

Cena zł 12,00
(VAT 5%)

Indeks 381306
PL ISSN 0043-518X

WIADOMOŚCI STATYSTYCZNE

GŁÓWNY
URZĄD
STATYSTYCZNY

POLSKIE
TOWARZYSTWO
STATYSTYCZNE

MIESIĘCZNIK
ROK LVII
WARSZAWA
MAJ 2012

5

w numerze m.in.:

EWA ŁĄŻNIEWSKA, TOMASZ GÓRECKI

Analiza konwergencji podregionów za pomocą łańcuchów Markowa

RADOSŁAW MURKOWSKI

Obciążenie demograficzne w Polsce

ALINA BARAN

Wydatki na opiekę zdrowotną w krajach OECD



KOLEGIUM REDAKCYJNE:

prof. dr hab. Tadeusz Walczak (redaktor naczelny, tel. 22 608-32-89, t.walczak@stat.gov.pl),
dr Stanisław Paradysz (zastępca red. nacz.), prof. dr hab. Józef Zegar (zastępca red. nacz.,
tel. 22 826-14-28), inż. Alina Świdarska (sekretarz redakcji, tel. 22 608-32-25, a.swidarska@stat.gov.pl),
mgr Jan Berger (tel. 22 608-32-63), dr Marek Cierpiał-Wolan (tel. 17 853-26-35), mgr inż. Anatol
Kula (tel. 0-668 231 489), mgr Wiesław Łagodziński (tel. 22 608-32-93), dr Grażyna Marciniak
(tel. 22 608-33-54), dr hab. Andrzej Młodak (tel. 62 502-71-16), prof. dr hab. Bogdan Stefanowicz
(tel. 0-691 031 698), dr inż. Agnieszka Zgierska (tel. 22 608-30-15)

REDAKCJA

al. Niepodległości 208, 00-925 Warszawa, gmach GUS, pok. 353, tel. 22 608-32-25

http://www.stat.gov.pl/pts/16_PLK_HTML.htm

Elżbieta Grabowska (e.grabowska@stat.gov.pl)

Wersja internetowa jest wersją pierwotną czasopisma.

RADA PROGRAMOWA:

dr Halina Dmochowska (przewodnicząca, tel. 22 608-34-25), mgr Ewa Czumaj, prof. dr hab.
Czesław Domański, dr Jacek Kowalewski, mgr Krzysztof Kurkowski, mgr Izabella Zagoździńska,
mgr Katarzyna Jaszczyk-El Guerouani (sekretarz, tel. 22 608-32-19, k.jaszczyk@stat.gov.pl)

ZAKŁAD WYDAWNICTW STATYSTYCZNYCH



al. Niepodległości 208, 00-925 Warszawa, tel. 22 608-31-45.

Informacje w sprawach nabywania czasopism tel. 22 608-32-10, 608-38-10.

Zbigniew Karpiński (redaktor techniczny), Ewa Krawczyńska (skład i łamanie),

Wydział Korekty pod kierunkiem Bożeny Gorczyzcy, mgr Andrzej Kajkowski (wykresy).

Indeks 381306

WARUNKI PRENUMERATY REALIZOWANEJ PRZEZ RUCH S.A.

Prenumerata krajowa:

Wpłaty na prenumeratę przyjmują jednostki kolportażowe „RUCH” S.A. właściwe dla miejsca zamieszkania lub siedziby prenumerującego. Termin przyjmowania wpłat na prenumeratę krajową do 5 każdego miesiąca poprzedzającego okres rozpoczęcia prenumeraty.

W Internecie <http://www.prenumerata.ruch.com.pl>

Prenumerata opłacana w złotych ze zleceniem wysyłki za granicę:

Informacji o warunkach prenumeraty i sposobie zamawiania udziela „RUCH” S.A. Oddział Krajowej Dystrybucji Prasy, 01-248 Warszawa, ul. Jana Kazimierza 31/33.

Telefony: 22 5328-731, 5328-834, 5328-639, fax 5328-690.

Infolinia: 0-800-1200-29, wpłaty na konto w banku PEKAO S.A. IV O/Warszawa. Nr 12401053-40060347-2700-401112-005 lub w kasie Oddziału.

Dokonując wpłaty na prenumeratę w banku czy też w urzędzie pocztowym należy podać: nazwę naszej firmy, nazwę banku, numer konta, czytelny pełny adres odbiorcy za granicą, okres prenumeraty, rodzaj wysyłki (pocztą lotniczą czy zwykłą) oraz zamawiany tytuł.

Warunkiem rozpoczęcia wysyłki prenumeraty jest dokonanie wpłaty na nasze konto.

Terminy przyjmowania wpłat na prenumeratę „WIADOMOŚCI STATYSTYCZNYCH”:

do 05.12 — na I kwartał roku następnego lub na cały rok następny,

do 05.03 — na II kwartał roku bieżącego,

do 05.06 — na III kwartał roku bieżącego,

do 05.09 — na IV kwartał roku bieżącego.

STUDIA METODOLOGICZNE

Ewa ŁAŻNIEWSKA, Tomasz GÓRECKI

Analiza konwergencji podregionów za pomocą łańcuchów Markowa

Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. W opracowaniu zaprezentowano metodologię badań procesów konwergencji oraz skupiono uwagę na jednej z metod analizy konwergencji regionalnej za pomocą łańcuchów Markowa. W końcowej części artykułu zaprezentowano wyniki analizy łańcuchów Markowa na przykładzie polskich podregionów w latach 1999—2008. Do celów analiz regionalnych używane są dwa rodzaje terminów: „konwergencja zewnętrzna” rozumiana jako doganianie przez gospodarkę średniej UE oraz „konwergencja wewnętrzna” bądź regionalna, czyli redukcja różnic wewnątrz danej gospodarki. Ze względu na ograniczone możliwości objętości artykułu skoncentrowano się na konwergencji wewnętrznej.

PROCES KONWERGENCJI — METODOLOGIA BADAŃ

Konwergencją (zbieżnością, upodabnianiem się) najczęściej określane jest relatywnie szybszy rozwój biedniejszych krajów (regionów) w stosunku do krajów (regionów) bogatszych, powodujący redukcję różnic pomiędzy nimi. Zjawisko przeciwne — zwiększanie się różnic — nazywane jest dywergencją (rozbieżnością, polaryzacją). Zróżnicowanie rozwoju gospodarczego regionów staje

się jednym z ważniejszych nurtów badawczych współczesnej ekonomii. Globalizacja prowadzi z jednej strony do zwiększenia zróżnicowania regionalnego, z drugiej natomiast wyzwala procesy konwergencji.

W literaturze występują dwie główne koncepcje konwergencji¹ — typu sigma (σ) oraz typu beta (β). Pierwsza z nich zachodzi, kiedy zmienność dochodu *per capita* (lub innego zjawiska) między regionami (krajami) zmniejsza się w miarę upływu czasu. Beta konwergencja dotyczy natomiast zależności między przeciętną stopą wzrostu PKB na mieszkańca i jego początkowym poziomem. Występuje ona w literaturze w dwóch wariantach — jako konwergencja bezwzględna (absolutna) i warunkowa². Ta pierwsza sugeruje, że kraje (regiony) upodabniają się do siebie niezależnie od warunków początkowych i dążą do tego samego stanu wzrostu zrównoważonego. Innymi słowy, kraje (regiony) biedne rozwijają się szybciej niż bogate, a wzrost ich realnego PKB na mieszkańca jest tym większy, im niższy jest początkowy poziom PKB *per capita* (tempo wzrostu regionów jest odwrotnie proporcjonalne do wyjściowego poziomu rozwoju). Dzięki temu kraje (regiony) biedniejsze nadrabiają zapóźnienia rozwojowe.

Konwergencja warunkowa oznacza, że upodabniają się do siebie kraje (regiony) o podobnych parametrach strukturalnych (np. średni poziom wykształcenia,

¹ Sala-i-Martin (1990).

² Sala-i-Martin (1996), s. 1019—1036.

struktura dochodu), a tym samym kraje (regiony) o rozmaitych cechach wykazują tendencję dążenia do osiągnięcia różnych długookresowych poziomów dochodu (być może nawet każdy kraj zdąża do swojego ustalonego stanu, który zależy od cech jego gospodarki). Zbliżanie się do różnych stanów równowagi nie jest równoznaczne ze zmniejszaniem się różnic w dochodzie *per capita* między krajami i regionami, mimo że konwergencja następuje. Zatem dysproporcje w stopniu ich rozwoju mogą się utrzymywać. Ponadto konwergencja beta i sigma nie mówią nic o mobilności wewnątrz rozkładów prawdopodobieństwa PKB *per capita*.

Według klasycznej analizy konwergencji beta występowanie negatywnej zależności pomiędzy stopą wzrostu i początkowym dochodem oznacza występowanie konwergencji. Metoda ta była krytykowana przez Friedmana (1992) oraz Quaha (1993). Stwierdzali oni, że fakt szybszego rozwoju biednych regionów niż bogatych nie musi świadczyć o zmniejszaniu się dystansu między nimi. Może występować powszechnie znany w statystyce paradoks Galtona. Mianowicie, ujemny współczynnik kierunkowy funkcji regresji nie implikuje zmniejszania się zmienności rozkładu (istnieje taka możliwość nawet w przypadku dywergencji). Wynika to z faktu, że na rozwój regionów mają wpływ czynniki losowe. Paradoks polega tu na błędnej interpretacji chwilowych zmian obserwacji skrajnych jako przesłanek świadczących o konwergencji. Zauważyli oni również, że klasyczna analiza konwergencji nie umożliwia obserwacji pełnego rozkładu i jego ewolucji, jak również nie jest możliwe uchwycenie występowania konwergencji „klubów”³ (polaryzacji). Z tych powodów zaproponowano metody analizy pełnego rozkładu. Jedną z nich jest analiza macierzy przejścia z wykorzystaniem metodologii zapożyczonych z łańcuchów (procesów) Markowa⁴.

W przypadku analizy łańcuchów Markowa zbiór możliwych stanów wartości musi być dyskretny. Niech K oznacza zbiór m możliwych wartości⁵, taki że:

$$\bigcup_{i=1}^m K_i = K \quad K_i \cap K_j = \emptyset \quad \text{dla każdego } i, j = 1, 2, \dots, m, \quad i \neq j$$

czyli tworzy układ zupełny. Łańcuch Markowa jest określony poprzez prawdopodobieństwo przejścia, czyli warunkowy rozkład prawdopodobieństwa w wersji dyskretnej:

³ Koncepcja wprowadzona przez Baumola (1986), zgodnie z którą kraje lub regiony o podobnych cechach strukturalnych upodabniają się, ponieważ ich początkowy poziom dochodu *per capita* również jest podobny. W konsekwencji prowadzi to do powstawania „klubów”, czyli grup krajów (regionów) o bardzo podobnych parametrach strukturalnych oraz zmniejszających się różnicach w dochodzie *per capita*.

⁴ Quah (1993), s. 426—434.

⁵ PKB *per capita* dzielony jest na skończoną liczbę przedziałów. Dla tych przedziałów szacowana jest macierz przejścia, która opisuje sposób, w jaki zmienia się rozkład dochodu. Elementy macierzy odzwierciedlają prawdopodobieństwo przejścia poszczególnych regionów między określonymi klasami. Otrzymane prawdopodobieństwo informuje o procentowej liczbie regionów, które będąc początkowo w danym przedziale pozostały w nim bądź przesunęły się do innych przedziałów.

$$\pi_{ij} = P(y_{r,t} \in K_j \mid y_{r,t-1} \in K_i) \quad i, j = 1, 2, \dots, m$$

Jest to więc prawdopodobieństwo przejścia ze stanu i do stanu j . Prawdopodobieństwo to układane jest w macierz prawdopodobieństwa przejścia Π . Istotne jest prawdopodobieństwo zdarzenia, że współczynnik wpadnie w konkretną klasę wartości:

$$P(y_{r,t} \in K_j) = \sum_{i=1}^m P(y_{r,t} \in K_j \mid y_{r,t-1} \in K_i) P(y_{r,t-1} \in K_i) \quad i, j = 1, 2, \dots, m$$

Wzór ten otrzymujemy z twierdzenia o prawdopodobieństwie zupełnym. Jeśli oznaczymy:

$$p_j = P(y_{r,t} \in K_j)$$

to powyższy wzór możemy zapisać następująco:

$$p_j = \sum_{i=1}^m \pi_{ij} p_i \quad i, j = 1, 2, \dots, m$$

$$\sum_{i=1}^m p_i = 1$$

Prawdopodobieństwo to tworzy tzw. wektor prawdopodobieństwa granicznego lub inaczej ergodycznego. Wektor prawdopodobieństwa ergodycznego stanowi rozwiązanie następującego jednorodnego układu równań liniowych:

$$p = \Pi' p$$

Prawdopodobieństwo to stanowi główne narzędzie analizy konwergencji. Bardziej lub mniej jednomodalny rozkład prawdopodobieństwa (koncentracja prawdopodobieństwa w jednym z przedziałów) wskazuje na brak dowodów przeciwko konwergencji, natomiast wielomodalne rozkłady tego prawdopodobieństwa wskazują na konwergencję „klubów”. Jeżeli natomiast rozkład jego jest zbliżony do jednostajnego (podobne elementy wektora prawdopodobieństwa ergodycznego), to mamy do czynienia z dywergencją.

Macierz prawdopodobieństwa przejścia może zostać również wykorzystana do policzenia dwóch miar oceniających szybkość zbieżności. Jedną z nich jest *half-life*, czyli liczba okresów (nie lat, tylko okresów dla jakich liczyliśmy), po jakich obecny stan w połowie zbliży się do stanu stacjonarnego. Im mniejszą wartość on przyjmuje, tym lepiej. Liczymy go według wzoru:

$$half-life = \frac{-\ln 2}{\ln |\lambda_2|}$$

gdzie λ_2 oznacza drugą wartość własną macierzy prawdopodobieństwa przejścia (właśnie druga wartość własna decyduje, czy istnieje rozkład stacjonarny).

Druga miara została zaproponowana przez Pellegriniego (2002) i jest nią indeks stabilności S , który dla macierzy przejścia o wymiarze n liczymy jako:

$$S = \frac{\text{tr}(\Pi)}{n}$$

gdzie funkcja tr oznacza ślad macierzy (suma elementów na przekątnej). Przyjmuje on wartości od 0 do 1. Duża jego wartość wskazuje na stabilny proces, w którym szansa zmiany stanu jest raczej niewielka. Ograniczeniem opisywanej metody analizy dynamiki rozkładu z wykorzystaniem łańcuchów Markowa jest arbitralność doboru punktów rozdzielających poszczególne przedziały — różny podział może doprowadzić do różnych wyników.

ANALIZA PROCESÓW KONWERCENCJI NA POZIOMIE NTS 3 W POLSCE W OKRESIE 1999—2008

Kwestia tego, jak trwały jest dany rozkład, czy i jak szybko regiony o niższych od średniej przychodach przemieszczają się w górę oraz ku długotrwałemu, niezmiennemu rozkładowi może być analizowana przy zastosowaniu analizy łańcuchów Markowa⁶. Jeśli proces Markowa, który powinien leżeć u podstaw dynamiki rozkładu jest ergodyczny⁷, istnieje rozkład stacjonarny odpowiadający stanowi stałemu, ku któremu rozkład z czasem zbiega i który można interpretować jako projekcję rozkładu w przyszłości przy danym procesie przejściowym opisanym przez dane. Tempo konwergencji ku stanowi stałemu może być określone poprzez obliczenie okresu półtrwania procesu, to znaczy czasu potrzebnego na pokonanie połowy odległości oddzielającej obecny rozkład od rozkładu stacjonarnego. Szybkość procesu przejścia może również być badana poprzez określenie, jak długo zajmie przejście z jednego stanu do drugiego. W terminologii procesów Markowa nazywa się to średnim czasem pierwszego przejścia.

W końcu możliwe jest scharakteryzowanie stabilności procesu, to znaczy prawdopodobieństwa braku ruchu w ramach rozkładu (wskaźnik stabilności) lub zakresu, w jakim jest on wywoływany siłami konwergencji, to znaczy prawdopodobieństwa, że ruch od rozkładu początkowego do końcowego odbywa się w kierunku wzrastającej konwergencji zmierzającej ku stanowi rozkładu stacjonarnego (wskaźnik konwergencji). Oczywiście analiza ta pozwala jedynie na określenie i ocenę wartości długoterminowych efektów trendów z przeszłości. Nic nie mówi ona na temat tego, czy trendy z przeszłości mogą nadal występować.

Zastosowanie tych koncepcji do naszego przykładu daje następujące rezultaty: macierz prawdopodobieństwa przejścia mierzy ruchy w ramach rozkładu; każdy element m_{ij} przedstawia odsetek regionów PKB *per capita* przesuwających się

⁶ W badaniu procesów konwergencji P. Wójcik (2004, s. 72) wykorzystuje także łańcuchy Markowa.

⁷ Łańcuch Markowa jest ergodyczny, jeśli dla badanej zmiennej możliwe jest przesunięcie się z dowolnego stanu rozkładu do każdego innego stanu w skończonej liczbie etapów. Ergodyczność i istnienie rozkładu stacjonarnego zostają zapewnione, gdy druga co do wartości bezwzględnej wartość własna macierzy przejścia jest mniejsza od 1.

z klasy i do klasy j pomiędzy latami 1999 a 2008; wartości na przekątnej są dość wysokie, sugerując wysokie prawdopodobieństwo pozostania w tej samej klasie PKB *per capita*. Za Pellegrinim obliczono wskaźnik stabilności oparty na śladzie macierzy prawdopodobieństwa przejścia, to znaczy sumie elementów głównej przekątnej podzielonej przez wymiar macierzy. Jego wartość wynosi $\frac{6,45}{10} = 64,5\%$, co w przypadku analizy dotyczącej PKB *per capita* potwierdza stosunkowo wysoką trwałość rozkładu. Wskaźnik *half-life* w przypadku PKB *per capita* wynosi $-\frac{\ln 2}{\ln 0,931} = 9,69$, co należy interpretować w ten sposób, że za ok. 97 lat ($9,69 \times 10$ lat) różnica zmniejszy się o połowę.

Rezultaty analizy za pomocą łańcuchów Markowa są silnie zależne od dyskretnej aproksymacji zakresu wartości w rozłącznych klasach. Rzeczywiście, wybór klas w sposób wyjątkowy determinuje macierz przejścia i w rezultacie cały zakres wyników. Aby uniknąć tego problemu, często preferuje się definiowanie klas z użyciem kwantyli tak, aby każda klasa obejmowała tę samą liczbę obserwacji. Definicja klas jest zatem mniej arbitralna. Jednak podjęcie takiej decyzji też bywa dość dyskusyjne. Zostało ono jednak wybrane do zaprezentowanej analizy (podzielono zatem wszystkie wartości PKB *per capita* badanych regionów na dziesięć równolicznych klas i na tej podstawie wyznaczono macierz prawdopodobieństwa przejścia).

Najbardziej stabilne są regiony na końcu rozkładu. Około 96% regionów nie przemieściło się. Bardzo mało jest regionów „ruchliwych spadkowo”. Największy procent regionów „ruchliwych wzrostowo” znajduje się pośrodku rozkładu. Z wykresu 2 można wnioskować, że 50% regionów osiągnie w przyszłości ten najbardziej pożądany stan. Świadczyć to może także o procesie konwergencji. Awans poszczególnych regionów z różnych klas w badanym okresie jest bardzo zróżnicowany. Tablica przedstawia przejścia regionów pomiędzy klasami w okresie 1999—2008. To samo zjawisko w ujęciu przestrzennym pokazuje wyk. 4. Widać z niego, że największy obszar zajmują regiony, które oznaczono na zielono — one awansują w danym okresie (na czerwono zaznaczono regiony, które „spadają”, a na pomarańczowo regiony, które nie zmieniły swojej pozycji).

**MACIERZ PRAWDOPODOBIEŃSTWA PRZEJŚCIA NA PODSTAWIE PKB *PER CAPITA*
WRAZ Z WEKTOREM PRAWDOPODOBIEŃSTWA GRANICZNEGO (ostatni wiersz)**

0,79	0,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,15	0,51	0,34	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,11	0,62	0,25	0,02	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,06	0,53	0,37	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,02	0,12	0,48	0,33	0,05	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,01	0,10	0,59	0,22	0,07	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15	0,49	0,36	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,70	0,17	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,05	0,83	0,13
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,09	0,91
0,0002	0,0003	0,0008	0,0022	0,0048	0,0160	0,0331	0,0985	0,3449	0,4993

Źródło: opracowanie własne.

Wartości PKB *per capita* z lat 1999 i 2008 stanowią podstawę do wykonania wykresów. Wyraźnie widać, że podregiony z dużymi miastami prezentują się na tych wykresach najkorzystniej. Podregiony na wschodzie Polski są znacznie słabsze od innych analizowanych.

Podsumowanie

Zaprezentowana analiza Markowa może okazać się bardzo istotna. Ma ona kluczowe znaczenie dla polityki regionalnej, ponieważ pozwala na analizę pełnego rozkładu prawdopodobieństwa analizowanego wskaźnika. Dzięki temu możliwe jest zbadanie ewolucji zjawiska, wyznaczenie względnego wzbogacenia się lub zubożenia oraz stwierdzenie występowania konwergencji „klubów”, a co za tym idzie — polaryzacji.

dr hab. Ewa Łaźniewska — profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu,
dr Tomasz Górecki — Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

LITERATURA

- Baumol W. J. (1986), *Productivity growth, convergence and welfare: What the long-run data show?*, „American Review”, vol. 76
- Friedman M. (1992), *Do old fallacies over die?*, „Journal of Economic Literature”, vol. 30
- Łaźniewska E., Górecki T., Chmielewski R. (2010), *Konwergencja regionalna*, Wyd. UEP
- Pellegrini G. (2002), *Proximity, Polarization, and Local Labour Market Performances*, „Networks and Spatial Economics”, vol. 2
- Quah D. (1993), *Empirical Cross-Section Dynamics in Economic Growth*, „European Economic Review”, vol. 37
- Sala-i-Martin X. (1990), *On growth and states*, PhD thesis, Harvard University
- Sala-i-Martin X. (1996), *The Classical Approach to Convergence Analysis*, „The Economic Journal”, vol. 106
- Wójcik P. (2004), *Konwergencja regionów Polski w latach 1990—2001*, „Gospodarka Polska”, nr 11—12

SUMMARY

The article is based on years of regional research conducted by the Authors. The paper presents results of regional convergence using Markov analysis. The paper is of theoretical and empirical nature. It presents theoretical aspects related to the use of Markov analysis. This method was used in the empirical part to provide a dynamic analysis of regional (NUTS 3) level in the period 1999 to 2008 according to GDP per capita.

РЕЗЮМЕ

Статья основана на многолетних региональных обследованиях проводимых авторами. В статье были представлены результаты обследований регионального сближения с использованием анализа Маркова. Статья имеет теоретическо-эмпирический характер. Были в ней представлены теоретические аспекты связанные с использованием анализа Маркова. В эмпирической части этот метод использовался для представления динамического регионального анализа (уровень NTS 3) в период 1999—2008 гг. по ВВП на душу населения.

BADANIA I ANALIZY

Radosław MURKOWSKI

Obciążenie demograficzne w Polsce

Obciążenie demograficzne pokazuje związek między trzema grupami wieku ludności — osobami w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym. Obciążenie ludności w wieku produkcyjnym ludnością w wieku nieprodukcyjnym definiuje się jako relację między liczbą osób w wieku nieprodukcyjnym a liczbą osób w wieku produkcyjnym. Przez ludność w wieku produkcyjnym rozumie się ludność w wieku zdolności do pracy. W Polsce w opracowaniach statystycznych jako wiek produkcyjny dla mężczyzn przyjmuje się wiek 18—64 lata, a dla kobiet — 18—59 lat. Ludność w wieku nieprodukcyjnym to osoby w wieku przedprodukcyjnym, tj. do 17 lat oraz ludność w wieku poprodukcyjnym, tj. w przypadku mężczyzn powyżej 65 roku, a w przypadku kobiet powyżej 60 roku życia¹. Na świecie do porównań międzynarodowych za wiek produkcyjny zarówno dla mężczyzn, jak i dla kobiet przyjmuje się okres 15—64 lata (Holzer, 2003) lub wiek 20—60 lat. Eurostat stosuje wskaźnik obciążenia demograficznego (*age dependency ratio*) w dwóch wariantach: jako stosunek osób w wieku 0—14 lat oraz 65 lat i więcej do osób w wieku 15—64 lata lub jako stosunek osób w wieku 0—19 lat oraz 60 lat i więcej do osób w wieku 20—60 lat².

¹ *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005* (2005), GUS.

² ec.europa.eu/eurostat.

Rzeczywiste rozpoczęcie aktywności zawodowej następuje znacznie później niż w wieku 15 lat, dlatego wydaje się zasadne przyjęcie jako dolnej granicy wieku nieprodukcyjnego 18 lat (jak przyjęto w Polsce), a nawet 20 lat. Górna granica wieku produkcyjnego w Polsce wynika z ustawowego wieku przechodzenia na emeryturę przez kobiety i mężczyzn. Wiek ten w różnych państwach europejskich jest inny i często różny dla kobiet i mężczyzn. W takich krajach, jak: Białoruś, Bułgaria, Litwa, Polska, Rosja, Rumunia, Słowenia, Szwajcaria i Ukraina utrzymuje się różny wiek emerytalny dla kobiet i mężczyzn. W innych państwach, np.: na Cyprze, w Danii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Irlandii, Islandii, Liechtensteinie, Luksemburgu, Niderlandach, Niemczech, Norwegii, Portugalii i w Szwecji wiek emerytalny kobiet i mężczyzn jest taki sam. Natomiast w takich krajach, jak: Austria, Belgia, Grecja, Estonia, Łotwa, Malta, Republika Czeska, Słowacja, Węgry, Włochy i W. Brytania rozpoczęło się lub wkrótce rozpocznie wyrównywanie wieku emerytalnego dla kobiet i mężczyzn (Kłos, 2008). Na potrzeby tego artykułu przyjęto wiek produkcyjny zgodnie z definicją stosowaną dla Polski w opracowaniach GUS.

Celem artykułu jest opis zmian w obciążeniu demograficznym Polski. Analizie poddano także wpływ podwyższenia wieku emerytalnego kobiet na wartości współczynników obciążenia demograficznego. Analiza obejmuje okres od 1990 r. do 2009 r.

Do realizacji celu wykorzystano metody analizy stosowane w klasycznej demografii, takie jak współczynnik obciążenia demograficznego, a także zastosowano miary nieklasyczne wykorzystujące pojęcia demografii potencjalnej według własnej propozycji autora. Analiza wykorzystująca metody demografii potencjalnej może stanowić uzupełnienie opisu procesów demograficznych prowadzonego za pomocą metod tradycyjnych.

MATERIAŁ ŹRÓDŁOWY I NARZĘDZIA ANALIZY

W materiale źródłowym zastosowanym do obliczeń wykorzystano dane o strukturze ludności według roczników wieku z podziałem na płeć oraz pełne tablice trwania życia. Dane te są dostępne w publikacjach GUS³. Część danych jest również dostępna w bazach danych GUS⁴ oraz w bazach danych Eurostatu⁵. Dla lat 2001–2009 autor dysponował danymi na temat struktury ludności według grup wieku, obejmujących osoby w wieku do 100 lat. Dane dla lat wcześniejszych według roczników wieku kończyły się na osobach w wieku 94 lat ukończonych, a ostatnia grupa obejmowała zbiorowość w wieku 95 lat i więcej. Ograniczenie to nie wpłynęło jednak w znaczny sposób na dokładność obliczeń.

³ W szczególności w wydawanych przez GUS co roku rocznikach demograficznych oraz opracowaniach pt. *Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym czy Trwanie życia*.

⁴ Dostępnych na stronie internetowej: www.stat.gov.pl.

⁵ Dostępnych na stronie epp.eurostat.ec.europa.eu.

Jako klasyczną miarę obciążenia demograficznego wykorzystano współczynnik obciążenia demograficznego. Rzeczywisty współczynnik obciążenia demograficznego dla Polski obliczono zgodnie z następującym wzorem:

$$W_{OBK} = \frac{L_{0-17} + LK_{60+} + LM_{65+}}{LK_{18-59} + LM_{18-64}} \cdot C \quad (1)$$

gdzie:

- L_{0-17} — liczba osób przed ukończeniem 18 roku życia,
- LK_{60+} — liczba kobiet, które osiągnęły wiek 60 lat bądź więcej,
- LM_{65+} — liczba mężczyzn, którzy osiągnęli wiek 65 lat bądź więcej,
- LK_{18-59} — liczba kobiet, które osiągnęły wiek 18 lat i nie przekroczyły 60 roku życia,
- LM_{18-64} — liczba mężczyzn, którzy osiągnęli wiek 18 lat i nie przekroczyli 65 roku życia,
- C — stała równa 100 lub 1000.

Współczynnik ten pokazuje, ile osób w wieku nieprodukcyjnym przypada na 100 lub 1000 osób w wieku produkcyjnym.

W opracowaniu wykorzystano metodę obliczania potencjalnych współczynników obciążenia demograficznego wykorzystującą pojęcia demografii potencjalnej. Jest to jeden z najmłodszych działów demografii. Powstała w latach 40. ub. wieku we Francji jako model ludności skonstruowany przez Herscha, wykorzystujący tablice przeciętnego dalszego trwania życia. Metoda ta nie cieszyła się szczególnym zainteresowaniem badaczy. W Polsce temat ten podjął w latach 50. ub. wieku E. Vielrose (1956), a w czasach bardziej współczesnych zainteresowanie tym działem demografii wykazali M. Rószkiewicz (1987), I. Kuropka (2002), M. Gazińska (2002 i 2003), M. Doszyń i K. Dmytrów (2003) czy E. Sojka (2007). Wcześniejszy brak zainteresowania tą metodą mógł wynikać z faktu, że wymaga ona dość żmudnych obliczeń, które w obecnych czasach, dzięki rozwojowi komputerów, przestały być uciążliwe.

W demografii potencjalnej, w odróżnieniu od tradycyjnej, podstawową jednostką populacji nie jest jeden człowiek, lecz jego potencjał życiowy i stąd wynika zróżnicowanie poszczególnych ludzi. Przez potencjał życiowy jednej osoby w określonym wieku x rozumie się liczbę lat, jaką średnio jeszcze przeżyje ta osoba, zgodnie z poziomem umieralności obserwowanym w danym okresie i w danej grupie ludności. Przedmiotem analizy nie są jednak potencjały życiowe poszczególnych osób w określonym wieku, bo te są zawarte w publikowanych co roku tablicach przeciętnego trwania życia, lecz całkowite potencjały życiowe wybranych zbiorowości. Potencjał życiowy jakiejś zbiorowości oznacza liczbę osobolat, jaką przeżyje badana zbiorowość, co mierzy się w tysiącach bądź milionach osobolat. Potencjał całkowity całej populacji oblicza się na podstawie wzoru:

$$V(0, \omega; 0, \omega) = \sum_0^{\omega-1} P_x \cdot \frac{e_x + e_{x+1}}{2} \quad (2)$$

gdzie:

- ω — najwyższy wiek w tablicy wymieralności, w którym liczba dożywających osób staje się równa zero,
- P_x — średnia liczba ludności dla danego rocznika wieku,
- e_x — przeciętne dalsze trwanie życia dla danego rocznika wieku,
- $V(0, \omega; 0, \omega)$ — potencjał osób będących w wieku od 0 do ω lat na okres życia od 0 do ω lat.

Zastosowana przez autora potencjalna miara obciążenia demograficznego wymaga obliczania potencjałów danej populacji na okres życia w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym. Razem te potencjały dają całkowity potencjał życiowy badanej zbiorowości. Przykładowo, w Polsce w 2009 r. urodziło się ok. 215 tys. mężczyzn. Mężczyzna, który urodził się wtedy (według prognozowanego przeciętnego trwania życia) miał przed sobą do przeżycia 71,53 roku. A zatem wszyscy mężczyźni urodzeni w 2009 r. przeżyją łącznie ponad 15 milionów osobolat. Uwzględniając fakt, że nie wszyscy dożyją określonego wieku, możemy obliczyć część tego wieku przypadającą na wiek przedprodukcyjny, produkcyjny i poprodukcyjny, modyfikując odpowiednio wzór na potencjał grupy osób w wieku od m do M lat na okres życia od n do N lat ($m \leq M \leq n \leq N$):

$$V(m, M; n, N) = (l_n e_n - l_N e_N) \cdot \sum_m^{M-1} \frac{P_x}{0,5(l_x + l_{x+1})} \quad (3)$$

gdzie l_x to liczba osób dożywających określonej liczby lat z tablic trwania życia.

