacja wszystkich składowych systemu gospodarowania odpadami w gminach wiejskich powinna znacząco zminimalizować niekorzystne oddziaływania odpadów na środowisko [ITP, DOB 2015].

Cel i metodyka badań

Celem pracy jest określenie zmian w gospodarce odpadami komunalnymi w wybranych gminach wiejskich będących efektem wprowadzonej w 2011 roku nowelizacji ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach.

Do analizy wybrano obszary wiejskie, ponieważ gospodarka odpadami komunalnymi napotyka na wiele typowych dla tych terenów trudności. Do podstawowych problemów należą:

- znaczne rozproszenie zabudowy,
- przewaga zabudowy jednorodzinnej,
- niski standard dróg dojazdowych utrudniający odbiór odpadów,
- trudności z dojazdem do posesji, zwłaszcza na terenach górskich, podgórskich i w okresie zimowym,

- niejednorodny charakter gospodarki rolnej, zarówno pod względem wielkości gospodarstw, rodzaju produkcji, jak i sposobu jej prowadzenia,
- ogrzewanie głównie indywidualne z dużym udziałem pieców węglowych.

Wszystkie te czynniki wpływają bezpośrednio lub pośrednio na specyfikę gospodarki odpadami komunalnymi na obszarach wiejskich [ITP, DOB 2015].

Badaniami objęto południową część województwa podlaskiego. Przeanalizowano sytuację w gminach wiejskich powiatów bielskiego i hajnowskiego. Są to powiaty, w których poza wydzielonymi miastami Bielskiem Podlaskim, Brańskiem i Hajnąwką znajduje się tylko jedna gmina miejsko-wiejska. Gminy miejskie oraz miejsko-wiejską pominięto w badaniach.

W przeprowadzonej analizie szczególną uwagę poświęcono zmianom opłat za odbiór i zagospodarowanie odpadów komunalnych po wprowadzeniu w 2012 roku nowego systemu. Określono ilości odpadów przekazywanych do zagospodarowania wyspecjalizowanym przedsiębiorstwom oraz sposoby ich zbierania przez mieszkańców obszarów wiejskich.

W opracowaniu wykorzystano metodę opisową i studium literatury. Źródłem informacji były odpowiednie uchwały Rady Gmin w sprawie wyboru metody ustalenia wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi, wywiady przeprowadzone z pracownikami Urzędów Gmin, informacje pochodzące z opracowań GUS oraz wyniki wcześniejszych badań przeprowadzonych przez jednego z autorów w 2007 roku [Sobolewska 2008a, b].

Wybrane aspekty prawne gospodarki odpadami komunalnymi w Polsce

W polskim prawie postępowanie odpadami komunalnymi jest obecnie przedmiotem dwóch ustaw:

- ustawy z dnia 14 grudnia 2012 roku o odpadach [Dz.U. 2013, poz. 21, z póź. zm.],
- ustawy z dnia 13 września 1996 roku o utrzymaniu czystości i porządku w gminach [Dz.U. 1996, poz. 622, z póź. zm.].

Wdrażają one, w zakresie swojej regulacji, kilkanaście dyrektyw UE, w tym dyrektywę Rady 1999/31/WE z dnia 26 kwietnia 1999 roku w sprawie składowania odpadów i dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 roku w sprawie odpadów oraz uchylającą niektóre dyrektywy.

Wprowadzona w życie 1 stycznia 2012 roku nowelizacja ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach zmieniła całkowicie funkcjonujący wcześniej w Polsce system gospodarowania odpadami komunalnymi. Zasadniczą róż-

nicą wprowadzoną przez ustawę było nałożenie na gminy obowiązku zorganizowania systemu odbierania odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, na których zamieszkują mieszkańcy, z możliwością rozszerzenia tego systemu na pozostałe nieruchomości, na których powstają odpady komunalne, w zamian za uiszczaną przez właścicieli nieruchomości opłatę¹. Na wdrożenie nowych systemów gminy miały 18 miesięcy. Rok 2014 był pierwszym pełnym rokiem funkcjonowania nowego systemu.

W zamian za zorganizowanie zbiórki i zagospodarowanie odpadów komunalnych gminy pobierają opłaty od właścicieli nieruchomości. Ustalając wspomniane wcześniej stawki opłat, gminy biorą pod uwagę: liczbę zamieszkujących ją osób, ilość wytwarzanych na jej terenie odpadów komunalnych, koszty funkcjonowania systemu gospodarowania odpadami komunalnymi, przypadki, w których właściciele nieruchomości wytwarzają odpady nieregularnie (np. sezonowo).

W przypadku nieruchomości, na których zamieszkują mieszkańcy², stawki opłat mogą być naliczane w zależności od liczby mieszkańców zamieszkujących daną nieruchomość, ilości zużytej wody lub powierzchni lokalu mieszkalnego. Istnieje również możliwość ustalenia jednej, stałej opłaty od gospodarstwa domowego. Omawiana ustawa z 1996 roku dopuszcza równoczesne stosowanie na terenie gminy różnych metod ustalania opłat. Dodatkowo stawki mogą być zróżnicowane w zależności od liczby mieszkańców (np. niższe dla rodzin wielodzietnych), terenu, z którego odbierane są odpady (miasto, wieś), czy rodzaju zabudowy. Problem bilansowania finansowego systemu gospodarowania odpadami komunalnymi został szeroko omówiony w pracach Golenia [2017], Ziory i Pasko [2017] oraz Klupczyńskiego [2017].

Ustalone przez Radę Gminy opłaty nie mogą przekraczać określonych w omawianej ustawie z 1996 roku stawek maksymalnych, które uzależnione są od przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę ogółem. Wysokość tego dochodu ogłasza na drodze obwieszczenia w pierwszym kwartale każdego roku prezes GUS. Stawki opłat za odpady zbierane i odbierane w sposób selektywny nie mogą przekraczać odpowiednio 2, 0,7, 0,08 i 5,6% wspomnianego wcześniej dochodu w przypadku opłat naliczanych (uzależnionych)

¹Przed wprowadzeniem zmian w omawianej ustawie z 1996 roku każdy właściciel nieruchomości był zobowiązany do podpisania umowy z podmiotem, który uzyskał zezwolenie właściwego organu (wójta, burmistrza lub prezydenta miasta) na prowadzenie działań z zakresu gospodarki odpadami, zapewniającej mu odbiór odpadów. Gminy mogły w drodze uchwały przejść od właścicieli nieruchomości wszystkie lub wskazane obowiązki dotyczące właściwego postępowania z odpadami. Aby przyjąć taką uchwałę, musiały jednak wcześniej uzyskać zgodę od mieszkańców wyrażoną w referendum.

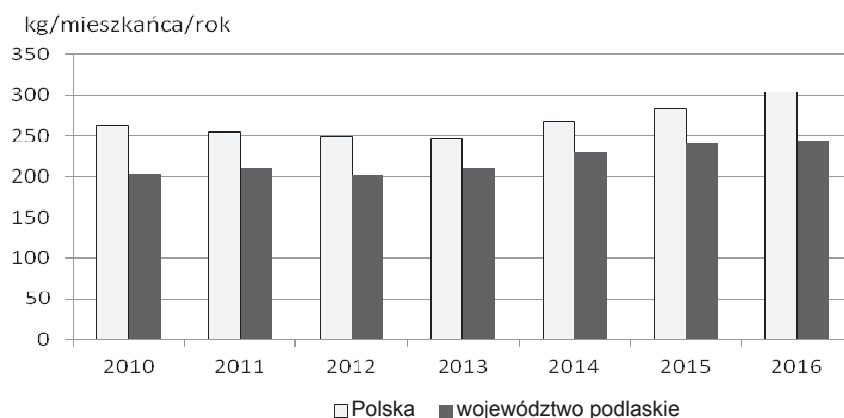
²W przypadku przejęcia przez gminę obowiązku zorganizowania odbioru odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, na których nie zamieszkują mieszkańcy, a powstają odpady komunalne, rada gminy ustala osobne stawki opłat. Omówienie ich wykracza poza zakres niniejszej pracy.

od liczby mieszkańców, ilości zużytej wody, powierzchni lokalu mieszkalnego i gospodarstwa domowego. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w 2016 roku wynosił 1475 zł [Obwieszczenie 2017]. W związku z tym maksymalne miesięczne stawki opat za gospodarowanie odpadami komunalnymi zbieranymi i odbieranymi w sposób selektywny w 2017 roku mogły wynosić 29,5 zł/mieszkańca, 10,33 zł/m³ zużytej wody, 1,18 zł/m² powierzchni lokalu mieszkalnego i 82,6 zł/gospodarstwo domowe. W przypadku, gdy odpady nie są zbierane w sposób selektywny, stawki opłat powinny być wyższe, nie mogą jednak przekraczać dwukrotności stawek omówionych wcześniej.

Zmiany w ilości zbieranych odpadów komunalnych w Polsce i województwie podlaskim

Ilość odpadów wytwarzanych w ciągu roku w Polsce w ostatnich latach wykazuje tendencję wzrostową [GUS 2016]. Szczególną rolę odgrywają odpady komunalne między innymi ze względu na różnorodny skład i znaczne rozproszenie miejsc ich wytwarzania. W 2015 roku stanowiły one około 8,5% odpadów wytworzonych [GUS 2016]. Przewiduje się, że średnia ilość wytworzonych odpadów komunalnych w Polsce zwiększy się w 2030 roku o 10,89% w stosunku do 2014 roku [Uchwała 2016].

Ilość zebranych odpadów komunalnych zarówno średnio w kraju, jak i w województwie podlaskim w przeliczeniu na mieszkańca wykazuje słaby trend wzrostowy (rys. 1). Województwo podlaskie charakteryzujące się większym



Rysunek 1

Ilości odpadów komunalnych zebranych w Polsce i województwie podlaskim w latach 2010–2016

Źródło: GUS [2011–2016].

Tabela 1

Udział mas zmieszanych odpadów komunalnych pochodzących z gospodarstw domowych w całkowitej masie zmieszanych odpadów komunalnych w latach 2011–2016 [%]

Wyszczególnienie	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Polska						
Udział zmieszanych odpadów komunalnych zebranych z gospodarstw domowych w odpadach komunalnych ogółem	69,8	71,2	74,5	78,4	80,0	79,7
Udział zmieszanych odpadów komunalnych zebranych z wiejskich gospodarstw domowych w odpadach komunalnych zmieszanych zebranych z terenów wiejskich	75,6	76,5	80,0	82,0	82,5	82,6
Województwo podlaskie						
Udział zmieszanych odpadów komunalnych zebranych z gospodarstw domowych w odpadach komunalnych ogółem	78,1	78,2	79,4	78,9	81,1	80,9
Udział zmieszanych odpadów komunalnych zebranych z wiejskich gospodarstw domowych w odpadach komunalnych zmieszanych zebranych z terenów wiejskich	83,9	84,6	83,6	83,6	85,7	84,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS [2011–2016].

udziałem powierzchni użytków rolnych (52,4%) niż średnia krajowa (46,5%) [GUS 2016] i ma niższe wskaźniki zebranych odpadów komunalnych. W głównej mierze wynika to z zagospodarowywania części wytwarzanych odpadów od skarmiania zwierząt i kompostowania. Może to być również związane z niskim standardem życia mieszkańców, niskim poziomem ich wykształcenia oraz nieprawidłowymi praktykami w postępowaniu z odpadami [Steinhoff-Wrzesińska i Helis 2015].

Gospodarowanie odpadami komunalnymi na terenach wiejskich napotyka na wiele problemów wynikających z dziedzictwa historycznego regionu i co za tym idzie ze różnicowania rozwoju ekonomicznego, poziomu infrastruktury czy potencjału ekonomicznego [Steinhoff-Wrzesińska i Helis 2015]. Na terenach wiejskich obserwuje się znacznie większy udział odpadów z gospodarstw domowych w całkowitej ilości zebranych odpadów komunalnych niż dla ogółu Polski (tab. 1). Wynika to zapewne ze znacznie mniejszej na tych terenach liczby obiektów infrastruktury oraz podmiotów wytwarzających odpady o charakterze odpadów komunalnych.

Zmiany w gospodarce odpadami komunalnymi w wybranych gminach

Przejęcie przez gminy obowiązku zorganizowania systemu zbiórki odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, na których zamieszkują mieszkańcy, oraz wprowadzenie wynikających z tego opłat uzależnionych od liczby mieszkańców, a nie jak poprzednio ilości przekazywanych odpadów przyczyniło się do wzrostu ilości odpadów zbieranych z terenów wiejskich. Z badań przeprowadzonych w 2007 roku wynikało, że maksymalna roczna masa odpadów odbieranych z gospodarstwach domowych objętych badaniami to 123,5 kg/mieszkańca [Sobolewska 2008a]. W 2016 roku w gminach objętych badaniami zebrano średnio 165,5 kg/mieszkańca, ilość zbieranych odpadów w poszczególnych gminach wahała się od 134 do 177 kg/mieszkańca/rok. Są to ilości znacznie mniejsze zarówno od średniej krajowej, która w 2015 roku wynosiła 283 kg/mieszkańca, jak i średniej dla województwa podlaskiego wynoszącej 241 kg/mieszkańca [GUS 2016], na terenie którego położone są objęte badaniami gminy. Może świadczyć to o tym, że znaczna część powstających w gospodarstwach domowych odpadów jest zagospodarowywana na terenie nieruchomości, na której powstają. W większości są to odpady ulegające biodegradacji, które wykorzystywane są w produkcji rolniczej (głównie jako pasza dla zwierząt lub nawóz). Szacuje się, że na terenach wiejskich odpady kuchenne i ogrodowe stanowią 33,1% odpadów komunalnych [Uchwała 2016].

Z przeprowadzonych badań wynika, że we wszystkich objętych analizą gminach opłaty za odbiór i zagospodarowanie odpadów komunalnych z nieruchomości, na których zamieszkują mieszkańcy uzależnione zostały od liczby osób. Żadna z gmin nie ustaliła stawek odnoszących się do ilości zużytej wody czy powierzchni użytkowej lokali mieszkalnych.

Zgodnie z ustawą o utrzymaniu czystości i porządku w gminach z 1996 roku rada gminy może w całości lub w części zwolnić z opłat za zagospodarowanie odpadów komunalnych rodziny wielodzietne, o których mowa w ustawie z dnia 5 grudnia 2014 roku o Karcie Dużej Rodziny [Ustawa 2014] oraz gospodarstwa domowe, w których dochód nie przekracza kwoty uprawniającej do świadczeń pieniężnych z pomocy społecznej [Ustawa 2004]. Tylko trzy gminy (23%) wprowadziły niższe opłaty dla właścicieli nieruchomości, na których zamieszkuje więcej niż cztery osoby. W dwóch gminach wprowadzono stałą stawkę opłaty od gospodarstwa domowego, w przypadku gdy na terenie nieruchomości zamieszkuje cztery osoby lub więcej, przy czym w jednej z nich dodatkowo dla czwartej osoby obniżono stawkę opłaty. W drugiej wprowadzono niższe stawki dla piątej osoby i kolejnych osób. Takie rozwiązania zwolniły z części opłat nie tyl-

ko rodziny wielodzietne, ale również pozostałe gospodarstwa domowe złożone z większej liczby osób. W żadnej z gmin nie wprowadzono ulg dla gospodarstw o dochodach nieprzekraczających kwoty uprawniającej do świadczeń pieniężnych z pomocy społecznej.

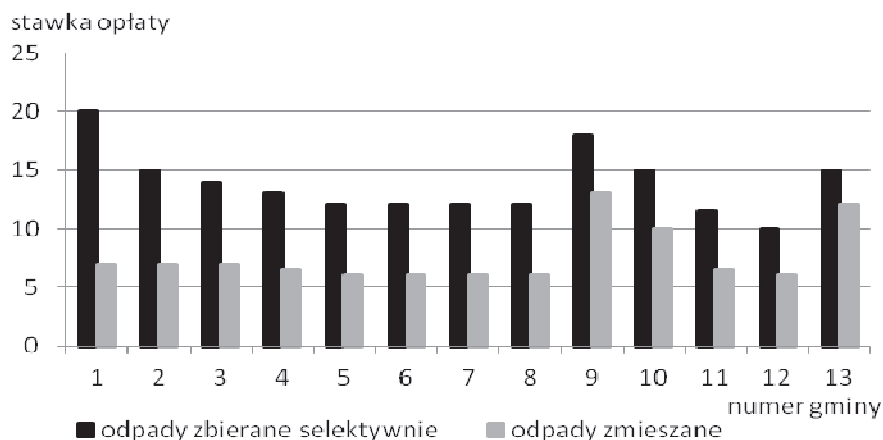
Do 16 lipca 2020 roku gminy muszą ograniczyć masę odpadów komunalnych ulegających biodegradacji przekazywanych do składowania. Wagowo będą mogły stanowić one maksymalnie 35% całkowitej masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji przekazanych do składowania w 1995 roku³ [Ustawa 1996]. Dążąc do realizacji tego celu, jedna z gmin wprowadziła dodatkowo niższą opłatę za odbiór odpadów z gospodarstw, które wyposażone są w kompostownik i kompostują we własnym zakresie znaczną część odpadów ulegających biodegradacji.

Większość spośród objętych badaniami gmin w okresie funkcjonowania nowego systemu zwiększyła lub planuje w najbliższym czasie zwiększenie opłat pobieranych od mieszkańców za odbiór i zagospodarowanie odpadów. Niektóre dokonały tego w początkowym okresie funkcjonowania nowego systemu, inne po kilku latach. Wprowadzone przez gminy zmiany stawek opłat pobieranych za gospodarowanie odpadami komunalnymi wahały się w granicach 25–43%. Dwie z objętych badaniami gmin planują podnieść opłaty w najbliższym czasie. Problem ustalania i zmian stawek opłat jest szeroko omawiany, między innymi w pracach Paszkiewicz-Jasińskiej [2015] i Samitowskiego [2017].

Mimo że badaniami objęto położone w jednym regionie kraju, sąsiadujące ze sobą gminy wiejskie, to opłaty pobierane od mieszkańców w związku z prowadzoną gospodarką odpadami komunalnymi są między nimi znacznie zróżnicowane. Miesięczne opłaty za odbiór i zagospodarowanie odpadów zbieranych w sposób selektywny wahały się od 11,5 do 20 zł/mieszkańca. W przypadku odpadów mieszanych jest to od 6 do 13 zł/mieszkańca (rys. 2). Różnice w opłatach między gminami stanowią więc od 74 do 117% w zależności od tego, czy opłaty odnoszą się do odpadów zbieranych selektywnie, czy do odpadów zmieszanych. Z przeprowadzonych badań wynika również, że w niektórych gminach za odpady zmieszane płaci się mniej niż w innych za odpady zbierane selektywnie.

Stawki opłat wprowadzonych na objętym badaniami obszarze są znacznie niższe od maksymalnych dopuszczonych w ustawie. Stanowią one od 20 do 44% tej opłaty w przypadku odpadów zbieranych selektywnie. Podobnie sytuacja wygląda w stosunku do odpadów zmieszanych. Wynika to z tego, że stawki opłat

³Aby wyznaczyć poziom ograniczenia masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji przekazywanych do składowania, gminy powinny uwzględnić uzasadnione szacunki masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji wytworzonych na mieszkańca w 1995 roku, dane statystyczne dotyczące liczby mieszkańców zamieszkujących daną gminę oraz procentowy udział odpadów komunalnych ulegających biodegradacji przekazywanych do składowania [Ustawa 1996].



Rysunek 2

Stawki opłat za odbiór i zagospodarowanie odpadów komunalnych w gminach objętych badaniami [zł/mieszkańca/miesiąc]

Źródło: Uchwały rady gminy w sprawie wyboru metody ustalenia wysokości opłaty za gospodarowanie odpadami komunalnymi.

za odpady zmieszane są w wielu przypadkach dwukrotnością opłat pobieranych za odbiór odpadów zbieranych selektywnie. Nie jest to jednak regułą. W niektórych gminach różnice między stawkami opłat są znacznie większe lub mniejsze (rys. 2). W gminie, w której występuje największe zróżnicowanie opłat, stawka za odpady zmieszane stanowi 286% stawki za odpady zbierane w sposób selektywny, w gminie o najmniejszej różnicy jest to jedynie 125%.

Z badań przeprowadzonych przez Sobolewską [2008a] w 2007 roku na terenie trzech gmin położonych w południowej części województwa podlaskiego (dwie z nich znajdują się w grupie objętych niniejszą analizą) wynika, że mieszkańcy terenów wiejskich płacili kwartalnie za odbiór zmieszanych odpadów komunalnych od 15,60 do 19,60 zł. Po uwzględnieniu wskaźnika wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych opłaty te w cenach lipca 2017 roku wynosiłyby kwartalnie od 18,94 do 23,80 zł. Mieszkańcy tej samej gminy ponosili różne koszty odbioru i zagospodarowania odpadów w zależności od przedsiębiorstwa, z którym mieli podpisaną umowę⁴. Nie były one uzależnione od liczby osób zamieszkujących nieruchomość, a jedynie od objętości odbieranych odpadów. W wyniku zmian wprowadzonych w 2011 roku w ustawie o utrzymaniu czystości i porządku w gminach z 1996 roku opłaty ponoszone przez mieszkańców w związku z gospodarką odpadami zostały uzależnione od liczby osób zamiesz-

⁴Z niepublikowanych badań przeprowadzonych przez Sobolewską w 2007 roku wynika, że mieszkańcy większości wiejskich gmin położonych w południowej części województwa podlaskiego ponosili takie koszty, korzystając z usług tych samych przedsiębiorstw.

kujących nieruchomości. Średnia liczba osób w gospodarstwach domowych objętych badaniami w 2007 roku wynosiła 2,04. Z wywiadów przeprowadzonych z pracownikami urzędów gminnych wynika, że gospodarstwa dwuosobowe stanowią najliczniejszą grupę w większości gmin objętych badaniami. W 2017 roku kwartalny koszt ponoszony przez gospodarstwa, w których zamieszkują dwie osoby za odbiór odpadów zbieranych selektywnie wynosił od 36 do 78 zł. W przypadku gdy mieszkańcy nie zdecydowali się na zmianę systemu zbierania odpadów i nadal przekazują odpady zmieszane, kwartalny koszt odbioru odpadów zmieszanych wynosił od 69 do 120 zł.

Przejęcie przez gminy obowiązku zorganizowania systemu zbiórki odpadów komunalnych od właścicieli nieruchomości, na których zamieszkują mieszkańcy, oraz wprowadzenie wynikających z tego opłat uzależnionych od liczby mieszkańców, a nie jak poprzednio od ilości przekazywanych odpadów przyczyniło się do znacznego wzrostu kosztów ponoszonych przez mieszkańców. W gospodarstwach dwuosobowych, które zdecydowały się na selektywną zbiórkę odpadów, wzrost ten wyniósł od 51 do 312%. W gospodarstwach, które nadal przekazują odpady zmieszane, nastąpił wzrost opłat od 189 do 533%. Nieruchomości, na których odpady nie są zbierane w sposób selektywny, stanowią jednak niewielką grupę. Osoby, które płacą za odbiór odpadów zmieszanych w gminach objętych badaniami, stanowiły 0,3–7% wszystkich mieszkańców objętych zbiórką odpadów komunalnych. W przypadku nieruchomości zamieszkałych przez większą liczbę osób wzrost opłat jest odpowiednio większy.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować kilka wniosków natury ogólnej:

1. Zmiany wprowadzone w 2011 roku w ustawie o utrzymaniu czystości i porządku w gminach przyczyniły się do poprawy stanu gospodarki odpadami komunalnymi na terenach wiejskich. W gminach objętych badaniami ilość odbieranych odpadów komunalnych wzrosła o około 42 kg/mieszkańca/rok. Na szeroką skalę wprowadzono również selektywną zbiórkę odpadów. Na obszarze objętym badaniami ponad 93% mieszkańców przekazywało odpady zbierane selektywnie.
2. Stawki opłat za odbiór i zagospodarowanie odpadów na obszarze objętym badaniami były bardzo zróżnicowane. Różnica stanowi od 74 do 117% w zależności od tego, czy opłaty odnoszą się do odpadów zbieranych selektywnie, czy do odpadów zmieszanych.

3. W niektórych spośród objętych badaniami gminach stawki opłat za odbiór i zagospodarowanie odpadów zbieranych selektywnie są wyższe niż w innych za odpady zmieszane.
4. Nowy system zbierania odpadów komunalnych i naliczania związanych z tym opłat wywołał wzrost kosztów ponoszonych przez mieszkańców terenów wiejskich. Z przeprowadzonych badań wynika, że w gospodarstwach dwuosobowych, stanowiących najliczniejszą grupę na obszarze objętym badaniami, opłaty za odbiór i zagospodarowanie odpadów wzrosły od 51 do 312%, jeżeli właściciele nieruchomości zdecydowali się na zbieranie odpadów w sposób selektywny. W gospodarstwach domowych, które nadal oddają odpady zmieszane, wzrost opłat jest znacznie większy – w przypadku nieruchomości zamieszkałych przez dwie osoby wynosi on od 189 do 533% w zależności od gminy.

Literatura

- Dyrektywa 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylająca niektóre dyrektywy, Dz.Urz. UE L 312 z 22.11.2008.
- Dyrektywa Rady 1999/31/WE z dnia 26 kwietnia 1999 r. w sprawie składowania odpadów, Dz.Urz. WE L 182 z 16.07.1999, z późn. zm.
- GOLEŃ M., 2017: *Ekonomika gospodarowania odpadami komunalnymi – wyniki badań empirycznych*, [w:] M. Goleń (red.), *Racjonalizacja gospodarki odpadami komunalnymi w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 139–187.
- GUS, 2011–2016: *Ochrona środowiska*, Warszawa.
- GUS, 2016: *Rocznik statystyczny województw*, Warszawa.
- GUS, 2017a: *Nakłady na środki trwale służące ochronie środowiska i gospodarce wodnej w Polsce w 2016 r. Notatka informacyjna*, Warszawa.
- GUS, 2017b: *Zmiana systemu gospodarki odpadami komunalnymi w Polsce w latach 2012–2016*, Warszawa.
- ITP, POB, 2015: *Gospodarka odpadami komunalnymi na obszarach wiejskich*, Wrocław.
- KLUPCZYŃSKI M., 2017: *Efektywność w gospodarce odpadami. Spojrzenie wstecz*, Przegląd Komunalny 11, 33–35.
- Obwieszczenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 27 marca 2017 r. w sprawie przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 osobę ogółem w 2016, M.P. 2017, poz. 293.
- PASZKIEWICZ-JASIŃSKA A., 2015: *Systemy odpłatności za gospodarowanie odpadami komunalnymi powstającymi na obszarach wiejskich*, [w:] F. Czyżyk, M. Strzelczyk (red.), *Gospodarka odpadami komunalnymi na obszarach wiejskich*, Wydawnictwo ITP, Falenty – Wrocław, 103–116.
- SAMITOWSKI G., 2017: *Kontrowersyjne zmiany w selektywnym zbieraniu odpadów komunalnych*, Aura 3, 20–19.

- SOBOLEWSKA A., 2008a: *Akceptacja społeczna „podatku śmieciowego” na terenach wiejskich*, *Wieś i Rolnictwo* 1, 169–182.
- SOBOLEWSKA A., 2008b: *Gospodarka odpadami komunalnymi na terenach wiejskich*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego* 4 (19), 408–417.
- STEINHOFF-WRZESIŃSKA A., HELIS M., 2015: *Gospodarowanie odpadami komunalnymi w Polsce w latach 2002–2012*, [w:] F. Czyżyk, M. Strzelczyk (red.), *Gospodarka odpadami komunalnymi na obszarach wiejskich*, Wydawnictwo ITP, Falenty – Wrocław, 7–35.
- Uchwała nr 88 Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2016 r. w sprawie Krajowego planu gospodarki odpadami 2022, M.P. 2016, poz. 784.
- Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, Dz.U. 1996, poz. 622, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach, Dz.U. 2013, poz. 21, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 12 marca 2014 r. o pomocy społecznej, Dz.U. 2004, poz. 593, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 5 grudnia 2014 r. o Karcie Dużej Rodziny, Dz.U. 2014, poz. 1863, z późn. zm.
- ZIORA J., PASKO B., 2017: *Zrównoważona gospodarka odpadami komunalnymi*, *Przegląd Komunalny* 5, 38–41.

Abstrakt

Celem pracy jest określenie zmian w gospodarce odpadami komunalnymi na terenach wiejskich, które wystąpiły po wprowadzeniu w 2012 roku nowego systemu zbierania i zagospodarowania tych odpadów. Badaniami objęto gminy wiejskie powiatów bielskiego oraz hajnowskiego. Uzyskane wyniki pokazują, że wprowadzone zmiany przyczyniły się do poprawy stanu gospodarki odpadami komunalnymi na terenach wiejskich. W gminach objętych badaniami ilość odbieranych odpadów komunalnych wzrosła o około 42 kg/mieszkańca/rok. Jednocześnie znaczna część mieszkańców (ponad 93%) rozpoczęła selektywną zbiórkę odpadów. Zmiana systemu spowodowała wzrost kosztów ponoszonych przez właścicieli nieruchomości. W najczęściej występujących na badanym terenie gospodarstwach dwuosobowych opłaty za odbiór odpadów wzrosły od 51 do 533% w zależności od gminy i sposobu zbierania odpadów (odpady zmieszane lub zbierane w sposób selektywny).

Słowa kluczowe: odpady, gospodarka odpadami komunalnymi, obszary wiejskie

The impact of regulation on municipal waste management in selected rural district

Abstract

The objective of this article is to determine changes in municipal waste management in rural areas after introduction of a new waste management system in 2012. The study includes rural districts of Bielski and Hajnowski administrative districts. The results show that the changes made have contributed to the improvement of waste management in rural areas. The amount of municipal waste collected increased by about 42 kg/inhabitant/year. A considerable part of the population (above 93%) started to separate waste. The new waste management system resulted in considerable costs increase. In a two-person households, which constitute the most in this analysis, the charges for municipal waste disposal increased from 51 to 533%, depending on the rural district and the method of waste collection (mixed waste, separated waste).

Key words: household waste, municipal waste management, rural areas

Irena Ozimek

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Julita Szlachciuk, Natalia Przeździecka-Czyżewska

Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zafałszowania artykułów rolno-spożywczych w świetle regulacji prawnych oraz działań organów urzędowej kontroli żywności w Polsce

Wstęp

W 2016 roku, podobnie jak w latach ubiegłych, największy udział w strukturze wydatków ogółu polskich gospodarstw domowych miały wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe – 24,2%, przy czym w gospodarstwach pracujących na własny rachunek stanowiły one 20,9%, a w gospodarstwach rolników – 31,5% wszystkich wydatków [GUS 2017]. Z uwagi więc na znaczący nadal udział wydatków na żywność w strukturze wydatków ogółem ważna jest kwestia jakości i bezpieczeństwa żywności oferowanej w sprzedaży. Potwierdzenie autentyczności rodzajowej i gatunkowej produktu, jak również wykrywanie zafałszowań jest zwykle trudne, pracochłonne i kosztowne. Szybki rozwój technik analitycznych pozwala już na identyfikację i ilościowe oznaczenie nawet śladowych ilości wielu składników. Postęp techniczny zwiększa jednak także możliwości fałszowania żywności [Targoński i Stój 2005, UOKiK 2010]. Jak podkreślają Targoński i Stój [2005], wykrywanie zafałszowań żywności jest trudne z uwagi na coraz bardziej wyrafinowane metody zafałszowań, jak i na stosowanie coraz bardziej wyrafinowanych technik detekcji.

Na fałszowaniu żywności korzystają nieuczciwi przedsiębiorcy, a tracą konsumenci, gdyż nabywają produkt niepełnowartościowy, czasami wręcz nienadający się do spożycia. Dlatego też badanie tożsamości (autentyczności) w kontekście nazwy, pod jaką jest produkt oferowany i weryfikacja składu podanego na

opakowaniu ze stanem faktycznym, stanowi podstawę zapewnienia właściwej jakości żywności. Biorąc to pod uwagę, organy urzędowej kontroli żywności (Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych oraz Inspekcja Handlowa), w zależności od swoich uprawnień prowadzą w różnych miejscach produkcji lub wprowadzania do obrotu kontrole, których celem jest sprawdzenie, czy oferowana konsumentom żywność nie jest zafałszowana, czyli, czy do produktów spożywczych nie wprowadza się zmian, których celem jest ukrycie rzeczywistego ich składu lub innych właściwości albo stosowanie nazw rodzajowych nieadekwatnych do surowców i zastosowanych procesów technologicznych, a przez to naruszenie interesu „słabszych” uczestników rynku [UOKiK 2010, IJHARS 2017a].

