

Cena zł 12,00
(VAT 5%)

Indeks 381306
PL ISSN 0043-518X

WIADOMOŚCI STATYSTYCZNE

GŁÓWNY
URZĄD
STATYSTYCZNY

POLSKIE
TOWARZYSTWO
STATYSTYCZNE

MIESIĘCZNIK
ROK LIX
WARSZAWA
SIERPIEŃ 2014

8

w numerze m.in.:

ANNA SZUKIEŁOJC-BIEŃKUŃSKA, JOLANTA WŁODARCZYK,
TOMASZ PIASECKI

Terytorialne zróżnicowanie wybranych aspektów jakości życia w Polsce

ANNA MAŁASIEWICZ

Teoria i praktyka statystyki małych obszarów

PIOTR SZUKALSKI

Charakterystyka związków kohabitacyjnych we współczesnej Polsce



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.swiderska@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 Żagoździńska

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 Gorczyicy, mgr Andrzej Kajkowski (wykresy).

Indeks 381306

Prenumerata realizowana przez RUCH S.A:

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie
www.prenumerata.ruch.com.pl

Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: prenumerata@ruch.com.pl lub kontaktując się
z Infolinią Prenumeraty pod numerem: 22 693 70 00 — czynna w dni robocze w godzinach 7⁰⁰—17⁰⁰.

Koszt połączenia wg taryfy operatora.

MIĘDZYNARODOWY ROK STATYSTYKI 2013
KONFERENCJA NAUKOWA
STATYSTYKA — WIEDZA — ROZWÓJ

**Aneta PŁATEK, Elżbieta SZEFLER, Katarzyna WALKOWSKA,
Izabella ZAGOŹDZIŃSKA**

Działalność polskich przedsiębiorstw w dobie globalizacji¹

DZIAŁALNOŚĆ PODMIOTÓW POSIADAJĄCYCH UDZIAŁY W PODMIOTACH Z SIEDZIBĄ ZA GRANICĄ²

O rosnących w ostatnich latach powiązaniach polskich przedsiębiorstw z gospodarką międzynarodową świadczy skala i kierunki ich działalności za granicą. Może ona przybierać różne formy — polskie przedsiębiorstwo może tworzyć w innych krajach własne oddziały lub zakłady, zależne od niego w 100%, może

¹ Opracowanie stanowi drugą część artykułu, który ukazał się w poprzednim numerze „Wiadomości Statystycznych”. Obie części składają się na referat przygotowany na Konferencję naukową *Statystyka—Wiedza—Rozwój* zorganizowaną przez GUS, Urząd Statystyczny w Łodzi, PTS oraz Instytut Statystyki i Demografii Uniwersytetu Łódzkiego, która odbyła się 17 i 18 października 2013 r. w Łodzi.

² Opracowanie na podstawie wyników badań GUS z lat 2011, 2012 i 2013 podanych w publikacji *Działalność podmiotów posiadających udziały w podmiotach z siedzibą za granicą...*

też mieć udziały (większościowe³ lub mniejszościowe) w podmiotach mających siedzibę poza Polską. W dalszej części opracowania wszystkie te jednostki i podmioty nazywamy umownie jednostkami zagranicznymi.

Charakterystyka przedsiębiorstw z siedzibą w Polsce posiadających jednostki zagraniczne

Dane zgromadzone w kolejnych badaniach wskazują, że w latach 2009—2011 systematycznie wzrastała liczba podmiotów, które posiadały jednostki zagraniczne: w 2009 r. było ich 1313, podczas gdy w 2011 r. — 1501. Zwiększała się również liczba jednostek, w których prowadziły one działalność za granicą — odpowiednio z 2747 do 3178.

Działalność poza granicami kraju podejmowały najczęściej podmioty, które w Polsce prowadziły działalność z zakresu przetwórstwa przemysłowego (34,8% podmiotów posiadających jednostki zagraniczne w 2011 r.). Co piąty podmiot z tej grupy prowadził w kraju działalność handlową. W dalszej kolejności były to przedsiębiorstwa prowadzące działalność budowlaną (13,5%) oraz profesjonalną, naukową i techniczną (7,8%).

³ Jednostki, w których podmioty polskie mają udziały większościowe nazywamy jednostkami zależnymi.

Podmioty omawianej zbiorowości to w 60,1% przedsiębiorstwa zaliczane do grupy dużych (o liczbie pracujących powyżej 250 osób). Zwraca też uwagę stosunkowo wysoki odsetek podmiotów małych (do 49 pracujących), które w 2011 r. stanowiły 23,2% ogólnej liczby przedsiębiorstw posiadających jednostki zagraniczne. W tej grupie najliczniejsze były podmioty prowadzące działalność profesjonalną, naukową i techniczną oraz handlową. Pozostałe 16,7% należało do grupy podmiotów średnich (od 50 do 249 pracujących).

Biorąc pod uwagę lokalizację omawianej grupy podmiotów należy podkreślić, że odzwierciedla ona nie tylko liczbę przedsiębiorstw mających siedziby w poszczególnych województwach, ale i terytorialne zróżnicowanie rozwoju gospodarczego Polski. Największy odsetek w badanej grupie stanowiły podmioty mające siedzibę w woj. mazowieckim (28,9% wszystkich podmiotów). Posiadały one też największą liczbę jednostek zagranicznych (31,6%). Bardzo aktywne w podejmowaniu działalności poza granicami kraju były również przedsiębiorstwa w województwach: śląskim (187 podmiotów posiadających 277 jednostek), małopolskim (146 podmiotów i 292 jednostki) oraz wielkopolskim (128 podmiotów i 269 jednostek). Charakterystyczna jest przy tym rosnąca w kolejnych latach zarówno liczba podmiotów z każdego z tych województw mających jednostki poza krajem, jak i liczba posiadanych przez nie jednostek.

Charakterystyka jednostek zagranicznych

Wśród jednostek zagranicznych dominowały takie, w których do polskiego właściciela należał cały kapitał lub przeważający jego odsetek (w 2011 r. było to 82,2% jednostek zagranicznych). Przedsiębiorstwa należące w 100% do podmiotów polskich stanowiły 63,0%. Największy — wyższy od przeciętnego dla całej zbiorowości — odsetek jednostek należących w całości do podmiotów polskich odnotowano w 2011 r. w Niemczech (82%), na Cyprze (75%), Litwie (75%), Węgrzech (70%) i w Czechach (69%). Przewagę obcego kapitału stwierdzono przede wszystkim w jednostkach zlokalizowanych na Białorusi (37%), we Francji (35%), Chinach (34%), Włoszech (33%), a także w Belgii i Zjednoczonych Emiratach Arabskich (43%), przy niewielkiej liczbie jednostek, w których prowadzona była w tych dwóch ostatnich krajach działalność przez polskie podmioty.

W 2011 r. wśród 3178 jednostek zagranicznych, w których prowadziły działalność polskie podmioty, dominowały bardzo małe jednostki o liczbie pracujących do 9 osób. Stanowiły one 71,2% całej zbiorowości, a pozostałe (od 10 do 49 pracujących) — 16,0%. Co dziesiąta jednostka (9,9%) była jednostką średnią (od 50 do 249 pracujących). Do jednostek dużych zaliczono jedynie 2,9% wszystkich jednostek zagranicznych. W porównaniu z rokiem

wcześniej, odnotowano niewielki wzrost liczby jednostek we wszystkich klasach wielkości, jednak był on najbardziej znaczący wśród tych najmniejszych.

Struktury te kształtowały się nieco inaczej w grupie jednostek, w których podmioty krajowe miały udziały większościowe (w tym udziały 100%) i w grupie, w których udziały te były mniejszościowe. W pierwszej grupie jednostki małe stanowiły w 2011 r. 86,2%, średnie — 10,7%, a duże — 3,1%. W drugiej grupie dominacja małych jednostek była większa, a odsetek ich ukształtował się na poziomie 91,4%.

W konsekwencji powyższych różnic, polskie podmioty prowadzące działalność w innych krajach to w ogromnej większości podmioty, których jednostki zagraniczne w każdej z wyróżnianych klas wielkości były od nich zależne. Warto przy tym zauważyć, że odsetek ten w grupie jednostek małych był najniższy i wyniósł w 2011 r. 81,3%, a w pozostałych dwóch klasach kształtował się na poziomie 88,0% dla jednostek średnich i 88,2% dla dużych.

Mimo dominacji z punktu widzenia liczby, w 2011 r. w jednostkach małych pracowała zaledwie co dziesiąta osoba spośród wszystkich pracujących w jednostkach zagranicznych (2,1% w najmniejszych i 7,9% w pozostałych małych). Przychody uzyskane w tej grupie stanowiły 24,4% przychodów ogółem jednostek zagranicznych (odpowiednio 13,3% i 11,1%). W niewielkiej relatywnie grupie przedsiębiorstw dużych pracowało 65,4% wszystkich pracujących w jednostkach zagranicznych. Uzyskane przez nie przychody stanowiły nieco ponad połowę (51,3%) przychodów ogółem.

Nieco odmienna struktura grupy zagranicznych jednostek zależnych od polskich podmiotów (w których podmioty te mają większościowe udziały) w stosunku do całej zbiorowości jednostek zagranicznych spowodowała, że — biorąc pod uwagę zarówno pracujących jak i przychody — rola małych i średnich jednostek zależnych była nieco mniejsza, a dużych większa niż w całej badanej zbiorowości. W 2011 r. w jednostkach zależnych zaliczanych do klasy małych pracowało 9,8% wszystkich pracujących w tej podzbiorowości jednostek zagranicznych (2,0% w najmniejszych i 7,8% w pozostałych małych). Uzyskane przez nie przychody stanowiły 22,9% przychodów wszystkich jednostek zależnych (odpowiednio 12,6% i 10,3%). Odsetek pracujących w jednostkach średnich wyniósł 23,6%, a uzyskanych przez nie przychodów — 24,2%. Odpowiednie udziały dla zależnych jednostek dużych były nieco wyższe niż w całej zbiorowości jednostek zagranicznych i wyniosły 66,6% i 52,9%. Wspomniany niższy udział jednostek dużych w grupie jednostek zagranicznych należących w 100% do podmiotów polskich (zarówno w stosunku do całej zbiorowości jednostek zagranicznych, jak i tej jej części, w której podmioty polskie miały większościowe udziały) spowodował, że w tej podzbiorowości w jednostkach dużych pracowało 52,0% wszystkich

pracujących w jednostkach należących w całości do podmiotów polskich, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 46,7% przychodów wszystkich jednostek tej grupy.

Rodzaj działalności prowadzonej przez polskie podmioty za granicą był najczęściej taki sam, jak jednostki macierzystej w Polsce. W ponad 70% jednostek zagranicznych wykonywano taki sam rodzaj działalności, jak w podmiocie macierzystym. Wyróżniają się na tym tle przedsiębiorstwa w zakresie przetwórstwa przemysłowego, dla których identyczną działalność w 2011 r. prowadziło 43,7% jednostek zagranicznych, ale aż 39,8% — handel hurtowy i detaliczny oraz 5% — działalność profesjonalną, naukową i techniczną. Dotyczyło to także podmiotów prowadzących w Polsce działalność profesjonalną, naukową i techniczną, których 50,9% jednostek zagranicznych prowadziło taką samą działalność, natomiast pozostałe — przede wszystkim w zakresie: handlu hurtowego i detalicznego (10,8%), działalności finansowej i ubezpieczeniowej (9,7%), informacji i komunikacji (5,7%), zakwaterowania i usług gastronomicznych (5,4%) oraz przetwórstwa przemysłowego (5,0%).

Konsekwencją tej zróżnicowanej działalności prowadzonej przez polskie podmioty za granicą jest, że w całej zbiorowości jednostek zagranicznych największy odsetek stanowiły te, które zajmują się działalnością handlową (w 2011 r. 32,1%). Na grupę tę składały się w 83,5% jednostki zależne od podmiotów polskich (w 62,3% jednostki zależne całkowicie). Warto też podkreślić, że wśród jednostek zależnych 92,1% stanowiły jednostki małe. Udział jednostek dużych był znikomy (w 2011 r. było to 1,8%).

Drugą grupę pod względem liczby tworzyły jednostki zagraniczne prowadzące działalność z zakresu przetwórstwa przemysłowego (17,6% jednostek). W tej grupie odsetek jednostek zależnych był niższy niż w handlu, jak również w innych działach gospodarki (78,3% jednostek zależnych i tylko 55,5% jednostek należących do polskich podmiotów w 100%), co oznacza, że w obszarze przetwórstwa przemysłowego polscy przedsiębiorcy podejmowali relatywnie częściej niż w innych obszarach działalność zagraniczną w podmiotach, w których mieli udziały mniejszościowe. Na podkreślenie zasługuje też to, że wśród przemysłowych jednostek zależnych udział jednostek małych był — w stosunku do innych działów — najniższy. W 2011 r. wyniósł on 66,7% (45,5% jednostek do 9 pracujących i 21,2% od 10 do 49 pracujących). W konsekwencji, odsetek jednostek średnich i dużych był w przetwórstwie przemysłowym znacznie wyższy niż w innych działach, kształtując się na poziomie odpowiednio 24,2% i 9,1%.

Trzecią grupę jednostek zagranicznych pod względem liczebności stanowiły jednostki budowlane (11,6%). Grupę tę tworzyły w 85,3% jednostki zależne od podmiotów polskich (w 74,2% jednostki całkowicie od nich zależne). Wśród budowlanych jednostek zależnych udział jednostek małych był wyższy niż w przemyśle, ale wyraźnie mniejszy niż w jednostkach prowadzących działalność handlową czy usługową. W 2011 r. odsetek ten ukształtował się na pozio-

mie 77,4% (58,0% najmniejszych i 19,4% pozostałych jednostek małych). Większą też relatywnie grupę, aniżeli w handlu i usługach, stanowiły jednostki średnie (20,1%) i jednostki duże (2,5%).

Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna była podstawową dla 8,7% jednostek, a transportowa dla 7,6%. W pierwszej z tych działalności udział jednostek zależnych wyniósł w 2011 r. 82,0% (63,7% jednostek zależnych w 100%), w drugiej był on wyższy, kształtując się na poziomie 86,4% (67,9%). Odmienna była też w obu tych obszarach struktura jednostek zależnych według klas wielkości. Wśród jednostek zależnych, w których prowadzona była działalność profesjonalna, naukowa i techniczna jednostki małe stanowiły 93,4% (82,9% najmniejsze i 10,5% pozostałe małe), średnie — 6,1%, a duże zaledwie 0,4%. Wśród zależnych jednostkach transportowych dominacja jednostek małych, w szczególności najmniejszych, była najwyższa w porównaniu z innymi działami — w 2011 r. stanowiły one 97,6% (91,9% jednostki do 9 pracujących i 5,7% pozostałe małe). W konsekwencji, udział jednostek średnich i dużych był w tym dziale znikomy i wyniósł odpowiednio 1,9% i 0,5%.

Działalność w jednostkach zagranicznych była prowadzona głównie w formie spółki (w 2011 r. 2664 jednostki). Poza spółkami, przedsiębiorstwa prowadzące jako podstawową działalność związaną z wytwarzaniem i zaopatrywaniem w energię elektryczną, gaz, parę wodną, jak również przedsiębiorstwa budowlane, prowadziły działalność zagraniczną w formie oddziału (odpowiednio 36,4% i 37,3% zależnych od nich jednostek zagranicznych). W przypadku budownictwa — częściej niż w innych sekcjach wybierano również tworzenie zakładów (14,7%).

Biorąc pod uwagę kierunki ekspansji polskich podmiotów, najwięcej jednostek zagranicznych było lokowanych w krajach graniczących z Polską lub położonych w niedalekim jej sąsiedztwie. Niemcy były tym krajem, w którym zagraniczna działalność polskich przedsiębiorstw prowadzona była (z uwagi na liczbę jednostek) na największą skalę. W 2011 r. prowadzono tam działalność w 427 jednostkach (13,4% ogółu jednostek zagranicznych), z czego co piątą stanowiły jednostki należące do podmiotów mających siedzibę w woj. mazowieckim, a następnie z województw: śląskiego — 12,6%, małopolskiego — 11,5% i wielkopolskiego — 9,6%. Poza tym nasze przedsiębiorstwa koncentrowały działalność na Ukrainie, w Czechach, Rosji, Rumunii, Słowacji, na Węgrzech i Litwie. Na Ukrainie zlokalizowanych było 355 jednostek (11,2%), z czego blisko co trzecia należała do podmiotów z woj. mazowieckiego. W każdym z pozostałych krajów zlokalizowanych było w 2011 r. od 3,6% (Litwa) do 8,5% (Czechy) wszystkich jednostek należących do polskich podmiotów. Analizując dane o kierunkach międzynarodowej ekspansji polskich przedsiębiorstw należy zwrócić uwagę na relatywnie silne ich powiązania z Cyprzem (m.in. ze względów podatkowych), gdzie w 2011 r. zlokalizowano 4,1% wszystkich jednostek.

O skali działalności prowadzonej przez polskie podmioty za granicą mówi nie tylko liczba jednostek zagranicznych, ale i liczba pracujących, jak również wartość uzyskiwanych w tych jednostkach przychodów. W 2011 r. największą liczbę pracujących notowano w Niemczech (17,0% wszystkich pracujących w jednostkach zagranicznych). Duży był też odsetek pracujących na Ukrainie (10,0%), w Rosji (8,8%) i Czechach (7,9%), przy czym w każdym z tych krajów przypadało średnio na jedną jednostkę od 41 (Ukraina) do 58 osób (Niemcy).

Najwyższe przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów odnotowały w 2011 r. jednostki zagraniczne prowadzące działalność w Niemczech (32136,5 mln zł w 2011 r., tj. 23,5% przychodów ogółem wszystkich jednostek zagranicznych) i Czechach (28876,5 mln zł, tj. 21,1%). Jeśli przeanalizować przychody przypadające na jedną jednostkę zagraniczną, to najwyższe przypadają na podmioty zlokalizowane w Czechach — 107 mln zł na jednostkę zagraniczną i w Niemczech — 75,3 mln zł. Wysokie przychody uzyskiwano też w Zjednoczonych Emiratach Arabskich (86,9 mln zł), przy znacząco niższej liczbie samych jednostek.

Na zdecydowanie mniejszą skalę, z uwagi na wartość uzyskiwanych przychodów, prowadziła działalność stosunkowo liczna grupa przedsiębiorstw zlokalizowanych w Rosji (5,0% przychodów wszystkich jednostek zagranicznych) oraz

na Ukrainie (2,7%). Efektem tego były relatywnie niskie przeciętne przychody uzyskiwane w tych krajach przez jedną jednostkę w Rosji — 28,4 mln zł i na Ukrainie — 10,6 mln zł.

Biorąc pod uwagę typ jednostki zagranicznej należy podkreślić, że zarówno w odniesieniu do liczby pracujących, jak i wartości uzyskanych przychodów, udział jednostek zależnych od podmiotów polskich był znaczący. W 2011 r. pracowało w nich 130836 osób, tj. 89,7% wszystkich pracujących w jednostkach, w których polscy przedsiębiorcy prowadzili działalność za granicą (z czego blisko w połowie w jednostkach, w których podmioty polskie miały 100% udziały). Uzyskane w nich przychody osiągnęły wartość 127678,7 mln zł, tj. 93,2% przychodów ogółem (z czego 3/4 w jednostkach całkowicie zależnych od polskich podmiotów).

W grupie jednostek zależnych, najwyższy odsetek pracujących stanowiły osoby pracujące w jednostkach przetwórstwa przemysłowego (32,6%), co jest konsekwencją wspomnianego znacznie wyższego niż w innych działach udziału w tej grupie jednostek dużych i średnich. Struktura ta miała także wpływ na najwyższy udział przychodów uzyskiwanych w jednostkach zależnych przetwórstwa przemysłowego w przychodach wszystkich jednostek zależnych. W 2011 r. ukształtował się on na poziomie 53,1%.

W najliczniejszej grupie zależnych jednostek handlowych, na którą składało się relatywnie więcej niż w przemyśle jednostek małych, w 2011 r. pracowało

13,8% wszystkich pracujących w jednostkach zależnych, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 33,0% przychodów ogółem jednostek zależnych. W budownictwie odpowiednie udziały wyniosły 9,9% i 2,6%, a w działalności profesjonalnej, naukowej i technicznej — 5,6% i 1,7%. W grupie zależnych jednostek transportowych charakteryzujących się najwyższym udziałem jednostek małych, w tym szczególnie najmniejszych, pracowało 0,9% wszystkich pracujących w jednostkach zależnych, a uzyskane przez nie przychody stanowiły 2,8% przychodów ogółem.

W kolejnych latach wzrastała zarówno działalność eksportowa, jak i importowa jednostek zagranicznych, jednocześnie rósł udział eksportu i importu do jednostek powiązanych. Wzrastał również udział eksportu i importu w stosunku do przychodów osiąganych przez te jednostki zagraniczne — dla ogółu jednostek zależnych udział ten stanowił dla eksportu od 23,7% w 2009 r. do 28,9% w 2011 r. i dla importu — odpowiednio 32,1% i 45,4%.

Warto nadmienić, że działalność eksportowa jednostek zagranicznych była prawie całkowicie prowadzona przez jednostki zależne od podmiotów polskich (w 2011 r. w 97,1%, w tym w 79,3% przez jednostki całkowicie od nich zależne). Jednostki zależne tego działu były też wiodące w działalności importowej — w 2011 r. zrealizowały 98,1% importu wszystkich jednostek zagranicznych (74,5% jednostki zależne w 100%). Wśród samych jednostek zależnych, zarówno działalność eksportowa jak i importowa była prowadzona głównie przez jednostki przetwórstwa przemysłowego — w 2011 r. ich udział w eksporcie wyniósł 85,2%, a w imporcie — 70,1%. Odpowiednie udziały dla najliczniejszej grupy zależnych jednostek handlowych ukształtowały się na poziomie 7,4% i 27,8%.

W zależnych jednostkach przemysłowych najwyższy był też udział eksportu w uzyskiwanych przez nie przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów. W 2011 r. wyniósł on 48,4% (w jednostkach zależnych w 100% od polskich podmiotów — 58,5%). Jeszcze wyższa była w tej grupie relacja importu do uzyskiwanych przez nie przychodów — w 2011 r. wyniosła odpowiednio 63,1% i 69,3%. Stosunek importu do przychodów był też znaczący w jednostkach handlowych, kształtując się na poziomie 40,3% dla wszystkich jednostek zależnych i 36,7% dla jednostek zależnych w 100% (odpowiednie relacje dla importu były zdecydowanie niższe i wyniosły odpowiednio 6,8% i 5,5%).

Największymi eksporterami w 2011 r. były jednostki zagraniczne w Czechach (6355 mln zł), Niemczech (2697,7 mln zł) i Norwegii (1322,1 mln zł), ale jeśli wziąć pod uwagę eksport przypadający na jeden podmiot, to do największych eksporterów należały też podmioty działające w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

Również wśród największych importerów znajdują się jednostki zlokalizowane w Czechach (12147,1 mln zł) i Niemczech (5487,4 mln zł) oraz na Słowacji (3128,6 mln zł) i w Rosji (2050,1 mln zł). Do znaczących importerów jednostek zlokalizowanych w pierwszych trzech wymienionych krajach, po przeliczeniu

importu przypadającego na jedną jednostkę, można dołączyć także podmioty działające w Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Serbii, Wielkiej Brytanii, Francji i Stanach Zjednoczonych. Szczególnie wyróżniający się stosunek eksportu do przychodu jednostek zagranicznych odnotowano w przypadku jednostek zlokalizowanych w Norwegii (83,4%), na Malcie (56,9%), w Chinach (41,0%) i Francji (39,7%). Istotny udział importu w przychodach miał miejsce również w podmiotach, które znajdowały się w Wielkiej Brytanii (66,1%), Francji (65,1%) i Bułgarii (50,6%).

GRUPY PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Jedną z form dostosowywania się podmiotów do rzeczywistości gospodarczej w dobie globalizacji jest tworzenie różnorodnych wzajemnych powiązań, w tym również wiązanie się w grupy. Działania te przyczyniają się m.in. do poprawy efektywności wykorzystania zdolności produkcyjnych i wdrożenia bardziej wydajnych metod produkcji. Pozwalają także na bardziej elastyczne reagowanie na potrzeby i na ekspansję na kolejne rynki zbytu. Wzajemne oddziaływanie przedsiębiorstw w grupie krajowej bądź międzynarodowej oraz powiązania własnościowe i skoncentrowanie na realizacji wspólnej w ramach grupy strategii powodują, że zachowania podmiotów w grupach są odmienne od sposobu działania przedsiębiorstw niezależnych. Mając to na uwadze, w analizach wyników ekonomicznych przedsiębiorstw połączonych w grupy należy uwzględniać nie tylko poszczególne jednostki wchodzące w jej skład, ale również efekty działalności całej grupy⁴.

Podmioty należące do grup przedsiębiorstw

W prowadzonym przez GUS badaniu grup przedsiębiorstw uczestniczą polskie podmioty deklarujące przynależność do grup krajowych lub międzynarodowych. Na podstawie zebranych informacji tworzona jest lista podmiotów wchodzących w skład grupy oraz opisywana jest jej struktura. Pozwala to na identyfikację jednostek dominujących i zależnych. W badaniu za 2011 r. zidentyfikowano 22367 podmiotów działających w grupach, w tym 16696 przedsiębiorstw krajowych i 5671 zagranicznych.

Analizując strukturę jednostek zagranicznych ze względu na ich pozycję w grupie zaobserwowano, że 1600 to jednostki zależne od podmiotów polskich, 2048 to jednostki dominujące najwyższego szczebla, a 2023 — jednostki dominujące pośredniego szczebla (tj. jednostki pełniące w grupie rolę jednostki dominującej dla jednych podmiotów, a jednocześnie zależne od innego podmiotu).

⁴ Opracowanie na podstawie wyników badań GUS podanych w publikacjach *Grupy przedsiębiorstw w Polsce w 2009 roku i Działalność przedsiębiorstw niefinansowych...* (z lat 2010, 2011 i 2013).

Spośród 5671 jednostek zagranicznych (dominujących i zależnych) 3/4 miało siedzibę w państwach Unii Europejskiej (UE). Wśród tych krajów wiodące były: Niemcy (985 podmiotów w 2011 r.), Holandia (550), Wielka Brytania (311), Francja (290), Luksemburg (265), Szwecja (181) oraz Czechy (180, w tym 140 to podmioty zależne). We Włoszech siedzibę miały 124 podmioty (54% to podmioty dominujące najwyższego szczebla). Poza UE najwięcej podmiotów należących do grup dominujących i zależnych znajdowało się w Stanach Zjednoczonych (426 jednostek w 2011 r., z czego blisko 80% stanowiły jednostki dominujące najwyższego szczebla) oraz na Ukrainie (218) i w Rosji (151), gdzie w zdecydowanej większości były to jednostki zależne.

Wśród 16696 polskich przedsiębiorstw należących do grup 83,7% stanowiły podmioty zależne. Od innych podmiotów krajowych wchodzących w skład grupy było bezpośrednio zależnych 6610 jednostek, a od zagranicznych — 7366 przedsiębiorstw. Odsetek jednostek dominujących najwyższego szczebla wyniósł 7,8% zbiorowości jednostek deklarujących przynależność do grup. Udział jednostek dominujących pośredniego szczebla ukształtował się na poziomie 8,5%.

Wśród podmiotów krajowych należących do grup 2/3 stanowiły podmioty małe (o liczbie pracujących do 49 osób), w tym odsetek mikroprzedsiębiorstw (o liczbie pracujących do 9 osób) wyniósł 43,9%. Najmniejszy udział (11,5%) miały jednostki duże (z liczbą pracujących 250 i więcej osób). Udział podmiotów średnich (od 50 do 249 pracujących) ukształtował się na poziomie 21,7%.

Ze względu na przeważający rodzaj działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwa krajowe potwierdzające w 2011 r. przynależność do grup, podmioty związane z handlem i naprawą pojazdów samochodowych oraz przetwórstwem przemysłowym stanowiły odpowiednio 24,4% oraz 23,3% analizowanej zbiorowości (w poprzednich dwóch latach udziały te były nieco wyższe). Udział przedsiębiorstw prowadzących działalność w zakresie budownictwa utrzymał się na poziomie zbliżonym do zanotowanego w latach 2009 i 2010 (10,3%). Zaobserwowano nieznaczny wzrost udziału podmiotów prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną (do 9,2% w 2011 r.) oraz obsługę rynku nieruchomości (do 8,8%).

Skalę wpływu grup przedsiębiorstw na efekty działalności ogółu przedsiębiorstw można określić analizując nie tylko liczbę jednostek powiązanych w grupy, lecz także osiągane przez nie przychody i wyniki finansowe oraz liczbę pracujących w nich osób w stosunku do ogółu przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku. W przedsiębiorstwach deklarujących w roku 2011 przynależność do grup pracowało 28% ogółu pracujących w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Mimo niewielkiego ich udziału (0,6%) w ogólnej liczbie przedsiębiorstw niefinansowych, na podmioty zorganizowane w grupy przypadało ponad 53% przychodów ogółem, a ich udział w uzyskanym wyniku finansowym brutto osiągnął blisko 40%.

**TABL. 1. UDZIAŁ PODMIOTÓW NALEŻĄCYCH DO GRUP
W ZBIOROWOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH^a W %**

Wyszczególnienie	2009	2010	2011
Liczba podmiotów	0,6	0,6	0,6
Liczba pracujących (stan w dniu 31 XII)	27,6	28,2	28,0
Przychody ogółem w mln zł	51,6	52,3	53,3
Wynik finansowy brutto w mln zł	38,6	37,2	39,7

^a Dane dotyczą wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych prowadzących działalność gospodarczą z wyłączeniem jednostek sklasyfikowanych według PKD 2007 do sekcji A (Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo), K (Działalność finansowa i ubezpieczeniowa) oraz O (Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenie społeczne).

Ź r ó d ł o: badanie GUS *Grupy przedsiębiorstw...* (z odpowiednich lat).

Grupy przedsiębiorstw

Na podstawie badania za 2011 r. wyodrębniono 1951 grup przedsiębiorstw, których jednostki dominujące mają siedzibę w Polsce. W ich skład wchodziło 8837 podmiotów krajowych (1170 jednostek dominujących najwyższego szczebla, 1366 jednostek dominujących pośredniego szczebla i 6301 jednostek zależnych) oraz 1600 przedsiębiorstw zlokalizowanych za granicą (ale bezpośrednio zależnych od podmiotów polskich). Pozostałych 7366 przedsiębiorstw krajowych, spośród 16696 zidentyfikowanych w badaniu za 2011 r., należało do grup międzynarodowych, w których stanowiły one jednostki zależne bezpośrednio od podmiotów zagranicznych. Dla tych jednostek nie ma możliwości określenia dalszych powiązań i tym samym podania liczby oraz struktury grup międzynarodowych, w skład których wchodziły. Z tego powodu przedstawione w artykule dane odnoszą się do grup krajowych złożonych wyłącznie z przedsiębiorstw zlokalizowanych w Polsce oraz tzw. grup okrojonych, czyli będących pod kontrolą kapitału polskiego (w których podmiot polski jest jednostką dominującą najwyższego szczebla) lub kapitału zagranicznego (w których podmiot polski jest jednostką dominującą pośredniego szczebla, a jednostką dominującą najwyższego szczebla — podmiot mający siedzibę w innym kraju).