Przez potencjał wybranej populacji na okres poprodukcyjny rozumie się liczbę lat, jaką w danym momencie ma ona do przeżycia w okresie powyżej 65 lat dla mężczyzn i powyżej 60 lat dla kobiet. Potencjał taki mają osoby, które w momencie analizy nie osiągnęły wieku produkcyjnego, osoby w wieku produkcyjnym, jak i osoby, które już wiek poprodukcyjny osiągnęły. Potencjał ten oblicza się jako sumę wartości otrzymanej na podstawie wzorów obliczonych oddzielnie dla mężczyzn i kobiet:

- potencjał życiowy kobiet do 18 roku życia na okres powyżej 60 lat (w przypadku mężczyzn należy zastąpić liczbę 60 lat liczbą 65 lat):

$$V(0, 18; 60 \text{ lub } 65, \omega) = l_{60 \text{ lub } 65} e_{60 \text{ lub } 65} \cdot \sum_0^{17} \frac{P_x}{0,5(l_x + l_{x+1})} \quad (4)$$

- potencjał życiowy kobiet od 18 do 60 roku życia na okres powyżej 60 lat (w przypadku mężczyzn należy zastąpić liczbę 60 lat liczbą 65 lat):

$$V(18,60 \text{ lub } 65; 60 \text{ lub } 65, \omega) = l_{60 \text{ lub } 65} e_{60 \text{ lub } 65} \cdot \sum_{18}^{59 \text{ lub } 64} \frac{P_x}{0,5(l_x + l_{x+1})} \quad (5)$$

- potencjał życiowy kobiet powyżej 60 roku życia na okres życia powyżej 60 lat (w przypadku mężczyzn należy zastąpić liczbę 60 lat liczbą 65 lat):

$$V(60 \text{ lub } 65, \omega; 0, \omega) = V(60 \text{ lub } 65, \omega; 60 \text{ lub } 65, \omega) = \sum_{60 \text{ lub } 65}^{\omega-1} P_x \cdot \frac{e_x + e_{x+1}}{2} \quad (6)$$

Wartości obliczone na podstawie tych trzech wzorów dają łącznie potencjał życiowy populacji na okres poprodukcyjny.

Z kolei przez potencjał wybranej populacji na okres produkcyjny rozumie się liczbę lat, jaką w danym momencie ma ona do przeżycia w okresie od 18 do 64 lat dla mężczyzn i od 18 do 59 lat dla kobiet. Potencjał taki mają osoby, które nie osiągnęły wieku produkcyjnego oraz osoby będące w wieku produkcyjnym. Potencjał ten oblicza się jako sumę wartości otrzymanych na podstawie wzorów obliczonych oddzielnie dla mężczyzn i kobiet:

- potencjał życiowy kobiet do 18 roku życia na okres od 18 lat do 60 lat (w przypadku mężczyzn należy zastąpić liczbę 60 lat liczbą 65 lat):

$$V(0,18;18,60 \text{ lub } 65) = (l_{18}e_{18} - l_{60 \text{ lub } 65}e_{60 \text{ lub } 65}) \cdot \sum_0^{17} \frac{P_x}{0,5(l_x + l_{x+1})} \quad (7)$$

- potencjał życiowy kobiet od 18 lat do 60 roku życia na okres od 18 lat do 60 lat (w przypadku mężczyzn należy zastąpić liczbę 60 lat liczbą 65 lat):

$$V(18,60 \text{ lub } 65;18,60 \text{ lub } 65) = V(18,60 \text{ lub } 65;0, \omega) - V(18,60 \text{ lub } 65;60 \text{ lub } 65, \omega) \quad (8)$$

Wartości obliczone na podstawie wzorów (7) i (8) dają łącznie potencjał życiowy populacji na okres produkcyjny.

Przez potencjał wybranej populacji na okres przedprodukcyjny rozumie się liczbę lat, jaką w danym momencie ma ona do przeżycia w okresie do 18 roku życia. Potencjał taki mają jedynie osoby, które w momencie analizy nie osiągnęły 18 roku życia. Oblicza się go na podstawie wzoru:

$$V(0,18;0,18) = V(0,18;0, \omega) - V(0,18;60 \text{ lub } 65, \omega) - V(0,18;18,60 \text{ lub } 65) \quad (9)$$

gdzie $V(0,18;0, \omega) = \sum_0^{17} P_x \cdot \frac{e_x + e_{x+1}}{2}$ — potencjał częściowy osób do 18 lat na cały okres życia.

W teorii demografii potencjalnej brak jest miar względnych, które pozwoliłyby na głębszą analizę zmian w procesach demograficznych. Miary takie, dotyczące rodności, płodności, umieralności i reprodukcji, zaproponowała Małgorzata Rószkiewicz (1987). Przedstawiony poniżej współczynnik jest propozycją zastosowania pojęć charakterystycznych dla demografii potencjalnej do opisu obciążeń demograficznych. Zgodnie z tą metodą potencjalny współczynnik obciążenia demograficznego obliczany jest według wzoru:

$$W_{OBP} \frac{P_{0-17} + PK_{60+} + PM_{65+}}{PK_{18-59} + PM_{18-64}} \cdot C \quad (10)$$

gdzie:

P_{0-17} — potencjał życiowy ludności na okres do 18 roku życia,
 PK_{60+} — potencjał życiowy kobiet na okres powyżej 60 roku życia,
 PM_{65+} — potencjał życiowy mężczyzn na okres powyżej 65 roku życia,
 PK_{18-59} — potencjał życiowy kobiet na okres powyżej 18 lat i do 60 roku życia,
 PM_{18-64} — potencjał życiowy mężczyzn na okres powyżej 18 lat i do 65 roku życia.

Współczynnik potencjalny wyraża przyszłość, ponieważ pokazuje stosunek liczby lat, jakie dana populacja ma do przeżycia w okresie nieprodukcyjnym do liczby lat, jakie ma do przeżycia w okresie produkcyjnym.

Wartość 1 bądź 100% (gdy stała C jest równa 100) oznacza, że liczba lat do przeżycia w okresie produkcyjnym jest w przybliżeniu (dokładnej liczby nie jesteśmy w stanie oszacować) równa liczbie lat do przeżycia w okresie nieprodukcyjnym dla wszystkich osób żyjących w danym momencie w badanej populacji. Wartość tę można przyjąć za wartość krytyczną dla wszystkich populacji. Wartości wyższe od 100% oznaczają niebezpieczeństwo nierównowagi demograficznej, która może powodować negatywne konsekwencje w rozwoju społeczeństwa.

Można zaproponować następującą klasyfikację populacji ze względu na wartość potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego:

poniżej 50% — populacje bardzo młode,
 od 50% do 75% — populacje młode,
 od 75% do 100% — populacje starzejące się,
 od 100% do 125% — populacje stare,
 powyżej 125% — populacje bardzo stare.

Należy zauważyć, że pozytywne zjawisko, jakim jest wydłużanie się przeciętnego dalszego trwania życia może powodować negatywne konsekwencje w postaci zaklasyfikowania danej populacji jako starej. Wydaje się, że jedynym rozwiązaniem tego problemu jest wydłużanie okresu produkcyjnego dla danej populacji.

Zaletą potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego jest to, że różnym osobom w zależności od ich wieku przypisuje on różną wagę, jaką jest przeciętne dalsze trwanie życia. W wyniku tego osoba w wieku 5 lat nie „obciąża” populacji tak samo, jak osoba w wieku 65 lat. Klasyczny współczynnik obciążeń demograficznych traktuje dziecko na równi ze starcem, przypisując im taką samą wagę. Potencjalny współczynnik obciążenia demograficznego jest w pewnym sensie klasycznym współczynnikiem obciążenia demograficznego w wersji „ważonej”, gdzie wagą jest przeciętne dalsze trwanie życia w okresie produkcyjnym bądź nieprodukcyjnym. Wyraża on w silniejszy sposób starzenie się ludności, czyli zmniejszającą się liczbę urodzeń oraz wydłużanie się przeciętnego trwania życia.

Miary względne demografii potencjalnej mogą wcześniej sygnalizować skłonność do występowania pewnych tendencji w populacji, ponieważ uwzględniają wpływ zmian dokonujących się w cechach strukturalnych. Mogą wskazywać na rosnące obciążenie ludności w wieku produkcyjnym ludnością w wieku nieprodukcyjnym, podczas gdy miara klasyczna będzie sygnalizować odwrotną tendencję.

KLASYCZNE I POTENCJALNE WSPÓŁCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO

Miary pokazujące obciążenie demograficzne mogą posłużyć do oceny procesów demograficznych zachodzących we współczesnej Polsce na rynku pracy. W tym celu wykorzystano klasyczne i potencjalne współczynniki obciążenia demograficznego z podziałem na płeć. Klasyczny współczynnik obciążenia demograficznego pokazuje, ile osób w wieku nieprodukcyjnym przypada na 100 osób w wieku produkcyjnym. Z kolei potencjalny współczynnik obciążeń demograficznych pokazuje, ile lat do przeżycia w wieku nieprodukcyjnym przypada na lata do przeżycia w okresie produkcyjnym dla danej populacji.

**TABL. 1. KLASYCZNE I POTENCJALNE WSPÓŁCZYNNIKI OBCIĄŻENIA
DEMOGRAFICZNEGO OGÓŁEM**

Współczynniki	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Klasyczny	73,82	73,78	73,45	72,81	71,94	70,97	69,90	68,65	67,23	65,75
Potencjalny	61,84	61,17	62,20	62,47	63,37	63,86	64,03	65,01	66,04	66,21

(dok.)

Współczynniki	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Klasyczny	64,74	63,50	61,59	59,76	58,18	56,92	56,04	55,51	55,19	55,04
Potencjalny	67,93	69,36	70,69	70,99	72,49	73,61	74,80	75,74	77,13	77,97

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W 1990 r. na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadały prawie 74 osoby w wieku nieprodukcyjnym. W kolejnych latach klasyczny współczynnik obciążenia demograficznego wykazywał tendencję malejącą. W roku 2009 na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadało 55 osób w wieku nieprodukcyjnym. Tak silny spadek obciążenia demograficznego związany był z osiągnięciem wieku

produkcyjnego przez roczniki wyżów demograficznych z lat 70. i 80. XX w. oraz zmniejszającą się liczbą urodzeń, szczególnie wyraźnie odczuwalną w latach 1998—2007, kiedy rocznie notowano poniżej 400 tys. urodzeń żywych.

Malejąca liczba urodzeń powoduje, że obciążenie demograficzne wyrażone miarą klasyczną zmniejsza się. Jednakże spadek liczby urodzeń będzie w przyszłości bardzo silnie wpływać na odwrócenie tej tendencji na rzecz wzrostu obciążenia demograficznego ludności. Tej niedoskonałości klasycznej metody liczenia obciążenia demograficznego nie ma metoda potencjałowa. Miara ta wcześniej sygnalizuje skłonność do występowania tendencji wzrostu obciążenia demograficznego populacji, ponieważ uwzględnia wpływ dokonujących się zmian w jej cechach strukturalnych.

W 1990 r. liczba osobołat, jakie miała do przeżycia populacja Polski w okresie nieprodukcyjnym stanowiła 62% liczby osobołat do przeżycia dla populacji w okresie produkcyjnym. W 2009 r. liczba osobołat, jakie miała do przeżycia populacja Polski w okresie nieprodukcyjnym wzrosła do 78% liczby osobołat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym. Według tej metody obciążenie ludności wyrażone liczbą osobołat wzrasta, a nie zmniejsza się, jak w przypadku klasycznej metody. Zgodnie z zaproponowaną klasyfikacją Polska na przełomie badanego dwudziestolecia zmieniała się z populacji młodej w popu-

lacje starzejącą się. Na skutek niskiej liczby urodzeń oraz wydłużania się trwania życia tendencja ta w kolejnych latach będzie ulegać dalszemu pogłębieniu.

**TABL. 2. KLASYCZNE I POTENCJALNE WSPÓLCZYNNIKI OBCIĄŻENIA
DEMOGRAFICZNEGO MĘŻCZYZN**

Współczynniki	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Klasyczny	63,79	63,60	63,18	62,56	61,80	60,95	59,99	58,86	57,55	56,15
Potencjalny	41,10	40,36	41,26	41,47	42,25	42,40	42,65	43,31	44,08	43,81

(dok.)

Współczynniki	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Klasyczny	55,14	53,96	52,27	50,64	49,22	48,08	47,09	46,15	45,30	44,58
Potencjalny	45,33	46,47	47,12	47,09	48,02	48,76	49,47	50,02	51,13	51,71

Źródło: jak przy tabl. 1.

Obciążenie demograficzne w populacji mężczyzn jest niższe niż w przypadku kobiet. W roku 1990 na 100 mężczyzn w wieku produkcyjnym przypadały prawie 64 osoby w wieku nieprodukcyjnym. W roku 2009 na 100 mężczyzn w wieku produkcyjnym przypadało już tylko 45 osób w wieku nieprodukcyjnym.

W 1990 r. liczba osobolat, jakie miała do przeżycia populacja mężczyzn w okresie nieprodukcyjnym stanowiła 41% liczby osobolat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym. W 2009 r. liczba osobolat, jakie miała do przeżycia męska zbiorowość mieszkańców Polski w okresie nieprodukcyjnym wzrosła do 52% liczby osobolat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym. Wartość potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego dla mężczyzn była znacznie niższa niż dla kobiet. Różnica ta wynika w szczególności z krótszego przeciętnego dalszego trwania życia mężczyzn w stosunku do kobiet oraz dłuższego o 5 lat okresu produkcyjnego.

**TABL. 3. KLASYCZNE I POTENCJALNE WSPÓLCZYNNIKI OBCIĄŻENIA
DEMOGRAFICZNEGO KOBIECI**

Współczynniki	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Klasyczny	84,56	84,69	84,47	83,81	82,80	81,69	80,49	79,11	77,55	75,98
Potencjalny	84,89	84,22	85,46	85,98	87,05	87,89	88,10	89,45	90,86	91,54

(dok.)

Współczynniki	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Klasyczny	74,95	73,61	71,46	69,38	67,60	66,21	65,46	65,41	65,72	66,28
Potencjalny	93,64	95,44	97,61	98,34	100,49	102,11	103,90	105,30	107,09	108,39

Źródło: jak przy tabl. 1.

W roku 1990 na 100 kobiet w wieku produkcyjnym przypadało prawie 85 kobiet w wieku nieprodukcyjnym. W roku 2009 na 100 kobiet w wieku produkcyjnym przypadało już tylko 66 kobiet w wieku nieprodukcyjnym.

W 1990 r. liczba osobolat, jakie miała do przeżycia populacja kobiet w okresie nieprodukcyjnym stanowiła prawie 85% liczby osobolat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym. W 2009 r. liczba osobolat, jakie miała do przeżycia populacja kobiet w okresie nieprodukcyjnym wzrosła do ponad 108% liczby osobolat do przeżycia dla populacji w okresie produkcyjnym. Od roku 2004 wartość potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego przekracza 100%, co oznacza, że kobiety łącznie będą dłużej żyć w okresie przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym niż w okresie produkcyjnym. Sygnałizuje to, że w dłuższej perspektywie mogą wystąpić istotne problemy dla zrównoważonego rozwoju populacji Polski. W kolejnych latach należy oczekiwać utrzymania rosnącej tendencji wartości potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego.

*WSPÓŁCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO W ZALEŻNOŚCI
OD WIEKU PRZECHODZENIA PRZEZ KOBIETY NA EMERYTURĘ*

W sytuacji wzrastającej długości życia ludzi oraz niskiej liczby urodzeń, wydłużenie wieku produkcyjnego kobiet i w perspektywie zrównanie go z wiekiem produkcyjnym mężczyzn wydaje się być rozwiązaniem sprzyjającym zapewnieniu zrównoważonego rozwoju populacji naszego kraju. Starzenie się społeczeństwa polskiego zagraża stabilności finansowej systemu emerytalnego i powoduje problemy na rynku pracy. Tendencja do zrównania wieku emerytalnego mężczyzn i kobiet jest obecna nie tylko w Polsce, ale również w wielu krajach europejskich. Jednak wprowadzenie jej wiąże się z dużym oporem społecznym, co opóźnia wprowadzenie tego typu zmian.

TABL. 4. KLASYCZNE WSPÓŁCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO KOBIET

Wiek emerytalny kobiet	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
62 lata	77,49	77,56	77,49	77,10	76,37	75,40	74,22	72,96	71,64	70,25
64	71,35	71,32	71,14	70,72	70,15	69,44	68,51	67,38	66,08	64,80
65 lat	68,40	68,51	68,29	67,83	67,21	66,53	65,72	64,71	63,53	62,25

TABL. 4. KLASYCZNE WSPÓŁCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO KOBIEŃ (dok.)

Wiek emerytalny kobiet	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
62 lata	69,34	68,24	66,48	64,75	63,12	61,73	60,59	59,63	59,19	59,35
64	64,04	63,08	61,49	59,99	58,69	57,58	56,54	55,57	54,75	54,07
65 lat	61,48	60,58	59,10	57,67	56,43	55,45	54,56	53,68	52,86	52,17

Źródło: jak przy tabl. 1.

Klasyczny współczynnik obciążenia demograficznego dla kobiet wykazuje tendencję malejącą, która w kolejnych latach będzie się odwracać. Wskazuje na to tendencja obserwowana w przypadku potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego. Podwyższenie wieku produkcyjnego kobiet i zrównanie go z wiekiem mężczyzn spowodowałoby, że w roku 2009 zgodnie z klasycznym ujęciem na 100 kobiet w wieku produkcyjnym przypadająby 52 kobiety w wieku nieprodukcyjnym.

TABL. 5. POTENCJALNE WSPÓLCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO KOBIEŃ

Wiek emerytalny kobiet	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
62 lata	73,65	72,94	74,12	74,52	75,53	76,24	76,33	77,55	78,80	79,37
64	63,64	62,97	64,06	64,36	65,23	65,89	65,94	67,03	68,08	68,58
65 lat	59,07	58,41	59,43	59,68	60,57	61,15	61,19	62,20	63,19	63,66

(dok.)

Wiek emerytalny kobiet	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
62 lata	81,23	82,86	84,69	85,32	87,14	88,53	90,04	91,26	92,82	93,96
64	70,26	71,68	73,29	73,78	75,43	76,60	77,92	78,98	80,30	81,20
65 lat	65,24	66,58	68,11	68,55	70,10	71,15	72,37	73,38	74,60	75,42

Źródło: jak przy tabl. 1.

W latach 2004—2009 liczba osobolat, jakie miała do przeżycia populacja kobiet w okresie nieprodukcyjnym przekraczała 100% liczby osobolat do przeżycia populacji w okresie produkcyjnym. Wartości powyżej 100 tego współczynnika nie powinny utrzymywać się na tak wysokim poziomie w dłuższej

perspektywie. Podwyższenie wieku przechodzenia na emeryturę kobiet spowodowałoby obniżenie wartości potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego kobiet. Jeżeli wiek produkcyjny kobiet zostałby wydłużony do 62 lat, to liczba osobołat do przeżycia przez populację kobiet w okresie nieprodukcyjnym w 2009 r. wyniosłaby 94% liczby osobołat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym. W przypadku równego wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn liczba osobołat, jakie miałyby do przeżycia populacja kobiet w okresie nieprodukcyjnym w 2009 r. wyniosłaby 75% liczby osobołat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym. Wydaje się, że zrównanie wieku produkcyjnego dla kobiet i mężczyzn jest w dłuższej perspektywie niezbędne dla zachowania względnej równowagi zrównoważonego rozwoju ludności Polski.

TABL. 6. KLASYCZNE WSPÓLCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO OGÓŁEM

Wiek emerytalny kobiet	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
62 lata	70,54	70,48	70,22	69,71	68,96	68,06	67,00	65,80	64,49	63,09
64	67,58	67,47	67,17	66,65	65,98	65,20	64,25	63,12	61,82	60,48
65 lat	66,12	66,08	65,76	65,22	64,53	63,77	62,88	61,81	60,56	59,23

(dok.)

Wiek emerytalny kobiet	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
62 lata	62,14	61,00	59,28	57,61	56,09	54,83	53,77	52,82	52,16	51,86
64	59,59	58,53	56,89	55,32	53,96	52,84	51,82	50,87	50,04	49,34
65 lat	58,34	57,30	55,72	54,19	52,86	51,79	50,86	49,95	49,11	48,41

Źródło: jak przy tabl. 1.

Podwyższenie wieku produkcyjnego kobiet spowoduje obniżenie obciążenia demograficznego dla całej populacji w porównaniu z aktualnymi parametrami. Jeżeli w 2009 r. górna granica wieku produkcyjnego kobiet wynosiłaby 65 lat, to zgodnie z klasycznym miernikiem na 100 osób w wieku produkcyjnym przypadłoby nie 55 (jak jest rzeczywiście) a 48 osób w wieku nieprodukcyjnym.

TABL. 7. POTENCJALNE WSPÓLCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO OGÓŁEM

Wiek emerytalny kobiet	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
62 lata	57,03	56,33	57,34	57,58	58,47	58,91	59,04	59,97	60,95	61,09
64	52,46	51,78	52,76	52,97	53,80	54,21	54,34	55,21	56,11	56,23
65 lat	50,28	49,61	50,55	50,76	51,59	51,97	52,09	52,93	53,80	53,91

TABL. 7. POTENCJALNE WSPÓŁCZYNNIKI OBCIĄŻENIA DEMOGRAFICZNEGO OGÓŁEM (dok.)

Wiek emerytalny kobiet	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
62 lata	62,72	64,08	65,29	65,57	66,93	67,97	69,06	69,93	71,24	72,04
64	57,79	59,07	60,19	60,41	61,71	62,67	63,68	64,48	65,69	66,40
65 lat	55,43	56,67	57,76	57,97	59,22	60,12	61,09	61,87	63,03	63,71

Źródło: jak przy tabl. 1.

W 2009 r., przy założeniu zrównania wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn, liczba osobołat, jakie miałyby do przeżycia populacja Polski w okresie nieprodukcyjnym zmniejszyłaby się z 78% do 64% liczby osobołat do przeżycia dla tej populacji w okresie produkcyjnym.

Zakończenie

W Polsce w analizowanym okresie mało obciążenie demograficzne osób w wieku produkcyjnym osobami w wieku nieprodukcyjnym wyrażone klasyczną miarą. Z kolei miara potencjalna wskazywała na wzrost obciążenia demograficznego. A zatem w przyszłości zaobserwujemy w Polsce wzrost obciążenia demograficznego ludności. Aktualne wartości klasycznego współczynnika obciążenia demograficznego wskazują, że nie jest konieczne szybkie zrównanie wieku przechodzenia na emeryturę mężczyzn i kobiet. Według autora wystarczyłoby stopniowe wydłużanie wieku przechodzenia na emeryturę kobiet i zrównanie tego wieku z męskim w perspektywie kilkunastu lat. Rozwiązanie takie wprowadzono już w kilku krajach europejskich.

W Estonii wiek emerytalny kobiet jest systematycznie podnoszony każdego roku i w 2016 r. będzie zrównany z wiekiem emerytalnym mężczyzn na poziomie 63 lat. Na Łotwie wiek emerytalny kobiet był podnoszony o 6 miesięcy każdego roku i w 2009 r. osiągnął 62 lata (tyle co dla mężczyzn). Na Malcie wiek emerytalny kobiet i mężczyzn jest podnoszony według daty urodzenia i dla osób urodzonych po 1962 r. będzie wynosić 65 lat. W Niemczech wiek emerytalny osób urodzonych po 1963 r. będzie podnoszony stopniowo do 67 lat w okresie od 2012 r. do 2029 r. Na Słowacji jest on stopniowo podnoszony i w 2014 r. ma wynosić dla wszystkich 62 lata. W Szwajcarii w 2005 r. podniesiono wiek emerytalny kobiet o jeden rok do 64 lat. Ciekawymi rozwiązaniami są — wprowadzenie we Włoszech elastycznego wieku emerytalnego na poziomie 57—65 lat dla osób urodzonych po 1995 r., a w Szwecji możliwość pracy po 67 roku życia za zgodą pracodawcy (Kłos, 2008). Warto rozważyć wprowadzenie podobnych rozwiązań w Polsce, co umożliwiłoby

przeciwdziałanie niekorzystnemu wpływowi tendencji demograficznych na rozwój społeczny i gospodarczy naszego społeczeństwa.

mgr Radosław Murkowski — Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

LITERATURA

- Bolesławski L. (1996), *Trwanie życia i umieralność według przyczyn w 1995 r.*, „Informacje i opracowania statystyczne”, GUS
- Doszyń M. i Dmytrów K. (2003), *Potencjał życiowy mężczyzn i kobiet w Polsce w 2001 roku w kontekście zmian wieku emerytalnego*, „Taksonomia 10. Klasyfikacja i analiza danych — teoria i zastosowania”, Prace AE we Wrocławiu, Wrocław
- Gazińska M. (2002), *Potencjał życiowy ludności województwa zachodniopomorskiego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Prace Katedry Ekonometrii i Statystyki”, nr 345, Szczecin
- Gazińska M. (2003), *Potencjał demograficzny w regionie. Analiza ilościowa*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
- Holzer J. (2003), *Demografia*, PWE, Warszawa
- Kłos B. (2008), *Wiek emerytalny kobiet i mężczyzn*, „Infos”, nr 3(27), Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa
- Kuropka I. (2002), *Potencjał życiowy mieszkańców Dolnego Śląska. Diagnoza i perspektywy*, „Monografie i Opracowania”, nr 146, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław
- Rószkiewicz M. (1987), *Model transformacji demograficznej — teoretyczne uogólnienia oraz praktyczne implikacje*, SGPiS, Warszawa
- Sojka E. (2007), *Potencjał życiowy mieszkańców Polski*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 3, GUS
- Vielrose E. (1956), *Zarys demografii potencjalnej*, Warszawa

SUMMARY

The article presents the changes in the demographic dependency ratio in Poland in years 1990—2009. The study used the classical method of calculating the demographic dependency ratio. Suggested by the Author's method uses concepts of the potential demography. This method shows the ratio of the number of years that a population has to survive in non-production period to the number of years, it has to survive during the production period. A value of 1 means that the number of years for survival during the production period is approximately equal to the number of years for survival in non-productive time for all people living at the time of the study population. Demographic dependency ratio in Poland expressed by the classical measure indicates decreasing, while the potential measure shows growing. Therefore, in future we will see in Poland the demographic dependency ratio growth. According to the Author it is necessary to gradually increase and equalization of retirement ages for women and men in the perspective of several years.

РЕЗЮМЕ

В статье были представлены изменения демографической нагрузки в Польше в 1990—2009 гг. В обследовании использовался классический метод исчисления демографической нагрузки, а также предложенный автором потенциальный метод использующий понятие потенциальной демографии. Этот метод показывает отношение числа лет, какое данная популяция может выжить во внепроизводственный период и числа лет, какое может выжить в производственный период. Значение 1 указывает, что число лет жизни в производственный период примерно равно числу лет жизни во внепроизводственный период для всех живущих людей в данный момент в обследуемой популяции.

Демографическая нагрузка в Польше выражена классической мерой уменьшается, в то время как выражена потенциальной мерой повышается. Поэтому в будущем будем наблюдать в Польше рост демографической нагрузки населения. По мнению автора необходимо постепенно увеличивать и выравнивать пенсионный возраст женщин и мужчин в ближайшие более десяти лет.

STATYSTYKA REGIONALNA

Małgorzata RADZIUKEWICZ

Edukacja zawodowa a potrzeby warszawskiego rynku pracy

Z badań statystycznych dotyczących większości urzędów pracy wynika, że zarówno kierunki, jak i jakość kształcenia (przede wszystkim zawodowego) nie są dostosowane do potrzeb lokalnych rynków pracy¹.

Tezy o niedostosowaniu oferty edukacyjnej szkół zawodowych do potrzeb rynku pracy potwierdzają prezentowane tu wyniki analiz dotyczących warszawskiego rynku pracy. Warszawa, stolica regionu² i kraju, jest wprawdzie miastem

¹ Potwierdzają to rezultaty badań ilościowych i jakościowych przeprowadzonych w ostatnim czasie przez Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie, m.in. realizowanych projektów badawczych pt.: *Rozwój szkolnictwa zawodowego w Siedlcach w dostosowaniu do potrzeb rynku pracy*, *Rozwój szkolnictwa zawodowego w Warszawie a potrzeby rynku pracy — diagnoza i prognoza* (ibrkk.projekty.pl), jak również badania przeprowadzone przez Mazowieckie Obserwatorium Rynku Pracy (Godlewska, 2011).

² Warszawa liczy 1716,9 tys. mieszkańców, czyli 32,8% ludności województwa (łącznie z otaczającymi ją obszarami zurbanizowanymi tworzy aglomerację warszawską).

o najmniejszym zagrożeniu bezrobociem, to jednak i na jej przykładzie widoczne jest niedopasowanie podaży i popytu na siłę roboczą.

Artykuł przedstawia zmiany wielkości oraz struktury podaży absolwentów szkół zawodowych według zawodów i specjalności oraz podstawowe tendencje w popycie na pracę w latach 2005—2010. Głównym celem artykułu jest dostarczenie informacji na temat zawodów deficytowych, poszukiwanych przez pracodawców oraz zawodów nadwyżkowych, na które brak zapotrzebowania na warszawskim rynku pracy.

Mimo iż na niedostosowanie podaży i popytu siły roboczej na krajowych rynkach pracy zwraca się uwagę już co najmniej od kilku lat, to jednak problem ten nadal czeka na rozwiązanie, jako jeden z najpoważniejszych w podejmowaniu działań zapobiegających bezrobociu.

BEZROBOCIE W WARSZAWIE NA TLE WOJEWÓDZTWA I KRAJU

W stolicy pod koniec marca 2011 r. bez pracy pozostawało 41,7 tys. osób (stopa bezrobocia wynosiła 3,6%) i chociaż od 2008 r. poziom bezrobocia systematycznie wzrastał, to jednak stopa bezrobocia nie przekroczyła 4%³. W końcu 2010 r. w Warszawie było 38640 osób zarejestrowanych jako bezrobotne. To o ponad 7 tys. więcej (o 23,4%) niż w końcu 2009 r.

³ Rynek..., 2011.

W końcu grudnia 2010 r. stopa bezrobocia wynosiła w Warszawie 3,4% (w grudniu 2009 r. — 2,9%), natomiast w woj. mazowieckim 9,4% (rok wcześniej 9,0%) (wykr. 1).

Niski poziom bezrobocia w stolicy kraju ma głównie związek ze specyfiką miejscowego rynku pracy — chodzi o duży sektor usług publicznych o stabilnym zatrudnieniu (urzędy i uczelnie). W końcu grudnia 2009 r. w m.st. Warszawie na 1000 ludności przypadało średnio 470 pracujących (w woj. mazowieckim — 272, w kraju — 223). Problem ze znalezieniem pracy w Warszawie dotyczy przede wszystkim osób, które nie mają odpowiednich kwalifikacji i doświadczenia. W I półroczu 2010 r. zanotowano wyraźny wzrost bezrobotnych (o 22,1%) wśród tej grupy ludzi. W grupie osób bezrobotnych zawodu wymaganego przez pracodawców nie posiadało 14,8% ogółu zarejestrowanych bezrobotnych w Warszawie. Udział osób bez żadnego przygotowania zawodowego, o najniższym poziomie wykształcenia (gimnazjalnego, podstawowego i niepełnego podstawowego) wśród bezrobotnych Warszawy wynosił 24,1%. W tym okresie odsetek najmłodszych wiekiem (18—24 lata) zarejestrowanych bezrobotnych w Warszawie wynosił 8,9%. Liczba osób długotrwale poszukujących pracy (powyżej 12 miesięcy) liczyła w kraju według stanu na koniec 2010 r. — 568,7 tys., co stanowiło 29,1% ogólnej liczby zarejestrowanych bezrobotnych. Wśród bezrobotnych zarejestrowanych w stołecznych urzędach pracy w końcu grudnia 2010 r. — 7,5% oczekiwało na pracę ponad 1 rok.

Bezrobocie w Warszawie dotyczy w dużo większym stopniu niż w kraju osób o wysokich kwalifikacjach, w grudniu 2010 r. wśród 38640 bezrobotnych z wykształceniem wyższym było 23,6% osób, wobec 10,5% w kraju⁴.

WYMAGANIA PRACODAWCÓW WARSZAWSKICH

Większość pracodawców warszawskich poszukuje pracowników z wykształceniem wyższym oraz z wykształceniem średnim zawodowym. Legitymowało się takim wykształceniem pod koniec 2010 r. odpowiednio 23,6% i 25,1% bezrobotnych poszukujących pracy poprzez urzędy pracy Warszawy. Pracodawcy najbardziej cenią u kandydatów wysokie kwalifikacje zawodowe oraz wysoki stopień specjalizacji i doświadczenie. Najchętniej zatrudniają absolwentów kierunków, które dają konkretne umiejętności i wiedzę. Ostatnio obserwuje się ich zainteresowanie wykwalifikowanymi pracownikami fizycznymi we wszystkich sektorach gospodarki.

Zmiany potrzeb pracodawców w zakresie grup zawodów uwidacznia struktura ofert pracy⁵ (wykr. 2).

⁴ *Bezrobocie...*, 2011.

⁵ Analizę przeprowadzono jedynie według danych zgromadzonych przez Wojewódzki Urząd Pracy m.st. Warszawy, zatem analiza nie obejmuje ofert zamieszczanych np. w prasie i Internecie czy zgłaszanych przez pracodawców do firm zajmujących się pośrednictwem pracy i doradztwem personalnym, a jedynie te oferty pracy, które zgłaszane są przez pracodawców do Urzędu.

W I połowie 2005 r. do warszawskich urzędów pracy zgłaszali się pracodawcy poszukujący głównie osób o niskich kwalifikacjach zawodowych. Dominowały oferty skierowane do pracowników przy pracach prostych (stanowiły ponad 31% ogółu ofert) oraz do pracowników usług osobistych i sprzedawców (blisko 17%). W ostatnim okresie pojawiło się więcej ofert skierowanych do osób lepiej wykwalifikowanych, zwłaszcza dla techników i pracowników biurowych. Nieco więcej miejsc pracy oferowano również robotnikom przemysłowym i rzemieślnikom. Znacząco zmniejszyła się natomiast i tak niewielka liczba ofert skierowanych do wyższego stopnia urzędników i kierowników (o 7,5 p.proc. mniej niż w I półroczu 2005 r.) oraz nieznacznie spadła liczba specjalistów (o 1,4 p.proc.).