Jak podkreśla Kowalczyk [2014a], sposoby fałszowania żywności są różnicowane w zależności od grupy produktowej oraz czasu analizy. To drugie kryterium jest konsekwencją postępu technicznego w produkcji żywności i dostępnych w związku z tym metod wytwarzania i jej fałszowania. Jedne i drugie zmieniają się wraz z upływem czasu. Fałszowanie żywności ma lub może mieć wiele konsekwencji: ekonomiczne, fiskalne, zdrowotne, społeczne, rynkowe, międzynarodowe, etyczne [Kowalczyk 2009]. Już w połowie XIX wieku Hassall dokonał podziału wszystkich form fałszowania żywności na trzy grupy w zależności od celu ich użycia, w tym: zwiększające ilość i masę towaru, barwiące oraz korygujące zapach, smak, a także inne cechy wyrobu. Stąd też cel fałszowania żywności w rezultacie nie uległ zmianie od dawna [Kowalczyk 2014a].

Materiał i metodyka

Celem badań było przedstawienie regulacji prawnych, zarówno polskich, jak i unijnych, dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych oraz analiza wyników działań Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) w kontekście upublicznionych decyzji obejmujących tego rodzaju zafałszowania. W celu zrealizowania podjętego celu badań dokonano analizy danych wtórnych, tj. aktów prawnych oraz wydanych w latach 2009–2017 (I półrocze) przez IJHARS decyzji dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych, wydanych na podstawie art. 29 oraz art. 40a ust. 1 pkt 4 ustawy o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, które zostały podane do publicznej wiadomości. Analizy dokonano na podstawie podziału zafałszowań ze względu na grupę technologiczną artykułów rolno-spożywczych, województwo oraz rok ich występowania. Uwzględniono także stworzony na potrzeby niniejszego artykułu podział ze względu na przyczynę zafałszowania. W przypadku jednej grupy technologicznej każdą przyczynę traktowano jak odrębne zgłoszenie.

Wybrane regulacje prawne dotyczące zafałszowań artykułów rolno-spożywczych

Zgodnie z najważniejszym aktem prawnym z zakresu prawa żywnościowego w Unii Europejskiej, tj. rozporządzeniem (WE) 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) z dnia 28 stycznia 2002 roku ustanawiającym ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującym Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającym procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności, prawo żywnościowe ma na celu ochronę interesów konsumentów i powinno stanowić podstawę dokonywania przez konsumentów świadomego wyboru związanego ze spożywaną przez nich żywnością. Ponadto ma ono na celu zapobieganie oszukańczym lub podstępным praktykom, fałszowaniu żywności oraz wszelkim innym praktykom mogącym wprowadzać konsumenta w błąd. Ponadto w Polsce, zgodnie z art. 76 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, władze publiczne chronią konsumentów przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi.

W ustawie z dnia 21 grudnia 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych zdefiniowano pojęcie „artykuły rolno-spożywcze” jako produkty rolne, runo leśne, dziczyznę, organizmy morskie i słodkowodne w postaci surowców, półproduktów oraz wyrobów gotowych otrzymywanych z tych surowców i półproduktów, w tym środki spożywcze. W ustawie też zawarta została definicja „artykułu rolno-spożywczego zafałszowanego” oraz obowiązek upublicznienia informacji o przedsiębiorstwach fałszujących tego rodzaju artykuły. Zgodnie z tą ustawą „artykuł rolno-spożywczy zafałszowany” to „produkt, którego skład jest niezgodny z przepisami dotyczącymi jakości handlowej poszczególnych artykułów rolno-spożywczych, albo produkt, w którym zostały wprowadzone zmiany, w tym zmiany dotyczące oznakowania, mające na celu ukrycie jego rzeczywistego składu lub innych właściwości, jeżeli niezgodności te lub zmiany w istotny sposób naruszają interesy konsumentów finalnych”. W szczególności dotyczy to następujących sytuacji, jeżeli:

- „a) dokonano zabiegów, które zmieniły lub ukryły jego rzeczywisty skład lub nadały mu wygląd produktu zgodnego z przepisami dotyczącymi jakości handlowej,
- b) w oznakowaniu podano nazwę niezgodną z przepisami dotyczącymi jakości handlowej poszczególnych artykułów rolno-spożywczych albo niezgodną z prawdą,

- c) w oznakowaniu podano niezgodne z prawdą dane w zakresie składu, pochodzenia, terminu przydatności do spożycia lub daty minimalnej trwałości, zawartości netto lub klasy jakości handlowej”.

Czynności podejmowane przez IJHARS mają na celu eliminowanie z rynku produktów niespełniających wymagań określonych w przepisach lub zadeklarowanych przez producentów w zakresie jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych. Ponadto istotnym aspektem działalności IJHARS jest przeciwdziałanie wprowadzaniu do obrotu produktów zafałszowanych. Działania IJHARS w zakresie wykrywania zafałszowań obejmują sprawdzenie parametrów fizykochemicznych mających na celu skontrolowanie zgodności składu produktu z określonymi wymaganiami w zakresie jakości handlowej oraz deklaracją producenta. Obejmują one także znakowanie żywności. Informacje zawarte w decyzjach, dotyczące zafałszowania artykułów rolno-spożywczych, podaje się zgodnie z art. 29 ustawy z dnia 21 grudnia 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych do publicznej wiadomości, z pominięciem informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa oraz inne tajemnice podlegające ochronie na podstawie przepisów odrębnych oraz na mocy art. 40 ust. 1 pkt 4 tej ustawy (wprowadzanie do obrotu artykułów rolno-spożywczych zafałszowanych, podlega karze pieniężnej w wysokości nie wyższej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, nie niższej jednak niż 1000 zł).

W celu uzyskania wysokiego poziomu ochrony zdrowia konsumentów i zagwarantowania im prawa do informacji należy zapewnić odpowiednie informowanie konsumentów na temat spożywanej przez nich żywności. Stąd też taką rolę spełnia rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 1169/2011 z dnia 25 października 2011 roku dotyczące przekazywania konsumentom informacji na temat żywności. Przyczyną wprowadzenia tej regulacji była konieczność aktualizacji, uproszczenia i ujednoczenia prawa żywnościowego UE dotyczącego znakowania żywności w zakresie wymagań ogólnych, a także wymagań dotyczących podawania informacji o wartości odżywczej. Zgodnie z tym rozporządzeniem między innymi informacje na temat żywności muszą być rzetelne, jasne i łatwe do zrozumienia dla konsumenta, a etykiety żywności powinny być jasne i zrozumiałe, aby były pomocne dla konsumentów, którzy chcą dokonywać bardziej świadomych wyborów dotyczących żywności. W tym akcie prawnym uwzględniono wszystkie aspekty dotyczące czytelności, w tym czcionkę, kolor i kontrast. Ponadto w tym unijnym rozporządzeniu zwrócono uwagę, że informacje na temat żywności nie mogą wprowadzać w błąd, w szczególności:

- a) co do właściwości środka spożywczego, a w szczególności co do jego charakteru, tożsamości, właściwości, składu, ilości, trwałości, kraju lub miejsca pochodzenia, metod wytwarzania lub produkcji;

- b) przez przypisywanie środkowi spożywczemu działania lub właściwości, których on nie posiada;
- c) przez sugerowanie, że środek spożywczy ma szczególne właściwości, gdy w rzeczywistości wszystkie podobne środki spożywcze mają takie właściwości, zwłaszcza przez szczególne podkreślanie obecności lub braku określonych składników lub składników odżywczych;
- d) przez sugerowanie poprzez wygląd, opis lub prezentacje graficzne, że chodzi o określony środek spożywczy lub składnik, mimo że w rzeczywistości komponent czy składnik naturalnie obecny lub zwykle stosowany w danym środku spożywczym został zastąpiony innym komponentem bądź innym składnikiem.

Definicja odnosząca się już tylko do zafałszowań żywności zawarta jest również w ustawie z dnia 25 sierpnia 2006 roku o bezpieczeństwie żywności i żywienia, zgodnie z którą „środek spożywczy zafałszowany”, to środek, którego skład lub inne właściwości zostały zmienione, przy czym konsument nie został o tym poinformowany w sposób określony w przepisach rozporządzenia (UE) 1169/2011 z dnia 25 października 2011 roku w sprawie informowania konsumentów o żywności, albo środek spożywczy, w którym zostały wprowadzone zmiany mające na celu ukrycie jego rzeczywistego składu lub innych właściwości. Środek spożywczy jest „środkiem spożywczym zafałszowanym, w szczególności jeżeli:

- a) dodano do niego substancje zmieniające jego skład lub obniżające jego wartość odżywczą,
- b) odjęto składnik bądź zmniejszono zawartość jednego lub kilku składników decydujących o wartości odżywczej czy innej właściwości środka spożywczego,
- c) dokonano zabiegów, które ukryły jego rzeczywisty skład lub nadały mu wygląd środka spożywczego o należytej jakości,
- d) niezgodnie z prawdą podano jego nazwę, skład, datę lub miejsce produkcji, termin przydatności do spożycia lub datę minimalnej trwałości albo w inny sposób nieprawidłowo go oznakowano – wpływając przez te działania na bezpieczeństwo środka spożywczego”.

Należy podkreślić, że walka z oszustwami w branży spożywczej jest priorytetem UE, którego celem jest utrzymanie najwyższych standardów bezpieczeństwa żywności. Nie istnieje jednak zharmonizowana unijna definicja oszustwa w branży spożywczej. Brak zharmonizowanej definicji nie uniemożliwia jednak Komisji Europejskiej i państwom UE podejmowania skoordynowanych działań przeciwko „nieuczciwym praktykom” w łańcuchu dostaw żywności. Powszechnie przyjmuje się, że oszustwa w branży spożywczej obejmują przypadki, w których dochodzi do naruszenia unijnego prawa żywnościowego, którego

celem jest dążenie do osiągnięcia korzyści gospodarczej lub finansowej poprzez wprowadzenie w błąd konsumentów. Prawo żywnościowe na poziomie unijnym jest w znacznej mierze zharmonizowane, ujednoczenie dotyczy jednak głównie prawa żywnościowego materialnego. Procedury postępowania w przypadku wykrycia naruszeń prawa żywnościowego materialnego, w tym przede wszystkim wymierzane sankcje administracyjne, znacznie różnią się między poszczególnymi krajami UE. Rozbudowanie łańcucha żywnościowego, w szczególności znaczna liczba pośredników, których siedziby są nierzadko zlokalizowane w wielu państwach członkowskich UE, dodatkowo utrudniają kontrole, a przede wszystkim dotarcie do podmiotu fałszującego żywność. Stąd też pojawiła się inicjatywa mająca na celu wzmocnienie systemu kontroli UE jako całości w zakresie wykrywania oszustw w łańcuchu żywnościowym i przeciwdziałania im. W dniu 8 lipca 2013 roku Komisja Europejska wraz z państwami członkowskimi utworzyła grupę roboczą ds. oszustw związanych z żywnością [PFPŻ ZP 2017]. Usprawnieniem transgranicznej pomocy administracyjnej i współpracy zajmuje się obecnie unijna sieć ds. oszustw w branży spożywczej – EU Food Fraud Network (FFN), złożona z przedstawicieli Komisji Europejskiej, wszystkich krajów UE oraz Szwajcarii, Norwegii i Islandii [EC 2016]. W dniu 18 listopada 2015 roku został uruchomiony unijny system Administrative Assistance and Cooperation (AAC), za pomocą którego państwa członkowskie przekazują sobie wzajemnie informacje na temat stwierdzonych nieprawidłowości. Należy też wspomnieć, że funkcjonowanie tego systemu związane jest z zasadami funkcjonowania pomocy administracyjnej i współpracy określonymi w decyzji wykonawczej Komisji (UE) 2015/1918 z dnia 22 października 2015 roku ustanawiającej system pomocy i współpracy administracyjnej na podstawie rozporządzenia (WE) 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regułami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt. W latach 2015–2016 zidentyfikowano w ramach unijnego systemu około 300 oszustw na poziomie UE [EC 2016].

Decyzją ministra rolnictwa i rozwoju wsi główny inspektorat jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych został wyznaczony jako krajowy punkt kontaktowy ds. oszustw żywnościowych dla Polski [IJHARS 2017a]. Każdorazowo po otrzymaniu zgłoszenia IJHARS zleca kontrolę przedsiębiorstwa, którego zgłoszenie dotyczy, oraz dokłada wszelkich starań w celu wyjaśnienia zaistniałych nieprawidłowości.

Warto również nadmienić, że w dniu 27 kwietnia 2017 roku weszło w życie rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/625 z dnia 15 marca 2017 roku w sprawie kontroli urzędowych i innych czynności urzędowych przeprowadzanych w celu zapewnienia stosowania prawa żywnościowego

i paszowego oraz zasad dotyczących zdrowia i dobrostanu zwierząt, zdrowia roślin i środków ochrony roślin¹. Spowoduje to zmiany w zakresie funkcjonowania organów urzędowych żywności.

Upublicznione decyzje IJHARS w zakresie zafałszowanych artykułów rolno-spożywczych

Zadaniem Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych jest przede wszystkim ochrona konsumentów i producentów poprzez zapewnienie dostępu do rzetelnych informacji na temat artykułów rolno-spożywczych oraz przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym. Jak wspomniano wcześniej, decyzje dotyczące zafałszowań artykułów rolno-spożywczych, wydane na podstawie art. 29 oraz art. 40a ust. 1 pkt 4 ustawy z 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, są upubliczniane [IJHARS 2017b].

W badanym okresie (od 2009 r. do I półrocza 2017 r.) upubliczniono najwięcej decyzji dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych w województwach małopolskim oraz zachodniopomorskim. Najmniej tego typu sytuacji odnotowano w województwach opolskim oraz łódzkim (tab. 1).

Tabela 1

Liczba upublicznionych decyzji dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych wydanych w latach 2009–2017 z uwzględnieniem województw*

Województwo	Ogółem	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (I poł.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Dolnośląskie	36	–	–	3	7	–	9	4	11	2
Kujawsko-pomorskie	31	4	10	–	1	13	3	–	–	–
Lubelskie	57	2	10	9	6	1	2	3	11	13
Lubuskie	57	3	12	1	5	1	5	6	17	7
Łódzkie	20	–	–	–	–	3	2	5	8	2
Opolskie	7	–	–	–	–	–	–	–	7	–
Małopolskie	136	10	9	16	14	6	3	13	53	12
Mazowieckie	51	1	–	1	2	11	2	3	24	7
Podkarpackie	24	2	4	2	3	–	–	–	6	7
Podlaskie	29	3	2	–	6	–	3	–	15	–

¹Rozporządzenie to generalnie będzie stosowane dopiero od 14 grudnia 2019 roku, a niektóre wyraźnie wskazane przepisy od 28 kwietnia 2018 lub od 29 kwietnia 2022 roku (art. 167).

Tabela 1, cd.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Pomorskie	49	3	7	1	1	2	2	10	23	–
Śląskie	32	5	7	14	–	6	–	–	–	–
Świętokrzyskie	69	24	5	7	6	3	5	7	11	1
Warmińsko- -mazurskie	65	1	4	7	11	3	3	7	25	4
Wielkopolskie	70	1	3	13	–	6	–	–	32	15
Zachodniopo- -morskie	95	12	14	5	2	2	–	15	37	8

*Decyzje wydane na podstawie art. 29 oraz art. 40a ust. 1 pkt 4 ustawy z 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IJHARS [2017b].

Najwięcej zafałszowań odnotowano w przypadku takich grup produktów, jak: mięso i przetwory mięsne, mąka i przetwory zbożowe oraz wyroby garmazeryjne, a także ryby i przetwory rybne. W przypadku kawy i herbaty, octu oraz czekolady i wyrobów czekoladowych inspektorzy IJHARS odnotowali najmniej uchybień związanych z zafałszowaniem (tab. 2).

Tabela 2

Liczba upublicznionych decyzji w latach 2009–2017 dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych z uwzględnieniem grupy technologicznej*

Grupa technologiczna	Ogółem	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (I poł.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Mięso i przetwory mięsne	267	14	19	27	12	7	3	18	120	47
Mąka i przetwory zbożowe	162	32	30	11	7	24	11	3	30	14
Wyroby garmazeryjne	68	2	3	1	2	2	7	17	29	5
Ryby i przetwory rybne	66	9	5	7	7	5	1	9	19	4
Owoce, warzywa i przetwory	43	3	7	5	15	–	2	5	4	2
Mleko i produkty mleczne	32	2	1	–	4	4	1	2	16	2
Napoje alkoholowe	25	3	4	7	2	–	3	7	15	3
Wyroby cukiernicze	24	2	7	3	2	1	1	3	4	1

Tabela 2, cd.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Napoje bezalkoholowe	21	3	2		7	2	3	2	2	–
Jaja	17	–	1	4	1	2	–	1	8	–
Przyprawy	15	–	4	4	1	1	4	–	1	–
Miody	14	–	–	6	2	3	–	2	–	–
Nasiona i orzechy	9	1	–	4	–	–	1	–	3	–
Koncentraty spożywcze	8	–	2	–	–	5	–	1	–	–
Oleje i tłuszcze	7	–	2	–	2	–	–	1	2	–
Czekolada i wyroby czekoladowe	4	–	–	–	–	1	–	–	3	1
Ocet	3	–	–	–	–	–	2	1	–	–
Kawa i herbata	–	–	–	–	–	–	–	–	3	–

*Decyzje wydane na podstawie art. 29 oraz art. 40a ust. 1 pkt 4 ustawy z 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IJHARS [2017b].

Wśród przyczyn zafałszowań upublicznionych decyzji pojawia się najczęściej aspekt „wprowadzające w błąd informacje na temat składu produktu” (tab. 3).

Tabela 3

Przyczyny zafałszowania artykułów rolno-spożywczych w latach 2009–2017 (I poł.)

Przyczyna zakwestionowania	Udział [%]
Wprowadzające w błąd informacje na temat składu produktu	57,6
Wprowadzająca w błąd nazwa produktu	18,9
Zafałszowanie w zakresie masy produktu	6,0
Niezgodna z prawdą data minimalnej trwałości/termin przydatności do spożycia	6,0
Wprowadzenie w błąd co do pochodzenia produktu	2,2
Inne	9,3

*Decyzje wydane na podstawie art. 29 oraz art. 40a ust. 1 pkt 4 ustawy z 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie IJHARS [2017b].

W wyniku planowych kontroli jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych przeprowadzonych na rynku krajowym w 2016 roku stwierdzono, że: 1,2% skontrolowanych partii artykułów rolno-spożywczych nie odpowiadała deklarowanym cechom organoleptycznym; 12,7% skontrolowanych partii wyrobów zbadanych laboratoryjnie miało parametry fizykochemiczne niezgodne

z przepisami o jakości handlowej lub z deklaracją producenta; 21,3% skontrolowanych partii artykułów rolno-spożywczych było nieprawidłowo oznakowanych [IJHARS 2017a]. Jak podkreśla Kowalczyk [2014b], główne rodzaje nieprawidłowości są związane z kilkoma powtarzającymi się zjawiskami, takimi jak:

- zaniżanie zawartości najbardziej wartościowych składników (np. mięsa ryby w konserwach i marynatach rybnych),
- zastępowanie składników droższych tańszymi (np. tłuszczu mlecznego – tłuszczem roślinnym w przetworach mlecznych, mięsa – MOM-em w przetworach mięsnych),
- nieujawnianie ważnych dla konsumenta składników małowartościowych lub wręcz niebezpiecznych dla zdrowia (np. alergenów),
- stosowanie niedozwolonych działań marketingowych mających na celu wykształcenie u klienta przeświadczenia o właściwościach lub cechach, których w istocie produkt nie ma (np. powoływanie się bez uzasadnienia na tradycyjne metody i receptury, deklarowanie braku dodatków, których i tak prawo zabrania dodawać – przykładowo konserwantów w koncentratkach spożywczych i mrożonkach owocowych oraz warzywnych),
- podawanie w wykazie składników faktycznie niewystępujących w produkcie finalnym.

Podsumowanie

Konsument nieświadomy zafałszowań artykułu rolno-spożywczego nabywa go, najczęściej sugerując się deklaracjami umieszczonymi na opakowaniu i wierząc w ich wiarygodność. Z punktu ochrony konsumenta istotne jest więc, aby informacje zawarte w decyzjach dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych były podawane do publicznej wiadomości. Dla producenta fałszującego produkty takie działanie pociąga za sobą znamienne skutki. Podanie do publicznej wiadomości nazwy producenta, który fałszuje produkty, może ograniczać w znacznym stopniu popyt nie tylko na te zafałszowane, ale na wszelkie artykuły przez niego wytwarzane. Utrata dobrej reputacji bywa dla przedsiębiorcy najczęściej bardziej dotkliwa niż kara pieniężna, a odbudowanie raz utraconego zaufania konsumenta jest najczęściej procesem niezwykle trudnym oraz długotrwałym. Jak wskazują wyniki działań kontrolnych, nadal istnieje potrzeba przeprowadzania kontroli w zakresie zafałszowań żywności przez organy urzędowej kontroli żywności w Polsce. Należy podkreślić również istotny aspekt, że działania dotyczące występowania zafałszowań na rynku żywności są prowadzone również w ramach sieci unijnej FFN, co przyczynia się do większej ochrony konsumentów na poziomie całej Unii Europejskiej.

Literatura

- Decyzja wykonawcza Komisji (UE) nr 2015/1918 z dnia 22 października 2015 r. ustanawiająca system pomocy i współpracy administracyjnej na podstawie rozporządzenia (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regulami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt, Dz.Urz. UE L 280/31 z 24.10.2015.
- European Commission, EC, 2017: *The EU Food Fraud Network and the System for Administrative Assistance & Food Fraud Annual Report 2016*, https://ec.europa.eu/food/sites/food/files/safety/docs/food-fraud_network_activity_report_2016.pdf [dostęp: 12.10.2017].
- GUS, 2017: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2016 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych. Notatka informacyjna*, Warszawa, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/sytuacja-gospodarstw-domowych-w-2016-r-w-swietle-wynikow-badania-budzetow-gospodarstw-domowych,3,16.html> [dostęp: 12.10.2017].
- IJHARS, 2017a: *Sprawozdanie roczne 2016*, Warszawa, <http://www.ijhar-s.gov.pl/pliki/Apliki-z-glownego-katalogu/ethernet/2017/kwiecien/sprawozdanie%202016.pdf> [dostęp: 12.10.2017].
- IJHARS, 2017b: *Zafalszowane artykuły rolno-spożywcze*, <http://www.ijhar-s.gov.pl/index.php/art-29.html> [dostęp: 28.10.2017].
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz.U. 1997 nr 78, poz. 483, z późn. zm.
- KOWALCZYK S., 2009: *Globalizacja, agrobiznes i produkcja żywności*, [w:] S. Kowalczyk (red.), *Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, 55.
- KOWALCZYK S., 2014a: *Prawo czystej żywności. Od Kodeksu Hammurabiego do Codex Alimentarius*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- KOWALCZYK S., 2014b: *Bezpieczeństwo i jakość polskiej żywności*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 16 (4), 147–152.
- PFPŻ ZP, 2017: *Odbudowa zaufania do żywności. Prace punktu kontaktowego ds. oszustw żywnościowych*, http://www.pfpz.pl/nowosci/?id_news=4432&lang_id=1# [dostęp: 12.10.2017].
- Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności, Dz.U. UE L 31/1 z 01.02.2002.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylecia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europej-

- skiego i Rady, dyrektyw Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004, Dz.Urz. UE L 304/18 z 22.11.2011.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2017/625 z dnia 15 marca 2017 r. w sprawie kontroli urzędowych i innych czynności urzędowych przeprowadzanych w celu zapewnienia stosowania prawa żywnościowego i paszowego oraz zasad dotyczących zdrowia i dobrostanu zwierząt, zdrowia roślin i środków ochrony roślin, zmieniające rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 999/2001, (WE) nr 396/2005, (WE) nr 1069/2009, (WE) nr 1107/2009, (UE) nr 1151/2012, (UE) nr 652/2014, (UE) 2016/429 i (UE) 2016/2031, rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2005 i (WE) nr 1099/2009 oraz dyrektywy Rady 98/58/WE, 1999/74/WE, 2007/43/WE, 2008/119/WE i 2008/120/WE, oraz uchylające rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 854/2004 i (WE) nr 882/2004, dyrektywy Rady 89/608/EWG, 89/662/EWG, 90/425/EWG, 91/496/EWG, 96/23/WE, 96/93/WE i 97/78/WE oraz decyzję Rady 92/438/EWG (rozporządzenie w sprawie kontroli urzędowych), Dz.Urz. UE L 95/1 z 07.04.2017.
- TARGOŃSKI Z., STÓJ A., 2005: *Zafałszowania żywności i metody ich wykrywania*, Żywność. Nauka. Technologia. Jakość 4 (45) [supl.], 30–40.
- UOKiK, 2010: *Informacja o zafałszowanych produktach żywnościowych wykrytych w trakcie kontroli Inspekcji Handlowej w 2010 roku*, Warszawa.
- Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, Dz.U. 2017, poz. 2212.
- Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia, Dz.U. 2017, poz. 149 z późn. zm.

Abstrakt

Celem badań było przedstawienie regulacji prawnych dotyczących kwestii zafałszowań na rynku artykułów rolno-spożywczych oraz efektów działań IJHARS w tym zakresie. Badaniami objęto polskie i unijne regulacje prawne poruszające kwestię nieprawidłowości i odpowiedzialności przedsiębiorców na rynku żywności. Cel ten zrealizowano poprzez analizę danych wtórnych, tj. aktów prawnych oraz dostępnych wyników kontroli przeprowadzonych w latach 2009–2017 przez organy urzędowej kontroli żywności. Szczególną uwagę zwrócono na analizę decyzji administracyjnych wydanych przez IJHARS na podstawie art. 29 ustawy o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, dotyczących zafałszowań artykułów rolno-spożywczych, które są upubliczniane na stronie internetowej inspekcji. Wyniki działań kontrolnych wskazują na zasadność prowadzenia dalszych działań kontrolnych, zwłaszcza w zakresie etykietowania żywności.

Słowa kluczowe: konsument żywności, zafałszowania żywności, artykuły rolno-spożywcze, urzędowa kontrola żywności

The agricultural and food products adulteration in the eyes of the legal regulations and activities of the official food control authorities in Poland

Abstract

The aim of the research was to present legal regulations concerning adulteration on the market of agricultural and food products, and the effects of actions taken by IJHARS in this regard. The study has covered the Polish and EU legal regulations concerning the issues of irregularities and of the liability of entrepreneurs on the foodstuffs market. This goal has been achieved by analysing secondary data, i.e. legal acts and the available results of the inspections conducted in 2009–2017 by the official food control authorities. The administrative decisions issued by IJHARS pursuant to Article 29 of the Act on Merchantable Quality of Agricultural and Food Products, concerning the adulteration of agricultural and food products, which are published on the Inspection's website, have been analysed in particular detail. The results of the control activities indicate that further control activities are justified, in particular with regard to food labelling.

Key words: consumers of food, food adulteration, agricultural and food products, official food control authorities

**Olena Kulykovets, Maria Jeznach, Anna Kudlińska-Chylak,
Małgorzata Kosicka-Gębska**
Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Kształtowanie się rynku miodu w krajach Unii Europejskiej w latach 2001–2013

Wstęp

Produkcja miodu na świecie od 1961 roku systematycznie rośnie [Borowska 2011], a w 2011 roku wyniosła 1,6 mln t. Czołowym producentem są Chiny, a na drugim miejscu znajdowała się Unia Europejska (UE). Średnioroczne tempo wzrostu produkcji w UE było na poziomie 2%, czyli niższym niż dla całego rynku miodu (2,62%). Stanowi to zachętę do podjęcia działań zmierzających do polepszenia lub chociaż utrwalenia pozycji krajów UE na światowym rynku miodu.

Cel pracy, materiał źródłowy

Celem pracy jest próba przedstawienia zmian na rynku miodu w krajach UE w latach 2001–2013. Materiał do zaprezentowanych analiz stanowiły wtórne dane, w tym dane z bazy Faostat, roczniki statystyczne GUS, opracowanie GUS *Budżety gospodarstw domowych* za lata 2002–2013, opracowania Oddziału Pszczelnictwa w Puławach Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarnictwa im. S. Pieniążka w Skierniewicach oraz analizy rynkowe Instytutu Ekonomiki, Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego (IERiGŻ-PIB).

Produkcja miodu w Unii Europejskiej

Wielkość produkcji miodu w latach 2001–2013 w krajach UE przeanalizowano na podstawie danych Faostat z 2015 roku. Kraje te (uwzględniono 25 krajów, dla których podano dane w Faostat) podzielono na trzy kategorie w zależności od wielkości produkcji miodu. W tabeli 1 zaprezentowano kraje o największej produkcji (powyżej 10 tys. t rocznie). Grupę dużych producentów stanowiły następujące kraje (kolejność ze względu na wielkość produkcji w 2013 r.): Hiszpania, Rumunia, Węgry, Niemcy, Polska, Grecja, Francja i Bułgaria. Zaprezentowane dane wskazują na ciągłe przywództwo Hiszpanii wśród producentów miodu w UE, aczkolwiek w badanym okresie nie nastąpiła znacząca zmiana w wielkości produkcji. Rumunia i Bułgaria w badanym okresie dynamicznie zwiększyły produkcję miodu (Rumunia z 12,6 tys. t w 2001 r. do 26,7 tys. t w 2013 r., a Bułgaria z 4,9 tys. do 10,0 tys. t). W obu tych krajach produkcja miodu wzrosła w badanym okresie o ponad 100%, więc można mówić o dynamicznym rozwoju pszczelarstwa w tych krajach.

Największe spadki w produkcji miodu odnotowano w Niemczech (–40%) oraz we Francji (–20,6%).

Wśród największych producentów miodu znalazła się również Polska, a jej udziały w tej grupie systematycznie rosły od 7,17% (tj. 9,5 tys. t) w 2001 roku do 12,20% w 2013 roku (blisko 15,5 tys. t). Wzrosła produkcja miodu w Polsce w badanym okresie o 5970 t (o 62,7%). Oba zaprezentowane wyniki ilustrujące wielkość produkcji miodu są dla Polski bardzo korzystne. Pokazują ogólny wzrost wielkości produkowanego miodu, ale także rosnące udziały w grupie dużych producentów. Znaczny potencjał sektora pszczelarskiego w Polsce potwierdzają również analizy przeprowadzone przez Semkiwa [2014] oraz Semkiwa i Ochala [2009].

W całej badanej grupie wystąpił niewielki wzrost produkcji (średnioroczne tempo wzrostu wyniosło 0,009%), a właściwie jej stagnacja. Na tym tle jeszcze lepiej widać rosnącą pozycję Polski wśród dużych producentów miodu w UE.

Do grupy małych producentów miodu zaliczono te kraje, w których wielkość produkcji miodu nie przekroczyła 3,4 tys. t rocznie (tab. 2). Największe udziały w grupie małych producentów miodu miały w 2013 roku Szwecja, Chorwacja i Belgia. W latach 2001–2013 największy wzrost produkcji miodu odnotowano w Estonii (o 236,4%), Belgii (o 89,3%), na Łotwie (o 89,7%) oraz Litwie (o 71,4%). Średnioroczne tempo wzrostu produkcji miodu w grupie małych producentów w badanym okresie wyniosło 2,93%. Największy roczny przyrost produkcji miodu nastąpił w 2004 roku w stosunku do roku poprzedniego (o 23,56%), a największy jej spadek w 2007 roku w stosunku do roku poprzedniego (o 12,53%). Duża niestabilność wielkości produkcji miodu w grupie małych

Tabela 1
Wielkość produkcji miodu w grupie dużych producentów Unii Europejskiej w latach 2001–2013 [t]

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Państwo członkowskie													
Bulgaria	4 931	5 400	8 500	8 000	11 221	10 199	6 139	11 377	9 529	10 595	9 592	9 186	10 065
Niemcy	25 951	14 620	23 691	25 575	21 232	25 199	18 266	15 727	16 460	23 178	25 831	15 699	15 700
Grecja	17 632	15 700	15 700	15 911	16 297	16 218	14 945	15 682	16 000	14 300	14 500	14 800	15 000
Hiszpania	31 617	35 722	35 279	34 211	27 230	30 661	31 840	30 361	32 336	34 550	34 624	29 735	30 613
Francja	15 383	16 200	15 000	16 186	15 965	13 383	16 000	14 860	15 527	13 824	13 788	11 771	11 414
Węgry	15 337	15 200	21 000	19 504	19 714	17 319	15 996	22 394	22 500	16 500	17 500	17 500	18 500
Polska	9 528	9 644	11 620	11 957	9 955	13 546	14 954	14 007	14 007	12 467	13 369	12 176	15 498
Rumunia	12 598	13 434	17 409	19 150	19 200	18 195	16 767	19 833	19 937	22 222	24 127	23 062	26 678
Razem dużych producentów	132 977	125 920	148 199	135 861	125 373	127 583	120 302	130 351	132 159	133 007	137 774	117 810	127 536

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Faostat za 2015 rok.