**TABL. 2. PODMIOTY NALEŻĄCE DO GRUP PRZEDSIĘBIORSTW
WEDŁUG POZYCJI W GRUPIE W 2011 R.**

Wyszczególnienie	Ogółem	Pozycje w grupie			Bezpośrednio zależne od jednostek zagranicznych
		dominujące		zależne	
		najwyższego szczebla	pośredniego szczebla		
Podmioty krajowe	16696	1303	1417	6610	7366
w tym w zidentyfikowanych grupach	8837	1170	1366	6301	x
Podmioty zagraniczne	5671	2048	2023	1600	x
w tym w zidentyfikowanych grupach	639	.	1600	x

Ź r ó d ł o: jak przy tabl. 1.

Ponad połowa grup powstała po roku 2004 (w tym w latach 2004—2008 — 39,0%), przy czym ze względu na typ grupy odsetek ten kształtował się odpowiednio dla grup krajowych na poziomie 55,8%, okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego — 57,5% i okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego — 47,6%. Najstarsze grupy (utworzone do 1995 r.) stanowiły 14,6% grup aktywnych na koniec 2011 r. Zgromadzone wyniki wskazują, że do 1997 r. powstawało więcej grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego. W latach następnych częściej rozpoczynały działalność grupy krajowe, a w okresie 2009—2011 liczby powstających tych dwóch typów grup były zbliżone.

W populacji grup przedsiębiorstw badanych w 2011 r. odsetek grup krajowych ukształtował się na poziomie 40,6% (792 grupy), pozostałe 59,4% (1159) stanowiły grupy okrojone, z czego 2/3 to grupy pod kontrolą kapitału zagranicznego, a 1/3 pod kontrolą kapitału polskiego.

Analizując kraj pochodzenia kapitału zaangażowanego w zidentyfikowane w 2011 r. grupy zaobserwowano, że jednostki dominujące najwyższego szczebla 754 grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego miały siedziby łącznie

w 43 krajach. W pierwszych 17 krajach odsetek zlokalizowanych w nich jednostek dominujących grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego łącznie wynosił ok. 90%, a w każdym z pozostałych krajów udział ten był niewielki. W UE miało siedzibę 70,2% opisywanych jednostek, najwięcej w Niemczech (16,4%), Holandii (10,0%), Francji (7,8%) i Luksemburgu (7,5%). Wśród zagranicznych podmiotów dominujących najwyższego szczebla zlokalizowanych poza UE najwyższy odsetek stanowiły jednostki z siedzibą w Stanach Zjednoczonych (11,4%).

W skład wyodrębnionych 1951 grup wchodziło w 2011 r. 1600 podmiotów mających siedzibę za granicą i jednocześnie bezpośrednio zależnych od przedsiębiorstw polskich (będących jednostkami dominującymi w grupach pod kontrolą kapitału polskiego albo zagranicznego). Były one zlokalizowane w 71 krajach (rok wcześniej w 65). W pierwszych 20 krajach zlokalizowanych było blisko 85% jednostek zależnych, a w pozostałych państwach odsetek ten nie przekraczał 1%. W Europie znajdowało się łącznie ok. 90% tych podmiotów, z czego 2/3 w krajach Unii. Ponad połowa zagranicznych podmiotów bezpośrednio zależnych od przedsiębiorstw polskich miała siedzibę w krajach sąsiadujących z Polską, przy czym najwięcej podmiotów znalazło się na Ukrainie (13,4%), w Rosji (9,2%), w Niemczech (8,9%) oraz w Czechach (8,8%). W Azji udział ten wyniósł 5,6%, w Ameryce — 3,8%.

W 2011 r. najwięcej grup przedsiębiorstw prowadziło działalność związaną z przetwórstwem przemysłowym (29,0%) oraz handlem i naprawą pojazdów samochodowych (20,6%)⁵. W zależności od typu grupy udziały powyższe kształtowały się na różnych poziomach. Z przetwórstwem przemysłowym związanych było 26,0% grup krajowych oraz 34,5% grup okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego i 29,0% pod kontrolą kapitału zagranicznego. Handel; naprawa pojazdów samochodowych był przeważającym rodzajem działalności dla 21,5% grup krajowych oraz 27,6% grup okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego i 15,8% grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego.

Ze względu na liczebność grupy krajowe dominowały w trzech sekcjach PKD, tj. w górnictwie i wydobywaniu (60,9% całej badanej zbiorowości grup), budownictwie (52,0%) oraz administrowaniu i działalności wspierającej (50,7%). Również w handlu; naprawie pojazdów samochodowych grupy krajowe miały znaczący udział (42,5%). Grupy okrojone pod kontrolą kapitału zagranicznego dominowały w sekcjach PKD związanych z dostawą wody; gospodarowaniem ściekami i odpadami; rekultywacją (72,7%), działalnością profesjonalną, naukową i techniczną (53,2%) oraz obsługą rynku nieruchomości (50,9%).

Na koniec 2011 r. wyodrębnione w badaniu grupy przedsiębiorstw dysponowały kapitałem własnym w wysokości 585,6 mld zł. Średnio na jedną grupę przypadało 300,1 mln zł kapitału własnego. Na grupy okrojone pod kontrolą kapitału zagranicznego przypadało 44,2% kapitału wszystkich grup (ze względu na liczebność grupy te stanowiły 38,6% zbiorowości grup), na grupy okrojone pod kontrolą kapitału polskiego — 36,7% (20,8% liczby grup), a na najliczniejsze (40,6% wszystkich grup) grupy krajowe — 19,1%. Grupy dysponujące kapitałem własnym o wartości do 5,0 mln zł stanowiły 1/4 ogółu grup przedsiębiorstw. Kapitałem własnym powyżej 50 mln zł dysponowało 40,6% ogółu badanych grup, a powyżej 500 mln zł — ok. 8%. Ze względu na typ grupy ich struktura pod względem posiadanego kapitału własnego była nieco zróżnicowana. Kapitał własny wyższy niż 50 mln zł miało 45,4% grup okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego, 39,9% grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego oraz 30,8% grup krajowych. Ponad połowa grup krajowych dysponowała kapitałem własnym o wartości poniżej 25 mln zł. Udział ten dla grup międzynarodowych wyniósł 45,5% dla grup pod kontrolą kapitału polskiego oraz 48,1% w przypadku grup pod kontrolą zagraniczną.

Kapitał podstawowy grup wyniósł 407,8 mld zł, przy czym 70,7% należało do osób zagranicznych, 13,9% — do Skarbu Państwa, 9,8% stanowiła własność rozproszona, a 0,7% należało do państwowych osób prawnych. W przypadku grup krajowych oraz okrojonych pod kontrolą jednostek polskich,

⁵ Z uwagi na to, że przeważający rodzaj działalności prowadzonej przez podmioty w grupie była zróżnicowany, odnotowywano przypadki braku jednorodności w grupie. W takich sytuacjach za przeważający rodzaj działalności gospodarczej całej grupy przyjmowano ten, który miał największy udział w łącznych przychodach ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów całej grupy.

w strukturze kapitału podstawowego przeważała własność Skarbu Państwa (wynosiła ona odpowiednio 69,6% oraz 44,9%). W grupach okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego dominowała własność osób zagranicznych (92,5%).

W badanych grupach przedsiębiorstw na koniec 2011 r. pracowało 1816,7 tys. osób (wobec 1835,5 tys. rok wcześniej). Liczba pracujących w grupach okrojonych pod kontrolą jednostek zagranicznych wynosiła 646,1 tys. osób. W najliczniejszych grupach krajowych liczba pracujących wynosi 639,0 tys. osób, a w grupach okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego pracowało 531,6 tys. osób.

Najwięcej pracujących miały grupy o przeważającym rodzaju działalności przetwórstwo przemysłowe (25,5% ogółu pracujących w grupach), handel; naprawy pojazdów samochodowych (18,8%) oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (10,2%). Działalność największych grup (o liczbie pracujących 1000 osób i więcej) dotyczyła przetwórstwa przemysłowego (39,2% ogółu grup tej klasy wielkości i 22,3% pracujących) oraz handlu; naprawy pojazdów samochodowych (odpowiednio 17,2% i 18,4% pracujących). Wśród grup do 49 pracujących najczęściej prowadziło działalność związaną z obsługą rynku nieruchomości (21,1% grup skupiających 12,8% pracujących w tej klasie), handlem; naprawą pojazdów samochodowych (19,5% grup i 27,6% pracujących), budow-

nictwem (13,7% grup i 11,8% pracujących) oraz przetwórstwem przemysłowym (13,3% grup i 16,2% pracujących).

W 2011 r. zaobserwowano zwiększenie udziału grup o liczbie pracujących do 249 osób (do 57,6%). Grupy tej klasy wielkości miały również największy udział wśród grup krajowych (36,5%) oraz okrojonych pod kontrolą jednostek polskich (30,9%). Dla grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego największy odsetek (34,2%) przypadał na grupy o liczbie pracujących do 49 osób.

Analizując strukturę klas wielkości grup ze względu na udział różnych ich typów zaobserwowano, że grupy okrojone pod kontrolą kapitału zagranicznego miały najwyższy udział wśród grup najmniejszych, tj. o liczbie pracujących do 49 osób (48,5%) oraz największych, tj. 1000 osób i więcej (46,0%). Grupy krajowe natomiast stanowiły 46,9% w klasie wielkości grup o liczbie pracujących 50—999 osób.

W 2011 r. co piąta grupa o przeważającym rodzaju działalności związanej z przetwórstwem przemysłowym należała do klasy największej (o liczbie pracujących 1000 osób i więcej). Było tam ponad 70% pracujących w grupach tej sekcji. Blisko połowa grup z przetwórstwa przemysłowego to grupy o liczbie pracujących od 50 do 499 osób (skupiały one 15% pracujących).

Wśród grup prowadzących działalność handlową najliczniejsza (35,6%) była klasa wielkości od 50 do 249 osób, gdzie było 5,2% pracujących w grupach tej sekcji. Najwyższy odsetek pracujących w grupach sekcji handel; naprawa pojazdów samochodowych (79,0%) miały grupy największe.

Wśród grup z sekcji obsługa rynku nieruchomości najliczniejsze były grupy najmniejsze (72,3%). Pracowało tam 7,3% pracujących w grupach tej sekcji. Największy odsetek pracujących miały grupy z klasy wielkości 50—249 osób (27,7% pracujących w grupach sekcji obsługa nieruchomości).

Skonsolidowane sprawozdania finansowe grup przedsiębiorstw

Na podstawie badania z 2011 r. otrzymano informacje o 841 grupach konsolidujących wyniki finansowe. Skonsolidowane sprawozdania objęły 5271 jednostek (84,2% to podmioty polskie, a 15,8% zagraniczne jednostki zależne).

Na koniec 2011 r. grupy konsolidujące swoje sprawozdania dysponowały ogółem aktywami o wartości 823,9 mld zł (w 2010 r. — 726,4 mld zł), z czego 47,7% było w posiadaniu grup okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego,

26,6% — krajowych grup przedsiębiorstw, a pozostałe 25,8% należało do grup okrojonych kontrolowanych przez podmioty zagraniczne. Ponad 1/4 aktywów ogółem stanowiły aktywa grup o przeważającej działalności związanej z przetwórstwem przemysłowym, a 17,0% należało do grup prowadzących działalność z zakresu wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę.

Wśród aktywów 62,3% stanowiły aktywa trwałe. Najwyższy ich udział w wartości aktywów ogółem (67,0%) charakteryzował grupy krajowe, zaś najniższy (ale znaczący — 59,8%) — grupy okrojone pod kontrolą kapitału polskiego. Aktywa obrotowe wyniosły 307,3 mld zł, a udział w nich zapasów wahał się od 25,5% dla grup krajowych do 32,5% w przypadku grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego (średnio 29,8%).

W 2011 r. grupy konsolidujące sprawozdania wygenerowały 774,2 mld zł przychodów operacyjnych ogółem (wobec 652,4 mld zł w 2010 r.). Grupy okrojone pod kontrolą kapitału polskiego wypracowały połowę tych przychodów. Grupy przedsiębiorstw, których przeważającym rodzajem działalności było przetwórstwo przemysłowe osiągnęły 298,0 mld zł przychodów (38,5% przychodów operacyjnych wszystkich grup), z kolei prowadzące działalność handlową miały 145,1 mld zł przychodów operacyjnych ogółem (18,7% przychodów uzyskanych przez wszystkie grupy).

Analizowane grupy przedsiębiorstw zakończyły rok 2011 dodatnim wynikiem finansowym z działalności operacyjnej w wysokości 65,8 mld zł (wobec 51,7 mld zł rok wcześniej), z czego ponad połowa przypadła na najmniej liczne grupy okrojone pod kontrolą kapitału polskiego. Wynik finansowy brutto grup konsolidujących sprawozdania wyniósł 55,5 mld zł (42,2 mld zł w 2010 r.). Po uwzględnieniu obowiązkowych obciążeń, wynik finansowy netto ukształtował się na poziomie 45,4 mld zł (34,3 mld zł w 2010 r.). Grupy okrojone pod kontrolą kapitału polskiego wypracowały po 2/3 wyniku brutto i netto. Zdecydowana większość grup przedsiębiorstw zakończyła rok 2011 dodatnim wynikiem finansowym netto.

Ze względu na przeważający rodzaj działalności najwyższy wynik finansowy netto na koniec 2011 r. wygenerowały grupy działające w górnictwie i wydobywaniu (13,8 mld zł) oraz przetwórstwie przemysłowym (10,5 mld zł).

Analizowane grupy przedsiębiorstw wykazywały korzystniejsze wskaźniki rentowności niż podmioty badane jako przedsiębiorstwa niezależne. Wskaźniki rentowności aktywów oraz kapitału własnego grup w 2011 r. były korzystniejsze niż rok wcześniej i wyniosły odpowiednio 5,5% oraz 11,8%. W przypadku grup z przeważającym rodzajem działalności górnictwo i wydobywanie wskaźniki te były kilkakrotnie wyższe i osiągnęły poziom 21,2% oraz 36,4%.

Wskaźnik rentowności sprzedaży dla wszystkich badanych grup przedsiębiorstw wzrósł w 2011 r. do 6,1%, a dla grup funkcjonujących w sekcji górnictwo i wydobywanie — do 27,6%. Wskaźnik rentowności inwestycji grup osiągnął 8,0%, przy czym w przypadku grup prowadzących działalność związaną z górnictwem i wydobywaniem był zdecydowanie wyższy (26,1%).

Ze względu na typ grupy najwyższe wskaźniki rentowności uzyskały grupy okrojone kontrolowane przez podmioty polskie, natomiast rentowność aktywów (2,8%), kapitału własnego (7,3%) oraz sprzedaży (3,3%) była najniższa dla grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego. Grupy krajowe charakteryzowały się najniższym wskaźnikiem rentowności inwestycji (5,9%).

Zaobserwowano, że dla grup przedsiębiorstw w 2011 r. wskaźnik ogólnego zadłużenia wyniósł 50,8%. Wartość wskaźnika wahała się od 43,2% dla grup okrojonych pod kontrolą kapitału polskiego do 60,1% dla grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego. Wskaźnik ogólnego zadłużenia był wyższy od poziomu przeciętnie notowanego dla ogółu m.in. w przypadku grup o przeważającym rodzaju działalności budownictwo, przetwórstwo przemysłowe oraz handel.

Podsumowanie

Wybrane do artykułu wyniki badań przedsiębiorstw niefinansowych prowadzonych przez GUS pokazują, że stopniowo wzrasta stopień globalizacji zarówno polskich przedsiębiorstw, jak i prowadzonej przez nie działalności.

Widoczna jest znacząca przewaga napływu kapitału zagranicznego do Polski w stosunku do podejmowania tego typu ekspansji przez polskie przedsiębiorstwa za granicą. W przypadku napływu kapitału zagranicznego, najczęściej pochodzącego z krajów należących do UE (głównie z Holandii, Niemiec i Francji), największe zainteresowanie budzi prowadzenie działalności w zakresie przetwórstwa przemysłowego oraz lokalizowanie jej w lepiej rozwiniętych regionach kraju. Polscy przedsiębiorcy podejmując działalność za granicą również najczęściej wybierają produkcję przemysłową, a lokują swój kapitał w krajach sąsiedzkich, głównie w Niemczech, ale również na Ukrainie i w Rosji.

Jednym z przejawów globalizacji jest także wiązanie się polskich przedsiębiorstw w grupy, w tym międzynarodowe. Należy podkreślić, że większość podmiotów zagranicznych bezpośrednio zależnych od przedsiębiorstw polskich miała siedziby w krajach sąsiadujących z Polską, natomiast grupy dominujące najwyższego szczebla grup okrojonych pod kontrolą kapitału zagranicznego najczęściej były zlokalizowane w krajach UE, w tym głównie w Niemczech, Holandii, Francji i Luksemburgu.

Obserwacja globalizacji zarówno przez GUS, jak i urzędy statystyczne innych krajów jest prowadzona nadal przy współdziałaniu instytucji międzynarodowych, w tym przede wszystkim Eurostatu i OECD.

SUMMARY

The study shows the role that Polish companies play in the international economic system, including the nature, size and directions of their participation in making the growing trend of globalization of the economy. On the basis of the Polish Central Statistical Office surveys were discussed the concentration of foreign capital in different areas of the Polish economy, including the country of origin of the capital, as well as the activities of companies holding shares in companies headquartered abroad. Types of activities and countries that are particularly attractive to domestic entrepreneurs investing abroad were indicated. Also companies were characterized in terms of common ownership relationships between them, in particular their activities within the framework of international groups. Apart from the basic characteristics of each of these communities, some of the effects of their actions, including financial results were described.

РЕЗЮМЕ

В статье была изображена роль, польских предприятий в международной экономической системе, в том числе характер, размер и направления их участия в совершенствующейся в более широком масштабе экономической глобализации.

На основе статистических обследований ЦСУ обсуждается концентрация внешнего капитала в разных отраслях польской экономики, с учетом страны происхождения этого капитала, а также деятельность предприятий обладающих акциями зарубежных субъектов. Были указаны виды деятельности и страны, которые пользуются особым интересом внутренних предпринимателей, инвестирующих за рубежом. В статье характеризуются также предприятия с точки зрения выступающих между ними отношений собственности, в частности их деятельность в рамках международных групп. Кроме основной характеристики каждой из этих совокупностей, были представлены некоторые эффекты их деятельности, среди них получаемые финансовые результаты.

Terytorialne zróżnicowanie wybranych aspektów jakości życia w Polsce

Zwiększa się znaczenie informacji statystycznych jako narzędzia niezbędnego do podejmowania i oceny decyzji w sferze życia gospodarczego i społecznego oraz lepszego zrozumienia istoty zjawisk społeczno-ekonomicznych. W ostatnich latach przedmiotem szczególnego zainteresowania nie tylko środowiska naukowego, ale także opinii publicznej, przedstawicieli administracji rządowej i samorządowej oraz polityków są dane dotyczące różnych aspektów jakości życia w naszym kraju. Wiąże się to m.in. z powszechnie przyjmowaną ogólną koncepcją rozwoju społeczno-ekonomicznego, której głównym celem jest poprawa jakości życia oraz ograniczenie nadmiernych różnic w sytuacji materialnej i społecznej różnych grup ludności¹. GUS stara się doskonalić oraz rozszerzać zakres badań i analiz prowadzonych na ten temat. Dotyczy to także zwiększania liczby mierników obrazujących przestrzenne zróżnicowanie jakości życia.

W artykule przedstawiono informacje dotyczące wybranych aspektów jakości życia pochodzące ze zrealizowanego przez GUS w 2011 r. wieloaspektowego badania ankietowego gospodarstw domowych zatytułowanego *Badanie spójności społecznej*. Ograniczono się przy tym do pokazania wojewódzkiego zróżnicowania sytuacji materialnej gospodarstw domowych, relacji międzyludzkich oraz subiektywnej jakości życia².

OGÓLNA KONCEPCJA POMIARU JAKOŚCI ŻYCIA

Zarówno w sferze publicznej, jak i w środowisku naukowym oraz literaturze przedmiotu trwa dyskusja na temat szczegółowych rozwiązań, jak mierzyć jakość życia. Istnieje zgoda co do ogólnej koncepcji pomiaru jakości życia w ramach europejskiego systemu statystycznego. Zalecenia w tym zakresie zawarto m.in. w zatwierdzonym w listopadzie 2011 r. — na posiedzeniu Komitetu do Spraw Europejskiego Systemu Statystycznego — raporcie końcowym Grupy inicjatywnej do Spraw pomiaru postępu, dobrobytu i zrównowa-

¹ Szukielojć-Bieńkuńska A., Walczak T. (2011), *Statystyczny pomiar postępu społeczno-gospodarczego w zmieniającym się świecie*, „Wiadomości Statystyczne”, nr 7/8, Warszawa.

² Metodologia oraz analizy wyników badania spójności społecznej przedstawiono w publikacji *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*. Publikacja dostępna jest na stronie internetowej GUS (http://www.stat.gov.pl/gus/5840_14367_PLK_HTML.htm).

zonego rozwoju oraz w raporcie działającego w ramach tej grupy zespołu zadaniowego ds. jakości życia³. Nad uszczegółowieniem zaleceń dotyczących pomiaru jakości życia, w tym nad opracowaniem listy wskaźników, pracuje nadal powołana przez Eurostat grupa ekspercka, w skład której wchodzi także przedstawiciel GUS.

Nawiązując do rekomendacji zawartych w Raporcie Stiglitz⁴ przyjęto, że statystyczny pomiar jakości życia powinien uwzględnić wieloaspektowy charakter tego pojęcia. Pomiarom należy objąć zarówno warunki życia (określane także jako „obiektywne warunki”, „obiektywna rzeczywistość”), jak i często dotychczas pomijany w badaniach statystyki oficjalnej „dobrobyt subiektywny” (*subjective well-being*), określane w języku polskim jako dobrostan.

W ramach warunków życia powinny być brane pod uwagę m.in. takie domeny, jak: warunki materialne, zdrowie, edukacja, aktywność ekonomiczna, czas wolny i relacje społeczne, osobiste bezpieczeństwo, jakość państwa i jego zdolność do zapewnienia ludziom podstawowych praw oraz sposób realizacji tych praw, a także jakość infrastruktury i środowiska naturalnego w miejscu zamieszkania. Pomiar dobrobytu subiektywnego powinien obejmować postrzeganą jakość życia, tzn. satysfakcję jaką czerpią ludzie z różnych jego aspektów oraz z życia jako całości, ale także elementy dotyczące odczuwanych stanów emocjonalnych oraz systemu wartości.

Przyjęta przez GUS koncepcja pomiaru jakości życia nawiązuje zarówno do zaleceń międzynarodowych, jak i do bogatej tradycji polskich badań, założeniem których było stworzenie podstaw do prowadzenia wielowymiarowych analiz różnych aspektów jakości życia.

Podstawowym warunkiem określenia poziomu jakości życia, dokonania opisu uwarunkowań i konsekwencji jest integracja wiedzy dotyczącej różnych dziedzin życia.

Cel ten można osiągnąć w dwojaki sposób, a mianowicie poprzez:

- wdrażanie wieloaspektowych ankietowych badań jakości życia ludności;
- łączenie informacji z różnych badań ankietowych, danych spisowych, sprawozdawczości statystycznej i źródeł administracyjnych.

Biorąc pod uwagę z jednej strony ograniczenia, z drugiej pozytywne cechy każdego z tych rozwiązań, GUS stara się stosować równoległe dwa wymienione podejścia, przy czym ogromnie ważną rolę odgrywają tu reprezentacyjne badania ludności i gospodarstw domowych. Szczególne znaczenie dla pomiaru i opisu zjawisk dotyczących tej tematyki ma wprowadzone w 2011 r. do systemu statystyki publicznej cykliczne, wieloaspektowe *Badanie spójności społecznej*.

³ *Measurement of the Quality of Life: TF3 Contribution to the summary report of the Sponsorship Group*, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/quality_life/publications.

⁴ *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (2009), <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>.

ZRÓŻNICOWANIE SYTUACJI MATERIALNEJ

Wyniki *Badania spójności społecznej* pozwalają na opis i analizę zróżnicowania sytuacji materialnej w wielu aspektach. Definiując odpowiednie mierniki przyjęto, że na sytuację materialną składa się sytuacja dochodowa gospodarstwa, warunki życia oraz sytuacja budżetowa. Każdy z tych aspektów może być opisany za pomocą odrębnych miar. Aby umożliwić syntetyczny opis sytuacji materialnej, pozwalający m.in. na zwięzłą analizę jej zróżnicowania, skonstruowano wskaźnik wypadkowy uwzględniający te 3 czynniki, zwany wskaźnikiem sytuacji materialnej netto. Opisuje on sytuację dla danej zbiorowości, np. sytuację w danym województwie, za pomocą pojedynczej liczby umożliwiającej syntetyczne i szybkie, choć oczywiście uproszczone, porównania. Ogólnie można stwierdzić, że wartość dodatnia wskaźnika informuje o tym, że liczba gospodarstw domowych o najlepszej sytuacji przewyższa liczbę gospodarstw znajdujących się w najgorszej sytuacji, natomiast wartość ujemna wskaźnika wskazuje na sytuację odwrotną⁵.

Wskaźnik sytuacji materialnej netto obliczany jest jako suma trzech wskaźników, tj. sytuacji dochodowej netto, warunków życia netto oraz sytuacji budżetowej netto.

Wartość wskaźnika sytuacji materialnej netto dla Polski ogółem wynosi 4, co stanowi punkt odniesienia do porównań sytuacji materialnej mieszkańców jakiegось województwa ze średnią dla całego kraju.

⁵ Przy czym przyjęte granice wyznaczające gospodarstwa w „najlepszej” i „najgorszej” sytuacji w zakresie każdego z aspektów sytuacji materialnej są wspólne dla całego kraju.

TABL. 1. WSKAŹNIK SYTUACJI MATERIALNEJ NETTO I JEGO SKŁADOWE

Województwa	Wskaźniki			
	sytuacji dochodowej netto	warunków życia	sytuacji budżetowej	sytuacji materialnej netto
P o l s k a	4	1	-1	4
Dolnośląskie	8	0	-2	6
Kujawsko-pomorskie	0	4	-2	2
Lubelskie	-11	-5	-2	-18
Lubuskie	-1	-4	-8	-13
Łódzkie	5	-4	-6	-5
Małopolskie	-2	0	-3	-5
Mazowieckie	16	2	3	21
w tym mazowieckie bez Warszawy	-1	-2	-3	-6
Opolskie	-2	10	3	11
Podkarpackie	-10	4	0	-6
Podlaskie	-4	8	4	8
Pomorskie	7	3	-3	7
Śląskie	8	3	2	13
Świętokrzyskie	-8	-7	-1	-16
Warmińsko-mazurskie	1	-8	-10	-17
Wielkopolskie	7	11	-2	16
Zachodniopomorskie	-1	-4	-7	-12

Ź r ó d ł o: *Badanie Spójności Społecznej* (2011), GUS.

Najwyższą wartość wskaźnika sytuacji materialnej netto zaobserwowano dla woj. mazowieckiego (wartość wskaźnika 21). W przypadku województw mazowieckiego i śląskiego wartości wszystkich trzech wskaźników cząstkowych były dodatnie, przy czym zdecydowanie największy wpływ na wysoką wartość ogólnego wskaźnika sytuacji materialnej miał wskaźnik sytuacji dochodowej netto.

W woj. mazowieckim odsetek gospodarstw domowych uzyskujących wysokie dochody był o 16 p.proc. wyższy od odsetka gospodarstw domowych żyjących w ubóstwie dochodowym, w woj. śląskim — o 8 p.proc. wyższy.

Wartości dodatnie odnotowano w przypadku dwóch składowych w województwach wielkopolskim oraz opolskim. Dodatnią wartość wskaźnika sytuacji materialnej netto (6—8) miały również województwa podlaskie, pomorskie i dolnośląskie, a więc regiony o odmiennej charakterystyce społeczno-gospodarczej, znajdujące się na przeciwległych krańcach Polski.

Najgorszą sytuację materialną gospodarstw domowych — według przyjętych kryteriów — miały województwa: lubelskie, warmińsko-mazurskie i świętokrzyskie (wartość wskaźnika sytuacji materialnej netto kształtowała się od -16 do -18) oraz lubuskie i zachodniopomorskie (wartość wskaźnika od -12 do -13). Praktycznie wszystkie wskaźniki cząstkowe miały tam wartości ujemne. Jedynym odstępstwem od tej reguły był wskaźnik sytuacji dochodowej netto w woj. warmińsko-mazurskim (wartość wskaźnika równa 1).