SZKOLNICTWO ZAWODOWE W WARSZAWIE

Jeszcze w 1991 r. uczniów szkół technicznych i zawodowych było w naszym kraju ponad 814 tys. Granica wyznaczona przez 0,5 mln uczniów została przekroczona na przełomie wieków. Najniższy poziom liczby uczniów odnotowano w roku szkolnym 2006/07, kiedy w szkołach technicznych i zawodowych uczyło się niespełna 230 tys. uczniów w całym kraju. Podobne do ogólnokrajowych tendencje zaobserwowano również w Warszawie.

W stolicy w latach 2006—2010 naukę w zasadniczych szkołach zawodowych i technikach ukończyło ogółem 12834 absolwentów (w tym 9272 technika). W 2010 r. szkoły zawodowe ukończyło 573 absolwentów (o 41,3% mniej niż w 2006 r.), a technika 1815 osób.

Spadkowy trend liczby absolwentów wszystkich szkół — nie tylko szkół technicznych i zawodowych — jest głównie wynikiem niżu demograficznego, jednak spadająca liczba absolwentów zasadniczych szkół zawodowych jest równocześnie wynikiem likwidacji szkół zawodowych w latach 90. ub. wieku oraz ogromnego popytu na kształcenie średnie ogólnokształcące. Zmiany aspiracji edukacyjnych młodzieży (i wpływ rodziców), polegające na dążeniu do uzyskania wyższego wykształcenia, spowodowały, że znacznie atrakcyjniejsze stały się szkoły ogólnokształcące. Stąd zmiany systemowe w edukacji młodzieży dotyczyły kształcenia ogólnego zaś kształcenie zawodowe z każdym rokiem ulegało deprecjacji społecznej. Niewątpliwie wpływ na obniżenie rangi szkolnictwa zawodowego miał również upadek wielu branż przemysłu bądź restrukturyzacja zakładów przemysłowych, przy których funkcjonowały szkoły przyzakładowe (kolejowe, górnicze, hutnicze itp.) kształcące na potrzeby konkretnych branż czy też firm.

Ograniczanie możliwości edukacyjnych w zakresie kształcenia zawodowego oraz niska jakość kształcenia praktycznego w szkołach zawodowych (przestarzała infrastruktura, braki w przygotowaniu nauczycieli/instruktorów) powodują, że pracodawcy mają wiele zastrzeżeń, co do jakości przygotowania zawodowego absolwentów szkół zawodowych. Co trzeci pracodawca zwraca uwagę na konieczność lepszego przygotowania absolwentów, jako podstawowego warunku zachęcającego przedsiębiorców do zwiększenia ich zatrudnienia⁶. W kontekście tego problemu pojawia się kwestia braku dostatecznej liczby praktyk zawodowych organizowanych przez pracodawców. Przyuczenie do podjęcia pracy jest przedsięwzięciem kosztownym i nieprzynoszącym jasno określonych zysków. Brakuje zatem motywacji pracodawców do angażowania się w tego rodzaju działalność. 32,4% pracodawców warszawskich zatrudniłoby więcej absolwentów szkolnictwa zawodowego, gdyby istniała refundacja kosztów przyuczenia do zawodu⁷.

Warszawskie szkoły zawodowe⁸ kształciły w latach poprzednich młodzież w 37 zawodach. Dynamiczne zmiany na rynku pracy — poszukiwanie przez pracodawców osób o wąsko określonym profilu zawodowym — wymaga zmian oferty edukacyjnej szkolnictwa zawodowego. Co roku szkoły wprowadzają nowe, atrakcyjniejsze zawody. Obecnie w ofercie szkół zawodowych figuruje ponad 50 zawodów.

W 2006 r. najliczniejszą grupą kończącą zasadnicze szkoły zawodowe byli fryzjerzy (225 absolwentów), kucharze małej gastronomii (241), mechanicy pojazdów samochodowych (112), cukiernicy (102) i sprzedawcy (87). Dość

⁶ Badanie pracodawców z III kwartału 2010 r. przeprowadzone przez IBRKiK w Warszawie (*Absolwenci...*, 2011).

⁷ Tamże, s. 93.

⁸ Młodzież w Warszawie ma do dyspozycji 66 techników i zasadniczych szkół zawodowych (bez szkół zawodowych specjalnych), w których do wyboru jest 60 zawodów.

liczną grupę absolwentów stanowili elektrycy (64 absolwentów) oraz mechanicy — monterzy maszyn i urządzeń (37). Powyżej 20 absolwentów otrzymało dyplomy w zawodach: lakiernika, fotografa i drukarza, zaś 17 absolwentów zdobyło zawód ogrodnika. Zdecydowanie najmniejszą liczbą absolwentów (kilku) charakteryzowały się kierunki w zawodach: elektromechanika, elektromechanika pojazdów samochodowych, montera-elektronika, montera instalacji i urządzeń sanitarnych, blacharza samochodowego, piekarza i tapicera.

Technika i szkoły policealne opuściło w 2006 r. najwięcej techników ekonomistów (428 absolwentów), techników elektroników (225), techników mechaników (188), techników organizacji usług gastronomicznych (143), techników handlowców (124) oraz techników hotelarstwa (124).

W 2010 r. w zasadniczych szkołach zawodowych nadal najliczniejszą grupę stanowili absolwenci zawodów: kucharza małej gastronomii (30,5% ogółu absolwentów), sprzedawcy (blisko 12%), mechanicy pojazdów samochodowych (10,1%) oraz fryzjerzy (8,9%). Wskutek likwidacji nauki niedostępne dla młodzieży stały się zawody: tapicera, montera sieci i urządzeń telekomunikacyjnych, elektromechanika, mechanika — montera maszyn i urządzeń oraz posadzkarza.

Obecnie w technikach stołecznych zdobywa zawód co czwarty uczeń. Największym powodzeniem cieszył się zawód technika informatyka. W 2010 r. taką specjalizację ukończyło 215 absolwentów. W rankingu najczęściej wybieranych zawodów na czele były zawód technika organizacji usług gastronomicznych (135 absolwentów) oraz kucharza (121). Nadal ogromnym powodzeniem cieszyły się zawody technika: ekonomisty (115), hotelarstwa (102) oraz budownictwa (101).

Mimo zmian w ofercie edukacyjnej i prób jej unowocześnienia (w okresie ostatnich 5 lat omawianego okresu zaoferowano młodzieży kilka nowych kierunków, kształcących m.in. w zawodach: technika mechatronika, technika teleinformatyka, technika elektroenergetyka transportu szynowego, technika spedytora, technika logistyka czy też technika geodety) większość gimnazjalistów postrzega branże mechaniczne i samochodowe oraz informatyczne i elektrotechniczne (głównie chłopcy), a także ekonomiczne i handlowe (głównie dziewczęta) jako zawody bardziej nobilitujące. Młodzież podejmuje ich naukę nie zwracając uwagi na zapotrzebowanie pracodawców i perspektywy późniejszego zatrudnienia⁹. Niektóre z zawodów, m.in. technik księgarstwa, technik ortopeda, stają się z czasem mało atrakcyjne dla młodzieży, z czego wynika redukcja tych kierunków nauczania w szkołach zawodowych.

BEZROBOCIE WŚRÓD WARSZAWSKICH ABSOLWENTÓW SZKÓŁ ZAWODOWYCH

Liczba bezrobotnych absolwentów szkół zawodowych zarejestrowanych w urzędach pracy w Warszawie w końcu czerwca 2010 r. wyniosła 14585 osób i była wyższa niż w końcu grudnia 2009 r. o 2975 osób (o 25,6%).

⁹ *Szkolnictwo...*, 2011.

Od kilku lat absolwenci stanowią ponad 37% ogółu bezrobotnych w Warszawie (wykr. 3).

Bezrobotnych absolwentów szkół o profilu zawodowym przybywało w stolicy kraju regularnie w Warszawie od II półrocza 2008 r. (tabl. 1).

TABL. 1. ŚREDNIE PÓŁROCZNE TEMPO ZMIAN LICZBY BEZROBOTNYCH ABSOLWENTÓW WEDŁUG WIELKICH GRUP ZAWODOWYCH W WARSZAWIE W %

Grupy zawodów	VI 2005—XII 2008 (spadek)	XII 2008—VI 2010 (wzrost)
R a z e m	15,1	22,3
Technicy i inny średni personel	11,3	22,2
Pracownicy biurowi	15,3	15,5
Pracownicy usług osobistych i sprzedawcy	15,6	21,2
Rolnicy, ogrodnicy, leśnicy i rybacy	22,6 ^a	24,5
Robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy	16,7	25,7
Operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń	15,8	25,2
Pracownicy przy pracach prostych	0,0	0,0

^a W okresie VI 2006 r. — XII 2008 r.

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Warszawie.

Najliczniejszymi grupami wśród bezrobotnych absolwentów szkół zawodowych byli technicy i inny średni personel oraz robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy.

Poważne problemy z podjęciem zatrudnienia mieli również bezrobotni absolwenci szkół zawodowych zakwalifikowani do grupy pracowników usług osobistych i sprzedawców. W urzędach pracy Warszawy zarejestrowanych było ich 3870 osób (26,5% ogółu pozostających bez pracy absolwentów).

Najmniej liczne były grupy zawodowe bezrobotnych absolwentów w zawodach rolników, ogrodników, leśników i rybaków oraz pracowników przy pracach prostych.

W porównaniu do grudnia 2009 r. odnotowano wzrost liczby bezrobotnych absolwentów we wszystkich wielkich grupach zawodowych. Największy wzrost liczby bezrobotnych odnotowano wśród osób legitymujących się zawodami z grupy technicy i inny średni personel (o 951 osób) oraz wśród bezrobotnych posiadających zawód z grupy pracownicy usług osobistych i sprzedawcy (o 873 osoby).

Spośród 14585 bezrobotnych absolwentów zarejestrowanych w urzędach pracy Warszawy w czerwcu 2010 r. najliczniejszą grupę stanowili sprzedawcy, których liczba wyniosła 2507 osób (17,2% ogółu bezrobotnych absolwentów i 6,4% ogółu bezrobotnych) (tabl. 2).

Obok zawodu sprzedawcy, w grupie bezrobotnych absolwentów szkół zawodowych przodowały zawody: pracownika biurowego (technika prac biurowych), asystenta ekonomicznego (technika ekonomisty), technika mechanika, handlowca (technika handlowca) oraz pracownika ochrony mienia i osób (technika ochrony).

**TABL. 2. LICZBA BEZROBOTNYCH ABSOLWENTÓW SZKÓŁ ZAWODOWYCH
W WARSZAWIE WEDŁUG GRUP ZAWODÓW I OFERT PRACY (stan na 30 VI)**

Grupy zawodów	Bezrobotni absolwenci		Oferty pracy		
			w liczbach bezwzględnych		przypadają- ce na bez- robotnego absolwenta
	2010	2009	2010	2009	2010
O g ó ł e m	14858	9732	3321	2904	0,22
Sprzedawca	2507	1625	250	644	0,10
Pracownik biurowy (technik prac biurowych) ...	1841	1473	1427	502	0,78
Asystent ekonomiczny (technik ekonomista)	865	578	7	15	0,01
Technik mechanik	712	404	12	5	0,02
Ślusarz	572	393	2	6	0,00
Handlowiec (technik handlowiec)	473	324	150	88	0,32
Pracownik ochrony mienia i osób (technik ochrony)	427	281	195	190	0,46
Kucharz	298	164	130	155	0,44
Pracownik administracyjny (technik admini- stracji)	266	186	511	498	1,92
Technik elektronik	249	156	6	3	0,02
Kelner	243	164	30	226	0,12
Krawiec	243	163	42	39	0,17
Mechanik samochodów osobowych	239	158	4	1	0,02
Tokarz	222	144	3	6	0,01
Technik elektryk	214	138	5	10	0,02
Monter instalacji wodociągowych i kanaliza- cyjnych	196	149	7	3	0,04
Technik budownictwa	181	124	9	17	0,05
Fryzjer (fryzjer, technik usług fryzjerskich)	174	115	32	37	0,18
Murarz	173	107	46	32	0,27
Stolarz	142	77	1	1	0,01
Introligator poligraficzny	132	92	5	5	0,04
Elektromonter (elektryk) zakładowy	128	99	8	3	0,06
Elektromonter instalacji elektrycznych	120	79	2	18	0,02
Cukiernik	110	70	7	24	0,06
Technik informatyk	104	54	6	4	0,06
Maszynista maszyn offsetowych	101	71	2	5	0,02
Mechanik maszyn i urządzeń przemysłowych ...	100	57	6	3	0,06
Piekarz	97	59	5	22	0,05
Kosmetyczka (technik usług kosmetycznych) ...	91	62	19	10	0,21
Ogrodnik terenów zieleni	80	60	42	1	0,53
Lakiernik samochodowy	80	39	1	—	0,01
Plastyk	75	70	—	—	—
Technik poligraf	72	38	4	0	0,06

**TABL. 2. LICZBA BEZROBOTNYCH ABSOLWENTÓW SZKÓŁ ZAWODOWYCH
W WARSZAWIE WEDŁUG GRUP ZAWODÓW I OFERT PRACY (stan na 30 VI) (dok.)**

Grupy zawodów	Bezrobotni absolwenci		Oferty pracy		
			w liczbach bezwzględnych		przypadają- ce na bez- robotnego absolwenta
	2010	2009	2010	2009	2010
Technik żywienia i gospodarstwa domowego	72	44	—	—	—
Frezer	67	42	4	2	0,06
Asystent rachunkowości (technik rachunkowo- ści)	66	45	17	8	0,26
Kucharz małej gastronomii	62	27	12	5	0,19
Fotograf	61	52	1	0	0,02
Pozostali elektromechanicy	61	42	9	2	0,15
Monter instalacji centralnego ogrzewania i ciep- łej wody	59	36	1	1	0,02
Cieśla	58	46	55	15	0,95
Elektromechanik elektrycznych przyrządów po- miarowych	57	33	—	—	—
Organizator obsługi turystycznej (technik obsługi turystycznej)	54	37	5	1	0,09
Malarz-tapeciarz	52	33	—	1	0,00
Organizator usług hotelarskich (technik hotelar- stwa)	51	23	—	—	—
Pozostali mechanicy — monterzy maszyn i urządzeń	51	32	6	1	0,12
Kaletnik	51	41	2	2	0,04
Pozostałe zawody	2236	1426	233	293	0,10

U w a g a. Tablica zawiera tylko te grupy zawodowe, w których liczba bezrobotnych absolwentów szkół zawodowych w I półroczu 2010 r. była większa od 50. W nawiasach podano zawód nauczany w szkolnictwie zawodowym.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

Absolwenci szkół zawodowych ujęci w 47 kategoriach zawodów stanowili 84,7% ogółu bezrobotnych absolwentów zarejestrowanych w urzędach pracy w Warszawie (każdym z tych zawodów legitymowało się ponad 50 bezrobotnych). Najwięcej zawodów — 22 — należało do grupy zawodowej robotników przemysłowych i rzemieślników, 14 zawodów reprezentowało grupę techników i innego średniego personelu i 7 zawodów stanowiło grupę pracowników usług osobistych i sprzedawców. Liczebność kolejnych grup zawodów była niewielka (1—2 zawody).

W ramach grupy zawodowej robotników przemysłowych i rzemieślników najczęściej spośród 2765 bezrobotnych miało zawód ślusarza (572), krawca (243), mechanika samochodów osobowych (239) oraz tokarza (222). Na ogólną liczbę 50 zawodów i specjalności sklasyfikowanych według Polskiej Klasyfikacji Za-

wodów w grupie pracowników biurowych najwięcej (1841 bezrobotnych) było technikami biurowymi. Z kolei licząca 311 zawodów i specjalności wielka grupa zawodów operatorów i monterów maszyn i urządzeń reprezentowana była najliczniej w urzędach pracy Warszawy — 101 bezrobotnych absolwentów w zawodzie maszynista maszyn offsetowych.

Wskaźniki liczby ofert przypadających na bezrobotnego absolwenta w zawodach wyłonionych pod względem największej liczby bezrobotnych absolwentów szkół zawodowych w czerwcu 2010 r. (tabl. 2) potwierdzają ogromną przewagę zawodów nadwyżkowych nad deficytowymi¹⁰ na warszawskim rynku pracy. Jedynie w zawodzie pracownika administracyjnego na bezrobotnego absolwenta czekały 2 oferty pracy. Warto wspomnieć, że praca w tym zawodzie wiąże się z ofertami stażu bądź przygotowania zawodowego, a więc ofertami pracy subsydiowanej. Co roku zgłaszana jest do urzędów pracy w Warszawie znacznie większa liczba ofert pracy subsydiowanej aniżeli osób bezrobotnych mających ten zawód.

Znikome szanse na zatrudnienie mieli bezrobotni absolwenci w pozostałych zawodach.

OFERTY PRACY DLA ABSOLWENTÓW WARSZAWSKICH SZKÓŁ ZAWODOWYCH

W I półroczu 2010 r. do urzędów pracy pracodawcy zgłosili 3321 zawodowych ofert pracy, czyli o 411 więcej niż w I półroczu 2009 r. (wzrost o 14,3%).

Porównanie liczby zgłoszonych do urzędów zawodowych ofert zatrudnienia, a więc skierowanych do osób posiadających odpowiednie kwalifikacje do podjęcia i wykonywania zawodu, z liczbą absolwentów szkół zawodowych wskazuje, że miejsc pracy w I półroczu 2010 r. wystarczyłoby jedynie dla 23% warszawskich absolwentów¹¹.

¹⁰ Przez zawód deficytowy (nadwyżkowy) rozumiemy taki zawód, na który występuje na rynku pracy wyższe (niższe) zapotrzebowanie niż liczba osób poszukujących pracy. Do obliczenia wskaźnika intensywności deficytu (nadwyżki) w danym zawodzie zastosowano wzór:

$$W_i^k = \frac{O_i^k}{B_i^k}$$

gdzie:

O_i^k — liczba zgłoszonych ofert pracy w zawodzie k w okresie i ;

B_i^k — liczba zarejestrowanych bezrobotnych w zawodzie k w okresie i .

Wskaźnik W odzwierciedla liczbę ofert pracy przypadających na bezrobotnego. Wartość wskaźnika mniejsza od 0,9 wskazuje na zawody nadwyżkowe, zaś większa od 1,1 wskazuje na zawody deficytowe. W przypadku gdy mamy podobną (zbliżoną) ilość ofert pracy i osób bezrobotnych w danym zawodzie wartość wskaźnika oscyluje wokół jedności (od 0,9 do 1,1) (*Zawody...*, 2010).

¹¹ Brak informacji na temat losów absolwentów szkół zawodowych (ilu z nich podejmuje pracę zawodową, a ilu podejmuje dalszą naukę) jest przyczyną, dla której w analizie uwzględniono wszystkich absolwentów kończących co roku zawodową edukację.

W Warszawie mimo niskiej stopy bezrobocia istnieje duża konkurencja wśród młodzieży poszukującej pracy po ukończeniu szkół zawodowych.

**TABL. 3. LICZBA ZAWODOWYCH OFERT PRACY PRZYPADAJĄCYCH
NA BEZROBOTNEGO ABSOLWENTA W WARSZAWIE (stan na 30 VI)**

Grupy zawodów	2006	2007	2008	2009	2010
Monter sieci gazowych	—	1,00	20,00	*	4,00
Mechanik autobusów	—	—	—	—	2,67
Technik elektroniki medycznej	0,14	—	—	—	2,00
Pracownik administracyjny (technik admini- stracji)	0,55	0,51	1,14	2,68	1,92
Asystent archiwalny (technik archiwista)	—	—	—	—	1,33
Opiekunka dziecięca	*	0,24	1,09	0,56	1,09
Asystent osoby niepełnosprawnej	27,00	—	—	—	1,00
Pozostali operatorzy maszyn i urządzeń do produkcji wyrobów piekarniczych i cukierni- cznych	—	—	—	0,33	1,00
Pracownik pomocniczy obsługi hotelowej	—	—	*	—	1,00
Cieśla	*	9,27	*	0,33	0,95
Pracownik biurowy (technik prac biurowych) ...	0,13	0,23	0,27	0,34	0,78
Pozostali blacharze	0,15	0,84	0,09	—	0,75
Animatore kultury	—	—	—	—	0,57
Pozostali lakiernicy	1,50	4,00	—	*	0,57

**TABL. 3. LICZBA ZAWODOWYCH OFERT PRACY PRZYPADAJĄCYCH
NA BEZROBOTNEGO ABSOLWENTA W WARSZAWIE (stan na 30 VI) (dok.)**

Grupy zawodów	2006	2007	2008	2009	2010
Rzeźnik wędliniarz	0,12	0,62	—	2,00	0,57
Ogrodnik terenów zieleni	0,12	0,35	0,81	0,02	0,53
Technik urządzeń audiowizualnych	0,5	—	—	—	0,50
Monter instalacji wentylacyjnych i klimatyzacyjnych	—	0,63	—	—	0,50
Ustawiacz maszyn do obróbki skrawaniem	—	—	1,00	—	0,50
Mechanik pojazdów jednośladowych	0,08	—	—	—	0,50
Operator maszyn i urządzeń do obróbki plastycznej	6,00	1,50	—	1,50	0,50
Pozostali introligatorzy	0,33	—	0,75	0,28	0,46
Pracownik ochrony mienia i osób (technik ochrony fizycznej osób i mienia)	0,61	1,49	2,32	0,68	0,46
Kucharz	0,35	0,54	0,85	0,94	0,44
Technik analityk	0,12	—	—	0,22	0,40
Opiekun w domu pomocy społecznej	0,02	0,38	2,82	3,00	0,40
Operator urządzeń do prania, prasowania i chemicznego czyszczenia tekstyliów	—	0,75	—	—	0,40

* Oznaczono przypadek, w którym zgłoszono oferty pracy w danym zawodzie, ale żaden z bezrobotnych nie szukał w tym zawodzie pracy.

U w a g a. Tablica zawiera tylko te grupy zawodów, w których wskaźnik liczby ofert na bezrobotnego absolwenta w I półroczu 2010 r. był nie mniejszy niż 0,4. W nawiasach podano zawód nauczany w szkolnictwie zawodowym.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

W I półroczu 2010 r. na 416 zawodów tylko 5 zawodów było deficytowych (więcej ofert niż bezrobotnych), w 5 istniała równowaga między podażą i popytem. Dla większości wskaźnik ofert zawodowych przypadających na bezrobotnego absolwenta szkół zawodowych (tabl. 3) nie tylko nie przekraczał poziomu 0,9, ale był bliski lub równy zero. W 184 zawodach (wśród 406 zawodów nadwyżkowych) pracodawcy nie zgłosili ani jednej oferty pracy.

Do zawodów deficytowych należy również zaliczyć te, na które zgłoszono oferty zatrudnienia absolwentów, ale nie odnotowano napływu absolwentów. W I półroczu 2010 r. było 27 zawodów¹², w których taka sytuacja miała miejsce.

**TABL. 4. WYKORZYSTANIE ZGŁOSZONYCH OFERT PRACY
PRZEZ ZAWODY DEFICYTOWE W WARSZAWIE (stan na 30 VI 2010 r.)**

Grupy zawodów	Liczba ofert		% ofert wykorzystanych w stosunku do zgłoszonych
	zgłoszonych	niewykorzystanych	
O g ó l e m	399	59	85,2
Pozostali robotnicy pomocniczy w rolnictwie i pokrewni	192	50	74,0
Urzędnik podatkowy	77	—	100,0
Pozostali robotnicy czyszczący konstrukcje budowlane i pokrewni	50	—	100,0
Oczyszczacz kanalizacyjny (kanalarz)	14	—	100,0

¹² Gdyby uwzględnić zawody wymagające wyższego wykształcenia to w I półroczu 2010 r. wszystkich zawodów deficytowych byłoby 35 (głównie medycznych).

**TABL. 4. WYKORZYSTANIE ZGŁOSZONYCH OFERT PRACY
PRZEZ ZAWODY DEFICYTOWE W WARSZAWIE (stan na 30 VI 2010 r.) (dok.)**

Grupy zawodów	Liczba ofert		% ofert wykorzystanych w stosunku do zgłoszonych
	zgłoszonych	niewykorzystanych	
Pozostali praktykujący niekonwencjonalne metody terapii	9	—	100,0
Technik zabezpieczeń przeciwkorozyjnych	8	—	100,0
Instruktor odnowy biologicznej	6	—	100,0
Pozostali kierowcy samochodów ciężarowych	6	2	66,7
Biomasażysta	5	1	80,0
Inspektor ochrony środowiska	4	—	100,0
Organizator usług pogrzebowych	3	1	66,7
Bioenergoterapeuta	3	—	100,0
Realizator filmu wideo (wideofilmowiec)	2	—	100,0
Pozostali sportowcy zawodowi, trenerzy i pokrewni	2	2	0,0
Pozostali ogrodnicy sadownicy i pokrewni	2	—	100,0
Pozostali murarze i pokrewni	2	2	0,0
Pozostali robotnicy budowlani robót wykończeniowych i pokrewni	2	—	100,0
Elektromonter urządzeń sygnalizacyjnych	2	—	100,0
Pozostali stolarze i pokrewni	2	—	100,0
Operator procesorów tekstu	1	—	100,0
Gospodyni	1	—	100,0
Modelka/model prezentacji ubiorów	1	—	100,0
Pozostali jubilerzy, złotnicy i pokrewni	1	—	100,0
Przetwórca owoców i warzyw	1	—	100,0
Szlifierz materiałów drewnianych	1	1	0,0
Palacz kotłów parowych	1	—	100,0
Operator urządzeń przetwórstwa kawy	1	—	100,0

U w a g a. Tablica zawiera tylko te grupy zawodów, w których nie zarejestrowano bezrobotnych. W nawiasach podano za-
wód nauczany w szkolnictwie zawodowym.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

W rankingu zawodów deficytowych (w których nie zarejestrowano w ogóle bezrobotnych) na pierwszym miejscu znajdują się „pozostali” robotnicy pomocniczy w rolnictwie i pokrewni (192 oferty pracy). Deficytowość tego zawodu (i innych zawodów, tzw. „pozostali”) wynika głównie z faktu, że niektórzy z pracodawców zgłaszając ofertę mają trudności ze wskazaniem konkretnego zawodu i specjalności, natomiast urzędy pracy nie dokonują rejestracji bezrobotnych w zawodach wykazywanych w tej grupie lub czynią to rzadko. Do zawodów maksymalnie deficytowych — jak w tym przypadku — zaliczane są zawody o znikomej liczbie ofert pracy (często 1—2 oferty pracy).

Ranking zawodów deficytowych zmienia się z roku na rok. Na podstawie analizowanych danych trudno więc wskazać, na jaki zawód na warszawskim rynku pracy będzie popyt za rok lub kilka lat, a także w której branży znajdzie pracę młodzież kończąca szkoły zawodowe. Niektóre zawody, jak m.in.: mechanik autobusów, technik elektroniki medycznej i technik archiwista, jeszcze niedawno należały do zawodów nadwyżkowych, a obecnie są deficytowe. Z kolei niektóre zawody obecnie nadwyżkowe były deficytowe w roku poprzednim (opiekun w domu po-

mocy społecznej czy rzeźnik wędliniarz) lub w latach poprzednich (zwłaszcza murarz, „pozostali” elektrycy budowlani i pokrewni, kamieniarz czy cieśla).

Na warszawskim rynku pracy względna równowaga wystąpiła w I półroczu 2010 r. w zawodach: opiekunki dziecięcej, asystenta osoby niepełnosprawnej, „pozostałych” operatorów maszyn i urządzeń do produkcji wyrobów piekarniczych i cukierniczych oraz pracowników pomocniczych obsługi hotelowej.

Podsumowanie

Wielu uczniów gimnazjów nie dokonuje właściwego wyboru, co do kierunku własnego kształcenia w szkołach zawodowych i zawodu, który dałby szansę zatrudnienia po ukończeniu szkoły. Gwarancji zatrudnienia nie daje nawet zdobycie zawodu deficytowego — duża zmienność i niewielkie zapotrzebowanie (1—2 oferty pracy) na zawody poszukiwane przez pracodawców powoduje, że pracę znajdują nieliczni absolwenci szkół zawodowych. Dostosowanie potencjału edukacyjnego siły roboczej do potrzeb rynku pracy wymaga wielu działań pracodawców, władz samorządowych oraz szkolnictwa. Zwraca zwłaszcza uwagę niedostateczne dofinansowanie szkół zawodowych przez samorządy oraz potrzeba większego zaangażowania pracodawców w poprawę nauki w tego typu szkołach. Od szkolnictwa oczekuje się przede wszystkim zmian oferty kształcenia, poprawy jakości kształcenia, czyli opracowania takiego systemu kształcenia zawodowego, który zapewniłby absolwentom elastyczność na rynku pracy.

Zaprezentowane wyniki badań wskazują na konieczność kompleksowej analizy zawodów deficytowych i nadwyżkowych opracowanej na podstawie nie tylko danych z urzędów pracy, lecz również wykorzystującej informacje innych instytucji rynku pracy, zwłaszcza prywatnych agencji doradztwa zawodowego działających w Warszawie. Dla wszystkich uczestników rynku — głównie dla absolwentów warszawskich gimnazjów — niezwykle istotna byłaby informacja nie tylko o zawodach aktualnie poszukiwanych na warszawskim rynku pracy, lecz również systematyczna długookresowa prognoza na temat zawodów, na które zapotrzebowanie wystąpi za kilka lat.

dr Małgorzata Radziukiewicz — *Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury*

LITERATURA

- Absolwenci szkolnictwa zawodowego na warszawskim rynku pracy. Raport z badania pracodawców i analiza desk research* (2011), red. naukowa U. Kłosiewicz-Górecka, IBRKiK, Warszawa
- Bezrobocie rejestrowane I—IV kwartał 2010 r.* (2011), GUS
- Godlewska J. (2011), *Kierunki i jakość kształcenia w woj. mazowieckim, czyli o tym, jak edukacja ma się do potrzeb rynku pracy*, „Biuletyn Mazowieckiego Obserwatorium Rynku Pracy”, nr 4
- Rynek pracy województwa mazowieckiego w 2010 r.* (2011), Wojewódzki Urząd Pracy, Warszawa
- Szkolnictwo zawodowe w opiniach warszawskich gimnazjalistów i uczniów szkół zawodowych oraz przedstawicieli rynku edukacji i rynku pracy. Raport z badań ilościowych i jakościowych* (2011), red. naukowa U. Kłosiewicz-Górecka, B. Słowińska, IBRKiK, Warszawa
- Zawody deficytowe i nadwyżkowe w I półroczu 2010 r.* (2010), MPiPS, Warszawa

SUMMARY

The article presents the changes in the size and structure of the supply of graduates of vocational schools by professions and specialties, and the underlying trends in labour demand in the years 2005—2010 in Warsaw. The main objective of this paper is to provide information about the shortage and workers sought by employers and surplus occupations, to which is observed the lack of demand for labour in Warsaw.

РЕЗЮМЕ

Статья представляет изменения величины и структуры поставления выпускников профессиональных училищ по профессиям и специальностям, а также основные тенденции в области спроса на работу в 2005—2011 гг. в Варшаве. Главной целью статьи является предоставление информации в области дефицитных профессий и работников, которых ищут работодатели, а также излишка профессий, которыми не интересуется рынок труда в Варшаве.

STATYSTYKA MIĘDZYNARODOWA

Alina BARAN

Wydatki na opiekę zdrowotną w krajach OECD

Porównania międzynarodowe wydatków na ochronę zdrowia państw mających różne systemy opieki zdrowotnej i jej finansowania wymagają stosowania narzędzi umożliwiających ich porównywalność.

OECD jest od dawna liderem w rozwoju narzędzi i w gromadzeniu danych statystycznych mierzących działalność systemów opieki zdrowotnej w różnych państwach. W latach 80. ub. wieku, kiedy gwałtownie rosły wydatki i rosła presja na finansowanie publiczne i prywatne opieki zdrowotnej, podjęto w OECD prace nad doskonaleniem porównywalności międzynarodowych danych sta-

tystycznych. Opublikowanie przez OECD w 2000 r. podręcznika *A System of Health Accounts* („System Rachunków Zdrowia”) przyczyniło się do wzmożenia wysiłków w doskonaleniu porównywalności danych w większej grupie krajów (wśród nich w Polsce) współpracujących z WHO i Eurostatem.

Podstawą systemu rachunków zdrowia jest międzynarodowa klasyfikacja wydatków (*International Classification for Health Accounts — ICHA*), która umożliwia równoczesne zestawienie wydatków na ochronę zdrowia według: źródeł finansowania i płatników, dostawców usług i dóbr medycznych oraz funkcji tychże usług i dóbr. Jej standardowy charakter i odpowiedni opis struktur opieki zdrowotnej dla każdego z porównywanych krajów pozwala poprawnie odczytywać i porównywać wyniki ich narodowych rachunków zdrowia. W konsekwencji umożliwia więc międzynarodowe porównania wydatków na ochronę zdrowia.

W rachunkach zdrowia odpowiada się na pytania, kto płaci za usługi i dobra opieki zdrowotnej (płatnicy, źródła finansowania), komu (dostawcy) i jaką funkcję w strukturze systemu opieki zdrowotnej spełniają usługi i dobra, za które płacimy. Rachunek jest odpowiednim zestawieniem wszystkich wydatków na ochronę zdrowia, niezależnie od źródeł finansowania, a więc także tych wydatków na usługi i dobra medyczne, które są świadczone np. w systemie opieki społecznej (opieka medyczna nad chorymi w domach opieki, w domach dla przewlekle chorych itd.). Ochrona zdrowia (opieka zdrowotna)¹ w rachunkach zdrowia jest definiowana na podstawie funkcjonalnej struktury międzynarodowej klasyfikacji wydatków (*ICA*).