Tabela 2
Wielkość produkcji miodu w grupie małych producentów Unii Europejskiej w latach 2001–2013 [t]

Państwo członkowskie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Belgia	1 400	1 500	1 600	2 156	2 150	1 842	2 169	1 693	2 185	2 600	2 700	2 650	2 650
Dania	0	0	0	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Estonia	291	771	535	555	638	1 033	756	501	575	681	694	957	979
Irlandia	260	197	200	193	181	213	200	202	153	170	170	175	175
Chorwacja	2 068	2 060	1 616	2 543	2 657	2 246	2 638	2 714	2 858	2 088	2 832	2 800	2 850
Łotwa	575	760	552	746	916	1 383	900	688	631	676	842	1 180	1 666
Luksemburg	137	105	147	152	148	129	162	112	155	204	146	69	87
Słowenia	2 550	2 450	1 850	2 350	1 650	2 250	1 480	1 480	1 580	1 910	1 673	2 472	1 031
Finlandia	1 800	1 700	1 700	1 400	2 300	3 041	1 400	1 500	1 500	1 700	1 700	916	1 600
Szwecja	3 000	3 300	3 400	3 038	3 301	3 500	3 400	3 500	3 000	3 100	3 300	3 400	3 400
Litwa	1 078	1 256	1 156	1 128	1 333	1 388	1 599	1 907	1 608	1 764	1 797	1 828	1 848
Razem	13 159	14 099	12 756	15 761	16 774	18 525	16 204	15 797	15 745	16 393	17 354	17 947	17 780

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Faostat za 2015 rok.

Tabela 3
Wielkość produkcji miodu w grupie średnich producentów Unii Europejskiej w latach 2001–2013 [t]

Państwo członkowskie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Czechy	6 231	5 883	6 303	7 738	8 371	9 081	8 467	6 079	6 892	7 455	11 302	7 332	8 063
Włochy	10 000	8 000	7 000	10 000	13 000	10 000	12 000	10 248	10 224	9 400	9 400	9 550	9 500
Austria	8 000	7 700	7 100	6 400	6 100	6 000	6 500	5 300	5 600	4 700	6 000	5 000	5 000
Portugalia	4 538	7 861	7 310	6 737	5 686	5 978	6 907	6 654	6 919	7 426	7 792	6 851	9 346
Słowacja	3 253	3 091	3 202	3 434	4 258	4 360	4 628	4 243	4 491	4 491	2 529	3 218	3 867
Wielka Brytania	3 000	5 000	7 000	5 000	4 824	7 000	7 200	7 408	8 216	6 300	6 325	6 400	6 400
Razem	35 022	37 535	37 915	39 309	42 239	42 419	45 702	39 932	42 342	39 772	43 348	38 351	42 170

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Faostat za 2015 rok.

producentów UE wskazuje na niepewność i bardzo silne reakcje producentów na sytuację rynkową. Optymizmem napawa największe spośród analizowanych grup średnioroczne tempo wzrostu produkcji miodu.

Do grupy średnich producentów miodu zaliczono te kraje, w których wielkość produkcji miodu nie przekroczyła 10 tys. t rocznie, ale była większa od 3,4 tys. t (tab. 3). Grupa ta charakteryzowała się średniorocznym wzrostem produkcji miodu w latach 2001–2013 wynoszącym 1,85%. Największymi producentami miodu w 2013 roku w grupie średnich producentów UE były Włochy, Portugalia i Czechy. Największy wzrost wielkości produkcji odnotowano w Wielkiej Brytanii (o 113,3%) i Portugalii (o 105,9%), przy wzroście dla całej grupy wynoszącym 20,4% (rok 2001 = 100).

Wsparcie dla producentów miodu w Unii Europejskiej

Możliwość stosowania pomocy w sektorze pszczelarskim w UE przewiduje art. 55 rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 1308/2013. Działania te mogą być realizowane przez kraje UE na podstawie zatwierdzonych przez Komisję Europejską trzyletnich krajowych programów wsparcia pszczelarstwa.

Warto także odnotować, że od 2007 roku stale wzrasta wartość środków UE przeznaczonych dla sektora pszczelarskiego na cele związane ze zwiększeniem liczby uli i wynikające z rosnących potrzeb sektora pszczelarskiego. W 2011 roku przekroczono kwotę 32 mln euro na roczny budżet dla tego sektora [European Commission 2013b], a w latach 2014–2016 osiągnięto poziom 33,1 mln euro [European Commission 2013a].

Największe udziały w tych funduszach mają: Hiszpania (16,2%), Francja (10,7%), Rumunia (10,1%), Włochy i Grecja (po 6,5%) oraz Polska (8,3%). Łącznie najwięksi beneficjanci (6 państw) partycypują w funduszach unijnych wspierających działalność pszczelarską w 62,5%. Wskazuje to na większe możliwości rozwojowe tego sektora w państwach korzystających z dotacji unijnych.

W Polsce w 2016 roku Agencja Rynku Rolnego (ARR) zrealizowała trzecią część trzyletniego *Krajowego Programu Wsparcia Pszczelarstwa w Polsce w latach 2013/14; 2014/15; 2015/16*. Wydatki ponoszone w ramach programu są finansowane po 50% z budżetu UE i krajowego. Pomoc finansowa w sektorze pszczelarskim jest udzielana w celu poprawy warunków produkcji i zbytu oraz jakości produktów pszczelich. W szczególności popierana była pomoc techniczna skierowana do pszczelarzy i grup pszczelarzy w zakresie zwalczania warozy, racjonalizacji sezonowego przenoszenia uli, wsparcia laboratoriów przeprowadzających analizy dotyczące fizykochemicznych właściwości miodu oraz wsparcia zasiedlania uli na terenie krajów członkowskich UE [IERiGŻ 2016].

Konsumpcja miodu w krajach członkowskich

Popyt na miód, ze względu na jego liczne walory, na rynku europejskim ciągle rośnie. Pokrycie popytu powoduje poszukiwanie nowych możliwości jego zaspokojenia, a więc oczywiście nowych dostawców, ale przede wszystkim wykorzystanie istniejącego potencjału produkcji wśród tutejszych producentów tego surowca. Służyć temu mają wszelkie działania sprzyjające zwiększeniu produkcji, a w tym również unijne programy pszczelarskie.

Tabela 4

Konsumpcja miodu w krajach UE w latach 2009, 2011 i 2013 (kg/osobę/rok)

Państwo członkowskie	2009	2011	2013
Belgia	1,67	1,98	2,23
Bułgaria	1,27	1,26	1,35
Czechy	0,7	1,16	0,82
Dania	0,32	0,23	0,23
Niemcy	0,94	0,95	0,83
Estonia	0,43	0,52	0,74
Irlandia	0,18	0,27	0,16
Grecja	1,43	1,28	1,41
Hiszpania	0,81	0,98	1,08
Francja	0,32	0,33	0,22
Chorwacja	–	–	0,71
Włochy	0,28	0,26	0,23
Łotwa	0,33	0,55	0,92
Litwa	0,50	0,62	0,79
Luksemburg	0,31	0,28	0,16
Węgry	2,18	1,64	1,76
Austria	0,87	0,90	0,87
Polska	0,47	0,51	0,76
Portugalia	0,64	0,73	0,88
Rumunia	0,98	1,17	1,33
Słowenia	0,77	0,81	0,50
Słowacja	0,87	0,48	0,88
Finlandia	0,30	0,31	0,31
Szwecja	0,32	0,35	0,38
Wielka Brytania	0,49	0,52	0,58

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Faostat z 2016 roku.

Zaprezentowana charakterystyka wielkości produkcji miodu oraz wykorzystywania funduszy unijnych na programy pszczelarskie pośrednio ilustruje potencjał produkcyjny poszczególnych krajów. Ma to wpływ na poziom konsumpcji miodu w poszczególnych państwach, przyczyniając się do zwiększonej jego podaży. W tabeli 4 zaprezentowano spożycie miodu w kg/osobę/rok w latach 2009, 2011 i 2013. Do obliczenia wielkości konsumowanego miodu posłużono się następującą formułą: do wielkości produkcji w danym roku i kraju dodano wielkość importu i odjęto wielkość eksportu. Otrzymaną wielkość odniesiono do liczby mieszkańców danego kraju.

Liderami w spożyciu miodu [kg/osobę/rok] w 2013 roku były: Belgia (2,23), Węgry (1,76), Grecja (1,41), Bułgaria (1,35), Rumunia (1,33) i Hiszpania (1,08). Dynamika zmian w spożyciu miodu w badanych krajach i latach była zróżnicowana. Porównując okres pięcioletni, a więc odnosząc konsumpcję miodu w 2013 roku do 2009 roku, można stwierdzić, że największy wzrost odnotowano tam, gdzie działają mali producenci korzystający z dotacji unijnych, czyli na Łotwie (o 179%), w Estonii (o 72%), Polsce (o 62%) oraz na Litwie (o 58%).

Za pozytywną zmianę należy uznać wzrost spożycia miodu na osobę na rok także w krajach, w których działają więksi producenci miodu. W badanym okresie dynamiczny wzrost odnotowano w takich krajach, jak: Belgia (wzrost o 0,56 kg/osobę/rok w 2013 r. w stosunku do 2009 r.), Rumunia (wzrost o 0,35) oraz Hiszpania (wzrost o 0,27). Spadek konsumpcji miodu zaobserwowano w Luksemburgu, Słowenii, Danii oraz na Węgrzech.

Podsumowanie

Nowe trendy w zachowaniach konsumenckich związane z wyborem produktów spożywczych wyznaczają wyzwania dla współczesnego rynku. Wzrost znaczenia jakości i bezpieczeństwa żywności w decyzjach nabywczych konsumentów w Polsce [Jeznach 2008, Jeznach 2014] oraz w krajach UE stanowi przesłankę do rozwoju tych rynków produktów spożywczych, które mając potencjał rozwojowy, wpisują się w zaspokojenie potrzeb konsumentów. Przykładem takiego rynku w UE jest rynek miodu.

Zaprezentowana analiza danych dotycząca wielkości produkcji miodu w latach 2001–2013 wskazuje na znaczny potencjał wzrostowy małych i średnich producentów. Zastosowane subwencje dla pszczelarzy w krajach UE pozwalają nadal wspierać wszelkie formy pomocy technicznej dla tej działalności.

Głównie za sprawą małych producentów (poza Polską), którzy korzystali ze wsparcia na fundusze pszczelarskie oraz wykorzystywali korzystne do hodowli

pszczoł naturalne warunki przyrodniczo-ekonomiczne, doszło do zwiększenia krajowego spożycia miodu. Zaobserwowany, znaczny wzrost spożycia miodu w Polsce pozwala wnioskować, że podobne pozytywne zmiany zajdą również u większych producentów miodów. Należy jednak kontynuować badania w kierunku preferencji konsumentów miodu.

Literatura

- BOROWSKA A., 2011: *Kształtowanie się światowego rynku miodu w latach 1961–2010*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G 98 (3), 160–175.
- European Commission, 2013a: *Green light for 2014–2016 beekeeping programmes*, Agriculture and Rural Development News, www.ec.europa.eu/agriculture/newsroom/121_en.htm [dostęp: 15.06.2016].
- European Commission, 2013b: *Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące wdrażania środków na rzecz sektora pszczelarskiego określonych w rozporządzeniu Rady (WE) nr 1234/2007* COM(2013)593, http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:61cb9a35-08b6-11e3-a35201aa75ed71a1.0008.05/DOC_1&format=PDF [dostęp: 14.06.2016].
- GUS, 2001–2013: *Budżety gospodarstw domowych*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- IERiGŻ, 2016: *Rynek cukru. Stan i perspektywy*, Analizy Rynkowe 43.
- JEZNACH M., 2008: *Uwarunkowania ekonomiczno-organizacyjne jakości i bezpieczeństwa żywności*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- JEZNACH M., 2014: *Jakość żywności i jej wyróżniki w ocenie konsumentów*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SEMKIW P., 2014: *Sektor pszczelarski w Polsce w 2014 roku*, Instytut Ogrodnictwa, Zakład Pszczelnictwa w Puławach, Puławy.
- SEMKIW P., OCHAL J., 2009: *Analiza sektora pszczelarskiego w Polsce dla opracowania Krajowego Programu Wsparcia Pszczelarstwa w latach 2010–2013*, Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa im. Szczepana Pieniążka w Skierniewicach, Oddział Pszczelnictwa w Puławach, Puławy.

Abstrakt

W artykule zaprezentowano zmiany na rynku miodu w krajach UE w latach 2001–2013. Zastosowano metodę podziału producentów miodu ze względu na wielkość produkcji na: dużych, średnich i małych. Najbardziej dynamicznie rosła produkcja miodu w grupie małych producentów, w której średnioroczne tempo wzrostu wyniosło 2,93% w badanym okresie. Stwierdzono dużą niestabilność wielkości produkcji miodu w UE, co wskazuje na niepewność i bardzo silne reakcje producentów na sytuację rynkową. Za zasadne uznano więc wsparcie dla

programów pszczelarskich, gdyż przyczynia się ono do wzrostu produkcji oraz konsumpcji miodu w poszczególnych krajach.

Słowa kluczowe: miód, produkcja, spożycie

The honey market in the European Union in the period 2001–2013

Abstract

The article presents changes in honey production in the countries of EU in years 2001–2013. The method used in the article divided honey producers by size of the production: large, medium and small. Honey production in the group of small producers was the most dynamically growing, where the average annual growth rate was 2.93% in the considered period. Identified large volatility of honey production in the EU, which indicates the uncertainty and strong reactions of producers to the market situation. Therefore it is very important to support apiculture programs as contribution to the increasing of honey production and consumption in the respective countries.

Key words: honey, production, consumption

Anna Murawska

Wydział Zarządzania

Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy

Czynniki wpływające na konsumpcję produktów mlecznych w polskich gospodarstwach domowych

Wstęp

Przez kilkanaście ostatnich lat spożycie żywności w Polsce uległo zasadniczym przemianom ilościowym i jakościowym, a w przyszłości będzie podlegało zapewne dalszym modyfikacjom. Zmiany te mają różnorodne konsekwencje. Po pierwsze wpływają na gospodarkę kraju i jego środowisko naturalne, a po drugie nie są obojętne dla zdrowia człowieka [Laskowski 2008]. Nie zawsze zważając na konsekwencje dla zdrowia, gospodarki czy środowiska naturalnego, konsument wybiera, zakupuje i spożywa te produkty, które najlepiej zaspokajają jego potrzeby. Niezaspokojone potrzeby uruchamiają cały proces podejmowania decyzji, a motywy określają konkretne zachowania konsumentów.

W związku z tym, że zagadnienia dotyczące konsumpcji są wieloaspektowe i są analizowane z różnych perspektyw, na zakup i spożycie pożywienia wpływa wiele różnych uwarunkowań. Przykładowo w literaturze można spotkać się z poglądem, że konsument dokonuje wyborów i konsumpcji produktów żywnościowych pod wpływem trzech grup czynników: zewnętrznych oddziałujących na niego z otoczenia (bodźce marketingowe), wewnętrznych wynikających z jego osobowości oraz indywidualnych uwarunkowań społeczno-kulturowych i ekonomicznych, a także czynników związanych z sytuacją zakupu [Figiel i in. 2001]. Z kolei Gutkowska i Ozimek [2009] wymieniają tzw. bodźce wewnętrzne: odczuwanie głodu, łaknienie oraz bodźce zewnętrzne, a wśród nich czynniki ekonomiczne, takie jak: podaż, cena, dochód, wydatki i ich struktura oraz zasobność gospodarstwa domowego. Wśród uwarunkowań wpływających na konsumpcję żywności wymienia się również czynniki klimatyczne, kulturo-

we, społeczne, psychologiczne czy postęp naukowo-techniczny [Bertrandt i in. 2009]. Jeżewska-Zychowicz [2004] wśród czynników wpływających na zachowania żywieniowe wymienia dwa środowiska, a mianowicie fizyczne oraz społeczne. Wśród uwarunkowań pierwszego środowiska autorka wyróżnia cechy geograficzne otoczenia oraz cechy biologiczne i demograficzne konsumenta. Z kolei wśród uwarunkowań środowiska społecznego zostały wyodrębnione cechy psychologiczne i społeczno-zawodowe jednostki oraz cechy ekonomiczne i społeczno-kulturowe środowiska.

Podobnie jak w przypadku innych dóbr żywnościowych, również na konsumpcję produktów mlecznych wpływają czynniki związane ze środowiskami fizycznym, społecznym i kulturowym oraz czynniki osobiste, takie jak preferencje smakowe czy świadomość zdrowotna, a także czynniki różnicujące i charakteryzujące gospodarstwa domowe, w tym przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej, posiadane dochody, typ biologiczny rodziny oraz miejsce zamieszkania konsumentów.

Mleko i produkty mleczne – walory odżywcze

Mleko – wydzielane przez gruczoły mleczne samic udomowionych ssaków, odgrywa ważną rolę w żywieniu ludzi na całym świecie, z tym że w różnych jego rejonach dominuje mleko innych gatunków zwierząt. W Europie i Polsce jest to mleko krowie, w mniejszym zakresie owcze i kozie. W wyniku poddania mleka działaniu specjalnych kultur bakteryjnych otrzymuje się z niego fermentowane napoje: jogurt (naturalny lub z różnymi dodatkami), kefir, zakwas, kumys itp., a stosując technikę wirowania – śmietanki o różnej zawartości tłuszczu. Dodając do mleka substancje żelujące i aromaty, otrzymuje się z niego kremy deserowe i budynie. Do podstawowych produktów mlecznych należą też produkowane z ukwaszonego mleka sery twarogowe i twarożki o różnej konsystencji, smaku i zawartości tłuszczu. Odrębną dużą grupę produktów mlecznych stanowią sery podpuszczkowe dojrzewające, które najogólniej dzielą się na: twarde, topione i pleśniowe [Gawęcki i Woźniewicz 2010].

Mleko i przetwory mleczne należą do szczególnie cennych produktów w żywieniu człowieka. Są to pokarmy o bardzo urozmaiconym składzie, dostarczające szerokiej gamy niezbędnych składników budulcowych i regulujących. Mleko i produkty mleczne stanowią konieczny element zbilansowanej diety. Produkty te w aktualnych polskich zaleceniach żywieniowych w postaci piramidy zdrowego żywienia i aktywności fizycznej zajmują trzecie miejsce wśród grup produktów żywnościowych zalecanych do spożycia, po warzywach i owocach oraz produk-

tach zbożowych, co oznacza, że powinny być dla każdego człowieka ważnym składnikiem codziennej diety [IŻŻ 2016].

Częstotliwość spożycia mleka i produktów mlecznych związana jest głównie z zapotrzebowaniem na składniki mineralne, jakimi są wapń i fosfor. Mleko i jego produkty dostarczają ponadto białka o dużej wartości biologicznej, witaminy z grupy B (głównie B₂) i witaminę D oraz potas. Osoby dorosłe powinny wybierać produkty mleczne o obniżonej zawartości tłuszczu. Mleko odtłuszczone nie zawiera witaminy A i D, ilość wapnia, witaminy B₂ i białka nie zmienia się [Jarosz i in. 2012].

Mleko i przetwory mleczne do diety dostarczają 60–70% wapnia. Za wystarczającą zawartość wapnia w dietach, czyli taką, która pokryje potrzeby każdego dziecka, eksperci uznają 300–400 mg dla niemowląt do ukończenia pierwszego roku życia, dla dzieci w wieku przedszkolnym – 500–700 mg, a dla dzieci z młodszych klas szkoły podstawowej (7–9 lat) – 800 mg. Od 10. do 18. roku życia zapotrzebowanie to zwiększa się do 1300 mg dziennie. Aby pokryć zapotrzebowanie organizmu na wapń, dzieci i młodzież powinni wypijać 4–5 szklanek mleka dziennie [Rogalska-Niedźwiedź i Charzewska 2008]. Zaleca się, aby produkty z tej grupy były spożywane trzy razy dziennie przez dzieci w wieku szkolnym, a przez osoby dorosłe – dwa razy dziennie [PFPŻ 2016, Portal Spożywczy 2016].

Spożywanie mleka i produktów mlecznych przynosi wiele korzyści zdrowotnych dzieciom oraz osobom dorosłym, jednakże z badań prowadzonych w Polsce wynika, że zawartość wapnia w dietach generalnie jest zbyt mała i, w zależności od środowiska i wieku konsumenta, pokrywa od około 50 do 90% norm [Rogalska-Niedźwiedź i Charzewska 2008]. Konsumpcja odpowiedniej ilości produktów mlecznych, zwłaszcza przez dzieci i młodzież, jest konieczna, gdyż wapń jest niezbędny do prawidłowego wzrostu i budowy kości, a także do utrzymywania odpowiedniej masy kostnej. Białko wysokowartościowe obecne w mleku i produktach mlecznych stanowi źródło aminokwasów, które są elementem budulcowym wszystkich tkanek organizmu. Funkcją witaminy D w organizmie jest utrzymanie prawidłowego stężenia wapnia i fosforu, a tym samym wspomaganie budowy kości [PFPŻ 2016].

Materiał źródłowy i metoda badania

Celem artykułu jest przedstawienie czynników wpływających na konsumpcję produktów mlecznych w polskich gospodarstwach domowych. Do realizacji celu wykorzystano dane pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce, dodatkowo skorzystano z innych materiałów źródłowych o charak-

terze wtórnym. W analizie zachowano wyodrębnione w badaniach GUS grupy produktów mlecznych: mleko (krowie oraz innych zwierząt, świeże, pasteryzowane, UHT, homogenizowane), jogurty, twarogi (twarogi, twarożki, bryndza, typu feta i pozostałe), sery dojrzewające i topione (sery twarde, półtwarde, topione, wędzone, pleśniowe, pozostałe), napoje mleczne i inne produkty mleczne (kefir, maślanka, desery mleczne, mleko sojowe, mleko kokosowe), śmietana [GUS 2016]. W celu zobrazowania wyników badania posłużono się metodami statystyczną, opisową, porównawczą i graficzną. Aby przedstawić siłę różnicy między cechami gospodarstw domowych wpływającymi na spożycie produktów mlecznych, zaprezentowano wskaźniki zmienności (współczynnik zmienności – V_s , miarę rozstępu – R , miarę dystansu – D).

W szczególności dokonano analizy zróżnicowania konsumpcji mleka i produktów mlecznych w zależności od cech gospodarstwa domowego, takich jak:

1. Grupa społeczno-ekonomiczna (gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach robotniczych; nierobotniczych; rolników; pracujących na własny rachunek; emerytów; rencistów);
2. Wielkość dochodów (grupa kwintylowa I; II; III; IV; V);
3. Typ biologiczny (małżeństwa bez dzieci; małżeństwa z 1 dzieckiem na utrzymaniu; małżeństwa z dwojgiem dzieci na utrzymaniu; małżeństwa z trójgiem i więcej dzieci na utrzymaniu; matka lub ojciec z dziećmi na utrzymaniu);
4. Poziom wykształcenia „głowy” gospodarstwa domowego (wyższe; policealne; średnie zawodowe i ogólnokształcące; zasadnicze zawodowe; gimnazjalne; podstawowe ukończone; bez wykształcenia);
5. Klasa miejscowości zamieszkania (miasto o liczbie mieszkańców poniżej 20 tys., 20–99 tys.; 100–199 tys.; 200–499 tys.; 500 tys. i więcej; wieś);
6. Region (centralny; południowy; wschodni; północno-zachodni; południowo-zachodni; północny);
7. Województwo (16 województw Polski według NUTS 2) [GUS 2016].

Zróżnicowanie konsumpcji produktów mlecznych w zależności od cech gospodarstwa domowego

Według danych budżetowych GUS w Polsce w latach 2000–2015 konsumpcja mleka dynamicznie się obniżała. W 2015 roku jego spożycie wyniosło 3,15 l miesięcznie w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwie domowym, co było o 41,5% mniejsze niż w 2000 roku, kiedy to było równe 5,39 l (tab. 1).

Tabela 1

Przeciętne miesięczne spożycie mleka i produktów mlecznych na 1 osobę w gospodarstwach domowych w latach 2000, 2005, 2007–2015

Wyszczególnienie	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Mleko [l]	5,39	4,43	3,84	3,64	3,51	3,51	3,42	3,41	3,35	3,26	3,15
Jogurty [l]	0,33	0,34	0,46	0,46	0,47	0,54	0,54	0,52	0,51	0,50	0,50
Sery i twarogi [kg]	0,83	0,87	0,88	0,88	0,92	0,95	0,94	0,95	0,83	0,82	0,83

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS [2000–2015].

Dane pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych pokazują największy wzrost konsumpcji jogurtów wśród wszystkich analizowanych produktów mlecznych. Miesięczne spożycie tych produktów w 2015 roku wyniosło 0,50 l/osobę i było o 51,5% większe niż w 2000 roku, kiedy to było na poziomie 0,33 l. Konsumpcja serów i twarogów do 2012 roku dynamicznie wzrastała, od 0,83 kg/osobę w 2000 roku do 0,95 kg w latach 2010–2012. Od 2013 roku jednak spożycie tych produktów zmniejszyło się i w 2015 roku wynosiło 0,83 kg/osobę w gospodarstwie domowym – tyle samo, ile w 2000 roku (tab. 1).

Polskie gospodarstwa domowe łącznie na mleko i inne produkty mleczne w 2015 roku przeznaczały 30 zł miesięcznie, przy czym największe wydatki były ponoszone na sery dojrzewające i topione (8 zł) oraz mleko (7 zł). Udział wydatków na produkty mleczne w wydatkach na żywność ogółem wynosił 12,4%, przy czym konsekwentnie najwięcej wydano na sery dojrzewające i topione (3,2%) oraz mleko (2,9%).

Analizując wydatki na produkty mleczne w zależności od grupy społeczno-ekonomicznej, do której zaliczone jest gospodarstwo domowe, można stwierdzić, że istnieją wyraźne różnice w ich poziomie, co potwierdzają obliczone współczynniki zmienności V_s , R i D (tab. 2). Największe wydatki na całą grupę produktów mlecznych ponoszą gospodarstwa domowe emerytów, w których miesięcznie 1 osoba wydaje na nie 35 zł. Spośród badanych produktów mlecznych na mleko najwięcej przeznaczają gospodarstwa domowe rolników oraz emerytów (9 zł), na jogurty – pracowników na stanowiskach nierobotniczych (5 zł), na twarogi – gospodarstwa emerytów (8 zł), na sery dojrzewające i topione – pracowników na stanowiskach nierobotniczych i pracujących na własny rachunek (9 zł), na śmietanę – gospodarstwa emerytów i rencistów (4 zł), a na napoje i inne produkty mleczne – gospodarstwa domowe pracowników na stanowiskach nierobotniczych (4 zł) – tabela 2.

Tabela 2

Przeciętne miesięczne wydatki na żywność oraz mleko i produkty mleczne na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych oraz miary zróżnicowania wydatków w 2015 roku

Produkty	Gospodarstwa domowe								Miary zróżnicowania		
	ogółem	pracowników na stanowiskach robotniczych	pracowników na stanowiskach nierobotniczych	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów	rencistów	udział wydatków*			
	przeciętne miesięczne wydatki [zł] na								%	<i>V_s</i>	<i>R</i>
Żywność	239	204	246	226	242	297	264	100,0	10,9	93	1,5
Mleko i inne produkty mleczne, w tym:	30	25	33	26	31	35	31	12,4	13,5	10	1,5
mleko	7	6	6	9	6	9	8	2,9	13,9	2	1,4
jogurty	4	3	5	3	4	4	3	1,5	18,2	2	1,8
twarogi	5	4	6	4	6	8	6	2,2	20,9	4	2,0
sery dojrzewające i topione	8	6	9	5	9	8	7	3,2	16,8	4	1,7
śmietana	3	2	2	3	2	4	4	1,1	20,8	2	1,7
napoje i inne produkty mleczne	3	3	4	2	3	3	3	1,3	20,9	2	2,1

*Udział wydatków na produkty mleczne w wydatkach na żywność ogółem [%]; *V_s* – współczynnik zmienności [%]; *R* – miara rozstępu [l lub kg], *D* – miara dystansu [-].

Źródło: Obliczenia własne na podstawie GUS [2015, 2016].

Przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej, łącząca się z głównym źródłem uzyskiwanych dochodów, jest jednym z czynników, który różnicuje nie tylko wydatki ponoszone na zakup produktów mlecznych, co zostało wykazane we wcześniejszych rozważaniach, ale również wpływa na poziom konsumpcji tychże produktów. Innymi czynnikami, które istotnie stymulują, bądź ograniczają poziom spożycia produktów mlecznych, jest faza rozwojowa rodziny (typ biologiczny gospodarstwa domowego) oraz poziom dochodów (przynależność do grupy kwintylowej), co potwierdzają obliczone współczynniki zmienności *V_s*, *R* i *D* (tab. 3).

Siła wpływu poszczególnych cech charakteryzujących gospodarstwa domowe jest różna w zależności od rodzaju produktu mlecznego. Zauważono, że determinantą najsilniej różnicującą poziom konsumpcji mleka jest źródło uzyskiwanych dochodów i w konsekwencji tego przynależność do grupy

Tabela 3

Intensywność* cech gospodarstw domowych wpływających na zróżnicowanie poziomu spożycia produktów mlecznych w Polsce w 2015 roku

Wyszczególnienie	Grupa społeczno-ekonomiczna	Grupa kwintylowa	Typ biologiczny	Wykształcenie osoby odniesienia	Klasa miejscowości zamieszkania	Region	Województwo
Współczynnik zmienności – V_s [%]							
Mleko	15.3	2.8	8,5	7,4	9,0	7,9	10,6
Jogurty	16,8	26.3	12,5	24,2	14,0	9.9	13,9
Twarogi	19,6	27,6	30.1	16,9	13,4	8.5	13,6
Sery dojrzewające i topione	12,9	20,3	12,1	17,0	11,6	9.1	13,0
Śmietana	21,7	11,4	29.0	10.0	10,1	15,9	21,8
Miara rozstępu – R							
Mleko [l]	1.4	0.3	0,8	0,7	1,0	0,8	1,3
Jogurty [kg]	0,3	0.4	0,2	0,3	0,2	0.1	0,2
Twarogi [kg]	0,3	0,4	0.4	0,2	0,2	0.1	0,2
Sery dojrzewające i topione [kg]	0,2	0.3	0,2	0,2	0,2	0.1	0,2
Śmietana [l]	0,2	0,1	0.3	0.1	0,1	0,2	0,3
Miara dystansu – D [-]							
Mleko	1.5	1.1	1,3	1,2	1,4	1,3	1.5
Jogurty	1,7	2.4	1,5	1,8	1,6	1.3	1,6
Twarogi	1,9	2,4	2.4	1,5	1,6	1.3	1,8
Sery dojrzewające i topione	1,6	1.9	1,5	1,6	1,4	1.4	1,6
Śmietana	1,8	1,4	2.1	1.3	1,4	1,5	2,1

*Intensywność została oceniona na podstawie wartości współczynników i miar zróżnicowania (V_s – współczynnik zmienności, R – miara rozstępu, D – miara dystansu), pogrubione i podkreślone w wierszach zostały wartości oznaczające największe i najmniejsze zróżnicowanie, tym samym intensywność (znaczenie) danej cechy gospodarstwa domowego, jako czynnika różnicującego poziom przeciętnego miesięcznego spożycia produktów mlecznych na 1 osobę w gospodarstwie domowym.

Źródło: Jak w tabeli 2.

społeczno-ekonomicznej. Poziom konsumpcji jogurtów oraz serów dojrzewających i topionych jest uzależniony od wielkości uzyskiwanych dochodów oraz przynależności do określonej grupy kwintylowej. Konsumpcję twarogów i śmietany determinuje typ biologiczny gospodarstwa domowego.

Tabela 4

Charakterystyka gospodarstw domowych o największym i najmniejszym spożyciu mleka i produktów mlecznych w 2015 roku

Wyszczególnienie	Mleko [l]	Śmietana [l]	Twarogi [kg]	Jogurty [kg]	Sery dojrzewające i topione [kg]
Największe spożycie produktów mlecznych					
Grupa społeczno-ekonomiczna	gospodarstwa domowe rolników	gospodarstwa domowe emerytów		gospodarstwa domowe pracujących na stanowiskach nierobotniczych	
Grupa kwintylowa	IV		V		
Typ biologiczny	małżeństwo bez dzieci				
Wykształcenie osoby odniesienia	podstawowe, gimnazjalne		wyższe		
Klasa miejscowości zamieszkania	wieś i miasta poniżej 20 tys. mieszkańców		miasta powyżej 200–499 i 500 tys. mieszkańców		
Region	wschodni		południowo-zachodni	północny	
Województwo	podkarpackie	lubelskie	podkarpackie	pomorskie	
Najmniejsze spożycie produktów mlecznych					
Grupa społeczno-ekonomiczna	gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek		pracujących na stanowiskach robotniczych	gospodarstwa domowe rolników	
Grupa kwintylowa	I	I	I	I	I
Typ biologiczny	małżeństwo z 1 dzieckiem na utrzymaniu	małżeństwo z 3 i więcej dzieci na utrzymaniu			
Wykształcenie osoby odniesienia	wyższe		zawodowe lub średnie	podstawowe, gimnazjalne	
Klasa miejscowości zamieszkania	miasta powyżej 500 tys. mieszkańców		wieś		
Region	południowy	północny		wschodni	
Województwo	śląskie	wielkopolskie	warmińsko-mazurskie	świętokrzyskie	

Źródło: Jak w tabeli 2.

