

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 119 (2017)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2017

RADA NAUKOWA

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

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI nr 119 (2017)

Alina Alińska, Stanisław Belniak, Andrzej Buszko, Krystyna Brzozowska, Hanna Dudek, Jarosław Gołębiowski, Marian Gorynia, Barbara Jankowska, Mirosława Janoś-Kresło, Andrzej Jędruchniewicz, Ryszard Kata, Edward Majewski, Jacek Maśniak, Danuta Mierzwa, Irena Ozimek, Barbara Pietruszka, Józef Sala, Tomasz Siudek, Stanisław Stańko, Krystyna Świetlik, Natalia Wasilewska, Tomasz Zalega

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta streszczeń w języku angielskim – Aldona Zawojcka

ISSN 2081-6979 eISSN 2543-9863

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

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

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: ZAPOL Sp.J., al. Piastów 42, 71-062 Szczecin

Spis treści

Bogdan Klepacki, Elżbieta Radochońska-Wasiewicz

Sytuacja ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z programu wzrostu konkurencyjności 5

Ryszard Kata

Korzystanie z kredytów bankowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce 23

Marcin Idzik

Pozycja konkurencyjna banków spółdzielczych w segmencie mikroprzedsiębiorstw 37

Barbara Hadryjańska, Małgorzata Dolata

Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw piekarniczych 51

Justyna Franc-Dąbrowska

Luminarze finansów agrobiznesu, stan obecny i perspektywy 65

Piotr Bolibok

The impact of the global financial crisis on the value relevance of earnings in the Polish banking sector 87

Tomasz Klusek

Rozmiary i regionalne zróżnicowanie polskiego rynku nieruchomości rolnych 101

Justyna Góral, Włodzimierz Rembisz

Wynagrodzenia i wydajność pracy w rolnictwie polskim na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej 119

Krystyna Krzyżanowska

Organizowanie się rolników w grupy i organizacje producentów w obszarze rolnictwa 141

Bogdan Sojkin, Paweł Bartkowiak

Determinanty zakupu żywności mieszkańców dużych miast w Polsce 155

Tomasz Zalega

Determinants Underlying the Selection of Certain Food Products
in Urban Households of Seniors in Poland 165

Monika Świątkowska, Dagmara Stangierska, Yauheniya Ulyanitskaya

Czynniki wyboru i satysfakcji z usług świadczonych przez lokale
fast food w świetle badań klientów i pracowników 181

Dawid Olewnicki, Paulina Świdorska, Magda Marzec, Karolina Nowakowska

Ocena wybranych cech jabłek jako potencjalnych czynników
popytowych 195

Bogdan Klepacki

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Elżbieta Radochońska-Wasiewicz

Centrum Kształcenia Zawodowego i Ustawicznego nr 2 w Przemysłu

Sytuacja ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw korzystających z programu wzrostu konkurencyjności

Wstęp

Pojęcie konkurencyjności wywodzi się od terminów „konkurencja” (pierwotne) i „konkurowanie” (wtórne). Związki między konkurencją a konkurencyjnością można analizować na poziomie ogólnym i szczegółowym. Na poziomie ogólnym konkurencja jest punktem wyjścia do dyskusji na temat konkurencyjności [Radło 2003, Kusa 2008]. Pojęcie to ma rację bytu wyłącznie wówczas, gdy mamy do czynienia z konkurencją [Pierścionek 2003]. Na poziomie bardziej szczegółowym nasuwa się pytanie o to, w jakim zakresie rozmaite koncepcje konkurencji (szkoły, nurty, teorie ekonomii) odnoszą się do najważniejszych aspektów konkurencyjności [Jankowska i Sulimowska-Formowicz 2009].

Określenie istoty konkurencyjności oraz refleksje nad nią podjęto na gruncie ekonomii klasycznej. A. Smith, D. Ricardo, T. Malthus i J.S. Mill propagowali ideę samodostosowującej się natury wolnego rynku, dlatego odrzucali ingerencję państwa w procesy gospodarcze. W efekcie nadało to pojęciu konkurencji znaczenia badawczego i wpisało je w ramy analizy ekonomicznej [Gorynia 2002]. Konkurencja według nich prowadziła do optymalnego rozmieszczenia zasobów i maksymalizacji dobrobytu społecznego [Klimczak 2006]. Dzięki jej działaniu zasoby trafiały do najbardziej produktywnych zastosowań, a egoistyczne działania jednostek służyły wzrostowi dobrobytu w skali całej gospodarki. Konkurencja w wersji klasyków była swoistą siłą regulującą poczynania uczestników

procesów wymiany. Konkurencja na gruncie szkoły klasycznej to idea rywalizacji określonych uczestników życia gospodarczego. Proces konkurowania (walka konkurencyjna) wymuszał na uczestnikach rynku określone zachowania, dlatego w literaturze przedmiotu klasyczną koncepcję konkurencji określa się mianem behawioralnej.

Współcześnie, w teorii i praktyce gospodarczej, coraz częściej podejmowane są analizy i działania na rzecz poprawy pozycji konkurencyjnej państw, regionów czy przedsiębiorstw oraz organizacji. Jednym ze sposobów wspierania konkurencyjności przedsiębiorstw przez rząd i Unię Europejską jest wdrażanie specjalnych programów. Przykładem takiego wsparcia było działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez inwestycje”, realizowane w latach 2004–2006, skierowane było do małych i średnich przedsiębiorstw, które miało na celu zwiększenie ich konkurencyjności poprzez unowocześnienie oferty produktowej i technologicznej. Wspierane były projekty inwestycyjne małych i średnich przedsiębiorstw dotyczące inwestycji w środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Dotychczas brak jest jednak kompleksowych badań dotyczących ich efektywności.

Cel i metoda badań

Głównym celem badań było rozpoznanie poziomu i kierunków wykorzystania środków finansowych otrzymanych przez przedsiębiorstwa z UE w ramach programu wzrost konkurencyjności oraz ich oddziaływania na sytuację ekonomiczną jednostek gospodarczych bezpośrednio po ich uzyskaniu, oraz po okresie kilku lat.

Badania empiryczne dotyczyły przedsiębiorstw z województwa podkarpackiego, którym przyznano środki z sektorowego programu operacyjnego Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2004–2006. Dokonano w nich oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw-beneficjentów w okresie przed pozyskaniem środków, w trakcie ich wykorzystywania, w kilka lat po zainwestowaniu oraz w okresie 8–9 lat po uzyskaniu wsparcia. Do rozpoznania sytuacji posłużono się prostymi narzędziami stosowanymi w analizie finansowej, takimi jak wskaźniki: płynności, zadłużenia i zdolności do obsługi długów, sprawności działania oraz rentowności. Zastosowano test Wilcoxon, który jest nieparametrycznym testem służącym do porównania zmian w poziomie pewnego parametru w dwóch momentach czasowych. Służy on przede wszystkim do porównania wartości dwóch cech, dla których dysponujemy wartościami „zmiernymi” na tych samych obiektach. Test ten stosuje się do cech, które są zmierzone przynajmniej na skali porządkowej. Są one nieparametryczną alternatywą dla testu t

dla zmiennych zależnych. W teście Wilcoxona uwzględnia się zarówno kierunek zmiany danego parametru (jego wzrost lub spadek), jak i wielkość tej zmiany.

W trakcie analiz zastosowano podział badanych przedsiębiorstw według branż i wielkości przedsiębiorstwa. W przypadku pierwszej systematyki przedsiębiorstwa z grup PKD podzielono umownie na branże: A – produkcja przemysłowa, B – przyrodnicza, C – działalność wydawnicza i informatyczna, D – handel, transport i branża niesklasyfikowana.

Badaniami empirycznymi zamierzano objąć wszystkie przedsiębiorstwa z województwa podkarpackiego, które były beneficjentami sektorowego programu operacyjnego – Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw w latach 2004–2006 (metoda statystyczna pełna) [Klepacki 2009]. Prośbę o udział w badaniach skierowano do 174 przedsiębiorstw, które otrzymały wsparcie z wymienionego programu, jednak zgodę na udział w badaniach wyraziło jedynie 56 podmiotów (beneficjentów). Uzyskano dla tych przedsiębiorstw dane finansowe z rzeszowskiego KRS, ponieważ badane jednostki były spółkami akcyjnymi, spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkami jawnymi. Wykorzystano roczne sprawozdania, takie jak bilans oraz rachunek zysków i strat. Dysponowano sprawozdaniami finansowymi z lat 2003–2009 oraz z 2013 roku.

Ważniejsze informacje o przedsiębiorstwach

Badane przedsiębiorstwa podzielono pod względem rodzaju prowadzonej działalności. Otrzymany w ten sposób podział przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Podział firm względem rodzaju prowadzonej działalności oraz wielkości

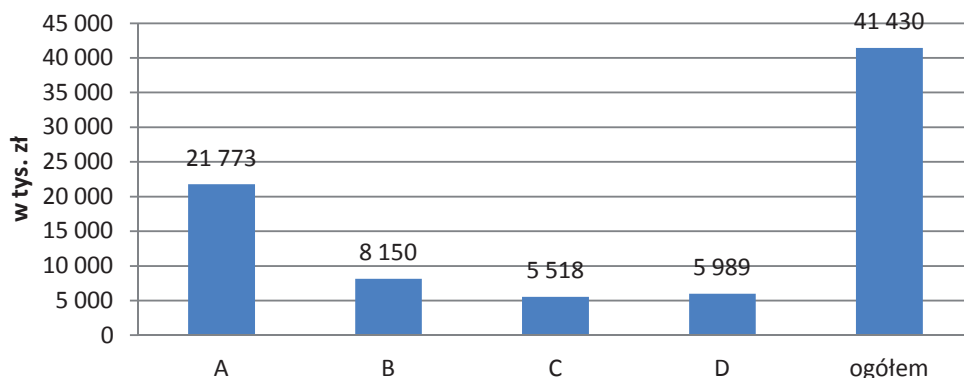
Grupa podziałowa	Liczba przedsiębiorstw	Udział [%]
Klasyfikacja według branż		
A – produkcja przemysłowa	30	54
B – produkcja przyrodnicza	9	16
C – działalność wydawnicza i informatyczna	8	14
D – handel, transport i niesklasyfikowana	9	16
Klasyfikacja według wielkości przedsiębiorstwa		
Mikro	6	11
Małe	26	46
Średnie	24	43
Ogółem	56	100

Źródło: Badania własne.

Najliczniejszą grupę stanowiły podmioty reprezentujące produkcję przemysłową. Produkcja przyrodnicza wraz z handlem, transportem i niesklasyfikowanymi podmiotami obejmowały po 16%, z kolei działalność wydawnicza obejmowała 14% przedsiębiorstw. Najliczniejszą grupę stanowiły podmioty małe, a najmniej liczną mikroprzedsiębiorstwa.

Poziom dofinansowania w zależności od profilu działalności przedsiębiorstwa

Łączna kwota otrzymanego wsparcia w badanej grupie przedsiębiorstw wynosiła 41,43 mln zł. Najwyższą kwotę łącznie otrzymały podmioty z produkcji przemysłowej (rys. 1), gdyż ta grupa była najliczniejsza.



Rysunek 1

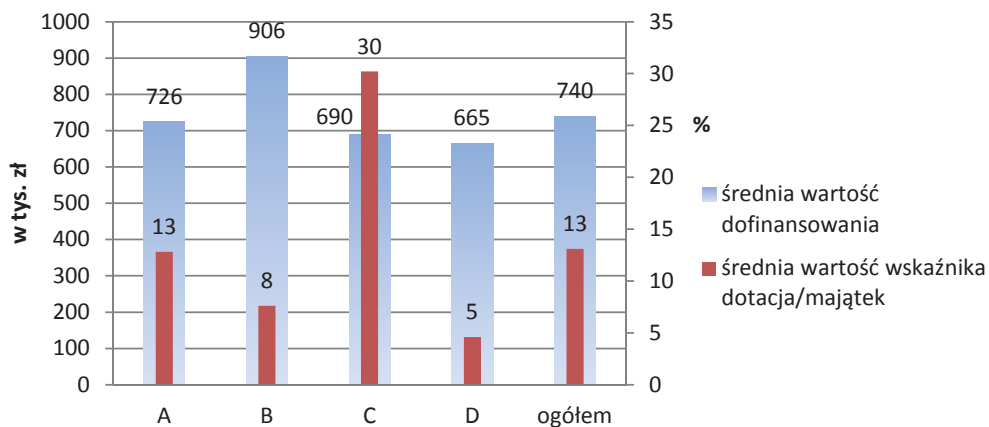
Łączny poziom dofinansowania MSP z podziałem na ich profil działalności

Źródło: Badanie własne.

Jeśli wziąć pod uwagę średnią (rys. 2), to najwyższą kwotę dofinansowania przypadającą na jeden podmiot wykazała grupa B – produkcja przyrodnicza (906 tys. zł), najniższą średnią uzyskały podmioty sklasyfikowane jako C – działalność wydawnicza i informatyczna (665 tys. zł).

Na rysunku 2 przedstawiono średni udział dotacji, który stanowił przeciętnie 13,1% majątku przedsiębiorstw. W tym zakresie istniały duże rozbieżności między badanymi grupami. Dla działalności wydawniczej i informatycznej udział ten był najwyższy, stanowił średnio ponad 30% wartości majątku. Najniższy udział dotacji w stosunku do majątku zaobserwowano w produkcji przyrodniczej (7,6%).

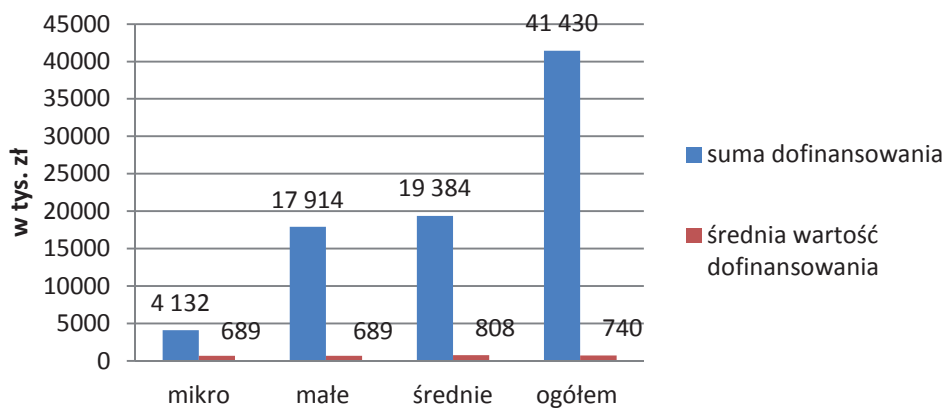
Najwięcej środków otrzymały podmioty średniej wielkości (19,4 mln zł), przeciętna na podmiot w tej grupie była również najwyższa i stanowiła 808 tys. zł. (rys. 3). Podmioty z grup mikro- i małe przedsiębiorstwa otrzymały wsparcie na bardzo zbliżonym poziomie po 689 tys. zł na podmiot.



Rysunek 2

Przeciętne dofinansowanie przypadające na podmiot [w tys. zł] i średnia wartość wskaźnika – dotacja/majątek [w %] z podziałem na profil działalności przedsiębiorstw

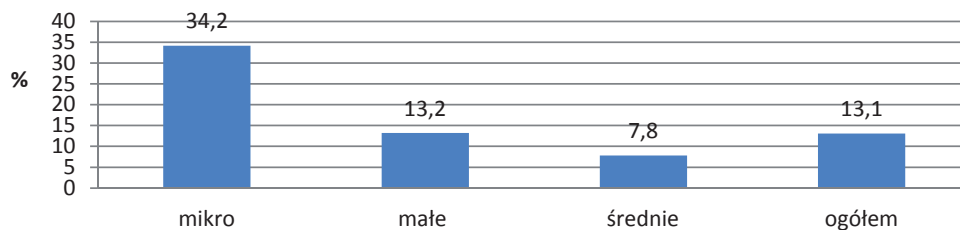
Źródło: Badanie własne.



Rysunek 3

Poziom dofinansowania według wielkości przedsiębiorstw

Źródło: Badanie własne.



Rysunek 4

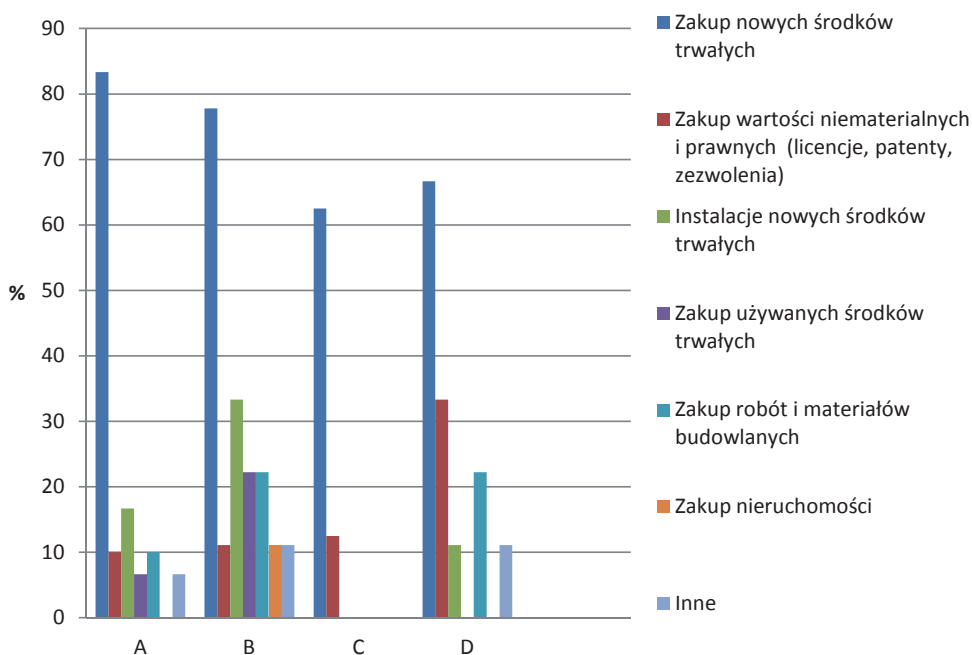
Wartość wskaźnika – dotacja/majątek według wielkości podmiotów

Źródło: Badanie własne.