ZESTAWIENIE DEFINICJI WSKAŹNIKÓW STOSOWANYCH W BADANIU JAKOŚCI ŻYCIA

Wskaźniki	Definicje
Dochód środkowy (mediana)	<p>mediana dochodu (dochód środkowy) jest to taka wartość, gdy połowa osób w badanej populacji ma dochód niższy, a połowa wyższy od tej wartości. Dochodem przypisywanym poszczególnym osobom jest miesięczny, pieniężny dochód ekwiwalentny wyliczony w gospodarstwie domowym, do którego należy dana osoba.</p> <p>Dochód ekwiwalentny jest to teoretyczny dochód na osobę w gospodarstwie domowym, przeliczony jednak według specjalnej skali uwzględniającej różnice w kosztach utrzymania gospodarstw o różnej wielkości i różnym składzie osobowym (dorośli/dzieci). Formalnie jest to dochód nie na osobę, a na tzw. jednostkę ekwiwalentną.</p> <p>Przy przeliczeniach zastosowano tzw. zmodyfikowaną skalę ekwiwalentności OECD, która przyjmuje następujące wartości jednostek ekwiwalentnych przypadających na osobę w gospodarstwie: dla pierwszej osoby dorosłej — 1, dla każdego następnego członka gospodarstwa w wieku co najmniej 14 lat — 0,5, dla każdego dziecka w wieku poniżej 14 lat — 0,3. Dochód ekwiwalentny otrzymujemy dzieląc całkowity dochód gospodarstwa domowego przez liczbę jednostek ekwiwalentnych w danym gospodarstwie.</p>
Ubóstwa dochodowego	% gospodarstw domowych, w których miesięczny dochód ekwiwalentny, jakim dysponowało gospodarstwo (przez 12 miesięcy poprzedzających badanie) był niższy od wartości uznanej za próg ubóstwa. Próg ubóstwa przyjęto jako 60% mediany dochodu ekwiwalentnego, czyli porównywalnego między gospodarstwami o różnym składzie demograficznym.
Ubóstwa warunków życia	% gospodarstw domowych, w których zaobserwowano co najmniej 10 przejawów złych warunków życia z listy 30 symptomów dotyczących jakości mieszkania, poziomu wyposażenia w dobra trwałe użytku, deprivacji różnego typu potrzeb konsumpcyjnych (materialnych i niematerialnych).
Ubóstwa braku równowagi budżetowej	% gospodarstw domowych, które zostały uznane za ubogie z punktu widzenia „nieradzenia sobie z budżetem”, w których wystąpiły przynajmniej 4 z 7 uwzględnionych symptomów, obejmujących zarówno subiektywne opinie gospodarstw domowych dotyczące ich statusu materialnego, jak i fakty mówiące o trudnościach budżetowych gospodarstwa (w tym o zaległościach w opłatach).
Wysokich dochodów	% gospodarstw domowych o najwyższych dochodach (tych, których miesięczny dochód ekwiwalentny był wyższy niż 5/3 (ok. 167%) mediany dochodu ekwiwalentnego, czyli ok. 2,8 razy wyższy od przyjętej relatywnej granicy ubóstwa).
Dobrych warunków życia	% gospodarstw domowych, w których nie stwierdzono występowania żadnego przejawu złych warunków życia z listy 30 symptomów.
Dobrej sytuacji budżetowej	% gospodarstw domowych o największej swobodzie budżetowej, takich które pozytywnie oceniały możliwości gospodarowania swoimi dochodami i w których nie wystąpił żaden z 7 symptomów „nieradzenia sobie z budżetem”.
Sytuacji dochodowej netto	różnica pomiędzy wskaźnikiem wysokich dochodów a wskaźnikiem ubóstwa dochodowego. Wartość dodatnia wskazuje na nadwyżkę (wyrażoną w procentach całkowitej liczby gospodarstw dla danej zbiorowości) gospodarstw o najwyższych dochodach nad gospodarstwami dotkniętymi ubóstwem dochodowym, natomiast wartość ujemna oznacza przewagę gospodarstw dotkniętych ubóstwem.

ZESTAWIENIE DEFINICJI WSKAŹNIKÓW STOSOWANYCH W BADANIU JAKOŚCI ŻYCIA (dok.)

Wskaźniki	Definicje
Warunków życia netto	różnica pomiędzy wskaźnikiem dobrych warunków życia a wskaźnikiem ubóstwa warunków życia. Wartość dodatnia wskazuje na nadwyżkę (wyrażoną w procentach całkowitej liczby gospodarstw dla danej zbiorowości) gospodarstw o najlepszych warunkach życia nad gospodarstwami dotkniętymi ubóstwem warunków życia, natomiast wartość ujemna oznacza przewagę gospodarstw dotkniętych ubóstwem.
Sytuacji budżetowej netto	różnica pomiędzy wskaźnikiem dobrej sytuacji budżetowej a wskaźnikiem ubóstwa braku równowagi budżetowej. Wartość dodatnia wskazuje na nadwyżkę (wyrażoną w procentach całkowitej liczby gospodarstw dla danej zbiorowości) gospodarstw o największej swobodzie budżetowej nad gospodarstwami dotkniętymi ubóstwem braku równowagi budżetowej, natomiast wartość ujemna oznacza przewagę gospodarstw dotkniętych ubóstwem.
Sytuacji materialnej netto	wypadkowa trzech wskaźników opisujących sytuację dochodową, warunki życia i sytuację budżetową. Obliczany jest jako suma trzech wskaźników — sytuacji dochodowej netto, warunków życia netto oraz sytuacji budżetowej netto.

RELACJE MIĘDZYLUDZKIE

Bardzo istotną rolę przy ocenie jakości życia odgrywają relacje międzyludzkie. Dotyczy to nie tylko kręgu najbliższej rodziny, ale także kontaktów z przyjaciółmi, znajomymi, a także zaangażowania w działalność różnego typu organizacji. Nie bez znaczenia — szczególnie dla budowy kapitału społecznego w zbiorowości lokalnej — jest poczucie związku z miejscem zamieszkania oraz relacje z bliższymi i dalszymi sąsiadami.

Poczucie związku z miejscem swojego zamieszkania deklarowało w skali całego kraju 92% osób w wieku co najmniej 16 lat. Najbardziej związani ze swoją miejscowością czuli się mieszkańcy województw: podlaskiego, podkarpackiego (po 96%) oraz lubelskiego i świętokrzyskiego, natomiast najmniej osoby mieszkające w województwach opolskim i śląskim (88 i 89%). Te ostatnie należały także do grupy województw o niskim odsetku osób odczuwających związek z ludźmi z sąsiedztwa (75 i 76%). Jednak najmniej takich osób było w woj. zachodniopomorskim (69%), natomiast najwięcej w województwach lubelskim, świętokrzyskim i podkarpackim (84—87%).

KAPITAŁ SPOŁECZNY⁶

Na podstawie wyników badania spójności społecznej możliwe było przeanalizowanie różnych składowych sieciowego kapitału społecznego. Dotyczy to zarówno kapitału stowarzyszeniowego związanego z działaniem w ramach grup i organizacji formalnych, jak i kapitału rodzinnego oraz towarzysko-sąsiedzkiego, które wspólnie tworzą kapitał nieformalny.

Jako przejawy społecznego kapitału nieformalnego przyjęto te kontakty i relacje (z rodziną, znajomymi, kolegami i przyjaciółmi oraz z sąsiadami), które wiązały się z możliwością uzyskania w razie potrzeby wsparcia duchowego lub pomocy materialnej. Przy pomiarze kapitału społecznego nie miało znaczenia, czy respondent zamieszkuje z daną osobą czy też nie zamieszkuje (w przypadku wskaźnika kontaktów społecznych uwzględniane były wyłącznie kontakty zewnętrzne).

W przypadku kapitału stowarzyszeniowego wzięto pod uwagę uczestnictwo w 8 typach formalnych lub półformalnych grup wtórnych (organizacje, stowarzyszenia, wspólnoty, koła, zespoły):

- świeckie organizacje pozarządowe;
- kościoły, wspólnoty i organizacje religijne;
- związki zawodowe i inne organizacje pracowników;
- partie polityczne;
- organizacje samorządu gospodarczego i zawodowego;
- spółdzielnie;
- wspólnoty mieszkaniowe;
- inicjatywy będące częścią działalności instytucji publicznych (samorządowych lub rządowych).

Wskaźniki kapitału stowarzyszeniowego nie obejmują biernej przynależności, lecz tylko takie uczestnictwo, które wiąże się z pracą społeczną w danej organizacji lub odpowiednio częstym udziałem w organizowanych przez tę organizację wydarzeniach, imprezach itp.

Aby pokazać siłę poszczególnych typów kapitału społecznego wyznaczono wskaźniki skategoryzowane, oceniające wielkość (siłę) danego kapitału opisowo, za pomocą jednego z 4 poziomów: wysoki i bardzo wysoki, średni, niski, bardzo niski lub brak kapitału.

Badanie spójności społecznej wskazuje na niskie zasoby kapitału stowarzyszeniowego w naszym kraju. Wysokim⁷ poziomem kapitału stowarzyszeniowego

⁶ Przyjęte rozwiązania metodologiczne dotyczące wskaźników kapitału społecznego zostały opisane w: Bienkuńska A., Nałęcz S., Piasecki T. (2013), *Kapitał społeczny w wymiarze sieciowym*, [w:] *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*, GUS.

⁷ Przez co rozumiemy poziom „wysoki” i „bardzo wysoki” w 4-stopniowej skali.

(uczestnictwo w co najmniej 3 typach stowarzyszeń wtórnych) charakteryzowało się zaledwie 2% osób w wieku 16 lat i więcej, średnim (uczestnictwo w 2 typach stowarzyszeń wtórnych) — ok. 5%, natomiast bardzo niskim poziomem lub zupełnym brakiem zaangażowania w sieć formalną odznaczało się ponad 3/4 osób. W przypadku nieformalnego kapitału społecznego wysoki poziom odnotowano wśród ok. 20% osób, średni — wśród ok. 43%, natomiast bardzo niskie zasoby lub całkowity brak kapitału dotyczył ok. 6% osób. Obserwujemy przy tym wyraźnie wyższy poziom kapitału rodzinnego niż towarzysko-sąsiedzkiego.

W skali kraju 61% osób w wieku 16 lat i więcej charakteryzowało się co najmniej średnim poziomem kapitału rodzinnego. Do województw o najwyższym odsetku osób z co najmniej średnim kapitałem rodzinnym należały województwa: świętokrzyskie (69%), podlaskie (68%) oraz lubelskie i małopolskie (po 66%). Najmniej osób o bardzo wysokim, wysokim lub średnim kapitale rodzinnym odnotowano w woj. zachodniopomorskim (52%).

Znacznie niższe niż w przypadku kapitału rodzinnego były w Polsce zasoby kapitału towarzysko-sąsiedzkiego. Co najmniej średni poziom tej formy kapitału odnotowano w przypadku 25% osób w wieku 16 lat i więcej. Najwięcej osób o bardzo wysokim, wysokim lub średnim kapitale towarzysko-sąsiedzkiem zaobserwowano w woj. mazowieckim (29%), najmniej zaś w województwach: łódzkim, małopolskim, podkarpackim i wielkopolskim (po 23%), a przede wszystkim w woj. świętokrzyskim (16%), które charakteryzowało się jednocześnie niskimi zasobami kapitału stowarzyszeniowego. W województwie tym odnotowano najmniejszy procent osób o co najmniej średnim kapitale stowarzyszeniowym, czyli aktywnych w przynajmniej dwóch spośród 8 typów grup wtórnych (4% osób). Największy odsetek osób aktywnych w przynajmniej dwóch typach grup wtórnych zaobserwowano w województwach lubelskim (13%) oraz opolskim i pomorskim (po 10%).

IZOLACJA SPOŁECZNA

Przez wielu ludzi izolacja społeczna postrzegana jest jako „esencja wykluczenia społecznego”⁸. Założono, że osoba jest społecznie izolowana, jeśli nie utrzymuje, z odpowiednią częstotliwością, kontaktów z otaczającym ją środowiskiem zewnętrznym w stosunku do własnego gospodarstwa domowego. W celu oceny tego zjawiska utworzono złożony wskaźnik kontaktów społecznych, którego wartość odzwierciedla występowanie poszczególnych typów relacji zewnętrznych utrzymywanych regularnie przez daną osobę. Określając typy relacji uwzględniono: kontakty z bliską i dalszą rodziną, z przyjaciółmi, znajomymi i sąsiadami, relacje związane z życiem religijnym, a także aktywny udział w stowarzyszeniach, partiach, klubach i organizacjach społecznych. Oceniano sam fakt regularnego występowania (lub nie) relacji danego typu, bez względu na przyczynę tej sytuacji. Wzięto przy tym pod uwagę zarówno kontakty bezpośrednie, jak i telefoniczne, mailowe lub za pomocą innych środków komunikowania się.

Syntetyczny wskaźnik kontaktów społecznych przyjmował wartości od 0 (osoba „silnie wyizolowana społecznie”) do 10 (osoba „silnie zintegrowana społecznie”). Jako próg zagrożenia izolacją społeczną przyjęto wartość wskaźnika równą 3.

W skali kraju za wyizolowane społecznie uznano 9% osób w wieku co najmniej 16 lat. W ujęciu wojewódzkim wartość wskaźnika izolacji społecznej wahała się od 6% w województwach małopolskim i mazowieckim do 14% w woj. łódzkim. Wysokie wartości wskaźnika odnotowano także w województwach śląskim i zachodniopomorskim (odpowiednio 11% i 13%).

⁸ R. Lister (2007), *Bieda*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa, s. 107.

SUBIEKTYWNA JAKOŚĆ ŻYCIA

W pomiarze statycznym jakości życia coraz większego znaczenia nabierają miary subiektywne. Wynika to z wielu przesłanek. Po pierwsze, celem rozwoju społeczno-ekonomicznego jest satysfakcja czerpana przez ludzi z dokonujących się zmian. Najbardziej odpowiednim miernikiem stopnia zadowolenia są oceny dokonywane bezpośrednio przez zainteresowanych. Po drugie, często bardzo trudne lub wręcz niemożliwe jest dokonanie obiektywnego pomiaru wielu elementów składających się na jakość życia. Dotyczy to m.in. oceny stopnia zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu, związanych np. z relacjami międzyludzkimi czy stylem życia. Po trzecie, wiedza o społecznym postrzeganiu warunków życia, stanach emocjonalnych i o satysfakcji społecznej może mieć duże znaczenie praktyczne w planowaniu konkretnych działań polityki społeczno-ekonomicznej. Często bowiem to odczuwany — relatywizowany w stosunku do innych osób lub odnoszący się do przeszłości — a nie obiektywny poziom życia decyduje o postawach i zachowaniach ludzi w sferze życia osobistego i publicznego. Poczucie zbyt dużego dysonansu między odczuwanym poziomem zaspokojenia potrzeb a aspiracjami generować może różnego rodzaju działania adaptacyjne⁹.

Zadowolenie z życia

Subiektywna, postrzegana jakość życia mierzona jest poziomem deklarowanego zadowolenia z różnych aspektów życia, jak również z życia „ogólnie rzecz biorąc”, przy czym za podstawowy miernik przyjęto tu wskaźnik zadowolenia z życia „ogólnie rzecz biorąc”. Zakłada się, że oceniając satysfakcję z własnego życia dana osoba bierze pod uwagę te aspekty składające się na ogólną jakość życia, które uważa za istotne. Tym samym miara ta informuje o stopniu zaspokojenia indywidualnych potrzeb i oczekiwań.

TABL. 2. ZADOWOLENIE Z RÓŻNYCH ASPEKTÓW ŻYCIA

Województwa	Poziom zadowolenia z						
	sytuacji rodzinnej	stanu zdrowia	sposobu spędzania wolnego czasu	relacji z innymi ludźmi	materiałnych warunków życia (poza dochodami)	sytuacji finansowej (w tym dochodów)	ogólnie rzecz biorąc z życia
P o l s k a	75	58	60	85	54	34	74
Dolnośląskie	75	59	64	83	57	38	76
Kujawsko-pomorskie	79	59	61	88	55	33	76
Lubelskie	70	56	54	82	48	28	68
Lubuskie	78	59	60	86	54	32	77
Łódzkie	71	56	58	85	49	32	71
Małopolskie	75	61	60	84	54	32	76
Mazowieckie	74	56	55	83	53	34	72
w tym mazowieckie bez Warszawy	72	54	54	83	49	31	71

⁹ Bienkuńska A., Piasecki T., Verger D., Lebrere A. (2013), *Jakość życia*, [w:] *Jakość życia, kapitał społeczny, ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce*, GUS.

TABL. 2. ZADOWOLENIE Z RÓŻNYCH ASPEKTÓW ŻYCIA (dok.)

Województwa	Poziom zadowolenia z						
	sytuacji rodzinnej	stanu zdrowia	sposobu spędzania wolnego czasu	relacji z innymi ludźmi	materiał-nych warunków życia (poza dochodami)	sytuacji finansowej (w tym dochodów)	ogólnie rzecz biorąc z życia
Opolskie	82	61	66	89	67	45	76
Podkarpackie	73	59	63	84	55	34	75
Podlaskie	68	57	56	82	56	35	71
Pomorskie	78	59	61	86	55	35	78
Śląskie	78	61	65	85	59	38	77
Świętokrzyskie	77	62	58	86	50	30	74
Warmińsko-mazurskie	67	55	57	78	53	35	67
Wielkopolskie	80	56	67	92	58	35	76
Zachodniopomorskie	67	57	58	84	41	30	68

Źródło: jak przy tabl. 1.

Generalnie mierniki cząstkowe wykazują silniejsze zróżnicowanie terytorialne niż wskaźnik zadowolenia z życia „ogólnie rzecz biorąc”. Wyjątkiem jest poziom zadowolenia ze stanu zdrowia — mający silne uwarunkowanie biologiczne — charakteryzujący się najmniejszym zróżnicowaniem terytorialnym.

Największe różnice odnotowano w poziomie odczuwanej satysfakcji z materialnych warunków życia oraz aktualnej sytuacji zawodowej; w tym przypadku różnice w odsetku osób zadowolonych pomiędzy województwami sięgały 26 p.proc. Najbardziej usatysfakcjonowani z sytuacji zawodowej, warunków życia oraz ze swojej sytuacji finansowej byli mieszkańcy woj. opolskiego.

Różnice międzywojewódzkie wskaźnika zadowolenia z życia „ogólnie rzecz biorąc” wynosiły 11 p.proc. Ze swojego życia zadowolonych było 74% mieszkańców Polski liczących 16 lat i więcej, natomiast najmniej takich osób było w województwach: warmińsko-mazurskim, lubelskim i zachodniopomorskim (67—68%). W pozostałych województwach odsetek osób zadowolonych przekroczył 70% (w tym w ośmiu województwach kształtował się pomiędzy 76—78%). Najczęściej zadowolenie z życia wyrażali mieszkańcy województw pomorskiego, śląskiego i lubuskiego.

Sytuacja materialna a zadowolenie z życia

Z porównania obliczonych dla województw wskaźników sytuacji materialnej netto oraz wskaźnika zadowolenia z życia wynika, że dla trzech spośród pięciu województw charakteryzujących się najgorszą sytuacją materialną mieszkańców odnotowano jednocześnie najniższe wartości wskaźnika zadowolenia z życia. Dotyczy to województw warmińsko-mazurskiego, lubelskiego i zachodniopomorskiego, natomiast w woj. świętokrzyskim (zaliczanym również do grupy województw będących w złej sytuacji materialnej) zadowolonych z życia było 74% osób, a więc tylko nieznacznie mniej niż w województwach śląskim, dolnośląskim i opolskim (mających najlepszą sytuację materialną), zaś nieco więcej niż w woj. mazowieckim. Jeszcze wyższy poziom zadowolenia z życia notowano w woj. lubuskim (77%).

Uwagi końcowe

Analiza mierników różnych aspektów jakości życia wskazuje, że skala zróżnicowania oraz otrzymywany ranking województw zależą od tego, jaką cechę i jaki konkretny symptom jakości życia bierzemy pod uwagę. Nie było takiego województwa, które wypadłoby najlepiej (lub najgorzej) ze względu na wszystkie analizowane aspekty jakości życia jednocześnie.

Rozbieżności obrazu terytorialnych zróżnicowań materialnych warunków życia oraz wskaźnika zadowolenia z życia „ogólnie rzecz biorąc” (przy jednoczesnym występowaniu dość dużych podobieństw) są w pełni uzasadnione. Z założenia bowiem poziom satysfakcji życiowej obejmuje ocenę wszystkich, a nie tylko materialnych aspektów życia człowieka, choć aspekty te mają nań wpływ znaczący. Poza tym postrzegana przez poszczególne osoby jakość życia zależy nie tylko od tzw. obiektywnych czynników. Istotną rolę odgrywają także np. uwarunkowania o charakterze kulturowym czy psychologicznym, wyznawany system wartości czy relatywizowanie swojej sytuacji, dlatego też mierniki subiektywne nie są używane zamiast, ale obok wskaźników obiektywnych w analizach.

Rozpatrując obliczone dla poszczególnych województw wskaźniki należy pamiętać, że dają one jedynie „uśredniony obraz” danego regionu, nie dostarczając informacji o jego wewnętrznym zróżnicowaniu. Przykładem województwa o dużym zróżnicowaniu sytuacji społeczno-ekonomicznej, mającym wpływ na wartość mierników jakości życia, jest woj. mazowieckie. Już samo wyłączenie z tego obszaru Warszawy sprawia, że województwo zmienia znacząco swoją pozycję na tle innych województw. Np. odsetek gospodarstw domowych w tym województwie o relatywnie najwyższych dochodach po wyłączeniu stolicy spada z 28% do 16% (poniżej średniej krajowej), wskaźnik ubóstwa dochodowego wzrasta z 12% do 17%, a wskaźnik ubóstwa warunków życia z 14% do 17%. Wyłączenie Warszawy w nieco mniejszym stopniu wpływa natomiast na ocenę postrzeganej jakości życia. Zadowolonych z życia w całym województwie było 72% osób w wieku 16 lat i więcej, a po wyłączeniu stolicy — 71%. Podobną prawidłowość można byłoby zapewne odnieść do innych województw z dużymi ośrodkami miejskimi, jednak ze względu na mniejszą liczebność próby niż w woj. mazowieckim nie można precyzyjnie oszacować skali tych różnic.

Różnice w województwach w poziomie i jakości życia, podobnie jak w skali całego kraju, przebiegają m.in. na linii miasto—wieś, a w obrębie miast zależą także od ich wielkości. Ze względu na wielkość próby w badaniu spójności społecznej nie było możliwe przedstawienie wyników wojewódzkich z uwzględnieniem takiego podziału. Z dużym prawdopodobieństwem można jednak założyć, że ogólne wnioski dotyczące różnic w poziomie życia mieszkańców

miast i wsi¹⁰, wyciągnięte na podstawie danych ogólnopolskich i przedstawione w cytowanej publikacji, zawierającej wyniki badania spójności społecznej, są prawdziwe.

mgr Anna Szukielójć-Bieńkuńska — GUS,

mgr Jolanta Włodarczyk, mgr Tomasz Piasecki — *Urząd Statystyczny w Łodzi*

SUMMARY

The authors discuss the concept of the life quality survey and some aspects of Social Cohesion Research conducted by the Central Statistical Office, with particular emphasis on financial situation (income, living conditions and a balanced budget). They also present an analysis of the spatial variation of life quality in Poland in terms of financial situation, relationships and satisfaction with life, and the combined analysis of these traits.

РЕЗЮМЕ

Авторы обсудили вопрос обследования качества жизни, а также некоторые его аспекты из Обследования социальной сплоченности, проводимого ЦСУ, с особым учетом материальной ситуации (доходной, условий жизни и бюджетного баланса). Статья представляет также анализ пространственной дифференциации качества жизни в Польше в отношении к материальной ситуации, межчеловеческим отношениям и удовлетворенности жизнью, а также комбинированному анализу этих признаков.

¹⁰ Nie można przy tym zapominać, że zastosowanie tradycyjnej klasyfikacji opartej na kryteriach administracyjnych wyróżniających wieś jako jedną klasę oraz miasta w podziale na kilka klas według liczby mieszkańców, pomijającej zaś np. typ funkcjonalny miejscowości, z założenia ogranicza możliwości wnioskowania. Dotyczy to m.in. pokazania coraz bardziej widocznego „gołym okiem” zróżnicowania poziomu, stylu i jakości życia na obszarach wiejskich, związanego m.in. z procesem deagraryzacji, czyli ograniczeniem znaczenia rolnictwa zarówno w sferze ekonomicznej, jak i społeczno-kulturowej.

Teoria i praktyka statystyki małych obszarów

Działalność władz lokalnych, różnych instytucji i podmiotów gospodarczych uzależniona jest od posiadania kompleksowej informacji z różnych obszarów i dziedzin życia. Powoduje to, że z jednej strony niezbędna staje się informacja dostępna na niskim poziomie agregacji przestrzennej (np. gmin) czy też dla bardziej szczegółowych domen, z drugiej zaś strony uzyskanie tego typu informacji uniemożliwiają rosnące koszty badań, ograniczenia czasowe czy obciążenia respondentów.

Te pozornie sprzeczne cele, jakimi są niskie koszty badań przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiej jakości informacji, mogą być osiągnięte dzięki zastosowaniu najnowszych osiągnięć metodologicznych z zakresu statystyki małych obszarów (SMO). Określenia „mały obszar” nie należy rozumieć dosłownie. Termin ten odnosić się może do domeny czy subpopulacji, dla których wielkość próby jest na tyle mała, że estymacja bezpośrednia może być nieefektywna. Metody SMO odgrywają współcześnie istotną rolę w kształtowaniu techniki uzyskiwania informacji. Dzięki swoim własnościom umożliwiają one uzyskanie wiarygodnych szacunków na niższych poziomach agregacji i bardziej szczegółowych domen, w sytuacji niewielkiej liczebności próby lub nawet braku obserwacji w próbie dla danego przekroju. Ich znaczenie nieustannie wzrasta, co przy postępującej informatyzacji, gromadzeniu coraz większych wolumenów danych z różnych źródeł (spisy, rejestry administracyjne czy badania reprezentacyjne) daje szerokie spektrum zastosowania tej statystyki.

ESTYMATORY STATYSTYKI MAŁYCH OBSZARÓW

W przypadku gdy liczebność próby w badaniu reprezentacyjnym w odpowiednio zdefiniowanych domenach jest duża, można wykorzystać estymatory bezpośrednie. Problem pojawia się w sytuacji, gdy domena jest reprezentowana w próbie przez niewielką liczbę jednostek, a nawet brak jest reprezentantów. W takich przypadkach stosowanie estymatora bezpośredniego obarczone jest zbyt dużym błędem, co związane jest zazwyczaj z jego większą wariancją. W konsekwencji, nie chcąc zwiększać kosztów badania przez zwiększanie próby, można rozważyć użycie estymacji pośredniej. Jej wykorzystanie może zapewnić zmniejszenie wariancji stosowanych estymatorów poprzez użycie informacji z innych domen i danych z innych źródeł, np. rejestrów administracyjnych czy spisów.

W konstrukcji estymatorów SMO można korzystać tylko z wyników przeprowadzonego badania lub też z informacji dodatkowych, np. z rejestrów administracyjnych. W zależności od przyjętego sposobu postępowania wnioskowanie może wykorzystywać jedynie schemat losowania (*design-based*), być wspomagane modelem (*model-assisted*) lub też być całkowicie oparte na modelu (*model-based*).

Wnioskowanie wykorzystujące schemat losowania całkowicie opiera się na prawdopodobieństwie dostania się jednostek do próby zgodnie z określonym schematem losowania. Do narzędzi wnioskowania tego typu można zaliczyć m.in. estymator bezpośredni, będący podstawą metodologii SMO i stanowiący punkt odniesienia dla innych estymatorów z tej statystyki. Rozszerzeniem tego podejścia jest **wnioskowanie wspomagane modelem**. Wyróżnia się w tym przypadku estymatory, które nie tylko wykorzystują informacje opierające się na strukturze prawdopodobieństwa inkluzji, ale również wynikają z modelu, korzystając z dodatkowych informacji. W grupie tej znajdują się m.in. estymator regresyjny i złożony.

Najbardziej rozwiniętym jest **wnioskowanie oparte na modelu**. Wyróżnia się takie estymatory, które na szeroką skalę wykorzystują odpowiednio skonstruowany model. Rozważany model statystyczny może opisywać powiązanie badanej zmiennej losowej z jedną lub większą liczbą zmiennych losowych. Można zaliczyć tutaj przede wszystkim estymatory wykorzystujące modele Faya-Herriota oraz Poissona (empiryczne oraz hierarchiczne estymatory bayesowskie).

Estymacja bezpośrednia

Jak wspomniano wcześniej, podstawowym estymatorem SMO jest estymator bezpośredni. Często jest on traktowany również jako punkt odniesienia w porównywaniu efektywności innych metod. Estymacja bezpośrednia opiera się jedynie na informacjach pochodzących z badanego obszaru, choć dopuszcza się w pewnych przypadkach użycie informacji dodatkowych (np. uogólniony estymator regresyjny GREG).

Klasycznym estymatorem bezpośrednim (zwanym inaczej ekspansyjnym) wartości globalnej w obszarze $i = 1, 2, \dots, m$ jest suma ważona obserwacji pochodzących z próby s wielkości $n = \sum_i n_i$, a zatem ma on postać:

$$\hat{y}_i = \sum_{j \in s_i} w_{ij} y_{ij} \quad i = 1, 2, \dots, m \quad j = 1, 2, \dots, n_i \quad (1)$$

gdzie:

w_{ij} — wagi obserwacji, zależne od schematu losowania, części próby s_i należącej do i -tej domeny i elementu j danej części próby,

\hat{y}_i — szacowana wartość globalna dla i -tej domeny,

y_{ij} — wartość dla j -tej jednostki w próbie.

Przyjmując za π_j prawdopodobieństwo wystąpienia j -tej jednostki w próbie, wagi mogą mieć postać $w_{ij} = \pi_{ij}^{-1}$, wtedy estymator bezpośredni zwany jest estymatorem Horvitz-Thompsona. Nieujemnym nieobciążonym estymatorem wariancji dla estymatora bezpośredniego wartości globalnej w przypadku stałej wielkości próby jest:

$$\text{var}(\hat{y}_i) = - \sum_{j < k} \sum_{j, k \in s_i} w_{ijk} \pi_{ij} \pi_{ik} \left(\frac{y_{ij}}{\pi_{ij}} - \frac{y_{ik}}{\pi_{ik}} \right)^2 \quad (2)$$

gdzie:

$$i = 1, 2, \dots, m; \quad j < k = 1, 2, \dots, n_i; \quad w_{ijk} = \frac{\pi_{ijk} - \pi_{ij} \pi_{ik}}{\pi_{ijk} \pi_{ij} \pi_{ik}}; \quad \pi_{ijk} = \sum_{s_i: j, k \in s_i} p(s_i)$$

$p(s_i)$ — prawdopodobieństwo wyboru próby s_i .

Estymator bezpośredni jest nieobciążony i efektywny w przypadku odpowiedniej wielkości próby. Jednak w badaniach statystyki publicznej zdarzają się także przypadki braku jednostek w próbie dla obszaru lub domeny. Jednym ze sposobów wnioskowania o zbiorowości w takiej sytuacji jest wykorzystanie SMO.

Wykorzystanie zmiennych pomocniczych — estymacja regresyjna

Metody bezpośrednie korzystają jedynie z danych pochodzących z rozważanej domeny. W wyniku prac nad poprawą własności estymatorów z tej grupy, jak np. redukcji dużej wariancji w przypadku niewystarczającej wielkości próby, powstały bardziej złożone metody zwane metodami pośrednimi. Wykorzystują one, poza danymi dostępnymi z określonej domeny, informacje z innych obszarów i mogą łączyć dane ze spisów powszechnych, z badań próbkowych czy też rejestrów administracyjnych.

Przykładem wykorzystania zależności między badaną zmienną y a jedną lub większą liczbą zmiennych pomocniczych jest **estymacja regresyjna**. Załóżmy, że dla domeny i dostępne są zmienne, których znane są wartości globalne dla rozważanego małego obszaru $X_i = (x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ip})$, gdzie $x_{ik} = (x_{ik1}, \dots, x_{ikn_i})^T$, $k = 1, 2, \dots, p$ są wektorami zawierającymi informacje dodatkowe. Ze względu na dowolność p dla ułatwienia opisów w dalszej części artykułu przyjęto $X_i = (x_{i1}, \dots, x_{in_i})^T$, tzn. $k = 1$.