Z kolei mało istotny wpływ na różnice w poziomie konsumpcji analizowanych produktów mlecznych odgrywa region, lokalizacja gospodarstwa domowego, a także klasa miejscowości zamieszkania. Okazuje się równocześnie, że w przypadku konsumpcji mleka, o ile największe różnice występują w odniesieniu do grupy społeczno-ekonomicznej (źródła uzyskiwanych dochodów),

o tyle najmniejsze różnice dotyczą przynależności do grupy kwintylowej (poziom uzyskiwanych dochodów) – tabela 3.

Jak wykazano wcześniej w analizowanych typach gospodarstw domowych różniących się określonymi cechami, poziom konsumpcji produktów mlecznych zmienia się w sposób bardziej lub mniej istotny. Pomijając siłę, z jaką poszczególne cechy gospodarstw różnicują poziom konsumpcji produktów mlecznych, można dokonać również opisu gospodarstw domowych o najwyższym i najniższym poziomie konsumpcji analizowanych produktów (tab. 4).

Największe spożycie wszystkich omawianych produktów mlecznych występuje w gospodarstwach domowych o największych dochodach (IV i V grupa kwintylowa) oraz małżeństw bez dzieci. Najwięcej mleka konsumuje się w gospodarstwach domowych rolników, śmietany i twarogów w gospodarstwach emerytów, a jogurtów i serów w gospodarstwach osób pracujących na stanowiskach robotniczych. Mleko i śmietanę w największych ilościach spożywa się w gospodarstwach domowych, w których „głowa” gospodarstwa posiada wykształcenie podstawowe lub gimnazjalne. Większe spożycie twarogów, jogurtów i serów determinowane jest wyższym poziomem wykształcenia. Biorąc pod uwagę położenie gospodarstwa domowego, można stwierdzić, że najwięcej mleka i śmietany konsumują gospodarstwa domowe zlokalizowane na wsiach i w miastach o zaludnieniu poniżej 20 tys. mieszkańców, w regionie wschodnim oraz województwach podkarpackim i lubelskim, z kolei najwięcej twarogów, jogurtów i serów spożywa się w miastach o zaludnieniu powyżej 200 tys. mieszkańców, w regionach południowo-zachodnim (twarogi) i północnym (jogurty i sery) oraz województwach podkarpackim (twarogi) i pomorskim (jogurty i sery).

Najmniejsze spożycie wszystkich badanych produktów mlecznych występuje w gospodarstwach domowych o najmniejszych dochodach (należących do I grupy kwintylowej). Mleko i śmietanę w najmniejszych ilościach konsumuje się w gospodarstwach domowych osób pracujących na własny rachunek, małżeństw z jednym dzieckiem na utrzymaniu (mleko), w których „głowa” gospodarstwa domowego ma wykształcenie wyższe, w miastach o zaludnieniu powyżej 500 tys. mieszkańców, w regionach południowym i północnym oraz w województwach śląskim i wielkopolskim. Z kolei twarogi, jogurty i sery w najmniejszych ilościach konsumuje się w gospodarstwach domowych osób pracujących na stanowiskach robotniczych (twarogi) oraz rolników, w małżeństwach z trójką lub większą liczbą dzieci, w których „głowa” gospodarstwa domowego posiada wykształcenie zawodowe lub średnie (twarogi) bądź podstawowe lub gimnazjalne (jogurty i sery). Gospodarstwa te najczęściej zlokalizowane są na wsiach, w regionie wschodnim, w województwach warmińsko-mazurskim i świętokrzyskim (tab. 4).

Podsumowanie

Mleko i produkty mleczne należą do podstawowych składników pożywienia człowieka, a ich spożycie odgrywa ważną rolę zdrowotną. Wyniki przeprowadzonych analiz pokazują, że konsumpcja mleka w gospodarstwach domowych w Polsce od wielu lat spada, spożycie jogurtów zaś wzrasta, a serów utrzymuje się na zbliżonym poziomie.

Czynnikiem, który w największym stopniu różnicuje poziom konsumpcji produktów mlecznych w gospodarstwach domowych, jest uzyskiwany dochód. Największe spożycie produktów mlecznych występuje w gospodarstwach należących do IV i V grupy kwintylowej, a najmniejsze do I. Należy również podkreślić, że dochód gospodarstwa domowego jest czynnikiem, który w największym stopniu różnicuje poziom konsumpcji jogurtów i serów, czyli produktów najbardziej przetworzonych i najdroższych, a w najmniejszym stopniu – konsumpcję mleka. W odniesieniu do mleka czynnikiem mającym największy wpływ na poziom jego spożycia jest nie wielkość dochodów, lecz źródło ich pozyskania, czyli to, do jakiej grupy społeczno-zawodowej przynależy gospodarstwo domowe. Konsumpcja twarogów i śmietany jest determinowana przede wszystkim przez typ biologiczny rodziny. Poziom konsumpcji tych produktów spada wraz ze wzrostem liczby członków gospodarstwa domowego i dzieci na utrzymaniu.

Podsumowując, czynnikami, które w największym stopniu wpływają na poziom i strukturę konsumpcji produktów mlecznych, są: poziom dochodów konsumentów, grupa społeczno-ekonomiczna, do której przynależy gospodarstwo domowe, oraz typ biologiczny rodziny, w szczególności liczba dzieci na utrzymaniu. Znacznie mniejszą rolę w zakresie różnicowania poziomu konsumpcji produktów mlecznych odgrywa położenie gospodarstwa domowego, czyli klasa miejscowości zamieszkania, region i województwo.

Mając na uwadze istniejące tendencje i zróżnicowanie w poziomie konsumpcji produktów mlecznych w polskich gospodarstwach domowych oraz znaczącą rolę czynnika dochodowego wpływającego na spożycie przede wszystkim produktów droższych, a także wyniki innych badań pokazujących, że zawartość wapnia, głównego składnika mleka w dietach Polaków jest ograniczona, należy podkreślić, że spożywanie produktów mlecznych w zbyt małych ilościach, zwłaszcza w najbiedniejszych gospodarstwach domowych lub rodzinach wielodzietnych, może mieć niekorzystne skutki zdrowotne i w konsekwencji obniżyć jakość życia członków tych gospodarstw domowych, w szczególności dzieci.

Literatura

- BERTRANDT J., CZAPSKI J., KORCZAK J., GAWĘCKI J., FLACZYK E., JEŻEWSKA-ZYCHOWICZ M., WEBER M., ZIÓŁKOWSKA B. i in., 2009: *Uwarunkowania sposobu żywienia się społeczeństwa*, [w:] J. Gawęcki, W. Roszkowski (red.), *Żywność człowieka a zdrowie publiczne* (3), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 119–218.
- FIGIEL Sz., KOZŁOWSKI W., PILARSKI S., 2001: *Marketing w agrobiznesie. Marketing produktów żywnościowych II*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- GAWĘCKI J., WOŹNIEWICZ M., 2010: *Produkty spożywcze jako źródło składników odżywczych*, [w:] J. Gawęcki (red.), *Żywność człowieka. Podstawy nauki o żywieniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 342–343.
- GUS, 2000–2016: *Budżety gospodarstw domowych*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., 2009: *Czynniki ekonomiczne warunkujące sposób żywienia populacji*, [w:] J. Gawęcki, W. Roszkowski (red.), *Żywność człowieka a zdrowie publiczne* (3), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 119.
- IŻŻ, 2016: *Zasady prawidłowego żywienia*, Warszawa, <http://www.izz.waw.pl/pl/zasady-prawidlowego-zywienia> [dostęp: 11.04.2017].
- JAROSZ M., RESPONDEK W., WOLNICKA K., SAJÓR I., WIERZEJSKA R., 2012: *Zalecenia dotyczące żywienia i aktywności fizycznej*, [w:] M. Jarosz (red.), *Normy żywienia dla populacji polskiej – nowelizacja*, POLHEALTH, Instytut Żywności i Żywienia, Warszawa, 157.
- JEŻEWSKA-ZYCHOWICZ M., 2004: *Zachowania żywieniowe i ich uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- LASKOWSKI W., 2008: *Zmiany poziomu spożycia żywności w Polsce*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 67, 5–14.
- PFPŻ, 2016: *Produkty mleczne*, Wydawnictwo Polskiej Federacja Producentów Żywności, Związek Pracodawców, Warszawa, <http://www.pfpz.pl/index/?id=7b780be82755701ccc69c82a3e656375> [dostęp: 11.04.2017].
- Portal Spożywczy, 2016: *Konsumpcja mleka i nabiału w Polsce – raport*, http://www.portalspozywczy.pl/raporty/konsumpcja-mleka-i-nabialu-w-polsce-raport,129195_0.html [dostęp: 28.04.2017].
- ROGALSKA-NIEDŹWIEDŹ M., CHARZEWSKA J., 2008: *Mleko i przetwory mleczne niezbędne w codziennej diecie dzieci w wieku szkolnym*, [w:] M. Jarosz (red.), *Zasady prawidłowego żywienia dzieci i młodzieży oraz wskazówki dotyczące zdrowego stylu życia*, Wydawnictwo Instytutu Żywności i Żywienia, Warszawa, 107.

Abstrakt

W artykule podjęto próbę określenia czynników wpływających na konsumpcję produktów mlecznych. Dodatkowo starano się określić, jaki jest obecny poziom konsumpcji produktów mlecznych i czy spożycie różni się w zależności od

charakterystycznych cech gospodarstw domowych. W artykule podjęto rozważania teoretyczne oraz empiryczne. Źródłem danych były informacje pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce. W celu dokonania opisu danych zastosowano metody statystyczną, opisową i porównawczą. Konsumpcja mleka w Polsce od wielu lat spada, rośnie spożycie jogurtów, a serów utrzymuje się na zbliżonym poziomie. Nadrzędnymi czynnikami wpływającymi na poziom konsumpcji produktów mlecznych są dochody konsumentów, przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej oraz wielkość rodziny.

Słowa kluczowe: produkty mleczne, konsumpcja, gospodarstwo domowe, czynniki, dochody

Determinants affecting the consumption of dairy products in Polish households

Abstract

The article attempts to identify factors influencing the consumption of dairy products. In addition, efforts were made to determine the current level of consumption of dairy products and whether the consumption differs depending on the characteristics of the households. Theoretical and empirical considerations were taken into account. The source of data was the information from the research of household budgets in Poland. A statistical, descriptive and comparative method was used to describe the data. For a number of years, the consumption of milk in Poland has been decreasing, the consumption of yoghurts has increased, and the cheese is on a similar level. The main factors influencing the level of consumption of dairy products are consumer income, socio-economic membership and family size.

Key words: dairy products, consumption, household, factors, income

Krystyna Świetlik

Zakład Badań Rynkowych

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut
Badawczy w Warszawie

Ewolucja i uwarunkowania popytu na usługi gastronomiczne w Polsce w latach 2000–2015

Wstęp

Żyjemy w dobie postindustrialnej, której cechą charakterystyczną jest dominująca rola usług w gospodarce światowej, a także w gospodarkach narodowych, zwłaszcza krajów wysoko rozwiniętych [Buera i Kaboski 2012]. Postępuje proces „industrializacji” usług oraz serwicyzacji pozostałych sfer gospodarowania [Szukalski 2004]. Serwicyzacja, określana także mianem deindustrializacji lub tercjaryzacji gospodarki, jest uznawana za jeden z podstawowych megatrendów współczesnego świata [Skórska 2011].

O rosnącej pozycji usług we współczesnych gospodarkach decydują głównie: procesy globalizacji i integracji, wzrost zamożności społeczeństw, postęp techniczny i dyfuzja nowych technologii, wzrost znaczenia kapitału ludzkiego i jakości życia, relatywnie wysoki stopień zaspokojenia popytu na dobra żywnościowe i nieżywnościowe oraz zmiany w strukturze społeczeństw i ich otoczeniu zewnętrznym [Skórska 2013].

Rozwój usług jest procesem związanym z ewolucją trójsektorowej struktury gospodarczej [Kwiatkowski 1980]. Według twórców tej teorii postępujący rozwój gospodarczy prowadzi do zmniejszenia roli sektora I (rolnictwo), wzrostu, a następnie stabilizacji i spadku roli sektora II (przemysł i budownictwo) oraz umacniania się sektora III (usługi) w tworzeniu PKB [Bywalec 2007, Kłosiński 2011, Growiec i in. 2014, Winiecki 2014].

Od początku lat 90. XX wieku w polskiej gospodarce rozpoczął się proces zmian strukturalnych idących w kierunku jej serwicyzacji [Lichniak 2010, Szymańska 2015]. Choć w okresie tym obserwuje się z jednej strony bezpreceden-

szą, szybką konwergencję gospodarczą względem krajów Europy Zachodniej [Piątkowski 2013], to równocześnie, zgodnie z tendencjami uwidaczniającymi się w grupie krajów wysoko rozwiniętych, postępuje też proces realokacji pracy i kapitału z sektora rolniczego oraz przemysłowego w stronę usług. W efekcie systematycznie maleje udział przemysłu i rolnictwa w tworzeniu PKB na korzyść sektora usług [Dąbrowska 2013a]. Potwierdzeniem tego są zmiany obserwowane w strukturze wartości dodanej oraz populacji pracujących w poszczególnych działach gospodarki [GUS 2004, 2016a].

Rośnie także znaczenie usług w sferze konsumpcji, które to zjawisko określa się mianem serwicyzacji konsumpcji [Bywalec 2003, Rudawska 2009, Dąbrowska i in. 2010, Dąbrowska 2013b]. Polega ono na zastępowaniu nabywania produktów materialnych korzystaniem z usług i znajduje odzwierciedlenie we wzroście udziału wydatków na usługi w strukturze wydatków gospodarstw domowych [Bywalec 2010].

W 2000 roku w Polsce przeciętne miesięczne wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem stanowiły 30,8% całkowitych wydatków, na towary nieżywnościowe 40,2%, a na usługi 21,5%. W 2015 roku udział wydatków na żywność zmniejszył się do 24,0%, udział wydatków na towary nieżywnościowe wyniósł 39,6%, a na usługi zwiększył się do 27,8%¹. Zmiany te są potwierdzeniem zarówno prawa Engla, teorii funduszu swobodnej decyzji Katony, jak i teorii Masłowa [Zalega 2012]. Serwicyzacji konsumpcji sprzyja poprawa sytuacji ekonomicznej społeczeństwa, dążenie do osiągnięcia coraz wyższego poziomu i jakości życia oraz to, że popyt na usługi jest nieograniczony [Włodarczyk 2016].

Współczesny rynek usług charakteryzuje się coraz większą specjalizacją podmiotów oferujących usługi. Do najstarszych i najbardziej popularnych form działalności usługowej należy gastronomia definiowana jako: „wyodrębniona w społecznym podziale pracy zorganizowana działalność gospodarcza, która polega na zaspokajaniu potrzeb żywieniowych konsumentów poprzez sprzedaż gotowych potraw i napojów, stwarzanie warunków umożliwiających ich konsumpcję na miejscu sprzedaży oraz świadczenie różnorodnych usług zaspokajających potrzeby w zakresie rozrywki, odpoczynku i psychicznej regeneracji sił” [Sala 2011a]. Zmieniające się realia rynkowe i style życia ludności wpływają na intensywność korzystania z usług tej branży.

Celem prezentowanego artykułu jest rozpoznanie tendencji w rozwoju popytu na usługi gastronomiczne w Polsce w latach 2000–2015 w ujęciu makro- i mikroekonomicznym, wskazanie czynników determinujących jego poziom i strukturę oraz zobrazowanie jego zróżnicowania w przekroju grup społeczno-

¹Pozostała część wydatków obejmuje wydatki niekonsumpcyjne, wydatki na alkohol i tytoń, dary oraz pozostałe wydatki.

-ekonomicznych ludności. Podstawę analizy stanowiły wtórne źródła empiryczne zaczerpnięte ze statystyki handlu oraz budżetów gospodarstw domowych GUS. Sięgnięto również do raportów firm badających różne sektory gospodarcze, w tym rynek gastronomiczny (m.in. CBOS, Restauratorzy Food Consulting, Sfinks Polska S.A.). Wykorzystano materiały i publikacje IERiGŻ-PIB oraz inne specjalistyczne publikacje naukowe i popularnonaukowe.

Metodyka badań

Realizacji przyjętego celu badawczego podporządkowano układ artykułu, który w warstwie metodologicznej łączy elementy rozważań teoretycznych i praktycznych. Omówienie wyników badań empirycznych poprzedza charakterystyka wybranych czynników determinujących popyt na usługi gastronomiczne. Przedmiotem prezentowanych rozważań są budżety gospodarstw domowych badane corocznie przez GUS, a w ich ramach miesięczne poziomy wydatków na gastronomię w przeliczeniu na 1 osobę, w zależności od rodzaju usług i cech społeczno-demograficznych gospodarstw domowych oraz statystyki handlu wewnętrznego obrazujące zmiany rocznej wielkości sprzedaży w cenach stałych, w zakładach gastronomicznych i placówkach handlu detalicznego. W celu skwantyfikowania zmian rzeczywistej skali wydatków (w ujęciu realnym) posłużono się zagregowanymi wskaźnikami cen detalicznych towarów i usług konsumpcyjnych dla działu: „restauracje i hotele”, o stałej i zmiennej podstawie, szacowanymi dla poszczególnych grup gospodarstw domowych. Podmiotem rozważań jest sektor gospodarstw domowych będący jednym z sektorów instytucjonalnych w rachunkach narodowych [GUS 2016b] oraz indywidualny konsument reprezentowany przez gospodarstwo domowe monitorowane przez GUS w badaniu budżetów gospodarstw domowych.

Zakres czasowy rozważań obejmuje lata 2000–2015. Ze względu na wprowadzone przez GUS w 2013 roku zmiany metodologiczne dane o wydatkach gospodarstw domowych na poszczególne rodzaje usług gastronomicznych w latach 2013–2015 są nieporównywalne z danymi za lata wcześniejsze; porównywalny jest tylko ogólny poziom wydatków. Z tego powodu w artykule skoncentrowano się na analizie i ocenie zmian łącznych wydatków gospodarstw domowych na żywienie poza domem. Przyjęto, że rokiem bazowym do porównań będzie 2000 rok.

W analizie i ocenie materiału empirycznego zastosowano metody analizy statystycznej, ekonomicznej i porównawczej. Zgromadzone dane przedstawiono w formie opisowej i graficznej.

Ewolucja czynników determinujących popyt na usługi gastronomiczne

Pod koniec XX wieku spożywanie posiłków poza domem, w zakładach gastronomicznych, nie było w Polsce zjawiskiem powszechnym. W latach 1998–1999 przeciętne miesięczne wydatki na gastronomię w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem stanowiły 0,9% całkowitych wydatków oraz 2,8% wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe. Obecnie Polacy dużo częściej korzystają z usług placówek gastronomicznych i wydają na nie coraz większe kwoty. Z badań wynika, że co trzeci Polak regularnie jada w restauracjach i liczba ta z roku na rok wzrasta [Restauratorzy Food Consulting 2016]. Według GUS w latach 2000–2015 wydatki gospodarstw domowych na usługi gastronomiczno-hotelarskie wzrosły ponad 5-krotnie. Wzrost zainteresowania żywnością poza domem odzwierciedla nie tylko styl życia Polaków, ale także ich siłę nabywczą i otwartość na nowości.

Rozwój rynku usług gastronomicznych jest związany przede wszystkim ze zmianami społeczno-gospodarczymi i procesem globalizacji konsumpcji [Patrzalek 2010]. Akcesja Polski do Unii Europejskiej znacząco przyspieszyła ten proces, w tym zwłaszcza ekspansję produktów globalnych i standaryzację konsumpcji określaną jako zjawisko macdonaldyzacji. Wśród makroekonomicznych czynników determinujących zapotrzebowanie na usługi gastronomiczne podstawową rolę odgrywają dochody ludności. Wraz ze wzrostem dochodów konsumenci zakupują nie tylko więcej usług, lecz także kierują popyt na lepsze jakościowo i smakowo posiłki oraz są skłonni płacić za nie odpowiednio wyższe ceny [Sala 2000]. Istotne znaczenie w kształtowaniu popytu na usługi gastronomiczne mają czynniki demograficzne, takie jak:

- zmiana struktury demograficznej ludności,
- wydłużanie się życia, tzw. *population greying*, oraz wzrost liczby osób w wieku poprodukcyjnym,
- mniejsza liczba dzieci w rodzinie i postępujący proces starzenia się społeczeństwa,
- zmiana struktury gospodarstw domowych, w tym głównie wzrost udziału gospodarstw 1–2-osobowych.

Do klasycznych czynników stymulujących popyt na usługi gastronomiczne należą czynniki związane z pracą i czasem wolnym, z których najważniejsze to:

- wzrost angażowania się w pracę powodujący wydłużanie się czasu pracy i ograniczanie czasu wolnego [GUS 2017],
- zwiększenie aktywności zawodowej kobiet [PwC 2017],

- oddalenie miejsca pracy i nauki od miejsca zamieszkania [Dąbrowska 2008, Sala 2011b],
- tempo pracy wymuszające zmianę pór jedzenia posiłków [Dąbrowska 2008, Sala 2011b],
- zmiany w sposobie gospodarowania czasem wolnym [Dąbrowska 2008, Sala 2011b],
- ogólny wzrost tempa życia [Interaktywny Instytut Badań Rynkowych 2013].

Istotnymi zmiennymi mającymi wpływ na rozwój zapotrzebowania na usługi gastronomiczne są także: poziom urbanizacji, nasilenie ruchu turystycznego oraz poziom wykształcenia ludności. Zmiany społeczno-ekonomiczne towarzyszące rozwojowi urbanizacji prowadzą do wzrostu zatrudnienia w pozarolniczych działach gospodarki oraz zmian wzorców konsumpcyjnych i stylu życia. Usługi gastronomiczne stanowią jeden z najważniejszych elementów infrastruktury turystycznej [Knowles 2001]. Poziom wykształcenia kształtuje popyt na usługi gastronomiczne dwojako: z jednej strony rozwija potrzebę, z drugiej zaś umożliwia jej zaspokojenie. Z poziomem wykształcenia wiąże się poziom dochodów, otwartość na przyjmowanie produktów globalnych, zdolność do absorpcji innowacji oraz świadomość żywieniowa, która ma zasadniczy wpływ na zachowania żywieniowe.

Obszerną grupę czynników sprzyjających wzrostowi zapotrzebowania na usługi żywieniowe i zwiększających ich znaczenie społeczne tworzą czynniki kulturowe, związane ze zmianą zwyczajów żywieniowych, tradycji, nawyków, postaw, upodobań itp. Efektem zmian obyczajowości jest między innymi wzrost popularności spożywania posiłków w lokalach gastronomicznych w gronie rodziny lub znajomych, celebrowanie uroczystości rodzinnych, omawianie i finalizowanie kwestii zawodowych, organizowanie spotkań biznesowych, typu *event*, konferencji czy koncertów. Żywnienie poza domem odzwierciedla powszechną tendencję dążenia do wygody, ułatwiania sobie życia i hedonizmu, potrzebę przynależności, wspólnego spędzania czasu i budowania relacji, jest elementem życia towarzyskiego i nowoczesnego, „zachodniego” stylu konsumpcji.

Na sferę popytu na usługi gastronomiczne aktywnie oddziałują również uwarunkowania podażowe związane ze stanem infrastruktury gastronomicznej i dostępnością lokali, jakością oraz nowoczesnością usług i form obsługi konsumenta. Na szczególną uwagę zasługuje rozwój placówek typu: *fast food*, *street food*, *food truck*, *fast casual*, *slow food*, *takeaway* (jedzenie „na wynos”), *food court* itp. [Górska-Warsewicz i in. 2013]. Znaczącą rolę w kształtowaniu zapotrzebowania na usługi gastronomiczne należy przypisać także rozwojowi sklepów wielkopowierzchniowych i centrów handlowych oraz mediom, w tym

przede wszystkim programom telewizyjnym kreującym zwyczaj jedzenia poza domem, zwłaszcza w restauracjach.

Analizując czynniki determinujące popyt na usługi gastronomiczne, nie można pominąć czynników działających na korzyść utrzymania tradycyjnego sposobu żywienia. Są nimi głównie: bariera finansowa, rozszerzenie dostępności i oferty rynkowej produktów w wysokim stopniu przygotowanych do spożycia i dań gotowych (tzw. żywności wygodnej), które skracają czas oraz oszczędzają wysiłek związany z przyrządzaniem posiłków w domu, rozwój produkcji i asortymentu sprzętu AGD oraz utrwalona w społeczeństwie domocentryzacja konsumpcji i uwarunkowane kulturowo przyzwyczajenia spożywania posiłków w domu [CBOS 2014, Sfinks Polska S.A. 2015, Straczuk 2016].

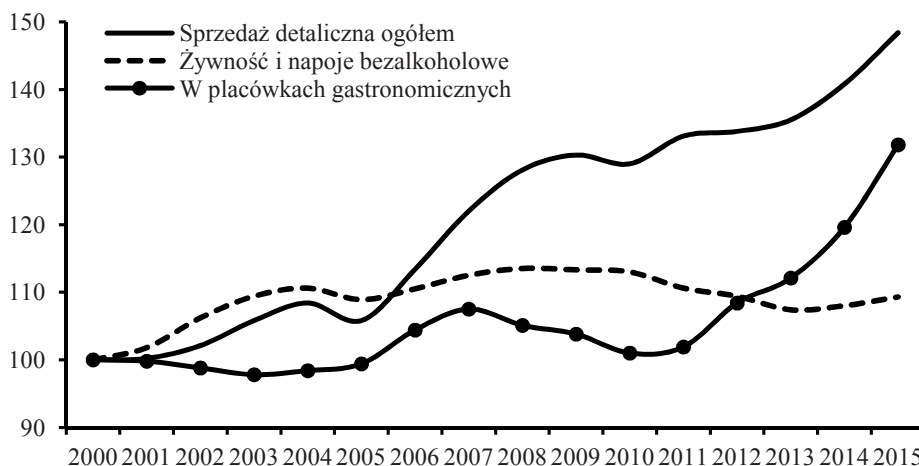
Wyniki badań empirycznych

Wielkość zapotrzebowania na usługi gastronomiczne można oszacować na podstawie danych GUS o wartości sprzedaży i przychodów w placówkach gastronomicznych oraz o wydatkach gospodarstw domowych. Ich analiza pokazuje, że w 2015 roku, w porównaniu z 2000 rokiem sprzedaż w placówkach gastronomicznych w cenach stałych zwiększyła się o 31,8%, przy różnokierunkowych zmianach w poszczególnych latach (rys. 1). Bezwzględny jej spadek odnotowano w latach 2001–2003 i 2008–2010, zaś wydatny wzrost – w latach 2005–2007 i 2012–2015. Ograniczenie popytu na usługi gastronomiczne w pierwszych latach minionej dekady było reakcją konsumentów na słabe tempo wzrostu dochodów, utrzymujący się wysoki poziom bezrobocia i znaczący wzrost kosztów żywienia poza domem². Przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego, poprawa sytuacji dochodowej ludności i pozytywne zjawiska na rynku pracy przyczyniły się do zwiększenia sprzedaży w placówkach gastronomicznych w trzech kolejnych latach (łącznie o 8,2%). W 2008 roku doszło do odwrócenia tej tendencji i w latach 2008–2010 sprzedaż w gastronomii spadła o 6,0%. Odnotowany w tym czasie wydatny wzrost cen żywności (o 15,9%), alkoholu i wyrobów tytoniowych (o 22,6%) oraz nośników energii (o 26,3%)³, kosztów najmu i pozostałych kosztów funkcjonowania placówek skutkowało znaczącym wzrostem cen usług gastronomicznych⁴ i obniżeniem popytu, deprecjonowanym dodatkowo przez

²W latach 2001–2003 przy wzroście cen żywności i napojów bezalkoholowych w handlu detalicznym o 3,2%, ceny w gastronomii zwiększyły się o 10,3%.

³Wskaźniki dotyczą cen detalicznych.

⁴W latach 2008–2010 ceny detaliczne towarów i usług w dziale: „restauracje i hotele” wzrosły o 15,1%, przy wzroście łącznych cen towarów i usług konsumpcyjnych o 10,6%, w tym żywności i napojów bezalkoholowych o 13,4%.



Rysunek 1

Dynamika sprzedaży detalicznej w latach 2000–2015 (w cenach stałych, 2000 r. = 100)

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie GUS [2006, 2011, 2016c].

spowolnienie dynamiki dochodów ludności. Istotnymi czynnikami hamującymi sprzedaż w gastronomii były ponadto: konieczność zmniejszenia deficytu budżetowego i związane z tym zmniejszenie wydatków na żywność w placówkach finansowanych ze środków publicznych (szpitale, domy opieki itp.), pogorszenie sytuacji finansowo-ekonomicznej wielu przedsiębiorstw powodujące ograniczenie liczby spotkań biznesowych, jak również osłabienie ruchu turystycznego w następstwie światowego kryzysu finansowo-gospodarczego⁵.

W 2011 roku negatywne zjawiska w rozwoju sprzedaży gastronomicznej ustąpiły pozytywnym tendencjom. W 2015 roku w porównaniu z 2010 rokiem, sprzedaż w placówkach gastronomicznych wzrosła o 30,5%, przy wzroście sprzedaży detalicznej ogółem o 15,1% oraz spadku sprzedaży detalicznej żywności i napojów bezalkoholowych o 3,2% (w cenach stałych). Wzrost sprzedaży w gastronomii wiązał się głównie z odbywającymi się w Polsce mistrzostwami Europy w piłce nożnej (Euro 2012), wzmożonym napływem turystów oraz poprawą sytuacji dochodowej ludności notowaną od połowy 2013 roku. Dodatkowym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi popytu na usługi gastronomiczne była utrzymująca się w latach 2014–2015 deflacja na rynku żywnościowym.

⁵Problemy natury finansowej związane z rosnącymi kosztami prowadzenia działalności gospodarczej, zaostreżenie przez banki kryteriów przyznawania kredytów i trudności z pozyskaniem kapitału doprowadziły do zahamowania ekspansji sieci gastronomicznych i redukcji liczby placówek w tym okresie. W 2011 roku w stosunku do 2007 roku liczba placówek gastronomicznych zmalała o 20,0%, z czego w sektorze publicznym o 32,0%.

Interesująco przedstawiają się zmiany poziomu i struktury przychodów z działalności gastronomicznej. W latach 2000–2015, pomimo spadku liczby placówek gastronomicznych, wzrosły one: w cenach bieżących o 104,1%, a w stałych o 27,2%. Zdecydowało o tym głównie zwiększenie przychodów z produkcji wyrobów ciastkarskich, kulinarnych i innych wytworzonych we własnym zakresie – w cenach bieżących o 225%, a w cenach stałych o 103%⁶. Pozostałe przychody uległy zmniejszeniu.

W 2015 roku w porównaniu z 2000 rokiem kwoty wydatkowane przez gospodarstwa domowe na żywienie poza domem wzrosły nominalnie 5,4 razy, a realnie 3,4 razy. Największy ich wzrost odnotowano w gospodarstwach domowych rolników, a najniższy w gospodarstwach pracowników (tab.).

Tabela

Przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych na gastronomię w latach 2000 i 2015

Gospodarstwa domowe	Wydatki nominalne		Wydatki realne*
	2000	2015	2015
	zł/osobę		2000 r. = 100
Ogółem	7,59	40,85	335,5
Pracowników	10,06	43,28	269,1
na stanowiskach robotniczych	6,56	28,31	269,9
na stanowiskach nierobotniczych	16,01	61,61	240,7
Rolników	1,42	13,46	597,3
Pracujących na własny rachunek	13,33	62,95	299,8
Emerytów i rencistów	4,68	30,72	377,2
emerytów	4,84	31,04	370,1
rencistów	4,44	29,30	371,4
Gospodarstwa domowe 1-osobowe	22,70	99,69	273,8
Gospodarstwa domowe 6 i więcej osób	2,95	17,42	368,1

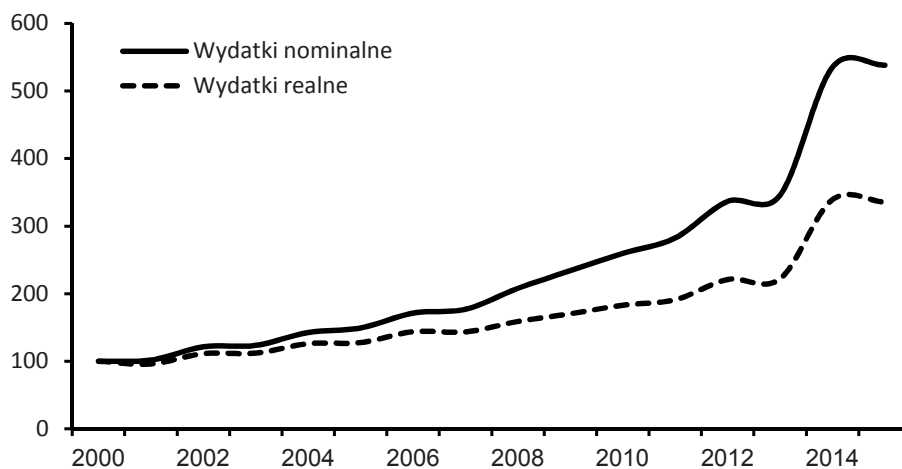
*Wskaźniki wydatków nominalnych skorygowane wskaźnikami cen towarów i usług w dziale: „restauracje i hotele” dla poszczególnych grup gospodarstw domowych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie publikowanych i niepublikowanych wyników badań budżetów gospodarstw domowych GUS oraz obliczeń własnych.