Istniały duże rozbieżności w badanych grupach w relacji dotacja–majątek (rys. 4). Dla mikroprzedsiębiorstw udział ten był najwyższy, stanowił średnio ponad jedną trzecią wartości majątku. Najniższy udział dotacji w stosunku do majątku zaobserwowano w przedsiębiorstwach największych.

Kierunki wykorzystania dofinansowania z podziałem według profilu działalności

W grupie badanych przedsiębiorstw w każdym profilu działalności największy udział miały inwestycje związane z zakupem nowych środków trwałych (rys. 5).



Rysunek 5

Kierunki wykorzystania dofinansowania (w % przedsiębiorstw)

Źródło: Badanie własne.

W przypadku produkcji przemysłowej i przyrodniczej na drugiej pozycji znajdowały środki przeznaczone na instalacje nowych środków trwałych. W profilu D (handlu, transportu i niesklasyfikowanych) na drugim miejscu znajdowały się inwestycje w zakup wartości niematerialnych i prawnych. Zakup nieruchomości miał miejsce w podmiotach z produkcji przyrodniczej. Zakup robót i materiałów budowlanych nie występował jedynie w przypadku działalności wydawniczej i informatycznej.

Ocena sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw w latach 2003–2013

W analizie przedstawiono rozkład wartości wybranych wskaźników finansowych za pomocą statystyk opisowych wraz ze stosowną ilustracją graficzną. Analizę opisową uzupełniono wynikami testu Wilcoxon, za pomocą którego oceniono istotność zmian rozkładu wskaźników między dowolnie wybranymi latami. Na rysunkach 6–10 zamieszczono wyniki testu ANOVA Friedmana, za pomocą którego oceniano zróżnicowanie wartości wskaźnika między wszystkimi latami rozpatrywanymi łącznie.

Występowanie wartości odstających dla analizowanych wskaźników finansowych powoduje konieczność ostrożnego podejścia do informacji uzyskiwanych na podstawie klasycznych statystyk (średnia, odchylenie standardowe) i oparcia interpretacji wyników o poziom statystyk pozycyjnych (przede wszystkim mediany i obu kwartyli).

Wskaźnik rentowności sprzedaży wykazywał niewielkie wahania, jeśli chodzi o wartość środkową (medianę), która obniżyła się nieco w 2013 roku (tab. 2). Wartość średnia, zwłaszcza począwszy od 2007 roku, była znacząco zaniżona przez bardzo niskie, ujemne wartości wskaźnika rentowności dla firm o najgorszej sytuacji finansowej.

Biorąc pod uwagę podział na okresy przed otrzymaniem wsparcia, w trakcie i po nim można stwierdzić, że najwyższe wyniki uzyskano przed otrzymaniem pomocy w 2004 roku. W latach, kiedy udzielana była pomoc, w szczególności w 2006 roku, wskaźnik utrzymywał się na podobnym poziomie co w 2004 roku. Po otrzymanym wsparciu (2007–2009) widoczna była tendencja spadkowa

Tabela 2

Zmiany wskaźnika rentowności sprzedaży w latach 2003–2013

Rentowność sprzedaży		\bar{x}	Me	S	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	5,2	3,5	5,0	1,7	7,1	-1,0	22,1
2004		6,3	4,5	5,7	2,2	9,1	-1,4	27,7
2005	otrzymanie pomocy	5,8	4,1	6,5	1,3	8,4	-8,3	26,7
2006		6,0	4,0	5,4	2,5	7,7	-1,3	20,3
2007	po otrzymaniu pomocy	4,9	4,9	7,4	2,0	6,9	-36,3	22,9
2008		4,9	4,6	10,2	1,2	10,0	-47,1	23,1
2009		3,9	4,5	16,3	1,6	11,1	-98,3	29,5
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	2,2	3,7	13,3	0,5	8,3	-63,3	31,1

Źródło: Badanie własne.

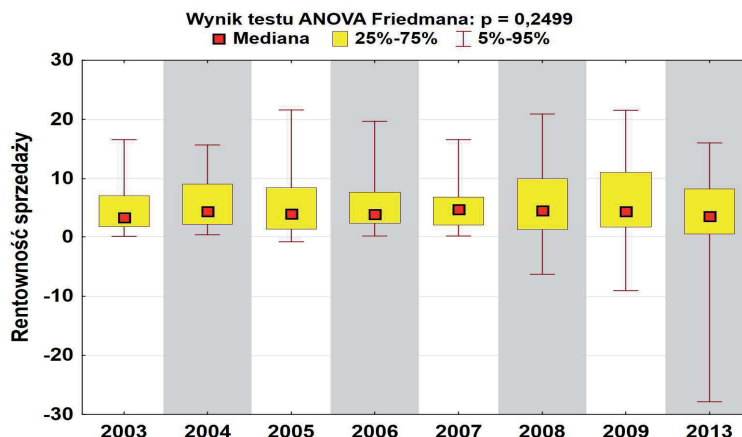
wskaźnika rentowności. Średni jego poziom, zmierzony po kilku latach od uzyskania wsparcia (w 2013 roku), spadł o blisko jedną trzecią w stosunku do 2004 roku.

Uzyskane wyniki pozwalają na stwierdzenie, że środki stanowiące niewypracowane zyski otrzymane w postaci darowizny czy subwencji nie dają podstaw do długotrwałego podniesienia poziomu rentowności sprzedaży.

Chcąc lepiej ocenić zmiany w rozkładzie wskaźnika rentowności sprzedaży, wyniki przedstawiono w postaci wykresu (rys. 6). Z uwagi na występowanie obserwacji odstających zaprezentowano na nim wartości statystyk pozycyjnych, a mianowicie idąc od wartości najniższych: 5, 25, 50, 75 i 95 centyla. Wykorzystanie na wykresie wartości 5 i 95 centyla pozwoliło na wyeliminowanie wartości ekstremalnych, które w znaczący sposób deformowały wykres. Na wykresie wyraźnie widać, iż począwszy od 2008 roku sytuacja finansowa dolnego kwartyla firm zaczęła się pogarszać. W 2013 roku niemal jedna czwarta z nich nie była rentowna. Co ciekawe, wpływu kryzysu nie widać wśród firm o najlepszych wynikach – w 2008 i 2009 roku ich rentowność znacznie wzrosła w stosunku do poprzednich lat. W 2013 roku była nadal na dobrym poziomie.

Nieistotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,2499$) nie pozwala na wysnuć wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach wskaźnika rentowności sprzedaży w badanym okresie.

Tendencję spadkową wykazywał wskaźnik rentowności majątku (tab. 3). Widoczne jest to dla wszystkich grup przedsiębiorstw, zarówno tych o najlepszych wynikach, jak i tych z górnego kwartyla. Zdecydowanie najgorsze wartości wskaźnik rentowności majątku osiągnął w 2013 roku.



Rysunek 6

Zmiany wskaźnika rentowności sprzedaży w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

Tabela 3

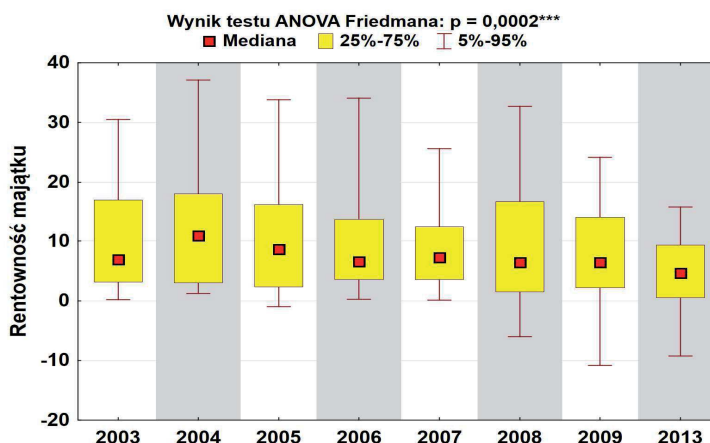
Zmiany wskaźnika rentowności majątku w latach 2003–2013

Rentowność majątku		\bar{x}	Me	s	C_{25}	C_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	10,8	6,9	10,1	3,1	17,0	-0,6	41,9
2004		12,5	10,9	11,2	3,0	18,1	-2,2	56,7
2005	otrzymanie pomocy	10,7	8,6	10,9	2,3	16,3	-10,0	45,6
2006		10,0	6,6	9,5	3,5	13,8	-2,3	38,3
2007	po otrzymaniu pomocy	8,7	7,3	8,8	3,5	12,5	-18,3	40,8
2008		8,6	6,4	13,7	1,5	16,7	-49,7	42,0
2009		5,5	6,4	19,8	2,1	14,1	-122,5	39,6
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	3,5	4,7	10,6	0,6	9,3	-47,1	25,3

Źródło: Badanie własne.

Istotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,0002^{***}$) pozwala na wysnucie wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach wskaźnika rentowności majątku w analizowanym okresie (rys. 7). Od 2004 roku widoczny był spadek rentowności majątku. W 2013 roku wartość średnia wskaźnika spadła do poziomu 3,5 (blisko czterokrotny spadek w porównaniu z 2004 rokiem).

Wskaźniki rentowności kapitału wykazywały również tendencję spadkową – do 2007 roku mediana tego wskaźnika oscylowała wokół 16–18%, a w niektórych latach była nawet wyższa (tab. 4). W 2008 i 2009 roku wartość środkowa wskaźnika rentowności obniżyła się do niespełna 14%, a w 2013 roku osiągnęła poziom 10,1%. Jeszcze wyraźniej widać tę negatywną tendencję dla firm o naj-

**Rysunek 7**

Zmiany wskaźnika rentowności majątku w latach 2003–2013

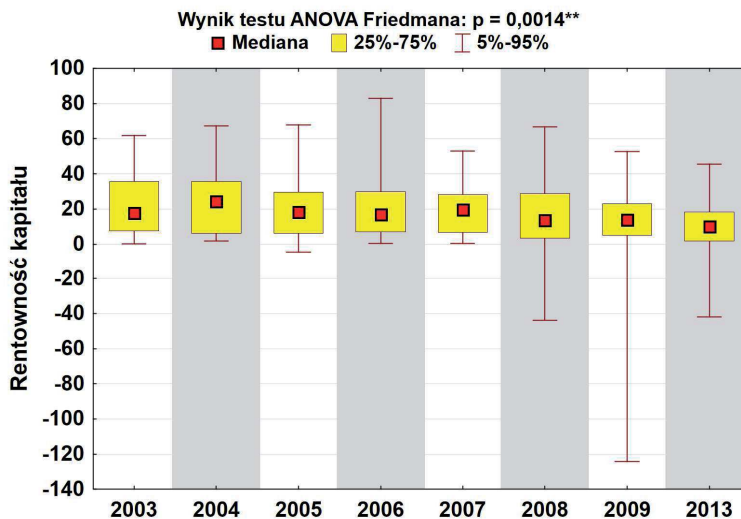
Źródło: Badanie własne.

Tabela 4

Zmiany wskaźnika rentowności kapitału w latach 2003–2013

Rentowność kapitału		\bar{x}	Me	s	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	24,2	17,7	21,1	7,7	35,6	-0,9	99,2
2004		24,9	24,4	19,0	6,3	35,5	-5,3	73,2
2005	otrzymanie pomocy	21,4	18,5	20,4	6,3	29,7	-13,0	87,5
2006		22,5	16,9	21,7	7,0	29,8	-4,2	90,7
2007	po otrzymaniu pomocy	19,4	19,7	16,7	6,6	28,2	-23,3	75,1
2008		19,1	13,6	46,1	3,4	28,8	-94,3	281,4
2009		5,4	14,0	54,0	5,0	23,1	-295,6	90,3
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	-29,8	10,1	301,0	1,9	18,4	-2193,0	114,3

Źródło: Badanie własne.

**Rysunek 8**

Zmiany wskaźnika rentowności kapitału w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

gorszych wynikach (dolny kwartył obniżył się z 7,7% w 2003 roku do niespełna 2% po 10 latach). Firmy o najlepszych wynikach także zanotowały spadek rentowności kapitału – górny kwartył obniżył się w badanym okresie niemal dwukrotnie.

Istotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,0014^{**}$) pozwala na wysnucie wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach – pogorszeniu wskaźnika rentowności kapitału w rozważanym horyzoncie czasowym. Tenden-

cja spadkowa została dodatkowo wzmocniona podmiotami, które ogłosiły upadłość i znajdują się w zarządzaniu syndyka masy upadłościowej.

Wskaźnik płynności bieżącej wykazywał na poziomie całej zbiorowości tendencję wzrostową (tab. 5). Najwyższe wartości osiągnął w 2013 roku.

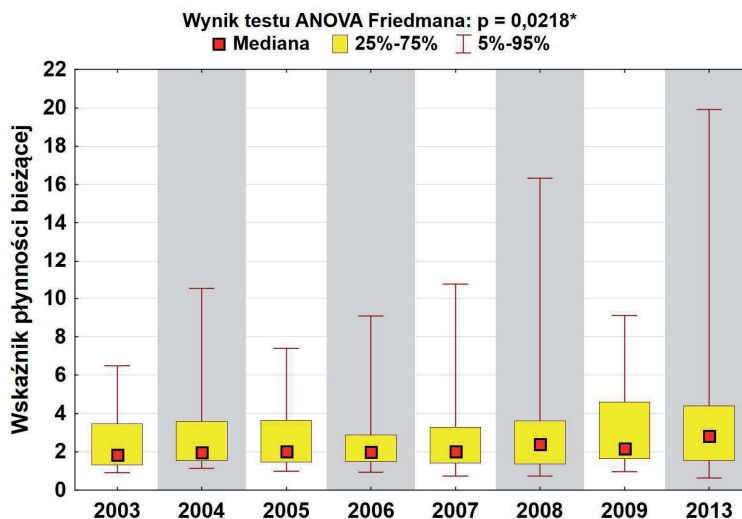
Tabela 5

Zmiany wskaźnika płynności bieżącej w latach 2003–2013

Wskaźnik płynności bieżącej		\bar{x}	Me	s	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	2,6	1,8	1,9	1,3	3,5	0,6	9,7
2004		3,4	2,0	3,9	1,6	3,6	1,0	20,8
2005	otrzymanie pomocy	2,8	2,0	2,0	1,5	3,6	0,9	9,5
2006		3,0	2,0	2,8	1,5	2,9	0,6	15,0
2007	po otrzymaniu pomocy	3,9	2,0	9,4	1,4	3,3	0,1	70,7
2008		4,6	2,4	11,6	1,4	3,6	0,3	86,1
2009		3,3	2,2	2,5	1,6	4,6	0,6	11,4
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	5,8	2,8	11,6	1,6	4,4	0,4	63,0

Źródło: Badanie własne.

Istotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,0218^*$) pozwala na wyciągnięcie wniosku o systematycznie ukierunkowanych zmianach wskaźnika płynności bieżącej w badanym okresie (rys. 9). W przypadku wskaźnika płynności bieżącej była to tendencja rosnąca.



Rysunek 9

Zmiany wskaźnika płynności bieżącej w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

Koncentrując uwagę na medianie można dostrzec wzrost wskaźnika płynności dla zbiorowości do 2008 roku, niewielki spadek w 2009 roku o 0,2 i wzrost w 2013 roku o 0,6. Powodem zaistniałej sytuacji mogło być to, że środki pieniężne wygenerowane przez podmiot nie były przeznaczane na inwestycje, tylko były zatrzymywane wewnątrz podmiotu. Na inwestycje przeznaczano środki finansowe z programów pomocowych. Kolejnym powodem utrzymywania tak wysokiego wskaźnika bieżącej płynności finansowej mogła być obawa przed nieterminowymi wypłatami subwencji i zmianami na rynku.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia spadał od 2007 roku, co świadczyło o spadku udziału zobowiązań w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa (tab. 6). Mediana tego wskaźnika wynosiła 52,8 w 2007 roku i tylko 42,7 w 2013 roku. Spadek tego wskaźnika jest zjawiskiem pozytywnym i świadczy o sile finansowej firmy i tym, że potrafi sama finansować swoją działalność i majątek. Wzrost wskaźnika świadczy o wyższym zadłużeniu firmy i większym ryzykiem inwestycyjnym.