Od 2005 r. wyniki narodowych rachunków zdrowia są równocześnie przekazywane do OECD, Eurostatu i WHO przez odpowiednie instytucje poszczególnych państw (najczęściej urzędy statystyczne) w formie odpowiednio wypełnionych elektronicznych formularzy². Pod kierunkiem OECD, we współpracy z Eurostatem, WHO i poszczególnymi krajami, ciągle doskonalą się zarówno metodologię rachunków zdrowia, jak i źródła danych statystycznych do ich sporządzania. W konsekwencji prowadzonych prac powstał nowy podręcznik metodologiczny na temat rachunków zdrowia (OECD, Eurostat, WHO, 2011)³. Pełną porównywalność wydatków na zdrowie w ujęciu międzynarodowym w największym stopniu ograniczają różnice metodologiczne w wydatkach na opiekę długoterminową, w szczególności alokacja wydatków pomiędzy opieką zdrowotną i społeczną.

W artykule przedstawiono prawidłowości w kształtowaniu się wydatków na opiekę zdrowotną w krajach OECD w latach 2000—2009, czyli w okresie, w którym wiele krajów, a wśród nich Polska, dostarczało dane o wydatkach na ochronę zdrowia według klasyfikacji *ICA*, zgodnie z metodologią rachun-

¹ Pojęcia „ochrona zdrowia” i „opieka zdrowotna” są tutaj stosowane zamiennie.

² Do formularzy dołączone są opisy ewentualnych odchyleń klasyfikacji narodowych wydatków od klasyfikacji *ICA*.

³ Nowe, proponowane w tym podręczniku rozwiązania wejdą w życie w 2013 r.

ków zdrowia opracowaną przez OECD (OECD, 2000). Na tym tle zaprezentowano wydatki na ochronę zdrowia w Polsce.

WYDATKI OGÓŁEM NA OPIEKĘ ZDROWOTNĄ

Wydatki ogółem na opiekę zdrowotną obejmują wydatki bieżące, odzwierciedlające konsumpcję dóbr i usług opieki zdrowotnej oraz wydatki na inwestycje w infrastrukturę opieki zdrowotnej⁴. Wydatki bieżące to środki finansowe pochodzące z publicznych i prywatnych źródeł (włącznie z gospodarstwami domowymi), przeznaczone na konsumpcję indywidualną usług i dóbr medycznych (usługi lecznicze, rehabilitacyjne, długoterminową opiekę pielęgnacyjną, usługi pomocnicze, leki i inne produkty medyczne) oraz konsumpcję zbiorową obejmującą działalność w zakresie: zdrowia publicznego, programów profilaktyki i administracji (OECD, 2000)⁵.

Do przeliczenia wydatków na dolary amerykańskie (USD), przekazywanych do OECD w narodowych walutach, stosuje się wskaźniki siły nabywczej poszczególnych walut (PPPs). Wszelkie porównania prowadzi się w stałych cenach.

Jednolita metodologia badania wydatków na opiekę zdrowotną (zakres, definicje, klasyfikacje) i ich przeliczenia na USD dzięki zastosowaniu wskaźników PPPs stanowi podstawę porównywalności wydatków w 40 krajach (34 członkach OECD i 6 spoza tej organizacji).

Kraje OECD różnią się znacznie pod względem poziomu wydatków na opiekę zdrowotną przypadających na osobę i tempa ich przyrostu. Wynika to z działania wielu rynkowych i społecznych czynników, jak również ze zróżnicowania finansowych i organizacyjnych struktur systemów opieki zdrowotnej w poszczególnych krajach.

Od wielu lat Stany Zjednoczone bardzo znacznie wyprzedzają inne państwa pod względem wysokości wydatków na osobę na opiekę zdrowotną. Rosnące wydatki na dobra i usługi opieki zdrowotnej osiągnęły tam w 2009 r. 7960 USD na osobę i były 2,5 razy wyższe niż średnie wydatki w krajach OECD (3233 USD) (wykr. 1).

Kolejne kraje pod względem poziomu wydatków to Norwegia i Szwajcaria, które wydawały 2/3 poziomu wydatków na osobę w Stanach Zjednoczonych, czyli o ponad 50% więcej niż średnio w krajach OECD. W większości krajów Europy Północnej i Zachodniej, a także w Kanadzie i Australii przeznaczano na ten cel od 3200 USD do 4400 USD (od 100% do 130% średniej w krajach OECD). Wydatki niższe od średniej OECD miały kraje Europy Południowej i Wschodniej oraz Meksyk i Turcja, a także Korea i Japonia.

⁴ W rachunkach zdrowia wydatki na: inwestycje, kształcenie i szkolenie personelu medycznego, kontrolę żywności, higieny i wody pitnej, świadczenia pieniężne z racji stanu zdrowia danej osoby lub osoby będącej pod jej opieką, administrację z tymi działaniami związaną tworzą grupę wydatków związanych z ochroną zdrowia.

⁵ Więcej informacji na ten temat znajdzie czytelnik w pracach: OECD (2000); Baran A., Żyra M. (2006).

W Polsce wydatki na ochronę zdrowia wyniosły 1394 USD na osobę w 2009 r., co stanowiło 43,1% średniej dla krajów OECD. Były one niższe niż w Republice Czeskiej (2108 USD), na Słowacji (2084 USD) czy na Węgrzech (1511 USD). W szybko rozwijających się pod względem gospodarczym krajach, takich jak Chiny i Indie wydatki na opiekę zdrowotną były o 10% i 5% niższe niż średnio w krajach OECD.

WYDATKI PUBLICZNE I PRYWATNE

Wydatki publiczne odzwierciedlają finansowanie ochrony zdrowia z dochodów rządowych i funduszy ubezpieczeń społecznych. Wydatki prywatne to wydatki gospodarstw domowych, prywatnych ubezpieczeń i innych instytucji (np. organizacji pozarządowych) oraz prywatnych korporacji. Wszystkie kraje OECD stosują mieszane, czyli publiczne i prywatne źródła finansowania. Publiczne pieniądze pozostają głównym źródłem finansowania opieki zdrowotnej w krajach OECD (z wyłączeniem Chile, Meksyku i Stanów Zjednoczonych). W Niderlandach, krajach nordyckich (z wyjątkiem Finlandii), W. Brytanii, Republice Czeskiej, Luksemburgu, Japonii oraz Nowej Zelandii wydatki publiczne przekraczają 80% ogółu wydatków na opiekę zdrowotną.

W 2009 r. w krajach OECD udział środków publicznych w finansowaniu ochrony zdrowia wyniósł średnio 72%. W okresie ostatnich 20 lat proporcje w poszczególnych krajach nieco się zmieniały. W niektórych krajach, z relatywnie wysokim na początku lat 90. ub. wieku publicznym finansowaniem opieki zdrowotnej, do 2009 r. obniżył się udział wydatków publicznych w wydatkach ogółem na opiekę zdrowotną, np. w Polsce z 91,7% do 72,2% czy w Republice Czeskiej z 97,4% do 83,9%, podczas gdy inne kraje, mające relatywnie niski udział wydatków publicznych zwiększyły go (np. Turcja z 61,1% do 73,1%) poprzez reformy systemów opieki zdrowotnej i poszerzenie zasięgu publicznej opieki zdrowotnej. Także w Stanach Zjednoczonych wzrósł udział tych wydatków publicznych z 39,6% do 47,7%, a w Szwajcarii — z 52,4% do 59,7%.

Należy jednak podkreślić, że chociaż w Stanach Zjednoczonych pieniądze prywatne odgrywają dominującą rolę w finansowaniu opieki zdrowotnej, to wydatki publiczne w przeliczeniu na osobę są tam wciąż wyższe niż w innych krajach OECD (z wyłączeniem Norwegii, Luksemburga i Niderlandów), ponieważ ogólne wydatki na opiekę zdrowotną są w Stanach Zjednoczonych dużo wyższe niż w innych krajach. Podobna prawidłowość występuje w Szwajcarii, gdzie duża część wydatków na opiekę zdrowotną pochodzi ze źródeł prywatnych, a mimo to wydatki publiczne są tam wyższe niż w wielu innych krajach OECD. W konsekwencji powyższych prawidłowości kolejność krajów według wydatków publicznych na osobę jest zbliżona do kolejności krajów według wydatków ogółem.

Dominujący udział w wydatkach prywatnych na opiekę zdrowotną stanowią wydatki gospodarstw domowych. Obejmują one współpłatności i bezpośrednie

płatności pacjenta za usługi i dobra opieki zdrowotnej. W 2009 r. w krajach OECD udział wydatków gospodarstw domowych w wydatkach bieżących na ochronę zdrowia wynosił średnio ok. 19% i był zróżnicowany: od 6% i 7% w Niderlandach i Francji do ponad 30% w Korei, Meksyku i Chile. W kilku krajach obciążenia gospodarstw domowych zmniejszyły się, ponieważ zwiększył się zasięg działalności publicznej opieki zdrowotnej. Natomiast w niektórych krajach Europy Wschodniej (Republika Czeska, Słowacja) z wysokim publicznym finansowaniem, w latach 2000—2009 wzrastał udział wydatków gospodarstw domowych. Polska jest jednym z krajów, w których najbardziej wzrósł udział wydatków gospodarstw domowych w wydatkach na opiekę zdrowotną z ok. 9% w 1990 r. do 23,8% w 2009 r., przy czym w latach 2000—2009 zmniejszył się o 7,3 p.proc.

TEMPO PRZYROSTU WYDATKÓW NA OPIEKĘ ZDROWOTNĄ A TEMPO PRZYROSTU PKB

W latach 2000—2009 wydatki ogółem na opiekę zdrowotną w krajach OECD wzrastały średniorocznie o 4%. Najwyższe tempo przyrostu wydatków wystąpiło na Słowacji (10,9%), a najniższe w Luksemburgu (0,7%) (wykr. 2). W wielu krajach wydatki osiągnęły najwyższy wzrost do 2004 r., po czym tempo ich przyrostu malało (OECD, 2011). Najwyższy przyrost wydatków w tym okresie miał miejsce w krajach mających niższy niż średni poziom wydatków, np. na Słowacji i w Korei. Tam przyrost był ponad dwukrotnie wyższy niż średnio w krajach OECD.

W Polsce średnie roczne tempo przyrostu wydatków na ochronę zdrowia w przeliczeniu na osobę w latach 2000—2009 wynosiło 7,3%, a wydatków publicznych — 7,7%. Szczególnie wysokie przyrosty wydatków (10,8% i 14,5%) wystąpiły w latach 2006—2008, w konsekwencji znacznych przyrostów przychodów ze składek na ubezpieczenia zdrowotne, w efekcie zarówno zwiększenia wysokości podstawy naliczenia składki, jak i wzrostu płac oraz zatrudnienia.

W takich krajach, jak Włochy, Szwajcaria i Niemcy wydatki na opiekę zdrowotną w omawianym okresie rosły znacznie wolniej (w tempie 2% i mniej rocznie). Częściowo wiązało się to z niskim wzrostem gospodarczym i stopniowym wprowadzaniem regulacji hamujących wzrost kosztów w opiece zdrowotnej.

PKB nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na dynamikę wydatków na opiekę zdrowotną. Ta zależność jest silniejsza w krajach o niskim poziomie PKB na osobę niż w krajach o wysokim poziomie PKB. Nawet w krajach o podobnych poziomach PKB na osobę występują istotne różnice w poziomie wydatków na opiekę zdrowotną, np. Niemcy i Finlandia mają zbliżony poziom PKB na osobę (odpowiednio 36328 USD i 35237 USD), a wydatki na opiekę zdrowotną są o ponad 30% wyższe w Niemczech niż w Finlandii. Także Stany Zjednoczone wydają na opiekę zdrowotną znacznie więcej niż można byłoby oczekiwać biorąc pod uwagę poziom PKB *per capita*.

W latach 2000—2009 wydatki na opiekę zdrowotną na osobę rosły szybciej niż PKB na osobę we wszystkich krajach OECD (z wyjątkiem Luksemburga).

Wzrastały one średnio rocznie ponad dwukrotnie szybciej niż PKB (4% wobec 1,6%). W wyniku tego udział wydatków na opiekę zdrowotną w PKB wzrósł z 7,8% do 9,6%. W Polsce w latach 2000—2009 udział wydatków na ochronę zdrowia wyrażonych w PKB na osobę wzrósł z 5,5% do 7,4%.

W 2009 r. wystąpił wzrost udziału wydatków na opiekę zdrowotną w PKB, szczególnie w krajach dotkniętych recesją (zapoczątkowaną w 2008 r.), np. w Irlandii do 9,5% (z 7,7% w 2007 r.), w W. Brytanii do 9,8% (z 8,4% w 2007 r.). W Stanach Zjednoczonych wydatki na opiekę zdrowotną w 2009 r. stanowiły 17,4% PKB, czyli o 5 p.proc. więcej niż w Niderlandach (12%) czy Francji (11,8%). Ale w Meksyku i Turcji wydano na opiekę zdrowotną mniej niż 6,5% PKB. W szybko rozwijających się gospodarczo krajach, takich jak Chiny i Indie było to 4,6% i 4,2%, a w Republice Południowej Afryki i Brazylii odpowiednio 8,5% i 9,0% (OECD, 2011).

W celu precyzyjnej oceny wydatków na opiekę zdrowotną, relacja wydatków do PKB powinna być rozważana razem z poziomem wydatków na opiekę zdrowotną na osobę. Kraje mające relatywnie wysoki wskaźnik opisujący relację tych wydatków do PKB mogą mieć relatywnie niskie wydatki na osobę. Na przykład w Portugalii i Szwecji wydaje się podobny odsetek PKB na opiekę zdrowotną (ok. 10%), ale wydatki na osobę w Szwecji są wyższe o prawie 50% niż w Portugalii. Udziały wydatków na opiekę zdrowotną na osobę w PKB w Polsce i Luksemburgu są zbliżone (7,4% i 7,8%), lecz wydatki na osobę na ochronę zdrowia w Luksemburgu są 3,5 razy wyższe niż w Polsce.

STRUKTURA WYDATKÓW BIEŻĄCYCH NA OPIEKĘ ZDROWOTNĄ WEDŁUG FUNKCJI USŁUG I DÓBR MEDYCZNYCH

W systemie rachunków zdrowia funkcjonalny wymiar klasyfikacji wydatków określa granice i strukturę usług oraz dóbr opieki zdrowotnej, w podziale na wydatki w najogólniejszym ujęciu dotyczące: leczenia, rehabilitacji, długoterminowej opieki pielęgnacyjnej, pomocniczych usług, produktów medycznych dla pacjentów ambulatoryjnych, programów profilaktyki zdrowia, usług w zakresie zdrowia publicznego, administracji opieki zdrowotnej (w tym administracji ubezpieczeń zdrowotnych). Wydatki na usługi: lecznicze, rehabilitacyjne, długoterminowej opieki pielęgnacyjnej są sklasyfikowane według sposobu produkcji i świadczenia usług, poprzez wyróżnienie działalności opieki zdrowotnej: stacjonarnej (szpitale i inne stacjonarne zakłady opieki zdrowotnej), dziennej, ambulatoryjnej i domowej⁶.

W 2009 r. wydatki na działalność leczniczą i rehabilitacyjną, świadczoną zarówno w stacjonarnej (włącznie z dzienną), jak i w ambulatoryjnej opiece zdrowotnej, stanowiły w krajach OECD więcej niż 60% bieżących wydatków (w Polsce — 54,3%). Udział wydatków na usługi stacjonarnej i ambulatoryjnej opieki zdrowotnej jest różny w poszczególnych krajach, w zależności m.in. od systemu organizacji i zarządzania w systemach opieki zdrowotnej, dostawców

⁶ Ze względu na ograniczone rozmiary artykułu pomijam dalsze podziały wydatków na niższych poziomach klasyfikacji (OECD, 2000; Baran, Żyra, 2006).

usług, zróżnicowania praktyki klinicznej (OECD, 2011). Na przykład w Austrii i Francji udział wydatków na stacjonarną opiekę zdrowotną jest wysoki (ponad 1/3 bieżących wydatków na ochronę zdrowia). Odzwierciedlają go najwyższe wskaźniki działalności opieki szpitalnej (wskaźnik — hospital discharges). W Polsce odsetek wydatków bieżących na opiekę stacjonarną (35%) był również wysoki, przy relatywnie wysokim wskaźniku hospitalizacji⁷. W takich krajach, jak Portugalia i Hiszpania, z relatywnie niskimi wskaźnikami działalności szpitalnej, wydatki na zamkniętą opiekę zdrowotną stanowią ok. 1/4 bieżących wydatków na opiekę zdrowotną.

Duże różnice pomiędzy krajami występują też w wydatkach na długoterminową opiekę pielęgnacyjną. W takich krajach, jak Luksemburg, Norwegia, Dania i Niderlandy, gdzie osoby starsze i niepełnosprawne mają zapewnione uprawnienia do szerokiego zakresu świadczeń opieki pielęgnacyjnej, wydatki na opiekę długoterminową stanowiły w 2009 r. ok. 1/4 lub więcej (Norwegia — 27%) bieżących wydatków na opiekę zdrowotną. W krajach Europy Wschodniej i Południowej, gdzie opiekę taką zapewnia się często w sposób bardziej nieformalny poprzez rodzinne i inne układy, udział wydatków na długoterminową opiekę w ogólnych wydatkach na opiekę zdrowotną jest znacznie niższy. W 2009 r. średnio w krajach OECD wydatki na długoterminową opiekę stanowiły 12% (w Polsce — 5%) wydatków bieżących na opiekę zdrowotną.

Kolejną grupą wydatków są wydatki na produkty medyczne dla pacjentów ambulatoryjnych, obejmujące głównie wydatki na farmaceutyki. Do tej grupy należą jeszcze wydatki na sprzęt terapeutyczny i medyczne dobra trwałego użytku. W krajach OECD wydatki na ten cel (leki przepisane przez lekarzy, leki kupione z własnej inicjatywy, inne dobra nietrwałe medyczne, jak strzykawki, bandaże itd.) stanowiły średnio prawie 1/5 wydatków bieżących ogółem na opiekę zdrowotną. Odsetek ich był zróżnicowany w poszczególnych krajach: od 11—12% w Nowej Zelandii, Danii, Norwegii do 37% na Węgrzech i na Słowacji.

Rosnąca konsumpcja farmaceutyków, w wyniku rozpowszechniania się nowych leków i starzenia się ludności, była głównym czynnikiem wzrostu udziału wydatków na ten cel w ogólnych wydatkach na zdrowie. Zwrócić tu jednak należy uwagę, że związek pomiędzy wydatkami na farmaceutyki i wydatkami ogółem na opiekę zdrowotną jest złożony. Większe wydatki na farmaceutyki w chwili podejmowania leczenia mogą ograniczać potrzebę prowadzenia kosztownych hospitalizacji i interwencji w trakcie podjętego leczenia i w przyszłości.

Od 2000 r. średnie wydatki na farmaceutyki w krajach OECD łącznie wzrosły prawie o 50%. Znaczne zróżnicowanie poziomu wydatków pomiędzy krajami odzwierciedla różne wzory konsumpcji i polityki cen. W 2009 r. Stany Zjednoczone pozostawały liderem wydatków na farmaceutyki z 947 USD na osobę, czyli prawie dwukrotnie więcej niż średnio w krajach OECD (487 USD). Wysokie wydatki obserwowano też w Kanadzie (692 USD) i Grecji (677 USD).

⁷ Odsetek ten może być nieco zawyżony, ponieważ wydatki na szpitale zawierają wydatki na usługi w przychodniach przyszpitalnych, które powinny być ujęte w ambulatoryjnej opiece zdrowotnej. Ciągłe prowadzi się prace nad doskonaleniem źródeł informacji o wydatkach tak, aby można było wyodrębnić wydatki dla przychodni przyszpitalnych.

Z drugiej strony skali był Meksyk z 250 USD. Wśród krajów z najniższymi wydatkami znajdowały się również Nowa Zelandia i Dania (mniej niż 300 USD). W Polsce wydatki na farmaceutyki wyniosły w 2009 r. 306 USD, co stanowiło 62,8% średniej dla krajów OECD.

W większości krajów OECD wydatki na farmaceutyki są najczęściej pokrywane przez trzech płatników: publiczne ubezpieczenia (ok. 60%), prywatne ubezpieczenia oraz gospodarstwa domowe. W latach 2000—2009 w Niderlandach, Niemczech i Francji obciążenie gospodarstw domowych wydatkami na farmaceutyki spadło poniżej 20%, a w Estonii i w Polsce wzrosło do ok. 60% całkowitych wydatków na farmaceutyki (wykr. 3). W kilku krajach (Luksemburgu, Norwegii, Włoszech) w tym okresie wydatki obniżyły się, przy czym w Luksemburgu gospodarstwa domowe finansowały je tylko w 13%.

W Irlandii i w Grecji, gdzie wydatki na farmaceutyki rosły w szybkim tempie, wprowadzono w życie duże redukcje cen i strukturalne reformy polityki lekowej. W innych krajach, jak Francja, Niemcy, W. Brytania, redukcje cen i rabaty na farmaceutyki są często wprowadzane w celu przystosowania przyrostu wydatków do zahamowania deficytu funduszy ubezpieczeń (Niemcy) lub zysków firm farmaceutycznych ze sprzedaży (W. Brytania) (OECD, 2011).

Warto zwrócić uwagę na rozwijającą się międzynarodową turystykę medyczną, będącą składnikiem handlu międzynarodowego usługami i dobrami medycznymi. W wielu krajach sporządzających rachunki zdrowia handel nie jest uwzględniany w rachunkach zdrowia i jest niedoszacowany. W większości krajów jest to jednak wartość marginalna w odniesieniu do całości wydatków (np. 0,5% w Niemczech, 1% w Portugalii), ale rośnie i osłabia porównywalność wydatków. Niektóre kraje Europy Centralnej i Wschodniej (Węgry, Republika Czeska, Polska) stały się popularnymi kierunkami podróży pacjentów z innych krajów europejskich, w celu zaspokojenia potrzeb w zakresie usług dentystycznych. Przyjęte przez Parlament Europejski w styczniu 2011 r. regulacje prawne, które wejdą w życie w 2013 r., dotyczące uprawnień pacjentów do leczenia w innych krajach Unii Europejskiej i rozliczeń z tego tytułu między państwami, mogą przyczynić się do rozwoju turystyki medycznej i bardziej precyzyjnego niż dotychczas ujęcia jej w narodowych rachunkach zdrowia.

Podsumowanie

Poziom wydatków na ochronę zdrowia na osobę w naszym kraju (1394 USD) jest relatywnie niski i stanowił w 2009 r. 43,1% średnich wydatków w krajach OECD i 17,5% poziomu wydatków Stanów Zjednoczonych, gdzie były one najwyższe. Tylko w Estonii, Turcji i Meksyku wydatki na ochronę zdrowia na osobę były niższe niż w Polsce, a w trzydziestu pozostałych krajach OECD były wyższe. Udział wydatków na ochronę zdrowia w PKB w Polsce wzrósł w latach 2000—2009 z 5,5% do 7,4%. Oznacza to, że średnie tempo przyrostu wydatków w tym okresie było wyższe niż wzrost PKB, ale poziom PKB na osobę w Polsce był prawie dwukrotnie niższy niż średnio w krajach OECD.

Udział środków publicznych w finansowaniu opieki zdrowotnej w Polsce jest taki, jak przeciętnie w krajach OECD, lecz ich poziom na osobę w 2009 r. wynosił 1006 USD i stanowił niespełna 43% średnich wydatków publicznych dla krajów OECD (2354 USD). Głównym składnikiem wydatków prywatnych są wydatki gospodarstw domowych, które stanowiły w Polsce aż 86% wydatków prywatnych i 23,8% ogółu wydatków bieżących na opiekę zdrowotną. W latach 2000—2009 udział wydatków gospodarstw domowych w wydatkach bieżących na ochronę zdrowia zmniejszył się o 7,3 p.proc., co wymaga szczegółowych badań i analiz przyczyn tego zjawiska, zwłaszcza w kontekście poziomu dochodu na osobę w gospodarstwach domowych i możliwości zaspokojenia potrzeb zdrowotnych.

W strukturze wydatków na opiekę zdrowotną w Polsce odsetek wydatków na leczenie i rehabilitację (54,3%) jest mniejszy niż średnio w krajach OECD (60%) oraz ponad dwukrotnie mniejszy jest udział wydatków na długoterminową opiekę pielęgnacyjną (5% wobec 12%). Ostatnie z wymienionych wydatków są w Polsce niezwykle niskie w przeliczeniu na osobę, chociaż powoli zwiększają się.

W wydatkach na opiekę zdrowotną znaczący jest udział wydatków na farmaceutyki, stanowiący średnio w krajach OECD poniżej 1/5 wydatków bieżących, a w Polsce — prawie 1/4. W krajach OECD średnio 60% tych wydatków pokrywają środki publiczne, a 32,8% stanowią wydatki gospodarstw domowych. W Polsce mamy sytuację przeciwną, udział wydatków gospodarstw domowych w finansowaniu wydatków na leki i nietrwale dobra medyczne w 2009 r. wynosił 60,8% i był najwyższy wśród krajów OECD.

W podsumowaniu opisu wydatków na opiekę zdrowotną w latach 2000—2009 należy podkreślić, że w Polsce w obecnej dekadzie potrzeby ludności w zakresie opieki zdrowotnej zwiększają się bardzo znacznie, co jest związane ze wzrostem populacji ludności starszej. Przyrost ludności starszej (65+) jest w tej dekadzie znacznie większy niż kiedykolwiek wcześniej, ponieważ wiek 65 lat osiągają generacje ludności urodzonej w latach 1945—1955, czyli tzw. wyżu demograficznego, a ludność w wieku 65 lat i więcej kilkakrotnie częściej niż inne grupy wieku ludności korzysta z usług i dóbr opieki zdrowotnej (*Ochrona...*, 2011).

Proces intensywnego demograficznego starzenia się ludności naszego kraju stawia więc przed resortem zdrowia ogromne wyzwanie zapewnienia tej populacji odpowiedniej opieki zdrowotnej obecnie i w przyszłości.

dr Alina Baran — Warszawa

LITERATURA

- Baran A. (2008), *Narodowy Rachunek Zdrowia. Wydatki na ochronę zdrowia 1999, 2004, 2005 i 2006*, [w:] *Ochrona zdrowia i gospodarka. Mechanizmy rynkowe a regulacje publiczne*, red. Kazimierz Ryć, Zofia Skrzypczak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa
- Baran A., Żyra M. (2006), *Narodowy Rachunek Zdrowia. Wydatki na ochronę zdrowia 1999, 2002, 2003*, „Biblioteka Wiadomości Statystycznych”, GUS, Warszawa
- Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2010 r.* (2011), „Informacje i opracowania statystyczne”, GUS, Warszawa
- OECD (2000), *A System of Health Accounts*, OECD Publishing, Paris
- OECD, Eurostat, WHO (2011), *A System of Health Accounts*, OECD Publishing, Paris
- OECD (2011), *Health at a Glance 2011: OECD Indicators*, OECD Publishing, Paris

SUMMARY

This article aims to present a multifaceted level of spending on health care in Poland compared to OECD countries in 2000—2009. The scale of financing health care with public and private sources was illustrated in the study. Current expenditure on health care services by major function (activity curative and rehabilitative services, long-term home care and medical products, including mainly drugs) was characterized, too. The article focuses on ensuring the comparability of expenditure data from the year of establishing uniform rules for their collection on an international level and use of indicators in the purchasing power of each currency to be converted by the OECD expenditure of national currencies to the USD. The source of information on expenditure was the development of OECD "Health at a Glance 2011: OECD Indicators".

РЕЗЮМЕ

Целью статьи является многосторонняя презентация уровня расходов на здравоохранение в Польше на фоне стран ОЭСР в 2000—2009 гг. Были представлены масштабы финансирования здравоохранения за счет государственных и частных источников. В статье были охарактеризованы текущие расходы на здравоохранение по главным видам услуг (лечебная и реабилитационная деятельность, долгосрочный уход за больными, а также изделия медицинского назначения, в том числе в основном лекарства).

В статье обращается внимание на обеспечение сопоставимости данных по расходам, начиная с создания единообразных правил их сбора в международном отношении, а также использования показателей покупательной способности отдельной валюты для пересчета расходов ОЭСР из национальных валют на доллары США.

Источником информации по расходам была публикация OECD «Health at a Glance 2011: OECD Indicators».

Piotr SZUKALSKI

Rejestrowane związki osób tej samej płci w krajach Europy

Najważniejszą zapewne cechą przeobrażeń współczesnej rodziny w krajach rozwiniętych jest wzrost różnorodności jej form. Owa wzrastająca różnorodność jest po części rezultatem malejącej atrakcyjności i stabilności form tradycyjnych, po części zaś spowodowana jest upowszechnianiem się akceptacji dla „nieorto-

doksyjnych” postaci rodziny. Zmiany te wynikają z połączenia wzrostu indywidualnej wolności i odpowiedzialności za sposób organizowania sobie trajektorii życia w społeczeństwie, które coraz mniej chętnie kontroluje te zachowania jednostki, definiując je jako prywatne czy wręcz intymne (Beck, 2004; Slany, 2002). Ewolucji takiej sprzyja (wskutek powszechnej dostępności wysoce skutecznych metod antykoncepcji) postępujące rozdzielanie reprodukcji od seksualności.

Do nietradycyjnych form rodziny należą związki osób tej samej płci. Homoseksualizm i homoseksualiści w kręgu kultury judeochrześcijańskiej w przeszłości byli najczęściej postrzegani jako zagrożenie dla ładu moralnego i przejaw przeciwstawienia się naturze. Jedną z głównych przesłanek takiej postawy było uznanie, że celem istnienia człowieka jest wypełnienie biblijnego nakazu „bądźcie płodni i rozmnażajcie się”, czemu homoseksualizm (zwłaszcza męski) nie sprzyjał. Występująca w ostatnich dekadach, w krajach wysoko rozwiniętych, separacja sfery seksualności i reprodukcji oraz swoista prywatyzacja życia rodzinnego sprawiły, że związki osób tej samej płci zaczęły być tolerowane. W ostatnich dwudziestu latach postępuje proces ich uznawania przez prawo jako jednej z możliwych form życia małżeńsko-rodzinnego.

Choć legalizacja związków homoseksualnych wzbudza żywą dyskusję, opinia publiczna posługuje się zazwyczaj stereotypami, domysłami czy podejrzeniami. Celem artykułu jest przedstawienie podstawowych informacji o skali i kluczowych cechach związków osób tej samej płci, których status w krajach to umożliwiających zmienił się ze związku nieformalnego w rejestrowany (w specjalnych rejestrach lub w dotychczasowych księgach stanu cywilnego).

LEGALIZACJA ZWIĄZKÓW OSÓB TEJ SAMEJ PŁCI

Zmiana podejścia do długotrwałych relacji dwóch dorosłych osób tej samej płci dokonywała się wskutek występowania widocznych od XVIII w. fal „równościowych” (Żarnowski, 2005). Ich efektem było wprowadzanie praw dla grup uznawanych wcześniej za marginalne (kobiety, dzieci, mniejszości wyznaniowe, etniczne, rasowe itp.). W przypadku interesującego nas zagadnienia należy wyróżnić dwa etapy — zmianę podejścia do homoseksualizmu i zmianę podejścia do związku homoseksualnego.

W pierwszej kolejności (w zależności od państwa w latach 20. i 30. ub. wieku lub w dwóch pierwszych dekadach po II wojnie światowej) dokonano w krajach rozwiniętych depenalizacji aktów homoseksualnych. Zwieńczeniem tego etapu było oficjalne wykreślenie homoseksualności z listy zaburzeń psychicznych najpierw przez Amerykańskie Towarzystwo Psychiatryczne (1973 r.), a następnie przez WHO z Międzynarodowej Klasyfikacji Chorób i Problemów Zdrowotnych (1990 r.).

Generalnie okres po II wojnie światowej to w społeczeństwach zachodnioeuropejskich czas narastającego przekonania zarówno o potrzebie nieingerowania państwa w prywatne życie jednostki, jak i o konieczności zapewnienia jednostce wolności wyboru drogi życia. Jednocześnie, wraz ze wzrostem społecznej akceptacji osób homoseksualnych, następował proces powolnego uświadamiania sobie przez nie swej siły i podejmowania prób przezwyciężenia gorszej sytuacji

wynikającej z prawa cywilnego, w przypadku chęci stworzenia stabilnego związku. Podstawą tej świadomości było (wynikające z licznych badań) przekonanie o przynajmniej kilkuprocentowym udziale w społeczeństwie osób homoseksualnych¹. Dodatkowo grupa ta zdawała sobie sprawę, że jest dyskryminowana z uwagi na niemożność korzystania z ochrony prawnej, przysługującej związkom heteroseksualnym.

Pod wpływem działań silnego lobby — zwłaszcza dzięki nadreprezentacji osób nieheteroseksualnych² w środowiskach opiniotwórczych — już od końca lat 70. ub. wieku w Europie Zachodniej i Północnej wolno postępowała legalizacja związków osób tej samej płci. Według C. Waaldijka (2005) proces ten rozpoczął się od nieformalnego uznania par kohabitujących — traktującego je jako gospodarstwo domowe i rodzinę. Oznaczało to możliwość skorzystania z niektórych praw socjalnych i majątkowych czy ze wspólnego kredytu. Etap ten, którego pierwsze symptomy widoczne były pod koniec lat 70. ub. wieku, był najczęściej wynikiem wprowadzania zmian prawnych na poziomie lokalnym czy regionalnym lub wynikał ze zmiany interpretowania istniejącego prawa³.