Analizując roczną dynamikę tych wydatków, można zauważyć dwa charakterystyczne zjawiska: utrzymujący się wzrost zainteresowania gospodarstw domowych żywnością poza domem w warunkach spowolnienia gospodarczego, tj. w latach 2009–2013, oraz gwałtowne przyspieszenie jego tempa w kolejnych

⁶Wskaźniki realnych przychodów z produkcji gastronomicznej obliczono, korygując wskaźniki przychodów w cenach bieżących wskaźnikiem cen: „restauracje i hotele” (160,4).

dwóch latach (rys. 2). W 2013 roku w porównaniu z 2008 rokiem, w gospodarstwach domowych ogółem wydatki realne na gastronomię zwiększyły się o 39,7%, a w 2015 roku w stosunku do 2013 roku o 51,6%, podczas gdy wydatki na żywność konsumowaną w domu zaledwie 0,5%. Wzrosły wydatki na gastronomię we wszystkich grupach gospodarstw domowych, w tym najbardziej w gospodarstwach emerytów i rencistów (o 73,9%) oraz pracowników (o 47,2%).



Rysunek 2

Dynamika przeciętnych miesięcznych wydatków na gastronomię w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem w latach 2000–2015 (2000 r. = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS [2000–2015].

Zestawienie poziomów wydatków na gastronomię (tab.) pokazuje zróżnicowanie zakresu korzystania z usług żywieniowych w zależności od typu gospodarstwa domowego i liczby osób w gospodarstwie. W 2015 roku gospodarstwami, które w największym stopniu zaspokajały potrzeby żywieniowe poza domem, były gospodarstwa utrzymujące się z pracy na rachunek własny oraz pracowników na stanowiskach nierobotniczych. Na przeciwnym biegunie znajdowały się gospodarstwa rolników, których wydatki na omawiane usługi były najmniejsze. W gospodarstwach domowych 1-osobowych wydatki na gastronomię były ponad 2-krotnie większe od przeciętnych wydatków w gospodarstwach domowych ogółem i ok. 6-krotnie większe niż w gospodarstwach liczących 6 i więcej osób⁷.

⁷Duży popyt na usługi gastronomiczne w gospodarstwach 1-osobowych jest głównie wynikiem zainteresowania tą formą żywienia młodych, żyjących w pojedynkę osób, tzw. singli. Wprawdzie nie wszystkie gospodarstwa 1-osobowe są tożsame z gospodarstwami definicyjnych singli, biorąc jednak pod uwagę małe wydatki w grupie emerytów i rencistów, z których wielu także zamieszkuje samotnie, należy sądzić, że kwoty wydawane w lokalach gastronomicznych przez gospodarstwa 1-osobowe są odzwierciedleniem preferencji wielkomiejskich singli.

O wzroście znaczenia gastronomii w zaspokojeniu żywieniowych potrzeb gospodarstw domowych świadczy zwiększający się udział wydatków na gastronomię w całkowitych wydatkach gospodarstw domowych oraz w wydatkach na żywność. W 2000 roku w gospodarstwach domowych ogółem wydatki na gastronomię stanowiły 1,3% ogólnych wydatków oraz 4,1% wydatków na artykuły żywnościowe i napoje bezalkoholowe. W 2015 roku udziały te wzrosły odpowiednio do 3,7 i 15,6%. Największy wzrost udziału wydatków na żywienie w gastronomii w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe odnotowano w gospodarstwach domowych rolników (z 0,8 do 5,5%) oraz emerytów i rencistów (z 2,2 do 9,8%). Tak naprawdę zmiany w tych dwóch grupach gospodarstw spowodowały zmiany średniego udziału dla ogółu gospodarstw domowych. Mimo tych zmian w 2015 roku nadal największą część swoich żywnościowych wydatków na wyżywienie w gastronomii przeznaczały gospodarstwa domowe pracujących na własny rachunek (23,4%) oraz pracowników na stanowiskach nierobotniczych (22,5%), a najmniejszą – gospodarstwa rolników (5,5%).

Zjawiska te mają kilka przyczyn. Przede wszystkim oddziałują tu czynniki ekonomiczne – poziom dochodów. Potwierdzeniem zależności korzystania z usług gastronomii od poziomu dochodów jest to, że w 2015 roku przeciętne miesięczne wydatki per capita na omawiane cele w V grupie kwintylowej w gospodarstwach domowych ogółem były 5,6 razy większe niż w I grupie kwintylowej. Udział wydatków na gastronomię w wydatkach na żywność i napoje bezalkoholowe w V grupie kwintylowej gospodarstw ogółem wyniósł 25,4%, podczas gdy w I grupie 8,8%. Najzamożniejsze gospodarstwa domowe pracowników na usługi gastronomiczne przeznaczyły średnio 29,7% wydatków żywnościowych, a najuboższe 9,3%. Niepoślednią rolę odgrywają tu także determinanty kulturowe. Gospodarstwa powiązane z rolnictwem w naturalny sposób, także ze względu na możliwość korzystania z samozaopatrzenia zaspokajają swoje potrzeby żywieniowe w domu, co jest silnie uwarunkowane tradycją. W gospodarstwach pracowników na stanowiskach nierobotniczych i gospodarstwach pracujących na własny rachunek, zarówno lepsza sytuacja materialna, system organizacji pracy, jak i styl życia są podstawowymi przesłankami częstszego korzystania z tych usług. Jest to wynikiem adaptacji do nowego systemu organizacji pracy (wydłużenie czasu pracy), a także efektem naśladownictwa i przejmowania wzorów z krajów wysoko rozwiniętych.

Podsumowanie

W ostatnich kilkunastu latach obserwuje się w Polsce wydatny wzrost zapotrzebowania na usługi gastronomiczne. Wpływ na to zjawisko mają procesy ekonomiczne, urbanizacyjne, demograficzno-społeczne i kulturowe. Polskie

społeczeństwo aspiruje do miana społeczeństwa globalnego, a tym samym do poziomu i stylu życia właściwego dla krajów wysoko rozwiniętych, co znajduje odzwierciedlenie w coraz częstszym spożywaniu posiłków poza domem. Zmianie modelu konsumpcji, zwyczajów i preferencji żywieniowych sprzyja wzrost poziomu zamożności mieszkańców oraz podaży usług gastronomicznych.

Z danych GUS wynika, że w latach 2000–2015 przychody w placówkach gastronomicznych wzrosły o 27,2% (w cenach stałych) i były głównie generowane w obszarze produkcji gastronomicznej, co świadczy o wzroście znaczenia tego sektora w dystrybucji żywności i zaspokojeniu żywieniowych potrzeb ludności. W badanym okresie przeciętne miesięczne wydatki gospodarstw domowych na gastronomię zwiększyły się 5,4 razy. Pogorszenie koniunktury gospodarczej w latach 2009–2013 nie zahamowało popytu gospodarstw domowych na usługi gastronomiczne, a deflacja na rynku żywnościowym i znacząca poprawa sytuacji dochodowej w latach 2014–2015 doprowadziły do jego ożywienia w nienotowanej dotychczas skali (w 2015 r. w stosunku do 2013 r. wzrost realnych wydatków gospodarstw domowych na gastronomię wyniósł 52,4%).

W 2015 roku polskie gospodarstwa domowe na żywienie poza domem przeznaczyły średnio 15,6% wydatków na żywność, wobec 4,1% w 2000 roku. W największej mierze z usług żywieniowych korzystały gospodarstwa domowe osób pracujących na własny rachunek i pracowników na stanowiskach nierobotniczych, a w najmniejszej – gospodarstwa domowe rolników. Różnice te w stosunku do 2000 roku uległy zmniejszeniu, ale istotne rozbieżności pozostały nadal.

Najbliższe lata powinny przynieść dalszy wzrost popytu na usługi gastronomiczne, głównie w wyniku przewidywanego wzrostu zamożności i zmian stylu życia Polaków, a także unowocześniania samego sektora gastronomicznego, pozwalającego na podniesienie jakości obsługi i dostosowanie oferty usługowej do zmieniających się potrzeb konsumentów.

Literatura

- BUERA F.J., KABOSKI J.P., 2012: *The Rise of the Service Economy*, American Economic Review 102 (6), 2540–2569.
- BYWALEC Cz., 2003: *Wzrost konsumpcji usług, czyli proces serwicyzacji konsumpcji w Polsce*, Wiadomości Statystyczne 2, 1–8.
- BYWALEC Cz., 2007: *Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- BYWALEC Cz., 2010: *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny*, C.H. Beck, Warszawa.
- CBOS, 2014: *Zachowania żywieniowe Polaków*, Komunikat 115, 4–7.

- DĄBROWSKA A., 2008: *Rozwój rynku usług w Polsce – uwarunkowania i perspektywy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- DĄBROWSKA A., 2013a: *Konsument na rynku usług w Polsce*, IBRKiK, Warszawa.
- DĄBROWSKA A., 2013b: *Konsument na rynku usług w Polsce*, IBRKiK, Warszawa.
- DĄBROWSKA A., GUTKOWSKA K., JANOSZ-KRESŁO M., OZIMEK I., 2010: *Serwicyzacja konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych. Uwarunkowania i tendencje*, Difin, Warszawa.
- GÓRSKA-WARSEWICZ H., ŚWIĄTKOWSKA M., KRAJEWSKI K., 2013: *Marketing żywności*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- GROWIEC J., GRADZEWICZ M., HAGEMAJER J., JANKIEWICZ Z., POPOWSKI P., PUCHAŁSKA K., STRZELECKI P., TYROWICZ J., 2014: *Rola usług rynkowych w procesach rozwojowych gospodarki Polski*, NBP Instytut Ekonomiczny, Materiały i Studia 308.
- GUS, 2004: *Rynek wewnętrzny w 2003 r.*, Warszawa.
- GUS, 2006: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005*, Warszawa.
- GUS, 2011: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010*, Warszawa.
- GUS, 2014: *Badanie budżetu czasu ludności w 2013 r.*, Warszawa.
- GUS, 2016a: *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych w latach 2011–2014*, Warszawa.
- GUS, 2016b: *Rynek wewnętrzny w 2015 r.*, Warszawa.
- GUS, 2016c: *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2015*, Warszawa.
- GUS, 2017: *Jakość życia w Polsce w 2015 r. Wyniki badania spójności społecznej*, Warszawa.
- Interaktywny Instytut Badań Rynkowych, 2013: *Jak Polacy postrzegają tempo własnego życia?*, Warszawa, <http://www.egospodarka.pl/98725,Tempo-zycia-Polakow-wzrasta,1,39,1.html> [dostęp: 20.03.2017].
- KŁOSIŃSKI K.A., 2011: *Światowy rynek usług w początkach XXI wieku*, PWE, Warszawa.
- KNOWLES T., 2001: *Zarządzanie hotelarstwem i gastronomią*, PWE, Warszawa.
- KWIATKOWSKI E., 1980: *Teoria trzech sektorów gospodarki*, PWN, Warszawa.
- LICHNIAK I. (red.), 2010: *Serwicyzacja polskiej gospodarki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- PATRZAŁEK W. (red.), 2010: *Zachowania podmiotów w warunkach globalizacji rynków*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- PIĄTKOWSKI M., 2013: *Poland's New Golden Age: Shifting from Europe's Periphery to its Center*, The World Bank. Policy Research Working Paper 6639.
- PwC, 2017: *Women in Work Index 2017*, Price Waterhouse Coopers, London, <https://www.pwc.com/gr/en/publications/assets/women-in-work-index-2017.pdf> [dostęp: 12.03.2017].
- Restauratorzy Food Consulting, 2016: *Przewodnik: Trendy w gastronomii 2016*, Warszawa, http://www.restauratorzy.com/wp-content/uploads/2016/07/Przewodnik_trendy-w-gastronomii-2016.pdf [dostęp: 12.03.2017].
- RUDAWSKA I., 2009: *Usługi w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa.
- SALA J., 2000: *Dochód a konsumpcja usług gastronomicznych*, Poradnik Restauratora 2, 6.
- SALA J., 2011a: *Marketing w gastronomii*, PWE, Warszawa.
- SALA J., 2011b: *Marketing w gastronomii*, PWE, Warszawa.
- Sfinks Polska S.A., 2015: *Strategia Sfinks Polska S.A. na lata 2015–2010*, Warszawa – Piaseczno, http://www.sfinks.pl/sites/default/files/Strategia_Sfinks_Polska.pdf [dostęp: 20.03.2017].

- SKÓRSKA A., 2011: *Serwicyzacja polskiej gospodarki – wyzwania dla rynku pracy*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 81, 93–102.
- SKÓRSKA A., 2013: *Uwarunkowania rozwoju sektora usług*, [w:] D. Kotlorz (red.), *Serwicyzacja polskiej gospodarki – przemiany wewnątrzsektorowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice, 11–53.
- STRACZUK J., 2016: *Smak trwania, smak zmiany. Preferencje i praktyki jedzeniowe Polaków w kontekście zmiany społecznej*, Studia Socjologiczne 3, 31–51.
- SZUKALSKI S.M., 2004: *Serwicyzacja gospodarki i industrializacja usług*, Handel Wewnętrzny 4–5, 47–53.
- SZYMAŃSKA E., 2015: *Serwicyzacja gospodarki jako źródło jej transformacji*, Optimum. Studia Ekonomiczne 1 (73), 97–109.
- WINIECKI J., 2014: *Przekształcenia strukturalne w procesie rozwoju gospodarczego: modyfikacje i rozszerzenia*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 2, 271–291.
- WŁODARCZYK K., 2016: *Serwicyzacja konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Ekonomia 449, 699–708.
- ZALEGA T., 2012: *Konsumpcja. Determinanty. Teorie. Modele*, PWE, Warszawa.

Abstrakt

W artykule podjęto rozważania na temat zmian popytu na usługi gastronomiczne w Polsce w latach 2000–2015. Rozważania były prowadzone na podstawie analizy danych GUS oraz polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu. W artykule omówiono najważniejsze czynniki decydujące o popycie na usługi żywieniowe, pokazano zmiany wielkości sprzedaży i przychodów w placówkach gastronomicznych oraz poziomu i struktury wydatków gospodarstw domowych na gastronomię. Na podstawie analizy materiału badawczego stwierdzono, że żywienie poza domem odgrywa coraz większą rolę w zaspokojeniu żywieniowych potrzeb Polaków. Świadczy o tym dynamiczny wzrost przychodów placówek gastronomicznych oraz rosnący udział wydatków na gastronomię w budżetach gospodarstw domowych. Zauważono znaczne, choć malejące, dysproporcje w wydatkach na usługi żywieniowe między poszczególnymi grupami gospodarstw domowych. Wskazano, że wpływ na to zjawisko mają głównie czynniki dochodowe oraz społeczno-kulturowe. Wyniki przeprowadzonych analiz sugerują, że zmieniające się realia rynkowe oraz style życia ludności będą kreowały dalszy wzrost popytu na usługi gastronomiczne w Polsce.

Słowa kluczowe: gastronomia, żywieniem poza domem, konsument, gospodarstwo domowe, placówki gastronomiczne, popyt na usługi gastronomiczne

The evolution and determinants of demand for catering services in Poland 2000–2015

Abstract

The paper discusses the changes in catering services in Poland over the period 2000–2015. The analysis is based on the Central Statistical Office data, and the relevant Polish and foreign literature. It includes the most important factors affecting the demand for nutritional services, the changes in sales and income of catering establishments, and the structure and level of household expenditures on eating out. Based on the research, it is concluded that eating out is playing an ever-increasing role in satisfying the nutritional needs of Poles. This is evidenced by the dynamic income growth of catering establishments and the rising share of household spending on eating out in the last years. Significant but decreasing disparities in expenditures on nutritional services have been observed between various household groups. It has been shown that the main factors influencing this phenomenon are those relating to income and socio-cultural aspects. The research results suggest that changes in the market situation and life-styles of the population will create further growth in the demand for catering services in Poland.

Key words: catering, eating out, consumer, household, establishments, demand

Ewa Świstak, Monika Świątkowska
Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Oferta gastronomiczna hoteli warszawskich w ocenie ich gości

Wstęp

Podnoszenie się standardu życia ludzi, wzrost znaczenia usług turystycznych i zwiększenie wydatków na żywienie poza domem w gospodarstwach domowych to czynniki sprzyjające rozwojowi sektora gastronomicznego. Obok placówek wyspecjalizowanych w świadczeniu takich usług na rynku funkcjonują różne ich formy ulokowane na terenie obiektów hotelarskich, które pełnią kluczową funkcję w zaspokajaniu jednej z głównych potrzeb osób przebywających poza miejscem stałego zamieszkania – potrzeby wyżywienia. Oprócz tego oferta tych zakładów w dużym stopniu stanowi element wyróżniający na rynku, budujący wizerunek i przyciągający klientów.

Rola i zakres usług gastronomicznych w obiektach hotelarskich

Usługi gastronomiczne, obok noclegowych, stanowią najważniejszą część produktu oferowanego przez hotele. Zgodnie z klasyfikacją według kryterium zakresu świadczenia zaliczane są one do usług podstawowych, wspólnych dla wszystkich rodzajów obiektów hotelarskich [Świątkowska 2009, Drogoń i Granecka-Wrzosek 2013].

Do funkcji usług gastronomicznych należy przede wszystkim zapewnienie posiłku gościowi obiektu, ale także spełnienie jego oczekiwań w zakresie potrzeb wyższego rzędu, takich jak: chęć poznania nowych smaków lub powrotu do dań tradycyjnych, skosztowania potraw wykwintnych, oryginalnie zaprezen-

towanych, relaksu w eleganckim wnętrzu w atmosferze gościnności czy skorzystania z działalności rozrywkowej lokali [Mańkowski 2008].

Zadania gastronomii hotelowej polegają na serwowaniu śniadań i innych posiłków nie tylko gościom hotelowym, ale także klientom zewnętrznym oraz na obsłudze imprez biznesowych, okolicznościowych i świadczeniu usług cateringowych [Mitura i Koniuszewska 2008, Cieślik i in. 2011].

Działalność gastronomiczna obejmuje zakup i przetwarzanie surowców w gotowe do podania potrawy. Im wyższa kategoria hotelu, tym bardziej rozwiniętej gastronomii i atrakcyjnego programu usług oczekuje gość hotelowy [Mucha-Szajek 2001a]. W Polsce spełnienie tych oczekiwań w pierwszym rzędzie regulują wymogi kategoryzacyjne, zgodnie z którymi [Rozporządzenie 2011]:

- każdy hotel jest zobowiązany do zapewnienia gościom gorącego napoju i śniadania; są to jedyne wymogi w zakresie usług żywieniowych, dotyczące obiektów jednogwiazdkowych;
- na terenie hotelu przynajmniej dwugwiazdkowego powinien znajdować się bar;
- obiekty kategorii trzygwiazdkowej i wyższej powinny świadczyć usługę room service przynajmniej przez 18 godzin na dobę, a także udostępniać gościom restaurację, przy czym dla hoteli trzygwiazdkowych jest to wymóg warunkowy i nie musi być spełniony, jeśli w pobliżu obiektu znajduje się restauracja w odległości nie większej niż 500 m.

Wymogi kategoryzacyjne wyznaczają minimalny zakres usług gastronomicznych. Wielkość zespołu gastronomicznego w hotelu warunkowana jest ponadto wielkością obiektu, jego lokalizacją, rodzajem obsługiwanego segmentu rynku. W hotelach o wysokim standardzie dział ten najczęściej obejmuje: restauracje, lobby bary, kawiarnie, puby, lokale nocne, bary aperitif i inne. Wszystkie lokale wzajemnie uzupełniają się, tworząc kompleksową ofertę żywieniową [Sala 2011].

Zdaniem Mańkowskiego [2008] specyfika usług gastronomicznych polega na kontakcie i właściwych relacjach personelu z klientem. Współczesny rynek usług gastronomicznych cechuje duża konkurencja, co powoduje, że przedsiębiorstwa hotelarskie i gastronomiczne dążą do podwyższenia jakości w sferze obsługi konsumenta. Na jakość obsługi zasadniczy wpływ mają wysokie kwalifikacje pracowników, zwłaszcza personelu pierwszego kontaktu (obsługa kelnerska, barmani, kierownik sali), właściwa organizacja pracy, sposób serwowania dań, oferowane menu, wystrój lokalu, a także cena. Autor podkreśla, iż sprawna organizacja i jakość obsługi uwarunkowana jest prawidłową współpracą zespołu kelnerskiego oraz kuchni.

Według Nadulskiego [2011] usługi gastronomiczne odznaczają się cechami, takimi jak:

- niematerialność i nietrwałość usługi,
- jedność procesów tworzenia i konsumowania usługi,
- współgranie wielu elementów, które decydują o efekcie końcowym usługi,
- uzupełnianie się usług gastronomicznych i noclegowych,
- brak możliwości magazynowania usług,
- sezonowy charakter usług,
- lokalny zasięg działalności gastronomicznej, często ograniczony do wąskiej grupy konsumentów (gości hotelowych, grup turystycznych),
- aktywny udział konsumenta w procesie świadczenia usługi,
- kwalifikacje personelu jako czynnik decydujący w istotnym zakresie o zadowoleniu klienta.

Gastronomia jest jednym ze znaczących źródeł dochodu w hotelarstwie [Mucha-Szajek 2001b]. Z tego względu ma szczególne znaczenie w okresach mniejszego wykorzystania miejsc noclegowych (np. w weekendy), kiedy hotel może czerpać zyski z wizyt w swoich lokalach miejscowej ludności i obsługi zamawianych imprez okolicznościowych. Spodziewane przychody z własnej gastronomii wymagają uwzględnienia przez przedsiębiorstwo hotelarskie sezonowego charakteru świadczonych usług oraz różnorodnych oczekiwań klientów decydujących o końcowym efekcie usługi poprzez jej ocenę [Knowles 2001]. Odpowiedni standard usług gastronomicznych ma istotny wpływ na postrzeganie całej usługi hotelarskiej oraz stopień usatysfakcjonowania gości, przyczyniając się do tworzenia wizerunku hotelu. Ponadto na działalność gastronomii hotelowej decydujący wpływ mają także jej cechy, dzięki którym może ona spełniać określone cele.

Według Graneckiej-Wrzosek [2013] gastronomia hotelowa ma następujące cele:

- satysfakcję klientów przez tworzenie nowych ofert,
- wzrost obrotów działu gastronomicznego w hotelu oraz generowanie wysokiej stopy zysku,
- optymalizację wydajności produkcji,
- uwzględnienie środowiska naturalnego przez jego ochronę.

Do głównych cech gastronomii hotelowej należy zaliczyć [Granecka-Wrzosek 2013]:

- różnorodność zakładów gastronomicznych,
- wysoki poziom obsługi,
- atrakcyjną ofertę potraw,
- całodobową gotowość obsługową (w obiektach o wysokim standardzie),
- odpowiedni klimat restauracji hotelowej,
- niekonwencjonalny wystrój,
- ciekawy program artystyczny.

Kluczowym elementem wpływającym na sukces w gastronomii hotelowej jest wysoki standard obsługi. Należy jednak pamiętać, że z usług gastronomii hotelowej korzystają goście o różnych preferencjach, którzy postrzegają obsługujący ich personel z perspektywy indywidualnego przekonania i własnego doświadczenia. Często od zachowania pracowników zależy ocena usług danego przedsiębiorstwa. Dla przedsiębiorstw hotelarsko-gastronomicznych ważne jest, aby klienci opuszczali je zadowoleni, ponieważ satysfakcja z usług wpływa na ich zaufanie i lojalność. Jeśli gość nie jest usatysfakcjonowany, skorzysta z innej oferty, bardziej spełniającej jego oczekiwania [Cieślik i in. 2014]. Badania Nadulskiego [2011] wskazują, że wysoka kultura osobista została uznana za najważniejszą cechę pracownika gastronomii hotelowej, podobnie jak uprzejmość oraz sprawność obsługi.

Cel, zakres i metodyka pracy

Celem pracy była ocena usług gastronomicznych świadczonych w hotelach warszawskich dokonana przez ich gości. Ocenie poddano szeroko rozumianą ofertę lokali gastronomicznych, a także czynniki związane z obsługą konsumentów. Źródło informacji stanowiły wyniki dwóch badań pierwotnych, przeprowadzonych metodą ankietową.

W pierwszym, zrealizowanym w 2013 roku, kwestionariusz ankiety rozprawdzono wśród gości sześciu warszawskich hoteli wybranych metodą celowo-losową, różniących się standardem (po dwa hotele cztero-, trzy- i dwugwiazdkowe). W badaniu uczestniczyło łącznie 120 respondentów (po 40 respondentów przypadających na każdą kategorię hoteli). Kwestionariusz ankiety składał się z 14 pytań zamkniętych. Do analizy dokonanej w ramach niniejszej pracy wybrano pytania dotyczące oceny usługi gastronomicznej pod kątem jakości obsługi gości oraz jakości oferowanych potraw. W ocenie menu lokali gastronomicznych w badanych hotelach wzięto pod uwagę 10 cech. Zastosowano pięciostopniową skalą punktową, gdzie 1 punkt oznacza ocenę najniższą, a 5 punktów ocenę najwyższą.

W drugim badaniu, zrealizowanym w 2016 roku, wykorzystano kwestionariusz ankiety w formie internetowej, który składał się z 19 pytań merytorycznych. Kwestionariusz zawierał pytania dotyczące oceny usługi gastronomicznej hoteli warszawskich w kontekście jakości obsługi konsumenta, oferowanych usług gastronomicznych oraz usług dodatkowych. W ocenie oferty menu hotelowych lokali gastronomicznych wzięto pod uwagę 14 cech. W badaniu uczestniczyło 150 respondentów korzystających z usług gastronomicznych hoteli zlokalizowanych na terenie Warszawy. Zastosowana pięciopunktowa skala posłuży-

ła do określenia wpływu danej cechy usługi gastronomicznej na postrzeganie jej jakości przez klienta. W tym przypadku 1 punkt oznacza wpływ nieistotny, 5 – wpływ bardzo istotny.

Do interpretacji wyników posłużono się ocenami średnimi.

Charakterystyka i ocena oferty gastronomicznej w zależności od standardu hotelu

W 2013 roku elementy związane z ofertą dań i sposobem ich podania były na ogół wyżej oceniane w badanych hotelach czterogwiazdkowych. Wyjątki od tej zasady stanowiła ocena wyglądu potraw – znacznie niższa w hotelach trzygwiazdkowych niż w cztero- i dwugwiazdkowych oraz ocena wielkości porcji – najwyższa w hotelach trzygwiazdkowych. W hotelach czterogwiazdkowych najlepiej, na poziomie blisko 5 punktów, oceniono ofertę napojów, nieznacznie niżej nakrycie stołu i uwzględnianie indywidualnych życzeń gości, najniżej zaś sklasyfikowano wielkość porcji i temperaturę potraw. Ocenę poniżej 4 punktów uzyskiwały takie elementy usługi, jak: smak potraw, czytelność karty menu oraz czas oczekiwania na posiłek. W hotelach trzygwiazdkowych oprócz wielkości porcji, wyróżniono także ofertę napojów i nakrycie stołu, najbardziej krytycznie oceniono zaś wygląd i smak potraw oraz uwzględnianie indywidualnych życzeń. Goście hoteli dwugwiazdkowych najwyżej ocenili wygląd i smak potraw, najniżej czytelność karty menu i urozmaicenie oferty (tab. 1).

Tabela 1

Ocena oferty menu lokali gastronomicznych w zależności od standardu hotelu w 2013 roku

Oceniane elementy usługi	Średnie oceny dla hoteli		
	dwu-gwiazdkowych	trzy-gwiazdkowych	cztero-gwiazdkowych
Urozmaicenie oferty potraw	2,78	3,60	4,10
Oferta napojów	3,20	3,98	4,90
Temperatura potraw	3,21	3,55	3,78
Wielkość porcji	3,35	4,15	3,65
Smak potraw	3,63	3,68	3,90
Wygląd potraw	3,68	3,05	4,15
Uwzględnianie indywidualnych życzeń	2,85	3,38	4,38
Wygląd i czytelność karty menu	2,75	3,65	3,90
Nakrycie stołu	3,15	3,80	4,63
Czas oczekiwania na posiłek	3,00	3,63	3,80

Źródło: Badanie własne.

W badaniu przeprowadzonym w 2016 roku spośród czynników odnoszących się do menu respondenci najwyżej ocenili walory smakowe potraw oraz przystępną cenę. Tuż za nimi uplasowały się takie elementy usługi, jak: szeroki i urozmaicony asortyment potraw uwzględniający różnorodne preferencje klientów, walory wizualne potraw, duża wartość odżywcza serwowanych potraw oraz walory zapachowe potraw. Nieco niżej oceniono wprowadzanie produktów sezonowych do menu oraz oryginalność oferty. Zróżnicowanie i dostosowanie karty menu do pór dnia oraz dostosowanie oferty żywieniowej do indywidualnych potrzeb także znalazły się wśród czynników w dużym stopniu wpływających na ocenę usługi. Specjalności dań narodowych i regionalnych również decydowały o ocenie lokalu gastronomicznego. Mniej ważne dla osób korzystających z oferty gastronomicznej hoteli były gotowe zestawy oferowane w menu. Badani najniżej ocenili atrakcyjność kart menu i ulotek oraz specjalne oferty okolicznościowe.

Analiza zależności między wpływem oferty menu na ocenę lokalu gastronomicznego a kategorią hotelu wykazała, że dla klientów obiektów dwu-, trzy- i czterogwiazdkowych przystępne ceny były równie ważnym czynnikiem wpływającym na ogólną ocenę lokalu, choć należy zauważyć, że ich klienci zwracali większą uwagę na walory smakowe potraw. Dodatkowo w hotelach czterogwiazdkowych elementem oferty menu mającym duży wpływ na ocenę lokalu był szeroki i urozmaicony asortyment potraw uwzględniający różnorodne preferencje klientów (4,92 punktów) – tabela 2.

Tabela 2

Ocena oferty menu lokali gastronomicznych w zależności od standardu hotelu w 2016 roku

Oceniane elementy usługi	Średnie oceny dla hoteli		
	dwu-gwiazdkowych	trzy-gwiazdkowych	cztero-gwiazdkowych
1	2	3	4
Walory smakowe potraw	4,86	4,91	4,98
Walory zapachowe potraw	4,79	4,43	4,75
Walory wizualne potraw	4,68	4,49	4,83
Szeroki i urozmaicony asortyment potraw uwzględniający różnorodne preferencje klientów	4,57	4,55	4,92
Oryginalność oferty menu	4,46	4,40	4,82
Zróżnicowanie i dostosowanie oferty karty menu do pór dnia	4,46	4,26	4,83
Dostosowanie oferty żywieniowej do indywidualnych potrzeb klienta	4,18	4,43	4,73
Gotowe zestawy oferowane w menu	3,57	3,72	4,15
Przystępne ceny	4,86	4,77	4,92

Tabela 2, cd.

1	2	3	4
Atrakcyjność wizualna kart menu, ulotek	3,50	3,66	3,65
Duża wartość odżywcza serwowanych potraw	4,64	4,47	4,85
Specjalności dań narodowych/ regionalnych oferowane w menu	4,07	4,25	4,75
Wprowadzanie produktów sezonowych do menu	4,25	4,47	4,83
Specjalne oferty okolicznościowe	1,93	3,60	3,55

Źródło: Badanie własne.

Na postrzeganie jakości usługi gastronomicznej przez klienta duży wpływ ma profesjonalizm i zaangażowanie personelu obsługowego. W 2013 roku uczestniczący w badaniu najwyżej ocenili zaangażowanie obsługi w realizację zamówienia. W przypadku hoteli czterogwiazdkowych doceniono także umiejętności pracowników oraz ich wygląd zewnętrzny. W opinii ankietowanych obsługa hoteli trzygwiazdkowych wykazuje się lepszą niż czterogwiazdkowych wiedzą na temat własnej oferty. Klienci hoteli o wysokim i średnim standardzie najgorzej ocenili wiedzę obsługi w zakresie aktualnych trendów w gastronomii. W lokalach hoteli dwugwiazdkowych najwyżej oceniono wygląd obsługi, a najniżej jej umiejętności. W hotelach czterogwiazdkowych i dwugwiazdkowych personel wyróżniał się cierpliwością i uczciwością, nie okazał się natomiast zbyt pomocny przy doradzaniu niezdecydowanym. Uczciwość i cierpliwość została najwyżej oceniona także w lokalach trzygwiazdkowych hoteli, a zdecydowanie najniższą ocenę, zwłaszcza w porównaniu do hoteli czterogwiazdkowych, uzyskało indywidualne podejście do klienta, czyli reagowanie na jego życzenia (tab. 3).