Tabela 6

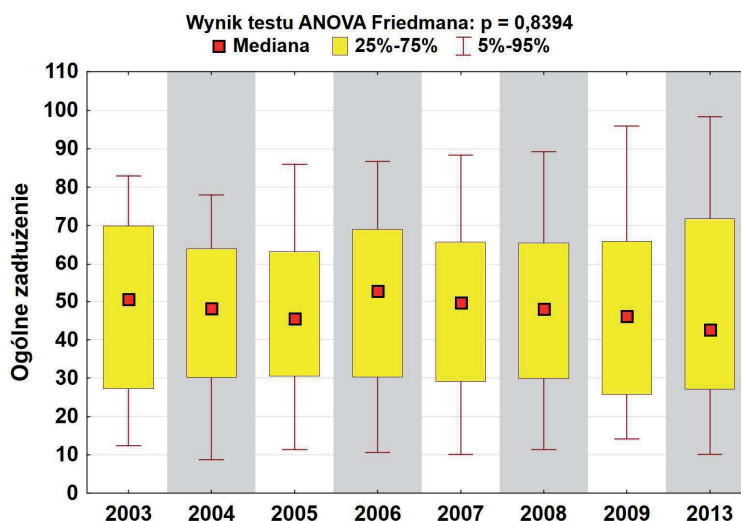
Zmiany wskaźnika ogólnego zadłużenia w latach 2003–2013

Ogólne zadłużenie		\bar{x}	Me	s	c_{25}	c_{75}	Min	Max
2003	przed uzyskaniem wsparcia	49,3	50,6	23,4	27,3	69,9	5,6	90,9
2004		46,5	48,3	22,5	30,1	63,9	2,5	86,4
2005	otrzymanie pomocy	47,6	45,6	21,8	30,5	63,2	7,0	91,7
2006		49,6	52,8	23,5	30,3	69,0	7,4	92,6
2007	po otrzymaniu pomocy	48,8	49,8	23,0	29,2	65,7	7,5	89,7
2008		48,9	48,1	25,4	30,0	65,5	8,1	117,7
2009		50,7	46,1	36,1	25,8	65,9	6,9	235,6
2013	po 8–9 latach od uzyskania wsparcia	50,0	42,7	34,4	27,1	71,8	4,7	213,8

Źródło: Badanie własne.

Nieistotny statystycznie wynik testu Friedmana ($p = 0,8394$) nie pozwala na stwierdzenie systematycznych wahań wskaźnika ogólnego zadłużenia w rozważanym horyzoncie czasowym (rys. 10). Średnia wartość tego wskaźnika była najwyższa w 2009 roku (50,7), co dla przedsiębiorcy może wiązać się z popadnięciem w spiralę zobowiązań.

W zbiorczej tabeli 7 zestawiono wyniki testów Wilcozona wykonanych dla porównań parami wszystkich lat objętych analizą. Ponieważ badano 8 okresów, należało wykonać 28 porównań dla każdej analizowanej zmiennej. Oczywiście interesujące są tylko wyniki istotne statystycznie, między takimi okresami bo-



Rysunek 10

Zmiany wskaźnika ogólnego zadłużenia w latach 2003–2013

Źródło: Badanie własne.

wiem doszło do wyraźnie ukierunkowanej zmiany danego wskaźnika (dominowały jego spadki bądź wzrosty).

Dla przykładu warto zwrócić uwagę na to, iż statystycznie istotne różnice w poziomie większości wskaźników zachodzą między 2013 rokiem a wcześniejszymi latami. Najmniejsze zróżnicowanie między badanymi okresami wykazywał wskaźnik ogólnego zadłużenia oraz rentowność sprzedaży. W celu łatwiejszego wyodrębnienia okresów, między którymi zaszły statystycznie zmiany w poziomie wskaźników finansowych zostały one wyróżnione w tabeli 7.

Wyniki porównań rozkładu wskaźników finansowych firm między poszczególnymi latami prowadzą do wniosku, iż uzyskanie wsparcia nie przekłada się w jednoznaczny sposób na funkcjonowanie i wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw. W przypadku kluczowego wskaźnika przewagi konkurencyjnej, jakim jest wskaźnik rentowności sprzedaży, w zasadzie nie występują żadne istotne statystycznie zmiany w jego poziomie. Podobnie jest w przypadku wskaźnika ogólnego zadłużenia. Znamienne statystycznie wahania występowały w pewnych okresach dla rentowności majątku i kapitału oraz wskaźnika płynności bieżącej, ale najczęściej dotyczyły one porównania wcześniejszych lat z latami pokryzysowymi – 2009 i 2013 rokiem. Największymi wahaniami charakteryzował się cykl zobowiązań, ale wszystkie te różnice były w zasadzie efektem wyraźnego

Tabela 7

Zestawienie wyników testów Wilcoxon'a porównanych w latach 2003–2013

Porównywane lata	Wynik testu Wilcoxon'a (p) dla oceny istotności zmian danego wskaźnika					
	rentowność sprzedaży	rentowność majątku	rentowność kapitału	wskaźnik płynności bieżącej	cykl zobowiązań	wskaźnik ogólnego zadłużenia
2003 vs. 2004	0,0208*	0,0827	0,7664	0,0046**	0,0000***	0,0012**
2003 vs. 2005	0,5101	0,6327	0,1243	0,3414	0,0000***	0,1181
2003 vs. 2006	0,1243	0,6084	0,3682	0,2837	0,0000***	0,9828
2003 vs. 2007	0,2264	0,3728	0,2072	0,2504	0,0000***	0,8802
2003 vs. 2008	0,3024	0,6484	0,1358	0,0624	0,0000***	0,8769
2003 vs. 2009	0,3689	0,0499*	0,0070**	0,0197*	0,0000***	0,9965
2003 vs. 2013	0,5418	0,0020**	0,0027**	0,0078**	0,0000***	0,9782
2004 vs. 2005	0,2244	0,0409*	0,0320*	0,1643	0,0020**	0,7438
2004 vs. 2006	0,7249	0,1294	0,3881	0,4974	0,0686	0,1211
2004 vs. 2007	0,7438	0,0282*	0,1273	0,2950	0,0061**	0,3187
2004 vs. 2008	0,6145	0,1083	0,0491*	0,7664	0,0025**	0,3637
2004 vs. 2009	0,6889	0,0036**	0,0016**	0,8531	0,0006***	0,6024
2004 vs. 2013	0,0298*	0,0000***	0,0004***	0,1290	0,0078**	0,6806
2005 vs. 2006	0,6449	0,7951	0,9266	0,8406	0,7144	0,1403
2005 vs. 2007	0,7822	0,1668	0,5519	0,7502	0,2616	0,7693
2005 vs. 2008	0,7016	0,2264	0,2072	0,7403	0,1010	0,6145
2005 vs. 2009	0,7929	0,0554	0,0368*	0,2166	0,0907	0,8599
2005 vs. 2013	0,0851	0,0004***	0,0043**	0,0332*	0,1050	0,8214
2006 vs. 2007	0,9933	0,7504	0,4881	0,8897	0,0714	0,2780
2006 vs. 2008	0,3228	0,1643	0,0938	0,4974	0,0148*	0,2873
2006 vs. 2009	0,8538	0,0519	0,0418*	0,1884	0,0128*	0,4508
2006 vs. 2013	0,0974	0,0004***	0,0024**	0,0104*	0,0449*	0,5156
2007 vs. 2008	0,9266	0,5188	0,4261	0,2058	0,0173*	0,5352
2007 vs. 2009	0,8276	0,1337	0,0443*	0,0757	0,0561	0,7566
2007 vs. 2013	0,0827	0,0001***	0,0010***	0,0345*	0,3076	0,8128
2008 vs. 2009	0,9666	0,0906	0,1720	0,1202	0,5080	0,8667
2008 vs. 2013	0,0797	0,0053**	0,0444*	0,0360*	0,6826	0,6762
2009 vs. 2013	0,2837	0,0266*	0,0907	0,0623	0,8802	0,8802

Źródło: Badanie własne.

spadku tej wielkości między 2003 i 2004 rokiem, a więc nie miały nic wspólnego z pozyskiwaniem wsparcia.

Z merytorycznego punktu widzenia, oczekiwać można było znaczących zmian między sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw w latach 2005 i 2006 oraz 2007–2009. Tymczasem w tym porównaniu nie stwierdzono istotnych statystycznie zmian. Może to oznaczać, że pomoc finansowa z zewnątrz nie była czynnikiem decydującym dla kształtowania sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw.

Wnioski

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie kilku wniosków.

1. W ramach analizowanego programu wspierania konkurencyjności przedsiębiorstw najwięcej środków w przeliczeniu na beneficjenta uzyskały jednostki produkcji przyrodniczej, średniej wielkości, z kolei poziom wskaźnika relacji dotacji do majątku najwyższy był w działalności wydawniczej i informatycznej, zwłaszcza w mikroprzedsiębiorstwach. Można stwierdzić, że środki pomocowe ważniejsze były dla przedsiębiorstw małych i średnich aniżeli dla dużych, zwłaszcza w finansowaniu zakupu środków trwałych.
2. Beneficjenci pomocy najkorzystniejsze wyniki ekonomiczne uzyskiwali przed otrzymaniem wsparcia, a w kolejnych latach wystąpiła tendencja spadkowa. W okresie końcowym niemal jedna czwarta beneficjentów było nierentownych. Uzyskane wsparcie nie oddziaływało w jednoznaczny sposób na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw, występowały różnice w rentowności sprzedaży firm z poszczególnych branż. Najlepsze wyniki osiągnęły podmioty z produkcji przemysłowej, najslabsze z działalności wydawniczej i informatycznej oraz handlu i transportu. Wielkość firm nie wpłynęła w znaczący sposób na rentowność sprzedaży. Najniższą rentownością charakteryzowały się mikroprzedsiębiorstwa, których sytuacja poprawiła się dopiero w 2013 roku, co oznacza, że pozytywne efekty wystąpiły w nich po wielu latach od uzyskania wsparcia. Nie stwierdzono istotnych zależności między wysokością dotacji a wynikami finansowymi firm w roku końcowym analizy. Uzyskanie dotacji nie wywołało efektu „prorozwojowego”, a nawet można przypuszczać, że wsparcie finansowe z zewnątrz zmniejszało innowacyjność, łatwiej było bowiem uzyskać dotację niż polepszyć w inny sposób funkcjonowanie przedsiębiorstwa.
3. Nie wykazano pozytywnych zmian wskaźników finansowych przedsiębiorstw po uzyskaniu zewnętrznego wsparcia finansowego. Można raczej mówić o negatywnym oddziaływaniu wielkości dofinansowania na późniejszą ich kondycję. Co dziwniejsze, nie tylko brak jest podstaw do potwierdze-

nia korzystnego oddziaływania dotacji na funkcjonowanie przedsiębiorstw, a nawet w niektórych branżach (transportowej, informatycznej) stwierdzono ujemną korelację między poziomem dotacji a osiąganymi wskaźnikami płynności. Przeprowadzone badania nie dają jednak podstaw do wyeliminowania wpływu na tę sytuację innych, nieuwzględnionych w badaniach zmiennych, związanych ze stanem gospodarki jako całości.

Literatura

- FUKUJAMA F., 1996: *Koniec historii*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań.
- GORYNIA M., 2002: *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Akademia Ekonomiczna, Poznań.
- GORYNIA M., JANKOWSKA B., 2008: *Klasy i międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- GORYNIA M., ŁĄŻNIEWSKA E., 2009: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 13–47.
- JANKOWSKA B., SULIMOWSKA-FORMOWICZ M., 2009: *Korzenie konkurencyjności w ekonomii*, [w:] M. Gorynia, E. Łąźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KLEPACKI B., 2009: *Wybrane zagadnienia związane z metodologią badań naukowych*, Roczniki Nauk Rolniczych, SERIA G 96 (2), 38–46.
- KLIMCZAK B., 2006: *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- KOPALIŃSKI W., 1991: *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- KUSA R., 2008: *Przyczynowo-skutkowy model konkurencyjności przedsiębiorstw*, *Ekonomia Menedżerska* 3, 57–66.
- PIERŚCIONEK Z., 2003: *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- RADŁO M.J., 2003: *Wyzwanie konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej Unii Europejskiej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- RADOCHOŃSKA-WASIEWICZ E., 2017: *Oddziaływanie programów wzrostu konkurencyjności na sytuację ekonomiczną małych i średnich przedsiębiorstw (na przykładzie województwa podkarpackiego)*, Rozprawa doktorska, Katedra Logistyki, WNE SGGW w Warszawie.
- STANKIEWICZ M.J., 2005: *Konkurencyjność przedsiębiorstw, budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.

Abstrakt

W opracowaniu zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwach, które uzyskały dotacje w ramach programu wzrost konkurencyjności. Dokonano rozpoznania poziomu i kierunków wykorzystania środków finansowych otrzymanych przez przedsiębiorstwa w oraz ich oddziaływania na sytuację ekonomiczną jednostek gospodarczych bezpośrednio po ich uzyskaniu, oraz po okresie kilku lat. Stwierdzono, że uzyskanie dotacji nie wywołało efektu „prorozwojowego”, a nawet wsparcie finansowe z zewnątrz zmniejszyło innowacyjność, łatwiej było bowiem uzyskać dotację niż polepszyć w inny sposób funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W badaniach nie potwierdzono korzystnego oddziaływania dotacji na funkcjonowanie przedsiębiorstw, a nawet w niektórych branżach (transportowej, informatycznej) wyższy poziom dotacji był negatywnie skorelowany z osiąganymi wskaźnikami zobowiązań czy płynności.

Słowa kluczowe: programy pomocowe, małe i średnie przedsiębiorstwa, konkurencyjność

The economic situation of small and medium-sized enterprises benefiting from competitiveness enhancement program

Abstract

The paper presents the results of research carried out in companies that received grants under the program of increasing competitiveness. The level and directions of the use of financial resources received by enterprises and their impact on the economic situation of business units immediately after their acquisition and after several years were recognized. It was found that the grant did not have a “pro-development effect”, and even financial support from the outside reduced innovation, because it was easier to obtain a grant than to improve the functioning of the company. Research has not confirmed the positive impact of subsidies on businesses, and even in some industries (transport, IT), the level of subsidies was negatively correlated with the debt or liquidity ratios.

Key words: aid programs, small and medium enterprises, competitiveness

Ryszard Kata

Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski

Korzystanie z kredytów bankowych przez małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

Wstęp

Małym i średnim przedsiębiorstwom (MSP), nie mówiąc o mikroprzedsiębiorstwach, trudniej jest pozyskać kapitał na rozwój działalności, w porównaniu do dużych firm. Dostęp MSP do kapitału na finansowanie działalności bieżącej jest zwykle łatwiejszy, ale również w tym przypadku duże firmy mogą zazwyczaj pozyskać ten rodzaj finansowania przy niższym koszcie kapitału. W literaturze przytacza się wiele przyczyn tej sytuacji wynikających z cech małych i średnich firm [Orechwa-Maliszewska i Kopczyk 2003, PeKaO SA 2014, Bera i Prędkiewicz 2015]. Należą do nich: mała skala działalności, niski poziom zdolności akumulacyjnych, brak wystarczającego majątku na zabezpieczenie wiarytelności, ograniczenia informacyjne (niepełna informacja, asymetria informacji) na skutek prowadzenia uproszczonej księgowości i sprawozdawczości finansowej, większe ryzyko operacyjne wynikające z połączenia funkcji właścicielskich i zarządczych w rękach jednej osoby lub kilku osób (spółki).

Wybór źródeł finansowania potrzeb kapitałowych MSP zależy od hierarchii źródeł finansowania, o której decyduje m.in. ich dostępność, koszt kapitału oraz elastyczność wykorzystania kapitału. Dostępność źródeł finansowania w dużym stopniu uzależniona jest od fazy rozwoju przedsiębiorstwa, która warunkuje potencjał firmy oraz ocenę jej wiarygodności przez dostawcę kapitału [Sadowska 2014]. Literatura ekonomiczna [Skowronek-Mielczarek 2002, Matejun i Szymańska 2012] podaje wiele źródeł i instrumentów pozyskiwania kapitału zewnętrznego przez przedsiębiorstwo, jednak faktyczna dostępność kapitału dla firm z sektora MSP zależy od wielu czynników i jest w praktyce mocno ograniczona. W przypadku hybrydowych instrumentów finansowania zewnętrznego (łączyjących cechy kapitału własnego i obcego), takich jak fundusze *venture*

capital, tzw. anioły biznesu czy fundusze mezzanine, możemy raczej mówić o iluzji dostępności tych źródeł finansowania [Bygrave i Hunt 2005]. Niezależnie od fazy rozwoju (cyklu życia) przedsiębiorstwa, z wyjątkiem fazy inicjacji działalności, najpopularniejszym źródłem finansowania obcego MSP są kredyty bankowe.

Warto podkreślić różnicę między dostępem do kredytu bankowego a korzystaniem z niego, co w literaturze przedmiotu nie zawsze jest jednoznacznie ujmowane. Dostęp oznacza sytuację, w której przedsiębiorstwo może pozyskać finansowanie z kredytu bankowego, gdyż spełnia warunki dotyczące zdolności kredytowej i inne warunki pozyskania kredytu określone przez kredytodawcę. Z kolei korzystanie z kredytów oznacza faktyczne sięgnięcie przez przedsiębiorstwo po kredyt bankowy na finansowanie działalności operacyjnej lub inwestycyjnej.

Podmioty, które nie mają dostępu do kredytu, należy określić jako wykluczone kredytowo. Takie wykluczenie może mieć przyczyny endogeniczne z punktu widzenia przedsiębiorstwa (brak zdolności kredytowej, brak zabezpieczenia lub niewystarczające zabezpieczenie, brak wiarygodności kredytowej wynikający z niespłacenia wcześniejszych zobowiązań itd.) lub przyczyny egzogeniczne (dyskryminacja kredytowa lub racjonowanie kredytów ze strony banków, kontraktowe, w tym cenowe, warunki kredytu itd.).