Następnie pojawiał się etap „półmałżeństwa” lub quasi-małżeństwa, zwanego najczęściej związkiem partnerskim — gdy parom tej samej płci przyznano możliwość zawierania uznanych przez prawo związków, jednak o znacznie mniejszych niż małżeństwo uprawnieniach lub różniących się od związku małżeńskiego jedynie wyłączeniem nielicznych praw, jak np. adopcja dziecka. Ponadto związki partnerskie mogły uzyskać niektóre uprawnienia małżeństwa po uprzednim udowodnieniu swej trwałości (np. we Francji wymóg trzech fiskalnych lat istnienia związku, aby mieć prawo do wspólnego rozliczania podatków). Ostatnim etapem legalizacji było przyznanie parom homoseksualnym prawa do formowania małżeństwa ze wszystkimi przywilejami przysługującymi tej instytucji.

Obecnie kraje współczesnej Europy są pod tym względem bardzo zróżnicowane⁴ (tabl. 1).

¹ Zdawać sobie należy jednak sprawę z niejednoznaczności danych statystycznych, co wynika z niejasności terminu „zachowanie homoseksualne”, delikatności badanego zagadnienia, jak i nieumiejętności oddzielenia homoseksualizmu od biseksualizmu — zob. szerzej (Szukalski, 2005).

² Używam tego terminu, podkreślając pomijany zazwyczaj biseksualizm, który jest bez wątpienia zjawiskiem częstszym niż homoseksualizm, czyli poszukiwanie partnerów seksualnych wyłącznie wśród przedstawicieli swojej płci.

³ Przykładem zmian sposobu interpretowania prawa może być zasada wprowadzona w Niderlandach w 1979 r., że nabycie praw najemcy dotyczy — niezależnie od płci — partnera zmarłego głównego najemcy lokalu lub przyznanie w tym samym okresie w Niderlandach i Szwecji automatycznego prawa do osiedlenia się przysługującego cudzoziemskim partnerom tej samej płci mieszkańców wspomnianych państw (Waaldijk, 2005). Z kolei, przykładem wprowadzania prawa w wymiarze regionalnym i lokalnym może być uznanie w latach 90. ub. wieku związków tej samej płci przez rządodawstwo Katalonii, Wysp Kanaryjskich czy Madrytu, nieuznawanych przez ogólnokrajowe prawo hiszpańskie, lecz uznawanych przez wszystkie służby podlegające samorządom tych jednostek administracyjnych.

⁴ Do listy zamieszczonej w tabl. 1 należy dodać jeszcze Chorwację, gdzie od roku 2003 niezalegalizowane związki kohabitacyjne osób tej samej płci, po udokumentowaniu 3 lat wspólnego pożycia, mają prawo do dziedziczenia i finansowego wsparcia.

TABL. 1. KRAJE EUROPEJSKIE REJESTRUJĄCE ZWIĄZKI OSÓB TEJ SAMEJ PŁCI WEDŁUG FORMY ZWIĄZKU I ROKU WPROWADZENIA REJESTRACJI

K r a j e	Lata wprowadzenia rejestracji	
	związku partnerskiego	małżeństwa
Andora	2005	—
Austria	2010	—
Belgia	2000	2003
Dania	1989	—
Finlandia	2002	—
Francja	1999	—
Hiszpania	—	2005
Irlandia	2011	—
Islandia	1996	2010
Liechtenstein	2011	—
Luksemburg	2004	—
Niderlandy	1998	2001
Niemcy	2001	—
Norwegia	1993	2009
Portugalia	—	2010
Republika Czeska	2006	—
Słowenia	2006	—
Szwajcaria	2007	—
Szwecja	1995	2009
Węgry	2009	—
W. Brytania	2005	—

Ź r ó d ł o: http://en.wikipedia.org/wiki/Recognition_of_same-sex_unions_in_Europe (z 2.10.2011 r.).

Państwa Europy Północnej i Zachodniej o tradycjach protestanckich zdecydowanie wcześniej i w pełniejszej postaci zaczęły formalnie uznawać związki osób tej samej płci. W krajach Europy Południowej i Wschodniej, gdzie silniejsze są wpływy katolicyzmu i prawosławia, legalizowanie związków homoseksualnych jest zdecydowanie mniej zaawansowane i napotyka nadal na przeszkody⁵. Różnice te są zgodne z częstością występowania akceptacji homoseksualizmu, zaobserwowaną w ramach Europejskiego Badania Systemów Wartości z lat 1999 i 2000 (Gerhards, 2010).

Wspomniane etapy legalizacji czasami ulegały przyspieszeniu, np. w obu państwach Półwyspu Iberyjskiego od razu wprowadzono małżeństwa. Niemniej regułą jest stopniowe pokonywanie kolejnych etapów, umożliwiające społeczeństwu „oswojenie się” z nowymi rozwiązaniami instytucjonalnymi. W przypadku Hiszpanii takim krokiem przed wprowadzeniem małżeństwa było uznanie przez kilka prowincji związków osób tej samej płci — choć rozdzieliło to konsekwencje jedynie w instytucjach o charakterze regionalnym lub lokalnym.

⁵ Znamienny jest przykład Węgier, gdzie od roku 2009 istnieje możliwość rejestrowania jednopłciowych związków partnerskich. Po wywołanej tym faktem „burzy politycznej”, w celu uspokojenia nastrojów społecznych, na początku grudnia 2010 r. parlament tego kraju zmienił konstytucję, wprowadzając definicję małżeństwa jako związku kobiety i mężczyzny, co zamyka drogę zrównywania praw związków homo- i heteroseksualnych.

Generalnie zaobserwować można prawidłowość, że społeczeństwa w krajach legalizujących związki tej samej płci — zwłaszcza poprzez małżeństwo — odznaczają się wyższym od średniej poziomem akceptacji sformalizowania relacji tego typu. Potwierdza to badanie prowadzone w ramach Eurobarometru (Gerhards, 2010). Wyjątkiem jest tu Portugalia, gdzie w 2006 r. (w przytoczonym badaniu) jedynie 29% ludności zgodziło się ze stwierdzeniem, że *homoseksualne małżeństwa powinny być dozwolone w całej Europie*, przy średniej dla całej Unii Europejskiej równej 38%.

Z uwagi na fakt, iż w większości państw wprowadzających możliwość rejestrowania związków osób tej samej płci początkowo wprowadzano nową formę prawną, nazywaną najczęściej „partnerstwem” lub „związkiem partnerskim”, w dalszej części artykułu używać będę tej nazwy, niezależnie od konotacji, jakie termin ten wywołuje w Polsce. Przypomnijmy bowiem, że w trakcie Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2002 tym terminem określano związki nieformalne osób wspólnie zamieszkujących, a zatem związki kohabitacyjne.

CZĘSTOŚĆ WYSTĘPOWANIA ZWIĄZKÓW TEJ SAMEJ PŁCI

Dane zawarte w tabl. 1 wskazują, że możliwości obserwacji skali i cech rejestrowanych związków jedнопłciowych są ograniczone. Co więcej, publikowana statystyka w przypadku związków partnerskich jest mniej szczegółowa niż dotycząca małżeństw heteroseksualnych. Przykładowo, we Francji, choć możliwość rejestrowania związków partnerskich (również jedнопłciowych) wprowadzono w 1999 r., dane identyfikujące płeć osób tworzących tego typu związki zbierane są od 2007 r. Z kolei w Szwecji, po wprowadzeniu w 2009 r. „neutralnego ze względu na płeć małżeństwa”, nie są udostępniane dane o płci nowożeńców. Brak jest też informacji o związkach zarejestrowanych w innych państwach, czyli kraju pochodzenia jednego z partnerów (związki binacjonalne stanowią zdecydowanie wyższy udział wśród par tej samej płci, zwłaszcza mężczyzn) lub w Kanadzie (jedyne kraj, w którym w niektórych prowincjach istnieje możliwość rejestracji związku osób tej samej płci, spośród których żadna nie jest obywatelem tego państwa).

Pomimo wspomnianych trudności, na podstawie dostępnych danych można sformułować kilka prawidłowości. Ze względu na najwcześniejsze wprowadzenie rejestracji związków osób tej samej płci pełniejsze są informacje pochodzące z państw skandynawskich.

Statystyka państw europejskich wskazuje, że po odnotowaniu znacznej liczby osób formalizujących związki homoseksualny w pierwszym roku istnienia takiej możliwości, zainteresowanie ich uprawomocnieniem obniżało się znacząco w trakcie kilku następnych lat. Po pewnym okresie zainteresowanie to znów wzrosło, wraz z utrwalać się społeczną akceptacją występowania tych związków. Jednak uzyskanie wyjściowej liczby nowo rejestrowanych związków tej samej płci było osiągalne dopiero po ok. 10 latach od wprowadzenia tej możliwości do systemu prawnego.

W pierwszym roku związki rejestrowały pary z długim stażem wspólnego życia, wykorzystując sposobność formalnego potwierdzenia łączącej ich relacji oraz okazję do uzyskania praw wynikających z życia w zalegalizowanym związku (prawa spadkowe, socjalne, prawo do uzyskania informacji medycznej itp.).

Jeśli za wskaźnik obrazujący zasięg związków tej samej płci przyjmiemy ich udział w ogólnej liczbie par rejestrowanych w danym kraju (zarówno związków partnerskich, jak i małżeństw), opisywana frakcja z reguły (poza pierwszym rokiem wprowadzenia nowej regulacji prawnej) przyjmuje wartości z przedziału 0,5—1,5% (wykr. 2). Zdecydowanie wyższe odsetki można zaobserwować w Niderlandach.

Zgodnie z przedstawioną wcześniej prawidłowością wartości te są wysokie zwłaszcza w pierwszym roku obowiązywania zmiany prawa. Dodatkowo, widoczny jest w niektórych państwach skokowy wzrost w pojedynczych latach częstości rejestrowanych związków tej samej płci. Skok ów ma zawsze taką samą przyczynę — wprowadzenie regulacji prawnych umożliwiających zawarcie małżeństwa. Wpływa to na powtórna rejestrację części dotychczasowych, zalegalizowanych związków partnerskich, zawyżając rzeczywistą liczbę nowo zawieranych związków. Przykładowo, w 2009 r. (pierwszym po wprowadzeniu małżeństw jedнопłciowych w Norwegii) zawarto tam 283 takie związki, a jednocześnie 653 dotychczasowe związki partnerskie przekształcono (na podstawie złożonego wniosku) w małżeństwa (*Fewer...*, 2011).

Można znaleźć przykłady społeczeństw, w których udział związków tej samej płci jest zdecydowanie wyższy niż w omówionych tu krajach europejskich. Dane pochodzące z USA wskazują, że w pierwszych latach po wprowadzeniu małżeństw tej samej płci ich udział wynosił kilkanaście procent ogółu nowo zawieranych związków. Prezentowane w pracy Chamiego i Mirkina (2011) dane mówią nawet o odsetku równym 27,7% w Vermont i 23,7% w Connecticut w pierwszym okresie rejestracji, lecz te wielkości wynikają z wprowadzenia możliwości zawarcia małżeństwa przez osoby tej samej płci w ostatnich miesiącach roku, co automatycznie zawyża obliczone dla tej części roku wskaźniki. Ponadto w tych przypadkach rejestracji związku dokonywały pary mieszkające w stanach, których prawo nie dopuszczało takiej możliwości.

PODSTAWOWE CECHY PAR JEDNEJ PŁCI REJESTRUJĄCYCH ZWIĄZEK

W pierwszych latach z możliwości legalizacji związku homoseksualnego korzystali głównie panowie. Z reguły jednak po mniej więcej 8—10 latach od wprowadzenia możliwości rejestracji par jedнопłciowych wzrastała liczba prawomocnych związków formowanych przez kobiety (wykr. 3).

Wzrost znaczenia par tworzonych przez kobiety wynika z kilku czynników — większego zapotrzebowania kobiet na świadczenia przysługujące legalnym partnerom, częstszego wychowywania potomstwa przez pary kobiece czy wreszcie częstszego występowania monogamii wśród kobiet (Chamie, Mirkin, 2011).

Cechą związków jedнопłciowych zauważaną przez badaczy jest zdecydowanie wyższa różnica wieku pomiędzy osobami je tworzącymi niż obserwowana w przypadku związków heteroseksualnych. Przykładowo, w okresie pierwszych 10 lat od legalizacji związków jednej płci w Norwegii średnia różnica wieku między partnerami wynosiła aż 7 lat, podczas gdy w przypadku związków kobiety i mężczyzny z reguły oscylowała wokół 2 lat. Różnica ta jest wyższa wśród gejów niż lesbijek, a największa w przypadku binacjonalnych związków homoseksualnych (Noack i in., 2005). Również brytyjskie dane potwierdzają taką prawidłowość. Choć największy odsetek związków partnerskich zarejestrowanych w W. Brytanii w 2010 r. składał się z rówieśników, równocześnie zdecydowanie częściej występowały znaczne różnice wieku. W przypadku 70% małżeństw heteroseksualnych różnica wieku nie przekraczała 5 lat, podczas gdy w jedнопłciowych związkach partnerskich było to 58%. Jednocześnie w 19% związków tej samej płci występowała różnica ponad 10 lat, podczas gdy w przypadku małżeństw heteroseksualnych było to 10% (Ross i in., 2011).

Jednocześnie można zaobserwować spadek średniego wieku osób legalizujących związek tej samej płci. W tym przypadku odwołam się do danych z W. Brytanii (tabl. 2).

TABL. 2. ŚREDNI WIEK OSÓB WSTĘPUJĄCYCH W ZWIĄZKI PARTNERSKIE TEJ SAMEJ PŁCI W W. BRYTANII

L a t a	Mężczyźni	Kobiety
2005	54,0	46,3
2006	47,1	43,7
2007	42,9	41,2
2008	41,8	39,9
2009	41,2	38,9
2010	40,7	38,3

Ź r ó d ł o: Ross i in. (2011).

Obniżanie się tego wieku wynika z dwóch czynników — wspomnianego już faktu, że w pierwszych latach z możliwości rejestracji związku korzystały głównie pary z długoletnim stażem, a zatem skupiające przeciętnie odpowiednio starszych partnerów. Z biegiem czasu takie pary stanowią coraz mniejszą część ogółu legalizujących związek. Równocześnie coraz większe znaczenie odgrywa upowszechnianie się wśród młodych ludzi o rozważanych tu preferencjach seksualnych przekonania o korzyściach z zawarcia formalnego związku.

Widoczna jest również koncentracja prawnie usankcjonowanych związków tej samej płci w środowiskach wielkomiejskich, a zwłaszcza w stolicach państw dopuszczających takie rozwiązanie (Andersson, Noack, 2010; Ross i in., 2011). Podkreślić przy tym należy występowanie większego skupienia związków zawieranych przez mężczyzn. Wynika to zapewne z większej rozpoznawalności tego typu par, co skłania do osiedlania się w dużych aglomeracjach, w których anonimowość jest większa, a jednocześnie wyższa społeczna akceptacja dla nietradycyjnych sposobów życia.

ROZPAD ZWIĄZKÓW

Jeszcze mniej, niż o rejestrowanych związkach osób jednej płci, wiadomo o tych spośród nich, które się rozpadają. Okres, jaki upłynął od pojawienia się możliwości zawarcia tego typu związku jest w przypadku większości par zbyt krótki na pojawienie się na tyle silnych animozji, by prowadzić do rozstania. Co więcej, w pierwszych latach zarejestrowały się głównie pary z długim stażem, a zatem mieliśmy do czynienia z subpopulacją wyselekcjonowaną pod względem zgodności charakteru.

Dodatkowo, w przypadku państw, w których później zalegalizowano związki osób tej samej płci, wystąpiła możliwość rozwiązania związku zawartego w innym kraju. Wprowadzeniu rejestracji towarzyszy z reguły uznanie ważności związków zawartych w innych krajach, co dodatkowo utrudnia określenie częstości ich rozpadu. Innym czynnikiem zakłócającym porównywalność danych jest większe prawdopodobieństwo zgonu osoby tworzącej parę homoseksualną (wynikające z wyższego wieku w momencie uprawomocnienia relacji) w porównaniu ze związkami heteroseksualnymi.

W Szwecji do końca 2008 r. rozpadł się co piąty związek partnerski osób jednej płci, przy czym nieznacznie częściej dotyczyło to związków zawartych przez kobiety (20,8%) w porównaniu do par mężczyzn (20%). Jednak należy pamiętać o relatywnie krótkim okresie od wprowadzenia tego typu związków (14 lat) i wynikających stąd ograniczonych możliwościach oceny zjawiska.

Z kolei w Finlandii w latach 2002—2010 rozpadło się 14% ogółu zawartych związków homoseksualnych, zaś generalnie relacja pomiędzy liczbą związków wyrejestrowanych a zarejestrowanych w ciągu danego roku wzrasta, oscylując w ostatnich 3 latach omawianego okresu wokół 20%⁶. Dane brytyjskie wskazują, że wraz z trwaniem zarejestrowanego związku tej samej płci zwiększa się prawdopodobieństwo jego rozpadu, choć jest ono niższe niż obserwowane wśród heteroseksualnych małżeństw. Jednak związki homoseksualne zarejestrowane w kolejnych latach odznaczają się szybko rosnącym prawdopodobieństwem rozpadu, coraz bardziej przypominając małżeństwa (Ross i in., 2011).

Dokładniejsza analiza danych skandynawskich wskazuje, że czynniki, takie jak wiek w momencie rejestrowania związku, poziom wykształcenia, zamieszkiwanie w stolicy kraju czy posiadanie potomstwa, modyfikują w tym samym kierunku prawdopodobieństwo rozpadu związków niezależnie od płci tworzących je osób. Tym, co wyróżnia rejestrowane związki homoseksualne od heteroseksualnych jest zdecydowanie silniejszy pozytywny wpływ wyższego wieku w momencie zawierania związku na jego trwanie i również silniejszy dodatni wpływ posiadania potomstwa. Jednocześnie zaskakującą nieco konstatacją jest to, że w krajach nordyckich związki dwóch kobiet odznaczają się zdecydowanie wyższym prawdopodobieństwem rozpadu w porównaniu do mężczyzn. Różnice te są znaczące, bowiem w przypadku Danii prawdopodobieństwo rozwiązania zarejestrowanego związku kobiet jest o ponad 50% wyższe, a w przypadku

⁶ http://www.stat.fi/til/ssaaty/2010/ssaaty_2010_2011-05-06_tie_001_en.html.

Norwegii i Szwecji ponad dwukrotnie wyższe w porównaniu do szans rozpadu pary męskiej. Prawdopodobnie ta widoczna jest i w innych krajach. Należy przy tym pamiętać, że również w przypadku zalegalizowanych związków heteroseksualnych to z reguły kobiety uruchamiają proces rozwodowy.

Podsumowanie

Wprowadzenie możliwości rejestracji związku osób tej samej płci miało umożliwić osobom homoseksualnym, żyjącym w długotrwałej relacji, korzystanie z przywilejów przewidzianych dla par heteroseksualnych — wspólnego opodatkowania, ulg podatkowych, wsparcia finansowego, dziedziczenia, dostępu do mieszkania, migracji, zabezpieczenia społecznego, renty rodzinnej itp. Legalizacja związków homoseksualnych była stopniowa, a początki tego procesu wystąpiły w prawodawstwie lokalnym.

Stopień zaawansowania tego procesu jest bardzo zróżnicowany w Europie. Co więcej, stosunek do legalizowania związków tej samej płci jest bardziej zróżnicowany w ramach pojedynczych krajów niż w ramach całej Europy, odzwierciedlając różnice obyczajowe i normatywne funkcjonujące w ramach państw narodowych (Kaelble, 2010). Skala związków tej samej płci jest jednak niewielka (1—2% ogółu nowo zawieranych związków), choć widoczny jest wzrost częstości ich występowania. W dłuższym okresie — po zaniku wpływu czynnika nadzwyczajnego (wprowadzenia możliwości zalegalizowania związku) — następuje powolne upodabnianie się hetero- i homoseksualnych par formalizujących łączącą je relację. Owo upodabnianie oznacza również, jak wskazują dane skandynawskie, powolny wzrost odsetka związków (przede wszystkim tworzonych przez dwie kobiety) decydujących się na wychowywanie dzieci.

Rodzina podlega współcześnie znacznym przeobrażeniom co do zasad tworzenia i funkcjonowania. Prowadzi to do pojawienia się jej nowych form. Zrozumienie owych przeobrażeń oraz ustalenie ich przyczyn i konsekwencji wymaga obserwacji zachodzących zmian. Niewiedza o tych procesach, wynikająca z marginalizowania lub ignorowania nowych zjawisk społecznych, które u niektórych ludzi wzbudzać mogą zażenowanie lub zakłopotanie, jest świadectwem zamykania oczu na otaczającą rzeczywistość, a nie gotowości do uwzględniania zachodzących zmian.

dr Piotr Szukalski — Uniwersytet Łódzki

LITERATURA

- Andersson G., Noack T. (2010), *Legal advances and demographic developments of same-sex unions in Scandinavia*, „Stockholm Research Reports in Demography”, nr 2, Stockholm University, dostępny na stronie www.suda.su.se/SRRD/SRRD_2010_2.pdf
- Beck U. (2004), *Spółczesność ryzyka. W drodze do innej nowoczesności*, WN Scholar, Warszawa
- Chamie J., Mirkin B. (2011), *Same-sex marriage: a new social phenomenon*, „Population and Development Review”, vol. 37, nr 3, September

- Digoix M., Fassin E., Festy P., Stefánsson K., Waaldijk C. (red.) (2006), *Les couples homosexuels et l'enregistrement de leur union: rapprochement avec les couples hétérosexuels et recherche comparative internationale*, INED, Paris, dostępny na stronie www.same-sex.ined.fr/pdf/GipReport/RapportGip2006Def.pdf
- Fewer marriages in 2010 (2011), Statistics Norway, dostępny na stronie http://www.ssb.no/vis/english/subjects/02/02/30/ekteskap_en/art-2011-08-25-01-en.html
- Gerhards J. (2010), *Non-discrimination towards homosexuality. The European Union's policy and citizens' attitudes towards homosexuality in 27 European countries*, „International Sociology”, vol. 25, nr 1
- Kaelble H. (2010), *Spoleczna historia Europy. Od 1945 do współczesności*, WN PWN, Warszawa
- Noack T., Seierstad A., Weedon-Fekjær H. (2005), *A demographic analysis of registered partnership (legal same-sex unions): a case of Norway*, „European Journal of Population”, vol. 21, nr 1
- Ross H., Gask K., Berrington A. (2011), *Civil partnership five years on*, „Population Trends”, nr 145, Autumn, dostępne na stronie www.ons.gov.uk/.../ard-pt145-civil-partnerships
- Slany K. (2002), *Alternatywne formy życia małżeńsko-rodzinnego w nowoczesnym świecie*, ZW Nomos, Kraków
- Szukalski P. (2005), *Zachowania homoseksualne i postawy wobec homoseksualizmu. Analiza porównawcza Polski i krajów wysoko rozwiniętych*, [w:] K. Slany, B. Kowalska, M. Śmietana (red.), *Homoseksualizm — perspektywa interdyscyplinarna*, Wyd. Nomos, Kraków
- Waaldijk C. (2005), *Others may follow: the introduction of marriage, quasi-marriage, and semi-marriage for same-sex couples in European countries*, „Judicial Studies Institute Journal”, t. 5, nr 1, dostępny na stronie <https://openaccess.leidenuniv.nl/.../2/Others+may+follow+-+Waaldijk.pdf>
- Żarnowski J. (2005), *Rodzina w czasach cywilizacyjnego przyspieszenia: Europa i Polska 1918—1989*, [w:] D. Kalwa, A. Walaszek, A. Żarnowska (red.), *Rodzina — prywatność — intymność. Dzieje rodziny polskiej w kontekście europejskim*, Wyd. DiG, Warszawa

SUMMARY

The presence of same-sex couples is one of the visible manifestations of modern behavior changes in society. In a growing number of countries, these compounds are able to register as civil partnerships or marriage. The article aims to present the most important accuracy related to the incidence of registered same-sex couples in Europe and their characterization.

РЕЗЮМЕ

Появление связей между лицами одного пола является одним из замечаемых проявлений современных нравственных преобразований в обществе. Во все большем числе стран эти связи имеют возможность регистрации как партнерские союзы или браки. Целью статьи является представление важнейших закономерностей касающихся частоты выступления регистраций связей между лицами одного пола в Европе, а также их характеристика.

Jerzy BARUK

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych

Współczesne przedsiębiorstwa powinna cechować konkurencyjność, czyli zdolność do realizacji przyjętych celów w warunkach konkurencji typowej dla gospodarki globalnej, rynkowej. Uzyskanie przewagi konkurencyjnej (zasobowej i rynkowej) umożliwia stosowanie takich instrumentów, jak: wiedza, innowacje, ceny, jakość, promocja, elastyczność i szybkość działania (Baruk, 2008). W procesie tym szczególną rolę spełniają innowacje rozumiane jako określony sposób kształtowania oczekiwań konsumentów, tworzenia wartości, reagowania na zmieniające się potrzeby, zachowania i doświadczenie konsumentów, z uwzględnieniem określonych kryteriów technicznych, ekonomicznych i społecznych¹. Innowacje można podzielić na: produktowe, procesowe, marketingowe i organizacyjne (*Task...*, 2004).

Rozwój przedsiębiorstw i wzrost ich konkurencyjności w dużej mierze zależą od zdolności do systemowego tworzenia i wdrażania innowacji. Potwierdzenie tej tezy znajduje się w literaturze ekonomicznej (Prahalad, Krishnan, 2010), w dokumentach Komisji Europejskiej (*Komunikat...*, 2010) oraz w dokumentach rządowych. W jednym z nich, zatytułowanym *Narodowe strategiczne ramy odniesienia*, stwierdza się, że wyzwaniem o charakterze gospodarczym jest zwiększenie innowacyjności i konkurencyjności polskiej gospodarki. Głównym czynnikiem wpływającym na dynamikę rozwoju gospodarczego jest zdolność innowacyjna przedsiębiorstw, dlatego też podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw uznano za jeden z celów strategicznych (*Narodowe...*, 2007).

Zgodnie z założeniami strategii rozwoju społeczno-gospodarczego Polski do 2013 r. gospodarka naszego kraju ma być innowacyjna (*Narodowe...*, 2007). Zasadne jest więc znalezienie odpowiedzi na pytania:

- 1) jaki poziom innowacyjności reprezentują przedsiębiorstwa przemysłowe w Polsce,
- 2) czy ma on tendencje wzrostowe,
- 3) jaki był udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw, rozpatrywanych ze względu na przynależność sektorową oraz liczbę zatrudnionych,
- 4) jaka jest struktura wdrażanych innowacji w przedsiębiorstwach,
- 5) jakie cele przyświecały działalności innowacyjnej.

¹ Szersze rozważania nad pojęciem „innowacja” m.in. w publikacji Baruka (2006), s. 93—105.

AKTYWNOŚĆ INNOWACYJNA PRZEDSIĘBIORSTW

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw obejmuje kilka kategorii innowacji. Jednymi z nich są innowacje technologiczne (produktowe i procesowe). Jak wynika z tabl. 1 w latach 2004—2006 tylko nieco ponad 23% przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce spełniało warunki przedsiębiorstwa innowacyjnego, tzn. w trzy-letnim okresie wprowadziło przynajmniej jedną innowację technologiczną. W latach 2007—2009 odsetek takich przedsiębiorstw zmniejszył się do 18,1%.

**TABL. 1. UDZIAŁ PRZEDSIĘBIORSTW INNOWACYJNYCH
W OGÓLNEJ LICZBIE PRZEDSIĘBIORSTW W PRZEMYSŁE W %**

Wyszczególnienie	2004—2006	2007—2009
Przedsiębiorstwa ogółem	23,2	18,1
małe	13,9	10,9
średnie	37,4	30,1
duże	65,5	59,0
Sektor publiczny	39,0	28,9
przedsiębiorstwa:		
małe	16,9	1,6
średnie	41,5	31,1
duże	74,1	63,8
Sektor prywatny	22,5	17,5
przedsiębiorstwa:		
małe	13,8	10,9
średnie	37,0	29,9
duże	64,0	58,3
w tym własność zagraniczna	37,3	29,5
przedsiębiorstwa:		
małe	19,1	13,9
średnie	43,2	32,5
duże	67,0	57,4

U w a g a. Przedsiębiorstwa: małe — 10—49 pracujących, średnie — 50—249 pracujących, duże — powyżej 249 pracujących.

Ź r ó d ł o: opracowano na podstawie publikacji *Działalność innowacyjna...* (2008 i 2010).

Tendencje spadkowe dotyczą zarówno przedsiębiorstw sektorów publicznego i prywatnego. W sektorze prywatnym w latach 2004—2006 udział przedsiębiorstw innowacyjnych był mniejszy o 16,5 p.proc. w porównaniu z sektorem publicznym, a w latach 2007—2009 — o 11,4 p.proc. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego stanowiące własność zagraniczną wyróżniały się wyższym odsetkiem firm innowacyjnych, ale i one podlegały ogólnej tendencji spadkowej.

Nie potwierdziła się obiegowa opinia o wysokiej innowacyjności przedsiębiorstw małych i średnich, zwłaszcza małych. W latach 2004—2006 niecałe 14% przedsiębiorstw małych wdrożyło przynajmniej jedną innowację, natomiast w latach 2007—2009 takich firm było zaledwie 10,9%, czyli mniej o 3 p.proc. w porównaniu do okresu bazowego. Znacznie większy odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych zanotowano w grupie firm średnich, ale z tendencją spadkową. Najwyższy udział przedsiębiorstw innowacyjnych zanotowano w grupie firm dużych, ale również z tendencją spadkową. W latach 2004—2006 warunek przedsiębiorstwa innowacyjnego spełniało tu 65,5% przedsiębiorstw, a zatem o 51,6 p.proc. więcej niż wśród przedsiębiorstw małych i o 28,1 p.proc. w porównaniu z firmami średnimi. Jednak w latach 2007—2009 już tylko 59% du-

zych przedsiębiorstw wprowadziło przynajmniej jedną innowację technologiczną, czyli o 6,5 p.proc. mniej niż w latach bazowych.

Jaki stopień nowości cechował wdrażane innowacje technologiczne? Otóż w latach 2004—2006 15,7% ogółu przedsiębiorstw przemysłowych zastosowało nowe lub ulepszone produkty, w tym w 7,6% firm stanowiły one nowości rynkowe. W latach 2007—2009 innowacje produktowe zastosowało 12,7% przedsiębiorstw, ale tylko w przypadku 7% firm były to nowości rynkowe. Zmniejszył się zatem odsetek przedsiębiorstw wprowadzających innowacje produktowe, a także nowości rynkowe. Podobne relacje występowały w przypadku przedsiębiorstw sektorów publicznego i prywatnego. W latach 2004—2006 w 18,3% przedsiębiorstw sektora publicznego zastosowano innowacje produktowe. W 10,2% były to nowości na rynku, natomiast w następnych trzech latach z 14,1% firm stosujących innowacje produktowe tylko 7,9% miało nowości. W sektorze prywatnym w latach 2004—2006 7,5% ogółu przedsiębiorstw wprowadziło innowacje produktowe stanowiące nowość na rynku, a w kolejnym okresie trzyletnim takich przedsiębiorstw było o 0,6 p.proc. mniej. W latach 2004—2006 4,3% firm małych wprowadziło innowacje produktowe stanowiące nowość na rynku, ale w kolejnych trzech latach odsetek ten spadł do 3,6%. Z kolei w grupie przedsiębiorstw średnich omawiany tu odsetek zwiększył się z 12,0% do 12,4%, a w grupie przedsiębiorstw dużych z 25,1% do 27,2%.

Wśród innowacji technologicznych nieco większym powodzeniem cieszyły się innowacje procesowe. W okresie 2004—2006 innowacje te wdrożyło 19,4% ogółu przedsiębiorstw, natomiast w okresie następnym tylko 13,8% (tabl. 2). W tych samych okresach innowacje produktowe wdrożyło odpowiednio 15,7% oraz 12,7% przedsiębiorstw, czyli mniej o 3,0 p.proc.