Część badania przeprowadzonego w 2016 roku poświęcona ocenie obsługi konsumenta dowiodła, że goście podczas kontaktu z personelem największą uwagę zwracali na życzliwe nastawienie i indywidualne podejście do klienta oraz czas realizacji zamówienia. Duże znaczenie dla osób mających kontakt z kelnerem odgrywało też reagowanie na ich oczekiwania i prośby, łatwość nawiązywania kontaktu z gościem, w dalszej kolejności szybkość obsługi, czas oczekiwania na wezwaną obsługę oraz zdolność doradzania niezdecydowanym klientom. Profesjonalizm personelu i jego wiedza na temat oferowanych produktów, zaangażowanie w realizację zamówienia oraz wygląd zewnętrzny i schludność personelu także absorbowwały uwagę gości, najmniejsze zaś znaczenie miała znajomość aktualnych trendów gastronomicznych.

Tabela 3

Ocena personelu obsługowego w lokalach gastronomicznych hoteli w zależności od standardu obiektu w 2013 roku

Oceniane elementy usługi	Średnia ocena w hotelach		
	dwu-gwiazdkowych	trzy-gwiazdkowych	cztero-gwiazdkowych
Wygląd zewnętrzny, schludność personelu	3,55	3,72	4,00
Zaangażowanie w realizację zamówienia	3,25	4,10	4,25
Wiedza obsługi o oferowanych produktach	3,02	4,00	3,80
Znajomość aktualnych trendów gastronomicznych	2,80	3,20	3,22
Umiejętność pracowników (roznoszenie dań, podawanie ich)	2,27	3,85	4,15
Stosunek do klienta pod względem uczciwości i cierpliwości	3,47	4,32	4,47
Zdolność doradzania niezdecydowanym klientom	3,00	3,87	3,25
Sposób przekazywania informacji przez obsługę	3,32	3,77	3,80
Łatwość nawiązywania kontaktu z klientem	3,20	3,85	4,15
Indywidualne podejście do klienta	3,17	3,35	4,05

Źródło: Badanie własne.

Analizując zależność między czynnikami związanymi z obsługą konsumenta a kategorią hotelu, stwierdzono, że w hotelach dwu- i trzygwiazdkowych najbardziej istotne były odpowiednio: czas realizacji zamówienia i życzliwe nastawienie do klientów, najmniej zaś znajomość aktualnych trendów gastronomicznych. W hotelach czterogwiazdkowych największe znaczenie dla jakości oferty gastronomicznej miały: wiedza personelu o oferowanych produktach, życzliwe nastawienie do klientów, czas realizacji zamówienia, indywidualne podejście do klienta. Średnie znaczenie odgrywały: szybkość obsługi, łatwość nawiązywania kontaktu z klientem, czas oczekiwania na wezwaną obsługę, reagowanie na oczekiwania i prośby klientów oraz profesjonalny personel. Mniej istotny dla tej oceny był wygląd zewnętrzny, schludność personelu oraz zdolność doradzania niezdecydowanym klientom (tab. 4).

Tabela 4

Wpływ czynników związanych z obsługą konsumenta na ocenę jakości oferty gastronomicznej w hotelach zależnie od kategorii w 2016 roku

Czynniki związane z obsługą konsumenta	Kategoria hotelu		
	dwu-gwiazdkowych	trzy-gwiazdkowych	cztero-gwiazdkowych*
Szybkość obsługi	4,71	4,70	4,93
Profesjonalny personel	4,64	4,72	4,90
Życzliwe nastawienie do klientów/ gości	4,75	4,91	4,95
Wygląd zewnętrzny, schludność personelu	4,61	4,62	4,88
Zaangażowanie w realizację zamówienia	4,71	4,68	4,90
Czas realizacji zamówienia	4,86	4,75	4,95
Czas oczekiwania na wezwaną obsługę	4,61	4,77	4,92
Wiedza personelu o oferowanych produktach	4,57	4,74	4,97
Znajomość aktualnych trendów gastronomicznych	4,32	4,23	4,80
Łatwość nawiązywania kontaktu z klientem	4,75	4,70	4,93
Indywidualne podejście do klienta	4,68	4,87	4,95
Zdolność doradzania niezdecydowanym klientom	4,64	4,74	4,87
Reagowanie na oczekiwania i prośby klientów	4,71	4,74	4,92

Źródło: Badanie własne.

Wnioski

Z przeprowadzonych badań wynika, że zarówno w 2013 roku, jak i w 2016, wyżej oceniane przez gości lokali gastronomicznych działających w strukturze hoteli były elementy związane z obsługą niż ofertą. W zakresie oferty dań do najwyżej ocenianych czynników należały walory organoleptyczne potraw (smak, zapach i wygląd), wielkość porcji, oferta potraw i napojów, nakrycie stołu, jak również cena dań i napojów. Klienci obiektów hotelarskich o wyższym standardzie większą uwagę przywiązywali do indywidualizacji usługi. Jest to związane z rosnącymi oczekiwaniami klienta wraz ze wzrostem standardu obiektu hotelarskiego.

Z analizy ocen czynników związanych z obsługą i personelem wynika, że w 2013 roku największe znaczenie miało zaangażowanie personelu w realizację zamówienia, stosunek do klienta (uczciwość i życzliwość), wygląd, a także komunikatywność. W 2016 roku klienci wskazywali na czas realizacji zamówienia oraz – zwłaszcza w hotelach o wyższym standardzie (od czterogwiazdkowych) – indywidualne podejście do klienta.

W obu okresach badawczych elementy związane z obsługą klienta znacznie wyżej oceniano w gastronomii hoteli o wyższej kategorii, co jest związane z koniecznością dbania o standardy i budowania przywiązania (lojalności) klienta do tych obiektów.

Literatura

- CIEŚLIK E., CIEŚLIK J., WASILEWSKI P., TURCZA K., SIEMBIDA A., 2014: *Ocena jakości usług gastronomicznych jako czynnik zwiększający zaufanie konsumentów*, Journal of Agribusiness and Rural Development 3 (33), 15–24.
- CIEŚLIK E., OSTROWSKA D., BODZIOCH A., 2011: *Jakość usług gastronomicznych jako czynnik podnoszenia konkurencyjności w hotelarstwie*, Turystyka i Rekreacja, 7, 105–108.
- DROGOŃ W., GRANECKA-WRZOSEK B., 2013: *Podstawy hotelarstwa i usługi dodatkowe. Podręcznik do nauki zawodu technik hotelarstwa*, wyd. III, WSiP, Warszawa.
- GRANECKA-WRZOSEK B., 2013: *Usługi żywieniowe w hotelarstwie. Podręcznik do nauki zawodu technik hotelarstwa*, WSiP, Warszawa.
- KNOWLES T., 2001: *Zarządzanie hotelarstwem i gastronomią*, PWE, Warszawa.
- MAŃKOWSKI T., 2008: *Obsługa gości w gastronomii*, [w:] A. Panasiuk, D. Szostak (red), *Hotelarstwo. Usługi – Eksploatacja – Zarządzanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 325–326.
- MITURA E., KONIUSZEWSKA E., 2008: *Hotelarstwo – organizacja i technika pracy*, wyd. II, Difin, Warszawa.
- MUCHA-SZAJEK E., 2001a: *Gastronomia hotelarska*, Poradnik Restauratora 9, 16.
- MUCHA-SZAJEK E., 2001b: *Obsługa gastronomiczna w obiekcie hotelowym*, Poradnik Restauratora 7, 44.
- NADULSKI R., 2011: *Jakość usług gastronomicznych w wybranych hotelach w Lublinie*, [w:] D. Kołożyn-Krajewska, Z.J. Dolatowski (red.), *Jakość usług turystycznych i żywieniowych*, Wydawnictwo WSHiT, Częstochowa, 153–161.
- Rozporządzenie Ministra Sportu i Turystyki z dnia 16 listopada 2011 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie obiektów hotelarskich i innych obiektów, w których są świadczone usługi hotelarskie, Dz.U. 2011, nr 259, poz. 1553.
- SALA J., 2011: *Marketing w gastronomii*, wyd. II zmien., PWE, Warszawa.
- ŚWIĄTKOWSKA M., 2009: *Usługi hotelarskie*, [w:] H. Górską-Warsewicz, E. Świstak (red.), *Funkcjonowanie przedsiębiorstwa hotelarskiego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 97–98.

Abstrakt

Celem pracy była ocena usług warszawskich hoteli w zakresie oferty usług gastronomicznych oraz czynników związanych z obsługą konsumenta. Wyniki badań wykazały wzrost poziomu świadczonych usług gastronomicznych wraz z podwyższeniem standardu obiektu. Głównym determinantem jakości tych usług, niezależnym od standardu hotelu, okazała się właściwa obsługa konsumenta. W zakresie oferty największe znaczenie miały walory organoleptyczne potraw, sposób ich podania oraz cena. Największe znaczenie w sferze czynników związanych z obsługą miały zaangażowanie personelu, jego stosunek do klienta oraz komunikatywność. Klienci lokali gastronomicznych obiektów o wyższym standardzie oczekiwali usługi bardziej zindywidualizowanej, dostosowanej do ich potrzeb.

Słowa kluczowe: hotel, oferta gastronomiczna, ocena jakości usług

Gastronomic offer of Warsaw hotels in their guests opinion

Abstract

The aim of the study was to evaluate the gastronomy services of Warsaw hotels for services offer and personnel. The results of the survey showed an increasing overall rating of catering services as the hotel standard grew. The proper determination of the catering services quality, independent of the standard of the hotel, has proved to be the right service for the consumer. The organoleptic qualities of the dishes, the way they were served, and the price were most important factors determining services offer. Employees' involvement, customer attitude and communicativeness were the most important factors determining customer service. Customers of hotels offering higher-standard gastronomy were expecting more personalized service, tailored to their needs.

Key words: hotel, gastronomic offer, service quality evaluation

Lucyna Witek

Wydział Zarządzania
Politechnika Rzeszowska

Katarzyna Szalonka

Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii
Uniwersytet Wrocławski

Percepcja zdrowej żywności a zachowania konsumentów

Wstęp

W latach 80. XX wieku zainicjowano programy promujące odpowiedzialność konsumenta za własne zdrowie. W efekcie konsumenci zainspirowali się koncepcją zdrowego stylu życia. Nastąpił wzrost popytu na tzw. zdrowe produkty [Sahota 2009]. Szczególną uwagę konsumenci kierują na walory zdrowotne żywności, gdyż obok sposobu i warunków życia dieta jest czynnikiem warunkującym zdrowie i wpływającym na jakość życia człowieka [Chrysochou i in. 2010]. Nadmierne spożycie wysoko przetworzonej żywności, charakteryzującej niewłaściwym zbilansowaniem składników odżywczych, przyczynia się do wzrostu zachorowalności na przewlekłe choroby niezakaźne oraz wpływa na skrócenie przewidywalnej długości życia [Wądołowska 2012]. Globalnym problemem jest otyłość, zwłaszcza dzieci i młodzieży. Utrzymująca się długotrwale nadwaga prowadzi do obniżenia wydolności organizmu, rozwoju wielu chorób przewlekłych, tj.: cukrzycy typu 2, choroby układu krążenia (nadciśnienie tętnicze, udar mózgu), chorób serca i niektórych typów raka (raka jelita grubego, gruczołu krokowego, sutka), niealkoholowego stłuszczenia wątroby, kamicy żółciowej, zaburzeń hormonalnych, nocnego bezdechu, zmian zwyrodnieniowych układu kostno-stawowego [WHO 2016]. Od czynników genetycznych istotniejszy wpływ na wzrost zachorowalności na otyłość mają niezdrowe nawyki żywieniowe i brak aktywności fizycznej [Przybylska i in. 2012]. W Polsce otyłych jest około 18% mężczyzn i 21% kobiet [National Geographic Polska 2016].

W artykule stosuje się pojęcie zdrowej żywności, które definiuje się jako każdy produkt spożywczy, który zjadany w racjonalnych ilościach pozytywnie wpływa na stan zdrowia konsumenta. Celem wykorzystania takiego terminu jest określenie percepcji konsumentów tego pojęcia i uwypuklenie znaczenia zdrowia jako jednej z podstawowych determinant wyboru żywności. Należy zaznaczyć, że dostępna na rynku żywność powinna być tylko zdrowa. Według dokumentów rządowych i unijnych na rynku mogą zostać zaoferowane tylko bezpieczne dla zdrowia produkty żywnościowe. Producentom nie wolno przekraczać pewnych określonych norm w przemyśle spożywczym. Nazwy sklepów typu „zdrowa żywność” sugerują paradoksalnie, że tylko tam konsument może zakupić zdrowe produkty. W artykule objęto analizą żywność ekologiczną i żywność funkcjonalną jako szczególnie doceniane produkty przez konsumentów ze względu na aspekty zdrowotne. Większość konsumentów nie zna różnic między nimi [Witek 2017]. Żywnością ekologiczną są produkty wytworzone w rolnictwie ekologicznym, w którym stosuje się całościowe podejście do systemu zarządzania produkcją rolniczą, dbając o różnorodność gatunkową roślin i zwierząt oraz stosując nawożenie organiczne przy jednoczesnej rezygnacji z nawozów sztucznych, pestycydów i innych środków chemicznych [Łuczka-Bakuła 2007]. Żywność funkcjonalna jest żywnością spełniającą nie tylko funkcje żywieniowe, ale również takie, które pozytywnie wpływają na zdrowie, co naukowo udowodniono. Te definicje mają charakter umowny. W związku z tym, że w literaturze naukowej brak jest jednoznacznej definicji żywności funkcjonalnej, bardziej ściśle będzie określenie jej jako żywności o właściwościach funkcjonalnych. W Unii Europejskiej (UE) nie ma specjalnych regulacji dla żywności funkcjonalnej, powinna spełniać tylko ogólne wymagania dotyczące żywności. Jeznach i inni [2003] definiują funkcjonalny produkt spożywczy jako produkt, który w efekcie wzbogacenia go lub wyeliminowania z niego jakiegoś składnika(-ów) ma pozytywny wpływ na organizm i tak jest postrzegany przez konsumenta, a pozytywny wpływ na zdrowie jest poparty dowodami naukowymi.

W warunkach wzrostu świadomości zagrożeń ze strony przemysłu spożywczego konsumenci poszukują „zdrowszych” alternatyw.

Cele, metody i źródła badań

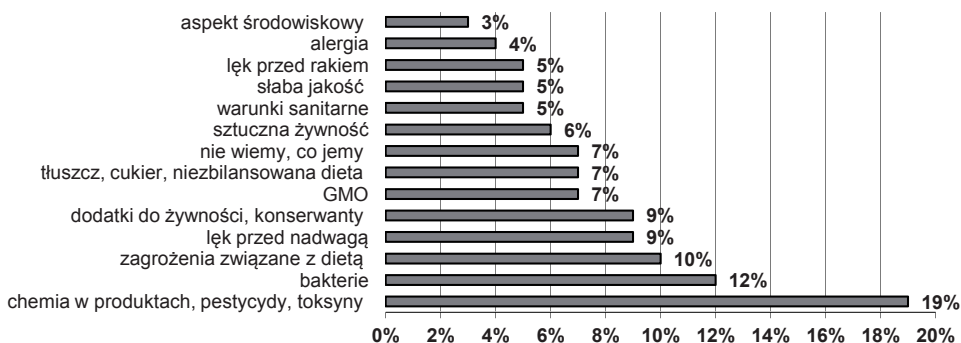
Celem artykułu jest pokazanie, w jaki sposób konsumenci percypują pojęcie zdrowej żywności oraz jakie czynniki mają wpływ na zachowania konsumentów wobec żywności, zwłaszcza ekologicznej i funkcjonalnej, które postrzegane są jako produkty o dużej wartości dla zdrowia.

Artykuł powstał na podstawie interdyscyplinarnych studiów literaturowych oraz badań jakościowych zrealizowanych w marcu i kwietniu 2017 roku metodą indywidualnych wywiadów nieustrukturyzowanych na próbie 30 respondentów. Badania przeprowadzono wśród osób, które deklarowały ponadprzeciętne zaangażowanie w procesy nabywania dóbr i przygotowywania posiłków (np. kupowały warzywa i owoce bezpośrednio od rolników, piekły samodzielnie pieczywo, kupując dobra spożywcze, nie wybierały produktów zawierających związki chemiczne i wysoko przetworzonych, np. mleko w proszku w jogurcie) oraz wrażliwość na swoje zdrowie i członków swojej rodziny. W badaniu wykorzystano metodę indywidualnego wywiadu pogłębionego. Scenariusz wywiadu miał charakter nieustrukturyzowany. Badania pierwotne pozwoliły na zgłębienie aspektów dotyczących zakupów produktów uważanych jako zdrowe.

Istota i cechy zdrowego produktu z perspektywy konsumenta

Większość ludzi dąży do zachowania zdrowia i szczęścia oraz długowieczności [Manoj i in. 2011]. Zmiana stylu życia i wzrost świadomości zdrowotnej spowodowały, że pojawiły się tendencje do zdrowego spożycia żywności [Quah i Tan 2010]. Konsumenty oczekują od produktów spożywczych walorów odżywczych i zdrowotnych, co przejawia się w poszukiwaniu produktów pozbawionych konserwantów, z odpowiednio dobranym składem [Angowski i Lipowski 2014]. Nagłaśniane przez media nieprawidłowości w sektorze spożywczym spowodowały uświadomienie zagrożeń zdrowotnych związanych z wyborami na rynku żywności (rys. 1). Grupa mieszkańców UE (11%) uważa, że spożywana żywność ma negatywny wpływ na zdrowie, a w przyszłości może wpłynąć na jego pogorszenie [European Commission 2010]. Wartość produktu jest mierzona według kryterium zdrowotnego: bezpieczeństwa produktu, wartości dla zdrowia, ochrony zdrowia. Żywność bezpieczna dla zdrowia w odczuciu konsumentów to żywność świeża, bez konserwantów i dodatków oraz pochodząca z upraw i hodowli ekologicznych [Kabacińska i in. 2005]. Należy zaznaczyć, że percepcja zdrowego produktu jest różna, co ma wpływ na zachowania zakupowe. Można domniemywać, że dla osoby, która ma problem z nadwagą, priorytetowym kryterium zakupu jest to, aby produkt miał jak najmniejszą ilość tłuszczów i cukrów. Dla matki zdrowym produktem dla jej dzieci będzie taki, który jest pozbawiony pestycydów, sztucznych dodatków, konserwantów itp.

Konsumenty poszukują też innych w ich odczuciu zdrowych produktów. Należy zaliczyć do nich żywność wyprodukowaną metodami tradycyjnymi, żywność oznaczoną jako naturalna, żywność bez hormonów i antybiotyków,



Rysunek 1

Obawy konsumentów w stosunku do spożywanej żywności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie European Commission [2010].

pestycydów i GMO, oznaczoną jako lokalna oraz produkty przyjazne środowisku [Witek i Szalonka 2016a, b]. Produkty regionalne są kojarzone przez konsumentów jako wytworzone tradycyjnymi metodami, a 70% badanych postrzega je jako zdrowe [Bryła 2016]. Główne cechy określające zdrową żywność to: krótki okres ważności, właściwości zdrowotne, przekonanie o małej zawartości zanieczyszczeń w żywności i smak [Kozirok i in. 2016]. W badaniach nie rozstrzygnięto oceny smaku zdrowej żywności. Zdrowa żywność intuicyjnie jest uważana przez konsumentów za niesmaczną, a niezdrowe jedzenie konsumenci konotują jako smaczne [Ragunathan 2006]. Tylko część konsumentów docenia jej smak, kojarząc ze wspomnieniami smaku żywności nieprzetworzonej, przygotowywanej samodzielnie w gospodarstwie domowym.

Konsumenci negatywnie postrzegają takie rodzaje żywności, które wiążą się z nowymi technologiami i wysokim stopniem przetworzenia, a pozytywnie odnoszą się do żywności pochodzącej z produkcji ekologicznej oraz tradycyjnej [Żakowska-Biemans 2011]. Konsumenci w konceptualizacji żywności ekologicznej odwołują się do atrybutu naturalność i postrzegają ją jako bezpieczną [Żakowska-Biemans 2011]. Żywność ekologiczna jest konotowana przez konsumentów jako bardziej zdrowa, smaczna i przyjazna środowisku niż żywność konwencjonalna [Ahmad 2010]. Widziana jest też ona jako żywność pozbawiona pestycydów i herbicydów oraz GMO [Baker i in. 2004]. Według konsumentów warzywa powinny być wyprodukowane bez syntetycznych pestycydów w technologii zgodnej ze zrównoważonym rozwojem, lepszej jakości, a tym samym smaczniejsze [Aertsens i in. 2011].

Determinanty zakupu żywności a aspekt zdrowotny

Do podstawowych czynników mających wpływ na zachowania konsumentów na rynku zdrowej żywności należą: czynniki demograficzne, świadomość zdrowotna, motywacje, styl życia, czynniki społeczne i percepcja konsumentów [Rahnama i in. 2016].

Przy wyborze żywności konsumenci najczęściej zwracali uwagę na skład produktu (62,2%), ale ważnymi czynnikami były również termin przydatności do spożycia (93,7%) oraz cena (63,6%) [Niewczas 2013]. Te same badania pokazały, że informacje na temat kraju pochodzenia, konserwantów oraz HACCP/ISO 22000 były ważne dla konsumentów w wieku powyżej 40 lat. Informacje dotyczące składu produktu spożywczego, konserwantów, GMO oraz HACCP/ISO 22000 były szczególnie ważne dla kobiet. Podobne tendencje wykazują osoby z wyższym wykształceniem, mieszkające w mieście i dobrze sytuowane [Niewczas 2013].

Bezpieczeństwo żywności, aspekt zdrowotny stają się coraz bardziej istotnymi kryteriami wyboru produktów żywnościowych. Stosowanie hormonów wzrostu, antybiotyków, dodatków do żywności, pestycydów, jak również obawy związane z toksynami, promieniowaniem, GMO budzą wątpliwości dotyczące bezpieczeństwa żywności [Rimal i in. 2005]. Kiedy wzrasta poczucie zagrożenia, konsumenci są bardziej skłonni do zachowań w zakresie ochrony zdrowia [Witte i Allen 2000]. Smak jest istotnym atrybutem wyboru produktów żywnościowych. Oceny smaku są pozytywnie skorelowane z zawartością tłuszczu i spożycia makroskładników [Stubbs i Whybrow 2004]. Bezpieczeństwo, naturalność, smak oraz informacje na etykiecie są to kryteria, które wskazały matki przy zakupie produktów gotowych i soków dla dzieci [Święcicka i in. 2004]. Badania te pokazały, że za bardzo ważne uznały informacje: „bez sztucznych barwników i dodatków smakowych”, „otrzymany ze specjalnie przebadanych owoców i warzyw”, „wartość odżywcza”.

Informacje, które docierają do konsumentów, mogą być przez nich postrzegane jako sprzeczne i skomplikowane, w konsekwencji trudne do zrozumienia [Niewczas 2014]. Szczególnie jeśli te informacje dotyczą różnych diet i ich wpływu na zdrowie. Wybór odpowiednich produktów staje się coraz bardziej skomplikowany. Wielu konsumentów nie rozumie informacji umieszczanych na etykietach [Visschers i in. 2010]. Uproszczone informacje na etykiecie ułatwiają wybór zdrowszych produktów [Zhu i in. 2015]. Dużą rolę odgrywają kompetencje konsumentów. Im społeczeństwo bardziej wyedukowane, tym bardziej odpowiedzialnie podejmuje decyzje na rynku żywności.

Hartman Group [2014] zwraca uwagę w swoim raporcie z 2014 roku na grupę konsumentów zwaną Millennials (pokolenie Y), którą eksperci uważają

za barometr kultury żywienia. Są to konsumenci znajdujący się obecnie w wieku od 9 do 33 lat, stanowią 27% populacji, charakteryzujący się dużą siłą nabywczą (szacowaną na 1,3 bln USD rocznie). Jest to pokolenie związane z nowoczesną technologią i nowymi sposobami żywienia, zainteresowane prosumpcją. Szukają zdrowych, świeżych, mało przetworzonych produktów, ale jednocześnie szybkich do przygotowania. Tylko czasami skłaniają się oni do konsumpcji w restauracjach typu fast food. Wielu tych konsumentów pozwala sobie czasami na jedzenie „bez winy”, nazywane przez nich „dniami oszukiwania”, lub „epickim śniadaniem”. Zazwyczaj jednak czytają etykiety, weryfikują określenia naturalne i niskokaloryczne. Są nieufni, kwestionują zdrowotne deklaracje, a nawet eko-etykiety, mają obawy związane z GMO i alergenami, poszukują autentyczności w ekologicznie i lokalnie uprawianych oraz wyprodukowanych produktach spożywczych.

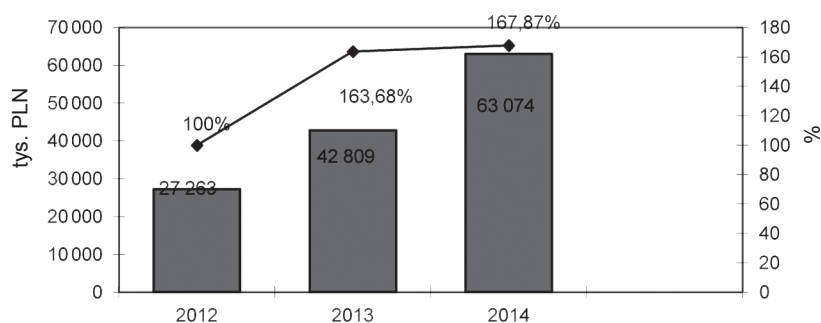
Żywność ekologiczna a zachowania konsumentów

Grupa konsumentów o orientacji prozdrowotnej wykazuje pozytywne nastawienie do żywności ekologicznej. Producenci żywności ekologicznej są w stanie odpowiedzieć na zmieniające się wymagania konsumentów zainteresowanych zdrowiem i bezpieczeństwem żywności. Nabywcy żywności ekologicznej wykazują dużą wrażliwość na zdrowie w porównaniu do nieekologicznych nabywców żywności [Davies i in. 1995]. Mazurek-Łopacińska i Sobocińska [2014] wyodrębniły trzy typy konsumentów na rynku produktów ekologicznych:

- konsumentów, którzy traktują produkty ekologiczne w sposób podstawowy i są zainteresowani ich wpływem na poprawę funkcji życiowych; są to konsumenci dążący do realizacji wartości podstawowych;
- konsumentów, dla których ważne jest dążenie do harmonii ze środowiskiem, gdyż osiągają większy komfort psychiczny, a jednocześnie mogą wyrażać postawy odpowiedzialności;
- konsumentów o zintegrowanych motywacjach, którzy traktują konsumpcję produktów ekologicznych w sposób holistyczny, ponieważ wartości użytkowe nabywanych produktów współwystępują z wartościami duchowymi; są to najbardziej wyedukowani i świadomi konsumenci, którzy mają przekonanie o wpływie harmonii ze środowiskiem, nabywają produkty ekologiczne w celu uzyskania satysfakcji i zaspokojenia potrzeb samorealizacji oraz demonstracji określonego stylu życia.

O prozdrowotnych zmianach w zachowaniach nabywców świadczy dynamicznie rosnący popyt na żywność ekologiczną. Dynamikę tego rynku potwier-

dzają wyniki sprzedaży firmy Bio Planet¹ (rys. 2). Jednym z najważniejszych czynników w wyborze zdrowej żywności jest świadomość i motywacja [Rahnama 2016]. Nabywanie żywności ekologicznej wynika głównie z pobudek dbałości o zdrowie (zdrowe odżywianie, szczególne potrzeby zdrowotne, np. ciąża, zachowanie zdrowia, dłuższe życie, zapewnienie zdrowia dzieciom), z powodu jej dobrego, tradycyjnego smaku, ze względu na panującą modę i chęć naśladowania innych oraz przekonania i specyficzny styl życia, tj. chęć ochrony środowiska naturalnego, pobudki etyczne, wegetarianizm [Zrałek 2010]. Część osób kupuje produkty ekologiczne, aby wykreować się na osobę dbającą o zdrowie, żyjącą zgodnie z panującą modą [Pilarczyk i Nestorowicz 2010]. Troska o stan środowiska była mniej znaczącym powodem zakupu żywności ekologicznej [Gutkowska i Ozimek 2005]. Styl życia ma istotny wpływ na konsumpcję żywności ekologicznej [Goetzke i Spiller 2014]. Czynniki społeczne, a szczególnie odpowiedzialność za zdrowe wychowanie dzieci również determinują zachowania konsumentów na rynku żywności [Loureiro i in. 2001].



Rysunek 2

Przychody ze sprzedaży spółki Bio-Planet w latach 2012–2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Newconnect [2015].

Skandynawscy konsumenci za najważniejsze kryterium zakupu żywności ekologicznej uznali smak, a metody produkcji wskazali jako najmniej ważne. Cenę uznano za główną barierę zakupu żywności ekologicznej. Badani mieli trudności z zidentyfikowaniem organicznego chleba, mięsa, ziemniaków (oprócz mleka). Mimo że pozytywnie konsumenci konotowali żywność ekologiczną,

¹Bio Planet S.A. jest wiodącą firmą na polskim rynku żywności ekologicznej, posiadającą charakter produkcyjno-dystrybucyjny. Ma w swojej ofercie około 2,1 tys. produktów ekologicznych. Współpracuje z 140 dostawcami z całego świata, wśród których należy wymienić znane marki, takie jak: Allos, BioPlanete, Alce Nero, Cocoa, Bio Food, Natumi, Primaeco, Lebensbaum. Odbiorcami są głównie specjalistyczne sklepy ekologiczne (np. Organic Farma Zdrowia, Smak Natury, Żółty Cesarz), a także sklepy ogólnospżywcze (Piotr i Paweł, Intermarché, Marcpol, Tesco, E.Leclerc), sklepy internetowe (np. supermarket Frisco), sektor HoReCa, hurtownie regionalne i przetwórcy żywności ekologicznej.

uważając, że zakupy są dobre i ważne, to jej nie nabywali. Barięą były nie tylko ceny, ale również przyzwyczajenia [Magnusson 2001]. Może to stanowić wyjaśnienie, dlaczego tak niewielu konsumentów kupuje żywność ekologiczną regularnie pomimo ich pozytywnego nastawienia.

Konsumenci, którzy mają pozytywny stosunek do żywności ekologicznej, wykazują wyższy poziom orientacji zdrowotnej i zachowań społecznie odpowiedzialnych w stosunku do innych segmentów [Nasir i Karakaya 2014]. Badanie wykazało również, że ta grupa konsumentów jest skłonna zapłacić więcej za żywność ekologiczną [Diaz 2010]. Tak zwani trwale konsumujący (ang. *heavy users*) taką żywność są bardziej wykształceni niż okazjonalni konsumenci [Kriwyl i Mecking 2012].

Cechy społeczno-demograficzne mają wpływ na zachowania konsumentów na rynku żywności ekologicznej. Płeć i wiek mają wpływ na zakup żywności ekologicznej [Pelletier i in. 2013]. Poziom wykształcenia oraz większe dochody są ważnymi determinantami zakupu produktów ekologicznych [Dettmann i Dimitri 2010]. Wyższe wykształcenie generalnie sprzyja wyższemu poziomowi wiedzy o skutkach degradacji i zagrożeń środowiskowych, bardziej racjonalnemu podejściu do oferty rynkowej oraz ponoszeniu dodatkowych obciążeń na rozwiązywanie problemów. Zdecydowanie najsilniejszym czynnikiem motywującym do zakupów ekologicznych jest zdrowie. Badania Szymańskiej-Brałkowskiej [2012] pokazały, że aż 70% respondentów wskazało problemy zdrowotne jako główny motyw wyboru żywności ekologicznej. Żywność ekologiczna została określona jako „wyprodukowana bez nawozów sztucznych i środków chemicznych”, „naturalna”, „sezonowa” oraz „przyjazna dla środowiska naturalnego”. Oprócz korzyści zdrowotnych badani zwrócili uwagę na walory smakowe. Styl życia, społeczna odpowiedzialność oraz chęć wsparcia lokalnych producentów i sprzedawców okazały się również istotnymi motywami zakupu.