Z kolei podmioty, które mają dostęp do kredytów bankowych, ale z nich nie korzystają, można określić mianem pasywnych kredytowo lub samowykluczonych kredytowo [Sawicka i Tymoczko 2014, Kata i Walenia 2015]. Samowykluczenie kredytowe rozumiane jest jako rezygnacja podmiotu gospodarczego z finansowania kredytem bankowym, jak i marginalizowanie potrzeb finansowych firmy w zakresie pozyskiwania kapitału zewnętrznego. Taka sytuacja może wynikać z następujących przyczyn:

- faktycznego (obiektywnego) braku potrzeby finansowania kredytowego,
- przekonania o niedostępności kredytu bankowego,
- przekonania o tańszym koszcie kapitału własnego w porównaniu z finansowaniem zewnętrznym,
- przekonania, że kredyt nie jest potrzebny firmie,
- obawy przed zadłużeniem i kłopotami ze spłatą zobowiązania,
- braku zaufania, czy wręcz awersji do banków, obawy przed oportunistycznym zachowaniem banków,
- braku wiedzy o dostępnych kredytach, warunkach pozyskania kredytu,
- zniechęcenia do kredytów z uwagi na wcześniejsze niekorzystne doświadczenia w kredytowaniu przedsiębiorstwa [Hakało i Ratajczak 2014, PeKaO SA 2014, Kata i Walenia 2015].

Przedsiębiorstwa, w aspekcie dostępu do kredytów i korzystania z nich, podzielić można zatem na trzy grupy: (1) korzystające z kredytów; (2) pasywne kredytowo i (3) wykluczone kredytowo. Taki podział w praktyce nie jest jednak łatwy do zastosowania. Chodzi w szczególności o oddzielenie podmiotów wykluczonych kredytowo od pasywnych kredytowo (samowykluczonych). W rzeczywistości, pomiędzy tymi zbiorami podmiotów, istnieje bowiem część wspólna, trudna jednak do ustalenia w aspekcie jej liczebności, skupiająca podmioty nieubiegające się o kredyt (pasywne kredytowo), ale faktycznie także wykluczone kredytowo. O swoim wykluczeniu mogłyby się one jednak przekonać dopiero, gdyby nieskutecznie ubiegały się o kredyt.

Cel i metodyka badań

W opracowaniu dokonano analizy sektora MSP w Polsce w aspekcie korzystania z kredytów bankowych w latach 2009–2015. Poszukiwano odpowiedzi na pytanie, jak kształtował się w tym okresie odsetek MSP korzystających z kredytów bankowych, a jak kształtował się odsetek firm, które były pasywne kredytowo lub zostały wykluczone z rynku kredytowego. Ponadto określono strukturę zobowiązań kredytowych przedsiębiorstw pod względem ich rodzaju, długości zobowiązania oraz rodzaju banku, w którym pobrano kredyt. Przedstawiono także bariery, jakie napotykają MSP, sięgając po kredyt bankowy.

W badaniach wykorzystano dane statystyczne Komisji Nadzoru Finansowego (KNF) dotyczące należności kredytowych sektora bankowego w Polsce w latach 2009–2015. Sięgnięto także po dane finansowe z reprezentatywnej dla sektora MSP próby 2009 przedsiębiorstw, wyodrębnionych z bazy Amadeus. Amadeus jest międzynarodową bazą danych obejmujących sprawozdania finansowe, raporty i informacje dotyczące firm prywatnych i publicznych z krajów UE¹. Na potrzeby opracowania z bazy Amadeus wybrano losowo 1317 firm małych i 692 firm średnich prowadzących działalność gospodarczą w Polsce. Kryterium doboru do badania była wielkość zatrudnienia w firmie w 2007 roku (dla małych firm: 10–49 pracowników, a dla średnich: 50–249 pracowników) oraz branża według sekcji PKD. W analizie wykorzystano dane z jednostkowych sprawozdań finansowych firm z lat 2007–2014. Na podstawie tych informacji podjęto próbę odpowiedzi na pytanie, jak duża część populacji MSP korzysta z kredytów bankowych.

Bariery w dostępie przedsiębiorstw do kredytów bankowych analizowano na podstawie wyników badań ankietowych, zrealizowanych w 2015 roku na próbie

¹Zob. Bureach Van Dijk, www.brinfo.com

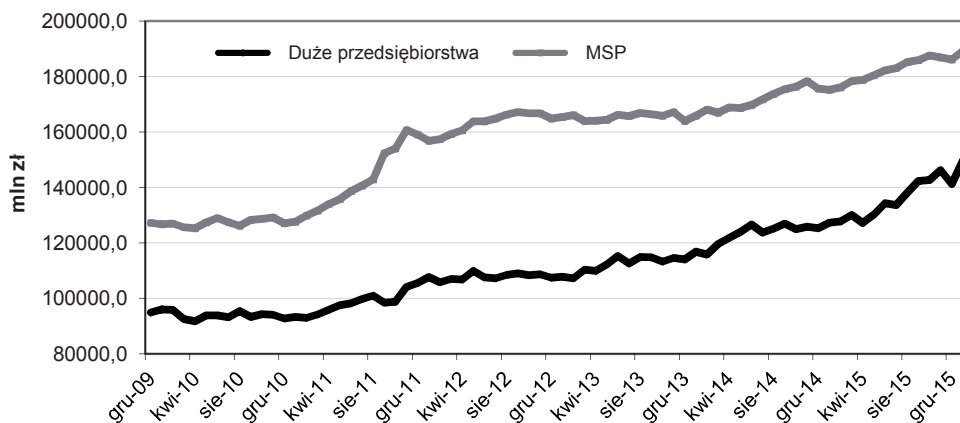
45 firm z sektora MSP na Podkarpaciu. Dobór jednostek do badań miał charakter losowo-kwotowy tak, aby zapewnić reprezentatywność próby dla MSP prowadzących działalność gospodarczą w tym regionie (siedziba firmy). Narzędziem badawczym był kwestionariusz wywiadu z prezesem zarządu, w przypadku spółek (22% respondentów) właścicielem firmy, a w przypadku przedsiębiorstw indywidualnych z osobami fizycznymi (78% respondentów).

W analizach prowadzonych na danych z bazy Amadeus oraz danych pozyskanych z badań ankietowych do sektora MSP zaliczono wyłącznie małe i średnie przedsiębiorstwa. Z kolei analizy prowadzone na danych KNF uwzględniały mikroprzedsiębiorstwa niebędące jednoosobowymi przedsiębiorcami.

Wyniki badań

Kredyty bankowe są podstawowym źródłem finansowania zewnętrznego małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Bez dostępu do nich, wielu przedsiębiorstwom bardzo trudno byłoby utrzymywać bieżącą płynność i wypłacalność oraz realizować inwestycje. Według PARP [2015] w 2012 roku środki własne stanowiły 65,7% źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych w sektorze MSP, kredyty i pożyczki krajowe 16,9% a środki z zagranicy (w tym kredyty bankowe) 7,7%.

Ze statystyk KNF (rys. 1) wynika, że sektor MSP jako całość (łącznie z mikroprzedsiębiorstwami działającymi w formie spółek) wykazywał na koniec 2015 roku zadłużenie w bankach w wysokości 186,1 mld zł, co stanowiło 56,9%



Rysunek 1

Zadłużenie przedsiębiorstw z tytułu kredytów bankowych w Polsce w latach 2009–2015

Źródło: Dane KNF, www.knf.gov.pl/dane_sektora_bankowego [dostęp: 26.08.2016]

wszystkich zobowiązań przedsiębiorstw wobec banków. W 2009 roku kwota ta wynosiła 127,2 mld zł, co stanowiło wówczas 57,3% ogółu zobowiązań kredytowych przedsiębiorstw. Między 2009 a 2015 rokiem przedsiębiorstwa z sektora MSP zwiększyły swoje zadłużenie w bankach o 46,3% nominalnie i 31,9% realnie. W tym samym czasie zadłużenie kredytowe dużych przedsiębiorstw w bankach zwiększyło się nominalnie o 48,8%, co oznacza realny wzrost o 34,1%. W 2015 roku znacznie szybciej rosło zadłużenie dużych przedsiębiorstw, których zobowiązania kredytowe zwiększyły się w porównaniu do końca 2014 roku o 12,7%, a analogiczne zobowiązania MSP wzrosły o 6%. Jak widać na rysunku 1 od końca 2011 do końca 2013 roku, obserwować można było stagnację w zakresie wielkości portfela kredytowego MSP (podobna tendencja dotyczyła także dużych przedsiębiorstw). Działo się tak mimo pojawienia się dogodnych warunków, sprzyjających zwiększeniu akcji kredytowej, m.in. obniżce stóp procentowych przez NBP. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać w niepewności związanej ze spowolnieniem rozwoju gospodarczego oraz w finansowaniu przez MSP projektów inwestycyjnych ze środków własnych. W latach 2014–2015 nastąpił jednak wzrost zadłużenia kredytowego MSP spowodowany zapewne dalszymi obniżkami stóp procentowych oraz złagodzeniem przez banki kryteriów udzielania kredytów dla MSP (zwłaszcza krótkoterminowych), wynikającym z poprawy jakości portfela kredytowego.

W strukturze zadłużenia MSP w bankach dominują kredyty długoterminowe. Na koniec 2015 roku kredyty inwestycyjne stanowiły 31,1% zobowiązań MSP wobec banków, kredyty na zakup lub budowę nieruchomości stanowiły 23,7%, z kolei udział kredytów operacyjnych wynosił 35,3%, a pozostałych zobowiązań wobec banków 10% (tab. 1). W latach 2009–2015 struktura zobowiązań MSP wobec banków była względnie stabilna, z nieznacznym wzrostem udziału kredytów inwestycyjnych a spadkiem udziału kredytów na nieruchomości oraz pozostałych zobowiązań. Najbardziej stabilny był udział kredytów operacyjnych, który w całym badanym okresie wynosił ok. 36% (tab. 1). Łącznie kredyty

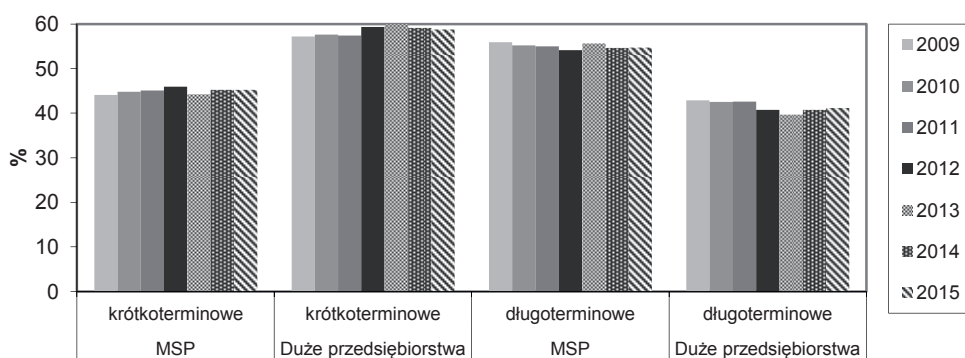
Tabela 1

Struktura zobowiązań MSP wobec banków w latach 2009–2015 [w %]

Rodzaj zobowiązania	Stan na koniec roku [%]						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Kredyty inwestycyjne	26,8	27,7	29,9	28,6	30,8	30,4	31,1
Kredyty na finansowanie nieruchomości	29,1	27,5	25,1	25,5	24,9	24,3	23,6
Kredyty operacyjne	36,2	36,4	36,2	37,8	36,0	35,6	35,3
Pozostałe zobowiązania	7,9	8,4	8,9	8,1	8,3	9,7	10,0

Źródło: Dane KNF, [www.knf.gov.pl/dane sektora bankowego](http://www.knf.gov.pl/dane_sektora_bankowego) [dostęp: 26.08.2016].

o charakterze długoterminowym (inwestycyjne i na finansowanie nieruchomości) stanowiły na koniec 2015 roku 54,8% w strukturze zadłużenia MSP w bankach. W przypadku dużych przedsiębiorstw struktura zadłużenia jest nieco odmienna. Znacznie większy jest udział kredytów obrotowych, który jednak zmniejszył się w badanym okresie z 51% w 2009 roku do 40% w 2015 roku. Wyraźnie niższy, niż w sektorze MSP, jest także udział kredytów na finansowanie nieruchomości, który w latach 2009–2015 oscylował w granicach od 6,7 do 10,9%. Ogólnie udział kredytów długoterminowych w zadłużeniu dużych przedsiębiorstw był w latach 2009–2015 niższy w porównaniu do MSP średnio o 13,6 p.p. i na koniec 2015 roku wynosił 41,2% (rys. 2).



Rysunek 2

Udział kredytów krótkoterminowych i długoterminowych w strukturze zadłużenia przedsiębiorstw w bankach w latach 2009–2015

Źródło: Dane KNF, [www.knf.gov.pl/dane sektora bankowego](http://www.knf.gov.pl/dane_sektora_bankowego) [dostęp: 26.01.2016].

Około 90% kredytów MSP (według ich wolumenu) znajduje się w bankach komercyjnych (objętych nadzorem krajowym) lub w oddziałach instytucji kredytowych, a około 10% w bankach spółdzielczych (tab. 2). Dla porównania duże przedsiębiorstwa mają zaledwie 0,3% swojego zadłużenia kredytowego w bankach spółdzielczych. Dane te wskazują, iż dla MSP lokalne banki, stanowią istotne źródło dostępu do kredytu bankowego.

Na podstawie danych pochodzących z bazy Amadeus, możemy stwierdzić, iż w latach 2007–2014 z kredytów bankowych korzystało średnio 55,9% MSP, przy czym, z kredytów długoterminowych 33,8% MSP, a z krótkoterminowych 50,3%. Około 2/3 firm, finansowało kredytami zarówno przedsięwzięcia rozwojowe (inwestycje), jak i bieżącą działalność operacyjną. Między grupami MSP występują dosyć znaczne różnice w zakresie natężenia cechy, jaką jest korzystanie z kredytów bankowych. Odsetek firm korzystających z kredytów krótkoterminowych jest wyższy o ok. 15 p.p. w grupie firm średnich w stosunku do firm małych, z kolei w przypadku kredytów długoterminowych różnica ta

jest jeszcze większa (tab. 3). Firmy o średniej wielkości, przeciętnie sięgały w badanym okresie po trzykrotnie wyższe kwotowo kredyty w porównaniu do małych firm. W latach 2007–2014, firmy średnie wykazywały się także przeciętnie wyższym wskaźnikiem zadłużenia (12,2%), będącym relacją kredytów bankowych do aktywów ogółem, w porównaniu do firm małych (10,2%). Jeśli odniesiemy jednak kwotę kredytów długoterminowych do aktywów trwałych, to okazuje się, iż w tym aspekcie firmy małe wykazują większe zadłużenie (30,2%) w porównaniu do firm średnich (17,5%). Ustalono dla wymienionych miar zadłużenia współczynniki zmienności znacznie przekraczają 100% (tab. 3). Oznacza to, iż w sektorze MSP, obok dużej grupy firm, które stronią od kredytów (ok. 46% podmiotów), obserwujemy także bardzo duże zróżnicowanie poziomu zadłużenia w obrębie firm, które korzystają z kredytów. Wiele z nich sięga do tego źródła finansowania tylko w ostateczności, po wyczerpaniu innych możliwych do pozyskania źródeł kapitału, głównie o charakterze wewnętrznym (samofinansowanie) oraz zewnętrznym własnym (kapitały udziałowe, dotacje), co jest zgodne z teorią hierarchii źródeł finansowania. Inne firmy traktują kredyty bankowe jako źródło komplementarne wobec kapitału własnego, stwarzające możliwość dyskutowania pozytywnych efektów dźwigni finansowej. Średnio w latach 2007–2014 kredyty bankowe stanowiły 26,8% w strukturze zobowiązań ogółem przedsiębiorstw, przy czym w firmach małych 25,2%, a średnich 30%. Udział ten wzrósł w badanym okresie o 2,8 p.p. (w firmach małych o 2,5 p.p., a w średnich o 3,5 p.p.). Oznacza to wzrost znaczenia kredytów bankowych w strukturze finansowania zewnętrznego MSP.

W latach 2007–2014 liczba podmiotów zadłużonych z tytułu kredytów bankowych ulegała nieznacznemu spadkowi. W 2014 roku firm zadłużonych w bankach było o blisko 5% mniej niż w 2007 roku. W przypadku kredytów długoterminowych zmniejszenie się liczby zadłużonych MSP wyniosło 6,7%

Tabela 2

Struktura zadłużenia kredytowego MSP w Polsce według banków [stan na koniec 2015 roku] [w %]

Wyszczególnienie	Banki komercyjne	Oddziały instytucji kredytowych	Banki spółdzielcze
Ogółem	87,3	3,1	9,6
w tym kredyty:			
– operacyjne	83,3	5,8	10,9
– inwestycyjne	90,2	1,4	8,4
– na nieruchomości	87,8	0,4	11,8
– pozostałe	91,0	5,4	3,6

Źródło: Dane KNF, [www.knf.gov.pl/dane sektora bankowego](http://www.knf.gov.pl/dane_sektora_bankowego) [dostęp: 26.08.2016].