**TABL. 2. PRZEDSIĘBIORSTWA INNOWACYJNE
WEDŁUG RODZAJÓW WPROWADZANYCH INNOWACJI**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje technologiczne						
	ogółem	nowe lub ulepszone produkty	w tym nowe dla rynku	nowe lub ulepszone procesy	w tym metody		
					wytwarza- nia produktów	logistyki i/lub dostarcza- nia i dystry- bucji	wspiera- jące procesy
w % ogółu przedsiębiorstw							
Lata 2004—2006							
Przedsiębiorstwa ogółem	23,2	15,7	7,6	19,4	15,1	5,2	9,8
sektor publiczny	39,0	18,3	10,2	33,6	21,0	7,5	20,8
sektor prywatny	22,5	15,6	7,5	18,7	14,8	5,1	9,2
w tym własność zagra- niczna	37,3	24,0	11,7	32,2	23,0	10,7	20,4
Przedsiębiorstwa małe	13,9	9,1	4,3	11,4	9,0	2,9	4,7
sektor publiczny	16,9	6,6	4,4	14,0	9,2	1,8	7,0
sektor prywatny	13,8	9,2	4,3	11,3	9,0	2,9	4,6
Przedsiębiorstwa średnie	37,4	25,4	12,0	31,1	23,9	7,3	16,3
sektor publiczny	41,5	19,3	9,9	34,7	20,4	6,0	20,9
sektor prywatny	37,0	25,9	12,2	30,8	24,2	7,4	15,9
Przedsiębiorstwa duże	65,5	46,9	25,1	57,3	44,2	21,7	38,1
sektor publiczny	74,1	37,9	21,8	67,9	44,9	22,2	46,5
sektor prywatny	64,0	48,4	25,7	55,5	44,0	21,6	36,7

**TABL. 2. PRZEDSIĘBIORSTWA INNOWACYJNE
WEDŁUG RODZAJÓW WPROWADZANYCH INNOWACJI (dok.)**

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa, które wprowadziły innowacje technologiczne						
	ogółem	nowe lub ulepszone produkty	w tym nowe dla rynku	nowe lub ulepszone procesy	w tym metody		
					wytwarza- nia produktów	logistyki i/lub dostar- czania i dystry- bucji	wspiera- jące procesy
w % ogółu przedsiębiorstw							

Lata 2007—2009

Przedsiębiorstwa ogółem	18,1	12,7	7,0	13,8	10,5	3,6	7,2
sektor publiczny	28,9	14,1	7,9	24,2	15,4	5,2	15,0
sektor prywatny	17,5	12,6	6,9	13,2	10,2	3,5	6,8
w tym własność zagra- niczna	29,5	20,3	11,0	23,7	18,1	8,5	15,4
Przedsiębiorstwa małe	10,9	7,1	3,6	7,9	5,8	1,8	3,7
sektor publiczny	11,6	5,4	2,8	9,0	6,2	2,1	4,5
sektor prywatny	10,9	7,2	3,6	7,9	5,8	1,8	3,7
Przedsiębiorstwa średnie	30,1	21,9	12,4	22,7	17,7	5,0	11,7
sektor publiczny	31,2	13,6	7,4	26,0	14,2	3,3	15,8
sektor prywatny	29,9	22,8	13,0	22,4	18,1	5,1	11,3
Przedsiębiorstwa duże	59,0	44,4	27,2	50,7	40,3	20,4	32,9
sektor publiczny	63,8	37,1	22,1	56,3	42,3	18,8	38,5
sektor prywatny	58,3	45,5	28,0	49,8	40,0	20,7	32,0

U w a g a. Jak przy tabl. 1.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

Zarówno przedsiębiorstwa sektora publicznego, jak i prywatnego były bardziej nastawione na wprowadzanie innowacji procesowych, przy czym tendencje te były bardziej widoczne w przedsiębiorstwach sektora publicznego, w którym w latach 2004—2006 innowacje procesowe zastosowało o 15,3 p.proc. więcej firm niż innowacje produktowe. W latach 2007—2009 różnica ta wynosiła 10,1 p.proc. Z kolei w przedsiębiorstwach sektora prywatnego omawiane różnice wynosiły odpowiednio 3,1 p.proc. i 0,6 p.proc. na korzyść innowacji procesowych, które były bardziej powszechnie stosowane również w przedsiębiorstwach będących własnością zagraniczną.

Wśród innowacji procesowych częściej zwracano uwagę na takie, które kończyły się nowymi metodami wytwarzania produktów, rzadziej nowymi metodami wspierającymi procesy i najrzadziej nowymi metodami logistyki i/lub dostaw i dystrybucji. W latach 2004—2006 innowacje w postaci nowych lub ulepszonych metod wytwarzania produktów zastosowało 15,1% ogółu przedsiębiorstw. Z kolei w latach 2007—2009 innowacje procesowe w postaci nowych lub ulepszonych metod wytwarzania produktów zastosowało o 4,6 p.proc. przedsiębiorstw mniej niż w poprzednim okresie, a nowe lub ulepszone metody wspierające procesy wprowadziło o 2,6 p.proc. przedsiębiorstw mniej niż w latach 2004—2006, nowe lub ulepszone metody logistyki i/lub dostarczania i dystrybucji zastosowało o 1,6 p.proc. przedsiębiorstw mniej niż w poprzednim okresie.

Podobne tendencje występowały w przedsiębiorstwach sektorów publicznego i prywatnego. W latach 2004–2006 przedsiębiorstwa sektora publicznego wprowadziły o 0,2 p.proc. mniej innowacji procesowych w postaci nowych lub ulepszonych metod wspierających procesy niż innowacji w postaci nowych lub ulepszonych metod wytwarzania produktów. W kolejnym okresie zanotowano spadek odsetka przedsiębiorstw wdrażających przedmiotowe innowacje we wszystkich postaciach. Dotyczyło to zarówno przedsiębiorstw rozpatrywanych według sektorów, jak i według wielkości.

Charakterystyczną cechą działalności innowacyjnej jest względnie niski stopień współpracy przedsiębiorstw z innymi organizacjami w celu opracowania innowacji. Tezę tę potwierdza fakt, iż blisko 75% firm, które wprowadziły w latach 2006–2008 innowacje produktowe, opracowało je samodzielnie lub w ramach grupy przedsiębiorstw (tabl. 3). Co dziesiąte przedsiębiorstwo opracowało je we współpracy z innymi przedsiębiorstwami i/lub krajowymi instytucjami naukowymi. Niecałe 5% przedsiębiorstw opracowywało innowacje we współpracy z innymi przedsiębiorstwami i/lub zagranicznymi instytucjami naukowymi (korzystało z innowacji opracowanych głównie przez inne przedsiębiorstwa krajowe spoza grupy przedsiębiorstw czy też z innowacji opracowanych głównie przez instytucje zagraniczne).

**TABL. 3. MIEJSCE OPACOWANIA INNOWACJI TECHNOLOGICZNYCH
W LATACH 2006–2008**

Wyszczególnienie	Innowacje opracowane przez					
	głównie samo przedsiębiorstwo lub grupę przedsiębiorstw	przedsiębiorstwo we współpracy z innymi przedsiębiorstwami i/lub instytucjami naukowymi krajowymi	przedsiębiorstwo we współpracy z innymi przedsiębiorstwami i/lub instytucjami naukowymi zagranicznymi	głównie krajowe instytucje naukowe (jednostki badawcze i rozwojowe, PAN, szkoły wyższe)	głównie instytucje zagraniczne	głównie inne przedsiębiorstwa krajowe (spoza grupy przedsiębiorstw)

W % przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje produktowe

Przedsiębiorstwa ogółem	74,3	10,9	4,8	0,6	4,6	4,7
sektor publiczny	69,8	19,5	4,2	0,9	3,3	2,3
sektor prywatny	74,4	10,5	4,8	0,6	4,7	4,8
Przedsiębiorstwa:						
małe	75,9	10,3	2,7	0,3	3,9	6,9
średnie	74,6	10,8	5,4	0,8	5,2	3,2
duże	68,6	13,1	9,9	1,1	5,4	1,8

W % przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje procesowe

Przedsiębiorstwa ogółem	59,6	14,4	5,2	1,2	6,1	13,5
sektor publiczny	39,1	26,0	3,3	1,5	2,7	27,8
sektor prywatny	61,0	13,7	5,3	1,1	6,3	12,6
Przedsiębiorstwa:						
małe	65,7	10,8	2,8	0,8	5,1	14,8
średnie	54,5	16,6	6,1	1,0	7,3	14,3
duże	52,2	20,9	10,4	2,6	6,5	7,4

U w a g a. Jak przy tabl. 1.

Ź r ó d ł o: opracowano na podstawie publikacji *Działalność innowacyjna...* (2010).

W przekroju sektorowym większość przedsiębiorstw wprowadzających innowacje produktowe opracowała je samodzielnie. W sektorze prywatnym takich firm było 74,4%, a w sektorze publicznym o 4,6 p.proc. mniej. W sektorze publicznym większy odsetek przedsiębiorstw przy opracowaniu innowacji współpracował z innymi przedsiębiorstwami lub krajowymi instytucjami naukowymi w porównaniu z firmami sektora prywatnego. Te ostatnie nieco częściej wykorzystywały innowacje opracowane przez inne przedsiębiorstwa krajowe.

W przekroju według wielkości przedsiębiorstw również dominowały innowacje opracowane wewnątrz przedsiębiorstwa. Najczęściej czyniły to przedsiębiorstwa małe, najrzadziej duże. Te ostatnie częściej korzystały z innowacji opracowanych we współpracy z innymi przedsiębiorstwami lub krajowymi instytucjami naukowymi (ponad 13% firm), które wprowadziły innowacje produktowe oraz z innowacji powstałych we współpracy z innymi przedsiębiorstwami lub instytucjami zagranicznymi (blisko 10% firm). Przedsiębiorstwa małe wyróżniały się najwyższym odsetkiem tych, które wprowadziły innowacje opracowane przez inne przedsiębiorstwa krajowe.

Podobne tendencje występowały w przypadku innowacji procesowych. Miejscem ich opracowania najczęściej było samo przedsiębiorstwo. Tak było w przypadku prawie 60% przedsiębiorstw. Zdecydowanie częściej czyniły to przedsiębiorstwa sektora prywatnego i przedsiębiorstwa małe, najrzadziej przedsiębiorstwa sektora publicznego i duże. Jednocześnie przedsiębiorstwa sektora publicznego częściej wprowadzały innowacje opracowane we współpracy z innymi przedsiębiorstwami lub krajowymi instytucjami naukowymi, a także przez inne przedsiębiorstwa. Generalnie, w analizowanym okresie przedsiębiorstwa wdrażały najczęściej innowacje opracowane we własnym zakresie.

O względnie niskiej i malejącej innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych świadczy również odsetek tych, które poniosły nakłady na działalność innowacyjną. W 2006 r. było 20% takich firm, a 3 lata później o 5,6 p.proc. mniej (tabl. 4). Natomiast pozytywnym zjawiskiem był wzrost nakładów przypadających na jedno przedsiębiorstwo prowadzące działalność innowacyjną.

TABL. 4. PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWE, KTÓRE PONIOSŁY NAKŁADY NA DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNĄ

Wyszczególnienie	W % ogółu przedsiębiorstw			Nakłady przypadające na przedsiębiorstwo prowadzące działalność innowacyjną w tys. zł		
	2006	2008	2009	2006	2008	2009
Przedsiębiorstwa ogółem	20,0	16,9	14,4	3206,0	4614,7	5337,4
sektor publiczny	35,6	28,2	24,6	4366,7	15523,9	18834,9
sektor prywatny	19,2	16,5	13,9	3099,1	3877,4	4114,0
w tym własność zagraniczna	30,2	26,3	25,4	6300,7	9591,2	8684,6
Przedsiębiorstwa:						
małe	11,6	10,9	8,1	589,1	434,1	742,5
średnie	32,3	26,8	24,8	1745,5	2409,2	2221,9
duże	59,2	54,8	51,3	12531,9	20990,1	21781,5

U w a g a. Jak przy tabl. 1.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

W przekroju sektorowym większą aktywność wykazywały przedsiębiorstwa sektora publicznego. W 2006 r. prawie 36% takich firm poniosło nakłady na działalność innowacyjną, natomiast w sektorze prywatnym odsetek ten wynosił 19,2%. W kolejnym roku zanotowano spadek udziału przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną o 7,4 p.proc. w sektorze publicznym i o 2,7 p.proc. w sektorze prywatnym. Najmniejszy odsetek przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną zanotowano w 2009 r. Jednocześnie przedsiębiorstwa sektora publicznego wyróżniały się zdecydowanie wyższymi nakładami przypadającymi na przedsiębiorstwo prowadzące działalność innowacyjną w porównaniu z sektorem prywatnym.

Odsetek przedsiębiorstw, które poniosły nakłady na działalność innowacyjną zwiększał się w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa, jednak ogólnie zmniejszał się w kolejnych rozpatrywanych latach.

Oprócz innowacji technologicznych przedsiębiorstwa wprowadzały też innowacje organizacyjne i marketingowe. Jak wynika z tabl. 5, odsetek przedsiębiorstw, które w rozpatrywanych okresach wdrożyły innowacje organizacyjne nie był imponujący, przy wyraźnej spadkowej tendencji.

TABL. 5. PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWE, KTÓRE WPROWADZIŁY INNOWACJE ORGANIZACYJNE

Wyszczególnienie	2004—2006				2007—2009			
	ogółem	nowe lub istotnie ulepszone systemy zarządzania wiedzą	istotne zmiany w organizacji pracy	nowe lub istotnie zmienione relacje z innymi instytucjami publicznymi	ogółem	nowe metody		
						w zasadach działania	podziału zadań i uprawnień decyzyjnych	w zakresie stosunków z otoczeniem
w % przedsiębiorstw ogółem								
Przedsiębiorstwa ogółem	23,4	16,2	13,9	8,6	9,3	6,3	6,2	3,8
sektor publiczny	36,8	22,2	27,7	14,3	13,7	8,5	7,8	5,9
sektor prywatny	22,7	15,9	13,2	8,4	9,1	6,2	6,1	3,6
w tym własność zagraniczna	35,9	25,9	23,8	16,0	21,7	16,8	14,9	10,4
Przedsiębiorstwa małe	16,3	11,5	7,9	5,5	5,0	3,1	3,4	1,9
sektor publiczny	21,9	11,6	15,4	8,8	4,9	2,6	1,7	1,9
sektor prywatny	16,2	11,5	7,7	5,4	5,0	3,1	3,4	1,9
Przedsiębiorstwa średnie	33,1	22,3	21,6	11,7	15,4	10,4	9,8	5,6
sektor publiczny	34,7	21,4	25,9	10,5	12,3	7,3	5,8	3,5
sektor prywatny	33,0	22,3	21,2	11,8	15,7	10,7	10,2	5,8
Przedsiębiorstwa duże	59,7	42,2	46,9	30,2	38,6	30,7	28,0	20,8
sektor publiczny	70,4	44,4	55,1	34,6	39,4	27,2	29,6	23,5
sektor prywatny	57,9	41,9	45,4	29,5	38,5	31,2	27,8	20,4

U w a g a. Jak przy tabl. 1.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

W latach 2004—2006 na taki krok zdecydowało się ponad 23% przedsiębiorstw przemysłowych. Najczęściej były to zmiany polegające na wprowadzeniu nowych lub istotnie ulepszonych systemów zarządzania wiedzą, a następnie istotne zmiany w organizacji pracy i wreszcie zmiany w postaci nowych lub istotnie zmienionych relacji z innymi instytucjami publicznymi.

W kolejnych 3 latach odsetek przedsiębiorstw wdrażających innowacje organizacyjne spadł do 9,3% ogółu przedsiębiorstw wprowadzających innowacje organizacyjne². W okresie tym przedsiębiorstwa częściej decydowały się na wdrażanie nowych metod w zasadach działania, a najrzadziej — nowych metod w zakresie stosunków z otoczeniem.

Przedsiębiorstwa sektora publicznego cechowały się większym odsetkiem tych, które wprowadzały innowacje organizacyjne w porównaniu z przedsiębiorstwami sektora prywatnego w obu rozpatrywanych okresach, z ogólną tendencją spadkową w latach 2007—2009. W latach 2004—2006 przedsiębiorstwa w sektorze publicznym wprowadziły o 14,1 p.proc. więcej innowacji organizacyjnych niż w sektorze prywatnym. W latach 2007—2009 udział ten był wyższy od udziału przedsiębiorstw sektora prywatnego o 4,6 p.proc.

Na tle przedsiębiorstw sektora prywatnego wprowadzających innowacje organizacyjne korzystnie wypadły firmy będące własnością zagraniczną. Otóż w latach 2004—2006 prawie 36% tych firm wprowadziło takie innowacje (o 13,2 p.proc. więcej niż w całym sektorze prywatnym), jednak w latach 2007—2009 odsetek ten spadł do 21,7% (o 14,2 p.proc.).

Najmniejszym odsetkiem przedsiębiorstw wprowadzających innowacje organizacyjne cechowały się przedsiębiorstwa małe. W latach 2004—2006 tylko 16,3% takich firm wdrożyło innowacje organizacyjne, natomiast w latach 2007—2009 odsetek ten spadł do 5%.

Niezbyt dużym zainteresowaniem przedsiębiorstw przemysłowych cieszyły się innowacje marketingowe. Jak wynika z tabl. 6, w latach 2007—2009 tylko 8% ogółu przedsiębiorstw zdecydowało się na ich wprowadzenie (o 10,4 p.proc. mniej niż w latach 2004—2006). Najczęściej obejmowały one zmiany w projekcie/konstrukcji lub opakowaniu wyrobów lub też formie usług. W latach 2004—2006 były to istotne zmiany w wyglądzie, formie, kształcie lub opakowaniu produktów. Mniejszym powodzeniem cieszyły się innowacje w postaci nowych lub istotnie zmienionych sposobów sprzedaży lub dystrybucji, a w latach 2007—2009 — nowych metod kształtowania cen wyrobów i usług.

Należy podkreślić, że bezpośrednie porównanie aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w rozważanych okresach jest utrudnione ze względu na zmianę merytorycznego zakresu innowacji marketingowych w badaniach statystycznych.

Przedsiębiorstwa sektora publicznego i prywatnego charakteryzowały się zbliżonym odsetkiem tych, które wprowadziły innowacje marketingowe w rozważanych okresach. Na tle przedsiębiorstw sektora prywatnego przedsiębiorstwa sta-

² Należy zaznaczyć, że w kolejnej edycji badań zakres merytoryczny innowacji organizacyjnych został zmieniony, dlatego dokonano porównań jedynie w możliwym zakresie.

nowiące własność zagraniczną wykazywały nieznacznie większą aktywność we wprowadzaniu innowacji marketingowych, jednak z wyraźną tendencją spadkową w latach 2007—2009.

TABL. 6. PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWE, KTÓRE WPROWADZIŁY INNOWACJE MARKETINGOWE

Wyszczególnienie	2004—2006			2007—2009				
	ogółem	istotne zmiany w wyglądzie, formie, kształcie lub opakowaniu produktów	nowe lub istotnie zmienne sposoby sprzedaży lub kanały dystrybucji	ogółem	znaczące zmiany w projekcie/konstrukcji lub opakowaniu wyrobów lub usług	nowe metody		
						lub techniki promocji produktów	w zakresie dystrybucji produktów lub kanałów sprzedaży	kształtowania cen wyrobów i usług
w % przedsiębiorstw ogółem								
Przedsiębiorstwa ogółem	18,4	14,9	9,3	8,0	4,6	4,5	3,0	3,0
sektor publiczny	15,8	10,1	10,8	8,8	3,8	6,2	3,3	3,3
sektor prywatny	18,6	15,1	9,2	7,9	4,7	4,5	2,9	3,0
w tym własność zagraniczna	20,6	17,3	9,4	10,6	6,6	6,0	4,8	4,8
Przedsiębiorstwa małe	14,5	11,3	7,4	5,3	2,7	3,0	1,6	1,7
sektor publiczny	8,3	5,5	6,8	2,3	0,4	1,5	0,9	0,9
sektor prywatny	14,7	11,5	7,4	5,4	2,8	3,0	1,7	1,7
Przedsiębiorstwa średnie	23,7	19,7	11,4	11,4	7,0	6,4	4,6	4,6
sektor publiczny	14,4	9,4	8,8	7,7	3,6	4,6	2,3	2,3
sektor prywatny	24,6	20,7	11,7	11,8	7,3	6,6	4,9	4,9
Przedsiębiorstwa duże	38,8	33,2	20,8	27,8	19,0	17,1	12,8	12,9
sektor publiczny	33,3	20,2	23,5	28,6	12,7	23,0	12,2	12,2
sektor prywatny	39,7	35,4	20,4	27,7	20,0	16,2	12,9	13,0

U w a g a. Jak przy tabl. 1.
Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

Uwzględniając wielkość przedsiębiorstw widać niewielkie i spadające zainteresowanie wprowadzaniem innowacji marketingowych wśród przedsiębiorstw małych. Największe zainteresowanie innowacjami marketingowymi wykazywały przedsiębiorstwa duże — w latach 2007—2009 wprowadziło je prawie 28% przedsiębiorstw, ale również z tendencją spadkową, bowiem w poprzednim okresie uczyniło to prawie 39% przedsiębiorstw.

CELE DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ

Podjęcie jakiegokolwiek działania jest sensowne, jeżeli prowadzi do realizacji określonego celu. W analizowanych wynikach badań przedsiębiorstwa oceniały następujące cele ze względu na ich znaczenie w działalności innowacyjnej:

- 1) zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług,
- 2) zastąpienie przestarzałych produktów lub procesów,
- 3) wejście na nowe rynki,
- 4) zwiększenie udziału w rynku,

- 5) poprawa jakości wyrobów lub usług,
- 6) poprawa elastyczności produkcji,
- 7) zwiększenie zdolności produkcyjnych wyrobów lub usług,
- 8) poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy,
- 9) obniżka osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu.

Ocenę stopnia osiągnięcia poszczególnych celów działalności innowacyjnej przedstawiono w tabl. 7. Dla ponad 53% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw celem działalności innowacyjnej (mającym wysokie znaczenie) była poprawa jakości wyrobów i usług. W następnej kolejności najczęściej wskazywano zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług oraz zwiększenie zdolności produkcyjnych wyrobów lub usług. Celem wskazywanym najrzadziej była obniżka osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu. Niewiele więcej przedsiębiorstw wskazało na cele dotyczące poprawy elastyczności produkcji i poprawy bezpieczeństwa i higieny pracy.

W przekroju sektorowym zarówno wśród przedsiębiorstw sektora publicznego, jak i prywatnego najczęściej wskazywanym celem działalności innowacyjnej było zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług. Taką ocenę podało 53% przedsiębiorstw sektora prywatnego oraz niższą o prawie 18 p.proc. przedsiębiorstw sektora publicznego. Niewiele mniej firm sektora prywatnego za taki cel uznało poprawę jakości wyrobów lub usług. W sektorze publicznym tych firm było zaledwie 2,7%.

TABL. 7. CELE INNOWACJI TECHNOLOGICZNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH W LATACH 2006—2008

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa oceniające jako wysokie znaczenie następujących celów								
	zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług	zastąpienie przestarzałych produktów lub procesów	wejście na nowe rynki	zwiększenie udziału w rynku	poprawa jakości wyrobów lub usług	poprawa elastyczności produkcji	zwiększenie zdolności produkcyjnych wyrobów lub usług	poprawa bezpieczeństwa i higieny pracy	obniżka osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu
	w % przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie								
Przedsiębiorstwa									
ogółem	52,0	37,3	37,3	40,2	53,2	31,0	40,8	31,5	28,6
sektor publiczny	35,3	2,4	1,2	1,4	2,7	1,2	1,4	1,4	1,4
sektor prywatny	53,0	34,9	36,1	38,7	50,5	29,8	39,5	30,2	27,2
w tym własność zagraniczna	54,6	4,4	5,1	5,9	7,4	4,7	6,2	4,6	4,6
Przedsiębiorstwa:									
małe	48,5	16,8	17,1	18,2	25,9	14,7	20,6	15,7	13,0
średnie	54,2	14,0	14,4	15,1	19,0	11,3	14,0	11,1	10,4
duże	58,5	6,5	5,8	6,8	8,3	5,0	6,2	4,7	5,3

U w a g a. Jak przy tabl. 1.

Ź r ó d ł o: opracowano na podstawie publikacji *Działalność innowacyjna...* (2010).

W porównaniu z sektorem prywatnym przedsiębiorstwa sektora publicznego wyróżniały się szczególnie niskim odsetkiem tych, dla których wszystkie rodzaje celów (z wyjątkiem zwiększenia asortymentu wyrobów lub usług) miały wy-

sokie znaczenie w działalności innowacyjnej. Podobne relacje dotyczyły przedsiębiorstw prywatnych będących własnością zagraniczną, dla których tylko zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług miało wysokie znaczenie jako cel działalności innowacyjnej. Taką opinię wyraziło prawie 55% aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw. Na pozostałe cele o wysokim znaczeniu w działalności innowacyjnej wskazało po kilka procent tej kategorii przedsiębiorstw.

W każdej grupie przedsiębiorstw według ich wielkości najczęściej wskazywanym celem o wysokim znaczeniu dla działalności innowacyjnej było zwiększenie asortymentu wyrobów lub usług. Tak stwierdziło 58,5% przedsiębiorstw dużych aktywnych innowacyjnie oraz nieznacznie mniej przedsiębiorstw małych i średnich. Pozostałe cele wskazywano znacznie rzadziej, przy czym częściej czyniły to przedsiębiorstwa małe, rzadziej średnie i najrzadziej duże. Wśród przedsiębiorstw małych najmniejszy odsetek badanych wskazał na obniżkę osobowych kosztów pracy na jednostkę produktu. Podobnie było wśród przedsiębiorstw średnich. Z kolei wśród przedsiębiorstw dużych najrzadziej wskazywano na poprawę bezpieczeństwa i higieny pracy jako na cel o wysokim znaczeniu dla działalności innowacyjnej.

Cele innowacji organizacyjnych osiągane przez przedsiębiorstwa przemysłowe ilustrują dane w tabl. 8. Najwięcej przedsiębiorstw (54,1%) uważało, że celem działalności innowacyjnej była poprawa jakości wyrobów lub usług. Następnie wskazywano jako cel skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców. Nieco rzadziej celem działalności innowacyjnej w zakresie innowacji organizacyjnych było dążenie do poprawy dostępu do informacji oraz obniżenie kosztów na jednostkę produktu. Najrzadziej wskazywanym celem inspirującym do wprowadzania innowacji organizacyjnych była poprawa zdolności do rozwoju nowych produktów lub procesów (28,7% przedsiębiorstw).

TABL. 8. CELE INNOWACJI ORGANIZACYJNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH W LATACH 2006—2008

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa oceniające jako wysokie znaczenie następujących celów				
	skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców	poprawa zdolności do rozwoju nowych produktów lub procesów	poprawa jakości wyrobów lub usług	obniżka kosztów na jednostkę produktu	poprawa komunikacji lub dostępu do informacji
	w % przedsiębiorstw wprowadzających innowacje organizacyjne				
Przedsiębiorstwa ogółem	47,5	28,7	54,1	33,4	34,7
Małe	46,2	25,8	56,9	28,6	34,2
Średnie	46,9	30,2	51,7	34,5	35,1
Duże	52,5	34,2	51,0	44,8	35,6

U w a g a. Jak przy tabl. 1.

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 3.

W grupie małych przedsiębiorstw najczęściej wskazywanym celem działalności innowacyjnej była poprawa jakości wyrobów lub usług. Podobna sytuacja miała miejsce wśród przedsiębiorstw średnich. Z kolei najmniejszy odsetek ma-

łych i średnich przedsiębiorstw wprowadzała innowacje organizacyjne, aby poprawić zdolność do rozwoju nowych produktów lub procesów. Wśród przedsiębiorstw dużych najczęściej wskazywanym celem było skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców, najrzadziej — poprawa zdolności do rozwoju nowych produktów lub procesów.

Przedsiębiorstwa przemysłowe wdrażały też innowacje marketingowe, których cele ilustrują dane w tabl. 9. Zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku to cel działalności innowacyjnej wskazany przez największą liczbę przedsiębiorstw. Nieco mniejszą powszechnością cieszyło się wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów, natomiast za wprowadzeniem produktów na nowy rynek opowiedziało się zaledwie ok. jednej piątej przedsiębiorstw.

TABL. 9. CELE INNOWACJI MARKETINGOWYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH W LATACH 2006—2008

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa oceniające jako wysokie znaczenie następujących celów		
	zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku	wprowadzenie produktów dla nowej grupy klientów	wprowadzenie produktów na nowy rynek geograficzny
	w % przedsiębiorstw wprowadzających innowacje marketingowe		
Przedsiębiorstwa ogółem	48,6	32,8	19,6
Małe	42,1	29,5	16,1
Średnie	54,1	36,3	23,6
Duże	65,2	39,3	25,7

U w a g a. Jak przy tabl. 1.
Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 3.

Najwięcej przedsiębiorstw małych, średnich i dużych uważało, że celem innowacji marketingowych było zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku, przy czym najwyższy udział wystąpił w przedsiębiorstwach dużych, zaś najmniejszy w małych.

Najrzadziej wskazywanym celem innowacji marketingowych było wprowadzenie produktów na nowy rynek geograficzny. Dotyczy to wszystkich grup przedsiębiorstw.

Zakończenie

Przyjęte mierniki działalności innowacyjnej dają obraz odbiegający od założeń narodowych strategii, a także strategii Europa 2020. Z dużym prawdopodobieństwem można powiedzieć, że w 2013 r. gospodarka polska nie stanie się gospodarką innowacyjną, a innowacje nie będą głównym instrumentem rozwoju i wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłowych. Tezę tę potwierdzają następujące fakty — w latach 2004—2006 mniej niż co czwarte przedsiębiorstwo przemysłowe spełniało kryterium przedsiębiorstwa innowacyjnego, a w latach 2007—2009 wskaźnik ten spadł do 18%. Nie jest to wynik imponujący na tle średniego poziomu, charakterystycznego dla UE-27, gdzie w 2008 r. 39,8% przedsiębiorstw należało do przedsiębiorstw innowacyjnych (*Science...*, 2011).

Negatywnym zjawiskiem jest też systematycznie malejący udział przedsiębiorstw innowacyjnych w ich ogólnej liczbie. Wbrew obiegowym opiniom najmniej przedsiębiorstw innowacyjnych notowano wśród przedsiębiorstw małych i w sektorze prywatnym. Najbardziej niepokojącym zjawiskiem jest spadek odsetka przedsiębiorstw innowacyjnych w miarę upływu lat oraz względnie niski i malejący stopień wdrażanych innowacji technologicznych. Jednocześnie przedsiębiorstwa wykazywały nieco większe zainteresowanie wprowadzaniem innowacji procesowych w porównaniu z produktowymi.

Przedsiębiorstwa wdrażające innowacje w niewielkim stopniu otwierały się na współpracę z organizacjami zewnętrznymi krajowymi i zagranicznymi, bowiem większość z nich opracowywała innowacje we własnym zakresie. Niewielki i malejący był też odsetek przedsiębiorstw wprowadzających innowacje organizacyjne i marketingowe, co świadczy o małej otwartości na konsumentów.

Dla większości przedsiębiorstw w Polsce celem innowacji technologicznych i organizacyjnych była poprawa jakości wyrobów lub usług (podobnie jak w UE-27), a w przypadku innowacji marketingowych — skrócenie czasu reakcji na potrzeby klientów i dostawców.

dr inż. Jerzy Baruk — *Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej*

LITERATURA

- Baruk J. (2006), *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*, Wydawnictwo Adam Marszałek w Toruniu
Baruk J. (2008), *Zarządzanie rozwojem nowego produktu*, „Marketing i Rynek”, nr 6
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2004—2006 (2008), GUS, Warszawa
Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006—2009 (2010), GUS, Warszawa
Komunikat Komisji. Europa 2020 (2010), Komisja Europejska, Bruksela
Narodowe strategiczne ramy odniesienia 2007—2013 (2007), Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa
Prahalad C. K., Krishnan M. S. (2010), *Nowa era innowacji*, PWN, Warszawa
Science, technology and innovation in Europe (2011), Eurostat, collection Pocketbooks
Task Force Meeting on Oslo Manual Revision (2004), Eurostat, Luxembourg, item 3, chapter 3

SUMMARY

In this publication the Author discusses selected measures of technological, organisational and marketing innovations in industrial enterprises in Poland. The level of these measures and their dynamics is compared with aims which have been received in the National strategy of cohesion. This methodical approach shows significant divergence between strategic aims of the Polish economy and reality. A small percentage of industrial enterprises fulfils criterion of innovation enterprise.

РЕЗЮМЕ

В статье были обсуждены избранные измерители технологических, организационных и маркетинговых инноваций в промышленных предприятиях в Польше. Уровень этих измерителей и их динамика были сопоставлены с целями принятыми в национальной стратегии сплоченности. Такой методологический подход показывает значительное расхождение между стратегическими целями польской экономики и действительностью, так как небольшая доля промышленных предприятий отвечает критерию инновационного предприятия.

INFORMACJE. PRZEGLĄDY. RECENZJE

Posiedzenie Naukowej Rady Statystycznej — marzec 2012 r.

6 marca br. odbyło się kolejne posiedzenie Naukowej Rady Statystycznej przy prezesie GUS, kadencji 2009—2013, które otworzył jej przewodniczący prof. Aleksander Welfe. Jak zwykle w posiedzeniu wzięli udział przedstawiciele władz GUS wraz z prezesem prof. Januszem Witkowskim.

Głównym tematem spotkania były kwestie związane z mikroprzedsiębiorstwami. Podstawą dyskusji stał się referat *Modernizacja badań mikroprzedsiębiorstw z wykorzystaniem danych administracyjnych* wygłoszony przez Katarzynę Walkowską, dyrektor Departamentu Przedsiębiorstw Urzędu, która zwróciła uwagę, że mimo niewielkich rozmiarów działalności istnieje duże zapotrzebowanie na informacje statystyczne o tej grupie podmiotów (w szczególności o rodzaju i lokalizacji działalności, a także jej skali i efektach). Wynika to m.in. z ich zdolności do szybkiego dostosowywania się do zmieniających się warunków ekonomicznych.

W małych przedsiębiorstwach, z oczywistych powodów, brak jest działów odpowiedzialnych za sprawozdawczość statystyczną. Obejmowanie badaniami statystycznymi całej zbiorowości najmniejszych jednostek jest niemożliwe również z uwagi na koszty badań pełnych i pracochłonność opracowywania zgromadzonych danych. Dużą więc rolę odgrywają tu badania reprezentacyjne. Metoda reprezentacyjna wiąże się jednak z negatywnymi konsekwencjami. Dlatego dane dla przekrojów innych niż reprezentatywne mogą być opracowywane jako szacunkowe, z wykorzystaniem dostępnych informacji pośrednich.