Postać ogólnych estymatorów regresyjnych przedstawia się następująco:

$$\hat{y}_i^{reg} = \hat{y}_i + (X_i - \hat{X}_i)^T \hat{B}_i \quad (3)$$

gdzie:

\hat{y}_i^{reg} — estymator regresyjny wartości globalnej w domenie $i = 1, 2, \dots, m$,

\hat{y}_i — estymator bezpośredni w domenie i ,

\hat{B}_i — rozwiązanie równania:

$$\left(\sum_{j \in S} w_{ij} x_{ij} x_{ij}^T \right) \hat{B}_i = \sum_{j \in S} w_{ij} x_{ij} y_{ij}$$

X_i — macierz znanych wartości globalnych zmiennych pomocniczych oraz \hat{X}_i wyraża się wzorem:

$$\hat{X}_i = \sum_{j \in S} w_{ij} x_{ij} \quad (4)$$

gdzie:

w_{ij} — waga j -tej jednostki w i -tym obszarze, określonymi jak we wzorze (1),

x_{ij} — wektory zawierające informacje dodatkowe.

Estymator ten jest w przybliżeniu nieobciążony dla dużej próby. Wzór (3) opisuje w rzeczywistości uogólniony estymator regresyjny, będący estymatorem bezpośrednim używającym informacji dodatkowych.

Szczególnym przypadkiem uogólnionych estymatorów są estymatory regresyjne i ilorazowe. Wymienione dalej estymatory należą do grupy estymatorów syntetycznych, tzn. takich, które mogą czerpać informacje również spoza domeny, przy założeniu podobieństwa między małym obszarem i większym, zawierającym w sobie ten pierwszy.

Estymator regresyjny syntetyczny wartości globalnej ma postać:

$$\hat{y}_i^{reg, synt} = \beta X_i \quad (5)$$

gdzie β — wektor współczynników regresji obliczany analogicznie do $\hat{\beta}_i$ dla większego obszaru.

Estymator będzie efektywny, gdy mały obszar nie wykazuje silnego działania jednostek w odniesieniu do współczynników regresji. Po odpowiednim przekształceniu estymatora syntetycznego regresyjnego można otrzymać **estymator syntetyczny ilorazowy** wartości globalnej w postaci:

$$\hat{y}_i^{ilor, synt} = \frac{\hat{y}}{\hat{X}} X_i \quad (6)$$

gdzie:

\hat{y} i \hat{X} — estymatory wartości globalnych dla większego obszaru, obliczone zgodnie ze wzorami (1) i (4) bez subskrypty i , gdzie $j = 1, 2, \dots, n$,
 n — liczebność większego obszaru.

Estymator syntetyczny regresyjny (5) będzie miał małe obciążenie, gdy wektor współczynników regresji β_i obliczony jedynie dla domeny będzie bliski wektorowi populacyjnemu. Analogicznie — estymator syntetyczny ilorazowy (6) — gdy iloraz $\hat{y}_i \hat{X}_i^{-1}$ obliczony jedynie dla domeny będzie bliski ilorazowi populacyjnemu. Ważną cechą tych estymatorów jest fakt „sumowania się” do szacunków na wyższym poziomie agregacji (to znaczy dla większego obszaru zawierającego rozważane małe obszary), gdzie oszacowania uważa się już za wiarygodne.

Wykorzystanie zmiennych pomocniczych — estymacja złożona

Kolejnym krokiem w polepszaniu precyzji oszacowań jest estymacja złożona. Jest to technika pozwalająca na redukcję wariancji całkowitej lub zbalansowanie potencjalnego obciążenia estymatora syntetycznego \hat{y}_i^{synt} przeciw prawdopodobnej niestabilności estymatora bezpośredniego \hat{y}_i^{bezp} (Pfeffermann, 2013).

Estymator złożony wartości globalnej stanowi kombinację liniową wspomnianych estymatorów — bezpośredniego i syntetycznego, a zatem:

$$\hat{y}_i^{złoż} = \gamma_i \hat{y}_i^{bezp} + (1 - \gamma_i) \hat{y}_i^{synt} \quad (7)$$

gdzie γ_i — odpowiednio dobrana waga, która określa udział każdego ze składników w końcowym oszacowaniu.

Sposób ustalania wag γ_i może być różnorodny (Rao, 2003). Wartość wagi może być nadana z góry i być uzależniona od zmienności cechy dodatkowej, od liczebności populacji w domenach lub od wielkości próby. Może być również zależna od średniego błędu kwadratowego estymatorów składowych. Waga po-

winna być jednak dobrana w taki sposób, aby obciążenie utrzymane było na odpowiednim poziomie. Przykładem wagi nadanej *a priori* jest $\gamma_i = \frac{1}{2}$, a zatem wynikowy estymator złożony jest średnią arytmetyczną estymatorów bezpośredniego i syntetycznego.

Innym podejściem jest uzależnienie wagi od wielkości próby lub populacji czy też od wartości zmiennej dodatkowej X_i lub \hat{X}_i . Ustalono je tak, żeby w domenach, w których oczekiwana wielkość próby jest na tyle duża, estymator bezpośredni spełniał wymogi wiarygodności. W takim przypadku większa waga przypisywana jest estymatorowi bezpośredniemu. Waga spełniająca ten warunek może mieć postać:

$$\gamma_i = \begin{cases} 1 & \text{gdy } \hat{N}_i/N_i \geq \delta \\ \frac{\delta^{-1}\hat{N}_i}{N_i} & \text{w przeciwnym przypadku} \end{cases} \quad (8)$$

gdzie:

δ — subiektywnie wybrana wielkość dobrana tak, aby kontrolować wpływ estymatora syntetycznego oraz $\hat{N}_i = \sum_{s_i} w_{ij}$,

N_i — liczebność populacji *i*-tej domeny.

Rozważając wartości zmiennej dodatkowej zamiast wielkości populacji otrzymujemy wagi analogiczne do poprzednich, powstające przez zastąpienie ilorazów \hat{N}_i/N_i przez \hat{X}_i/X_i . Wielkość δ można wybrać dowolnie, na ogół stosowane jest $\delta = 1$.

Inną stosowaną powszechnie postacią wag zależnych od wielkości populacji jest:

$$\gamma_i = \begin{cases} 1 & \text{gdy } \hat{N}_i/N_i \geq 1 \\ \left(\hat{N}_i/N_i\right)^{h-1} & \text{w przeciwnym przypadku} \end{cases} \quad (9)$$

dla wybranego h (na ogół stosowane jest $h = 2$).

Wadą stosowania wag zależnych od wielkości próby i populacji jest nieuwzględnianie zróżnicowania obszarowego w ramach zmienności obszarowej dla interesującej nas zmiennej, tzn. wszystkie cechy otrzymują te same wagi bez względu na ich niejednorodność między obszarami.

Nadawanie wag na podstawie danych opiera się na założeniu, że wagi zależne są od błędu średniokwadratowego estymatorów (MSE) i ich kowariancji. Możliwe jest znalezienie estymatora optymalnego, w którym wagi dobrane są w taki sposób, by minimalizować całkowitą wartość MSE, tzn. $MSE(\hat{y}_i^{złoż})$. Optymalna waga (Rao, 2003) ma postać:

$$\gamma_i^{opt*} = \frac{MSE(\hat{y}_i^{synt}) - E(\hat{y}_i^{bezp} - y_i)(\hat{y}_i^{synt} - y_i)}{MSE(\hat{y}_i^{bezp}) + MSE(\hat{y}_i^{synt}) + 2E(\hat{y}_i^{bezp} - y_i)(\hat{y}_i^{synt} - y_i)} \quad (10)$$

co przy założeniu, że wartość oczekiwana iloczynu zmiennych losowych $E(\hat{y}_i^{bezp} - y_i)(\hat{y}_i^{synt} - y_i)$ jest mała w porównaniu z $MSE(\hat{y}_i^{synt})$ można zapisać jako:

$$\gamma_i^{opt} = \frac{MSE(\hat{y}_i^{synt})}{MSE(\hat{y}_i^{bezp}) + MSE(\hat{y}_i^{synt})} + \frac{1}{1 + F_i} \quad (11)$$

gdzie $F_i = MSE(\hat{y}_i^{bezp}) / MSE(\hat{y}_i^{synt})$ jest ilorazem MSE składników bezpośredniego i syntetycznego. W praktyce wagę estymuje się na podstawie danych.

Składnik syntetyczny występujący we wzorze na estymator złożony może być dowolnie wybranym estymatorem syntetycznym. Korzystając z wymienionych wcześniej estymatorów syntetycznych można otrzymać m.in. następujące estymatory złożone oparte na estymatorach:

- Horwitza-Thompsona i syntetycznym regresyjnym:

$$\hat{y}_i^{złoż} = \gamma_i \hat{y}_i^{bezp} + (1 - \gamma_i) \hat{y}_i^{reg} = \gamma_i \sum_{j \in S_i} w_{ij} y_{ij} + (1 - \gamma_i) \beta X_i \quad (12)$$

- Horwitza-Thompsona i syntetycznym ilorazowym:

$$\hat{y}_i^{złoż} = \gamma_i \hat{y}_i^{bezp} + (1 - \gamma_i) \hat{y}_i^{ilor} = \gamma_i \sum_{j \in S_i} w_{ij} y_{ij} + (1 - \gamma_i) \frac{\hat{y}}{\hat{X}} X_i \quad (13)$$

Estymacja oparta na modelu

Metody estymacji pośredniej, takie jak regresyjna czy syntetyczna, wykorzystują domyślne modele wiążące małe obszary z danymi uzupełniającymi. W estymacji opartej na modelu tworzone są jawne modele angażujące dodatkowo w opis badanego zjawiska zmienność między obszarami. Badane modele można podzielić na dwie główne kategorie:

- 1) modele poziomu zagregowanego (obszarowego), odnoszące się do małych obszarów i korzystające ze zmiennych dodatkowych poziomu obszaru, a zatem użyteczne w przypadku niedostępności danych indywidualnych,
- 2) modele poziomu jednostkowego, które oparte są na wartościach zmiennych objaśniających poziom jednostki.

Popularnym modelem — w szczególności w Stanach Zjednoczonych — jest **model Faya-Herriota**. Jest to prosty model poziomu obszaru mający dobre właściwości empiryczne. Jedną z jego zalet jest to, że model może opierać się jedynie na danych zagregowanych bez potrzeby użycia danych jednostkowych. Zastosowanie tej metody prowadzi do projektowo zgodnego estymatora (*design consistent estimator*), własności sprawiającej, że estymator oparty na modelu jest bliższy bezpośredniemu oszacowaniu dla dużej próbki, niezależnie od rzeczywistego modelu.

Modelem opierającym się na danych jednostkowych jest model poziomu jednostki zaproponowany po raz pierwszy przez Battesego, Hartera i Fullera. Ze względu na podobieństwo w konstrukcji do modelu Faya-Herriota często nazywa się go modelem Faya-Herriota poziomu jednostki.

Niech μ_i oznacza szukaną charakterystykę dla i -tej domeny, będącą funkcją wartości zmiennej y . Użycie modelu poziomu jednostki wymaga, aby znane były średnie obszarowe dla wszystkich domen $\bar{X}_i = \sum_{j=1}^{N_i} x_{ij} / N_i$. Model poziomu jednostki ma postać:

$$y_{ij} = x_{ij}^T \beta + v_i + \varepsilon_{ij} \quad (14)$$

gdzie:

- y_{ij} — wartość badanej zmiennej dla j -tej jednostki w obszarze i ,
- v_i — (efekt obszaru i) oraz ε_{ij} (błędy losowe) — wzajemnie niezależne ze średnią zero i wariancjami σ_v^2 i $\sigma_{\varepsilon, i}^2$ odpowiednio,
- x_{ij}^T — macierz zmiennych objaśniających,
- β — wektor współczynników regresji.

Często szukaną charakterystyką danej domeny jest średnia małego obszaru. Przyjmując model (14) prawdziwą wartością średnią dla małego obszaru i jest $\bar{Y}_i = \bar{X}_i^T \beta + v_i + \bar{\varepsilon}_i$. Przy takich założeniach oraz dla dużych N_i mamy $\bar{\varepsilon}_i \cong 0$, stąd szukana wartość globalna dla domeny i często definiowana jest jako $\mu_i = \bar{X}_i^T \beta + v_i$.

Estymatorem wartości globalnej dla domeny i opartym na modelu będzie średnia ważona uogólnionego estymatora regresyjnego i syntetycznego regresyjnego, a zatem:

$$\hat{\mu}_i = \gamma_i \left[\bar{y}_i + (\bar{X}_i - \bar{x}_i)^T \hat{\beta} \right] + (1 - \gamma_i) \bar{X}_i \hat{\beta} \quad (15)$$

gdzie:

- $\hat{\mu}_i$ — estymator wartości globalnej szukanej charakterystyki dla i -tej domeny,
- $\hat{\beta}$ — oszacowanie wektora współczynników regresji na podstawie przyjętego modelu obliczone ze wszystkich obserwacji,
- \bar{y}_i i \bar{x}_i — wartości średnie obserwowanych y_{ij} i x_{ij} po obszarze i , tj.

$$\bar{y}_i = \sum_{j=1}^{n_i} y_{ij} / n_i, \quad \bar{x}_i = \sum_{j=1}^{n_i} x_{ij} / n_i,$$
 odpowiednio, gdzie n_i jest wielkością próby obszaru i . Waga γ_i wyrażona jest wzorem $\gamma_i = \sigma_v^2 (\sigma_v^2 + \sigma_{\varepsilon,i}^2)^{-1}$, gdzie σ_v^2 jest wariancją efektu obszarowego, a $\sigma_{\varepsilon,i}^2 = \sigma_{\varepsilon}^2 / n_i$ jest wariancją błędu losowego w obszarze i .

Widać zatem, że estymator oparty na modelu jest estymatorem złożonym postaci (7), zbudowanym tak, by minimalizować całkowitą wariancję. Dla obszaru k bez jednostki w próbie, ze względu na znaną średnią \bar{X}_k , estymatorem jest $\hat{\mu}_k = \bar{X}_k \hat{\beta}$.

Model Faya-Herriota poziomego obszaru ma postać:

$$y_i = x_i^T \beta + v_i + e_i \quad (16)$$

a szukaną wartością globalną w domenie i jest $\mu_i = x_i^T \beta + v_i$.

Związany z modelem (16) estymator jest średnią ważoną estymatorów bezpośredniego i syntetycznego regresyjnego, a zatem klasycznym estymatorem złożonym o wagach dobranych tak, by minimalizować całkowitą wariancję:

$$\hat{\mu}_i = \gamma_i \hat{y}_i + (1 - \gamma_i) x_i^T \hat{\beta} \quad (17)$$

gdzie:

- $\hat{\mu}_i$ — estymator wartości globalnej w domenie i ,
- \hat{y}_i — estymator bezpośredni wartości globalnej w domenie i ,
- x_i — wektor znanych wartości oraz $\hat{\beta}$ oszacowaniem wektora współczynników regresji na podstawie przyjętego modelu.

Oszacowanie błędu średniokwadratowego estymatorów opartych na modelu Faya-Herriota składa się z części odpowiadającej za błąd losowy oraz za zmienność szacowanego wektora współczynników regresji w modelu. Zależy ono również od przyjętej metody szacowania wariancji będących częścią wag. Kompleksowe informacje na ten temat można znaleźć w opracowaniu J. N. K. Rao (2003).

Kolejnym przykładem estymacji opartej na modelu jest szacowanie na podstawie **modelu Poissona**. W modelu tym przyjęte jest założenie, że jeśli wielkość próby w domenie $n_i > 0$, to liczba osób z pewną cechą w obszarze spełnia rozkład Poissona z parametrem λ_i . Dodatkowo zakładana jest znajomość pewnej funkcji $g(\cdot)$, takiej że:

$$g(\lambda_i) = x_i^T \beta + v_i \quad (18)$$

gdzie:

λ_i — nieznaną parametr rozkładu Poissona,
 x_i — macierz zmiennych objaśniających,
 β — wektor współczynników regresji oraz v_i efektami obszaru z wariancjami σ_v^2 .

Założmy, że liczba ludności \hat{N}_i z pewną cechą w domenie ze zmiennymi objaśniającymi jest związana relacją postaci:

$$\log(\hat{N}_i) = \sum_j \beta_j x_{ij} \quad (19)$$

naturalne zatem jest przyjęcie, że funkcja $g(\cdot)$ jest logarytmem, $g(\lambda_i) = \log(\lambda_i)$. Ostatecznie estymator liczby osób z badaną cechą oparty na modelu Poissona ma postać:

$$\hat{N}_i = \exp(x_i^T \hat{\beta} + \hat{v}_i) \quad (20)$$

dla jednostek biorących udział w dopasowaniu modelu, a zatem w przypadku, gdy $n_i > 0$. Gdy liczebność próby w domenie nie spełnia tego warunku, a zatem w domenie brak reprezentanta, estymatorem będzie:

$$\hat{N}_i = \exp(x_i^T \hat{\beta}) \quad (21)$$

SMO oraz wykorzystanie alternatywnych źródeł danych są przykładem dziedzin, w których procedury oparte na modelu stanowią cenny wkład

w tworzenie oficjalnej krajowej statystyki na świecie. Powodzenie każdej metody modelowej zależy jednak od dostępności dobrych danych pomocniczych. Należy zwrócić uwagę na dobór takich zmiennych dodatkowych, które są dobrymi wskaźnikami badanych zmiennych, zatem istotne jest angażowanie specjalistów w danej dziedzinie, którzy powinni mieć wpływ na wybór właściwych cech.

STOSOWANIE SMO

SMO zaczyna odgrywać coraz większą rolę w działalności krajowych urzędów statystycznych i wielu instytucji międzynarodowych — może być stosowana w wielu dziedzinach. Obecnie stosowana jest głównie poza Polską. SMO pozwala na otrzymywanie aktualnych i szczegółowych informacji dla niskich poziomów agregacji. Najczęściej wykorzystywane są: estymacja syntetyczna, regresyjna i złożona, a także oparta na modelu.

Do najważniejszych dziedzin, w których z powodzeniem stosuje się technikę SMO zalicza się:

- ochronę zdrowia — prowadzono badania dotyczące m.in. niezdolności psychicznej ludności w krótkich okresach, liczby urodzeń żywych i martwych, informacji o niepełnosprawnych, zachorowalności na raka;
- demografię — szacowanie m.in. liczby ludności i liczby mieszkań w różnych przekrojach;
- rynek pracy i bezrobocie — w tym m.in. wskaźniki bezrobocia, liczba bezrobotnych, siła robocza;
- badania rynkowe — m.in. dochody osobiste, zatrudnienie pełne i w niepełnym wymiarze, dochody rodzin, wskaźniki i zasięg ubóstwa;
- rolnictwo — m.in. szacowanie powierzchni, wielkości plonów, wartości hodowli i zbiorów.

Wymienione dziedziny są jedynie przykładowymi dziedzinami życia codziennego, w których SMO stosowana jest na szeroką skalę. Wspomniane oszacowania oparte są nie tylko na wynikach badań statystycznych, ale także wykorzystują rejestry administracyjne jako źródło dodatkowych zmiennych objaśniających.

Cytując przykłady za J. N. K. Rao (2003), Biuro Spisowe Stanów Zjednoczonych estymując dochody małych obszarów tworzyło szacunki dla stanowych i lokalnych władz w celu alokacji środków pieniężnych. Wykorzystany został model Faya-Herriota, gdzie dochód małego obszaru (tzn. zmienną objaśnianą y) otrzymano na podstawie zmiennych objaśniających, którymi były m.in. dochody terenu zawierającego mały obszar, dane z deklaracji podatkowych, a także dane ze spisu ludności i mieszkań — posługując się m.in. wartością zajmowanych mieszkań.

Innym przykładem jest szacowanie powierzchni uprawnych z daną rośliną (kukurydzą lub soją) i rozmiarów pól. W tym przypadku wykorzystywano zdjęcia satelitarne, a zmiennymi objaśniającymi była liczba pikseli na obrazie sklasyfikowanych jako uprawa kukurydzy albo soi. Zdjęcia satelitarne mogą także posłużyć np. do szacowania wskaźnika urbanizacji.

W opracowaniu G. Dehnel (2003) omówiono estymację pośrednią jako narzędzie oceny rozwoju ekonomicznego. Porównane zostały najpopularniejsze sposoby SMO, a do oszacowania wskaźników rozwoju (sprzedaży detalicznej czy budowlanej, przeciętnej płacy, podatku od wynagrodzeń czy wskaźnika syntetycznego) posłużono się zmiennymi pochodzącymi ze sprawozdań DG-1 (źródło podstawowe) oraz z kartoteki przedsiębiorstw (źródło pomocnicze) i zmiennymi pochodzącymi z Banku Danych Lokalnych (źródło pomocnicze), w którym zamieszczono wyniki otrzymywane na podstawie m.in. badań statystycznych, rejestrów sądowych, rejestrów urzędów stanu cywilnego czy też PESEL.

Kolejnym przykładem użycia SMO jest działalność Banku Światowego, który wykorzystuje metodę estymacji pośredniej do estymacji ubóstwa na niskich poziomach agregacji przestrzennej w wielu krajach. Stosuje się w tym celu estymatory wykorzystujące model Faya-Herriota, w zależności od stopnia dostępnych danych — na poziomie jednostkowym lub obszaru.

Wyrazem coraz większego znaczenia SMO są liczne konferencje, publikacje oraz projekty o charakterze międzynarodowym, w których rozwija się teorię, ale również stosuje na szeroką skalę w praktyce różnego rodzaju estymatory. Oto niektóre międzynarodowe projekty:

- **ESSnet for Small Area Estimation** — ogólnym jego celem jest stworzenie ram umożliwiających szacunki dla małych obszarów w ramach Europejskich Badań Społecznych dotyczących m.in. demografii, bezrobocia, ubóstwa, warunków życia, zdrowia i edukacji. W projekcie powstały publikacje, w których znaleźć można szczegółowe opisy zastosowań estymacji małych obszarów i rodzaj wykorzystywanego oprogramowania;
- **The EURAREA project** — program badawczy finansowany przez Eurostat w ramach Programu Fifth Framework Programme FP5 Unii Europejskiej. Głównym celem było tu opracowanie techniki estymacji oraz odpowiedniego oprogramowania wspierającego ESS w zakresie szacowania podstawowej charakterystyki rynku pracy, jak też poziomu życia ludności w skali lokalnej;
- **SAMPLE — Small Area Methods for Poverty and Living Condition Estimates** — program badawczy finansowany przez Komisję Europejską w ramach Seventh Framework Programme (FP7). Celem jego było opracowanie nowych wskaźników zapewniających lepsze zrozumienie nierówności społecznej i ubóstwa w ujęciu lokalnym oraz metod ich estymacji z wykorzystaniem SMO. Dodatkowym celem projektu było wdrożenie procedur konstruk-

cji i interpretacji wskaźników ubóstwa i określenie stopnia ich przydatności dla samorządów.

Zgodnie z zaleceniami zawartymi w raportach sporządzonych z tych projektów należy rozpoczynać pracę od najprostszych estymatorów (np. klasycznego estymatora ekspansyjnego Horvitz-Thompsona), a dopiero później dokonywać rozszerzania estymatorów.

Podsumowanie

Zainteresowanie SMO w Polsce znacząco wzrosło w ostatnich latach, głównie ze względu na zwiększającą się rolę samorządów lokalnych. Określenia „mały obszar” nie należy rozumieć dosłownie. Termin ten odnosić się może do domeny czy subpopulacji, dla których wielkość próby jest na tyle mała, że estymacja bezpośrednia może być nieefektywna. Wykorzystanie metod SMO nie gwarantuje estymacji nieobarczonej błędem, ważne jest tu dokonanie wyboru właściwej techniki. Na poprawę jakości szacunków niewątpliwie wpłynąć może dostępność dodatkowych danych z istniejących już źródeł, co w dobie postępującej informatyzacji stanowi atut techniki pośredniej. Użycie metod estymacji pośredniej zazwyczaj pozwala uzyskać porównywalną lub znacznie lepszą precyzję szacunków w stosunku do klasycznych metod estymacji.

Ważną kwestią jest szacowanie precyzji estymatorów SMO. W tej dziedzinie prowadzone są przez statystyków na świecie badania mające na celu udoskonalenie sposobów szacowania błędów. W publikacji J. N. K. Rao (2003), uznawanej za jedną z podstawowych pozycji w tej tematyce, można znaleźć przykłady sposobów szacowania MSE i wariancji poszczególnych estymatorów. Przegląd metod w zakresie estymacji oraz oceny precyzji otrzymanych wyników w zależności od przyjętego schematu losowania znajduje się również m.in. w publikacji Cz. Domańskiego i K. Pruskiej (2001). Zarówno dla estymacji złożonej jak i syntetycznej, oceny precyzji otrzymanych estymatorów można dokonać szacując ich błąd średniokwadratowy. Dobrym sposobem jest także zastosowanie metody bootstrap.

SMO jest rozwijającą się dziedziną badań. Wyrazem coraz większego znaczenia metod estymacji pośredniej było utworzenie Ośrodka Statystyki Małych Obszarów w Urzędzie Statystycznym w Poznaniu. Ośrodek ten prowadzi prace badawcze w zakresie teorii i zastosowań metod tej statystyki w różnych dziedzinach. Można tu wymienić m.in. rynek pracy, statystykę przedsiębiorstw czy np. (we współpracy z Bankiem Światowym) estymację ubóstwa.

LITERATURA

- Dehnel G. (2003), *Statystyka małych obszarów jako narzędzie oceny rozwoju ekonomicznego regionów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu
- Domański Cz., Pruska K. (2001), *Metody statystyki małych obszarów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
- Pfeffermann D. (2013), *New Important Developments in Small Area Estimation*, „Statistical Science”, Vol. 28, No. 1
- Rao J. N. K. (2003), *Small Area Estimation*, Wiley, New York

SUMMARY

The article presents theoretical methodological considerations on estimation using small area statistics. Examples of applications of small area estimators in practice statistical surveys in Poland and in the world are presented.

РЕЗЮМЕ

В статье представляются теоретические рассуждения по методологии оценивания с использованием статистики малых домен. В статье представляются примеры использования оценок статистики малых домен в практике статистических обследований в Польше и в мире.

Edukacja ankieterów statystyki publicznej

Dostarczanie wiarygodnych, rzetelnych, niezależnych oraz wysokiej jakości informacji statystycznych na temat stanu i zmian zachodzących w społeczeństwie nadaje sens działalności ankieterów statystyki publicznej.

Każdego dnia odwiedzają oni setki domów, realizując za pomocą wywiadu bezpośredniego badania społeczne i rolnicze. Tematyka, jaką muszą znać, jest bardzo szeroka — poczynając od zagadnień z życia gospodarczego, poprzez kwestie z dziedziny badań rolniczych, a kończąc na dotyczących zdrowia, kultury, ubóstwa, wiktymizacji, dochodów rodziny i innych. Ankieterzy, zadając pytania o subiektywne opinie respondentów na tematy związane z ich życiem, często dotyczą bardzo osobistych kwestii, które mogą pozostawiać ślad w ich psychice, wywołują niejednokrotnie poczucie bezsilności wobec ludzkich nieszczęść.

Wykonując trudne zadania, ankieterzy powinni mieć świadomość celu, jaki przyświeca uzyskiwaniu informacji od respondentów. Rzetelna praca ankieterów sprawia, że misja statystyki publicznej staje się rzeczywistością.

Przeprowadzanie wywiadu nie jest zwykłą rozmową ankietera z członkiem gospodarstwa domowego. Standaryzacja kwestionariuszy sprawia, że ankieter musi postępować według przyjętych zasad i wytycznych. Odczytywanie pytań, szczegółowe dopytywanie respondentów w przypadku niejasnych odpowiedzi powinno odbywać się zgodnie z procedurami, które są takie same dla wszystkich ankieterów statystyki publicznej w kraju.

Przedstawione argumenty wyraźnie pokazują, że osiągnięcie wymiernych efektów w postaci wysokiej jakości danych wynikowych zależy w dużej mierze od umiejętności psychologicznych i wiedzy ankieterów — osób, które są pierwszym ogniwem łączącym członka gospodarstwa domowego ze statystyką publiczną.

CEL I ZAŁOŻENIA SYSTEMU SZKOLEŃ ANKIETERÓW

Celem szkoleń ma być osiągnięcie jak największej efektywności przy optymalizacji kosztów. System, który zapewniałby zamierzone efekty powinien składać się z trzech podstawowych części:

- szkolenia merytorycznego, w ramach którego przekazywana jest wiedza o sposobach prowadzenia konkretnych badań;
- podnoszenia kwalifikacji w zakresie umiejętności interpersonalnych oraz wiedzy ogólnej;
- wsparcia merytorycznego i motywacyjnego.

Szkolenia merytoryczne w obecnym systemie zbudowane są na zasadzie kaskadowego (dwustopniowego) programu przekazywania wiedzy. Pierwszy stopień stanowią szkolenia centralne, odbywające się w Centrum Badań i Edukacji Statystycznej GUS. Są to szkolenia, na których autorzy badań (pracownicy departamentów autorskich oraz urzędów statystycznych współpracujących z nimi w ramach specjalizacji) przekazują kierownikom Wydziałów Badań Ankietowych i koordynatorom badań wiedzę z dziedziny metodologii konkretnego projektu. Omawiają oni również kwestie zmian w organizacji i dostarczają informacji o przebiegu poprzedniej tury danego badania.

Bezpośrednio po szkoleniach centralnych ich uczestnicy organizują w macierzystych urzędach tzw. „szkolenia po szkoleniach”, na których uzyskane wiadomości i umiejętności przekazują ankieterom. Takie spotkania mają często charakter instruktaży, zwłaszcza jeśli dotyczą nowej edycji badania. Dodatkowo w urzędach statystycznych odbywają się spotkania ankieterów z kadrą kierowniczą, na których omawiane są kwestie związane z wykonywanymi przez nich zadaniami.

Szkolenia, instruktaże, spotkania z kadrą nadzorującą pracę ankieterów, rozmowy z przełożonymi wchodzi w skład niefinansowego systemu motywacyjnego. Innym elementem łączącym funkcję motywacyjną oraz podnoszenia kwalifikacji zawodowych ankieterów są szkolenia na temat prawa, podstaw metody reprezentacyjnej i podnoszenia umiejętności interpersonalnych ankieterów.

Szkolenia prowadzone przez zespół z Urzędu Statystycznego w Łodzi popularnie nazywane są socjotechnicznymi. Odbywają się one w urzędach statystycznych w całym kraju. Wykładowcy przedstawiają program autorski, który powstaje po analizie potrzeb artykułowanych bezpośrednio przez osoby, dla których szkolenia są przewidziane. Ankieterzy statystyki publicznej z konkretnego urzędu statystycznego prowadzą wszystkie badania na danym obszarze.