(tab. 3). Znaczny wzrost notowała natomiast przeciętna kwota zadłużenia kredytowego przedsiębiorstw, co potwierdza wykazaną wcześniej, na bazie danych KNF, tendencję do dosyć dynamicznego wzrostu zadłużenia bankowego sektora MSP w Polsce. W przypadku badanych MSP (baza Amadeus) ich przeciętne zadłużenie w latach 2007–2014 niemalże podwoiło się w ujęciu nominalnym (wzrost o 94,4%), a realnie zwiększyło się o 73,6%. Z danych KNF wynika, iż ogółem zadłużenie sektora MSP wzrosło w tym okresie realnie o 36,8%. Ta różnica jest zapewne efektem tego, iż dane KNF obejmują także mikroprzedsię-

Tabela 3

Charakterystyka zadłużenia kredytowego MSP w latach 2007–2014

Wyszczególnienie	J.m.	Ogółem	Firmy	
			małe	średnie
MSP zadłużone z tytułu kredytów bankowych:				
– ogółem	średnia	55,9	50,9	65,4
– kr. krótkoterminowych	w %	50,3	44,7	60,9
– kr. długoterminowych		33,8	27,3	46,1
Przeciętne zadłużenie kredytowe:				
a) ogółem	tys. zł	3 363,7	1 835,7	5 629,5
b) z tytułu kredytów krótkoterminowych	tys. zł	1 654,0	967,2	2 620,9
Zmiana liczby zadłużonych MSP (2014/2007), 2007 = 100				
– ogółem	%	95,7	95,5	95,9
– z tytułu kredytów krótkoterminowych		105,2	107,5	102,2
– z tytułu kredytów długoterminowych		93,3	94,0	92,7
Zmiana przeciętnej kwoty zadłużenia (2014/2007), 2007=100:				
– nominalna (wg cen bieżących)	%	194,4	164,8	210,7
– realna	%	173,6	144,0	189,9
Średnioroczna stopa wzrostu zadłużenia kredytowego ogółem (wg cen bieżących)	%	10,7	8,1	11,9
Przeciętny wskaźnik zadłużenia (kredyty i pożyczki/aktywa ogółem)	%	10,9	10,2	12,1
– współczynnik zmienności V	%	148,3	160,0	128,4
Relacja zadłużenia z tytułu kredytów długoterminowych do aktywów trwałych	%	24,7	30,2	17,5
– współczynnik zmienności V	%	201,6	201,6	159,4
Przeciętny udział kredytów w strukturze zobowiązań ogółem	%	26,8	25,2	30,0

Źródło: Badania własne na podstawie próby 2009 firm z sektora MSP w Polsce.

biorstwa, podczas gdy w bazie Amadeus nie ma takich firm. Wynika z tego wniossek, iż przedsiębiorstwa zatrudniające co najmniej 10 pracowników wykazują znacznie większy popyt kredytowy, niż mikroprzedsiębiorstwa. Na znaczenie wielkości przedsiębiorstwa w kontekście korzystania z kredytów wskazuje także fakt, iż znacznie szybszy wzrost zadłużenia obserwowano w firmach średnich w porównaniu do małych (tab. 3). Średnioroczna stopa wzrostu zadłużenia kredytowego w ujęciu nominalnym wynosiła 10,7% dla całej badanej zbiorowości, z kolei w grupie firm małych wynosiła 8,1%, a firm średnich 11,9%. Wskaźnik zadłużenia MSP (kredyty w relacji do aktywów ogółem) wzrósł jednak nieznacznie, z 10,2% w 2007 roku do 11,0% w 2014 roku. Podobny wzrost tego wskaźnika zanotowały w badanym okresie małe firmy (z 9,7 do 10,3%) i średnie (z 11,1 do 12,2%).

Jak wspomniano wcześniej, przedsiębiorstwa można podzielić na trzy grupy, w aspekcie korzystania przez nie z kredytów bankowych, tak jak:

1. Przedsiębiorstwa korzystające z kredytów bankowych, a zatem skutecznie aplikujące o kredyt i spełniające wymogi banków, co do zdolności kredytowej. Badania MSP z bazy Amadeus wskazują, iż w latach 2007–2014 takich firm było około 56%, z kolei z badań ankietowych NBP prowadzonych w latach 2012–2013 wynika, iż było ich 53,8% [Sawicka i Tymoczko 2014].
2. Przedsiębiorstwa aplikujące po kredyty, ale uzyskujące odmowę banku lub rezygnujące na określonym etapie z ubiegania się o kredyt. W przypadku tych MSP możemy mówić o wykluczeniu kredytowym. Według badań ankietowych NBP takich firm jest około 4,5%.
3. Przedsiębiorstwa, które nie sięgają po kredyt. Te firmy z uwagi na przyczynę pasywności kredytowej możemy z kolei podzielić na:
 - a) podmioty podlegające samowykluczeniu kredytowemu z uwagi na: (1) brak potrzeby pozyskania kredytu, gdyż mają wystarczające kapitały własne (w kontekście skali prowadzonej działalności oraz obranej ścieżki rozwoju firmy) lub pozyskały inne źródła finansowania; (2) czynniki psychoosobowe (awersja kredytowa, obawa przed bankami itp.) lub kulturowe;
 - b) podmioty, które wykazują zapotrzebowanie na kredyt, ale z uwagi na ograniczenia wewnętrzne (brak zabezpieczeń, niskie dochody itd.) rezygnują z takiego finansowania.

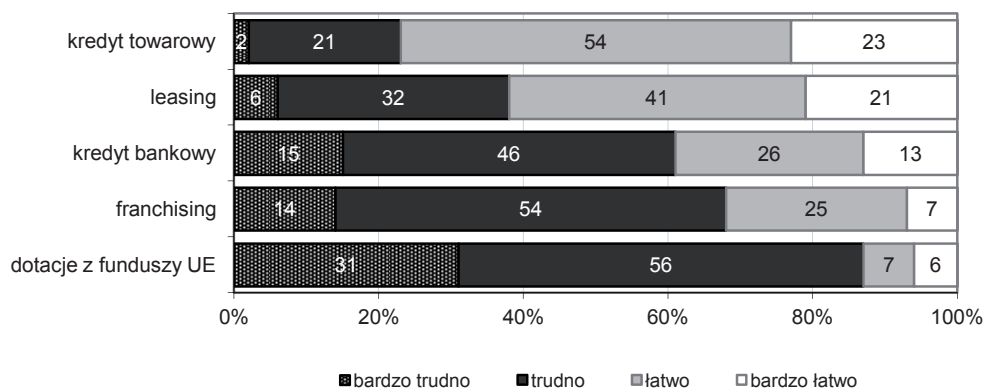
Podmioty, należące do ostatniej z wymienionych grup oraz podlegające samowykluczeniu kredytowemu z powodów psychoosobowych (behawioralnych) określa się w literaturze jako *discouraged borrowers* [Freel i in 2012]. Według tego ujęcia „zniechęcony kredytobiorca” jest dobrą w sensie ekonomicznym firmą, która potrzebuje zewnętrznego finansowania, ale z obawy o odrzucenie

wniosku kredytowego przez bank nie decyduje się ubiegać o potrzebne środki. Zdaniem Sawickiej i Tymoczko [2014] zniechęcony kredytobiorca to taki podmiot, który nie próbuje pozyskać kredytu, bo obawia się, że albo jego koszt będzie zbyt wysoki, albo wielkość dostępnych środków będzie niewystarczająca na zaspokojenie jego potrzeb pożyczkowych. W związku z tym, przedsiębiorstwo podejmuje decyzję o samowykluczeniu z rynku kredytowego, mimo że nie istnieją ku temu żadne racjonalne przesłanki. Wielu autorów wskazuje na społecznoosobowe (w tym behawioralne), a nawet kulturowe przyczyny pasywności kredytowej [Smallbone 2003, Carter i in. 2007, Kata 2013]. Przyczyny te możemy zaliczyć do grupy ograniczeń endogenicznych. Z kolei Chakravaty i Xiang [2009] analizując zjawisko pasywności kredytowej, wskazywali na takie jej przyczyny jak: skomplikowane procedury bankowe, zbyt wysokie oprocentowanie kredytu, nadmierne w relacji do możliwości firmy wymagania w zakresie zabezpieczenia, niejasny sposób przyznawania kredytu. Te ograniczenia mają charakter egzogeniczny, ich występowanie może jednak wpływać na określone postrzeganie banków i możliwości dostępu do kredytu bankowego ze strony potencjalnego kredytobiorcy, powodując rezygnację z ubiegania się o kredyt. Ponadto Lucey i in. [2012] dowodzą, że przedsiębiorstwa, które doświadczają problemów z osiąganiem zadowalających wyników finansowych, wykazują większe zapotrzebowanie na dodatkowy kapitał, ale właśnie niezadowolająca kondycja ekonomiczna jest źródłem sceptycyzmu, co do szansy uzyskania kredytu. Przedsiębiorstwa, które są niepewne własnej zdolności kredytowej (co nie jest równoznaczne z jej brakiem), rezygnują z ubiegania się o kredyt.

Przyczyny pasywności kredytowej są złożone i wzajemnie powiązane ze sobą, tzn. że niektóre ograniczenia, mając charakter pierwotny, skutkują powstawaniem kolejnych ograniczeń, decydujących ostatecznie o zaniechaniu ubiegania się o kredyt, rezygnacji z ubiegania się o kredyt już na etapie aplikacji (zniechęcenie) lub odmowie kredytu ze strony banku. Wieloaspektowość problematyki powoduje, iż analiza ograniczeń w dostępie MSP do kredytów bankowych nie może sprowadzać się do identyfikacji pojedynczej przyczyny dla konkretnego podmiotu, lecz raczej do rozpoznania „wiązki” przyczyn składających się na pasywność kredytową lub wykluczenie kredytowe. Warto podkreślić, że zarówno pasywność kredytowa, jak i wykluczenie kredytowe mogą mieć charakter trwały lub czasowy. W tym kontekście niektóre cechy (np. psychoosobowe zarządzających) są zwykle odpowiedzialne za pasywność lub wykluczenie trwałe, inne zaś (np. sytuacja finansowa przedsiębiorstwa) są częściej powodem wykluczenia czasowego.

Na podstawie wyników badań ankietowych MSP na Podkarpaciu (2015 rok) można stwierdzić, że dostęp do kredytów bankowych jest postrzegany jako trudny lub bardzo trudny przez 61% zarządzających tego typu przedsiębiorstwami.

Co czwarty ankietowany wskazał, iż dostęp ten jest łatwy, a pozostali (13%), że bardzo łatwy (rys. 3). Spośród innych popularnych źródeł finansowania zewnętrznego, dostęp do kredytu bankowego jest oceniany, jako trudniejszy w porównaniu do kredytu towarowego oraz leasingu, ale za to łatwiejszy w porównaniu do franchisingu oraz dotacji z funduszy UE.



Rysunek 3

Stopień trudności pozyskania kapitału z wybranych zewnętrznych źródeł finansowania
Źródło: Własne badania ankietowe (MSP z województwa podkarpackiego).

Z badań tych wynika, iż 28,9% zarządzających MSP wskazało brak potrzeby finansowania zewnętrznego jako przyczynę niekorzystania z kredytów bankowych (tab. 4). Obok tego, najważniejszą przyczyną samowykluczenia kredytowego była niechęć do zadłużania się, wyrażona przez 13,3% ankietowanych oraz obawa przed trudnościami ze spłatą kredytów, wskazana przez 8,9% ankietowanych.

W opinii największej grupy przedstawicieli MSP najważniejszymi barierami w dostępie do kredytów są ich warunki cenowe (wysokie oprocentowanie, prowizje) oraz uciążliwe (skomplikowane i czasochłonne) procedury. Na tę ostatnią przyczynę wskazywał co piąty respondent, a ogólnie na przyczyny związane z warunkami kredytowania, w tym brakiem odpowiedniej informacji i pomocy ze strony banku, wskazywało 46,7% ankietowanych. Dla 6,7% ankietowanych przyczyną nieskorzystania z kredytu była odmowa jego udzielenia ze strony banku. Najczęściej przyczyny, które powodują czasowe lub względnie trwale wykluczenie przedsiębiorstw z dostępu do kredytu, mające swoje źródła po stronie banków (procedury, wymogi, jakość oferty kredytowej) są największą przeszkodą dla wzrostu popytu kredytowego ze strony MSP. Z kolei, co czwarty ankietowany wskazywał na przyczyny leżące po stronie przedsiębiorstwa, przede wszystkim na niskie dochody, które warunkują zdolność kredytową oraz brak odpowiednich zabezpieczeń dla kredytów (tab. 4).

Tabela 4

Przyczyny niekorzystania z kredytów bankowych według wskazań ankietowanych [%]

Przyczyna generalna	Przyczyna szczegółowa wg kolejności wskazań respondentów	Odsetek deklarujących*
Dobrowolne samowykluczenie	brak potrzeby	28,9
	kulturowe/psychoosobowe przyczyny	
	– niechęć do brania jakiegokolwiek kredytu	13,3
	– obawa przed trudnościami w spłacie kredytu	8,9
Wewnętrzne ograniczenia ekonomiczne	– niedostateczne dochody (niska dochodowość produkcji, trudności ze zbytem produktów)	15,6
	– brak lub niedostateczne zabezpieczenie	4,4
	– ograniczanie działalności gospodarczej	2,2
	– brak wkładu własnego	2,2
Wykluczenie kredytowe	– uciążliwe procedury	20,0
	– za wysokie wymagania, co do zabezpieczeń, zdolności kredytowej i inne	13,3
	– wysokie oprocentowanie	11,1
	– krótki okres spłaty, brak okresu karencji	6,7
	– odmowa banku (negatywne rozpatrzenie wniosku kredytowego)	6,7
	– wysokie prowizje i inne koszty transakcyjne	4,4
	– brak dobrej informacji i pomocy konsultingowej	2,2

*ankietowani mogli wskazać więcej niż 1 przyczynę

Źródło: Własne badania ankietowe (MSP z województwa podkarpackiego).

Podsumowanie

Kredyty bankowe stanowią ważne źródło zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Przeciętnie korzysta z nich około 56% MSP. W porównaniu do dużych firm w strukturze zadłużenia kredytowego MSP, relatywnie wyższy udział mają kredyty długoterminowe, w tym kredyty na finansowanie nieruchomości. Z kolei dynamika wzrostu zadłużenia kredytowego sektora MSP w latach 2009–2015 była podobna do dynamiki wolumenu kredytów dużych przedsiębiorstw. Firmy średnie wykazują przeciętnie trzykrotnie większe zadłużenie kredytowe niż firmy małe, co wskazuje na dodatnią zależność między wielkością firm a korzystaniem z kredytów.

Pomimo relatywnie wysokiej dostępności kredytów bankowych, wciąż duży odsetek MSP nie wykazuje zainteresowania ich pozyskiwaniem, co określa się mianem pasywności kredytowej. Jest ona pochodną zachowawczej polityki

rozwojowej prowadzonej przez wiele MSP oraz preferowania konserwatywnej strategii finansowania przedsiębiorstwa bazującej na wewnętrznych źródłach finansowania. Problem pasywności kredytowej jest także powodowany przez czynniki behawioralne oraz sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa, której znamionami są: niska dochodowość działalności gospodarczej, problemy ze zbytem produktów, brak lub niedostatek zabezpieczenia kredytu, niska akumulacja funduszy własnych potrzebnych na wkład własny w realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych.

Część przedsiębiorstw z sektora MSP podlega wykluczeniu kredytowemu ze strony banków. Ten problem ma swoje źródła w warunkach cenowo-kontraktowych kredytów, problemach natury informacyjnej oraz wciąż relatywnie skomplikowanych i czasochłonnych procedurach związanych z pozyskiwaniem kredytów.

Literatura

- BERA A., PRĘDKIEWICZ K., 2015: *Niektóre determinanty struktury kapitału w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach*, *Ekonomiczne Problemy Usług* 116, 363–373.
- BYGRAVE W.D., HUNT S.A., 2005: *Global Entrepreneurship Monitor 2004. Financing Report*, Babson College and London Business School, Babson Park.
- CARTER S., SHAW E., LAM W., WILSON F., 2007: *Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications*, *Entrepreneurship Theory and Practice* 31 (3) 427–444.
- CHAKRAVARTY S., XIANG M., 2009: *What Discourages Small Businesses from Asking for Loans? The International Evidence on Borrower Discouragement*, Working Papers 903, Purdue University, West Lafayette.
- FREEL M., CARTER S., TAGG S., MASSON C., 2012: *The Latent Demand for Bank Debt: Characterizing “Discouraged Borrowers”*, *Small Business Economics* 38, 399–418.
- HAKAŁO G., RATAJCZAK D., 2014: *Etapy i koszty procesu sukcesji oraz możliwości ich finansowania*, *Ekonomiczne Problemy Usług* 111, 346–357.
- KATA R., 2013: *Czynniki behawioralne determinujące korzystanie przez rolników z kredytów inwestycyjnych*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 103, 53–65.
- KATA R., WALENIA A., 2015: *Financial exclusion Farmers and Entrepreneurs*, *Journal of Agribusiness and Rural Development* 2 (36), 225–235.
- LUCEY B., SANCHEZ-VIDAL J., McANBHAIRD C., GURDGIEV C., 2012: *What Determines the Decision to Apply for Credit? Evidence for Eurozone SMEs*, Institute for International Integration Studies Discussion Paper 145, Dublin.
- MATEJUN M., SZYMAŃSKA K., 2012: *Finansowanie i wspomaganie rozwoju firm sektora MSP*, [w:] M. Matejun (red.), *Zarządzanie małą i średnią firmą w teorii i w ćwiczeniach*, Difin, Warszawa.