Informacje dotyczące mikropodmiotów pochodzą z różnych źródeł. Uwidocznia się tutaj potrzeba znacznie lepszego wykorzystania danych gromadzonych w rejestrach administracyjnych (chodzi np. o dane fiskalne z zasobów Ministerstwa Finansów). W ostatnich latach powstał rejestr statystyczny (tzw. Baza Jednostek Statystycznych — BJS), ale istotnym problemem jest jednak jego aktualność.

Problemy związane z opracowaniem danych trafiających do rejestru sprawiają, że np. niektóre informacje zamieszczane są tam z dwuletnim opóźnieniem. Dane pochodzące z ZUS aktualizowane są 2 razy w roku, ale planuje się zwiększenie tej częstotliwości do trzech razy w roku. Z kolei dane z Ministerstwa Finansów otrzymywane są najczęściej raz w roku, np. dane z Krajowej Ewidencji Podatników — według stanu na 31 grudnia danego roku — są uzyskiwane raz (do 15 lutego roku następnego). Wyjątek stanowią tu informacje o podatnikach podatku od towarów i usług (VAT), które uzyskiwane są cztery razy w roku — za I kwartał roku do 20 lipca, za następne kwartały — odpowiednio po trzech, sześciu i dziewięciu miesiącach od tego dnia. Zaletą tych źródeł jest możliwość pozyskania także jednostkowych danych o przychodach i kosztach ich uzyskania oraz o pracujących i zatrudnionych.

Dla GUS podstawowym źródłem danych o najmniejszych podmiotach (niezależnie od rodzaju prowadzonej przez nie działalności) jest badanie roczne, wykorzystujące sprawozdanie SP-3. Przyjęte w nim rozwiązania będą mogły być zastosowane w innych badaniach mikroprzedsiębiorstw. Sprawozdanie SP-3 jest kierowane co roku do podmiotów o liczbie pracujących do 9 osób, niezależnie od ich formy prawnej (osoby fizyczne i prawne), prowadzących (z niewielkimi wyjątkami) wszystkie rodzaje działalności według PKD. Zakres badania obejmuje informacje o rodzaju, skali i wynikach działalności prowadzonej przez respondentów i zależy od typu obowiązującej przedsiębiorstwo ewidencji księgowej i rodzaju prowadzonej działalności.

W dotychczasowej praktyce badane podmioty dzieliło się na klasy wielkości na podstawie liczby pracujących w nich osób. Powodowało to, że w operatach przyjmowanych do badań mogły znaleźć się jednostki o liczbie pracujących do 9 osób, ale prowadzące działalność na dużą skalę i uzyskujące z niej znaczne przychody. Wykorzystanie danych administracyjnych pozwala na wydzielenie z operatu, na podstawie danych o podatnikach VAT, warstwy jednostek o przychodach nietypowych dla badanej zbiorowości. W efekcie wariancja tej cechy w pozostałej części populacji ulega znacznemu zmniejszeniu.

Rozważane jest jednak wyłączenie jednostek nietypowych z badań mikroprzedsiębiorstw i uznanie ich za większe, obejmowane badaniami podmiotów o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Warunkiem takiej modyfikacji badań jest przyjęcie w statystyce podziału przedsiębiorstw opartego na dwóch kryteriach — liczbie pracujących i wartości uzyskiwanych przychodów. Do mikroprzedsiębiorstw należy zaliczać tylko podmioty o liczbie pracujących do 9 osób, które uzyskują przychody do 2 mln euro. Byłoby to zgodne z progiem określonym

w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Ważne przy tym jest, aby dane administracyjne z badania SP-3 mogły być wykorzystywane również przez innych użytkowników. Zatem pytania zawarte w badaniu muszą mieć na tyle zintegrowany charakter, aby odpowiedzi na nie mogły być przydatne również w innych badaniach GUS.

Dane z BJS będą użyteczne tylko wówczas, gdy podlegać będą aktualizacji. Istnieją np. przedsiębiorstwa zapisane w rejestrze statystycznym jako aktywne, podczas gdy nie figurują one w rejestrach podatkowych i ubezpieczeniowych (są to tzw. jednostki niesparowane). Rozwiązaniem okazała się tu modyfikacja schematu losowania poprzez podział operatu na dwie części — zbiór jednostek zaznaczonych w BJS i bazach administracyjnych jako aktywne (tzw. jednostki sparowane ze źródłami administracyjnymi — prawie 2 mln) oraz zbiór pozostałych jednostek, zaznaczonych w BJS jako aktywne i nieodnalezionych w źródłach administracyjnych (tzw. jednostki niesparowane — ponad 870 tys.).

Analizy przeprowadzone przez autorów badania SP-3 wskazywały jednocześnie, że liczba jednostek aktywnych wśród niesparowanych nie jest duża. Oszacowano, że w próbie liczącej 10145 znalazły się 692 jednostki niesparowane (niespełna 7%). To z kolei pozwoliło na skorygowanie wyników badania. Dzięki zastosowanemu podejściu znacząco zmniejszyła się liczba jednostek, które okazały się nieaktywne — z 33,8% w 2007 r. do 15,8% w 2009 r.

Dyrektor K. Walkowska zarysowała również plany badawcze. Otrzymywane dane powinny być uporządkowane i spójne, zarówno w sensie podmiotowym jak i definicyjnym. Powiązanie danych administracyjnych z jednostkami zawartymi w rejestrze statystycznym, a także uzupełnienie danych administracyjnych o odpowiednie, czytelne dla użytkowników, metadane, umożliwi powszechne ich wykorzystanie, zapewniając jednocześnie spójność wyników badań. Integracja definicji zmiennych sprawi, że statystycy będą mogli spójnie wykorzystywać dane ze świadomością, jaka jest ich treść.

Należy rozstrzygnąć, czy statystyka powinna obserwować — jak dotychczas — uwzględniane w rejestrach administracyjnych jednostki prawne czy też tworzone przez nie przedsiębiorstwa. Przejście na obserwację przedsiębiorstw wymagać będzie stworzenia odpowiednich „przejęć” między danymi administracyjnymi i statystyką (w tym również rejestrem statystycznym).

Ograniczenie sprawozdawczości w najmniejszych podmiotach wiązać się będzie ze zmniejszeniem zakresu podmiotowego badanych zbiorowości. Konsekwencją tego będzie rezygnacja z obejmowania sprawozdawczością niektórych grup podmiotów i zastąpienie jej szacunkami opartymi na danych administracyjnych.

Innym, istotnym kierunkiem prac nad wykorzystaniem źródeł administracyjnych do opracowywania danych dla mikroprzedsiębiorstw w drodze szacunków jest statystyka krótkookresowa. Praktyczne wykorzystanie danych uzyskiwanych na jej potrzeby z systemu VAT jest obecnie ograniczone przez niedostateczny zakres podmiotowy tych zbiorów, a także problemy występujące przy łączeniu

zbiorów administracyjnych ze statystycznymi (trudności z identyfikacją jednostek).

Konsekwencją nowych zasad badań byłyby też zmiany w publikowaniu wyników. Po pierwsze, ich użytkownicy musieliby być świadomi, że dane należy odczytywać jako dane szacunkowe (innego charakteru niż dane uogólniane w badaniach prowadzonych metodą reprezentacyjną). Po drugie, utrzymanie (bądź nawet przyspieszenie) obowiązujących obecnie terminów publikowania danych wiązałoby się z opracowywaniem podstawowych danych wstępnych, podlegających korekcie i uzupełnieniu po uzyskaniu pełnych zbiorów administracyjnych za dany okres. Miałoby to zastosowanie w szczególności w odniesieniu do danych rocznych.

Rezygnacja ze zbierania danych w sprawozdaniach statystycznych i wykorzystywanie danych administracyjnych w badaniach oznaczać będzie uzależnienie statystyki od gestorów tych danych, zarówno w odniesieniu do terminów i częstotliwości przekazywania zbiorów jak i ich zawartości. Z tego względu istotna będzie wola współpracy obu stron. Jest to szczególnie ważne w dobie nacisku na ograniczanie przez administrację obciążeń związanych m.in. ze zbieraniem informacji statystycznych. Ważna jest zwłaszcza stabilność systemu danych pochodzących z rejestru administracyjnego. Częstość bowiem niektóre dane przestają być gromadzone bez uzasadnionych powodów. Taka sytuacja może wiązać się dla GUS z koniecznością powrotu do tradycyjnych, kosztownych badań statystycznych.

Autorzy referatu zwrócili się do członków Naukowej Rady Statystycznej z prośbą o opinie w następujących sprawach:

- po pierwsze, czy należy zrezygnować z obejmowania badaniami najmniejszych jednostek, identyfikowanych za pomocą przychodów lub rodzaju ewidencji, a także podmiotów z dziedzin, w których mikroprzedsiębiorstwa nie mają znaczącego udziału? Dla tego typu podmiotów dane opracowywane byłyby w drodze szacunków, opierając się na danych administracyjnych,
- po drugie, czy celowe jest ograniczenie sprawozdawczości statystycznej do informacji niedostępnych ze źródeł administracyjnych (inwestycje, środki trwałe, dane specjalistyczne), przy jednoczesnej rezygnacji z części dotychczas zbieranych zmiennych? Rejestry administracyjne nie zapewniają bowiem wszystkich informacji gromadzonych obecnie w sprawozdaniach. Dostępne dane dotyczą przychodów, kosztów oraz pracujących i zatrudnionych, brak natomiast danych o majątku, jakim dysponują te jednostki, o prowadzonej przez nie działalności inwestycyjnej, jak również specjalistycznych danych, niezbędnych do oceny działalności przedsiębiorstw handlowych czy transportowych,
- po trzecie, czy należy wprowadzić zasadę publikacji dla tej zbiorowości podstawowych wstępnych danych rocznych opartych na szacunkach, a w późniejszym terminie — szerszego zestawu danych ostatecznych?

Nieformalna rola — koreferenta przypadła w udziale prof. Magdalenie Osińskiej, która nadesłała uwagi w formie pisemnej. Prof. M. Osińska zaznaczyła, że w odniesieniu do małych przedsiębiorstw nawet badania ankietowe mogą nie być wiarygodne, pomimo że spełnione są warunki reprezentatywności próby. Dlatego też wykorzystanie rejestrów administracyjnych do badań statystycznych mikroprzedsiębiorstw należy przyjąć z uznaniem. Niezbędne jest jednak uzgodnienie warunków współpracy pomiędzy GUS i gestorami poszczególnych informacji. Większa liczba dostępnych danych statystycznych, poza spełnieniem roli informacyjnej, mogłaby m.in. pomóc samym mikroprzedsiębiorstwom, choćby w planowaniu inwestycji. Zgłoszone zostały także uwagi kluczowe.

Po pierwsze, odchodząc od systemu sprawozdań SP-3 i chcąc uzyskiwać dane, takie jak: źródła przychodów, stan aktywów (w tym środków trwałych), koszty działalności podstawowej itd. trzeba koniecznie zmodyfikować załącznik B do PIT-36 który obecnie określa jedynie poziom dochodów z prowadzenia działalności gospodarczej. Znacząca większość tych podmiotów gospodarczych rozlicza się bowiem w formie książki przychodów i rozchodów, w której nie ma żadnych informacji na temat źródeł przychodów, sposobu finansowania działalności, należności i zobowiązań.

Po drugie, w niektórych branżach (np. transport drogowy) rozdrobnienie jest tak duże, że bez wprowadzenia zmian w PIT-36 oraz bez poszerzenia informacji w sposób administracyjny, danych statystycznych o funkcjonowaniu takich firm nie będzie lub nie będą one wiarygodne.

Po trzecie, można wykorzystywać dane, których wymagają banki finansujące mikroprzedsiębiorstwa. Bez względu na ich wielkość, w przypadku finansowania takiego podmiotu przez bank, niezbędne jest złożenie sprawozdania finansowego w postaci tzw. uproszczonego bilansu.

Po czwarte, w przypadku mikroprzedsiębiorstw importujących i eksportujących można wykorzystać dane pochodzące z Intrastatu.

Po piąte, warto egzekwować obowiązek wprowadzenia uproszczonej formy bilansu (wstępnego), później dołączanego do rocznego sprawozdania podatkowego.

W odniesieniu do pytań zasygnalizowanych w referacie, prof. M. Osińska stwierdziła m.in.: w przypadku dziedzin, w których mikroprzedsiębiorstwa nie mają zasadniczego udziału warto zrezygnować z obejmowania badaniami najmniejszych jednostek. Dane administracyjne powinny być tu głównym źródłem szacunków. W innych przypadkach należy najpierw dokładnie sprawdzić zakres informacji dostępnych w rejestrach, żeby nie stracić istotnych danych. W okresie wdrażania informacji z rejestrów należy postulować wykonanie badań kontrolnych, być może na nieco mniejszej próbie mikroprzedsiębiorstw.

W konsekwencji należy poprzeć propozycję ograniczenia sprawozdawczości statystycznej do informacji niedostępnych ze źródeł administracyjnych, przy jednoczesnej rezygnacji z części dotychczas zbieranych (przychody, koszty, podatki, pracujący), ale przy pozostawieniu informacji o przychodach i kosz-

tach. Warta poparcia jest też zasada publikacji dla tej zbiorowości podstawowych wstępnych danych rocznych opartych na szacunkach, a następnie, w późniejszym terminie, szerszego zestawu danych ostatecznych.

Kolejnym punktem posiedzenia była dyskusja panelowa, której zasadniczymi mówcami byli prof. Elżbieta Adamowicz oraz dr Bohdan Wyżnikiewicz.

Prof. E. Adamowicz z uznaniem przyjęła podjęcie przez GUS problematyki badań mikroprzedsiębiorstw, ponieważ ich udział w PKB jest wprowadzie niewielki, ale ich dynamika sprawia, że są one „drożdżami gospodarki”. W statystyce na świecie bada się już nie tylko przedsiębiorstwa działające, ale również dopiero powstające, warto robić to również w Polsce. To ułatwi analizę rozwoju tych firm. Szczególnie ważna jest konieczność ciągłej aktualizacji bazy danych, przy czym powinno dotyczyć to wszystkich przedsiębiorstw, nie tylko najmniejszych. W rejestrze REGON znaczna część jednostek jest „martwa”.

Mec. Jan Stefanowicz oszacował na podstawie Krajowego Rejestru Sądowego, że ok. połowy podmiotów uwzględnianych w szacunkach GUS jest nieaktywnych ekonomicznie. Nieuwzględnianie tego zawyża nie tylko faktyczną aktywność gospodarczą przedsiębiorstw, ale przede wszystkim negatywnie rzutuje na koszty badań statystycznych. Nie brak też obaw, że jednostki, których nie uwzględnia Ministerstwo Finansów w rejestrach do celów fiskalnych mogą (jako np. szara strefa) być w rzeczywistości aktywne, a tym samym dane wyłącznie z tych źródeł mogą zaniżyć faktyczny stan gospodarki. Należy jednak pamiętać, że jest to, jak już wspomniano, ok. 7% jednostek, podczas gdy REGON obejmuje ok. 40—50% przedsiębiorstw nieaktywnych (jak zauważył *ad vocem* dr B. Wyżnikiewicz — raczej tę górną wartość).

Ważne jest, aby nie tracić ciągłości danych. Równie istotne jest publikowanie danych w sposób przyjazny dla użytkowników. Nie jest dobrze, jeżeli badacze z wymienionych powodów korzystają w odniesieniu do Polski z danych EUROSTAT, a nie z GUS (choć dane tej pierwszej instytucji pochodzą z polskiego Urzędu).

Dobrze, że w GUS rozumie się konieczność ujednolicenia definicji mikroprzedsiębiorstwa. Wydaje się, że warto oprzeć się tu na definicjach międzynarodowych, w szczególności obowiązujących w Unii Europejskiej (UE).

Inną kwestią jest odpowiedź na pytanie, czy należy publikować dane wstępne czy też poczekać na dane skorygowane. Tutaj nie ma jednoznacznej odpowiedzi, można dostrzec zarówno plusy, jak i minusy każdego z tych rozwiązań.

Dr B. Wyżnikiewicz przypomniał, że minęło już ponad 20 lat od czasu, gdy jako ówczesny prezes GUS, podczas wizyty w duńskim urzędzie statystycznym w Kopenhadze, zetknął się po raz pierwszy w dużej skali z danymi pochodzącymi z rejestrów administracyjnych (tylko nieznaczną część danych otrzymywano z badań własnych). W tym kontekście należy stwierdzić, że ostatnich dwudziestu lat nie wykorzystano należycie. W dużej mierze winę za ten stan ponoszą gestorzy rejestrów administracyjnych, którzy bronią się przed ich udostępnianiem.

W badaniach mikroprzedsiębiorstw należy przestrzec przed stosowaniem łatwych analogii z przedsiębiorstwami „dużymi”. Warto również zaznaczyć, że tylko pozornie małe przedsiębiorstwa nie odgrywają większej roli w gospodarce (w rzeczywistości zatrudniają większość pracujących). Mówca przywołał badania szacunkowe prowadzone wspólnie z J. Stefanowiczem „Mikro jest piękne, czyli milcząca większość”.

Dane pochodzące z REGON wprost dezinformują. Szczególnie brak informacji w przekroju branżowym i regionalnym. Dane z REGON były potrzebne na początku transformacji systemowej, dziś są bezzasadne. W tym celu należy zmienić ustawę, wykreślając zapis o systemie REGON. O wiele bardziej wiarygodnych informacji dostarczają rejestry podatników, warto też przyrzeć się prowadzonej przez ZUS bazie wynagrodzeń. Oczywiście owych 7% jednostek, których nie uwzględnia Ministerstwo Finansów w rejestrach do celów fiskalnych (a są one w rzeczywistości aktywne) nakazuje ostrożność, ale przede wszystkim pokazuje słabość wszelkich rejestrów.

Warto również powrócić do wątku współpracy międzyresortowej przy gromadzeniu danych pochodzących z rejestrów administracyjnych. Porozumienia międzyresortowe oraz inne zapisy legislacyjne powinny zmuszać te ministerstwa i inne instytucje do współpracy z GUS, w szczególności do udostępniania informacji. Po raz kolejny więc widać, jak bardzo potrzebna jest ofensywa legislacyjna GUS.

Należy również brać pod uwagę poprawkę na zjawisko samozatrudniania, szacując aktywność gospodarczą, a zwłaszcza liczbę przedsiębiorstw. Stan prawny jest korzystny dla faktycznego pracodawcy (unika płacenia niektórych świadczeń wynikających z zatrudniania pracownika). Wielu tzw. samozatrudnianych świadczy usługi na rzecz jednego podmiotu — faktycznego pracodawcy. W wielu krajach takie fikcyjne przedsiębiorstwa wyodrębnia się. Warto więc uczynić to w stosunku do gospodarki polskiej i zrezygnować z obejmowania ich badaniami.

Warto też mieć na uwadze, że przy zbyt pospiesznym przejściu na dane pochodzące z rejestrów administracyjnych może istnieć ryzyko utraty ciągłości. W kwestii danych wstępnych, celowość ich publikowania uwarunkowana jest zapewnieniem ich odpowiedniej jakości.

W dalszej dyskusji zabierali głos członkowie Rady.

Prof. Tomasz Panek zgodził się z większością uwag prof. M. Osińskiej, choć wyraził zdecydowany sceptycyzm w odniesieniu do wiary w to, że banki zechcą udostępniać dane o mikropodmiotach. Poważną barierą na drodze wykorzystania danych administracyjnych jest kwestia nieuporządkowanych, nieskoordynowanych definicji małych przedsiębiorstw. Pojawia się wątpliwość, czy gestorzy danych ułatwią tworzenie i aktualizację BJS. Kolejną trudnością jest konieczność koordynacji różnych systemów informacyjnych, nigdy bowiem nie było programu obejmującego cały kraj. W tym kontekście tworzenie spójnej BJS nabiera szczególnego znaczenia, aby nie dublować danych oraz wysiłku wkładanego w ich zdobycie i doprowadzenie do porównywalności.

Niezwykle istotną kwestią jest aktualność danych. Praca opierająca się na danych archiwalnych może być fascynująca dla historyków oraz polityków gospodarczych próbujących za ich pomocą udowodnić tezy propagandowe. Dla statystyków najważniejsze są dane pochodzące z monitoringu, a więc najświeższe. Należy również uważnie przejrzeć nową propozycję GUS pod kątem wyeliminowania rozwiązań nierealnych. Wskazany byłby co najmniej dwuletni okres współistnienia starego i nowego systemu.

Prof. Elżbieta Kotowska z kolei zauważyła, że nie należy tracić niektórych informacji, a szczególnie przedwcześnie rezygnować z ich zbierania pod pretekstem, że będą one w przyszłości dostępne w BJS. Lepiej usprawniać niż niszczyć. Jednocześnie ważne jest utrzymanie odpowiednich proporcji pomiędzy danymi pochodzącymi z monitorowania zjawisk a danymi przydatnymi w dłuższej perspektywie — nie należy przeceniać roli danych pochodzących z monitoringu. Szersze wykorzystanie danych z rejestru administracyjnego ma sens wtedy, gdy będzie wiązać się ze zwiększeniem jakości informacji statystycznej. Konieczna jest ofensywa legislacyjna GUS, mająca na celu wprowadzenie takich regulacji prawnych, które nałożą na gestorów obowiązek dostarczania danych odpowiednio wysokiej jakości.

Ostatni z tych postulatów poparł przewodniczący Rady. Prof. A. Welfe zaznaczył, że GUS nie powinien występować w roli petenta, ale co najmniej równoprawnego partnera w stosunku do innych dysponentów danych (np. Ministerstwa Finansów czy NBP).

Prof. Brunon Górecki zgodził się z przedmówcami w kwestii znaczenia jakości danych statystycznych. Podkreślił, że w badaniach małych przedsiębiorstw najciekawsza jest ocena ich przeżywalności oraz innowacyjności. Po raz kolejny warto podkreślić, że dane statystyczne powinny być przydatne w różnorodnych badaniach naukowych, a więc raz zebrane dane powinny być wykorzystywane wielokrotnie. Niektóre rodzaje badań, np. wykorzystujące dane panelowe, są szczególnie wrażliwe na ich prawidłowe uporządkowanie oraz jakość. Poważną przeszkodą w polskim systemie prawnym jest zbyt wąsko rozumiana tajemnica statystyczna. W wielu krajach liczne dane statystyczne są udostępniane z adnotacją, że służą wyłącznie danemu badaniu statystycznemu. Wobec zadań postawionych przed członkami Naukowej Rady Statystycznej, sensowny wydaje się postulat, aby jej członków objąć tajemnicą statystyczną.

Prof. Władysław Welfe skierował słowa uznania pod adresem autorów referatu oraz panelistów. Podkreślił jednak, że w przeciwieństwie do nich jest sceptykiem. Założenia, których przyjęcie byłoby wymagane w przypadku przejścia na system danych pochodzących z rejestrów administracyjnych są wysoce dyskusyjne. Przykładowo, nie można być pewnym, czy małe przedsiębiorstwa rzeczywiście są sprawniejsze od pozostałych. Pozytywnie należy ustosunkować się do zawartej w referacie propozycji wykorzystywania informacji dotyczących

podatku VAT. Takie źródła będą bardzo przydatne w skali rocznej. Wątpliwe jest natomiast, czy możliwa jest substytucja informacji pochodzącej bezpośrednio od małych przedsiębiorstw danymi otrzymanymi od jednostek administracyjnych w sytuacji wykorzystywania danych wyższej częstotliwości. Opracowanie danych pochodzących z PIT, CIT, ZUS zajmuje nawet kilka lat. Nierealne jest otrzymywanie takiej informacji choćby na koniec roku. Można oczywiście zastąpić te dane szacunkami, ale ich jakość budzi zastrzeżenia. Pojawi się wówczas problem metody, za pomocą której otrzymane zostaną te oszacowania. Czy może to być metoda analogii?

Prof. Antoni Rajkiewicz stwierdził, że w przypadku małych przedsiębiorstw szczególnie wyrazisty jest problem szarej strefy gospodarki. To z kolei wpływa na informacje dotyczące dochodów i zatrudnienia. Ponadto w tych danych zaznacza się sezonowość. Szczególnie wysoka dynamika rozwoju tej grupy przedsiębiorstw wynika też z uwarunkowań prawnych i ma niekiedy charakter pozorny. Wiele jest wśród mikroprzedsiębiorstw spółek cywilnoprawnych. Często występuje zjawisko samozatrudniania. Oznacza to dla statystyków dużą niepewność w stosunku do zbieranych informacji. Po raz kolejny uwidoczniają się trudności wynikające z niezgodności klasyfikacyjnej i definicyjnej (nawet w różnych tablicach „Rocznika Statystycznego” są one rozumiane według innych kryteriów, raz są to podmioty zatrudniające do 99 osób, zaś w tablicach dotyczących niektórych rodzajów produkcji — do 9 osób). Władze, zwłaszcza lokalne, korzystają z danych pochodzących z urzędów skarbowych, ale tu znów pojawia się kwestia spójności definicyjnej. Dotyczy to nie tylko mikroprzedsiębiorstwa, ale i pracującego. Warto więc postulować ograniczenie planowanej bazy do rozmiarów realnych, aby uniknąć zbyt wielu luk. Bardzo wskazana jest współpraca pomiędzy GUS, Ministerstwem Finansów i ZUS, choćby w uzgadnianiu terminologii oraz unikaniu dublowania danych.

Prof. A. Welfe zauważył, że przedsięwzięcie, którego podejmuje się GUS wymaga odwagi, ale badać mikroprzedsiębiorstwa trzeba nie tylko z uwagi na ich wysoką dynamikę. Dodatkową trudnością jest brak doświadczeń i tradycji badawczych w tym zakresie.

Podsumowując dyskusję przewodniczący Rady zauważył, że zasadniczo ścierały się dwa poglądy. Z jednej strony pojawiał się postulat zwiększenia szybkości dostępu do informacji, z drugiej — ograniczania informacji wstępnych na rzecz pełnowartościowych danych długofalowych. Wydaje się, że trzeba umiejętnie poszukać consensusu pomiędzy tymi dwoma poglądami. Użyteczne będzie też wykorzystanie możliwości badawczych, jakie niesie za sobą prężnie ostatnio rozwijająca się mikroekonometria (w gruncie rzeczy polegająca na badaniach ilościowych podmiotów).

Prezes GUS prof. Janusz Witkowski zwrócił uwagę na złożoność problemów do rozwiązania (wynikających m.in. z bardzo dużej populacji niezbędnej do objęcia badaniami), aby przejście na dane pochodzące z rejestrów administra-

cyjnych było celowe. Celowość ta mierzona będzie jakością i terminowością otrzymywanego materiału statystycznego. Wyraził gotowość podjęcia sugerowanej ofensywy legislacyjnej.

Doświadczenia skandynawskie, gdzie docelowo planuje się korzystanie wyłącznie z rejestrów administracyjnych, są dla nas cenne, ale należy pamiętać, że tam jest inna kultura gromadzenia danych statystycznych, za tymi krajami przemawia też ponad 50 lat doświadczeń. Wreszcie tamtejsze odpowiedniki GUS mają większe uprawnienia w zakresie zbierania informacji. Prezes J. Witkowski podzielił więc sceptycyzm prof. W. Welfe, w szczególności wobec planów natychmiastowego przejścia na nowy system. Prace trwają już wprowadzie od kilkunastu lat, ale ich intensyfikacja nastąpiła dopiero przed ostatnim Powszechnym Spisem Rolnym oraz ubiegłorocznym Narodowym Spisem Powszechnym.

Ze znacznie większym optymizmem patrzeć można w przyszłość w kwestii pozycji GUS we współpracy z gestorami danych statystycznych. Pomijając sygnalizowaną już ofensywę legislacyjną, także rozwiązania prawne obowiązujące w UE będą w większym stopniu obligować tych gestorów do znacznie większej otwartości na potrzeby GUS. Przygotowywana jest nowelizacja rozporządzenia Komisji Europejskiej, która wzmocni pozycję narodowych urzędów statystycznych, w szczególności zwiększy ich wpływ w sprawach definicyjnych i klasyfikacyjnych.

Jakość i aktualizacja bazy danych administracyjnych wiązać się również będą z koniecznością odpowiednich rozwiązań prawnych. To perspektywa kilku lat. Ważne jest, aby wysiłek badawczy, w wyniku stworzenia i aktualizacji takiej bazy, był zracjonalizowany. Nowe regulacje prawne pozwolą również rozwiązać problem nieadekwatności bazy REGON.

Nawiązując do uwagi prof. A. Welfe, prezes J. Witkowski zaznaczył, że nie powinno być dylematu — dane „szybkie” (z monitoringu) czy długookresowe. Ważne są jedno i drugie, przy czym należy odpowiednio rozłożyć proporcje pomiędzy nimi.

Ostatnim punktem posiedzenia były odpowiedzi na zgłoszone postulaty i pytania. Bardzo szczegółowych odpowiedzi na wszystkie poruszone kwestie udzieliła wiceprezes dr Halina Dmochowska. W szczególności podkreśliła, jak ważna będzie ostrożność przy usuwaniu danych pochodzących z badań własnych, w przypadku perspektywy ich otrzymywania z rejestrów administracyjnych. Badania mikroprzedsiębiorstw, wprowadzie na mniejszą skalę, prowadzone są już od prawie dwudziestu lat. W kwestii definicji mikroprzedsiębiorstwa, wśród wielu propozycji, tak naprawdę poważne są dwie — jedna oparta na liczbie pracujących, a druga na obrotach. Odpowiadając na postulat dra B. Wyżnikiewicza powiedziała, że GUS odchodzi od publikacji opierających się na danych z REGON.

Oprac. Michał Majsterek

Iwona Roeske-Słomka: *Statystyka opisowa*,
214 stron, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego
w Poznaniu, Poznań 2010

Recenzowana pozycja wydawnicza traktuje o metodach, które stosowane są przy założeniu, że procesowi badawczemu podlegają zbiorowości statystyczne, otrzymane w wyniku obserwacji wyczerpującej. Podręcznik ukazał się staraniem Wydawnictwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Autorką jest prof. Iwona Roeske-Słomka, kierownik Katedry Statystyki i Demografii na Wydziale Ekonomii tejże uczelni.

Wprowadzenie dwustopniowych studiów ekonomicznych doprowadziło do zmian ich programów. Dotyczyło to też przedmiotu „Statystyka”. Obecnie na pierwszym stopniu studiów większości kierunków ekonomicznych wykładany jest przedmiot „Statystyka opisowa”, na drugim stopniu zaś „Statystyka matematyczna”. Taka kolejność jest w pełni zrozumiała, gdyż znajomość statystyki opisowej jest niezbędna do poznania metod wnioskowania statystycznego.

Książka składa się z pięciu rozdziałów oraz wstępu. Na jej końcu znalazły się odpowiedzi do zamieszczonych zadań, a także literatura przedmiotu.

W rozdziale pierwszym opisano w syntetycznej formie przedmiot badania statystycznego i podstawowe pojęcia statystyczne. Zdaniem recenzenta powinno się tutaj znaleźć jeszcze miejsce dla historii statystyki, jako że studenci na pierwszym roku studiów licencjackich z reguły po raz pierwszy spotykają się z pojęciem statystyka traktowanym jako dyscyplina naukowa. Powinno tu też znaleźć się miejsce dla prezentacji znaczenia statystyki w poznawaniu otaczającej człowieka rzeczywistości.

Drugi rozdział podręcznika poświęcony został grupowaniu statystycznemu. Autorka omówiła klasyfikację szeregów statystycznych według kryterium merytorycznego i formalnego. Punkt ciężkości rozważań skierowała na tworzenie szeregów rozdzielnyczych. Przedstawiła także różne formy graficznej prezentacji danych statystycznych, począwszy od diagramu i histogramu, a skończywszy na wykresach obrazkowych i mapowych.

Według recenzenta, omawiając rodzaje grupowania statystycznego należałoby wspomnieć o grupowaniu analitycznym, tym bardziej że w rozdziale czwartym Autorka pokazuje rachunek korelacji i regresji na podstawie tablicy korelacyjnej. Tablica taka powstaje zaś w wyniku zastosowania grupowania analitycznego. Recenzent nie może też zgodzić się ze stwierdzeniem, że grupowanie wariacyjne może być również grupowaniem według cechy jakościowej. Grupowanie to z definicji swojej jest grupowaniem według natężenia badanej cechy, a więc siłą rzeczy kryterium w tym grupowaniu musi być cecha ilościowa. Takie stanowisko dominuje zresztą w literaturze przedmiotu. Szkoda też, że nie przedstawiono w podręczniku algorytmu grupowania statystycznego (wariacyjnego),

co pomogłoby studentom w sposób „namacalny” zrozumieć, jak powstają szeregi rozdzielcze.

Rozdział trzeci traktuje o metodach analizy struktury zbiorowości statystycznych. Omówiono w nim istotę analizy struktury, a następnie scharakteryzowano parametry służące analizie przeciętnego poziomu, dyspersji, asymetrii i koncentracji. W rozważaniach dotyczących parametrów przeciętnego poziomu można dostrzec pewną niekonsekwencję. Otóż raz Autorka używa określenia przeciętne pozycyjne, a innym razem średnie pozycyjne. Jest rzeczą oczywistą, że to pierwsze określenie jest prawidłowe, gdyż miary pozycyjne nie są miarami średnimi.