Główne cele szkoleń to:

- 1) rozszerzenie oraz ugruntowanie wiedzy ankieterów i koordynatorów z dziedzin omawianych na szkoleniu;
- 2) zdobycie umiejętności praktycznego wykorzystania wiadomości;
- 3) wykształcenie umiejętności świadomego kształtowania relacji interpersonalnych w kontaktach z innymi osobami;
- 4) korzystanie ze środków komunikacji werbalnej i pozawerbalnej;
- 5) podjęcie próby minimalizacji kosztów emocjonalnych ankieterów;
- 6) wykształcenie umiejętności radzenia sobie ze stresem;
- 7) analizowanie i wnioskowanie z własnych doświadczeń;
- 8) wymiana doświadczeń między uczestnikami szkolenia.

PODSTAWOWY PROGRAM SZKOLENIOWY

Szkolenia socjotechniczne dla ankieterów statystyki publicznej rozpoczęły się w 2002 r. i skierowane były do wszystkich ankieterów stałych. W okresie dwuletnim, zgodnie z planem, przeszkolono najmłodszych stażem ankieterów we

wszystkich województwach. Z uwagi na dużą rotację pracowników zajmujących się ankietyzacją, szkolenia edukacyjne prowadzone są cyklicznie. Są one nadal kontynuowane.

Obecnie program szkoleń zbudowany jest z modułów podzielonych według zakresów tematycznych. W części teoretycznej (moduł I, II i III) wiedza przekazywana jest w formie wykładów, które wzbogacono ćwiczeniami. Część praktyczna (moduł IV) to warsztaty, na których ankieterzy mają możliwość zastosowania zdobytej wiedzy oraz umiejętności w praktyce.

Moduł I dotyczy omówienia podstawowych aktów prawnych regulujących działalność statystyki publicznej:

- ustawy o statystyce publicznej — uregulowań dotyczących organizacji badań statystycznych, zadań służb statystyki publicznej, obowiązków statystycznych i dostępu do danych, udostępniania i przechowywania informacji statystycznych;
- ustawy o ochronie danych osobowych — zasad postępowania przy przetwarzaniu danych osobowych.

Wyjaśniane są również pojęcia związane z badaniem statystycznym: populacja, operat i schemat losowania, próba oraz estymacja. Na zajęciach omawia się zalety badania metodą reprezentacyjną oraz wagę poprawnego postępowania badawczego, począwszy od projektu, poprzez zbieranie danych, do opracowania i publikacji wyników.

Innym elementem programu szkolenia (moduł II) jest omówienie metod uzyskiwania danych ze szczególnym zwróceniem uwagi na nowoczesne techniki realizacji wywiadu: CAPI (*Computer-Assisted Personal Interviewing* — wywiad osobisty ze wspomaganie komputerowym), CATI (*Computer-Assisted Telephone Interviewing* — wywiad telefoniczny ze wspomaganie komputerowym), CAII/CAWI (*Computer-Assisted Internet/Web Interviewing* — ankieta internetowa nadzorowana przez system komputerowy). Ankieterzy poznają budowę kwestionariusza, który jest podstawowym narzędziem badawczym dla techniki P&P (*Pen and Paper Interviewing* — wywiad osobisty z użyciem formularza papierowego).

Moduł III obejmuje wiedzę z zakresu nauk społecznych przydatnych w pracy ankietera. Jego celem jest podniesienie świadomości korzystania z intuicyjnych środków komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Ponadto chodzi o wykształcenie umiejętności świadomego kształtowania relacji interpersonalnych w kontaktach z respondentem, trenowanie i dyskusowanie trudniejszych momentów w pracy ankieterskiej. Dodatkowym celem modułu jest zachęcenie ankieterów do analizowania własnych doświadczeń i wyciągania wniosków oraz wymiany doświadczeń.

Ankieterzy, którzy często nieświadomie korzystają podczas pracy z elementów komunikacji niewerbalnej, mają możliwość poznania znaczenia komunikatów „mowy ciała” oraz ich powiązań z komunikatem werbalnym podczas poszczególnych faz wywiadu (aranżacji, realizacji i zakończenia).

Dzień pierwszy szkoleń kończy blok tematyczny poświęcony m.in. sposobom radzenia sobie ze stresem. Zapobieganiu wystąpienia zjawiska długotrwałego

stresu pomaga poznanie jego definicji, źródeł wywołujących napięcie oraz konsekwencjami, jakie on niesie. Omawia się też zależność wystąpienia zjawiska od typu osobowości, związek z odpornością psychiczną, możliwość samodoskonalenia i budowania poczucia własnej wartości.

Drugi dzień szkolenia rozpoczyna diagnoza samopoczucia uczestników. Zajęcia te mają na celu odprężenie ankierów przed czekającymi ich zadaniami.

Podczas zajęć warsztatowych, na których odgrywane są scenki przedstawiające codzienną pracę w terenie, ankierzy mają możliwość praktycznego zastosowania wiedzy, umiejętności i doświadczeń zebranych w trakcie szkolenia. Ponadto analiza podejmowanych działań argumentacyjnych (werbalnych i pozawerbalnych) oraz wypracowywanie alternatywnych sposobów działania służą doskonaleniu warsztatu ankierskiego i mogą być wskazówką do samodzielnej pracy w domu. Wskazanie znaczenia analitycznego (refleksyjnego) ujmowania własnych doświadczeń oraz zachęta do ich wymiany w grupowej analizie często pomaga pogłębieniu obserwacji samego siebie, co mogą uczestnicy szkolenia stosować w przyszłości.

Jak już wspomniano, niezmiernie istotną kwestią rzetelnej pracy ankierów jest zrozumienie przez nich misji statystyki publicznej oraz wskazanie znaczenia ich pracy w całym systemie. Elementy motywowania uczestników znajdują się w każdym dniu szkoleniowym. Oddzielny blok tematyczny „żeby przekonać, samemu trzeba być przekonany” w całości poświęcony jest dyskusji na temat rangi badań statystyki publicznej. Argumenty, które często formułują sami ankierzy, mogą być wykorzystywane przez nich w trakcie rozmowy wstępnej z potencjalnymi respondentami wywiadów.

Nowością wprowadzoną do IV modułu jest przedstawienie koncepcji neurolingwistycznego programowania (NLP). Kwestie związane z wykorzystaniem NLP podczas pracy są omawiane w zależności od preferencji uczestników oraz możliwości czasowych.

ROZSZERZONY PROGRAM SZKOLENIOWY

Od 2012 r. wprowadzono również jednodniowe warsztaty dla ankierów, którzy w przeszłości uczestniczyli w szkoleniu podstawowym. Przewidziany w nim blok tematyczny pozwala na przypomnienie zagadnień metodologicznych, przełamanie rutyny, która podczas wykonywania zadań staje się z czasem zjawiskiem naturalnym.

Wytyczne do prowadzenia tego szkolenia zawarte są w rekomendacjach grupy zadaniowej ds. jakości *Labor Force Survey* (LFS), powołanej w marcu 2007 r., w której uczestniczyli zarówno przedstawiciele Eurostatu, jak i państw członkowskich Unii Europejskiej. Efektem końcowym pracy tej grupy są czterdzieści trzy zalecenia dotyczące m.in. ankierów i organizacji badania, techniki i kwestionariusza badania oraz informacji dla użytkowników.

Nowy blok szkoleniowy jest wypełnieniem zobowiązań zawartych w dwóch rekomendacjach unijnych, tj.:

- numer 18 — zapewnienie specjalnego szkolenia ankierów w celu ograniczenia liczby odmów respondentów i zredukowania liczby braku kontaktu. W szczególności należy podejmować próby skontaktowania się o różnych porach dnia. Pora wywiadu powinna także obejmować okresy poza godzinami pracy (wieczory i weekendy), aby zmniejszyć liczbę braków odpowiedzi osób pracujących. Ustalenie preferowanego momentu kontaktu przy pierwszym wywiadzie może ułatwić kolejne przy następnych rundach;
- numer 20 — zapewnienie ankierom odpowiedniego szkolenia w zakresie przeprowadzenia wywiadu obejmującego zarówno umiejętności komunikacyjne, jak i treść badania. Szkolenie powinno być prowadzone na zasadach ciągłych.

W programie rozszerzonym dla ankierów znajdują się także problemy dotyczące m.in. kluczowej roli ankiera oraz znaczenia badań statystyki publicznej. Z uwagi na fundamentalne znaczenie pracy ankiera oraz zrozumienie ważności misji statystyki publicznej sprawy te są omawiane na wszystkich szkoleniach.

SZKOLENIE DLA KOORDYNATORÓW BADAŃ

Dla dwustopniowej sieci ankierów, funkcjonującej w strukturze organizacyjnej, pierwszym ogniwem łączącym ankierów z urzędem statystycznym są koordynatorzy badań. Dla tej grupy pracowników Urząd Statystyczny w Łodzi wprowadził od 2012 r. szkolenie socjotechniczne, którego podstawowym celem jest wykształcenie umiejętności budowania świadomych relacji koordynatorów z ankierami. Szkolenie dla koordynatorów pozwala na:

- poszerzenie wiedzy tej grupy pracowników statystyki publicznej w dziedzinie metodologii badań oraz organizacji pracy,
- podnoszenie umiejętności skutecznej komunikacji ankierów—koordynator,
- kształtowanie umiejętności efektywnego zarządzania czasem.

W zakresie tematycznym wiele uwagi poświęca się sposobom motywowania, ze szczególnym zwróceniem uwagi na znaczenie motywowania pozafinansowego tych pracowników. Szkolenie dla koordynatorów badań zamyka cykl szkoleniowy.

ORGANIZACJA SZKOLEŃ

Ze względu na optymalizację kosztów wszystkie przedstawione szkolenia odbywają się w jednym cyklu. Trzyosobowa grupa wykładowców przez dwa dni prowadzi szkolenia wykorzystując różnorodne metody nauczania — od teoretycznych (wykład, dyskusja) do praktycznych (pokaz, inscenizacja, ćwiczenia). Liczba ich uczestników to z reguły 12—14 osób. Autorskie programy wykorzystywane podczas szkoleń i warsztatów są dostosowywane do potrzeb uczestni-

ków. Na zakończenie każdego szkolenia wypełniana jest ankieta ewaluacyjna, składająca się z 4 pytań otwartych, które dotyczą:

- 1) oceny dydaktycznych kwalifikacji wykładowców (spójność i przejrzystość prezentacji, umiejętność przystępnego wyjaśniania trudniejszych zagadnień);
- 2) oceny zaangażowania szkoleniowców w przedstawiany blok tematyczny;
- 3) oceny przydatności poszczególnych części szkolenia w codziennej pracy ankietera;
- 4) propozycje zmian w szkoleniu.

Słuchacze proszeni są również o dodatkowe uwagi lub opis najtrudniejszych sytuacji, z którymi zetknęli się podczas pracy.

Na podstawie ankiety organizatorzy szkoleń dokonują oceny przydatności poszczególnych bloków tematycznych oraz wprowadzają zmiany w programach.

Dotychczas, w ciągu ponad 10-letniego funkcjonowania szkoleń, znaczna większość uczestników oceniła je bardzo wysoko. Podkreślano zwłaszcza profesjonalizm prowadzących, przejrzystość prezentacji oraz duże zaangażowanie trenerów.

STATYSTYKA SZKOLEŃ

Plan szkoleń na dany rok przygotowujemy w grudniu roku poprzedzającego cykl. W styczniu do każdego z wytypowanych urzędów wysyłane są pisma informujące o szkoleniu wraz z prośbą o propozycję dogodnego terminu. Na tej podstawie sporządza się harmonogram szkoleń na rok kalendarzowy. Corocznie

w szkoleniach bierze przeważnie udział osiem urzędów. Zachowany jest w ten sposób dwuletni okres, w którym realizowane są szkolenia we wszystkich urzędach w kraju.

Od roku 2002 odbyły się 93 szkolenia, na których przeszkolono 1397 osób. Dane według lat przedstawiono w zestawieniu.

**ZESTAWIENIE LICZBY SZKOLEŃ
ORAZ UCZESTNIKÓW**

L a t a	Liczba	
	szkoleń	uczestników
O g ó l e m	93	1397
2002	3	44
2003	8	165
2004	10	154
2006	11	237
2007	11	157
2008	8	109
2009	11	143
2011	10	124
2012	21	264

Ź r ó d ł o: opracowanie własne.

Należy podkreślić, że w niektórych przypadkach kierownicy wydziałów badań ankietowych podejmowali decyzję o powtórny udział danego ankietera w szkoleniu w celu odświeżenia wiedzy oraz doskonalenia umiejętności.

Od roku 2012, na zakończenie szkolenia, słuchacze otrzymują zaświadczenie potwierdzające uczestnictwo w szkoleniu.

PRZYSZŁOŚĆ SZKOLEŃ

Szkolenia ankieterów i koordynatorów badań statystyki publicznej nieustannie ulegają ewolucji. Jest to pożądane ze względu na ciągłe zmiany zachodzące w społeczeństwie. Bywa, że ankieterzy napotykają trudności, z którymi w latach wcześniejszych nie musieli się borykać. Coraz większym wyzwaniem są też bariery zamkniętych osiedli, niechęć do wzięcia udziału w badaniach czy też braku czasu respondentów. Równocześnie rośnie liczba oraz zakres tematyyczny badań. Ludzie, z którymi ankieterzy stykają się przeprowadzając wywiad, często chcą uzyskać więcej informacji o badaniach niż to miało miejsce w latach poprzednich. Konieczne jest zatem odpowiednie przygotowanie ankietera do pracy, motywacja do wysiłku oraz pomoc w momentach odmów lub kilkukrotnych braków kontaktu z respondentami. Nie bez znaczenia jest uzmysłowienie ankieterom celu statystyki publicznej dążącej do otrzymania danych wysokiej jakości.

Rozwój techniki umożliwi autorom szkoleń wprowadzenie zmian niemających szans zaistnienia w poprzednich okresach. Obecnie tworzone są np. dwa szkolenia e-learningowe dla ankierów, których uruchomienie na portalu edukacyjnym zaplanowano na 2014 r. Dotyczą one zagadnień:

- 1) podstawy prawne i metodologiczne badań,
- 2) komunikacja w pracy ankiera.

Dzięki e-szkoleniom ankierzy wyposażeni w wiedzę teoretyczną będą mogli w sposób bardziej efektywny brać udział w spotkaniach. Szkolenia tradycyjne również ulegną modyfikacjom. Miejsce treści wyodrębnionych dla e-learningu zajmą ćwiczenia oraz formy warsztatowe, na które poprzednio brakowało czasu. Zmiany te będą więc korzystne dla ankierów, ponieważ preferują oni warsztatową formę szkoleń.

Budowa optymalnego systemu szkoleń dla ankierów (zminimalizowane koszty, przeszkolenie jak największej grupy ankierów oraz dostarczenie wiedzy i wykształcenie umiejętności dopasowanych do potrzeb danej grupy) jest przedsięwzięciem skomplikowanym. Trzeba mieć cały czas na uwadze cel priorytetowy, mianowicie edukację ankierów, którzy w sposób rzetelny, terminowy i z dużym zaangażowaniem wypełnią swoją misję. Sposób, w jaki będą jednak kształtować się relacje ankier—respondent zależy w dużym stopniu od pracowników służb statystyki publicznej.

mgr Anetta Nowak — *Urząd Statystyczny w Łodzi*

SUMMARY

The paper deals with the objectives and principles of the system of training of interviewers and coordinators and their basic and expanded programs as well as organization of training coordinators, statistics and future training.

РЕЗЮМЕ

Статья касается целей и положений системы обучения анкетировщиков и координаторов, организации обучения, а также основной и расширенной программы, организации обучения координаторов, статистики, а также будущей системы обучения.

Piotr SZUKALSKI

Charakterystyka związków kohabitacyjnych we współczesnej Polsce

Związki kohabitacyjne¹ to intymne, długotrwałe relacje pomiędzy dwojgiem ludzi dorosłych, które prowadzą do wspólnego zamieszkiwania, choć jednocześnie nie znajdują odzwierciedlenia w zmianie prawnego statusu osób je tworzących. Związki te wraz ze związkami typu LAT (*living apart together* — żyjąc razem, choć nie zamieszkując razem)² tworzą kategorię trwałych związków nieformalnych, coraz bardziej rozpowszechnioną we współczesnym świecie. Świadomość zwiększania się przypadków związków niezarejestrowanych na tyle silnych, aby osoby te mogły wspólnie zamieszkać jest we współczesnej Polsce powszechna. Jednak temu przekonaniu nie towarzyszy pełna wiedza o częstości występowania, cechach je charakteryzujących ani tym bardziej o indywidualnych przyczynach skłaniających do formowania i ponoszenia konsekwencji życia w takich związkach. Publikowane opracowania odnoszą się bowiem do danych z Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2002 (NSP 2002) lub mikrospisu przeprowadzonego w 1995 r. (Fihel, 2005; Kuciarska-Ciesielska, 1998; Slany, 2001; Szukalski, 2004, 2006).

Celem artykułu jest próba opisu najważniejszych cech par kohabitujących na podstawie eksploracji danych Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011 (NSP 2011). Spis ten — mimo licznych ograniczeń — jest *de facto* jedynym źródłem informacji umożliwiających sformułowanie obserwacji o cechach tych par w odniesieniu do całego kraju i jego regionów. Pomijając dyskusję na temat specyfiki ostatniego spisu, wynikającej z zastosowanej metodyki gromadzenia danych, należy zdawać sobie sprawę z tego, że również poprzednie spisy (tzw. pełne) nie dostarczały całkowicie wiarygodnych informacji na interesujący nas temat. Działo się tak z uwagi na wrażliwość tematyki zarówno w sytuacji, gdy związki nieformalne są wciąż w niektórych kręgach społeczeństwa stygmatyzowane, jak i z uwagi na niechęć wielu respondentów do podawania bardzo osobistych informacji.

¹ Termin kohabitacja pochodzi od francuskiego *cohabitation*, oznaczającego zarówno wspólne zamieszkiwanie, jak i współżycie na kształt małżeńskiego.

² Kryterium pozwalającym odróżnić oba typy związków jest częstość spędzania wspólnie czasu — jeśli w czasie trzech ostatnich miesięcy para spędzała razem średnio przynajmniej 4 noce w tygodniu, mamy do czynienia ze związkiem kohabitacyjnym, jeśli nie spędzała — jest to związek typu LAT.

Dane pochodzące z GUS (wyników ogólnopolskich, jak i wojewódzkich) zestawiano w miarę możliwości z danymi poprzedniego spisu oraz częściowo mikrosписu z 1995 r., co pozwoli uchwycić zachodzące zmiany i prawidłowości. Zacząć jednak należy od przedstawienia zmian w podejściu społecznym do związków nieformalnych.

DLUGOOKRESOWE ZMIANY PODEJŚCIA DO ZWIĄZKÓW KOHABITACYJNYCH

Zmiany podejścia zobrazować można na podstawie chronologicznie wyodrębnionych przez Ch. Prinza (1995) etapów percepcji kohabitacji w społeczeństwach Zachodu, traktowanej kolejno jako:

- 1) związek patologiczny, tolerowany jedynie w szczególnych warunkach, w przypadku osób z nizin społecznych (np. byli więźniowie czy prostytutki) lub ze szczytów elit (arystokracja, artyści);
- 2) preludium do małżeństwa, swoiste „małżeństwo na próbę”, mające ułatwić podjęcie dożgonnego zobowiązania i zmniejszyć prawdopodobieństwo późniejszego rozpadu związku wskutek rozwodu; w tym przypadku wspólne zamieszkiwanie następuje dopiero w chwili podjęcia decyzji o zawarciu związku małżeńskiego, zaś celem jest jedynie zwiększenie prawdopodobieństwa małżeńskiego sukcesu;
- 3) alternatywa wobec małżeństwa; kohabitacja się autonomizuje, stając się taką samą formą związku małżeńskiego, jak te zalegalizowane;
- 4) rodzaj małżeństwa — instytucje państwowe w celu wzmocnienia więzi między partnerami starają się ich zachęcić do zalegalizowania związku, oferując wprowadzenie „mniej zobowiązującej” formy, tj. związku partnerskiego³.

W rezultacie kohabitacja zyskuje nową tożsamość, tj. związku równie dobrze, jak tradycyjne małżeństwo. Należy przy tym zauważyć znaczące przestrzenne zróżnicowanie w Europie momentu rozpoczęcia tej sekwencji zmian, jak i odmienny punkt wyjściowy kohabitacji. W niektórych regionach bowiem istniało przyzwolenie na życie w związku nieformalnym w szczególnych sytuacjach (np. sprawdzenie płodności wybranki przed zawarciem małżeństwa). Okres zwyczajowo uznawany za punkt odniesienia do porównań z teraźniejszością (pierwsza połowa XX w.) był czasem wyjątkowo małego rozpowszechnie-

³ W Polsce przyjęło się błędnie utożsamiać związki partnerskie i kohabitacyjne (tak się stało np. w przypadku publikacji wyników NSP 2002, ale już przy NSP 2011 używa się poprawnej terminologii). Prawo wielu państw europejskich dopuszcza możliwość zarejestrowania związku niebędącego małżeństwem. Z reguły zapewnia ono stronom mniejszy zakres praw i obowiązków (np. niemożność adoptowania dzieci, wspólnego rozliczania się podatkowego, korzystania z przywilejów spadkowych albo uzyskanie tych uprawnień po udowodnieniu stabilności związku po 1—3 latach) oraz słabszą ochronę przed rozwiązaniem (np. możliwość wyrejestrowania związku na żądanie jednej ze stron, bez konieczności przeprowadzania procedury rozwodowej). Związek taki w wielu państwach nosi nazwę związku partnerskiego lub partnerstwa i również w Polsce ta nazwa powinna być zarezerwowana dla takiej właśnie formy prawnej.

nia związków kohabitacyjnych na kontynencie europejskim (Burguiere, Lebrun, 1996).

Jednocześnie ze zmianą funkcji dokonuje się zmiana charakteru związków kohabitacyjnych (Pongracz, Speder, 2003). Zmniejsza się mianowicie znaczenie związków „starego typu”, tj. skupiających przynajmniej jedną osobę rozwiedzioną, separowaną lub owdowiałą, w przypadku których przepisy prawa, złe wspomnienia i doświadczenia lub opinia potomstwa przemawiały za pozostawianiem w niezalegalizowanym związku, co spotykało się ze zrozumieniem społecznym. Z kolei wzrasta waga związku „nowego typu”, tworzonych przez dwie osoby, z których żadna nigdy nie zawarła małżeństwa, tj. w przypadku których brak jest innych przeciwwskazań, jak te o charakterze czysto mentalnym (czy być może również ekonomicznym), przemawiających przeciwko legalizacji związku.

CZĘSTOŚĆ WYSTĘPOWANIA KOHABITACJI W POLSCE

Na kohabitację spojrzeć można z dwóch perspektyw — udziału związków niesformalizowanych wśród istniejących związków i frakcji dorosłej ludności zaangażowanej w tego typu relacje. Patrząc z pierwszej perspektywy szacowano, że w roku 1978 stanowiły one 1% ogółu. Dla późniejszych lat mamy bardziej precyzyjne dane, udziały te wynosiły: w 1988 r. — 1,2%, w 1995 r. (mikrospis) — 1,7%, w 2002 r. — 2,2%, zaś w roku 2011 — już 3,6%.

Patrząc z kolei z perspektywy ludności w wieku 15 lat i więcej, to w latach 2002—2011 nastąpiła znacząca zmiana w podejściu do kohabitacji. O ile w pierwszym roku przytoczonej dekady jedynie 1,3% ludności żyło w związkach kohabitacyjnych, o tyle w roku 2011 było to 2%, przy czym wielkości te były o 0,1—0,2 p.proc. wyższe w przypadku mężczyzn w porównaniu z kobietami.

Jak widać, nieformalne związki upowszechniają się w Polsce. Dokonało się to zarówno pod wpływem czynnika kulturowego, po pierwsze, zachodzącej zmiany społecznej modyfikującej sposób myślenia, zwłaszcza młodych ludzi, o sposobie budowania, funkcjonowania czy rozpadzie związków, po drugie, „westernizacji”, czyli powierzchownej zmiany sposobu myślenia polegającego na próbie „bycia takim samym”, jak płynący z mediów przekaz o życiu (zwłaszcza celebrytów) w krajach uznawanych za wzór rozwoju cywilizacyjnego, tj. w Stanach Zjednoczonych i państwach Europy Zachodniej, jak i warunków, w jakich współcześnie żyje się w Polsce. Do tej ostatniej grupy zaliczyć należy przede wszystkim wzrost niepewności w pierwszych latach dorosłości, związany z niestabilnym przebiegiem kariery zawodowej i niskimi dochodami, skutkujący niechęcią do podejmowania długookresowych zobowiązań, a w przypadku ich podjęcia — wybieraniem mniej zobowiązujących form wspólnego życia.

Innym czynnikiem, ważnym w przypadku uboższych grup społecznych, jest polityka społeczna, która traktuje osoby tworzące związki kohabitacyjne jako „niepowiązanych ze sobą singli”, nieuprawnionych do rent rodzinnych, czy ułatwień w uzyskaniu miejsca dla dzieci w żłobkach i przedszkolach.

Występowanie tych czynników wpływa na różnice występujące pomiędzy skłonnością ludności miast i wsi do formowania stabilnych, a nieformalnych związków. Według NSP 2011 wśród osób w wieku 15 lat i więcej kohabitowało 2,5% mieszkańców miast i 1,1% na wsi. Różnice te wręcz nasiliły się w porównaniu do wcześniejszych lat, albowiem w 2002 r. wynosiły odpowiednio 1,5% i 0,9%. Wzrost był większy zwłaszcza w przypadku obszarów zurbanizowanych, gdzie wynikające ze wzorców kulturowych opory przed wchodzeniem w tego typu związki są mniejsze.

WIEK A SKŁONNOŚĆ DO KOHABITACJI

Podstawową zmienną różnicującą skłonność do kohabitacji jest wiek. Niezależnie od płci częstość występowania kohabitacji różniła się pomiędzy grupami wieku kilkudziesięciokrotnie. Choć podstawowa zależność między wiekiem a skłonnością do kohabitacji, uwidaczniająca się najbardziej wśród osób w wieku 25—29 lat, nie zmieniła się między ostatnimi dwoma spisami, to wyraźnie wzrosła częstość tego typu zachowań w wyższych grupach wieku (wykr. 1). Wśród osób niemających jeszcze 40 lat odsetek kohabitujących wzrósł dwukrotnie w okresie między omawianymi spisami, tymczasem w przypadku osób starszych przyrosty występowały, jednak miały one zdecydowanie mniej dynamiczny charakter.

W Polsce jest w rezultacie coraz więcej związków kohabitacyjnych ludzi młodych. Kluczowymi kwestiami stają się ich długotrwałość, stopień przekształcania się tego typu związków w małżeńskie oraz skłonność osób kohabitujących do posiadania potomstwa. Warto tu zaznaczyć, że prowadzone w 2013 r. w woj. łódzkim badanie narzeczonych (osób planujących zawarcie małżeństwa w Łodzi lub okolicznych gminach miejsko-wiejskich) wskazywało, że 70,4% badanych par już wspólnie mieszkało. Działo się tak niezależnie od preferowanej przez respondentów formy zawarcia związku (78,8% osób planujących zawarcie małżeństwa cywilnego i 66,2% w przypadku małżeństwa wyznaniowego), będącej pośrednim wskaźnikiem przekonania religijnych i etycznych (Szukałski, 2013).

O ile zatem istnieją przesłanki pozwalające stwierdzić, że kohabitacja przedmałżeńska jest obecnie normą przynajmniej w warunkach wielkomiejskich, o tyle w zasadzie nic nie wiemy o skłonności kohabitujących do zalegalizowania związku. Jest to o tyle ważne, że kohabitacja może być krótszym lub dłuższym preludem do związku małżeńskiego lub jego stałą namiastką.

Wspomnianą młodość osób tworzących niezarejestrowane związki widać zwłaszcza, gdy dokona się porównania rozkładu wieku osób w nich żyjących oraz zamężnych i żonatych (tabl. 1).

TABL. 1. ROZKŁAD WIEKU MĘŻCZYŹN I KOBIET POZOSTAJĄCYCH W ZWIĄZKACH KOHABITACYJNYCH I MAŁŻEŃSKICH W 2011 R. (osoby w danym typie związku=100)

W i e k	Mężczyźni		Kobiety	
	kohabitacja	małżeństwa	kohabitacja	małżeństwa
15—19 lat	0,3	0,0	1,5	0,1
20—24	7,8	1,0	13,9	2,7
25—29	19,4	6,4	21,7	9,2
30—34	17,5	10,7	16,6	11,8
35—39	13,4	11,0	12,1	11,3
40—44	8,9	9,8	7,7	9,9
45—49	7,7	10,2	6,4	10,3
50—54	8,3	12,1	7,1	12,1
55—59	7,1	12,1	6,0	11,6
60—64	4,9	9,9	3,8	8,9
65—69	2,0	5,5	1,5	4,6
70—74	1,3	4,8	1,0	3,7
75—79	0,8	3,6	0,5	2,4
80—84	0,4	2,0	0,2	1,0
85 lat i więcej	0,1	0,8	0,1	0,3

Ź r ó d ł o: obliczenia własne na podstawie publikacji *Ludność...* (2013).

Mniej niż 40 lat miało 58,4% kohabitujących mężczyzn i jedynie 29,1% żonatych. Dla kobiet wielkości te to odpowiednio 65,8% i 35,3%. 75% mężczyzn żyjących w kohabitacji i 49,1% mężczyzn żonatych nie przekraczało 50 roku życia, zaś w zbiorowości kobiet w tym samym wieku obie wielkości wyniosły 79,9% i 55,3%. W porównaniu z NSP 2002 wystąpiło odmłodzenie populacji osób kohabitujących (wykr. 2). Jest to jeszcze bardziej widoczne, gdy porówna się dane z mikrospisu z 1995 r., wedle którego 51,6% kobiet i 60,4% mężczyzn żyjących w związkach nieformalnych miało przynajmniej 40 lat (Kuciarska-Ciesielska, 1998).

Analizując wyniki spisowe warto jednak pamiętać o uniwersalnych zasadach demograficznych, zwłaszcza o uwzględnianiu długookresowych konsekwencji kryzysów społecznych, przejawiających się wpływem czynnika kohortowego. Występujący spadek udziału osób czterdziesto-, pięćdziesięcioletnich jest w dużym stopniu wynikiem przechodzenia pokolenia powojennego wyżu demograficznego do tego etapu życia, gdy w przypadku niepowodzeń matrymonialnych zdecydowanie rzadziej zakłada się nową rodzinę.