- ORECHWA-MALISZEWSKA E., KOPCZYK A., 2003: *Finansowe aspekty funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo WSFiZ w Białymstoku, Białystok.
- PARP, 2015: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*, Warszawa.
- PeKaO SA, 2014: *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2013*, Warszawa.
- SADOWSKA M., 2014: *Źródła finansowania inwestycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, *Ekonomiczne Problemy Usług* 111, 346–357.
- SAWICKA A., TYMOCZKO I.D., 2014: *Dlaczego polskie przedsiębiorstwa nie korzystają z kredytu? Zjawisko zniechęconego kredyto(nie)biorcy*, *Materiały i Studia NBP* 310.
- SKOWRONEK-MIELCZAREK A., 2002: *Zewnętrzne źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, *Monografie i Opracowania SGH* 499.
- SMALLBONE D., RAM M., DEAKINS D., ALDOCK R.B., 2003: *Access to Finance by Ethnic Minority Businesses in the UK*, *The International Small Business Journal* 21 (3).

Abstrakt

W opracowaniu dokonano oceny skali, w jakiej małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce wykorzystują kredyty bankowe w finansowaniu działalności gospodarczej. Ponadto określono bariery i ograniczenia w dostępie MSP do tego źródła finansowania. Dokonano klasyfikacji i oceny znaczenia poszczególnych ograniczeń przez pryzmat przyczyn pasywności kredytowej MSP oraz ich wykluczenia kredytowego.

Słowa kluczowe: małe i średnie przedsiębiorstwa, kredyty bankowe, finansowanie działalności gospodarczej

Using the bank credits by small and medium enterprises in Poland

Abstract

The study encompasses the assessment of which scale small and medium enterprises in Poland use bank credits to finance business. Moreover, the barriers and constraints of SMEs in the access to such financing source have been defined. The classification and assessment of the significance of particular constraints have been performed by means of the reasons for credit passiveness of SMEs and their credit exclusion.

Marcin Idzik

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Pozycja konkurencyjna banków spółdzielczych w segmencie mikroprzedsiębiorstw

Wstęp

Środowisko bankowców reprezentujące segment banków spółdzielczych w Polsce coraz częściej zwraca uwagę na nasilającą się konkurencję na rynku bankowym [Monitor Bankowy 2017]. Jednocześnie zgodnie z dominującą opinią w środowisku spółdzielców banki spółdzielcze wyszły obronną ręką z kryzysu bankowego, a w obszarze swojego działania zachowują konkurencyjność wobec banków komercyjnych [Komisja Nadzoru Finansowego 2013]. Opinia ta jest stosunkowo powszechna, można jednak przyjąć, iż może stanowić znaczący czynnik ryzyka dla oceny sytuacji banków spółdzielczych, gdyż często jest to tylko tło dla przyszłych tendencji, a nie ich bezpośredni wyznacznik [Zygierewicz 2012]. W opinii Węclawskiego „...banki spółdzielcze czekają poważne wyzwania, którym muszą sprostać, aby utrzymać swoje udziały w rynku” [2010]. Na wyczerpującą odpowiedź czeka także pytanie o wskazanie kierunków reformy modelu biznesowego bankowości spółdzielczej i wskazania, do czego te zmiany mają prowadzić [Szambelańczyk 2016].

W opiniach ekspertów czynnik kapitałowy, nowe reguły gry wynikające z regulacji oraz spadające marże uznawane są za główne z hamulców ekspansji banków spółdzielczych [Pawlonka 2012]. Czynniki te są ważne, jednak maskują inne uwarunkowania, które w dyskusji nad sytuacją rynkową banków spółdzielczych nie są podnoszone, a od których zależy ich pozycja w przyszłości [Siudek i in 2013]. Banki spółdzielcze muszą budować swoją pozycję konkurencyjną, przede wszystkim poprzez efektywne wykorzystanie swoich zasobów, a konkurencyjność banków spółdzielczych powinna być przedmiotem pomiaru i oceny [Woźniewska 2010].

Lokalny charakter, deficyty w oferowaniu nowoczesnych usług rozliczeniowych oraz inwestycyjnych, jak i słabości wizerunkowe powodują, iż banki spółdzielcze omijane są przez potencjalnych klientów MSP. Na tereny jeszcze do niedawna obsługiwane wyłącznie przez banki spółdzielcze coraz częściej wkraczają banki komercyjne, z którymi konkurencyjnie zwykle przegrywają banki spółdzielcze [Idzik 2015]. Analiza sytuacji rynkowej z perspektywy zakresu oraz segmentów obsługiwanych klientów wskazuje na ryzyko utraty zdobytej pozycji na rynku, a obserwowane w statystykach zmiany pozycji banków spółdzielczych są egzemplifikacją procesów zachodzących w ich relacjach z ich klientami [Perek i Pawlonka 2014]. O ile obecnie jeszcze sytuacja rynkowa banków spółdzielczych nie jest z perspektywy udziałów rynkowych alarmująca, o tyle tendencje czynnikowe, od których zależą udziały w rynku, wskazują na konieczność podjęcia działań w zakresie odpowiedzi banków spółdzielczych na zmieniające się otoczenie konkurencyjne [Idzik 2016].

Banki spółdzielcze są liderem w obsłudze rolników, ale zajmują także silną pozycję w segmencie mikroprzedsiębiorstw, obsługując 17% wszystkich z niespełna 2 mln aktywnych mikroprzedsiębiorstw w Polsce [Firmy w świecie finansów 2016]. Banki spółdzielcze skupione dotychczas na obsłudze swojego niszowego sektora [Szelągowska 2012], muszą z coraz większą uwagą odpowiadać na działania konkurencyjne ze strony banków komercyjnych oraz zmiany, jakie następują w portfolio własnych klientów [Twaróg 2013]. Banki spółdzielcze poddawane są coraz silniejszej presji konkurencyjnej ze strony banków komercyjnych czy SKOK-ów wchodzących w tradycyjne dla bankowości spółdzielczej nisze rynkowe, jak i ze strony samych BS-ów [Kasiewicz i in. 2013].

W ocenie Woźniewskiej przez wiele lat głównym źródłem przewagi na rynku był bazujący na prawie spółdzielczym specyficzny model biznesu i związane z tym bliskie relacje z klientami. Obecnie czynniki te tracą na znaczeniu [Woźniewska 2011], a budowanie modelu wspólnoty wokół marki nie daje rezultatów w postaci przyływu nowych klientów. Jak zauważa Janina Harasim, w takiej sytuacji wśród czynników przewagi konkurencyjnej banku ważną funkcję pełnią elementy marketingowe: oferowane produkty, warunki cenowe, wygodne dla klienta kanały dystrybucji i środki promocji, jakość usług bankowych, wizerunek i reputacja banku, komunikacja oraz nowoczesne technologie [Harasim 2009]. Jednak jak zaznacza Nowacka „w większości banków spółdzielczych nie ma w ogóle komórek marketingowych i niewiele z nich opracowuje plany marketingowe” [Nowacka 2009]. W efekcie zdobyty, ważny i ceniony kapitał reputacyjny nie jest efektywnie wykorzystywany we wspieraniu pozycji rynkowej banków spółdzielczych oraz nie buduje wspólnoty wokół marki, tak jak miało to miejsce wiele lat temu. Należy przy tym mieć na uwadze, że tworzona przez

wiele lat społeczność wokół marki nie była strategią marketingową, a strategią biznesową, wyrażającą się w zaangażowaniu członków w realne działania banków spółdzielczych. Obecnie tworzenie strategii społecznościowej wymaga takiego zarządzania w efekcie, którego będzie następowało tworzenie popytu, wytwarzanie produktu i zapewnianie wspólnoty emocjonalnej wokół marki [Mermerman 2012].

Cel i metody badań

Głównym celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, jaka jest obecnie pozycja konkurencyjna banków spółdzielczych oraz w jakim stopniu gwarantuje stabilny i długotrwały rozwój w przyszłości. Ponadto poszukiwano odpowiedzi na pytanie: w jakim zakresie banki spółdzielcze mają możliwość trwałego kreowania tendencji rozwojowych oraz skutecznego pozyskiwania nowych klientów w segmencie mikroprzedsiębiorstw w warunkach, w których konkurenci często oferują nowsze i lepsze produkty, i usługi bankowe.

Przedmiotem analizy jest sytuacja banków spółdzielczych w obsłudze segmentu mikroprzedsiębiorstw. Przez pozycję konkurencyjną rozumiemy „osiągnięty przez przedsiębiorstwo wynik konkurowania w danym segmencie, rozpatrywany na tle wyników osiągniętych przez konkurentów, innymi słowy – miejsce na skali korzyści, jakich przedsiębiorstwo dostarcza swoim interesariuszom, w porównaniu z miejscami zajmowanymi przez konkurentów” [Stankiewicz 2008]. W tym ujęciu istotą konkurencyjności banku spółdzielczego jest umiejętność funkcjonowania i rozwoju w warunkach konkurencji rynkowej [Gorynia i Łaźniewska 2010].

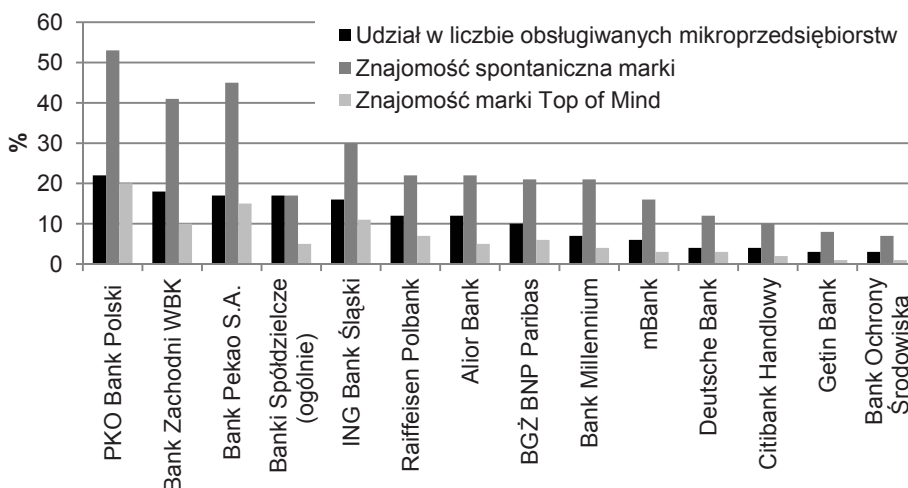
Źródło danych empirycznych stanowiły wyniki ogólnopolskich badań zrealizowanych na reprezentatywnej ze względu na obroty, branżę, zatrudnienie i województwo próbie $N = 800$ przedsiębiorców. Wyniki badań zaprezentowano w raporcie TNS Polska *Firmy w świecie finansów 2016*. Badanie obejmowało mikroprzedsiębiorstwa będące podmiotami o zatrudnieniu nieprzekraczającym 10 pracowników oraz rocznych obrotach nieprzekraczających 2 milionów euro w roku poprzedzającym rok realizacji badania. Realizację badań wykonał TNS w I kwartale 2016 roku metodą wywiadów telefonicznych wspomaganą komputerowo CATI. W analizach zastosowano agregowany indeks satysfakcji TRIM, przeprowadzono klasyfikację typologiczną klientów banków ze względu na ich postawę wobec banków oraz z wykorzystaniem analizy korespondencji zidentyfikowano podstawowych konkurentów banków spółdzielczych.

Wyniki badań

Udziały rynkowe banków spółdzielczych w obsłudze mikroprzedsiębiorstw

Pozycja rynkowa przedsiębiorstwa może być mierzona udziałem na rynku oraz zdolnością utrzymywania bądź zwiększania tego udziału [Walczak 2009]. Według Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej liczba aktywnych mikroprzedsiębiorstw w Polsce 2016 roku była szacowana na niespełna 2 mln podmiotów. W tej grupie 45% podmiotów aktywnie korzysta z kredytu w rachunku bieżącym, 20% ma zaciągnięte kredyty obrotowe, a 18% spłaca kredyty inwestycyjne.

Udział banków spółdzielczych mierzony odsetkiem obsługiwanych mikro przedsiębiorstw wynosił w IV kwartale 2016 roku 15% (rys. 1). Jest to pozycja zbliżona do Banku Pekao SA., Banku Zachodniego WBK, ING Banku Śląskiego oraz nieznacznie ustępująca PKO Bankowi Polskiemu z udziałem wynoszącym 22%. Banki spółdzielcze, jako całość sektora spółdzielczego są w czołówce banków obsługujących mikroprzedsiębiorstwa. Jednak poziom znajomości spontanicznej marki banku spółdzielczego wynosi 17%, czyli tyle ile udział rynkowy banków spółdzielczych w rynku obsługi mikroprzedsiębiorstw. Oznacza to, że 17% ogółu badanych mikroprzedsiębiorców spontanicznie wymieniło markę banku spółdzielczego. Upraszczając tę ocenę można stwierdzić, że markę banku



Rysunek 1

Udziały rynkowe banków oraz znajomość marek banków w segmencie mikroprzedsiębiorstw w 2016 roku

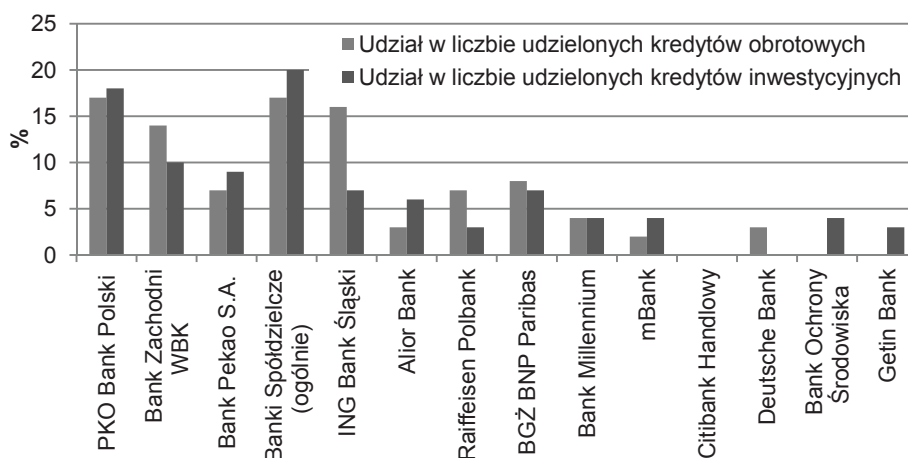
Źródło: Firmy w świecie finansów [2016].

spółdzielcze wymieniają spontanicznie tylko ci przedsiębiorcy, którzy korzystają ich usług. Jeszcze gorzej wypada ocena poziomu znajomości marki „Top of Mind” (czyli marki wskazanej spontanicznie jako pierwszej), która w przypadku banków spółdzielczych wynosi 5%. Oznacza to, że nie więcej niż jedna czwarta klientów banków spółdzielczych zapytana o to, jakie zna marki banków obsługujących przedsiębiorstwa, wskazała, jako pierwszą markę banku spółdzielczego.

Udział rynkowy, czyli odsetek obsługiwanych podmiotów z ogółu mikro-podmiotów działających na rynku nie jest jednak pełnym obrazem, gdyż dla 16% mikropodmiotów obsługiwanych przez banki spółdzielcze są one tylko bankiem dodatkowym, a nie bankiem głównym. Średnia dla rynku wynosi 22% co oznacza, że przeciętnie każdy z banków obsługujących mikropodmioty ma w swoim portfolio około 1/5 klientów, dla których jest tylko bankiem dodatkowym.

Banki spółdzielcze udzieliły 17% z liczby wszystkich kredytów obrotowych oraz 20% z liczby wszystkich kredytów inwestycyjnych, jakie w 2016 roku spłacali mikroprzedsiębiorcy (rys. 2). Te statystyki pozwalają stwierdzić, że banki spółdzielcze mają pozycję lidera w obsłudze kredytowej mikroprzedsiębiorstw. Żaden z banków komercyjnych nie ma większego udziału w liczbie kredytów udzielonych mikroprzedsiębiorstwom niż banki spółdzielcze. Należy jednak pamiętać, iż udziały te są mierzone liczbą udzielonych kredytów, a nie ich wartością.

W ujęciu wartościowym udział banków spółdzielczych w wartości udzielonych kredytów dla MSP w 2016 roku wynosił niespełna 10%, czyli znacznie mniej niż w liczbie udzielonych kredytów [Komisja Nadzoru Finansowego 2016]. Jednocześnie banki spółdzielcze mają 38% udziału w liczbie placówek



Rysunek 2

Udziały banków w liczbie kredytów spłacanych przez przedsiębiorstw mikro w 2016 roku

Źródło: Firmy w świecie finansów [2016].

bankowych w całym sektorze bankowym, 19,7% w liczbie osób zatrudnionych oraz 9,1% udziału w aktywach sektora bankowego. Statystyki te wskazują, iż pozycja rynkowa banków spółdzielczych jest nieadekwatna do potencjału, jaki posiadają [Zygierewicz 2012].

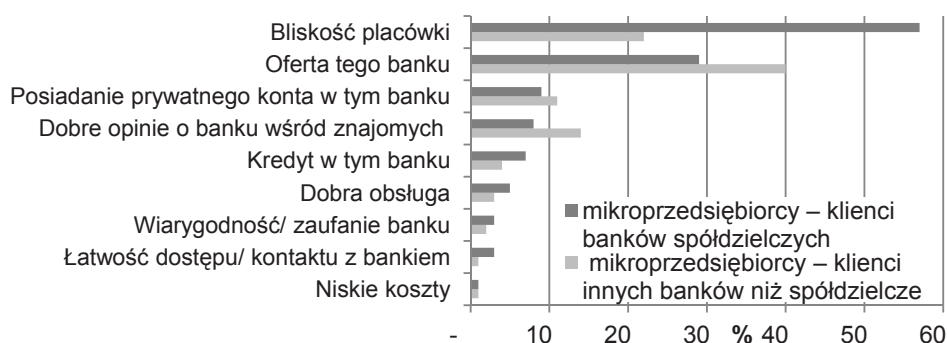
Wizerunek i preferencje wobec marki

Wizerunek jest efektem długoletniej strategii jego kreowania, zmierzającej do ugruntowania lub zmiany postawy, przekonań, decyzji adresatów działań marketingowych podmiotu, stanowi realną percepcję i projekcję budowania przewagi konkurencyjnej [Szwacka-Mokrzycka 2010].