Ponadto, zdaniem recenzenta, jeśli Autorka opisuje własności średniej arytmetycznej, to powinna być konsekwentna i podać również własności innych parametrów przeciętnego poziomu. Recenzent pragnie też zauważyć, że współczynnik zmienności stosowany jest nie tylko do porównywania dyspersji różnych cech, ale także do porównywania zmienności tej samej cechy w wielu zbiorowościach statystycznych. Za bardzo cenne recenzent uważa natomiast umieszczenie w tym rozdziale tzw. entropijnego współczynnika dyspersji, który ma zastosowanie do badania rozproszenia cech jakościowych. Z reguły bowiem problematyka ta jest w opracowaniach z zakresu statystyki opisowej pomijana. Rozdział kończą przykłady kompleksowej analizy struktury. Dotyczą one różnych sytuacji badawczych. Autorka przedstawiła procedury obliczeniowe rozwiązywania tych przykładów. Jest to bez wątpienia duży walor dydaktyczny tej części książki.

Rozdział czwarty poświęcony został analizie współzależności. Omówiono w nim korelację i regresję prostoliniową dwóch i wielu zmiennych, korelację rang oraz, jak to nazwała Autorka, korelację i regresję szeregów rozdzielczych. Zdaniem recenzenta to określenie jest zbyt dużym skrótem myślowym. Przedstawiono również tutaj w sposób ogólny problem zależności krzywoliniowych dwóch zmiennych, ale dotyczył on tylko zależności parabolicznej.

W tej części podręcznika występują jednakże niekonsekwencje i niedopowiedzenia, a mianowicie:

1. W teorii statystyki mówi się o trzech rodzajach zależności: funkcyjnej, stochastycznej i korelacyjnej, a nie tylko o zależności funkcyjnej i korelacyjnej, jak twierdzi Autorka.
2. Szkoda, że Autorka nie zaznaczyła, że średni błąd oszacowania i współczynnik determinacji są miarami jakości funkcji regresji.
3. Szkoda również, że Autorka nie przedstawiła na diagramie korelacyjnym rozmaitych typów związku korelacyjnego.
4. W przypadku omawiania korelacji i regresji wielu zmiennych powinno być zaznaczone, że jest to korelacja i regresja liniowa.
5. W analizie regresji liniowej dwóch zmiennych Autorka nie przedstawiła błędów ocen parametrów modelu regresji, natomiast robi to w przypadku regresji liniowej wielu zmiennych, bez wyjaśnienia dlaczego tak właśnie postępuje.

Wydaje się też, że analizując korelację i regresję na podstawie tablicy korelacyjnej, Autorka mogłaby przybliżyć czytelnikowi zasady konstrukcji tej tablicy.

W ostatnim rozdziale książki podane zostały metody analizy szeregów czasowych. Omówione zostały metody indeksowe oraz składnikowej analizy szeregów czasowych. Na uznanie zasługuje poruszenie problematyki indeksów agregatowych wielkości stosunkowych. Z wielkościami tymi nader często mamy do czynienia w praktyce gospodarczej. Takimi wielkościami są np. wydajność pracy, koszt jednostkowy czy rentowność aktywów. Ważne jest więc poznanie narzędzi umożliwiających badanie dynamiki tychże kategorii ekonomicznych. Na podkreślenie zasługuje również zajęcie się kwestią korelacji zmiennych, występujących w postaci szeregów czasowych.

Autorka omawia zagadnienia zawarte w rozdziale piątym w sposób znamionujący bardzo dobrą znajomość przedmiotu badań. Nie ustrzegła się jednak drobnych niedociągnięć bądź niedomówień. I tak, Autorka opisując zamianę podstaw indeksów nie poparła ujętych werbalnie reguł odpowiednimi wzorami. Szkoda też, że Autorka nie zdefiniowała pojęcia średniej ruchomej, mimo że pisze o niej przedstawiając mechaniczną metodę wyrównywania szeregów czasowych. Ponadto Autorka stwierdza, że trend występuje wtedy, gdy dane pochodzą przynajmniej z 10 lat. Jest to nieścisłe określenie, ponieważ z trendem mamy do czynienia również wtedy, gdy dane są kwartalne czy miesięczne.

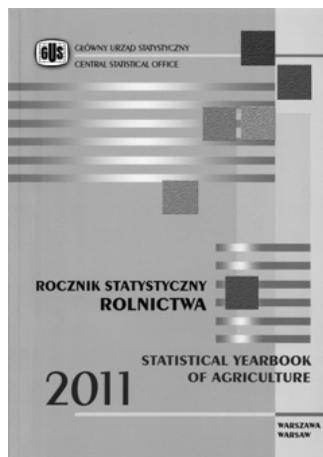
Lektura recenzowanej pozycji pozwala w końcu skonstatować, że:

1. Struktura pracy jest logiczna i przejrzysta.
2. Książka napisana jest poprawnym językiem, co ułatwia zrozumienie poruszanych w niej problemów.
3. Przedstawione metody są ilustrowane przykładami w dużej części opartymi na danych rzeczywistych.
4. Strona edytorska wydawnictwa nie budzi zastrzeżeń.
5. Duża różnorodność zadań do samodzielnego rozwiązywania przez potencjalnego czytelnika pośrednio pokazuje szerokie spektrum zastosowań metod statystycznych.

Zasygnalizowane w recenzji uwagi i spostrzeżenia, z których część ma charakter dyskusyjny, nie przekreślają faktu, że wartość merytoryczna i dydaktyczna książki jest duża. Zdaniem recenzenta jest to opracowanie mocno osadzone w rzeczywistości społeczno-ekonomicznej. Dlatego będzie stanowić zarówno dla studentów, jak i innych użytkowników metod statystycznych cenną pomoc. Autorka starała się uniknąć spotykanego powszechnie przy przygotowywaniu podręczników zjawiska „asymetrii”. W rezultacie powstał podręcznik oryginalny, w którym przedstawiono w sposób bardzo przystępny podstawowe metody statystyki opisowej. Walory książki podkreśla dodatkowo fakt, że oparta ona została na własnych doświadczeniach badawczych i dydaktycznych Autorki.

Oprac. Marek Witkowski

Nowości wydawnicze GUS i urzędów statystycznych (marzec 2012 r.)



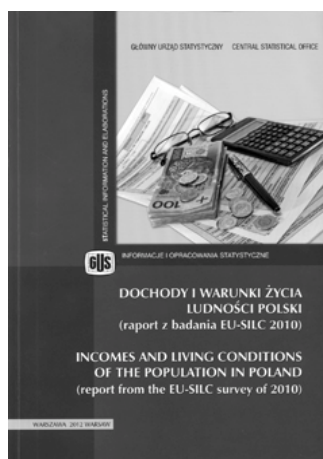
„Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011” prezentuje kompleksowe informacje pozwalające na ocenę stanu rolnictwa w Polsce. Wydawnictwo przybliży czytelnikom wyniki produkcji rolniczej osiągnięte w 2010 r. W Roczniku przedstawiono dane charakteryzujące warunki produkcyjno-ekonomiczne rolnictwa, bilansowe rozliczenie produkcji ważniejszych produktów rolnych (uwzględniające produkcję przemysłu spożywczego oraz powiązania importowo-eksportowe), zaopatrzenie i zużycie środków produkcji, a także sytuację dochodową w rolnictwie. Aktualna edycja Rocznika zawiera również wybrane informacje z Powszechnego Spisu Rolnego 2010. Informacje o rolnictwie

w Polsce zaprezentowano na tle krajów Unii Europejskiej i świata. Dane zbiorcze charakteryzujące rolnictwo w Unii pokazano dla wszystkich krajów członkowskich.

Obecne wydanie Rocznika opracowano w analogicznym układzie tematycznym jak w latach poprzednich, dane zgrupowano w trzech działach tematycznych (głównie w retrospekcji z lat: 2000, 2002, 2005—2010): „Podstawowe czynniki produkcji. Wyniki produkcji rolniczej”, „Gospodarka żywnościowa” oraz „Przegląd międzynarodowy”. W części poprzedzającej działu umieszczono tablicę przeglądową „Ważniejsze dane o rozwoju rolnictwa” (w retrospekcji: 1980, 1990, 1995, 2000, 2002—2010).

Prezentowane w opracowaniu informacje przedstawiono według sektorów własności oraz według form organizacyjno-prawnych, a niektóre dane w przekrojach wojewódzkich.

Publikacja w wersji polsko-angielskiej, dostępna na płycie CD oraz na stronach internetowych GUS.



Wydawnictwo roczne „**Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2010)**” przedstawia wyniki Europejskiego Badania Warunków Życia Ludności (EU-SILC). Celem tego badania jest zebranie porównywalnych danych dla krajów Unii Europejskiej w zakresie przedmiotowym badania, jest też podstawowym źródłem informacji do obliczania m.in. wskaźników dotyczących dochodów, ubóstwa i społecznego wykluczenia. Zestaw wskaźników charakteryzujących warunki życia ludności przyjęto na szczycie w Laeken w grudniu 2001 r. Umożliwiają one monitorowanie postępu w zwalczaniu ubóstwa i wykluczenia społecznego. Jest to wspólny cel krajów Unii Europejskiej.

Przedstawione w obecnej edycji informacje pozwolą zapoznać się czytelnikom z poziomem rocznych dochodów do dyspozycji w ujęciu na jednostkę ekwiwalentną oraz na osobę w gospodarstwie domowym, jak również z trudnościami w zaspokojeniu ich podstawowych potrzeb, a także z sytuacją mieszkaniową oraz poziomem wyposażenia w niektóre dobra trwałego użytkowania. Opracowanie prezentuje też dane dotyczące korzystania z opieki lekarskiej i samooceny stanu zdrowia osób w wieku 16 lat i więcej. W publikacji zamieszczono również wybrane wskaźniki z zakresu spójności społecznej oraz ogólne informacje o badanych gospodarstwach domowych.

Wyniki badania podano w opracowaniu według sześciu grup społeczno-ekonomicznych ludności i gospodarstw ogółem, klasy miejscowości zamieszkania gospodarstw domowych oraz ich wielkości określonej liczbą osób w gospodarstwie, a także według stopnia urbanizacji i regionów (NTS 1).

Publikacja w wersji polsko-angielskiej, dostępna na płycie CD oraz na stronach internetowych GUS.



Publikacja „**Społeczeństwo informacyjne w Polsce. Wyniki badań statystycznych z lat 2007—2011**” prezentuje dane dotyczące wybranych aspektów funkcjonowania społeczeństwa informacyjnego, koncentrując się głównie na wykorzystaniu technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT) w przedsiębiorstwach i w gospodarstwach domowych oraz przez członków tych gospodarstw w wieku 16—74 lata. Informacje te uzupełniono o dane statystyczne dotyczące działalności i produktów sektora ICT.

Ważnym celem opracowania jest popularyzacja wiedzy na temat statystyki społeczeństwa informacyjnego. Wydawnictwo przybliży czytelnikowi

różnorodne definicje tego zagadnienia istniejące w Polsce i na świecie oraz definicję przyjętą w badaniach GUS. Na potrzeby strategii, określającej rozwój społeczno-informacyjny w Polsce do roku 2013, społeczeństwo informacyjne zdefiniowano jako: *społeczeństwo, w którym przetwarzanie informacji z wykorzystaniem technologii informacyjnych i komunikacyjnych stanowi znaczącą wartość ekonomiczną, społeczną i kulturową.*

Publikacja zawiera obszerną analizę danych charakteryzujących społeczeństwo informacyjne w Polsce. Dane te przedstawiono również na tle krajów UE. Rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnej przyczynia się do znaczących zmian społecznych i gospodarczych, a zatem rośnie zapotrzebowanie na dane opisujące zastosowanie tych technologii. Przedstawiony w opracowaniu bogaty zestaw danych dotyczących wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych może posłużyć użytkownikom do kreowania polityki rozwojowej w tym zakresie.

Wiele zagadnień pokazano w publikacji w układach województw oraz według krajów.

Wydawnictwo dostępne na płycie CD oraz na stronach internetowych GUS.



Wydawany co roku „**Informator GUS 2012**” stanowi kompendium wiedzy o statystyce publicznej. Jest on adresowany do użytkowników czerpiących informacje z bogatych zasobów statystyki publicznej.

Informator ma na celu ułatwienie poznania podstaw prawnych, zadań i zasobów informacyjnych statystyki publicznej, a także przybliżenie sposobu korzystania ze zbiorów danych i wydawnictw statystycznych. W Informatorze scharakteryzowano obowiązujące rejestry, klasyfikacje i nomenklatury, podano też wykaz ogłaszanych przez Prezesa GUS wskaźników i komunikatów. Opis portalu informacyjnego pozwala zapoznać się użytkownikom z zakresem i formami usług oferowanych przez GUS. Zamieszczone w wydawnictwie adresy, numery telefonów i godziny przyjęć interesantów ułatwią poruszanie się w świecie statystyki.

W marcu 2012 r. ukazały się ponadto następujące publikacje: „**Ceny robót budowlano-montażowych i obiektów budowlanych — styczeń 2012 r.**”, „**Budownictwo mieszkaniowe I—IV kwartał 2011 r.**”, „**Biuletyn Statystyczny nr 2/2012**”, „**Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju — luty 2012 r.**”.

Oprac. Alina Świdarska

Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju — I kwartał 2012 r.

W I kwartale br. utrzymało się umiarkowane tempo wzrostu gospodarczego, chociaż w marcu w wielu obszarach produkcji i usług notowano osłabienie dynamiki. Przy znacznym spowolnieniu w ostatnim miesiącu, produkcja w przemyśle w I kwartale br. wzrosła w skali roku mniej niż w IV kwartale ub. roku. Szybciej rosła natomiast produkcja budowlano-montażowa oraz sprzedaż detaliczna. Utrzymała się wysoka dynamika sprzedaży usług w transporcie. Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw nieznacznie zwiększyło się w porównaniu z I kwartałem ub. roku, a stopa bezrobocia w końcu marca br. ukształtowała się na poziomie sprzed roku. Nieco wyższa niż w IV kwartale ub. roku była dynamika przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń nominalnych brutto w sektorze przedsiębiorstw, co — przy mniejszym nasileniu wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych — wpłynęło na zwiększenie siły nabywczej płac. Po przeprowadzonej w marcu br. waloryzacji poprawiła się również — niska dotychczas — dynamika emerytur i rent brutto w obu systemach.

W I kwartale br. produkcja sprzedana przemysłu była o 4,9% wyższa niż w okresie styczeń—marzec ub. roku. Wzrost notowano we wszystkich sekcjach, z wyjątkiem górnictwa i wydobywania. W marcu br. produkcja w przemyśle rosła wolniej i ukształtowała się na poziomie o 0,7% wyższym niż przed rokiem (wykres 1). W budownictwie, pomimo obserwowanego spowolnienia produkcji w ostatnim miesiącu, w okresie styczeń—marzec br. wzrost sprzedaży wyniósł 14,9% (wykres 2). Najwyższą dynamikę odnotowano w budowie obiektów inżynierii lądowej i wodnej, przy niewielkim wzroście w budowie budynków. Sprzedaż detaliczna zwiększyła się o 8,4% w porównaniu z I kwartałem ub. roku, w tym znacznie wzrosła m.in. w przedsiębiorstwach zajmujących się handlem pojazdami samochodowymi, motocyklami, częściami oraz meblami, rtv, agd.

Według badań przeprowadzonych w kwietniu br. ogólny klimat koniunktury w przetwórstwie przemysłowym jest oceniany pozytywnie, wobec negatywnych wskazań przed miesiącem. Nieco poprawił się również ujemny wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w budownictwie. Podmioty działające w tych sekcjach przewidują rozszerzenie portfela zamówień oraz produkcji. Wskazania dotyczące przyszłej sytuacji finansowej w budownictwie są mniej pesymistyczne, natomiast w przemyśle — ostrożniejsze niż przed miesiącem. Wzrost cen przemysłowych wyrobów gotowych może być nieco wolniejszy, a spadek cen robót budowlano-montażowych zbliżony do wskazywanego przed miesiącem. Planowane redukcje zatrudnienia mogą być mniej znaczące niż zapowiadano w marcu br. Jednostki handlu detalicznego formułują mniej negatywne, niż przed miesiącem, oceny ogólnego klimatu koniunktury. Poprawiły się pesymistyczne oceny bieżące dotyczące sprzedaży, nieco bardziej korzystne są również

przewidywania w tym zakresie. Zmniejszają się trudności związane z terminowym regulowaniem zobowiązań finansowych. Skala ograniczenia zatrudnienia oraz wzrost cen towarów mogą być podobne do zapowiadanych w marcu br.

Niższe niż w IV kwartale ub. roku było w okresie styczeń—marzec br. tempo wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych oraz cen producentów w skali roku (wykres 3). W kolejnych miesiącach br. obserwowano sukcesywne osła-

bienie dynamiki cen w przemyśle. W marcu br. spowolnieniu uległ również wzrost cen konsumpcyjnych, głównie pod wpływem zmniejszenia dynamiki cen w zakresie transportu oraz żywności i napojów bezalkoholowych.

Przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw w I kwartale br. przekroczyło poziom sprzed roku o 0,6%. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych w końcu marca br. była nieco wyższa niż przed rokiem, pomimo zmniejszenia skali napływu do bezrobocia (wykres 4). Stopa bezrobocia rejestrowanego zmniejszyła się w porównaniu z lutym br. i — podobnie jak w marcu ub. roku — wyniosła 13,3%.

Tempo wzrostu przeciętnych nominalnych wynagrodzeń brutto w sektorze przedsiębiorstw w I kwartale br. było nieco wyższe niż w trzech ostatnich miesiącach ub. roku. Przy słabnącej, chociaż nadal znacznej inflacji, realne płace brutto zwiększyły się w skali roku o 1,3%. W niewielkim stopniu wzrosła również siła nabywcza świadczeń emerytalno-rentowych w obu systemach.

Na rynku rolnym, w warunkach na ogół obniżonej podaży, ceny większości podstawowych produktów rolnych w I kwartale br. były wyższe niż przed rokiem. Więcej płacono m.in. za żywiec rzeźny oraz mleko, znacznie wzrosły również ceny prosiąt do dalszego chowu. Obniżeniu uległy natomiast ceny pszenicy na obu rynkach oraz targowiskowe ceny ziemniaków (wykres 5). Pomimo utrzymujących się wysokich cen żywca wieprzowego, opłacalność tuczu trzody chlewnej nadal była niska, chociaż nieco lepsza niż w I kwartale ub. roku. Ze

wstępnej oceny przezimowania upraw wynika, że ich stan był znacznie gorszy od obserwowanego przed rokiem.

W okresie styczeń—luty br. dynamika obrotów towarowych handlu zagranicznego była słabsza niż w IV kwartale ub. roku (wykres 6). Eksport rósł nieco szybciej niż import, a ujemne saldo wymiany w złotych nieznacznie pogłębiło się w stosunku do notowanego w okresie pierwszych dwóch miesięcy ub. roku. W większym stopniu niż eksport ogółem wzrósł eksport towarów rolno-spożywczych.

Wydatki budżetu państwa po I kwartale br. ukształtowały się na poziomie 86,5 mld zł, a dochody — 63,5 mld zł. W rezultacie odnotowano deficyt w wysokości 23,0 mld zł, co stanowiło 65,6% kwoty założonej w ustawie budżetowej na 2012 r.

Departament Analiz i Opracowań Zbiorczych, GUS

SPIS TREŚCI

STUDIA METODOLOGICZNE

<i>Ewa Łażniewska, Tomasz Górecki</i> — Analiza konwergencji podregionów za pomocą łańcuchów Markowa	1
--	---

BADANIA I ANALIZY

<i>Radosław Murkowski</i> — Obciążenie demograficzne w Polsce	10
---	----

STATYSTYKA REGIONALNA

<i>Małgorzata Radziukiewicz</i> — Edukacja zawodowa a potrzeby warszawskiego rynku pracy	27
--	----

STATYSTYKA MIĘDZYNARODOWA

<i>Alina Baran</i> — Wydatki na opiekę zdrowotną w krajach OECD	42
<i>Piotr Szukalski</i> — Rejestrowane związki osób tej samej płci w krajach Europy	54

SPOŁECZEŃSTWO INFORMACYJNE

<i>Jerzy Baruk</i> — Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych	66
--	----

INFORMACJE. PRZEGLĄDY. RECENZJE

Posiedzenie Naukowej Rady Statystycznej — marzec 2012 r. (oprac. <i>Michał Majsterek</i>)	79
Iwona Roeske-Słomka: <i>Statystyka opisowa</i> , 214 stron, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010 (oprac. <i>Marek Witkowski</i>)	89
Nowości wydawnicze GUS i urzędów statystycznych (marzec 2012 r.) (oprac. <i>Alina Świdorska</i>)	92
Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju — I kwartał 2012 r. (oprac. <i>Departament Analiz i Opracowań Zbiorczych, GUS</i>)	95

CONTENTS

METHODOLOGICAL STUDIES

<i>Ewa Łaźniewska, Tomasz Górecki</i> — Convergence analysis of subregions by means of Markov chains	1
--	---

SURVEYS AND ANALYSES

<i>Radosław Murkowski</i> — Demographic dependency ratio in Poland	10
--	----

REGIONAL STATISTICS

<i>Małgorzata Radziukiewicz</i> — Vocational education and the Warsaw labour market needs	27
---	----

INTERNATIONAL STATISTICS

<i>Alina Baran</i> — Health care spending in OECD countries	42
<i>Piotr Szukalski</i> — Registered couples of same sex in European countries	54

INFORMATION SOCIETY

<i>Jerzy Baruk</i> — Innovation activities of industrial enterprises	66
--	----

INFORMATION. REVIEWS. COMMENTS

Scientific Statistical Council meeting — March 2012 (by <i>Michał Majsterek</i>)	79
Iwona Roeske-Słomka: <i>Descriptive statistics</i> , 214 pages, University of Economics in Poznan, Poznan 2010 (by <i>Marek Witkowski</i>)	89
New publications of the CSO of Poland and Regional Statistical Offices in March 2012 (by <i>Alina Świdorska</i>)	92
Information on the socio-economic situation of Poland in the 1 st quarter of 2012 (by <i>Analyses and Comprehensive Studies Department, CSO</i>) ...	95

TABLE DES MATIÈRES

ÉTUDES MÉTHODOLOGIQUES

<i>Ewa Łaźniewska, Tomasz Górecki</i> — Analyse de la convergence des sous-régions à l'aide des chaînes de Markov	1
---	---

ÉTUDES ET ANALYSES

<i>Radosław Murkowski</i> — Charge démographique en Pologne	10
---	----

STATISTIQUES RÉGIONALES

<i>Małgorzata Radziukiewicz</i> — Education professionnelle relative aux besoins du marché de travail de Varsovie	27
---	----

STATISTIQUES INTERNATIONALES

<i>Alina Baran</i> — Dépenses relatives aux soins de santé dans les pays de l'OCDE	42
<i>Piotr Szukalski</i> — Couples homosexuels enregistrés dans les pays de l'Europe	54

SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION

<i>Jerzy Baruk</i> — Activité d'innovation des entreprises industrielles	66
--	----

INFORMATIONS. REVUES. COMPTE-RENDUS

Réunion du Conseil Scientifique de la Statistique — mars 2012 (par <i>Michał Majsterek</i>)	79
Iwona Roeske-Słomka: <i>Statistiques descriptives</i> , 214 pages, Maison d'édition de l'Université de l'Économie à Poznań, Poznań 2010 (par <i>Marek Witkowski</i>)	89
Nouveautés éditoriales du GUS et des offices statistiques régionaux (mars 2012) (par <i>Alina Świdorska</i>)	92
Information sur la situation socio-économique du pays — Ie trimestre 2012 (par <i>Département d'Analyses et d'Élaborations Agrégées, GUS</i>)	95

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИЗУЧЕНИЯ

<i>Эва Лазьневска, Томаш Гурецки</i> — Анализ сближения субрегионов с использованием цепей Маркова	1
--	---

ОБСЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИЗЫ

<i>Радослав Мурковски</i> — Демографическая нагрузка в Польше	10
---	----

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА

<i>Малгожата Радзюкевич</i> — Профессиональное образование и потребности рынка труда в Варшаве	27
--	----

МЕЖДУНАРОДНАЯ СТАТИСТИКА

<i>Алина Баран</i> — Расходы на здравоохранение в странах ОЭСР	42
<i>Пиотр Шукальски</i> — Регистрация связей между лицами одного пола в европейских странах	54

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЩЕСТВО

<i>Йежи Барук</i> — Инновационная деятельность промышленных предприятий	66
---	----

ИНФОРМАЦИИ. ОБЗОРЫ. РЕЦЕНЗИИ

Заседание Научного статистического совета — март 2012 г. (разраб. <i>Михал Майстэрэк</i>)	79
Ивона Роэске-Сломка: <i>Описательная статистика</i> , 214 страниц, Издательство экономического университета в Познани, Познань 2010 (разраб. <i>Марэк Витковски</i>)	89
Издательские новости ЦСУ и статистических управлений (март 2012 г.) (разраб. <i>Алина Свидерска</i>)	92
Информация о социально-экономическом положении страны — I квартал 2012 г. (разраб. <i>Отдел анализа и сводных разработок, ЦСУ</i>)	95

Do naszych Autorów

Szanowni Państwo!

* W „Wiadomościach Statystycznych” publikowane są artykuły poświęcone teorii i praktyce statystycznej, omawiające metody i wyniki badań prowadzonych przez GUS oraz przez inne instytucje w kraju i za granicą, jak również zastosowanie informatyki w statystyce oraz zmiany w systemie zbierania i udostępniania informacji statystycznej. Zamieszczane są też materiały dotyczące zastosowania w kraju metodycznych i klasyfikacyjnych standardów międzynarodowych oraz informacje o działalności organów statystycznych i Polskiego Towarzystwa Statystycznego, a także rozwoju myśli statystycznej i kształceniu statystycznym.

* W artykułach należy podawać ocenę opisywanych zjawisk oraz wnioski i sugestie dotyczące rozwoju badań i analiz statystycznych. Teksty nie mogą być publikowane w innych czasopismach.

* **Artykuł** powinien mieć objętość (łącznie z wykresami, tablicami i literaturą) 10—15 stron maszynopisu (format A4, czcionka 12-punktowa, odstępy półtorej linii między wierszami, marginesy 2,5 cm ze wszystkich stron). Należy go dostarczyć pocztą elektroniczną lub na dyskietce oraz w dwóch egzemplarzach jednostronnego wydruku, bez odrębnych poprawek.

* **Wykresy** (w programach Excel lub Corel; wysokość 195 mm, szerokość 126 mm) powinny być załączone na oddzielnych stronach. W tekście trzeba zaznaczyć miejsce ich włączenia. Prosimy także o przekazywanie danych, na podstawie których powstały wykresy. **Tablice** powinny się znajdować w tekście, zgodnie z treścią artykułu.

* **Przypisy** do tekstu należy umieszczać na dole strony, natomiast **notki bibliograficzne** w tekście — podając autora i rok wydania publikacji w nawiasie, np. (Kowalski, 2002). **Literatura** powinna obejmować wyłącznie pozycje cytowane w tekście i być zamieszczona na końcu artykułu w porządku alfabetycznym według wzoru: Kowalski J. (2002), *Tytuł publikacji*, Wydawnictwo X, Warszawa.

* Konieczne jest dołączenie **streszczenia** artykułu (10—20 wierszy) w języku polskim i, jeżeli jest to możliwe, także w językach angielskim i rosyjskim.

* Nadsyłane artykuły mogą być publikowane dopiero po przyjęciu tekstu przez recenzenta i decyzji Kolegium Redakcyjnego.

* Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania w artykułach zmian tytułów, skrótów i przeredagowania tekstu i tablic, bez naruszenia zasadniczych myśli Autora.

* Artykułów niezamówionych redakcja nie zwraca. Materiał nieprzyjęty do druku może być zwrócony na życzenie Autora.

* Uprzejmie prosimy Autorów o podawanie służbowego i prywatnego adresu wraz z numerami telefonów kontaktowych.

ARTYKUŁY ZAMIESZCZONE W „WIADOMOŚCIACH STATYSTYCZNYCH” WYRAŻAJĄ OPINIE WŁASNE AUTORÓW.

Publikacje z wynikami POWSZECHNEGO SPISU ROLNEGO 2010 i NARODOWEGO SPISU POWSZECHNEGO LUDNOŚCI I MIESZKAŃ 2011 przewidziane do wydania w 2012 roku

PSR 2010. CHARAKTERYSTYKA GOSPODARSTW ROLNYCH *(kwiecień)*

Analiza zbiorowości gospodarstw rolnych z uwzględnieniem m.in.: cech użytkowników gospodarstw rolnych, struktury dochodów gospodarstw domowych z użytkownikiem, grup obszarowych użytków rolnych, rodzaju prowadzonej działalności, skali upraw, natężenia chowu, wyposażenia gospodarstw w ciągniki i maszyny rolnicze, zasobów pracy, metod produkcji rolnej, typów rolniczych i wielkości ekonomicznej.

NSP 2011. RAPORT Z WYNIKÓW *(lipiec)*

Podstawowe wyniki Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011 w następujących obszarach tematycznych: ludność; stan i struktura demograficzno-społeczna; wybrane aspekty charakterystyki ekonomicznej (aktywność zawodowa i bezrobocie); migracje ludności; gospodarstwa domowe i rodziny; zasoby budynkowo-mieszkalniowe.

PSR 2010. PRACUJĄCY W GOSPODARSTWACH ROLNYCH *(październik)*

Prezentacja grupowań gospodarstw rolnych ze szczególnym uwzględnieniem kryteriów, takich jak: wiek i płeć użytkownika oraz członków gospodarstwa domowego, osoba kierująca gospodarstwem rolnym, wykształcenie ogólne i rolnicze osoby kierujące, liczba lat prowadzenia gospodarstwa rolnego przez osobę kierującą, nakłady pracy wyrażone zarówno w pełnozatrudnionych, jak i w liczbie pracujących, wykonywanie działalności innej niż rolnicza, bezpośrednio związanej z niezwiązaną z gospodarstwem rolnym, przez użytkownika i członków jego rodziny. Ponadto dane dotyczące bieżącej aktywności ekonomicznej osób mieszkających z użytkownikiem gospodarstwa rolnego.

PSR 2010. OBSZARY WIEJSKIE *(październik)*

Analiza różnicowania i stopnia rozwoju gospodarczego oraz poziomu życia na obszarach wiejskich w oparciu o wyniki PSR 2010 i PSR 2002 oraz innych badań statystycznych, w tym szczegółowe informacje na temat: gospodarstw rolnych, użytkowania gruntów i powierzchni zasiewów, liczebności i struktury pogłowia zwierząt gospodarskich, wyposażenia w ciągniki, maszyny i urządzenia rolnicze, zużycia nawozów; wielkości i struktury zasobów pracy, struktury dochodów gospodarstw rolnych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego oraz korzystania z programów wsparcia dla rolnictwa i metod produkcji rolniczej (wpływ rolnictwa na środowisko).

NSP 2011. ZAMIESZKANE BUDYNKI *(październik/listopad)*

Charakterystyka zamieszkanego budynków w zakresie: rodzaju i typu budynków (mieszkalne — jednorodzinne, wielomieszkalniowe; niemieszkalne; zbiorowego zakwaterowania), liczby mieszkań oraz ich powierzchni, własności, roku oddania budynku do użytkowania oraz wyposażenia w urządzenia, takie jak: wodociąg, kanalizacja, centralne ogrzewanie oraz gaz z sieci.

NSP 2011. LUDNOŚĆ. STAN I STRUKTURA DEMOGRAFICZNO-SPOŁECZNA *(listopad)*

Informacje o liczbie i strukturze ludności wg płci i wieku oraz stanu cywilnego prawnego. Ponadto informacje o stanie cywilnym faktycznym, w tym o osobach pozostających w związkach partnerskich (nieformalnych) oraz o małżeństwach będących w separacji. Dane o poziomie wykształcenia osób, źródłach utrzymania oraz wybrane informacje o osobach niepełnosprawnych oraz o migracjach ludności, a także dane o obywatelstwie oraz przynależności narodowościowej i wyznaniowej mieszkańców Polski.

NSP 2011. MIGRACJE ZAGRANICZNE LUDNOŚCI *(grudzień)*

Informacje o przemieszczeniach ludności na pobyt stały i czasowy za granicę oraz z zagranicy; migracje krótko- i długookresowe, rozmiary migracji, ich intensywność, kierunki przemieszczeń ludności oraz struktura demograficzno-społeczna osób migrujących.

NSP 2011. AKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA LUDNOŚCI POLSKI *(grudzień)*

Charakterystyka ludności w wieku 15 lat i więcej z punktu widzenia sytuacji na rynku pracy: pracujący, bezrobotni i bierni zawodowo oraz podstawowe wskaźniki rynku pracy wg cech społeczno-demograficznych osób (płeć, grupy wieku, poziom wykształcenia). Dodatkowe przekroje uwzględniają: dla pracujących — charakterystykę głównego i dodatkowego miejsca pracy: status zatrudnienia, wykonywany zawód, wymiar czasu pracy, rodzaj działalności zakładu pracy; dla bezrobotnych — długość okresu poszukiwania pracy, charakterystykę ostatniego miejsca pracy i przyczyny bezrobocia; dla biernych zawodowo — przyczyny bierności i charakterystykę ostatniego miejsca pracy.

NSP 2011. MIESZKANIA *(grudzień)*

Charakterystyka mieszkań w zakresie: liczby mieszkań zamieszkanego w podziale na stałe oraz czasowo zamieszkanego, własności, powierzchni użytkowej, liczby pokoi oraz izb, wyposażenia w instalacje sanitarno-techniczne, takie jak: wodociąg, gaz z sieci, a także dostępności łazienki, ustępu spłukiwanego wodą bieżącą oraz sposobu ogrzewania mieszkania.