STAN CYWILNY OSÓB KOHABITUJĄCYCH

W 2011 r. wspólne zamieszkiwanie bez ślubu dotyczyło osób bez doświadczeń małżeńskich (61,6%), następnie rozwiedzionych (28,3%), wdów i wdowców (5,1%) oraz pozostających w związkach małżeńskich (5,0%). Płeć różnicowała te wielkości następująco: kohabitujący mężczyźni nieco częściej byli kawalerami (62,4%) niż kobiety pannami (60,7%), osobami pozostającymi w ważnym związku małżeńskim (odpowiednio 5,4% i 4,6%) i rozwiedzeni (29,3% i 27,2%). Wśród kobiet wyższy odsetek dotyczył osób owdowiałych (7,5% i 2,8%). Dwie ostatnie różnice nie powinny dziwić, o ile pamięta się z jednej strony o wyższym prawdopodobieństwie znalezienia partnerki przez rozwiedzionych mężczyzn niż kobiety będące w takiej samej sytuacji, z drugiej zaś o nadumieralności mężczyzn wpływającej na przewagę wdów.

W porównaniu z wynikami NSP 2002 dokonana się zmiana struktury związków kohabitacyjnych, tzn. wzrosło znaczenie osób niemających doświadczeń małżeńskich. W 2002 r. udział kawalerów wśród kohabitujących wynosił 51,7%, zaś panien 49,0%, natomiast zdecydowanie wyższe były udziały osób rozwiedzionych (33,8% i 29,9%) i owdowiałych (4,9% i 13,6%). Wyraźnie (prawie o połowę) zmniejszyła się liczba osób owdowiałych, co zapewne odzwierciedla nie tylko duży wzrost znaczenia osób młodych wśród kohabitujących, ale i zdecydowanie wyższy wiek osób tracących małżonków w ostatnich latach, w porównaniu z sytuacją na początku XXI w. (Szukalski, 2013).

Stan cywilny osób kohabitujących jest zróżnicowany w zależności od wieku i płci (wykr. 3 i 4).

Wśród osób do 40. roku życia dominowały panny i kawalerowie, choć szybko wzrastała frakcja rozwiedzionych, którzy dominowali w grupie wieku 40—64 lata. W grupie osób „po czterdziestce” bardzo szybko wzrastał — zwłaszcza w zbiorowości kobiet — odsetek osób owdowiałych. Wśród kobiet ta kategoria staje się dominująca po 65. roku życia, zaś wśród mężczyzn dopiero w wieku 80 lat i więcej.

Niezwykle intrygujący jest występujący wraz z przechodzeniem do coraz starszych grup wieku wzrost znaczenia osób kohabitujących pozostających w ważnym związku małżeńskim. Choć dotyczy to jedynie 1/20 wszystkich osób żyjących w stabilnym związku nieformalnym, po 50. roku życia jest to już co najmniej 10% mężczyzn i 8% kobiet, zaś w wieku 75 lat i więcej powyżej 20%. Otwarte pozostaje pytanie, na ile taki stan rzeczy jest wskaźnikiem (paradoksalnie) tradycyjnego spojrzenia na małżeństwo, które z różnych względów nie powinno albo nie może być rozwiązane, natomiast w przypadku niepowodzeń partnerów będących w związku kohabitacyjnym prowadzi do zmiany stanu faktycznego zamiast do rozwodu świadczącego w odbiorze publicznym o niepowodzeniu życiowym.

KOHABITACJA W PRZEKROJU REGIONALNYM

Skłonność do życia w trwałych, niezalegalizowanych związkach jest bardzo zróżnicowana przestrzennie (tabl. 2). Odzwierciedla to zarówno kulturowe zróżnicowanie Polski, jak i czynniki oddziałujące na ową skłonność (wysokość wynagrodzeń, urbanizacja, wykształcenie, sytuacja na rynku pracy, niezarobkowe źródła utrzymania) (Szukalski, 2006). Na podstawie analizy wyników dwóch ostatnich spisów powszechnych można zauważyć stałość uporządkowania regionów z punktu widzenia skali kohabitacji.

**TABL. 2. CZĘSTOŚĆ DEKLAROWANIA ŻYCIA W KOHABITACJI
WEDŁUG WOJEWÓDZTW (w % ludności w wieku 15 lat i więcej)**

Województwa	2002			2011		
	ogółem	miasta	wieś	ogółem	miasta	wieś
P o l s k a	1,3	1,5	0,9	2,0	2,5	1,1
Dolnośląskie	2,1	2,2	1,8	2,9	3,3	2,0
Kujawsko-pomorskie	1,2	1,4	0,9	2,0	2,5	1,1
Lubelskie	0,8	0,9	0,7	1,1	1,5	0,6
Lubuskie	2,3	2,4	2,3	3,7	4,2	2,8
Łódzkie	1,2	1,5	0,6	1,9	2,5	0,7
Małopolskie	0,7	1,0	0,3	1,1	1,7	0,4
Mazowieckie	1,3	1,6	0,7	2,2	2,8	0,9
Opolskie	1,2	1,6	0,8	1,7	2,4	1,0
Podkarpackie	0,4	0,6	0,3	0,6	0,9	0,3
Podlaskie	0,8	1,0	0,5	1,2	1,6	0,6
Pomorskie	1,6	1,7	1,4	2,5	2,9	1,7
Śląskie	1,3	1,5	0,6	2,0	2,4	0,8
Świętokrzyskie	0,6	0,8	0,5	0,9	1,2	0,6
Warmińsko-mazurskie	1,6	1,6	1,7	2,6	3,0	2,1
Wielkopolskie	1,0	1,3	0,7	1,8	2,4	1,1
Zachodniopomorskie	2,5	2,4	2,9	3,8	4,0	3,3

Ź r ó d ł o: dla 2002 r. na podstawie opracowania P. Szukalskiego (2006), dla 2011 r. *Ludność...* (2013).

Uporządkowanie województw z maksymalnymi wartościami odnotowanymi na Ziemiach Odzyskanych, a minimalnymi w dawnej Galicji i południowo-wschodniej części Kongresówki nie powinno dziwić. Kolejność regionów jest taka sama, jak w przypadku wyników innych analiz odnoszących się do nietradycyjnych zachowań demograficznych, co pozwala mówić wręcz o swoistym „syndromie nowoczesności” przejawiającym się spójnością nie tylko zachowań w sferze prokreacji (Kurek, Lange, 2013; Szukalski, 2001), doboru partnera (Szukalski, 2013), lecz również zachowań odnoszących się do innych sfer obyczajowości (np. religijność) i obywatelskości (np. preferencje polityczne, frekwencja wyborcza) (Janiszewska, 2013). Zadziwiające jest jednak, że wewnętrznej spójności zachowań nie można wyjaśnić odwołaniem się tylko do koncepcji „kohort mentalnych” (skupiających osoby o wspólnym stylu życia i poglądach na życie), a zwłaszcza do subkoncepcji pionierów zmian demograficznych (Van de Kaa, 1997). O ile zgodnie

z tą koncepcją pionierzy (przede wszystkim młode, dobrze wykształcone kobiety o lewicowych poglądach, zamieszkujące obszary wysoko zurbanizowane, zwłaszcza wielkomiejskie) powinni znaleźć się w największych miastach, o tyle poszukiwanie owych „liderów zmian” na wsi województw zachodniopomorskiego, lubuskiego czy warmińsko-mazurskiego prowadzi do konstatacji o innej przyczynie zachodzących tam zmian, osadzonych bardziej w kontekście ekonomicznym i etno-kulturowym niż „cywilizacyjnym”. Potwierdzają taki tok rozumowania wyniki badań M. Mynarskiej i A. Matysiak (2010), wskazujące na wyższą skłonność w Polsce osób gorzej wykształconych do formowania związków nieformalnych w porównaniu z tymi lepiej wyedukowanymi.

Przyczyn zmian można się bardziej doszukiwać w „przedsiębiorczości osób ubogich”, przejawiającej się odwoływaniem się do takich form życia rodzinnego, które związane są albo z niższymi kosztami funkcjonowania (brak kosztów ślubu i wesela), albo wyższymi korzyściami z życia w nich (uprawnienia lub przywileje związane z dostępem do pomocy społecznej, usług społecznych). Innym wyjaśnieniem jest zasiedzialość (zamieszkiwanie w tej samej gminie, w której dana osoba urodziła się), czynnik odzwierciedlający siłę kontroli społecznej, więzi społecznej, osadzenia w normach etycznych i obyczajowych. Tereny o najwyższym/najniższym odsetku par kohabitujących odznaczają się przeciwnymi ekstremami zasiedzialości.

W ramach województw, a zatem względnie jednorodnych jednostek administracyjnych, zauważa się dodatkowo duże wewnętrzne, międzypowiatowe zróżnicowanie częstości kohabitacji (tabl. 3). Generalnie panuje zasada, że powiaty o najniższych frakcjach osób żyjących w tego typu związkach to obszary słabo zurbanizowane, nieznajdujące się w bezpośrednim sąsiedztwie stolic regionów, które — podobnie jak inne większe miasta na prawach powiatu — odznaczają się wartościami najwyższymi. W przypadku największych miast, jak również obszarów je okalających, wskutek suburbanizacji, w coraz większym stopniu zamieszkuje je ludność wielkomiejska, charakteryzująca się wysoką tolerancją życia w związkach niezarejestrowanych.

TABL. 3. POWIATY O EKSTREMALNYCH UDZIAŁACH ZWIĄZKÓW KOHABITACYJNYCH WEDŁUG WOJEWÓDZTW (w % ludności w wieku 15+)

Województwa	Minimum	Maksimum
Dolnośląskie	oleśnicki (1,4), milicki (1,6), wołowski (1,8)	Wrocław (4,0), Wałbrzych (3,9), zgorzelecki (3,4)
Kujawsko-pomorskie	radziejowski (0,8), włocławski (0,9), żniński (0,9)	Grudziądz (3,7), Toruń (3,1), Bydgoszcz (2,7)
Lubelskie	janowski (0,2), biłgorajski (0,5), lubartowski (0,5), lukowski (0,5), rycki (0,5)	Chelm (2,1), Lublin (1,9), Biała Podlaska (1,7)
Lubuskie	wschowski (2,3), międzyrzecki (2,4), zielonogórski (2,7)	Zielona Góra (4,9), Gorzów Wlkp. (4,8), ślubicki (4,4), krośnieński (4,4)

TABL. 3. POWIATY O EKSTREMALNYCH UDZIAŁACH ZWIĄZKÓW KOHABITACYJNYCH WEDŁUG WOJEWÓDZTW (w % ludności w wieku 15+) (dok.)

Województwa	Minimum	Maksimum
Łódzkie	opoczyński (0,5), pączężański (0,5), piotrkowski (0,6), skierniewicki (0,6)	Łódź (3,4), pabianicki (2,2), Piotrków Tryb. (2,1)
Małopolskie	dąbrowski (0,2), tarnowski (0,2), myślenicki (0,3), nowosądecki (0,3), suski (0,3)	Kraków (2,6), Tarnów (1,1), chrzanowski (1,1), oświęcimski (1,1)
Mazowieckie	przysuski (0,2), garwoliński (0,3), ostrołęcki (0,4)	Warszawa (3,8), piaseczyński (2,8), przuszkowski (2,4)
Opolskie	oleski (0,8), namysłowski (1,0), opolski (1,1)	Opole (2,8), brzeski (2,4), kędzierzysko-kozielski (2,1)
Podkarpackie	brzozowski (0,2), kolbuszowski (0,2)	bieszczadzki (1,7), Przemyśl (1,7), Rzeszów (1,5)
Podlaskie	łomżyński (0,4), wysokomazowiecki (0,4), sokólski (0,5), kolneński (0,5)	Suwałki (2,2), Białystok (2,0), hajnowski (1,4)
Pomorskie	kartuski (1,0), kościerski (1,1), chojnicki (1,3)	Słupsk (3,5), Gdańsk (3,4), gdański (3,4)
Śląskie	kłobucki (0,4), żywiecki (0,6), częstochowski (0,7), lubliniecki (0,7)	Chorzów (4,6), Świętochłowice (3,8), Zabrze (3,4)
Świętokrzyskie	włoszczowski (0,4), kielecki (0,5), jędrzejowski (0,5), kazimierski (0,5)	Kielce (1,3), ostrowiecki (1,2), skarżyski (1,1), starachowicki (1,1)
Warmińsko-mazurskie	działdowski (1,0), nowomiejski (1,2), piski (1,5), szczycieński (1,5)	Olsztyn (4,2), giżycki (3,3), Elbląg (3,2)
Wielkopolskie	kaliski (0,6), ostrzeszowski (0,7), leszczyński (0,8)	Poznań (3,6), Leszno (2,9), pilski (2,6)
Zachodniopomorskie	choszczeński (2,4), sławieński (2,5), myśliborski (2,8), pyrzycki (2,8)	Świnoujście (5,0), Koszalin (4,5), policki (4,5)

Źródło: publikacje *Ludność w województwie...* oraz *Stan i struktura demograficzno-społeczna. NSP 2011* dostępne na stronach internetowych urzędów statystycznych poszczególnych województw.

W danych tabl. 3 zastanawiają przede wszystkim nie powiaty o maksymalnych wartościach, lecz te odznaczające się udziałem osób kohabitujących na poziomie 0,2—0,3 p.proc. Z perspektywy mieszkańca wielkiego miasta wielkości takie wydają się być bardzo małe, świadczące jednak o trwałości tradycyjnie pojmowanych warunków wspólnego zamieszkiwania w słabo zurbanizowanych rejonach Polski Południowo-Wschodniej.

Tym jednak, co najbardziej zastanawia z perspektywy badacza zagadnienia jest wyjątkowość południowo-wschodniej części woj. podkarpackiego. Powiat bieszczadzki i tereny go okalające, z uwagi na ludność napływową, wyróżniają się na tle całego województwa zarówno w przypadku kohabitacji, urodzeń pozamałżeńskich, jak i np. migracji (Rosner, 2014), wskazując że zasiedloność jest prawdopodobnie najważniejszym czynnikiem różnicującym skłonność do nietradycyjnych zachowań demograficznych.

Podsumowanie

Od kilku dekad badacze stanu rodziny formułują współistniejące sprzeczne twierdzenia o kryzysie rodziny i jej nadal silnej pozycji. Zwolennicy pierwszego wskazują na obniżającą się skłonność do formowania małżeństw, posiadania potomstwa, częstszy rozpad małżeństw wskutek rozwodu, a generalnie odchodzenie od rodziny stanowiącej małżeństwo. Stronnicy drugiego twierdzenia uważają, że rodzina wciąż ma się dobrze, zaś obecnie jesteśmy jedynie świadkami przemian jej instytucjonalnego charakteru, odejścia od jej formalizacji i sztywnych, tradycyjnych zasad funkcjonowania.

Moje opracowanie nie miało na celu opowiedzenia się w tym sporze za którąś ze stron. To jest analiza zmian jakościowych: motywacji do zakładania związku, sposobu jego funkcjonowania, ról wypełnianych przez kohabitantów, siły ich zobowiązań względem siebie, chęci posiadania potomstwa, która umożliwia w rzeczywistości wsparcie którejś stronie tego, w dużym stopniu ideologicznego, sporu. Informacje gromadzone w trakcie spisów powszechnych są w naturalny sposób zbyt powierzchowne, aby umożliwić opis ukrytej logiki zachodzących zmian.

Dane uzyskane ze spisów powszechnych umożliwiają wskazanie nie tylko najważniejszych ilościowych cech zachodzących przemian, lecz jednocześnie ich „strukturalnych mechanizmów napędzających”. Do takich cech należy czynnik generacyjny. Następująca z upływem czasu zmiana generacyjna samoistnie wpływa na zmiany częstości występowania w całej badanej populacji określonych zdarzeń czy stanów. Wspomniany najszybszy wzrost skłonności do kohabitowania wśród osób najmłodszych — wynikający z tego, że dzisiejsi młodzi i młodzi sprzed lat to osoby wychowane w zupełnie innych realiach — jest przykładem ważności czynnika kohortowego dla zrozumienia występujących zmian zachowań demograficznych.

dr hab. Piotr Szukalski — Uniwersytet Łódzki

LITERATURA

- Burguiere A., Lebrun F. (1996), *Priest, prince and family*, [w:] A. Burguiere, Ch. Klapisch-Zuber, M. Segalen, F. Zonabend (eds.), *A history of the family*, vol. II, Belknap Press, Cambridge, Mass
- Fihel A. (2005), *Consensual unions in Poland: an analysis of the 2002 Population Census*, „Studia Demograficzne”, nr 1(147)
- Janiszewska A. (2013), *Zachowania matrymonialne i prokreacyjne w Polsce — ujęcie geograficzne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
- Kuciarska-Ciesielska M. (1998), *Rodziny*, [w:] *Tendencje zmian struktur ludności, gospodarstw domowych i rodzin w latach 1988—1995*, GUS
- Kurek S., Lange M. (2013), *Zmiany zachowań prokreacyjnych w Polsce w ujęciu przestrzennym*, WN UP, Kraków
- Ludność. Stan i struktura społeczno-demograficzna. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011* (2013), GUS, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/narodowy-spis-powszechny-ludnosc-i-mieszkan-2011/ludnosc-stan-i-struktura-demograficzno-spoeczna-nsp-2011,14,1.html>
- Mynarska M., Matysiak A. (2010), *Diffusion of cohabitation in Poland*, „Studia Demograficzne”, nr 1—2 (157—158), http://www.sd.pan.pl/images/stories/pliki/Archiwum/2010_1-2_3_mm_am.pdf

- Pongracz M., Speder Z. (2003), *Marriage and cohabitation — facts and opinions compared*, „Demografia”, vol. 46 (special edition), http://www.demografia.hu/letoltes/kiadvanyok/Dem_angol/2003/Pongracz-Speder.pdf
- Prinz Ch. (1995), *Cohabiting, married or single. Portraying, analyzing and modeling new living arrangements in the changing societies of Europe*, Averbury, Aldershot
- Rosner A. (2014), *Migracje wewnętrzne i ich związek z przestrzennym zróżnicowaniem rozwoju społeczno-gospodarczego wsi*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 1 (162)
- Slany K. (2001), *Charakterystyka demograficzno-społeczna związków kohabitacyjnych w Polsce w świetle danych z Mikrospisu*, „Problemy Rodziny”, nr 1 (235)
- Szukalski P. (2001), *Plodność i urodzenia pozamałżeńskie w Polsce*, „Prace Instytutu Ekonometrii i Statystyki UL”, seria A, nr 132, <http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/handle/11089/4100>
- Szukalski P. (2004), *Kohabitacja w Polsce*, [w:] W. Warzywoda-Kruszyńska, P. Szukalski (red.), *Rodzina w zmieniającym się społeczeństwie polskim*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, <http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/handle/11089/3748>
- Szukalski P. (2006), *Przestrzenne zróżnicowanie związków kohabitacyjnych w Polsce*, [w:] P. Szukalski (red.), *Szansa na sukces. Recepty współczesnych Polaków*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, <http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/handle/11089/3650>
- Szukalski P. (2013), *Małżeństwo: początek i koniec*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
- Van de Kaa D.J. (1997), *Options and sequences Europe's demographic transitions*, „Nethur-Demography Paper”, nr 39

SUMMARY

Paper is devoted to a Polish family, now subject to profound changes, more and more often because the relationship is informal (cohabitant). The purpose of this article is to present the data on the basis of Census 2011 and bringing the specificity of cohabitation in Poland. Census data indicate that there is a clear rejuvenation of the cohabitant population, dissemination of this type of compounds among singles. At the same time there is a persistent and significant spatial differences in the incidence of this type forms of family life, which is consistent with the ranking of regions on traditional demographic behavior in the sphere of procreation and marriage.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящается польской семье, подлежащей в настоящее время глубоким изменениям, которая все чаще образует неформальные (коабитационные) отношения.

Целью статьи является представление на основе данных Всеобщей переписи населения 2011 частоты выступления, а также характеристики специфики коабитации в Польше. Данные из переписи указывают на то, что беспорно выступает омоложение популяции коабитантов, которое может быть связано с распространением такого типа отношений среди девушек и холостяков. Одновременно выступает постоянная и значительная пространственная дифференциация частоты этого типа форм семейной жизни, что соответствует рейтингу регионов в отношении к традиционным демографическим явлениям в области прокреации и заключения браков.

Wpływ uwarunkowań rynkowych i regulacyjnych na zdolność do zakupu mieszkań

Polityka monetarna w istotny sposób oddziałuje na podaż pieniądza trafiającego do gospodarki. Wysokość stopy procentowej banku centralnego jest jedną z determinant ceny pieniądza na rynku międzybankowym, a w konsekwencji oprocentowania kredytów dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Z kolei bieżąca stopa procentowa stanowi jeden z głównych wskaźników uwzględnianych przy wyznaczaniu zdolności kredytowej. Oprócz tego kluczowe znaczenie dla wiarygodności kredytowej osób zaciągających kredyt hipoteczny ma wysokość uzyskiwanych przez nie wynagrodzeń oraz sytuacja na rynku nieruchomości, które stanowią zarówno cel, jak i zabezpieczenie kredytu.

Banki przeprowadzają badanie zdolności kredytowej gospodarstwa domowego. Określa się w ten sposób maksymalną wartość kredytu, jaki może być udzielony, biorąc pod uwagę:

- 1) wysokość wkładu własnego, co jest wyznaczone za pomocą wartości kredytu w stosunku do wartości nieruchomości (*Loan-to-Value — LtV*);
- 2) wysokość raty kredytu w stosunku do wynagrodzenia netto (*Debt-to-Income — Dti*);
- 3) wysokość stopy procentowej i marży banku;
- 4) okres, na jaki kredyt ma zostać udzielony.

Na parametry kredytu oddziałują również decyzje organu nadzoru bankowego, które mogą dotyczyć wymienionych czynników.

W artykule przedstawiono wpływ zmian stopy procentowej, cen na rynku nieruchomości, wysokości przeciętnego wynagrodzenia oraz otoczenia regulacyjnego sektora bankowego na dostępność mieszkań nabywanych przez gospodarstwa domowe. Założono, że zakup nieruchomości jest finansowany kredytem złotowym, a analizę przeprowadzono dla 10 polskich miast. Dla potrzeb symulacji skonstruowano miernik, który obrazuje łączny wpływ wspomnianych zależności na zdolność nabywania mieszkań. Obliczenia dostosowano do najnowszych regulacji Komisji Nadzoru Finansowego, tj. *Rekomendacji S* oraz *Rekomendacji T*, które znowelizowano w 2013 r.

LITERATURA PRZEDMIOTU

Wpływ akcji kredytowej na gospodarkę oraz czynniki kształtujące popyt i podaż na kredyt są stałym przedmiotem badań naukowych. Wśród opublikowanych w ostatnich latach opracowań co najmniej kilka koncentrowało się na identyfikacji wpływu zmian stopy procentowej oraz uwarunkowań regulacyjnych na wartość kredytów udzielanych przez sektor bankowy. Według A. Madaloni i J. Peydró (2011a) niska krótkookresowa stopa procentowa wpływa na złagodzenie warunków kredytowych zarówno dla przedsiębiorstw, jak i gospo-

darstw domowych¹. Stwierdzają oni, że utrzymująca się przez dłuższy czas niska krótkookresowa stopa procentowa (efekt *too low for too long*) w Stanach Zjednoczonych i strefie euro wraz z obniżonymi wymogami kredytowymi doprowadziły tuż przed ostatnim kryzysem finansowym do podwyższenia ryzyka w sektorze bankowym. Materializacja tego ryzyka spowodowała obniżenie akcji kredytowej banków, przyczyniając się do kryzysu. Autorzy sugerują, że nadzorcy rynku powinni uwzględniać wpływ polityki monetarnej i w ten sposób wspierać działania banku centralnego na rzecz stabilności finansowej².

W innym badaniu A. Maddaloni i J. Peydró (2011b) stwierdzają, że wpływ polityki niskich stóp procentowych na łagodzenie warunków kredytowania jest ograniczany przez zacieśnianie regulacji dotyczących wymogów kapitałowych lub wskaźników *LtV*. Jedną z reakcji banków centralnych na ostatni kryzys finansowy było obniżanie stóp procentowych, co miało stanowić stymulację spowolnionej gospodarki. Paradoksalnie jednak spadek stóp procentowych podczas kryzysu skłania banki do podejmowania bardziej ryzykownych działań i w konsekwencji może stanowić zarzewie kolejnego kryzysu³.

Według Crowe i in. (2011a) ostatni kryzys finansowy spowodował przynajmniej częściowe odejście regulatorów rynku od stosowanej polityki tzw. „korzystnego zaniechania” (*benign neglect*). Zgodnie z tym podejściem zamiast zapobiegać boomom na rynku nieruchomości, należało interweniować dopiero po ich wystąpieniu. Bardziej przewencyjne podejście pozwala co prawda przeciwdziałać negatywnym następstwom boomów, jednak powoduje również koszty i zaburzenia specyficzne dla każdego rynku. Autorzy zauważają również, że regulatorzy powinni podejmować interwencje jedynie w przypadku wystąpienia boomów opartych na szerokiej akcji kredytowej i bezpośrednim zaangażowaniu weń instytucji wykorzystujących dźwignię finansową — konsekwencje tego typu boomów są zwykle bardzo kosztowne dla gospodarki. Skuteczne narzędzie pozwalające ograniczać występowanie podobnie negatywnych zjawisk na rynku stanowią regulacje określające dwa podstawowe wskaźniki nowo udzielanych kredytów *LtV* i *DtI*. Ich stosowanie wymaga jednak od nadzorców uwzględniania także negatywnych zjawisk wywołanych zbyt zachowawczym podejściem do rynku.

Z kolei badania przeprowadzone przez D. Igan i H. Kang (2011) pokazują, że zaostrzenie wymogów *LtV* i *DtI* skutkuje spadkiem aktywności transakcyjnej na rynku w okresie trzech miesięcy od wejścia w życie nowych regulacji, natomiast w ciągu sześciu miesięcy obserwowany jest spadek tempa przyrostu cen na rynku nieruchomości. Jednocześnie stwierdzono, że większy wpływ na dynamikę cen mają zmiany dotyczące *LtV* niż zmiany wskaźnika *DtI*.

Jak pokazują doświadczenia z zagranicznych rynków, ograniczanie wskaźnika *LtV* jest skutecznym narzędziem makroostrożnościowym. Według H. S. Oh (2013) wprowadzenie we wrześniu 2002 r. ograniczeń *LtV* w Korei Południowej spowodowało trwające do kwietnia 2003 r. obniżenie tempa wzrostu cen nieruchomości z 3,4% do średnio 0,3% w ujęciu miesiąc do miesiąca. W następnych latach

¹ Maddaloni A., Peydró J. (2011a), s. 2124.

² Maddaloni A., Peydró J. (2011a), s. 2151.

³ Maddaloni A., Peydró J. (2011b), s. 1.

wskaźnik *LtV* stał się przedmiotem sporów politycznych regulacyjnych, co miało skutkować przewyciężeniem spowolnienia gospodarczego. Takim zmianom sprzeciwiał się regulator rynku, którego motywacją było utrzymanie stabilności w sektorze bankowym. W opinii *HKMA* (2011) odpowiednia polityka regulująca wskaźnik *LtV* pozwala na ograniczenie ryzyka systemowego wynikającego z cykli koniunkturalnych na rynku nieruchomości.

Z teoretycznego punktu widzenia zaostrzenie polityki makroostrożnościowej poprzez podwyższenie wymogów dotyczących *LtV* i *DtI* powinno prowadzić do osiągnięcia dwóch celów jednocześnie. Po pierwsze do zatrzymania samonapędzającego się mechanizmu, w którym wzrost wartości udzielanych kredytów stymuluje wzrost cen nieruchomości, co z kolei wymusza na kredytobiorcach zaciąganie wyższych zobowiązań. Po drugie zaś zmniejsza się ekspozycja banków na kredyty zagrożone. Praktyka różnych państw pokazuje jednak, że nie zawsze spodziewane efekty są osiągane. Jak podkreślają Crowe i in. (2011a), podejmowanie prawidłowych decyzji regulacyjnych w obliczu wystąpienia boomu na rynku nieruchomości jest bardziej sztuką niż nauką.

Zdaniem Crowe i in. (2012) bańka na rynku nieruchomości była powodem wystąpienia w Stanach Zjednoczonych największej od czasu wielkiego kryzysu recesji, która w następnej kolejności rozprzestrzeniła się na inne państwa, gdzie wcześniej występowały lokalne boomy. Jak zauważają Sankowski i in. (2010), ostatni kryzys finansowy dotknął w szczególności te kraje europejskie, w których zidentyfikowano w poprzednich latach narastanie akcji kredytowej. W polityce polskiego nadzoru nad rynkiem finansowym można zatem upatrywać jednej z przyczyn, dla których kryzys światowy miał względnie niewielkie negatywne skutki dla naszej gospodarki.

KONSTRUKCJA MIERNIKA

W artykule opisano badanie w formie symulacji, których celem była weryfikacja, na ile czynniki makroekonomiczne i z zakresu polityki regulacyjnej wpływają na zdolność gospodarstw domowych do nabywania nieruchomości. W tym celu skonstruowano miernik, który pokazuje, ile metrów kwadratowych mieszkania mógł nabyć na kredyt „przeciętny” klient w polskich miastach⁴.

W badaniu przyjęto następujące założenia:

- dochody klienta są równe przeciętnym dochodom netto w danym mieście⁵;
- ceny nieruchomości kształtują się na poziomie cen transakcyjnych na rynku pierwotnym w danym mieście zgodnie z bazą danych NBP;
- oprocentowanie kredytów jest równe przeciętnemu oprocentowaniu nowych kredytów złotych na cele mieszkaniowe zgodnie ze statystyką NBP;

⁴ Do analizy wybrano: Warszawę, Łódź, Kraków, Katowice, Lublin, Białystok, Poznań, Szczecin, Wrocław i Gdańsk.

⁵ Dane GUS o wynagrodzeniach w województwach podawane są z częstotliwością kwartalną, a dane o wynagrodzeniach w miastach — z częstotliwością roczną. Dane kwartalne dla miast estymowano za pomocą danych o województwach skorygowanych o procentową różnicę pomiędzy obiema wielkościami dla każdego roku. Następnie tak zmodyfikowane dane kwartalne zostały poddane korekcie sezonowej.

- w wariantcie bazowym okres spłaty kredytu wynosi 30 lat, a rata jest równa 50% dochodu netto ($DtI = 50\%$);
- wariant bazowy został poddany modyfikacjom ze względu na DtI (40% i 65%) oraz maksymalny okres kredytowania (25 i 50 lat);
- we wszystkich wariantach klient zaciąga kredyt równy jego zdolności kredytowej przy danych parametrach DtI i okresie kredytowania.

Na podstawie tych założeń wyznaczono maksymalną kwotę dostępnego kredytu, którą obliczono za pomocą kalkulatora kredytowego. Następnie wyznaczono miernik o nazwie „zdolność kredytowa do nabywania mieszkań”, oznaczający maksymalną liczbę metrów kwadratowych, które klient może nabyć za kwotę uzyskanego kredytu. Obliczono go przez podzielenie maksymalnej kwoty przyznanego kredytu przez przeciętną cenę jednostki powierzchni nieruchomości w danym mieście w kwartale.