Żywność funkcjonalna a konsument

Światowy rynek żywności funkcjonalnej rozwija się dynamicznie. W 2013 roku średnia roczna stopa wzrostu kształtowała się na poziomie około 8,5% [Rokicki 2015]. Szacuje się, że około 20% żywności na rynku europejskim może stanowić żywność funkcjonalna. Prognozuje się, że globalny rynek w 2020 roku osiągnie wartość 305,4 mld USD [PR Newswire 2015]. Żywności funkcjonalnej (prozdrowotnej) przypisuje się pozytywny wpływ na stan zdrowia. Regularne jej spożywanie może wpływać na zapobieganie lub ograniczanie występowania wielu chorób cywilizacyjnych. Oprócz efektu odżywczego ma naukowo udowodniony korzystny wpływ na zdrowie [Filipiak-Florkiewicz i in. 2015]. Pro-

dukty funkcjonalne swoje właściwości zawdzięczają obecności składników bioaktywnych, takich jak: błonnik, oligosacharydy, glikozydy, poliole, flawonoidy, niezbędne nienasycone kwasy tłuszczowe, witaminy, bakterie fermentacji mlekowej, substancje mineralne [Kudęłka 2011].

Nabywanie tej kategorii żywności wynika z chęci utrzymania lub odzyskania zdrowia. Utrzymanie dobrego stanu zdrowia zadeklarowało 66% respondentów, 37% – poprawę stanu zdrowia, 32% – redukcję masy ciała, a 47% – walory smakowe [Kozirok i in. 2012]. Również inne badania pokazują, że 78% ankietowanych wybrało taką żywność ze względu na dbałość o zdrowie, a 13% z nich kupiło te produkty z ciekawości. Dla 8% ankietowanych powodem zakupu były zalecenia lekarza, a tylko 2% kierowało się aktualną modą [Filipiak-Florkiewicz i in. 2015]. Z powodu korzyści zdrowotnych 74% badanych kobiet deklaroowało zakup tej żywności, a 66% odpowiadała oferta [Czapska i in. 2002]. Kobiety klasyfikuje się do podstawowego segmentu nabywców żywności funkcjonalnej. Więcej kobiet niż mężczyzn zwracało uwagę na zawartość i rodzaj składników w kupowanych produktach [Górecka i in. 2009]. Wraz z wiekiem zwiększał się odsetek osób zwracających uwagę na zawartość tłuszczu w nabywanym mleku i mięsie, a także na rodzaj kwasów tłuszczowych w nabywanych produktach [Górecka i in. 2009]. Powyższe badania sugerują, że wiek (im starsi konsumenci, tym większa skłonność do zakupu) i płeć (kobiety) sprzyjają prozdrowotnym postawom wobec żywności funkcjonalnej. Ponadto motywy (oczekiwane korzyści zaufanie, element zdrowej diety, lekarstwo, niezbędność spożycia, zależność między efektem zdrowotnym a smakiem, brak ryzyka żywieniowego, oczekiwane korzyści) okazały się najważniejszymi czynnikami konsumpcji żywności funkcjonalnej [Babicz-Zielińska 2010]. Żywność tej kategorii częściej kupują także rodziny, w których są dzieci lub chore osoby [Verbeke 2005]. Konsumenci żywności funkcjonalnej mają podobną koncepcję zdrowia i dobrego samopoczucia jak konsumenci ekologiczni, ale różnią się stylem życia. Występuje związek między żywnością ekologiczną a aktywnym stylem życia oraz żywnością funkcjonalną i pasywnym stylem życia [Goetzke i Spiller 2014].

Zachowania konsumentów na rynku zdrowej żywności w świetle badań jakościowych

Przeprowadzone badania jakościowe wskazały, że konsumenci poszukują wysokiej jakości produktów żywnościowych. Wysoką jakością utożsamiają najczęściej z pozytywnym wpływem na zdrowie. Produkt zdrowy był określany jako „bez chemii, sztucznych dodatków, konserwantów, polepszaczy, organizmów genetycznie modyfikowanych, uprawiany bez nawozów sztucznych, wy-

tworzony w domu, bezpieczny, wytworzony tylko z naturalnych składników, mało przetworzony, ekologiczny, kupiony od zaufanego rolnika”. Wypowiedzi badanych wskazały na zaangażowanie konsumentów w proces zakupu produktów lub półproduktów. Badani byli w stanie poświęcić dużo czasu i energii na zdobycie produktów wysokiej jakości. Niekiedy utrzymywali stały kontakt z posiadaczami gospodarstw rolnych. Podkreślali, że starannie wybierają producenta i eliminują produkty spożywcze wysoko przetworzone oraz z dużą ilością chemicznych dodatków. Dla każdego badanego jakość była inaczej definiowana i korelowana z potrzebą. Przykładowo produkt wysokiej jakości dla osoby chorej na celiakię był określany jako produkt mający pozytywny wpływ na zdrowie, pozbawiony glutenu, o dobrym smaku. Z kolei dla dwóch osób po leczeniu nowotworowym był to produkt naturalny, pozbawiony związków chemicznych szkodliwych dla zdrowia. Ta grupa respondentów nie wytwarzała samodzielnie produktów ekologicznych.

Respondenci (11 osób), którzy cierpieli na różnorodne dolegliwości, lub byli po przebytej chorobie, zdecydowanie byli bardziej skłonni do zakupu produktów uznanych przez nich za zdrowe. Zauważono, że im większe zagrożenie dla życia, tym większe zaangażowanie w proces samodzielnego wytwarzania produktów lub ich zakupu.

Prawie wszyscy badani konsumenci deklarowali, że dokładnie czytają etykiety. Potwierdzali też, że starannie i uważnie wybierali miejsce zakupu produktów. Produkty nabywali ze sprawdzonych źródeł, np. od znajomych, którzy mieszkali na wsi i prowadzili niewielkie gospodarstwa rolne. Odpowiedzi respondentów były zbliżone, np.: „kupuję ziemniaki u pana K., a jajka od sąsiadki kuzynki, ona ma 4 kury, które chodzą po podwórku”, „chleb pieczemy sami”, „wędlin nie kupujemy, pieczemy sami mięso”. Deklarowali zakupy produktów w takich miejscach, które gwarantują im bezpieczeństwo konsumpcji (żywność wyprodukowana w sposób naturalny). Respondenci nie artykułowali dyskomfortu zakupowego, raczej jako niewielkie utrudnienie w żywieniu poza miejscem zamieszkania. Zakupy w sklepie specjalistycznym utożsamiali z wysokimi cenami. Wskazywali na samodzielne przygotowanie większości produktów spożywczych, a nawet próby wytwarzania produktów nieżywnościowych (tj. kosmetyki, detergenty). Badani konsumenci pozytywnie konotowali pojęcie produktu ekologicznego, najczęściej utożsamiając go z wysoką jakością i właściwościami zdrowotnymi. Konsumenci wykazywali mniejszą świadomość pozytywnego wpływu takiego produktu na środowisko naturalne. Podczas wywiadów zaobserwowano, że respondenci nie rozróżniali żywności ekologicznej, funkcjonalnej i żywności wytwarzanej według tradycyjnych receptur. Identyfikowali te kategorie żywności wspólnie jako zdrowa żywność. Żywność ekologiczna była postrzegana jako żywność bez pestycydów, naturalna, świeża, bez sztucznych dodatków i GMO.

Kojarzyli znaki ekologiczne, ale nie wiedzieli do końca, co one dokładnie znaczą. Żywność ekologiczną identyfikowali z zielonym listkiem i wysoką ceną. Za to dokładnie znali związki chemiczne, alergeny, składniki, które stanowiły w procesie konsumpcji zagrożenie dla ich życia i zdrowia („jestem uczulony na glutaminian sodu, olej palmowy, mleko”).

Pogłębione wywiady indywidualne wskazały na ponadprzeciętne zaangażowanie konsumentów w proces pozyskiwania zdrowych produktów oraz budowanie przez konsumentów relacji z dostawcami (głównie z rolnikami). Im większe zagrożenie życia, tym staranniej badani selekcjonowali producentów żywności.

Podsumowanie

Reasumując, zdrowa żywność to pojęcie wywołujące kontrowersje wynikające z tego, że dostępne na rynku produkty spożywcze powinny być tylko zdrowe. Autorki przyjęły na potrzeby niniejszego artykułu, że zdrowa żywność to taka, która konsumowana w racjonalnych ilościach wpływa pozytywnie na stan zdrowia. Na rynku dóbr spożywczych nastąpiła asymetria informacji między wytwórcą a konsumentem. Choć w kształcie i wyglądzie produkty są zbliżone do tych „pierwotnych” (np. chleb, wędlina, ser żółty), to niewiele mają z nimi wspólnego. Powstała grupa klientów, która dokonuje zakupów zdrowej żywności. Z badań wtórnych wynika, że podstawowymi wyznacznikami zachowań konsumentów na rynku zdrowej żywności są: czynniki demograficzne, świadomość zdrowotna, motywacje, styl życia, czynniki społeczne, percepcja konsumentów i stan zdrowia. Konsumenty mający problemy ze swoim zdrowiem lub członków swojej rodziny są bardziej skłonni do pozyskiwania i zakupu zdrowej żywności. Kiedy wzrasta poczucie zagrożenia i im bardziej poważniejsze są problemy zdrowotne, tym większa jest skłonność do pozyskiwania produktów w ich rozumieniu zdrowych. Zdrowa żywność traktowana jest jak lekarstwo. Autentyczność i wiarygodność produktów są cechami coraz bardziej poszukiwanymi przez konsumentów. Im większe zagrożenie dla zdrowia i życia, tym dokładniejsza jest selekcja producentów.

Wiedza na temat produktów ekologicznych, ich sposobu produkcji, kontroli i certyfikacji jest na niskim poziomie. Samo pojęcie żywności ekologicznej jest nieprawidłowo interpretowane. Badani czują się zdezorientowani informacjami o wpływie różnych produktów na zdrowie. Ta ogólna i fragmentaryczna wiedza konsumentów ma wpływ na nieufność i ich sceptycyzm wobec prozdrowotnych deklaracji producentów. W rezultacie prowadzi to do braku skłonności do akceptowania wyższych cen produktów. Konsument, który nie odczuwa żadnych dolegliwości, nie ma stałej potrzeby angażowania się w czasochłonny proces

zakupu produktów. To stan zdrowia mobilizuje do selekcjonowania żywności i implikuje lojalność wobec wytwórców i marek.

Przedstawione wyniki badań jakościowych stanowią rozpoznanie zachowań nabywców na rynku zdrowej żywności i podstawę do dalszych badań. Istnieje luka informacyjna odnośnie zachowań nabywców na rynku zdrowej żywności, która powinna być uzupełniona badaniami ilościowymi na dużej, reprezentatywnej próbie. Zgromadzone dane o charakterze pierwotnym i wtórnym są jedynie przyczynkiem do dalszych rozważań.

Literatura

- AERTSENS J., MONDELAERS K., VERBEKE W., BUYSSSE J., Van HUYLENBROECK G., 2011: *The Influence of Subjective and Objective Knowledge on Attitude, Motivations and Consumption of Organic Food*, *British Food Journal* 113 (11), 1353–1378.
- AHMAD S.N.B.B., 2010: *Organic Food: A Study on Demographic Characteristics and Factors Influencing Purchase Intentions Among Consumers in Klang Valley, Malaysia*, *International Journal of Business and Management* 5 (2), 105–118.
- ANGOWSKI M., LIPOWSKI M., 2014: *Uwarunkowania wyboru produktów żywnościowych i miejsc ich zakupu*, *Marketing i Rynek* 6 (CD).
- BABICZ-ZIELIŃSKA E., 2010: *Postawy konsumentów wobec nowej żywności*, *Zeszyty Naukowe Akademii Morskiej w Gdyni* 65, 16–22.
- BAKER S., THOMPSON K.E., ENGELKEN J., 2004: *Mapping the Values Driving Organic Food Choice: Germany vs the UK*, *European Journal of Marketing* 38 (8), 995–1012.
- BRYŁA P., 2016: *Marketing regionalnych i ekologicznych produktów żywnościowych. Perspektywa sprzedawcy i konsumenta*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- CHRYSOCHOU P., ASKEGAARD S., GRUNERT K.G., KRISTENSEN D.B., 2010: *Social Discourses of Healthy Eating. A Market Segmentation Approach*, *Appetite* 55 (2), 288–297.
- CZAPSKA M., JEZNACH M., ŚWIĘCICKA A., 2002: *Zachowania konsumentów na rynku żywności funkcjonalnej*, *Handel Wewnętrzny* 48, 30–33.
- DAVIES A., TITTERINGTON A.J., COCHRANE C., 1995: *Who Buys Organic Food? A Profile of the Purchasers of Organic Food in Northern Ireland*, *British Food Journal* 97 (10), 17–23.
- DETMANN R.L., DIMITRI C., 2010: *Who's Buying Organic Vegetables? Demographic Characteristics of U.S. Consumers*, *Journal of Food Products Marketing* 16, 79–91.
- DIAZ F.J.M., MARTINEZ-CARRASCO PLEITE F., PAZ J.M.M., GARCIA P.G., 2010: *Consumer Knowledge, Consumption, and Willingness to Pay for Organic Tomatoes*, *British Food Journal* 114 (3), 318–334.
- European Commission, 2010: *Food-related Risks*, Eurobarometr 354, http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_354_en.pdf [dostęp: 21.04.2017].

- FILIPIAK-FLORKIEWICZ A., FLORKIEWICZ A., TOPOLSKA K., CABAŁA A., 2015: *Żywność funkcjonalna (prozdrowotna) w opinii klientów specjalistycznych sklepów z żywnością*, Bromatologia i Chemia Toksykologiczna 43 (2), 66–175.
- GOETZKE B.I., SPILLER A., 2014: *Health-improving Lifestyles of Organic and Functional Food Consumers*, British Food Journal 116, 510–526.
- GÓRZECKA D., CZARNOCIŃSKA J., IDZIKOWSKI M., KOWALEC J., 2009: *Postawy osób dorosłych wobec żywności funkcjonalnej w zależności od wieku i płci*, Żywność. Nauka. Technologia. Jakość 4 (65), 320–326.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., 2005: *Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności – kryteria różnicowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Hartman Group, 2014: *Millennial Consumers: A Barometer for the Future of Food Culture*, <http://www.hartman-group.com/hartbeat/527/millennial-consumers-a-barometer-for-the-future-of-food-culture> [dostęp: 23.04.2017].
- JEZNACH M. (red.), 2003: *Stan i perspektywy rozwoju rynku żywności funkcjonalnej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KABACIŃSKA A., RYBOWSKA A., BABICZ-ZIELIŃSKA E., 2005: *Rodzaje żywności zaliczanej przez konsumentów do tzw. zdrowej*, [w:] K. Gutkowska, L. Narojek (red.), *Konsument żywności i jego zachowania rynkowe w warunkach członkostwa w UE*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KOZIROK W., BAUMGART A., BABICZ-ZIELIŃSKA E., 2012: *Postawy i zachowania konsumentów wobec żywności prozdrowotnej*, Bromatologia i Chemia Toksykologiczna 45 (3), 1030–1034.
- KOZIROK W., SKORUPA K., BABICZ-ZIELIŃSKA E., 2016: *Consumer Attitudes and Qualities Determining Consumer Satisfaction in the Organic Foods Market*, Polish Journal of Natural Sciences 31 (3), 399–411.
- KRIWYL P., MECKING R.A., 2012: *Health and Environmental Consciousness, Costs of Behavior and the Purchase of Organic Food*, International Journal of Consumer Studies 36, 30–37.
- KUDEŁKA W., 2011: *Innowacyjny segment żywności wspierającej zdrowie człowieka*, Nie-równości Społeczne a Wzrost Gospodarczy 18, 290–302.
- LOUREIRO M.L., McCLUSKEY J.J., MITTELHAMMER R.C., 2001: *Assessing Consumer Preferences for Organic, Eco-labeled, and Regular Apples*, Journal of Agricultural and Resource Economics 26 (2), 404–416.
- ŁUCZKA-BAKUŁA W., 2007: *Rynek żywności ekologicznej*, PWE, Warszawa.
- MAGNUSSON M.K., ARVOLA A., HURSTI U.K., ÍBERG L., SJÖDÉN P-O., 2001: *Attitudes Towards Organic Foods Among Swedish Consumers*, British Food Journal 103 (3), 209–227.
- MANOJ T., DESAI K., SEENIVASAN S., 2011: *How Credit Card Payments Increase Un-healthy Food Purchases: Visceral Regulation of Vices*, Journal of Consumer Research 38 (1), 126–139.
- MAZUREK-ŁOPOCIŃSKA K., SOBOCIŃSKA M., 2014: *Badania kodów kulturowych w tworzeniu marketingowych modeli biznesu*, [w:] *Badania marketingowe – nowe podejścia oraz metody na współczesnym rynku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 11–21.

- NASIR V.A., KARAKAYA F., 2014: *Consumer Segments in Organic Foods Market*, Journal of Consumer Marketing 31 (4), 263–277.
- National Geographic Polska, 2016: *WHO alarmuje. Epidemia otyłości w Europie będzie narastać*, <http://www.national-geographic.pl/national-geographic/ludzie/who-alarmuje-epidemia-otylosci-w-europie-bedzie-narastac> [dostęp: 18.04.2017].
- Newconnect, 2015: *Żywność ekologiczna zawsze modna – analiza spółki Bio Planet*, <http://www.sii.org.pl/9250/aktualnosci/biuletyn-newconnect/zywnosc-ekologiczna-zawsze-modna-analiza-spolki-bio-planet.html> [dostęp: 23.04.2017].
- NIWCZAS M., 2013: *Kryteria wyboru żywności*, Żywność. Nauka. Technologia. Jakość 6 (91), 204–219.
- NIWCZAS M., 2014: *Consumers' Reactions to Food Scares*, International Journal of Consumer Studies 38, 251–257.
- PELLETIER J.E., LASKA M.N., SZTAINER D.N., STORY M., 2013: *Positive Attitudes Toward Organic, Local, and Sustainable Foods Are Associated with Higher Dietary Quality Among Young Adults*, Journal of Academic Nutrition and Dietetics 113, 127–132.
- PILARCZYK B., NESTOROWICZ R., 2010: *Marketing ekologicznych produktów żywnościowych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- PR Newswire, 2015: *Global Functional Food and Nutraceuticals Market 2014–2020: Benefits, Origin & Ingredients – Analysis of the \$168 Billion Industry*, <https://www.prnewswire.com/news-releases/global-functional-food-and-nutraceuticals-market-2014-2020-benefits-origin--ingredients---analysis-of-the-168-billion-industry-300037668.html> [dostęp: 29.06.2016].
- PRZYBYLSKA D., KUROWSKA M., PRZYBYLSKI P., 2012: *Otyłość i nadwaga w populacji rozwojowej*, Hygeia Public Health 47 (1), 28–35.
- QUAH S.H., TAN A.K.G., 2010: *Consumer Purchase Decision of Organic Food Products: An Ethnic Analysis*, Journal of International Consumer Marketing 22, 47–58.
- RAGHUNATHAN R., NAYLOR R.W., HOYER W.D., 2006: *The Unhealthy = Tasty Intuition and Its Effects on Taste Inferences, Enjoyment, and Choice of Food Products*, Journal of Marketing 70, 170–184.
- RAHNAMA H., FADAEI M., BAGHERSALIMI S., 2016: *Healthy Food Choice: Survey Results from Iranian Consumers Toward Antibiotic-free Chicken*, Journal of Sensory Studies 32 (1), e12248.
- RIMAL A.P., MOON W., BALASUBRAMANIAN S., 2005: *Agrobiotechnology and Organic Food Purchase in the United Kingdom*, British Food Journal 107, 84–97.
- ROKICKI T., 2007: *Czy mięso może być żywnością funkcjonalną?*, Gospodarka Mięsna 7, 20–21.
- SAHOTA A., 2009: *The Global Market for Organic Food and Drink*, [w:] H. Willer, L. Klicher (red.), *World of Organic Agriculture – Statistics and Emerging Trends 2009*, FiBL, Geneva, 59–64.
- STUBBS J.R., WHYBROW S., 2004: *Energy Density, Diet Composition and Palatability: Influences on Overall Food Energy Intake in Humans*, Physiological Behavior 81 (5), 755–764.
- ŚWIĘCICKA A., JEZNACH M., GÓRCZYŃSKA M., 2004: *Zachowania nabywcze matek na rynku gotowych produktów żywnościowych dla niemowląt i małych dzieci*, [w:] Kon-

- sument i marketing, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn, 193–199.
- SZYMAŃSKA-BRAŁKOWSKA M., 2012: *Konsument wobec zagrożeń bezpieczeństwa żywności w Unii Europejskiej*, Zarządzanie i Finanse 10 (3), cz. 2, 84–93.
- VERBEKE W., 2005: *Consumer Acceptance of Functional Foods: Socio-demographic, Cognitive and Attitudinal Determinants*, Food Quality Preference 16, 45–57.
- VISSCHERS V.H., HESS R., SIEGRIST M., 2010: *Health Motivation and Product Design Determine Consumers' Visual Attention to Nutrition Information on Food Products*, Public Health Nutrition 13 (7), 1099–1106.
- WĄDOŁOWSKA L., 2012: *Żywieniowe podłoże zagrożeń zdrowia w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn.
- WHO, 2016: *Obesity and Overweight*, <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/en> [dostęp: 22.04.2017].
- WITEK L., 2017: *Barriers to Green Products Purchase – from Polish Consumer Perspective*, [w:] O. Dvouletý, M. Lukeš, J. Mísar (red.), *Innovation Management, Entrepreneurship and Sustainability (IMES 2017)*, Proceedings of the 5th International Conference 25–26 May 2017, University of Economics, Prague, 1119–1128.
- WITEK L., SZALONKA K., 2016a: *Alergie pokarmowe i ich wpływ na rozwój rynku żywności funkcjonalnej i ekologicznej*, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing 16 (65), 128–140.
- WITEK L., SZALONKA K., 2016b: *Wpływ zachowań nabywców na rozwój nowych kanałów dystrybucji „zdrowej” żywności*, [w:] M. Sławińska (red.), *Handel we współczesnej gospodarce. Nowe wyzwania*, UNI-DRUK, Poznań, 283–294.
- WITTE K., ALLEN M., 2000: *A Meta-Analysis of Fear Appeals: Implications for Effective Public Health Campaigns*, Health Education and Behavior 27 (5), 591–615.
- ZHU C., LOPEZ R.A., LIU X., 2015: *Information Cost and Consumer Choices of Healthy Foods*, American Journal of Agricultural Economics 98 (1), 41–54.
- ZRALEK J., 2010: *Czynniki motywujące konsumentów do zakupu ekologicznej żywności – wyniki badań bezpośrednich*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 609, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 16, 391–400.
- ŻAKOWSKA-BIEMANS S., 2011: *Bezpieczeństwo żywności jako czynnik determinujący zachowania konsumentów na rynku żywności*, Problemy Higieny i Epidemiologii 92 (3), 621–624.

Abstrakt

Celem artykułu jest pokazanie, w jaki sposób konsumenci percypują pojęcie zdrowej żywności oraz jakie czynniki mają wpływ na zachowania konsumentów wobec żywności, zwłaszcza ekologicznej i funkcjonalnej, postrzeganych jako produkty o dużej wartości dla zdrowia. Artykuł powstał na podstawie interdyscyplinarnych studiów literaturowych oraz badania jakościowego przeprowadzonego w marcu i kwietniu 2017 roku metodą indywidualnych wywiadów nieustrukturyzowanych na próbie 30 respondentów. Wszyscy respondenci są miesz-

kańcami Polski (woj. dolnośląskie, małopolskie, podkarpackie, wielkopolskie), wykazywali ponadprzeciętne zaangażowanie w proces nabywania produktów. Z przeprowadzonych badań literaturowych oraz empirycznych można wywnioskować, że konsumenci oczekują od produktów żywnościowych nie tylko walorów smakowych i odżywczych, ale przede wszystkim bezpieczeństwa zdrowotnego. Bezpieczeństwo żywności, troska o zdrowie swoje i rodziny oraz autentyczność stają się coraz bardziej istotnymi kryteriami wyboru produktów żywnościowych. W artykule scharakteryzowano motywy zakupu żywności ekologicznej i funkcjonalnej. Podstawowymi wyznacznikami zachowań konsumentów na rynku zdrowej żywności są czynniki demograficzne, świadomość zdrowotna, motywacje, styl życia, czynniki społeczne, stan zdrowia i percepcja konsumentów. Szczególną uwagę zwrócono na żywność ekologiczną i funkcjonalną jako produkty doceniane ze względu na walor zdrowotny.

Słowa kluczowe: zachowania nabywców, żywność, determinanty

Perception of healthy food and consumer behavior

Abstract

The purpose of the article is to identify factors that affect consumer attitudes and behavior towards food perceived by consumers as healthy. This article was based on interdisciplinary literature studies and qualitative research conducted in March and April 2017 by means of individual unstructured interviews on a sample of 30 respondents. All respondents are residents of Poland, exhibiting above average involvement in the processes of acquiring goods, preparing meals. From literature and empirical research, it can be concluded that consumers expect food not only for their taste and nutritional value, but first of all for health. The article has characterized the motives for buying food, considered by consumers to be healthier than food outlets (mass food). Food safety, health care for you and your family, and authenticity are becoming increasingly important criteria for choosing foods. The main determinants of consumer behavior in the healthy food market are demographic factors, health awareness, motivation, lifestyle, social factors and consumer perceptions. Particular attention has been paid to organic and functional foods as products valued for their health.

Key words: behavior, food, determinants, consumer

Anna Dąbrowska, Mirosława Janoś-Kresło

Instytut Zarządzania
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Zachowania młodych konsumentów na rynku m-zakupów

Wstęp

Postęp technologiczny sprawił, że coraz częściej konsumenci łączą się z Internetem, wykorzystując w tym celu urządzenia mobilne, a zwłaszcza smartfon i tablet. Technologie mobilne mają coraz większy wpływ na sposób naszego funkcjonowania w różnych dziedzinach życia, w tym także na zachowania nabywcze. Powoduje to dynamiczny rozwój rynku m-commerce i wzrost jego znaczenia, także w Polsce.

Globalna sprzedaż mobilna w 2018 roku osiągnie 626 mld USD, zrównując się z wynikami całego e-commerce z 2013 roku, a liczba aktywnych urządzeń mobilnych w 2018 roku ma wynieść 8,2 mld. Rozwój m-commerce będzie miał znaczący wpływ na sposób robienia zakupów. Już obecnie 90% konsumentów korzysta ze smartfonów w celu sprawdzenia lokalizacji czy godzin otwarcia sklepu [Wojciechowski 2015]. Według firmy Zanox¹ badającej zachowania konsumentów na międzynarodowych rynkach (wśród których były kraje Beneluksu, Europy Wschodniej, Austria, Włochy, kraje nordyckie, Hiszpania, Szwajcaria i Wielka Brytania) wynika, że konsumenci z Wielkiej Brytanii i krajów nordyckich dokonali najwięcej transakcji mobilnych, najmniej Szwajcarzy, ale to oni generują największe średnie wartości zamówień w branży turystyki online [Ecommerce News 2016].

Polski rynek m-commerce należy do najszybciej rozwijających się w Europie. W 2015 roku wartość rynku m-commerce w Polsce szacowana była na

¹Zanox to sieć afiliacyjna w sektorze handlu elektronicznego i programów partnerskich wchodząca w skład grupy Zanox. W 2016 roku podjęto decyzję o połączeniu Zanox i Affiliate Window pod ujednoliconą marką Awini.

około 2,5 mld zł. Jeśli trend utrzyma się, krajowy rynek może wyprzedzić rynki m-commerce takich krajów, jak: Dania, Norwegia, Austria czy Wielka Brytania. W 2015 roku udział kupujących online przez urządzenia mobilne w Polsce wyniósł 8,3%, w Wielkiej Brytanii było to 31,1%, w Niemczech 29,7%, w Hiszpanii 29,1%, a we Francji 22,1% [Ecommerce News 2016]. Według Polskiej Izby Handlu do 2018 roku Polska będzie liderem m-commerce w Europie pod względem wartości per capita [Anonim 2016].

Badanie PayPal w 2015 roku pokazało, że w Polsce było 26% kupujących online z użyciem smartfona w ostatnich 12 miesiącach przed badaniem. Był to większy odsetek niż w krajach nordyckich (Szwecja – 21%, Norwegia – 24%, Dania – 20%, Holandia – 17%) czy Austrii – 23%, ale mniejszy niż we Włoszech – 36%, w Hiszpanii i Rumunii – po 34%, Wielkiej Brytanii – 33%. W tym samym badaniu szacuje się, że najwyższe roczne wskaźniki wzrostu w latach 2013–2016 w handlu mobilnym będą w Europie na poziomie 42%, a w handlu online 13%. W Polsce będzie to 33%, co oznacza trzykrotnie większy wzrost niż całego handlu online (10%) [Ecommerce News 2017].

Młodzi konsumenci jako segment rynku m-commerce

Najbardziej aktywnymi konsumentami na rynku m-zakupów, jak pokazują wyniki różnych badań, są osoby młode, w wieku do 35 lat. Gracz i Ostrowska [2014] zwracają uwagę, że jest to bardzo atrakcyjny i rozwojowy segment rynku dóbr konsumpcyjnych, posiadający stosunkowo duży, a przede wszystkim perspektywiczny, potencjał ekonomiczny. Jak słusznie zauważa Adamczyk [2014], młodzi konsumenci reprezentują istotną siłę nabywczą i decyzyjną, gdyż dysponują coraz większymi środkami finansowymi, które zagospodarowują według własnych potrzeb oraz wywierają znaczący wpływ na decyzje zakupowe podejmowane w rodzinie.

Analizując *homo consumens* w kontekście młodych konsumentów, wyróżniającą ich cechą jest wygoda, której oczekują od życia. Mając szeroki wybór dóbr i usług, współczesny konsument jest jednostką poszukującą nowych produktów oraz substytutów. Ważnym elementem podejmowania decyzji jest informacja, której wyselekcjonowanie w natłoku wiadomości wymaga umiejętności jej filtrowania. To sprawia, że młodzi konsumenci stają się bardziej odporni na działania marketingowe. Skuteczniejszym narzędziem poszukiwań dóbr i usług stał się Internet, który poprzez dostarczanie szybkiej informacji przy wykorzystaniu urządzeń mobilnych (smartfona, tabletu) pomaga ludziom młodym lepiej wyrazić siebie, znaleźć spersonalizowane produkty skrojone na miarę.

Naturalnie podejmowanym decyzjom nabywczym towarzyszy ryzyko [Garbarski 1998, Maciejewski 2010]:

- funkcjonalne – obawa o spełnienie zarówno podstawowych funkcji produktu, jak i dodatkowych,
- fizyczne – lęk o bezpieczeństwo produktów w procesie użytkowania; im większe u techniczenie produktu, tym większe zagrożenie dla konsumenta,
- finansowe – możliwość wystąpienia straty pieniężnej w sytuacji, gdyby zakup okazał się zakupem nietrafionym,
- społeczne – akceptacja wyboru przez grupy społeczne, w której konsument przebywa, lub do uczestnictwa w której aspiruje, rodziny oraz znajomych; ważne są opinie kształtowane przez środowisko,
- psychologiczne – wpływ zakupu na indywidualne poczucie własnej wartości, godności czy na sposób myślenia konsumenta o sobie samym (postrzeganie własnego wizerunku).

Zmniejszenie ryzyka wymaga przemyślanych zakupów, tymczasem jak wynika z raportu *mShopper 2.0. Polacy na zakupach mobilnych* [Mobile Institute 2016] konsumenci kupujący mobilnie chcą mieć produkt od razu, lubią kupować spontanicznie i nie boją się takich zakupów. W ich przekonaniu zbyt długie podejmowanie decyzji odbiera przyjemność z zakupu. Lubią jednak konsultować zakup z bliskimi, prawdopodobnie, aby ograniczyć „ryzyko społeczne”.

Budowanie swojego wizerunku poprzez posiadanie dóbr i korzystanie z usług stało się nieodłącznym elementem życia szczególnie młodych konsumentów. Współczesny młody konsument coraz częściej jest świadomy swoich motywów i potrzeb, co oznacza, że poszukuje takich produktów, które dostarczają mu najwięcej satysfakcji przy jak najmniejszym obciążeniu budżetu, czyli następuje maksymalizacja funkcji użyteczności konsumenckiej. Niewątpliwie realizacji takiego podejścia sprzyjają e-zakupy, ale także coraz bardziej powszechne wśród osób młodych m-zakupy. Jak twierdzi Andrzej Garpich z CEO Polskie Badania Internetu (PBI), zakupy mobilne wyszły z niszy przeznaczonej dla trendsetterów (osób przekazujących opinię „jaki produkt jest w rzeczywistości”, a nie jak marka/firma chce go przedstawić) i cyfrowych geeków (ludzie-pasjonaci, którzy dążą do pogłębienia swojej wiedzy i umiejętności w danej dziedzinie, w tym przypadku w dziedzinie usług cyfrowych) [Mobile Institute 2016].