W literaturze przedmiotu jest niewiele miejsca poświęcono zagadnieniom związanym z wizerunkiem banków spółdzielczych, jednak na podstawie przeprowadzonych badań marka tych banków ma ograniczone możliwości kreowania przewagi konkurencyjnej w przyszłości. O sile marki świadczą między innymi preferencje dotyczące jej ponownego wyboru. Wśród ogółu mikroprzedsiębiorców marka banku spółdzielczego jest jedną z najmniej preferowanych marek w sytuacji, gdyby mieli dokonać zmiany dotychczasowego banku na inny. Zaledwie 4% z ogółu mikroprzedsiębiorców korzystających z usług innych banków niż banki spółdzielcze rozważałoby skorzystanie z usług banków spółdzielczych. Z kolei wśród mikroprzedsiębiorców obecnie korzystających z usług banków spółdzielczych tylko 28% w sytuacji ponownego wyboru, jako pierwszą preferowałoby markę banku spółdzielczego. Jest to jednocześnie najniższy wynik spośród wszystkich innych marek banków oferujących usługi dla mikroprzedsiębiorstw (średnia dla rynku wynosi 45%), a 66% mikroprzedsiębiorców obecnie korzystających z banków spółdzielczych rozważałoby ponowne skorzystanie z ich usług, jako jednej z trzech marek, które brałoby pod uwagę. Pozostali (6% z obecnych klientów banków spółdzielczych) w ogóle nie bierze pod uwagę ponownego skorzystania i ich usług. W ramach rozważanych przez mikroprzedsiębiorców marek konkurencyjnych wobec banków spółdzielczych są: BZ WBK, Bank Pekao SA, PKO Bank Polski, BGŻ BNP Paribas oraz ING Bank Śląski. Dla klientów preferujących te banki kluczowe we współpracy są: niskie koszty współpracy z bankiem, jasne warunki współpracy, indywidualne podejście do firmy, dotrzymanie obietnic, mało formalności oraz wspieranie decyzji firmy, a głównym powodem powstrzymującym przed rozpoczęciem korzystania z ich usług jest brak placówki danego banku w okolicy.

Częściowo wyjaśnienia dużych udziałów rynkowych w liczbie obsługiwanych przedsiębiorstw i jednocześnie niskiej skłonności do ponownego wyboru marki można odszukać w powodach korzystania z usług danego banku, jakie

podają mikroprzedsiębiorcy (rys. 3). Istnieje wyraźna różnica w deklarowanych przez mikroprzedsiębiorców powodach korzystania z usług danego banku. W grupie klientów banków spółdzielczych główne powody korzystania z ich usług skupiają się na bliskości placówki (57%) oraz ofercie banku (29%). W przypadku klientów banków komercyjnych powody korzystania są bardziej zróżnicowane, a najważniejszym jest oferta banku (40% wskazań), następnie bliskość placówki (22%), dobre opinie o banku wśród znajomych (14%) oraz posiadanie prywatnego konta w tym banku (11% wskazań).



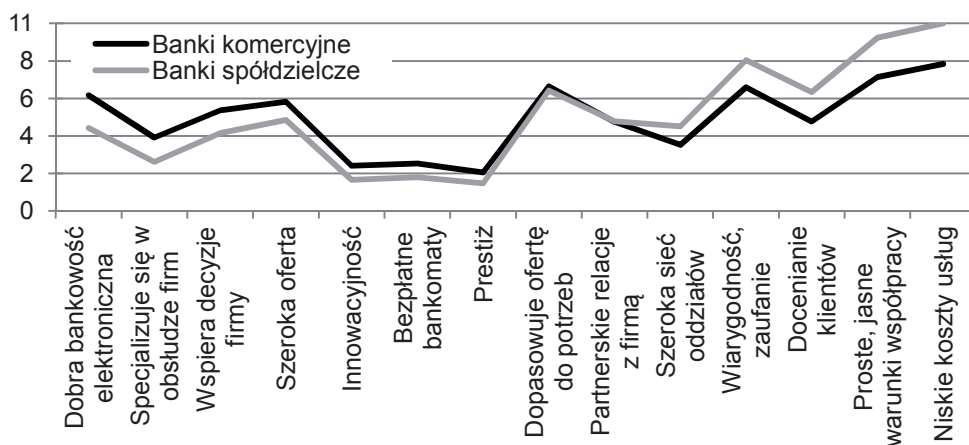
Rysunek 3

Deklarowane przez przedsiębiorstwa mikro powody korzystania z usług danego banku w grupie klientów banków spółdzielczych oraz klientów innych banków w 2016 roku [%]

Źródło: Firmy w świecie finansów [2016].

Mizerski [2008] sugeruje, że klienci w procesie wyboru banków kierują się obiegową opinią o nich, czyli *word-of-mouth*, a opinia ta stanowi jeden z najważniejszych składników wizerunku banku. Bankom spółdzielczym stosunkowo trudno wzmocnić pozycję rynkową wśród potencjalnych klientów w obszarze wizerunku. W literaturze zwraca się uwagę na kwestie kreowania wizerunku za pomocą takich narzędzi jak system identyfikacji wizualnej, komunikacja, jakość obsługi oraz działania public relations [Rodzinka i Tworzydło 2000]. W ich efekcie w obszarze czynników emocjonalnych 65% z ogółu badanych mikroprzedsiębiorców deklaruje, że współpraca z bankiem spółdzielczym nie jest prestiżowa, 61% twierdzi wprost, że nie lubi banków spółdzielczych, 59% ocenia, że banki spółdzielcze nie wprowadzają nowości. Jednak 61% z tej samej grupy przedsiębiorców ocenia, że banki spółdzielcze są partnerem dla firm, że dotrzymują obietnic, 56% podkreśla, że banki spółdzielcze mają proste i jasne zasady współpracy. Wśród czynników funkcjonalnych zdaniem 59% banki spółdzielcze są tanie, a w opinii 63% mikroprzedsiębiorców banki spółdzielcze każdej firmie proponują to samo.

Banki spółdzielcze mają wyraźny i ukonstytuowany profil wizerunkowy wśród mikroprzedsiębiorców (rys. 4). Postrzegane są przede wszystkim, jako te, które mają niskie koszty usług, jako banki oferujące proste i jasne warunki współpracy, banki które doceniają klientów, które są wiarygodne i godne zaufania oraz mają szeroką sieć oddziałów. Pod względem wymienionych cech banki spółdzielcze w ocenach mikroprzedsiębiorców wyróżniają się pozytywnie na tle banków komercyjnych. Obszary wizerunkowo deficytowe dla banków spółdzielczych to: dobra bankowość elektroniczna, specjalizacja w obsłudze firm, wspieranie decyzji firm, szeroka oferta, innowacyjność, sieć bankomatów, prestiż. Jednak w przypadku tych deficytowych cech Twaróg ocenia, że problemem nie jest faktyczny ich brak, a to, że przedsiębiorcy nie wiedzą o tym, że banki spółdzielcze oferują nowoczesne rozwiązania, potrafią wspierać rozwój firm, są innowacyjne [Twaróg 2013].



Rysunek 4

Profil wizerunkowy banków spółdzielczych oraz banków komercyjnych w opinii mikroprzedsiębiorców (oceny średnie na skali 0–11, gdzie ocena 0 oznacza w ogóle nie pasuje do ocenianej marki banku, a ocena 11 oznacza doskonale pasuje do ocenianej marki banku).

Źródło: Firmy w świecie finansów [2016].

Analizując migracje klientów, przeciętnie w okresie roku poprzedzającego datę realizacji badania wśród ogółu klientów rezygnujących z usług danego banku 9% stanowili klienci banków spółdzielczych. Jednocześnie wśród ogółu klientów, którzy nawiązali współpracę z nowym bankiem, 6% zdecydowało się na skorzystanie z usług banków spółdzielczych.

Wśród ogółu powodów zmiany banku 60% było po stronie banku, z którego usług, którego zrezygnował przedsiębiorca, a 40% przypadało na działania banków konkurencyjnych. Wśród czynników zniechęcających do kontynuacji

korzystania z banku należą: niedocenywanie wieloletnich klientów, niedogodności we współpracy z bankiem, niezadowolenie z bankowości elektronicznej, niezadowolenie z obsługi przez doradcę w banku, utrata zaufania do banku. Wśród czynników zachęcających do zmiany banku ze strony banków konkurencyjnych należą: polecenie innego banku przez kontrahenta, lepsza oferta w innym banku oraz możliwość lub łatwość uzyskania kredytu w innym banku [Firmy w świecie finansów 2016].

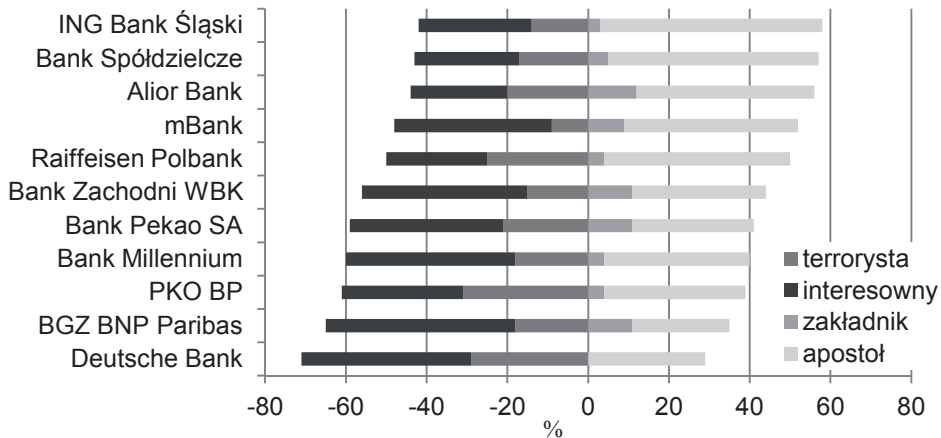
Wcześniej zaprezentowane statystyki uzasadniają opinię Perek i Pawlonki zgodnie, z którą konieczne jest podejmowanie przez banki spółdzielcze działań informacyjnych zmierzających do stworzenia wizerunku banków nowoczesnych, oferujących usługi, które sprostają wymaganiom przedsiębiorców. Widoczna jest potrzeba silniejszej integracji banków spółdzielczych w zakresie zarządzania wizerunkiem i budowania długofalowej strategii działania całego sektora bankowości spółdzielczej [Perek i Pawlonka 2014]. Odpowiedzią na te działania może być także zmiana niekorzystnej pod względem stażu struktury klientów. Z usług banku spółdzielczego od 10 lat lub więcej korzysta 66% mikroprzedsiębiorców. W przypadku banków komercyjnych 43% ich klientów ma staż ponad 10 lat. Jedynie 13% klientów banków spółdzielczych korzysta z ich usług nie dłużej niż 5 lat, dla banków komercyjnych ta statystyka wynosi 28% [Firmy w świecie finansów 2016].

Satysfakcja klientów

Satysfakcja klientów i ich postawa wobec banku, z którego korzystają, jest jedną z kluczowych miar pozycji konkurencyjnej [Gołąb-Andrzejak i Badzińska 2015]. Mikroprzedsiębiorcy korzystający z usług banków spółdzielczych są zadowoleni ze standardu usług świadczonych przez banki spółdzielcze. Stosując do pomiaru agregowany indeks satysfakcji klientów TRIM, banki spółdzielcze zajmują drugą pozycję pod względem satysfakcji klientów, pozostając w czołówce z takimi markami jak ING Bank Śląski, czy też Alior Bank. Ranking wartości indeksu satysfakcji TRIM¹ przedstawia się następująco: ING Bank Śląski 77 pkt, banki spółdzielcze 75 pkt, mBank 73 pkt, Bank Millennium 71 pkt, Alior Bank 70 pkt, Raiffeisen Polbank 69 pkt, Bank Pekao SA 66 pkt, Bank Zachodni WBK 65 pkt, BGŻ BNP Paribas 61 pkt, Deutsche Bank 60 pkt, PKO BP 60 pkt [Firmy w świecie finansów 2016]. W świetle tych statystyk zasadne jest pytanie stawiane przez Twarogę: Czy potencjalni klienci o tym wiedzą? [2013].

Uzupełnieniem ogólnego indeksu satysfakcji jest klasyfikacja typologiczna klientów banków ze względu na postawę wobec banku. W tym ujęciu możemy wyodrębnić cztery segmenty mikroprzedsiębiorców. 1) Apostołowie: zaangażo-

¹Więcej o indeksie TRIM, <http://www.tnsglobal.com/business-information/stakeholder-relationship-management/>, [dostęp: 26.09.2017].



Rysunek 5

Klasyfikacja typologiczna mikroprzedsiębiorców ze względu na ich satysfakcję oraz postawę wobec banku, z którego korzysta ich przedsiębiorstwo.

Źródło: Firmy w świecie finansów [2016].

wani, emocjonalnie związani z marką banku, rozpowszechniają pozytywną opinię na temat banku, duże szanse powodzenia strategii *up-sellingu* i *cross-sellingu*.
 2) Zakładnicy: kontynuują współpracę z bankiem mimo niskiej satysfakcji, istnieje bariera przejścia uniemożliwiająca zmianę banku, mimo swego przywiązania, mogą być uciążliwi dla banku ze względu na ich niską satysfakcję.
 3) Terroryci: mają złe doświadczenia z bankiem, rozpowszechniają złą opinię na jego temat, prawdopodobieństwo rezygnacji z usług banku jest wysokie.
 4) Interesowni: podążają za okazjami, są krótkookresowo zainteresowani daną ofertą (np. kredytu, depozytu itp.), są to klienci drodzy w pozyskaniu (koszt promocji i reklamy), a jednocześnie podatni na odejście. Przeciętnie na rynku „Apostołowie” stanowią 39%, „Interesowni” 33%, „Zakładnicy” 7% oraz „Terroryci” 21% [Firmy w świecie finansów 2016].

W przypadku segmentacji mikroprzedsiębiorców będących klientami banków spółdzielczych 52% to „Apostołowie”, 5% to „Zakładnicy”, 26% „Interesowni” oraz 17% „Terroryci”. Uwagę zwraca, że to właśnie banki spółdzielcze mają największy (poza ING Bank Śląski) odsetek „Apostołów” i jednocześnie jeden z najniższych odsetek „Zakładników” i „Interesownych”.

Konstatacja powyższych prawidłowości sprawia, iż nadal aktualne pozostaje hasło głoszone przez liderów bankowości spółdzielczej: „Jesteśmy dobrzy, ale kto o tym wie?” [Mruk 2007, Twaróg 2013, Perek i Pawlonka 2014].

Podsumowanie

Dokonując podsumowania pozycji rynkowej banków spółdzielczych w badanych obszarach, należy stwierdzić, że specyfika ich dotychczasowej działalności pozwoliła na zajęcie mocnej pozycji w obsłudze mikroprzedsiębiorstw. Banki spółdzielcze zdobyły ważny i ceniony kapitał reputacyjny, a ich aktualni klienci doceniają jakość usług.

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż banki spółdzielcze nie wykorzystują w pełni własnych walorów w budowaniu przewagi konkurencyjnej.

Wysoki udział w liczbie obsługiwanych przedsiębiorstw banki spółdzielcze zawdzięczają stabilnej bazie „starych” klientów. Banki spółdzielcze nie są brane pod uwagę, jako banki preferowane przez potencjalnych klientów, a w perspektywie istnieje poważne ryzyko utracenia obecnej pozycji rynkowej.

Konkurencyjna pozycja wynika z niszowych obszarów, w których działają banki spółdzielcze, z kosztów obsługi postrzeganych, jako niskie oraz z emocjonalnych uwarunkowań działania na lokalnym runku.

Rosnąca konkurencja sprawia, że stosowanie narzędzi marketingowych jest nieuniknione i powinno stać się elementarną częścią wspomagania funkcjonowania banków spółdzielczych. Punktem wyjścia powinna być przynajmniej podstawowa ocena obszarów konkurencji takich jak: profil klientów i jego atrakcyjność, produkty bankowe, stopień ich zróżnicowania i atrakcyjność, intensywność i charakter działań marketingowych, postrzeganie społeczne – image, zaawansowanie technologiczne, potencjał kapitałowy i jego stabilność.

Banki spółdzielcze działają pod silną presją spadającej marży odsetkowej. Ze względu na ograniczoną skalę działania nie mogą sobie zrekompensować spadających dochodów odsetkowych wzrostem obrotów. Powstaje więc zagrożenie dla ich wyników finansowych i dalszego rozwoju. Przeciwstawienie się tym niekorzystnym tendencjom stanowi wielkie wyzwanie dla banków spółdzielczych, któremu muszą stawić czoła. Banki spółdzielcze powinny odpowiedzieć sobie przynajmniej na kilka pytań:

1. Kim są i będą adresaci usług banków spółdzielczych, jaki jest ich potencjał ekonomiczny?
2. W jakich segmentach klientów banki spółdzielcze zyskują a w jakich tracą swoją pozycję rynkową?
3. Czy banki spółdzielcze w pełni wykorzystują własne walory w budowaniu przewag konkurencyjnych?
4. Na jakim polu banki spółdzielcze mogą szukać szansy na zwiększenie atrakcyjności wśród potencjalnych klientów?