Tak zdefiniowany miernik wykazuje podobieństwa z Indekssem Dostępności Mieszkania (M3), publikowanym w kwartalnych raportach AMRON-SARFiN⁶. Jednakże ten ostatni niejako ogranicza się do konkretnego metrażu mieszkania (50 m²), opiera się na dochodach rodziny (pracujący rodzice i jedno starsze dziecko) oraz uwzględnia minimum socjalne. Z kolei skonstruowany przez nas miernik traktuje powierzchnię mieszkania jako wynik obliczeń, uwzględnia dochody tylko jednej osoby oraz przyjmuje różne wielkości wskaźnika DtI .

Przyjęte wartości podstawowe dla miernika DtI oraz okresu kredytowania (wraz z niektórymi modyfikacjami) odzwierciedlają konkretne zapisy z rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego (KNF). Zgodnie z rekomendacją 7 (zawartą w wersji *Rekomendacji S*) z 2013 r. bank powinien proponować klientom kredyt z okresem spłaty nie dłuższym niż 25 lat. W przypadku podjęcia przez klienta decyzji o dłuższym okresie spłaty, bank nie powinien udzielić kredytu, którego okres spłaty przekraczałby 35 lat. Jednocześnie przy obliczaniu zdolności kredytowej bank musi zakładać, że kredyt udzielany jest na nie więcej niż 30 lat. Warto zaznaczyć, że *Rekomendacja S* w brzmieniu ustalonym w 2011 r. zalecała, by przy badaniu zdolności kredytowej bank zakładał, że okres spłaty wynosi do 25 lat. Rekomendacja z 2013 r. zmienia również wymagania dotyczące wysokości miesięcznej raty w stosunku do uzyskiwanego wynagrodzenia netto. Zgodnie z nimi rada nadzorcza banku powinna autonomicznie zatwierdzić w strategii zarządzania ryzykiem ustaloną maksymalną wartość wskaźnika DtI , co powinno być związane z przyjętym w danym banku prawdopodobieństwem ryzyka. Dotąd stosowane wytyczne KNF stanowiły, że niezależnie od strategii banku rata nie powinna przekraczać 50%, a przy dochodach powyżej przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce — 65% miesięcznego wynagrodzenia netto⁷.

Analizę przeprowadzono w kilku etapach. W pierwszej kolejności zbadano jedynie wpływ zmiany stóp procentowych na zdolność kredytową (pozostałe czynniki uznano za stałe). Następnie uwzględniono zmiany wynagrodzeń, a później — fluktuacje cen nieruchomości, aby możliwe było obliczenie maksymalnego

⁶ *Raport AMRON-SARFiN. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości* (2013), ZBP, nr 16.

⁷ Rekomendacja 10.4 *Rekomendacji T* w wersji z 2010 r.

możliwego do nabycia metrażu mieszkania. Na końcu badania założono wreszcie różne poziomy wskaźnika *DtI*, okresu kredytowania oraz miernika *LtV*. Obliczenia przeprowadzono dla wybranych miast w Polsce. Okres analizy określony był dostępnością danych statystycznych od II kwartału 2006 r. do II kwartału 2013 r.

STOPY PROCENTOWE I ICH WPŁYW NA ZDOLNOŚĆ KREDYTOWĄ

W analizowanym okresie stopy procentowe NBP były podwyższane od II kwartału 2007 r. Cykl podwyżek trwał do połowy 2008 r. W tym czasie stopa referencyjna NBP wzrosła z 4,0% do 6,0%. Następnie, w wyniku kryzysu finansowego, od listopada 2008 r. Rada Polityki Pieniężnej (RPP) rozpoczęła obniżanie stóp, co trwało do połowy 2009 r. Główna stopa procentowa osiągnęła wtedy 3,5%. Po przejściu pierwszej fali kryzysu finansowego i gospodarczego ponownie nastąpiło zacieśnianie parametrów polityki pieniężnej (pierwsza połowa 2011 r.), a w maju 2012 r. dodatkowo miała miejsce jednorazowa podwyżka stóp do 4,75%. Od listopada 2012 r. stopy procentowe były ponownie obniżane i na koniec II kwartału 2013 r. stopa referencyjna wynosiła 2,75%⁸. Decyzje RPP wpływają na zmiany rynkowych stóp procentowych, w tym stóp rynku międzybankowego. Szczegółowe dane kształtowania się stopy WIBOR 3M na tle stopy referencyjnej z częstotliwością dzienną przedstawiono na wyk. 1.

⁸ W momencie pisania artykułu stopa referencyjna kształtowała się w wysokości 2,5%, co stanowiło historycznie najniższy poziom.

Kolejny czynnik oddziałujący na oprocentowanie kredytu to marża banku, która w przypadku kredytów mieszkaniowych najczęściej jest stała w całym okresie kredytowania. W analizowanym przedziale czasowym średnia marża rynkowa wahała się od 1,8% (I półrocze 2008 r.) do 3,8% (II półrocze 2009 r.). Do wyliczenia marży zastosowano stopę WIBOR 3M, która należy do najpopularniejszych stawek referencyjnych stosowanych przy naliczaniu oprocentowania dla kredytów mieszkaniowych⁹. Na wyk. 2 przedstawiono przeciętne oprocentowanie nowych kredytów mieszkaniowych złotych (rzeczywista stopa procentowa) na tle stopy WIBOR 3M. Obie zmienne podane są jako średnie w kwartale. Różnicę pomiędzy liniami na wykresie należy interpretować jako marżę banku na nowo udzielanych kredytach.

⁹ WIBOR (*Warsaw Interbank Offered Rate*) oznacza stopę procentową na rynku pożyczek międzybankowych. Stopa ta ustalana jest w każdy dzień roboczy o godzinie 11:00 na podstawie podawanych przez wybrane banki propozycji stawek, po jakich byłyby skłonne udzielić depozytu innemu bankowi. Kwotowania proponowane przez banki są następnie uśredniane. W momencie pisania artykułu banków uczestniczących w *fixingu* stawki WIBOR było 11. Równoległe ze stawką WIBOR publikowana jest stawka WIBID (*Warsaw Interbank Bid Rate*), czyli stopa procentowa na rynku lokat międzybankowych. Obie stawki kwotowane są dla okresów od 1 dnia (tzw. *overnight* — *O/N*) do 1 roku (*1Y*). W podobny sposób ustalane są stawki rynku międzybankowego w innych krajach. Jeżeli dany bank ma możliwość finansowania swojej działalności, np. według stawki WIBOR 3M, wtedy marżę stanowi nadwyżka oprocentowania kredytu ponad tę stopę.

Wzrost rynkowych stóp procentowych powoduje obniżenie maksymalnej kwoty kredytu, jaka jest dostępna dla potencjalnego klienta (przy pozostałych warunkach niezmiennych). Na wyk. 3 przedstawiono zmiany tak rozumianej zdolności kredytowej wynikające ze zmian poziomu stóp procentowych kredytów mieszkaniowych. Zdolność kredytową obliczono przy użyciu samodzielnie skonstruowanego kalkulatora kredytowego wykorzystując wzór:

$$p = \frac{I \cdot \frac{r}{12}}{1 - \left(\frac{1}{1 + \frac{r}{12}} \right)^{12y}} \quad (1)$$

gdzie:

- p — wysokość miesięcznej raty,
- I — całkowita kwota kredytu,
- r — wysokość stopy procentowej,
- y — liczba lat, na jakie został udzielony kredyt.

Z przekształcenia tego wzoru otrzymano wzór, według którego obliczano maksymalną zdolność kredytową:

$$I = \frac{12p \cdot \left[1 - \left(\frac{1}{1 + \frac{r}{12}} \right)^{12y} \right]}{r} \quad (2)$$

Wyniki uzyskane przy pomocy wymienionych wzorów są przybliżone — nie uwzględniają różnic w liczbie dni w miesiącach.

Ponadto przyjęto założenia, że kredyt został udzielony na 30 lat, a rata kapitałowo-odsetkowa stanowi 50% dochodu netto ($DtI=50\%$). Do obliczeń przyję-

to przeciętną stopę procentową z danego okresu zgodnie z danymi z wyk. 2. Pierwsza linia obrazuje dynamikę zdolności kredytowej przy założeniu stałości płac nominalnych (przy podstawie II kwartał 2006 r.=100). W przypadku drugiej linii założono, że wynagrodzenia kształtowały się w kwartałach na poziomie przeciętnym dla Warszawy. Porównanie wyk. 2 i 3 wskazuje, że zmiany poziomu stóp procentowych miały silny wpływ na zmiany zdolności kredytowej. W szczególności w IV kwartale 2008 r., kiedy przeciętna stopa procentowa na rynku kredytów mieszkaniowych wynosiła 9,2%, zdolność kredytowa była o prawie 25% niższa niż w II kwartale 2006 r., kiedy stopa ta wynosiła 6,3%.

Analogiczne obliczenia jak na wyk. 3 zostały przeprowadzone dla następujących miast: Białegostoku, Gdańska, Katowic, Krakowa, Lublina, Łodzi, Poznania, Szczecina i Wrocławia. Wyniki analizy zebrano w tabl. 1. W miastach tych tendencje są zbliżone, a różnice wynikają z niejednakowego poziomu wynagrodzeń.

TABL. 1. DYNAMIKA ZDOLNOŚCI KREDYTOWEJ A WYSOKOŚĆ STÓP PROCENTOWYCH

Termin notowania według kwartałów danego roku	WIBOR	WIBOR	Marża banku	Lódź	Warszawa	Kraków	Katowice	Lublin	Białystok	Poznań	Szczecin	Wrocław	Gdańsk
	3M + marża banku	w %											
II 2006	6,28	4,16	2,13	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
III 2006	6,37	4,20	2,17	99,5	100,3	102,0	101,3	101,6	101,3	101,2	100,2	101,0	101,0
IV 2006	6,28	4,21	2,07	103,3	105,0	105,6	106,0	104,6	108,6	105,9	104,6	106,2	106,8
I 2007	6,11	4,20	1,91	106,8	107,5	108,7	106,1	107,9	112,1	108,8	107,7	108,7	108,5
II 2007	6,35	4,42	1,93	105,5	107,1	109,1	105,1	108,0	113,1	109,1	107,0	107,5	108,0
III 2007	6,78	4,92	1,86	106,5	108,7	109,6	106,6	108,8	114,1	110,6	108,9	109,9	111,1
IV 2007	7,25	5,37	1,88	105,6	106,1	109,0	104,8	107,1	111,8	107,9	108,1	107,8	109,1
I 2008	7,62	5,80	1,82	106,3	107,6	107,9	106,6	107,2	110,8	110,1	107,6	109,7	109,9
II 2008	8,26	6,43	1,83	104,4	103,7	104,7	104,0	107,4	109,2	107,9	105,8	107,5	107,3
III 2008	8,92	6,57	2,35	100,0	100,0	99,9	99,1	101,8	104,0	102,0	100,9	102,5	101,6
IV 2008	9,18	6,64	2,54	98,3	97,2	98,9	97,9	99,9	101,2	101,1	99,1	101,2	100,3
I 2009	8,33	4,83	3,50	107,9	106,4	109,5	112,4	109,5	111,0	110,4	110,2	109,7	111,4
II 2009	7,67	4,44	3,23	116,8	112,0	117,8	118,9	115,6	120,4	118,8	118,2	120,3	120,0
III 2009	8,02	4,20	3,82	114,8	111,1	114,2	116,7	114,4	118,5	116,6	116,2	115,9	116,0
IV 2009	7,94	4,20	3,73	115,5	111,5	115,1	118,3	114,9	118,8	118,3	116,5	117,4	119,0
I 2010	7,75	4,18	3,57	117,7	113,8	119,6	119,4	125,6	125,5	121,5	120,8	120,4	120,7
II 2010	7,27	3,88	3,39	122,6	121,1	124,7	124,5	129,8	130,3	127,2	126,1	127,4	123,6
III 2010	6,90	3,82	3,08	129,9	124,1	131,4	131,3	138,9	137,6	134,6	131,9	133,7	131,8
IV 2010	6,60	3,87	2,73	137,7	130,0	138,3	139,7	148,4	144,7	141,5	139,1	139,4	138,0
I 2011	6,69	4,11	2,59	137,5	132,5	138,2	143,6	144,5	145,2	140,7	138,5	138,7	137,6
II 2011	6,89	4,43	2,46	135,9	130,0	136,8	144,9	140,3	143,2	138,7	137,9	138,0	137,9
III 2011	7,14	4,72	2,42	136,0	129,0	136,4	142,7	141,4	142,0	137,7	136,7	135,3	136,6
IV 2011	7,30	4,91	2,39	132,6	127,8	133,6	140,1	140,0	142,1	136,6	135,3	135,5	134,7
I 2012	7,45	4,97	2,48	134,4	124,7	134,2	140,2	140,8	141,8	137,1	135,2	134,9	135,2
II 2012	7,44	5,04	2,40	137,9	127,7	136,4	144,7	145,4	146,9	139,0	141,4	135,0	136,7
III 2012	7,48	5,06	2,41	136,0	126,0	134,0	141,0	140,4	142,3	137,3	135,4	135,3	135,1
IV 2012	7,20	4,59	2,62	139,8	130,5	138,7	149,2	145,1	147,4	141,9	141,9	138,4	139,7
I 2013	6,54	3,77	2,76	151,6	139,0	150,2	157,0	158,5	159,0	153,3	152,8	150,7	152,9
II 2013	5,74	2,97	2,77	163,5	153,5	164,0	161,9	167,7	163,2	166,9	165,1	166,6	161,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bloomberg, NBP i GUS.

ANALIZA Z UWZGLĘDNIENIEM CEN NIERUCHOMOŚCI

Z przedstawionego rozumowania wynika, że zmiany zdolności kredytowej są silnie uzależnione od fluktuacji stóp procentowych, aczkolwiek zdolność kredytowa zmieniała się również wraz ze wzrostem wynagrodzeń nominalnych. Dla osoby planującej zakup mieszkania finansowany kredytem zabezpieczonym hipotecznie istotną rolę odgrywają także ceny nieruchomości. Dlatego zbadano również, w jaki sposób kształtowała się kredytowa zdolność do nabywania mieszkań. Analizę przeprowadzono dla tej samej grupy miast, a wykry. 4 i 5 przedstawiają rezultaty obliczeń dla Warszawy. Dane z wykresu należy interpretować jako wartości miernika, którego konstrukcja została już omówiona. Na wykry. 6 zaś znajdują się wyniki dla pozostałych miast uczestniczących w symulacji¹⁰.

¹⁰ Warto nadmienić, że rynek nieruchomości jest silnie heterogeniczny, co w konsekwencji prowadzi do trudności w precyzyjnym określeniu przeciętnej transakcyjnej ceny nieruchomości, nawet przy ograniczeniu do jednego miasta i przy zawężonym okresie. Dodatkowo w Polsce nie ma ujednoliconych danych w zakresie cen nieruchomości. GUS publikuje co prawda informację o cenie 1 m² powierzchni użytkowej budynku mieszkalnego oddanego do użytkowania, lecz odnosi się to do nakładów poniesionych na budowę. Stąd wszystkie dostępne na ten temat opracowania należy traktować jedynie jako przybliżenie rzeczywistej sytuacji na rynku nieruchomości.

Z zamieszczonych na wykresach informacji wynika, że w okresie od połowy 2006 r. do końca 2008 r. analizowany miernik przyjmował coraz niższe wartości, czyli malała kredytowa zdolność do zakupu mieszkań. Było to spowodowane przede wszystkim rosnącymi cenami na rynku nieruchomości, a także wzrostem stopy procentowej, po jakiej udzielane były nowe kredyty. Na początku 2009 r. rozpoczął się stopniowy wzrost „siły nabywczej” przeciętnego wynagrodzenia z punktu widzenia rynku nieruchomości. W pierwszej kolejności nastąpił spadek bankowych stóp procentowych, a następnie zaczęła się obniżka cen na rynku nieruchomości. W efekcie przy stale rosnącym nominalnym wynagrodzeniu netto zwiększył się metraż mieszkania, jakie potencjalnie można było sfinansować kredytem przy danych uwarunkowaniach rynkowych. Zatem największa kredytowa zdolność do nabywania nieruchomości występowała na początku i na końcu analizowanego okresu. W pozostałych miastach szczegółowe wartości liczbowe różnią się, co jest efektem zróżnicowania wynagrodzeń i cen nieruchomości, ale tendencje są podobne.

Zbadano także, jaki wpływ na wielkość dostępnego mieszkania ma okres kredytowania przy założeniu, że wielkość miesięcznej raty kredytu się nie zmienia. Stwierdzono, że istotna zmiana długości kredytowania (z 25 lub 30 lat na 50 lat) w nieznacznym stopniu wpływa na powierzchnię dostępnego mieszkania. Przykładowo, w Warszawie, w I kwartale 2012 r., przy racie wynoszącej połowę przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia netto i 25-letnim okresie kredytowania można było nabyć mieszkanie o powierzchni 35 m². Po dwukrotnym wydłużeniu okresu kredytowania do 50 lat, powierzchnia potencjalnie kupionego mieszkania zwiększała się jedynie o 5 m². Podobne zjawisko zaobserwowano w pozostałych miastach. Można zatem stwierdzić, że wprowadzenie regulacji ograniczających maksymalny czas, na jaki banki mogą udzielać kredytów, nie wpływa istotnie na zdolność ludności do zakupu mieszkań.

W kolejnym etapie analizy skupiono się na oddziaływaniu wskaźnika *DtI* na zdolności do zakupu mieszkania finansowanego kredytem zabezpieczonym hipotecznie. Ponownie odwołując się do przykładu I kwartału 2012 r., przy kredycie udzielonym na 30 lat i racie wynoszącej 50% wynagrodzenia netto można było w Warszawie nabyć mieszkanie o powierzchni 37 m². Podwyższenie raty do 65% wynagrodzenia netto pozwalało na zakup mieszkania o powierzchni 48 m². Można zatem stwierdzić, że wprowadzenie przez organ nadzoru finansowego większej elastyczności w ustalaniu przez banki wysokości miesięcznej raty w stosunku do otrzymywanego wynagrodzenia ma pozytywny i zauważalny wpływ na dostępność mieszkań dla ludności. Podkreślić jednak należy, że określanie *DtI* nie może abstrahować od właściwej polityki zarządzania ryzykiem banku.

PROBLEM WKŁADU WŁASNEGO

Istotną nowością zawartą w *Rekomendacji S* z 2013 r. są postanowienia dotyczące wkładu własnego, które determinują wysokość kredytu w stosunku do wartości nabywanej nieruchomości. Rekomendacje wprowadzane są stopniowo, a docelowo od 2017 r. wskaźnik *LtV* nie powinien być wyższy niż 80% (lub 90%, gdy kredytobiorca przedstawi m.in. dodatkowe zabezpieczenie dotyczące ekspozycji przekraczającej 80% *LtV*).

W przypadku gdy klient musi mieć odpowiednio wysoki wkład własny, zdolność kredytowa przestaje być uzależniona jedynie od bieżących dochodów. W szczególności klient osiągający nawet bardzo wysokie dochody nie będzie mógł nabyć nieruchomości, jeżeli nie będzie dysponował wystarczającym kapitałem początkowym. Tabl. 2 prezentuje porównanie sytuacji trzech hipotetycznych osób, które zaciągnęły kredyt przy *LtV* równym 100%, 90% oraz 80%. Klient dysponujący wyższym wkładem własnym zaciąga proporcjonalnie mniejsze zobowiązanie, a zatem miesięczna rata jego kredytu jest niższa. W konsekwencji w całym okresie spłaty kredytu klient zapłaci bankowi mniej, niż gdyby nie posiadał wkładu własnego. W tabl. 2 przedstawiono różnicę w ogólnej wartości rat zapłaconych przez klienta w całym okresie spłacania kredytu. W kwartałach oprocentowanie kredytu i wartość nabywanej nieruchomości odpowiadają danym przedstawionym na wyk. 4 i 5. Ostatnie dwie kolumny przedstawiają różnicę między całkowitą wartością rat zapłaconych bankowi przez kredytobiorcę, który nie miał wkładu własnego a takim, który dysponował odpowiednio 10% i 20% wkładem własnym. Założono, że kredyt został udzielony na 30 lat, a wskaźnik *DtI* (dla *LtV*=100) wynosi 50%.

TABL. 2. WYSOKOŚĆ WKŁADU WŁASNEGO, MIESIĘCZNEJ RATY ORAZ RÓŻNICA W CAŁKOWITEJ WARTOŚCI SPŁACANYCH RAT KREDYTOBIORCY W ZALEŻNOŚCI OD *LtV*. WARTOŚCI DLA WARSZAWY, OKRES KREDYTOWANIA 30 LAT, *DtI* = 50%

Termin notowania według kwartałów danego roku	Maksymalna wartość kredytu <i>LtV</i> = 100%	Wkład własny		Wysokość miesięcznej raty			Różnica w całkowitej wartości spłaconych rat między <i>LtV</i> =100% a	
		równy 10%, czyli <i>LtV</i> = 90%	równy 20%, czyli <i>LtV</i> = 80%	<i>LtV</i> = 100%	<i>LtV</i> = 90%	<i>LtV</i> = 80%	<i>LtV</i> = 90%	<i>LtV</i> = 80%
w zł								
I 2006	196226	19623	39245	1254	1129	1003	45147	90294
II 2006	204705	20470	40941	1265	1138	1012	45534	91069
III 2006	205275	20527	41055	1280	1152	1024	46079	92158
IV 2006	214659	21466	42932	1325	1193	1060	47715	95430
I 2007	219903	21990	43981	1334	1201	1068	48042	96084
II 2007	219288	21929	43858	1364	1228	1092	49122	98243
III 2007	222225	22222	44445	1446	1301	1157	52048	104096
IV 2007	217087	21709	43417	1481	1333	1185	53313	106626
I 2008	219982	21998	43996	1556	1401	1245	56025	112051

TABL. 2. WYSOKOŚĆ WKŁADU WŁASNEGO, MIESIĘCZNEJ RATY ORAZ RÓŻNICA W CAŁKOWITEJ WARTOŚCI SPŁACANYCH RAT KREDYTOBIORCY W ZALEŻNOŚCI OD LtV. WARTOŚCI DLA WARSZAWY, OKRES KREDYTOWANIA 30 LAT, Dtl = 50% (dok.)

Termin notowania według kwartałów danego roku	Maksymalna wartość kredytu LtV = 100%	Wkład własny		Wysokość miesięcznej raty			Różnica w całkowitej wartości spłaconych rat między LtV=100% a	
		równy 10%, czyli LtV = 90%	równy 20%, czyli LtV = 80%	LtV = 100%	LtV = 90%	LtV = 80%	LtV = 90%	LtV = 80%
		w zł						
II 2008	212530	21253	42506	1598	1438	1278	57516	115032
III 2008	204189	20419	40838	1632	1469	1305	58741	117482
IV 2008	199190	19919	39838	1629	1466	1303	58629	117259
I 2009	217554	21755	43511	1646	1482	1317	59261	118523
II 2009	229256	22926	45851	1630	1467	1304	58671	117343
III 09	226893	22689	45379	1668	1501	1334	60049	120098
IV 2009	228513	22851	45703	1667	1500	1333	60000	120000
I 2010	232625	23262	46525	1666	1499	1333	59977	119953
II 2010	247790	24779	49558	1694	1524	1355	60974	121948
III 2010	253723	25372	50745	1671	1504	1337	60157	120313
IV 2010	266413	26641	53283	1702	1532	1362	61274	122548
I 2011	271188	27119	54238	1749	1574	1399	62954	125908
II 2011	265525	26553	53105	1748	1573	1398	62912	125825
III 2011	264159	26416	52832	1783	1605	1426	64186	128373
IV 2011	261559	26156	52312	1793	1614	1435	64554	129108
I 2012	257563	25756	51513	1792	1613	1434	64516	129032
II 2012	262963	26296	52593	1828	1645	1462	65804	131608
III 2012	260656	26066	52131	1818	1637	1455	65462	130923
IV 2012	269529	26953	53906	1830	1647	1464	65885	131770
I 2013	287032	28703	57406	1821	1639	1457	65562	131124
II 2013	314258	31426	62852	1832	1649	1466	65950	131899

Źródło: jak przy tabl. 1.

Warto zauważyć, że np. w I kwartale 2012 r. klient dysponujący 51,5 tys. zł, zaciągający kredyt na nieruchomość wartą 257,6 tys. zł, w całym okresie kredytowania zapłaci bankowi o 129 tys. zł mniej niż klient, który nie dysponował żadnym kapitałem początkowym. Wkład własny w wysokości 20% wartości nieruchomości pozwolił w całym okresie kredytowania na oszczędność wynoszącą połowę wartości nieruchomości¹¹.

Wnioski

Zmiany stóp procentowych NBP w sposób istotny oddziałują na zdolność kredytową klientów, na którą wpływ ma także wysokość nominalnych wynagrodzeń. Zdolność do nabywania mieszkań jest dodatkowo określona przez ceny

¹¹ Obliczenia nie uwzględniają wartości pieniądza w czasie.

nieruchomości oraz politykę regulacyjną nadzoru nad rynkiem finansowym. Symulacje przedstawione w artykule pokazały, że rekomendacje w zakresie maksymalnego okresu kredytowania (lub okresu, dla którego należy obliczać zdolność kredytową) nie wywierają dużego wpływu na zdolność kredytową. Większe znaczenie mają regulacje dotyczące stosunku maksymalnej wysokości raty do dochodu netto *DtI*. Z kolei wprowadzenie maksymalnego limitu na *LtV* powoduje, że zdolność kredytowa zostaje uzależniona od dodatkowego parametru, jakim jest wysokość wkładu własnego. Nałożenie warunku na maksymalną wartość tego wskaźnika może być skutecznym narzędziem makroostrożnościowym. Ten ostatni wniosek wynika z przeglądu badań naukowych. Ponadto przy obniżeniu kwoty kredytu z uwagi na maksymalny *LtV*, w całym okresie kredytowania różnica w wysokości rat przewyższa wielkość tego wkładu. W okresie od II półrocza 2006 r. do II kwartału 2013 r. najwyższa zdolność kredytowa do nabywania mieszkań występowała na początku i na końcu analizowanego okresu, co stanowiło konsekwencję względnie niskiego poziomu stóp procentowych NBP, jak i cen nieruchomości. Chociaż wyniki dla poszczególnych miast były zróżnicowane z uwagi na różnice w poziomie wynagrodzeń i cen nieruchomości, ogólne tendencje pozostają zbliżone.

mgr Bartłomiej Chinowski, dr Mateusz Mokrogulski — SGH

LITERATURA

- Crowe C., Dell'Ariccia G., Igan D., Rabanal P. (2011a), *Policies for Macroeconomic Stability: Options to Deal with Real Estate Booms*, Waszyngton
- Crowe C., Dell'Ariccia G., Igan D., Rabanal P. (2011b), *How to Deal with Real Estate Booms: Lessons from Country Experiences*, Waszyngton
- Crowe C., Dell'Ariccia G., Igan D., Rabanal P. (2012), *Policies for Macroeconomic Stability: Managing Real Estate Booms and Busts*, Waszyngton
- Hong Kong Monetary Authority (HKMA), *Loan-to-value ratio as a macroprudential tool — Hong Kong SAR's experience and cross-country evidence* (2011), BIS Papers, No. 57, Hongkong
- Igan D., Kang H. (2011), *Do Loan-to-Value and Debt-to-Income Limits Work? Evidence from Korea*, IMF Working Paper, Waszyngton
- Maddaloni A., Peydró J. (2011a), *Bank Risk-taking, Securitization, Supervision, and Low Interest Rates: Evidence from the Euro-area and the U.S. Lending Standards*, „The Review of Financial Studies”, No. 6
- Maddaloni A., Peydró J. (2011b), *The Low Monetary Rates Paradox, Banking Stability and Credit: Evidence from the Euro-area*, Waszyngton
- Oh H. S. (2013), *Loan-to-Value as Macro-Prudential Policy Tool: Experiences and Lessons of Asian Emerging Countries*, „DSF Policy Paper”, No. 33, Duisenberg
- Sankowski R., Sepielak P., Woreta R. (2010), *Źródła narastania akcji kredytowej w warunkach integracji walutowej*, UKNF, Warszawa

SUMMARY

The article shows the impact of market and regulatory environment on the ability of households to purchase dwellings in Poland in the period from the second quarter of 2006 to the second quarter of 2013. In accordance with the relevant literature on the subject, financial supervision regulations allow to avoid the formation of the so-called "Bubbles" in the property market. The survey was conducted for the Polish market in the form of simulation. It shows that the greatest impact on the creditworthiness of households is the interest rate and as important factors can also be mentioned the amount of wages and real estate prices. The study also shows that the limits on rate loans are more important in terms of creditworthiness than the limit of the maximum period of the loan. The described regularities are observed in all surveyed Polish cities.

РЕЗЮМЕ

Статья характеризует влияние как макроэкономических, так и контрольных факторов на приобретение домашними хозяйствами жилья в Польше в период II квартал 2006 г.—II квартал 2013 г. По литературным данным соответствующие надзорные финансовые правила позволяют избежать образования так называемых «пузырей» на рынке жилья. Обследование на польском рынке проводилось способом симуляции. Оно показывает, что самое большое влияние на кредитоспособность хозяйств имеет процентная ставка, а в качестве важных факторов выступают размер вознаграждения и цены на недвижимость. Анализ показал также, что введение ограничений на показатель предоставляемых кредитов влияет на кредитоспособность в большей степени чем ограничения максимальной продолжительности кредита. Представленные результаты наблюдаются во всех польских городах охваченных обследованием.

Wydawnictwa GUS (lipiec 2014 r.)

W lipcowej ofercie wydawniczej GUS pragniemy skierować Państwa uwagę na kolejne pozycje z wynikami Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011 — „Warunki mieszkaniowe gospodarstw domowych i rodzin”, „Migracje wewnętrzne ludności” oraz „Wybrane aspekty aktywności ekonomicznej ludności”. Ukazały się również publikacje cykliczne „Zielone Płuca Polski w 2012 r.” oraz „Bilans przepływów międzygałęziowych w bieżących cenach bazowych w 2010 r.”.

W pierwszej publikacji z serii spisowej **„Warunki mieszkaniowe gospodarstw domowych i rodzin”** przedstawiono społeczno-ekonomiczne uwarunkowania kształtowania się sytuacji mieszkaniowej w Polsce. Informacje te pozwalają na dokonanie ogólnej oceny warunków mieszkaniowych w naszym kraju.

Całość opracowania składa się z czterech części: uwag ogólnych i metodycznych, analizy podstawowych wyników badania oraz części tabelarycznej. W uwagach ogólnych opisano główne cele spisu i jego zakres tematyczny, podstawy prawne oraz zasady i formy upowszechniania wyników, natomiast w uwagach metodycznych omówiono podstawowe definicje pojęć, niezbędne do właściwej interpretacji wyników spisu oraz charakterystyki demograficznej.