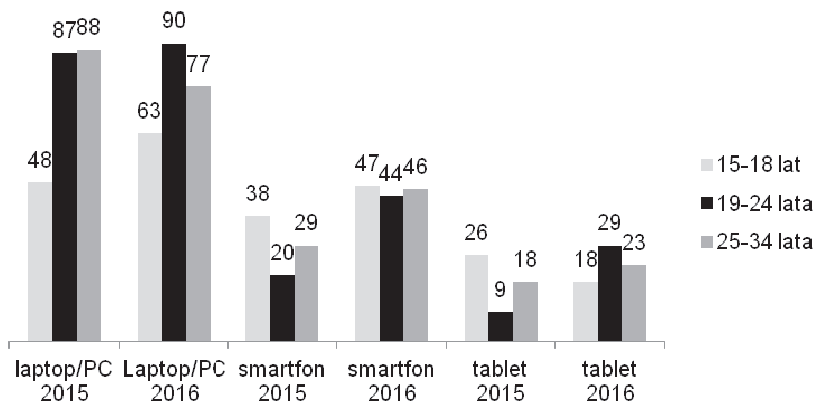
Jak wynika z przywołanego już raportu *mShopper 2.0. Polacy na zakupach mobilnych*², wśród ludzi młodych (w wieku 15–34 lat) postępuje proces zastępowania laptopa i PC smartfonem i tabletem. W 2016 roku w porównaniu

²W ramach badania ilościowego zebrano opinie 3174 Polaków, w tym 1185 kupujących z wykorzystaniem urządzeń mobilnych (smartfona bądź tabletu). Wykorzystano responsywne ankiety CAWI (ang. *computer-assisted web interview*) emitowane na stronach WWW oraz w wysyłce mailowej. Badanie przeprowadzono w terminie 6–16 luty 2016 roku.

do roku poprzedniego osoby w wieku 15–18 lat i 19–24 lata nabyły o 6 p.p. więcej urządzeń mobilnych (analogicznie: z 39 do 45% i z 55 do 61%), a w grupie wiekowej 25–34 lata poziom nie zmienił się (po 62%). W przypadku tabletów w 2016 roku w stosunku do 2015 roku nastąpił wzrost penetracji w grupie 19–24 lata o 10 p.p. (z 33 do 43%), a w grupie 25–34 lata o 13 p.p. (z 31 do 44%). W grupie osób najmłodszych sytuacja nie uległa zmianie (po 30%).

Osoby młode wykorzystują urządzenia mobilne do różnych czynności, między innymi przeglądają Internet, wysyłają SMS-y i MMS-y, robią zdjęcia/nagrywają wideo, słuchają muzyki, korzystają z mediów społecznościowych.

Zmiany zachodzące w latach 2015–2016 w przypadku wykorzystania urządzeń, w tym mobilnych, do zakupów są niejednorodne w poszczególnych grupach wiekowych. W grupie wiekowej 15–18 lat odnotowano wzrost wykorzystania zarówno laptopów/PC (o 15 p.p.), jak i urządzeń mobilnych – smartfonu (o 9 p.p.), a spadek o 8 p.p. korzystania z innego urządzenia mobilnego – tabletu. W grupie wiekowej 19–24 lata zwiększyło się wykorzystanie wszystkich urządzeń, przy czym w przypadku laptopa/PC jest to wzrost o 3 p.p., a jeżeli chodzi o urządzenia mobilne: aż 24 p.p. w przypadku smartfona i 20 p.p. tabletu. W trzeciej grupie wiekowej 25–34 lata zmalało wykorzystanie laptopa/PC o 11 p.p., a wzrosło smartfona o 17 p.p. i tabletu o 5 p.p. (rys. 1).



Rysunek 1

Wykorzystanie urządzeń, w tym mobilnych do zakupów w latach 2015–2016 [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

Zmiany zachodzące w latach 2015–2016 w przypadku wykorzystania urządzeń, w tym mobilnych, do zakupów są niejednorodne w poszczególnych grupach wiekowych. W grupie wiekowej 15–18 lat odnotowano wzrost zarówno wykorzystania laptopów/PC (o 15 p.p.), jak i urządzenia mobilnego, jakim jest smartfon (o 9 p.p.), a spadek w przypadku korzystania z innego urządzenia mobilnego, jakim jest tablet (o 8 p.p.). W grupie wiekowej 19–24 lata wzrost wyko-

rzystania dotyczył wszystkich urządzeń, przy czym w przypadku laptopa/PC był o 3 p.p., w przypadku urządzeń mobilnych: aż o 24 p.p. w przypadku smartfona i o 20 p.p. tabletu. W trzeciej grupie wiekowej 25–34 lata zmalało wykorzystanie laptopa/PC o 11 p.p., a wzrosło smartfona o 17 p.p. i tabletu o 5 p.p.

Można zatem powiedzieć, że popularność urządzeń mobilnych typu smartfon jako urządzenia zakupowego wzrosła w każdej grupie demograficznej. Smartfon staje się nieodzownym asystentem zakupowym młodych konsumentów. Zapewne jest to ważny sygnał dla marketerów, których rolą jest jak najskuteczniejsze dotarcie z ofertą, informacją na przykład o promocjach do potencjalnego klienta. Wielokanałowość komunikacji jest niewątpliwie szansą na pozyskanie nowych klientów.

Wyniki badania *M-commerce. Kupuję mobilnie 2016* pokazują, że grupy wiekowe 18–24 lata i 25–34 lata najintensywniej wykorzystują różne urządzenia mobilne. Największe zmiany zaobserwowano jednak w grupie najmłodszej (do 18 lat), która silnie w porównaniu z rokiem poprzednim zaczęła w celach zakupowych wykorzystywać urządzenia mobilne. Grupa ta jest też zainteresowana zakupowo innowacjami technologicznymi, takich jak smartwatch i smart TV. W każdej grupie wiekowej najbardziej na znaczeniu zyskał smartfon, ale najbardziej w grupie najmłodszych konsumentów [Mobile Institute 2016].

Warto przyjrzeć się, dlaczego młodzi konsumenci kupują mobilnie (rys. 2).



Rysunek 2

Powody kupowania mobilnie przez osoby w wieku 15–34 lata [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

Osoby w wieku 15–18 lat dokonują m-zakupów, ponieważ lubią oszczędzać pieniądze, często udaje im się upolować produkty w atrakcyjniejszej cenie oraz ceną wygodę i jest to dla nich najwygodniejszy sposób robienia zakupów. Z kolei osoby w wieku 19–24 lata są grupą, która wskazała na wszystkie wyróżnione powody, przy czym najwięcej osób ceni swobodę, nieco mniej ceni swój czas, a co druga osoba lubi oszczędzać pieniądze, lub ceni wygodę. Największy odsetek wśród całej grupy młodych konsumentów uważa się za kolekcjonera, smartfon pozwala im być na bieżąco z tym, co pojawia się na rynku (40% wskazań). Osoby z najstarszej grupy wiekowej (25–34 lata) wskazały na trzy główne powody: ceną wygodę, ceną swobodę oraz lubią oszczędzać pieniądze. Warto w tym kontekście odwołać się do innych badań, które także wskazują na znaczenie czasu, a właściwie jego oszczędność jako jedną z najważniejszych zalet zakupów przez urządzenia mobilne. Zakupy mobilne pozwalają konsumentowi: oszczędzić czas – 73%, znaleźć lepsze oferty – 69%, zrobić „zakupy po drodze” – 69%, w trakcie wykonywania innych czynności – 63%, bez czekania w kolejce – 55% [Latitude Research 2012].

W badaniu mShopper 2.0 poproszono także osoby młode o ocenę m-zakupów. Najwyższe oceny m-zakupy uzyskały w grupie wiekowej 18–24 lata. Częściej niż co druga osoba z tej grupy wiekowej (55%) uważa, że jest to bardzo łatwe, 36%, że raczej łatwe. Nikt nie wskazał na opcję bardzo trudne. W grupie wiekowej 15–18 lat największy odsetek badanych wśród badanej populacji wskazał na odpowiedzi: bardzo trudne (15%) i raczej trudne (26%). Z kolei osoby w wieku 25–34 lata oceniały najczęściej, że m-zakupy są bardzo łatwe (49%) lub raczej łatwe (40%). W tej grupie niemal co dziesiąta osoba (9%) nie potrafiła udzielić jednoznacznej odpowiedzi.

Pomimo dobrej oceny zakupów mobilnych kupujący w tym kanale konsumenci z jakiegoś powodu przerwali zakup. Niestety nie przedstawiono tego problemu w podziale na grupy wiekowe, ale warto przytoczyć powody. W sumie 65% wskazań dotyczyło uwarunkowań zewnętrznych, tzn. niezależnych od samego kanału mobilnego. Obiektywne trudności to: przerwane połączenie internetowe (28%), niewygodne aplikacje i strony sklepów (14%), długi proces zakupu (12%), niedostosowanie stron do zakupów mobilnych (10%) i konieczność podawania swoich danych (8%). Warto podkreślić, że od sprzedawców zależy bezpośrednio 41% napotykanych przez konsumentów trudności i na to powinni zwracać uwagę handlowcy. Na pewno warto przeprowadzić szkolenia personelu zwiększające ich kompetencje. Jest to ważne wobec reakcji na trudności zakupowe. Dane dotyczą lat 2015 i 2016, co pozwala wnioskować o zmianie w świadomości m-zakupowiczów. Podejmowano następujące reakcje:

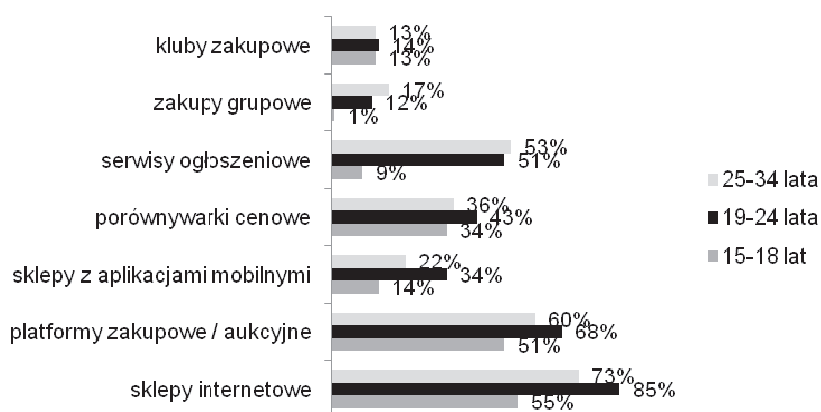
- ograniczam korzystanie z serwisów sprawiających trudność (27%; w 2015 r. 28%);
- sprawdzam konkurencyjne serwisy (27%; w 2015 r. 28%);

- ostrzegam innych przed trudnościami w danym serwisie (25%; w 2015 r. 12%);
- zniechęcam się do serwisów, które sprawiają trudność (16%; w 2015 r. 30%);
- staram się robić jednak zakupy w bardziej klasyczny sposób (11%; w 2015 r. 38%).

Z powyższych danych wyłania się dość ciekawy obraz konsumentów kupujących przy wykorzystaniu urządzeń mobilnych. Mimo trudności znacznie mniej osób niż w 2015 roku chce zrezygnować z tego kanału zakupowego, nie tak łatwo zniechęca się też do serwisów, które sprawiają trudności, ale zdecydowanie więcej osób ostrzega innych przed trudnościami w danym serwisie. Można zatem powiedzieć, że wzrasta społeczna odpowiedzialność konsumentów i świadomość konsumentcka [Dąbrowska i Janoś-Kresło 2012].

Młodzi konsumenci na m-zakupach

Młode osoby, bez względu na grupę wiekową, najchętniej robią m-zakupy w sklepach internetowych, platformach zakupowych/aukcjach. Największy odsetek przypada na grupę wiekową 19–24 lata (odpowiednio: 85 i 68%). Osoby najmłodsze niemal w ogóle nie korzystają z zakupów grupowych, ale na równi z osobami ze starszych grup wiekowych robią zakupy za pośrednictwem klubów zakupowych. Serwisy ogłoszeniowe są popularne na równi w grupie osób w wieku 19–24 lata i 25–34 lata (odpowiednio 51 i 53%). Porównywarki cenowe preferują bardziej osoby w wieku 19–24 lata (43%), podobna sytuacja dotyczy sklepów z aplikacjami mobilnymi (34%) – rysunek 3.

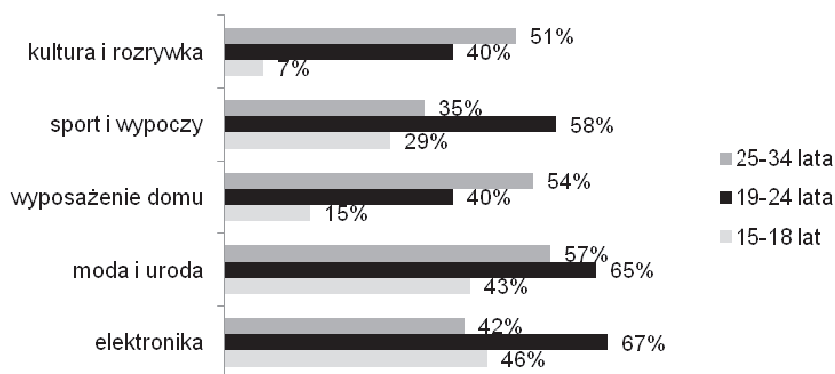


Rysunek 3

Miejsce robienia m-zakupów [% wskazań]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

Ludzie młodzi, podobnie jak osoby starsze, najczęściej sięgają po 5 najpopularniejszych, topowych kategorii zakupowych wielokanałowo. W analizowanych grupach wiekowych najpopularniejsza w zakupach jest elektronika, a następnie moda i uroda (rys. 4). Osoby najmłodsze najmniej są zainteresowane kulturą i rozrywką (7%). Są to usługi relatywnie drogie, jak na kieszeń młodego człowieka. Zwraca uwagę kategoria sport i wypoczynek. Popyt na te usługi kupowane za pośrednictwem urządzeń mobilnych systematycznie rośnie.



Rysunek 4

Najpopularniejsze kategorie zakupowe [% wskazań]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

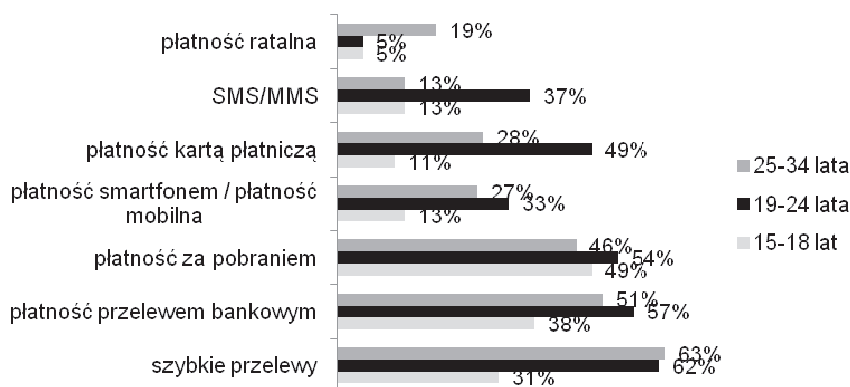
Osoby w wieku 15–18 lat dokonują m-zakupów najczęściej więcej niż 5 razy (38%) lub 2–5 razy (32% wskazań) w skali ostatnich 12 miesięcy. Większość osób z tej grupy wiekowej (60%) wydało podczas ostatniego zakupu 51–150 zł. Co druga osoba z grupy wiekowej 19–24 lata robiła zakupy więcej niż 5 razy w ciągu ostatnich 12 miesięcy, a co trzecia osoba 2–5 razy, co trzecia osoba wydała na zakupy 51–150 zł, a 39% wydało więcej na m-zakupy, nawet powyżej 2000 zł. W grupie wiekowej 25–34 lata wskaźniki częstotliwości m-zakupów kształtowały się odpowiednio: 53 i 30%, a 36% wydało 51–150 zł, ale 39% konsumentów z tej grupy wydało więcej niż 150 zł.

Współczesny konsument ma możliwość regulowania należności za dokonane zakupy przy wykorzystaniu różnych form płatności. Są to: płatność przelewem bankowym, szybkie przelewy, płatność za pobraniem, płatność kartą płatniczą, SMS/MMS, płatność smartfonem, płatność mobilna, płatność ratalna, płatność odroczone. Przeanalizowano kupujących wielokanałowo i kupujących mobilnie i wyniki kształtują się następująco:

- płatność przelewem bankowym: 56% (wielokanałowo) i 35% (mobilnie);
- szybkie przelewy: 56 i 35%;
- płatność za pobraniem: 46 i 28%;

- płatność kartą płatniczą: 31 i 21% (coraz mniejsza popularność tej formy);
- SMS/MMS: 20 i 17%;
- płatność smartfonem: 30 i 22%;
- płatność ratalna: 17 i 11%.

Na rysunku 5 przedstawiono preferowane formy płatności wśród ludzi młodych.



Rysunek 5

Formy płatności preferowane przez ludzi młodych [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

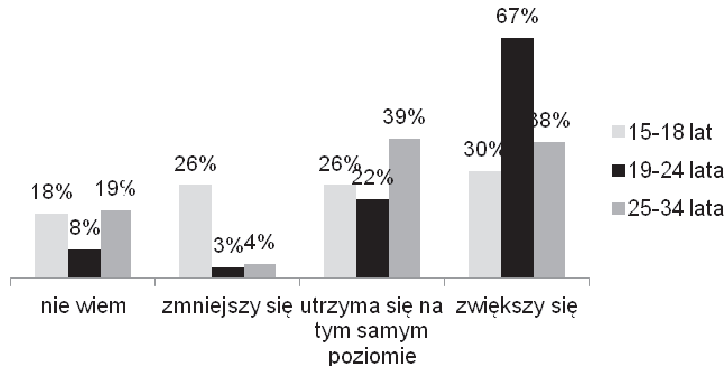
Osoby w wieku 15–18 lat preferują płatność za pobraniem (49% wskazań), płatność przelewem bankowym (38%) i szybkie przelewy (31%). Osoby w wieku 19–34 lata zdecydowanie preferują szybkie przelewy (62% wskazań w grupie 19–24 lata i 63% wskazań w grupie 25–34 lata). Na drugim miejscu wskazano płatność przelewem bankowym (57 i 51% wskazań), a na trzecim płatność za pobraniem (54 i 46% wskazań).

Z badań auterek dotyczących kompetencji konsumentów wynika³, że z możliwości dokonywania płatności przez telefon komórkowy korzystał co dziewiąty respondent, a 3% kompetentnych konsumentów robiło to regularnie. W grupie dokonujących płatności tym sposobem od czasu do czasu przeważającą grupą były osoby w wieku 30–39 lat. Usługa ta ze względu na powszechność posiadania i korzystania z telefonów komórkowych przez różne grupy wiekowe Polaków ma duży potencjał rozwoju. Z możliwości płacenia kartą płatniczą z funkcją

³Badanie przeprowadzono wśród 1000 respondentów w sierpniu 2013 roku. W badaniu głównym jako technikę badawczą wykorzystano wywiad telefoniczny CATI składający się z dwóch modułów. Pierwszy obejmował pytania o faktyczne zachowania konsumentów i respondentów. Drugi zawierał niezbędny do segmentacji test stwierdzeń badający postawy konsumentów. Dwa moduły pozwoliły na konfrontację dwóch poziomów funkcjonowania konsumentów na rynku: behawioralnego oraz motywacyjnego. Respondentami byli dorośli Polacy w wieku 18–74 lata.

zbliżeniową korzystały zazwyczaj osoby w wieku 18–29 lat [Dąbrowska i in. 2015].

Jakie są deklaracje zakupowe osób młodych? Ich postawy przedstawia rysunek 6.



Rysunek 6

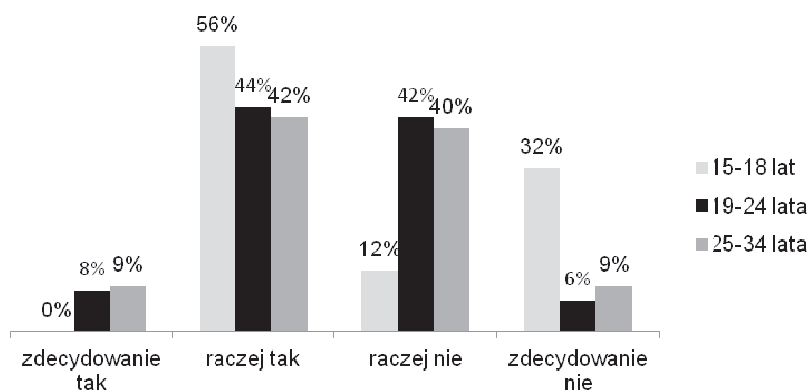
Deklaracje zakupowe osób w młodych [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

W grupie wiekowej 15–18 lat, ale także 25–34 lata co piąta osoba nie ma sprecyzowanych planów co do przyszłości m-zakupów. Co czwarta osoba w najmłodszej grupie wiekowej przewiduje zmniejszenie zakupów przy wykorzystaniu urządzeń mobilnych. W przypadku najmłodszych osób na odpowiedzi mogła wpływać niestabilność finansowa, często brak regularnego comiesięcznego dopływu środków finansowych. Osoby z najstarszej grupy wiekowej (najbardziej ustabilizowane finansowo) planują albo utrzymanie m-zakupów na tym samym poziomie bądź ich zwiększenie. Z punktu widzenia przedsiębiorstw jest to najatrakcyjniejszy segment konsumentów.

Czy ludzie młodzi dotychczas nie robiący m-zakupów podejmą takie działania w najbliższych miesiącach, czyli do końca 2016 roku? Takie deklaracje złożyły osoby w każdej z analizowanych grup wiekowych (rys. 7).

Zdecydowanie i raczej zrobi zakupy przy wykorzystaniu urządzeń mobilnych 56% badanych osób w wieku 15–18 lat, 52% osób w wieku 19–24 lata i 51% osób w wieku 25–34 lata. Można zatem powiedzieć, że przedsiębiorstwa muszą podjąć wysiłek i działania marketingowe, aby przekonać do m-zakupów tych, którzy odpowiedzieli raczej nie i zdecydowanie nie. Odpowiadających raczej nie było zdecydowanie więcej, co oznacza, że nie wykluczają oni definitywnie m-zakupów. Potrzebna jest tylko skuteczna strategia budowania relacji z nimi, ciekawej oferty i skutecznej komunikacji z tym segmentem rynku.



Rysunek 7

Deklaracja zakupów mobilnych przez internautów niekupujących przy wykorzystaniu urządzeń mobilnych [%]

Źródło: Opracowanie na podstawie Mobile Institute [2016].

Podsumowanie

Rynek zakupów mobilnych to jeden z najszybciej rozwijających się obecnie rynków, także w Polsce. Rozwojowi tego rynku sprzyja wzrastająca liczba użytkowników smartfonów i tabletów, którzy obecnie stanowią większość w Internecie. Według badania Gemiusa/PBI w czerwcu 2017 roku (Wyniki..., 2017) było ich w Polsce 20,7 mln. Czynnikiem sprzyjającym są także zalety urządzeń mobilnych, które pozwalają na skrócenie czasu procesu zakupu od podjęcia decyzji o zakupie, poprzez porównanie ofert, aż do dokonania płatności.

Konsumentami szczególnie aktywnymi na rynku zakupów mobilnych są młodzi konsumenci, którzy są nie tylko lepiej wyposażeni w urządzenia mobilne, ale także korzystają oraz zamierzają z nich korzystać coraz częściej, robiąc zakupy. Współcześni konsumenci są konsumentami oczekującymi, że zakupy będą łatwe, wygodne i przyjemne. Jednocześnie są to konsumenci bardziej świadomi, otwarci na nowości, ale też niecierpliwi. Stanowi to zatem duże wyzwanie dla przedsiębiorstw prowadzących lub zamierzających prowadzić handel poprzez kanał mobilny.

Literatura

- Anonim, 2016: *Uwierz w potencjał zakupów mobilnych*, Biuletyn Polskiej Organizacji Handlu 36 (5), 7.
- ADAMCZYK G., 2014: *Wybrane aspekty zachowań młodych konsumentów w nowych realiach rynkowych*, Handel Wewnętrzny 1 (354), 5–16.

- DĄBROWSKA A., BYŁOK F., JANOŚ-KRESŁO M., KIELCZEWSKI D., OZIMEK I., 2015: *Kompetencje konsumentów. Zrównoważona konsumpcja. Innowacyjne zachowania*, PWE, Warszawa.
- DĄBROWSKA A., JANOŚ-KRESŁO M., 2012: *Etyka działalności przedsiębiorstw a etyka postępowania konsumentów*, Marketing i Rynek 1, 10–16.
- Ecommerce News, 2016: *Mobile Shopping Behaviors in Europe*, <https://ecommercenews.eu/mobile-shopping-behaviors-europe> [dostęp: 10.07.2017].
- Ecommerce News, 2017: *Mobile Commerce in Europe*, <https://ecommercenews.eu/mobile-commerce-europe> [dostęp: 10.07.2017].
- GARBARSKI L., 1998: *Zachowania nabywców*, PWE, Warszawa.
- GRACZ L., OSTROWSKA I., 2014: *Młodzi nabywcy na e-zakupach*, Placet, Warszawa.
- Izba Gospodarki Elektronicznej, 2016: *M-commerce. Kupuję mobilnie*, http://ecommercepolska.pl/files/7514/8000/0754/M-commerce_Kupuje_mobilnie_2.0_listopad_2016_2.pdf [dostęp: 10.07.2017].
- Latitude Research, 2012: *Next-gen Retail: Mobile and Beyond*^o, <http://files.latd.com/Latitude-Next-Gen-Retail-Study.pdf> [dostęp: 10.07.2017].
- MACIEJEWSKI G., 2010: *Ryzyko w decyzjach nabywczych konsumentów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Mobile Institute, 2016: *mShopper 2.0. Polacy na zakupach mobilnych*, http://www.ecommercepolska.pl/files/3714/5923/9618/mShopper2.0PolacyNaZakupachMobilnych_marzec2016.pdf [dostęp: 05.07.2017].
- ShoppingShow.pl, 2014: *ShoppingShow. Zwyczaje zakupowe konsumenta digitalnego. Badania jakościowe*, http://rubikom.pl/fileadmin/do_pobrania/ShoppingShow_2014_RA-PORT_zwyczaje_zakupowe_konsumeta_digitalnego_q.pdf [dostęp: 05.07.2017].
- Twenga Solutions, 2016: *E-commerce in Europa 2016: Facts & Figures*, <https://www.twenga-solutions.com/it/insights/ecommerce-europa-2016> [dostęp: 09.07.2017].
- WOJCIECHOWSKI M., 2015: *M-commerce rośnie na świecie i w Polsce*, gomobi.pl/blogi/m-commerce-rosnie-na-swiecie-i-w-polsce [dostęp: 05.07.2017].

Abstrakt

Niniejszy artykuł ma charakter empiryczny. Jego celem jest identyfikacja zachowań młodych konsumentów (w wieku 15–34 lata) na rynku m-zakupów, przy uwzględnieniu trzech grup: 15–18 lat, 19–24 lata i 25–34 lata. Jest to segment konsumentów bardzo wrażliwy na nowoczesne rozwiązania technologiczne i poszukujący nowości, co często jest wyrazem ich osobowości, wpisywania się w nowe trendy konsumenckie. W artykule wykorzystano głównie wyniki raportu *mShopper 2.0. Polacy na zakupach mobilnych* z 2016 roku oraz wyniki badania własnego wykonanego w 2013 roku na potrzeby projektu badawczego *Kompetencje konsumentów jako stymulanta innowacyjnych zachowań i zrównoważonej konsumpcji* (2011/03/B/HS4/04417).

Słowa kluczowe: zachowania konsumentów, m-zakupy

The behaviour of young consumers on the m-shopping market

Abstract

This article is of an empirical nature. Its main objective is to identify the behaviour of young consumers (aged 15–34) on the m-shopping market, taking into consideration three age groups: 15–18, 19–24 and 25–34. This segment is very sensitive to modern technological solutions and interested in novelties, which is often an expression of their personality and being in line with new consumer trends. The article is based mainly on the results of the report *mShopper 2.0. Polacy na zakupach mobilnych* from 2016 and the results of own research conducted in 2013 as a part of the research project *Consumer Competence as a Stimulator of Innovative Behavior and Sustainable Consumption* (2011/03/B/HS4/04417).

Key words: consumer behaviour, m-shopping

RECENZENCI 2017

Piotr Adamczyk, Alina Alińska, Ewa Babicz-Zielińska, Stanisław Belniak, Piotr Bórawski, Andrzej Buszko, Krystyna Brzozowska, Magdalena Cyrek, Piotr Cyrek, Anna Czubala, Bazyl Czyżewski, Alina Daniłowska, Hanna Dudek, Tadeusz Lesław Dudycz, Justyna Franc-Dąbrowska, Zbigniew Gołaś, Barbara Gołębiowska, Jarosław Gołębiowski, Marian Gorynia, Wojciech Grzegorzczak, Krystyna Gutkowska, Jan Hybel, Marzena Hajduk-Stelmachowicz, Barbara Iwankiewicz-Rak, Barbara Jankowska, Mirosława Janoś-Kresło, Ewa Jaska, Marzena Jeżewska-Zychowicz, Andrzej Jędruchniewicz, Irena Jędrzejczyk, Ryszard Kata, Paweł Kobus, Małgorzata Kowalewska, Iwona Kowalczyk, Iwona Kowalska, Barbara Kowrygo, Dagmar Lesakova, Tomasz Lesiów, Grzegorz Maciejewski, Edward Majewski, Jacek Maśniak, Danuta Mierzwa, Irena Ozimek, Małgorzata Pęciłło-Pacek, Barbara Pietruszka, Wojciech Pizło, Przemysław Pluskota, Walenty Poczta, Hanna Podedworna, Monika Podkowińska, Marian Podstawka, Piotr Przybyłowski, Małgorzata Raczkowska, Adam Roman, Krystyna Rejman, Edyta Rudawska, Adam Sadowski, Józef Sala, Tomasz Siudek, Sebastian Skuza, Teresa Słaby, Stanisław Stańko, Aleksandra Steinhoff-Wrzeźniewska, Krystyna Świetlik, Adam Szulc, Monika Utzig, Natalia Wasilewska, Adam Wąs, Andrzej P. Wiatrak, Ludwik Wicki, Jan Wiktor, Tomasz Zalega, Aldona Zawojka

Informacje dla autorów artykułów zamieszczanych w Zeszytach Naukowych SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej

1. W Zeszytach Naukowych SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej publikowane są oryginalne prace naukowe, zgodne z profilem czasopisma.
2. Autor przesyła do redakcji przygotowany według wymogów redakcyjnych tekst artykułu w wersji elektronicznej (na adres: zeszyty_eiogz@sggw.pl) oraz wersję wydrukowaną w 2 egzemplarzach (na adres korespondencyjny redakcji).
3. Do oceny zgłoszonego opracowania Komitet Redakcyjny powołuje dwóch recenzentów spośród osób posiadających co najmniej stopień doktora habilitowanego zatrudnionych głównie poza SGGW.
4. W przypadku tekstu w języku obcym co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji zagranicznej.
5. Recenzenci nie są znani autorom opracowania oraz drugiemu recenzentowi.
6. W szczególnych przypadkach recenzent podpisuje oświadczenie o niewystępowaniu konfliktu interesów pomiędzy nim a autorem recenzowanego opracowania (pokrewieństwo, związki prawne, konflikty, podległość zawodowa i in.)
7. Recenzja ma postać pisemną i kończy się jednoznacznym wnioskiem o możliwość dopuszczenia bądź niedopuszczenia do publikacji zgłoszonego artykułu (formularz recenzji do pobrania na stronie internetowej).
8. W celu zapobiegania przypadkom „ghostwriting” oraz „guest authorship” autorzy proszeni są o wypełnienie oświadczenia (do pobrania na stronie internetowej).
9. Po otrzymaniu pozytywnych recenzji, Autor przesyła do redakcji odpowiedź na recenzje i poprawiony po uwagach recenzenta egzemplarz artykułu wydrukowany oraz wersję elektroniczną na adres mailowy redakcji.
10. Lista recenzentów opracowań zgłoszonych do Zeszytów Naukowych jest publikowana minimum raz do roku w ostatnim numerze z danego roku.
11. Pierwotną wersją wydawanego czasopisma naukowego jest wersja papierowa. Elektroniczna wersja jest zamieszczona na stronie internetowej czasopisma.
12. Autorzy artykułów uczestniczą w kosztach przygotowania do druku (informacja na stronie internetowej czasopisma).

Adres do korespondencji:

Redakcja Zeszytów Naukowych SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa

tel.: +48 22 59 340 34

tel.: +48 22 59 340 37

e-mail: zeszyty_eiogz@sggw.pl

Adres strony internetowej: <http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/ekonomika-i-organizacja-gospodarki-zywnosciowej-zeszyty-naukowe-sggw-w-warszawie/>