W komentarzu analitycznym skupiono się na ukazaniu różnic w warunkach mieszkaniowych gospodarstw domowych, uwzględniających m.in. typ gospodarstw, liczbę dzieci, wykształcenie czy źródło utrzymania. Uzupełnieniem tych danych są informacje dotyczące składu rodzinnego gospodarstw domowych w powiązaniu z tytułem prawnym do zajmowanego mieszkania, stopniem samodzielności zamieszkiwania, wielkością zajmowanych mieszkań oraz wyposażeniem w instalacje techniczno-sanitarne.

Aneks tabelaryczny zawierający szczegółowe wyniki NSP 2011 na poziomie krajowym jest dostępny wyłącznie w wersji elektronicznej, a wszystkie tablice przygotowano w formacie MS Excel, co ułatwia przeprowadzanie szczegółowych analiz i porównań.

Publikacja ukazała się w polskiej wersji językowej, dostępna jest również na stronie internetowej GUS.



W opracowaniu „**Migracje wewnętrzne ludności**” zaprezentowano obszerną charakterystykę demograficzno-społeczną oraz ekonomiczną ludności przybyłej do miejscowości aktualnego zamieszkania w momencie spisu w latach 2002—2011.

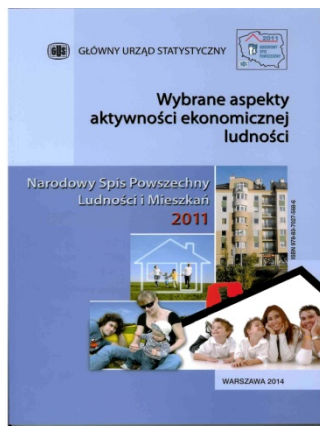
Publikacja składa się z części metodologicznej, rozdziału analitycznego oraz aneksu tabelarycznego. W uwagach metodycznych przywołano podstawowe informacje o zasadach spisowych. Część metodologiczna zawiera również definicje niezbędne do właściwej interpretacji wyników NSP 2011.

W rozdziale analitycznym przedstawiono charakterystykę ludności według okresu zamieszkiwania w danej miejscowości, a także migracji wewnętrznych w latach 2002—2011, z uwzględnieniem m.in.

przyczyn oraz struktury demograficzno-społecznej osób migrujących. Charakterystyka obejmuje informacje na temat struktury ludności migrującej według płci, wieku, stanu cywilnego prawnego, wykształcenia, aktywności ekonomicznej oraz źródeł utrzymania. W publikacji są również informacje o przemieszczeniach ludności pomiędzy województwami i wewnątrz nich oraz między terenami miejskimi i wiejskimi, a także o powodach tych migracji. Publikacja zawiera informacje dotyczące migracji na pobyt powyżej 3 miesięcy, z uwzględnieniem przyczyn stałego i czasowego miejsca przebywania. W opracowaniu przedstawiono również dane obrazujące plany migracyjne mieszkańców Polski i uwarunkowania planowanych migracji. Część analityczną wzbogacono grafiką w postaci map i wykresów.

Wyniki spisu w aneksie tabelarycznym z wyróżnieniem tablic korelacyjnych oraz zbiorczych przedstawiają dane ogólnopolskie, a także informacje w przekroju wojewódzkim. Podstawowe dane o migracjach ujęto również w układzie podregionów i powiatów.

Publikacja w polskiej wersji językowej znajduje się też na płycie CD i na stronie internetowej GUS. Wszystkie tablice dostępne są także w wersji elektronicznej — w formacie MS Excel, a dla części tablic dostępny jest szerszy zakres informacji.



Opracowanie „**Wybrane aspekty aktywności ekonomicznej ludności**” przedstawia kształtowanie się sytuacji na rynku pracy w Polsce. W odróżnieniu od wcześniejszej publikacji o rynku pracy, wydanej w formie tabelarycznej, prezentowane opracowanie ma charakter analityczny i zawiera analizę poszczególnych kategorii ludności w wieku 15 lat i więcej: pracujących, bezrobotnych i biernych zawodowo. Każda z tych zbiorowości została opisana pod względem cech demograficznych (płeć, wiek, stan cywilny) i społecznych (wykształcenie, źródła utrzymania, sytuacja rodzinna). Pracujących scharakteryzowano również według

statusu zatrudnienia, wykonywanego zawodu i rodzaju działalności miejsca pracy, a część dotycząca bezrobotnych obejmuje informacje o okresie poszukiwania pracy.

W opracowaniu szczególną uwagę skoncentrowano na przedstawieniu istotnych wskaźników charakteryzujących zjawiska w sposób umożliwiający porównywalność międzyregionalną. Rozdziały analityczne poprzedzono uwagami ogólnymi prezentującymi najważniejsze informacje dotyczące NSP 2011, a także uwagami metodycznymi, w których wyjaśniono podstawowe definicje i pojęcia spisowe.

Publikacja ukazała się w polskiej wersji językowej, dostępna jest również na stronie internetowej GUS. Do niektórych rozdziałów analitycznych przygotowano tablice dostępne w wersji elektronicznej.



Publikacja cykliczna (ukazująca się co 3 lata) „**Zielone Płuca Polski w 2012 r.**” to już siódme wydanie prezentujące obszar Zielonych Płuc Polski w świetle danych statystycznych. Idea „Zielonych Płuc”, sformułowana w 1983 r. przez Krzysztofa Wolframa, zakłada integrację ochrony środowiska z rozwojem gospodarczym i postępem cywilizacyjnym w północno-wschodnim regionie kraju, zaliczanym do obszarów o nieskażonej przyrodzie oraz niezwykłych walorach krajoznawczych i kulturowych w Europie. Opracowanie przygotował Urząd Statystyczny w Białymstoku. Publikacja jest opracowaniem tabelarycznym

wzbogaconym ilustracjami graficznymi w formie map i wykresów. Przedstawiono w niej m.in. charakterystykę warunków naturalnych, zagrożeń i ochrony środowiska, sytuacji demograficznej i społecznej, infrastruktury komunalnej i mieszkaniowej oraz kultury i turystyki w przekroju województw oraz na tle kraju w 2012 r., niektóre informacje ujęto także według powiatów i gmin. Ponadto w opracowaniu zamieszczono tablicę przeglądową zawierającą ważniejsze dane o tym ekoregionie z lat: 1993, 1996, 1999, 2003, 2006, 2009 i 2012.

Publikacja uwzględnia też uwagi metodyczne, w których przywołano podstawowe definicje pojęć, niezbędne do właściwej interpretacji danych zamieszczonych w opracowaniu. W porównaniu z poprzednią edycją treść publikacji wzbogacono o informacje z zakresu: odnawialnych źródeł energii, obszarów Natura 2000, szkód wyrządzonych przez zwierzęta prawnie chronione oraz wypłaconych za nie odszkodowań, migracji zagranicznych ludności na pobyt stały, wartości całkowitej zakończonych projektów dofinansowanych ze środków Unii Europejskiej zrealizowanych w ramach Narodowych Strategicznych Ramach

Odniesienia 2007—2013 oraz wybranych efektów rzeczowych realizacji tych projektów.

Publikacja ukazała się w wersji polsko-angielskiej i jest dostępna również na płycie CD oraz stronie internetowej Urzędu.



Kolejna z publikacji cyklicznych (wydawana co 5 lat) „**Bilans przepływów międzygałęziowych w bieżących cenach bazowych w 2010 r.**” zawiera wyniki badań z zakresu przepływów międzygałęziowych wraz z tablicami podaży i wykorzystania wyrobów i usług. Bilans przepływów międzygałęziowych stanowi integralną część systemu rachunków narodowych zgodnych z SNA’93 (*System of National Accounts*) oraz ESA’95 (*European System of Accounts*).

W opracowaniu znajdują się informacje o zasobach gospodarki polskiej pochodzących z produkcji krajowej i z importu, a także o ich wykorzystaniu na zużycie pośrednie, spożycie przez gospodarstwa domowe, instytucje rządowe i samorządowe oraz instytucje niekomercyjne. Czytelnik znajdzie tam też informacje o nakładach brutto na środki trwałe, przyroście rzeczowych środków obrotowych i aktywów o wyjątkowej wartości oraz eksporcie w 2010 r.

Publikacja zawiera ogólne założenia metodologiczne bilansów przepływów międzygałęziowych, bilans przepływów międzygałęziowych w bieżących cenach bazowych dla produkcji krajowej oraz macierz wykorzystania wyrobów i usług pochodzących z importu. Bilanse tych przepływów za 2010 r. różnią się od poprzednio opublikowanej wersji bilansów z 2005 r. Różnice wynikają głównie ze zmian metodologicznych i rewizji rachunków narodowych, przeprowadzonych w latach 2009—2013. Dotyczą one w szczególności grupowania produktów według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług 2008 oraz zmiany zakresu podmiotowego sektorów instytucji rządowych i samorządowych, przedsiębiorstw i instytucji finansowych i ubezpieczeniowych.

Dane zawarte w bilansach mogą ulec weryfikacji po opracowaniu zrewidowanej wersji rachunków narodowych według sektorów instytucjonalnych za rok 2010 i lata następne.

Publikacja wydana w wersji polsko-angielskiej dostępna jest również na stronie internetowej Urzędu. Do wydawnictwa w wersji elektronicznej dołączono zestaw tablic w formacie MS Excel ułatwiających dokonywanie dalszych porównań.

W lipcu br. opublikowano również (m.in.): „Mały Rocznik Statystyczny Polski 2014”, „Aktywność ekonomiczna ludności Polski w I kwartale 2014 r.”, „Bezrobocie rejestrowane. I kwartał 2014 r.”, „Biuletyn Statystyczny nr 6/2014”, „Budownictwo — wyniki działalności w 2013 r.”, „Ceny w gospodarce narodowej — czerwiec 2014 r.”, „Ceny robót budowlano-montażowych i obiektów budowlanych — maj 2014 r.”, „Efektywność wykorzystania energii w latach 2002—2012”, „Energia 2014” (folder), „Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w I półroczu 2014 r.”, „Miasta w liczbach 2012”, „Poland Quarterly Statistics No. 1/2014”, „Powierzchnia i ludność w przekroju terytorialnym w 2014 r.”, „Produkcja upraw rolnych i ogrodniczych w 2013 r.”, „Produkcja ważniejszych wyrobów przemysłowych VI 2014 r.”, „Produkcja wyrobów przemysłowych w 2013 r.”, „Ruch graniczny oraz przepływ towarów i usług na zewnętrznej granicy Unii Europejskiej na terenie Polski w 2013 r.”, „Skup i ceny produktów rolnych w 2013 r.”, „Turystyka w 2013 r.”, „Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2008—2012”, „Wiadomości Statystyczne nr 7 — lipiec 2014 r.”, „Wyniki produkcji roślinnej w 2013 r.” oraz „Zwierzęta gospodarskie w 2013 r.”.

Oprac. Justyna Wójtowicz

Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w I półroczu 2014 r.

W I półroczu br. w gospodarce utrzymywały się tendencje wzrostowe, przy czym w niektórych obszarach w drugim kwartale obserwowano niewielkie spowolnienie dynamiki w porównaniu z notowaną w pierwszym. W nieco słabszym tempie niż w okresie styczeń—marzec br. rosła w skali roku produkcja sprzedana w przemyśle i w budownictwie. Wzrost sprzedaży detalicznej w II kwartale br., pomimo niewielkiego osłabienia, pozostał szybszy niż w kolejnych okresach ub. roku. W transporcie w okresie kwiecień—czerwiec br. obserwowano natomiast niewielkie umocnienie tempa wzrostu sprzedaży usług.

Zwiększeniu produkcji i sprzedaży w podstawowych obszarach gospodarki towarzyszył utrzymujący się od II połowy 2012 r. spadek cen producentów w przemyśle i budownictwie w skali roku oraz niska dynamika cen towarów i usług konsumpcyjnych. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia nominalne brutto w sektorze przedsiębiorstw w I półroczu br. rosły szybciej niż w poprzednich okresach, a ich siła nabywcza, przy niewielkim wzroście cen konsumpcyjnych, wyraźnie umocniła się. Tempo wzrostu nominalnych i realnych emerytur i rent brutto w obu systemach było słabsze niż w ub. roku, a w II kwartale br. — wolniejsze niż przeciętnych wynagrodzeń.

Na rynku pracy obserwowano stopniową poprawę trudnej sytuacji. Nieznacznie umocniła się dynamika przeciętnego zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw; w I półroczu br. notowano wzrost zatrudnienia o 0,4% w skali roku, w tym w II kwartale — o 0,7%. Mniejszy niż w okresie styczeń—czerwiec ub. roku był napływ do bezrobocia rejestrowanego, zwiększyła się natomiast liczba osób wykreślonych z rejestrów, zwłaszcza w wyniku podjęcia pracy. W rezultacie stopa bezrobocia obniżyła się do 12,0% w końcu czerwca br. (wykr. 1).

Produkcja sprzedana przemysłu w I półroczu br. była o 4,3% wyższa niż przed rokiem (wykr. 2). Wzrost notowano w przetwórstwie przemysłowym oraz w dostawie wody, gospodarowaniu ściekami i odpadami; rekultywacji, a poniżej poziomu sprzed roku kształtowała się produkcja sprzedana w górnictwie i wydobywaniu oraz wytwarzaniu i zaopatrywaniu w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę. Spośród głównych grupowań przemysłowych najszybciej rosła sprzedaż w przedsiębiorstwach wytwarzających głównie dobra zaopatrzeniowe oraz inwestycyjne. Niższa niż przed rokiem była natomiast produkcja dóbr związanych z energią. Wydajność pracy w przemyśle zwiększyła się o 3,5% w skali roku, przy wzroście zatrudnienia o 0,8%. Produkcja budowlano-montażowa w I półroczu br. była o 9,8% wyższa niż przed rokiem (kiedy notowano spadek o 21,5%) (wykr. 3). Sprzedaż detaliczna wzrosła w skali roku o 5,3%.

W czerwcu br. dynamika w przemyśle i budownictwie była wolniejsza niż w poprzednich miesiącach. Produkcja sprzedana przemysłu zwiększyła się w porównaniu z analogicznym miesiącem ub. roku o 1,7%, a produkcja budowlano-montażowa wzrosła o 8,0%. Mniejszy niż w poprzednich okresach był również wzrost sprzedaży detalicznej (1,8% w porównaniu z czerwcem ub. roku).

Według lipcowych badań koniunktury gospodarczej nastroje przedsiębiorców w przetwórstwie przemysłowym są nieco mniej optymistyczne niż przed miesiącem. Pozytywne, ale ostrożniejsze niż w czerwcu br. są przewidywania w zakresie produkcji, portfela zamówień oraz sytuacji finansowej. Firmy budowlane oceniają koniunkturę negatywnie, podobnie jak przed miesiącem. Oceny bieżącego portfela zamówień oraz produkcji są nieco mniej pesymistyczne niż

w czerwcu br., przy ostrożniejszych optymistycznych prognozach w tych obszarach. Nieznacznie poprawiły się negatywne oceny bieżącej sytuacji finansowej, jednak przewidywania w tym zakresie są negatywne (wobec pozytywnych w dwóch poprzednich miesiącach). Ogólny klimat koniunktury w handlu detalicznym jest oceniany nieznacznie gorzej niż w czerwcu br. Jednostki handlu detalicznego formułują ostrożniejsze niż przed miesiącem przewidywania w zakresie popytu na towary oraz sprzedaży. Zarówno przedsiębiorstwa działające w przetwórstwie przemysłowym, jak i firmy budowlane oraz podmioty handlowe planują niewielkie redukcje zatrudnienia.

Ceny towarów i usług konsumpcyjnych w I półroczu br. wzrosły w skali roku o 0,4%, tj. w tempie znacznie niższym od dolnej granicy odchyień od celu inflacyjnego (wykr. 4). W II kwartale br. obserwowano dalsze spowolnienie dynamiki cen, na co wpłynął głównie spadek cen w grupie żywność i napoje bezalkoholowe.

Na rynku rolnym, przy wzroście podaży, ceny zbóż i żywca rzeźnego były niższe niż w I półroczu ub. roku. Powyżej poziomu sprzed roku kształtowały się ceny skupu ziemniaków. Przy wzroście podaży mleka notowano wysoką, ale słabnącą w ostatnich miesiącach, dynamikę cen tego surowca (wykr. 5). Nieznacznie poprawiła się opłacalność produkcji trzody chlewnej, a ceny prosiąt na chów nie uległy istotnej zmianie.

W okresie styczeń—maj br. dynamika obrotów towarowych handlu zagranicznego liczonych w złotych była wyraźnie wyższa niż przed rokiem. Szybciej rosły obroty po stronie eksportu niż importu i w rezultacie wymiana zamknęła się niewielkim dodatnim saldem, wobec ujemnego w poprzednich latach. W porównaniu z analogicznym okresem ub. roku obserwowano wzrost obrotów ze wszystkimi grupami krajów, z wyjątkiem eksportu do krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Relacje cenowe wymiany ogółem w okresie styczeń—kwiecień br. kształtowały się korzystniej niż przed rokiem — wskaźnik terms of trade ogółem wyniósł 103,6.

W I półroczu br. dochody budżetu państwa wyniosły 136,3 mld zł (tj. 49,1% kwoty założonej w ustawie budżetowej na 2014 r.), a wydatki — 161,6 mld zł (odpowiednio 49,7%). Deficyt ukształtował się na poziomie 25,4 mld zł, co stanowiło 53,4% planu.

SPIS TREŚCI

MIĘDZYNARODOWY ROK STATYSTYKI 2013 KONFERENCJA NAUKOWA STATYSTYKA — WIEDZA — ROZWÓJ

<i>Aneta Płatek, Elżbieta Szeffler, Katarzyna Walkowska, Izabella Zagoździńska</i> — Działalność polskich przedsiębiorstw w dobie globalizacji	1
<i>Anna Szukielojć-Bieñkuńska, Jolanta Włodarczyk, Tomasz Piasecki</i> — Terytorialne zróżnicowanie wybranych aspektów jakości życia w Polsce	23
<i>Anna Malasiewicz</i> — Teoria i praktyka statystyki małych obszarów	40
<i>Anetta Nowak</i> — Edukacja ankierów statystyki publicznej	54

BADANIA I ANALIZY

<i>Piotr Szukalski</i> — Charakterystyka związków kohabitacyjnych we współczesnej Polsce	62
<i>Bartłomiej Chinowski, Mateusz Mokrogulski</i> — Wpływ uwarunkowań rynkowych i regulacyjnych na zdolność do zakupu mieszkań	75

INFORMACJE. PRZEGLĄDY. RECENZJE

Wydawnictwa GUS (lipiec 2014 r.) (oprac. <i>Justyna Wójtowicz</i>)	91
Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju — I półrocze 2014 r. (oprac. <i>Departament Analiz i Opracowań Zbiorczych, GUS</i>)	96

CONTENTS

THE INTERNATIONAL YEAR OF STATISTICS 2013 SCIENTIFIC CONFERENCE *STATISTICS — KNOWLEDGE* — *DEVELOPMENT*

<i>Aneta Płatek, Elżbieta Szeffler, Katarzyna Walkowska, Izabella Zagoździńska</i> — The activities of Polish enterprises in the era of globalization	1
<i>Anna Szukielojć-Bieñkuńska, Jolanta Włodarczyk, Tomasz Piasecki</i> — Territorial differentiation of selected aspects of life quality	23
<i>Anna Malasiewicz</i> — Theory and practice of small area statistics	40
<i>Anetta Nowak</i> — Education of interviewers in official statistics	54

SURVEYS AND ANALYSES

<i>Piotr Szukalski</i> — Characterization of cohabitation compounds in contemporary Poland	62
<i>Bartłomiej Chinowski, Mateusz Mokrogulski</i> — The impact of market and regulatory conditions on the ability to purchase dwellings	75

INFORMATION. REVIEWS. COMMENTS

Publications of the CSO of Poland in July 2014 (by <i>Justyna Wójtowicz</i>)	91
Information on the socio-economic situation of Poland in the 1 st half of 2014 (by <i>Aggregated Studies Department, CSO</i>)	96

TABLE DES MATIÈRES

ANNÉE INTERNATIONALE DE LA STATISTIQUE 2013 CONFÉRENCE SCIENTIFIQUE *STATISTIQUE* — *CONNAISSANCES* — *DÉVELOPPEMENT*

<i>Aneta Plątek, Elżbieta Szeffler, Katarzyna Walkowska, Izabella Zagoździńska</i> — Activité des entreprises polonaises au temps de la mondialisation	1
<i>Anna Szukielojć-Bieñkuńska, Jolanta Włodarczyk, Tomasz Piasecki</i> — Différenciation territoriale de certains aspects de la qualité de vie en Pologne	23
<i>Anna Malasiewicz</i> — Théorie et pratique des statistiques des petites zones	40
<i>Anetta Nowak</i> — Formation des enquêteurs de la statistique publique	54

ÉTUDES ET ANALYSES

<i>Piotr Szukalski</i> — Caractéristiques des couples vivant en union libre en Pologne contemporaine	62
<i>Bartłomiej Chinowski, Mateusz Mokrogulski</i> — Impact des conditions du marché et des conditions règlementaires sur le pouvoir d'achat relatif aux logements	75

INFORMATION. REVUES. COMPTE-RENDUS

Publications du GUS (juillet 2014) (par <i>Justyna Wójtowicz</i>)	91
Information sur la situation socio-économique du pays — I semestre 2014 (par <i>Département d'Analyses et d'Élaboration Agrégées</i> , GUS)	96

СОДЕРЖАНИЕ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ГОД СТАТИСТИКИ 2013 НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТАТИСТИКА — ЗНАНИЯ — РАЗВИТИЕ

<i>Анэта Платэк, Эльжбета Шефлер, Катажина Вальковска, Изабелла Загодзиньска</i> — Деятельность польских предприятий в эпоху глобализации	1
<i>Анна Шукелойць-Бенькуньска, Йоланта Влодарчик, Томаш Пиасецки</i> — Территориальная дифференциация важнейших аспектов качества жизни в Польше	23
<i>Анна Маласевич</i> — Теория и практика статистики малых домэн	40
<i>Анэтта Новак</i> — Обучение анкетировщиков официальной статистики	54

ОБСЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИЗЫ

<i>Пиотр Шукальски</i> — Характеристика коабитационных отношений в современной Польше	62
<i>Бартломей Хиновски, Матэуш Мокрогульски</i> — Влияние рыночных и нормативно-юридических условий на возможность приобретения жилья	75

ИНФОРМАЦИИ. ОБЗОРЫ. РЕЦЕНЗИИ

Публикации ЦСУ (июль 2014 г.) (разраб. <i>Юстина Войтович</i>)	91
Информация о социально-экономическом положении страны — I половина 2014 г. (разраб. <i>Отдел анализа и сводных разработок, ЦСУ</i>)	96

Do 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 metodologicznych i klasyfikacyjnych standardów międzynarodowych oraz informacje o działalności organów statystycznych i Polskiego Towarzystwa Statystycznego, a także o rozwoju myśli statystycznej i kształceniu statystycznym.
- Artykuły proponowane do opublikowania w „Wiadomościach Statystycznych” powinny zawierać oryginalne opisy zjawisk oraz autorskie wnioski i sugestie dotyczące rozwoju badań i analiz statystycznych. Dla zwiększenia właściwego odbioru nadsyłanych tekstów Autorzy powinni wyraźnie określić cel opracowania artykułu oraz jasno przedstawić wyniki, a w przypadku prezentacji przeprowadzonych badań — opisać zastosowaną metodę i osiągnięte wyniki. Przy prezentacji nowych metod analizy konieczne jest podanie przykładów ich zastosowania w praktyce statystycznej.
- Artykuły zamieszczane w „Wiadomościach Statystycznych” powinny wyrażać opinie własne Autorów. Autorzy ponoszą odpowiedzialność za treść zgłaszanych do publikacji artykułów. W razie zastrzeżeń ze strony czytelników w sprawie tych treści Autorzy zostają zobligowani do merytorycznej odpowiedzi na łamach miesięcznika.
- Po wstępnej ocenie przez Redakcję „Wiadomości Statystycznych” tematyki artykułu pod względem zgodności z profilem czasopisma, artykuły mające charakter naukowy przekazywane są dwóm niezależnym, zewnętrznym recenzentom specjalizującym się w poszczególnych dziedzinach statystyki, którzy w swojej decyzji kierują się kryterium oryginalności i jakości opracowania, w tym treści i formy, a także potencjalnego zainteresowania czytelników. Recenzje są opracowywane na drukach zaakceptowanych przez Kolegium Redakcyjne „Wiadomości Statystycznych”. Recenzenci są zobowiązani do poświadczenia (na karcie recenzji) braku konfliktu interesów z Autorem. Wybór recenzentów jest poufny.
- Lista recenzentów oceniających artykuły w danym roku jest publikowana w pierwszym numerze elektronicznej wersji czasopisma.
- Autorzy artykułów, którzy otrzymali pozytywne recenzje, wprowadzają zasugerowane przez recenzentów poprawki i dostarczają redakcji zaktualizowaną wersję opracowania. Autorzy poświadczają w piśmie uwzględnienie wszystkich poprawek. Jeśli zaistnieje różnica zdań co do zasadności proponowanych zmian, należy wyjaśnić, które poprawki zostały uwzględnione, a w przypadku ich nieuwzględnienia przedstawić motywy swojego stanowiska.

- Kontroli poprawności stosowanych przez Autorów metod statystycznych dokonują redaktorzy statystyczni.
- Decyzję o publikacji artykułu podejmuje Kolegium Redakcyjne „Wiadomości Statystycznych”. Podstawą tej decyzji jest szczegółowa dyskusja poświęcona omówieniu zgłoszonych przez Autorów artykułów, w której uwzględniane są opinie przedstawione w recenzjach wraz z rekomendacją ich opublikowania.
- Redakcja „Wiadomości Statystycznych” przestrzega zasady nietolerowania przejawów nierzetelności naukowej autorów artykułów polegającej na:
 - a) nieujawnianiu współautorów, mimo że wnieśli oni istotny wkład w powstanie artykułu, określanemu w języku angielskim terminem „ghostwriting”;
 - b) podawaniu jako współautorów osób o znikomym udziale lub niebiorących udziału w opracowaniu artykułu, określanemu w języku angielskim terminem „guest authorship”.

Stwierdzone przypadki nierzetelności naukowej w tym zakresie mogą być ujawniane. W celu przeciwdziałania zjawiskom „ghostwriting” i „guest authorship” należy dołączyć do przesłanego artykułu oświadczenie (wzór oświadczenia zamieszczono na stronie internetowej) dotyczące:

 - a) stwierdzenia, że zgłoszony artykuł jest własnym dziełem i nie narusza praw autorskich osób trzecich,
 - b) wykazania wkładu w powstanie artykułu przez poszczególnych współautorów,
 - c) poinformowania, że zgłoszony artykuł nie był dotychczas publikowany i nie został złożony w innym wydawnictwie.

Główną odpowiedzialność za rzetelność przekazanych informacji, łącznie z informacją na temat wkładu poszczególnych współautorów w powstanie artykułu, ponosi zgłaszający artykuł.
- Artykuły opublikowane są dostępne w wersji elektronicznej na stronie internetowej czasopisma.
- Wersję pierwotną czasopisma stanowi wersja elektroniczna.

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

Informacje ogólne

- Artykuły należy dostarczać pocztą elektroniczną (lub na płycie CD). Prosimy również o przesłanie dwóch egzemplarzy jednostronnego wydruku tekstu na adres:
a.swiderska@stat.gov.pl lub e.grabowska@stat.gov.pl
 Redakcja „Wiadomości Statystycznych”
 Główny Urząd Statystyczny
 al. Niepodległości 208, 00-925 Warszawa

- Konieczne jest dołączenie do artykułu skróconej informacji (streszczenia) o jego treści (ok. 10 wierszy) w języku polskim i, jeżeli jest to możliwe, także w językach angielskim i rosyjskim. Streszczenie powinno być utrzymane w formie bezosobowej i zawierać: ogólny opis przedmiotu artykułu, określenie celu badania, przyjętą metodologię badania oraz ważniejsze wnioski.
- Prosimy również o podawanie słów kluczowych, przybliżających zagadnienia w artykule.
- Pytania dotyczące przesłanego artykułu, co do jego aktualnego statusu itp., należy kierować do redakcji na adres: a.swiderska@stat.gov.pl lub e.grabowska@stat.gov.pl lub tel. 22 608-32-25.
- Korespondencję do redaktora naczelnego należy kierować na adres t.walczak@stat.gov.pl.

Wymogi edytorskie wydawnictwa

Artykuł powinien mieć optymalną objętość (łącznie z wykresami, tablicami i literaturą) 10—20 stron przygotowanych zgodnie z poniższymi wytycznymi:

1. Edytor tekstu — Microsoft Word, format *.doc lub *.docx.
2. Czcionka:
 - autor — Arial, wersalik, wyrównanie do lewej, 12 pkt.,
 - tytuł opracowania — Arial, wyśrodkowany, 16 pkt.,
 - tytuły rozdziałów i podrozdziałów — Times New Roman, wyśrodkowany, kursywa, 14 pkt.,
 - tekst główny — Times New Roman, normalny, wyjustowany, 12 pkt.,
 - przypisy — Times New Roman, 10 pkt.
3. Marginesy przy formacie strony A4 — 2,5 cm z każdej strony.
4. Odstęp między wierszami półtoręj linii oraz interlinia przed tytułami rozdziałów.
5. Pierwszy wiersz akapitu wcięty o 0,4 cm, enter na końcu akapitu.
6. Wyszczególnianie rozmaitych kategorii należy zacząć od kropek, a numerowanie od cyfr arabskich.
7. Strony powinny być ponumerowane automatycznie.
8. Wykresy powinny być załączone w osobnym pliku w oryginalnej formie (Excel lub Corel), tak aby można było je modyfikować przy opracowaniu edytorskim tekstu. W tekście należy zaznaczyć miejsce ich włączenia. Należy także przekazać dane, na podstawie których powstały wykresy.
9. Tablice należy zamieszczać w tekście, zgodnie z treścią artykułu. W tablicach nie należy stosować rastrów, cieniowania, pogrubiania czy też podwójnych linii itp.
10. Pod wykresami i tablicami należy podać informacje dotyczące źródła opracowania.
11. Stosowane są skróty: tablica — tabl., wykres — wykr.
12. Przypisy do tekstu należy umieszczać na dole strony.
13. Przytaczane w treści artykułu pozycje literatury przedmiotu należy zamieszczać podając nazwisko autora i rok wydania publikacji według wzoru: (Kowalski, 2002). Z kolei przytaczane z podaniem stron pozycje literatury przedmiotu należy zamieszczać w przypisie dolnym według wzoru: Kowalski (2002), s. 50—58.
14. Wykaz literatury należy zamieszczać na końcu opracowania według porządku alfabetycznego według wzoru: Kowalski J. (2002), *Tytuł publikacji*, Wydawnictwo X, Warszawa (bez podawania numerów stron). Literatura powinna obejmować wyłącznie pozycje przytoczone w artykule.