5. Czy z perspektywy klienckiej kierunek rozwoju banków spółdzielczych jest słuszny?
6. Jak z perspektywy klienckiej wypada polska bankowość spółdzielcza na tle polskiej bankowości komercyjnej?
7. Jakie działania są priorytetem dla rozwoju zgodnego z założeniami spółdzielczości, a jednocześnie potrzebami zgłaszanymi przez obecnych i potencjalnych klientów?

Ważnym źródłem przewagi konkurencyjnej banków spółdzielczych są ich pracownicy. Wielu z nich może wykazać się długim stażem i przez to bogatym doświadczeniem zawodowym. Pracownicy banków spółdzielczych utrzymują bliskie relacje ze swoimi klientami, dobrze znają ich potrzeby i oczekiwania. Podchodzą do nich indywidualnie, ponieważ żyją i pochodzą z tego samego środowiska, co ich klienci. Banki spółdzielcze obecnie ponoszą duże nakłady na najnowsze rozwiązania informatyczne, usprawniające zarządzanie bankiem i umożliwiające klientom korzystanie z bankowości internetowej oraz mobilnej. Atutem banków spółdzielczych jest ich indywidualny charakter, dzięki czemu mogą oferować klientom produkty „skrojone na miarę”, po cenach uwzględniających lokalne uwarunkowania ekonomiczne. Są to uwarunkowania, które umiejętnie wykorzystane mogą stanowić przesłanki do sukcesu w przyszłości.

Literatura

- Firmy w świecie finansów 2016*: TNS Polska, Warszawa
- GOŁĄB-ANDRZEJAK E., BADZIŃSKA E., 2015: *Satysfakcja klientów, jako źródło sukcesu organizacji – studium przypadku*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego 875, Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 41, 1, 81–91.
- GORYNIA M., ŁAŻNIEWSKA E., 2010: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 41, 48–50.
- HARASIM J., 2009: *Zasoby niematerialne a konkurencyjność banku i jego efektywność*, [w:] Harasim J. (red.). *Konkurencyjność i efektywność działania banku – podejście zasobowe*. Prace Naukowe AE w Katowicach, Katowice, 81–104.
- IDZIK M.: 2016: *Lokalne instytucje finansowe w procesie budowania wspólnot społecznych*, Wystąpienie podczas Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa.
- IDZIK M.: 2015: *Selected Aspects of the Situation of the Cooperative Banks on the Retail Banking Market*. Roczniki Naukowe SERiA, 14, 6, 89–94.
- KASIEWICZ S., KURLIŃSKI L., MARCINKOWSKA M., 2013: *Sektor bankowy – motor czy hamulec wzrostu gospodarczego?*, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa, 63–81.
- KOMISJA NADZORU FINANSOWEGO, 2013: *Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego, w tym funduszy własnych, w 2012 roku oraz informacja o przebiegu prac nad możliwymi modelami działania zrzeszeń w kontekście Dyrektywy CRD IV oraz Rozporządzenie CRR*, Warszawa,

- MEERMAN SCOTT D., 2012: *Marketing i PR w czasie rzeczywistym: jak błyskawicznie dotrzeć do rynku i nawiązać kontakt z klientem*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 121–124.
- MIZERSKI G., 2008: *Opinią w bank*, Gazeta Bankowa 34, Warszawa.
- MONITOR BANKOWY 01'2017, ZBP, Warszawa.
- MRUK H., 2007: *Wieniec bez chwały*, Puls Biznesu 2, z dn. 03.01.2007.
- NOWACKA A., 2009: *Uwarunkowania komunikacji marketingowej na przykładzie banków spółdzielczych powiatu plockiego i płońskiego*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa (rozprawa doktorska maszynopis), 83.
- PAWLONKA T., 2012: *Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych w latach 2000–2011*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 97, 183–192.
- PEREK A., PAWLONKA T., 2014: *Rozpoznawalność banków spółdzielczych w segmencie młodych konsumentów*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 106, Warszawa, 71–83.
- RODZINKA J., TWORZYDŁO D., 2000: *Wizerunek banku komercyjnego w perspektywie doświadczeń minionej dekady*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania 4, 131–145.
- SIUDEK T., SNARSKI P., CHODERA B., 2013: *Konkurencyjność banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce*. Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 100, 2, 25–36.
- STANKIEWICZ M.J., 2008: *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, [w:] *Gospodarka Narodowa*, 7–8, 87–89.
- SZAMBELANCZYK J., 2016: *Rola banku zrzeszającego w nowej strukturze*. Wystąpienie podczas Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa.
- SZELAĞOWSKA A., 2012: *Współczesna bankowość spółdzielcza*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa, 18–37.
- SZWACKA-MOKRZYCKA J., 2010: *Znaczenie wizerunku w budowaniu pozycji konkurencyjnej banków*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing 4 (53), Warszawa, 278–286.
- TWARÓG E., 2013: *Nowoczesny jak... bank spółdzielczy*, Puls Biznesu.pl, z dn. 06.02.2013.
- WALCZAK W., 2009: *Niematerialne determinanty konkurencyjności współczesnych przedsiębiorstw*, [w:] S. Lachiewicz, M. Matejun, (red.), *Konkurencyjność, jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, 112–119.
- WĘCŁAWSKI J., 2010: *Banki spółdzielcze w konkurencyjnym otoczeniu*. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska XLIV, sectio H, 231–248.
- WOŹNIEWSKA G., 2010: *Analiza potencjału konkurencyjności banku spółdzielczego – zarys koncepcji*. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska XLIV, 2 sectio H, 325–338.
- WOŹNIEWSKA G., 2011: *Potencjał konkurencyjności banku spółdzielczego*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław, 73–86.
- ZYGIEREWICZ M., 2012: *Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych i ich kondycja na tle konkurencji komercyjnej*, [w:] A. Szelağowska (red.) *Współczesna Bankowość Spółdzielcza*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa, 187.

Abstrakt

Celem opracowania była ocena pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych oraz ich zdolności do kreowania tendencji rozwojowych i skutecznego pozyskiwania nowych klientów w segmencie mikroprzedsiębiorstw. Źródło danych empirycznych stanowiły wyniki ogólnopolskich badań zrealizowanych na reprezentatywnej próbie $N = 800$ przedsiębiorstw o zatrudnieniu do 10 pracowników oraz rocznych obrotach do 2 mln euro. Analiza objęto udziały rynkowe, znajomość, potencjał i wizerunku marki oraz satysfakcję klientów. Banki spółdzielcze nie wykorzystują w pełni swoich walorów w budowaniu przewagi konkurencyjnej. Wysokie udziały rynkowe zawdzięczają stabilnej bazie „starych” klientów. Banki spółdzielcze nie są preferowane przez potencjalnych klientów. Pozycja konkurencyjna wynika z niszowych obszarów, w których działają banki spółdzielcze, kosztów obsługi oraz emocjonalnych uwarunkowań działania na lokalnym rynku. Stosowanie narzędzi marketingowych jest nieuniknione i powinno stać się elementarną częścią wspomagania funkcjonowania banków spółdzielczych.

Słowa kluczowe: bank spółdzielczy, przewaga konkurencyjna, wizerunek, satysfakcja, pozycja rynkowa

Competitive position of the cooperative banks in the segment of micro-companies

Abstract

The objective of this paper is to evaluate the competitive position of the cooperative banks and their ability to create the growth trends and effectively acquire new customers in the micro-company segment. The sources of the empirical data were the results of the nation-wide surveys conducted on a representative sample of $N = 800$ companies with up to 10 employees and an annual turnover of up to 2 m EUR. The analysis included the market shares, familiarity, brand potential and image as well as the customer satisfaction. The cooperative banks do not fully use their advantages in building their competitive advantage. A stable base of the “regular” customers contributes to their high market shares. The cooperative banks are not preferred by the prospective customers. The competitive position of the cooperative banks is based on the niche areas where the cooperative banks operate and the service costs as well as the emotional circumstances of operating on the local market. The application of the marketing tools is inevitable and should be the elementary part of the support provided for the cooperative banks.

Key words: cooperative bank, competitive advantage, image, satisfaction, market position

Barbara Hadryjańska, Małgorzata Dolata

Wydział Ekonomiczno-Społeczny
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw piekarniczych

Wstęp

Duże zainteresowanie zagadnieniami związanymi z konkurencyjnością, zarówno wśród teoretyków, jak i praktyków, pojawiło się w drugiej połowie ubiegłego wieku. Konkurencyjność stała się nie tylko stałym elementem analiz rynkowych oraz jednym z podstawowych zagadnień badawczych w teorii ekonomii i zarządzania, ale również priorytetem dla przedstawicieli władz regionalnych i lokalnych oraz instytucji na szczeblu krajowym i międzynarodowym.

W rozwijających się gospodarkach Europy Środkowej, w tym również w Polsce, wraz z procesem transformacji gospodarczej, konkurencyjność stała się istotnym aspektem wpływającym na wydajność i rozwój poszczególnych krajów oraz stała się podstawą działalności gospodarczej. Ponadto znaczenie konkurencyjności w kształtowaniu polityki przedsiębiorstw w tych krajach wzrosło w związku z postępującym na rynkach światowych procesem globalizacji i liberalizacji międzynarodowej wymiany towarowej, a także zachodzącymi wewnątrz unijnego rynku procesami integracji gospodarczej. Tak więc wzrost natężenia konkurencji jest nieodłącznym zjawiskiem towarzyszącym rozwojowi współczesnych gospodarek rynkowych, a obecność wielu konkurujących ze sobą podmiotów, niezależnie od sektora i branży, w której funkcjonują, jest ważnym ich elementem. Z kolei budowanie systemu konkurencyjności w przedsiębiorstwach polega przede wszystkim na identyfikacji wewnętrznych i zewnętrznych czynników, które wpływają na ich konkurencyjność, a także na tworzenie i kształtowanie potencjału i doborze instrumentów determinujących osiąganą przez nie pozycję i przewagę konkurencyjną.

Celem artykułu jest identyfikacja i zaprezentowanie wybranych czynników wewnętrznych kształtujących konkurencyjność mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstw branży piekarniczej, gdzie liczba zatrudnionych osób była kryterium wielkości przedsiębiorstwa. Dokonano w nim analizy danych zebranych w wyniku badania ankietowego wśród 77 przedsiębiorstw badanej branży w 2016 roku.

Czynniki wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw

Z uwagi na charakter i złożoność zjawiska jakim jest konkurencyjność, nie istnieje jego jedna i spójna definicja [Czajkowska 2009]. Termin konkurencyjność używany jest powszechnie w odniesieniu m.in. do podmiotów gospodarczych, sektorów gospodarki, produktów, zasobów, umiejętności, struktur i procedur. Takie szerokie i różnorodne zastosowanie tego pojęcia wynika z tego, iż konkurencyjność jest jedną z podstawowych cech, które są rozpatrywane w odniesieniu do każdego przedsiębiorstwa, branży oraz do każdego czynnika, który na nie wpływa [Pierścionek 2003].

Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest badana i interpretowana w różnych odniesieniach, w zależności od kontekstu badanego procesu, przy czym zazwyczaj zawężana jest do konkretnych zjawisk [Hadyński 2015]. Pojęcie konkurencyjność oznacza umiejętność osiągania lub utrzymywania przewagi konkurencyjnej, przez co może być rozumiana jako synonim zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstwa [Gorynia 2010].

Konkurencyjność rozpatrywana w kontekście efektywności ekonomicznej, do którego to pojęcia jest najbardziej zbliżona, oznacza dysponowanie przez przedsiębiorstwo zbiorem atutów cenionych przez rynek, a określanym mianem przewagi konkurencyjnej. W tym ujęciu konkurencyjność polega na działaniach podmiotów, których celem jest zdobycie przewagi konkurencyjnej poprzez wykorzystanie zasobów [Pierścionek 2003, Hadryjańska 2015]. Konkurencyjność rozpatrywana jest w kategorii zdolności przedsiębiorstwa do skutecznego od konkurentów rozpoznawania posiadanych kluczowych umiejętności oraz łączenia i wykorzystywania technologii i możliwości rodzących się w przedsiębiorstwie [Hamel i Prahalad 1999]. Uznaje się również, że konkurencyjność jest wynikiem strategii konkurencyjnej, która z kolei jest procesem prowadzącym do osiągania i utrzymywania przewagi konkurencyjnej, dzięki której przedsiębiorstwo może rywalizować ze swoimi konkurentami [Porter 1980]. Tak więc konkurencyjność jako pojęcie złożone można rozpatrywać w wymiarze [Dzikowska i Gorynia 2012, Dzikowska i in. 2014]:

- pozycji konkurencyjnej,
- potencjału konkurencyjnego,
- strategii konkurowania,
- przewagi konkurencyjnej.

W przypadku czynników konkurencyjności tak jak i w kwestii wspomnianej wcześniej definicji „konkurencyjności”, w literaturze przedmiotu nie ma pełnej zgodności. Główne dylematy w rozważaniach związanych z czynnikami konkurencyjności dotyczą przede wszystkim umiejscowienie źródeł konkurencyjności wewnątrz bądź na zewnątrz przedsiębiorstwa, materialnego lub niematerialnego charakteru źródeł konkurencyjności oraz tworzenie lub rozwijanie atutów konkurencyjnych [Kaleta 2000]. W związku z tym funkcjonuje wiele podziałów czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw.

Jeśli za kryterium podziału przyjąć źródło pochodzenia czynników, można wyróżnić czynniki endogenne (wewnątrz firmy) oraz czynniki egzogenne (poza firmą) [Saboniere i in. 2014]. Pierwsza grupa czynników konkurencyjności obejmuje: zasoby materialne (rzeczowe i finansowe), zasoby niematerialne (ludzkie, organizacyjne, relacyjne) oraz umiejętności (budowa strategii firmy, umiejętności zarządcze i produkcyjne, wdrażanie innowacji). Z kolei do drugiej grupy można zaliczyć takie składniki otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa jak: politykę przemysłową i fiskalną, system prawny, rynki kapitałowe, uwarunkowania społeczno-ekonomiczne, czy sieć kontaktów i kooperantów.

Inną klasyfikację czynników konkurencyjności przedstawia Adamkiewicz [1999], dzieląc je według:

- ich rynkowego charakteru – na pozarynkowe i rynkowe,
- rodzaju podejmowanych decyzji – na wewnętrzne i zewnętrzne.

Najistotniejszym czynnikiem pozarynkowym jest m.in. postęp techniczny, który wpływa na liczbę i jakość towarów oraz na poziom i zakres świadczonych usług. Z kolei czynnikami konkurencyjności o charakterze rynkowym są m.in.: wielkość oferty rynkowej, czyli ilość dóbr oferowanych na rynku, dobra cena, dobra jakość oraz warunki jego sprzedaży [Adamkiewicz 1999]. Czynniki konkurencyjności o charakterze rynkowym jest również jakość i zakres serwisu, jakość i intensywność promocji, czas dostawy i obsługi, łatwość dostępu, skala obecności na danym rynku, wielkość i renoma firmy oraz marka produktu [Pierścioń 2002].

Czynniki zewnętrzne mogą stanowić zarówno element najbliższego otoczenia (mikrootoczenia), w którym przedsiębiorstwo się znajduje, jak i dalszego otoczenia (makrootoczenia), związanego z gospodarką danego kraju czy procesami rynkowymi, finansowymi oraz społecznymi zachodzącymi na świecie [Andrzejczak i in. 2010]. Czynniki wewnętrzne, to te na których kształtowanie przedsiębiorstwo ma największy wpływ. Zalicza się do nich m.in. innowacyjność oraz jakość

oferowanych wyrobów, sposób zarządzania firmą, a także przedsiębiorczość i innowacyjność w zarządzaniu [Świtalski 2005].

Wśród czynników warunkujących konkurencyjność przedsiębiorstw szczególnie rolę odgrywa innowacyjność rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do tworzenia i wdrażania innowacji oraz faktyczna umiejętność wprowadzania nowych i zmodernizowanych produktów, nowych lub zmienionych procesów produkcyjnych, lub technologiczno-organizacyjnych [Limański 2011]. Przy czym należy podkreślić, że współcześnie coraz bardziej zwraca się uwagę nie tylko na innowacje techniczne, ale na innowacje w dziedzinie ochrony środowiska oraz organizacji i zarządzania [Hadyński 2015, Dolata i Hadryjańska 2016].

Podsumowując rozważania dotyczące czynników konkurencyjności przedsiębiorstw należy zauważyć, że ich identyfikacja jest jednym z głównych działań, które mają na celu kształtowanie systemu konkurencyjności oraz przewagi i pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Materiał i metoda zastosowana w badaniach empirycznych

Podmiotem niniejszych badań były przedsiębiorstwa branży piekarniczej funkcjonujące na terenie całego kraju, które należą według klasyfikacji PKD do klas 10.71, 10.72 i 10.73. Badania realizowano w 2016 roku, a ich celem była identyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych czynników mających wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych.

Podstawowym narzędziem badawczym był kwestionariusz ankietowy, który rozesłany został do przedsiębiorstw piekarniczych, a kierowano go do kadry zarządzającej. Składał się z trzech części. Pierwsza z nich dotyczyła ogólnych informacji o przedsiębiorstwie, druga – czynników zewnętrznych determinujących konkurencyjność w tej branży. Ostatnia część, która stanowi podstawę dla wyników badań prezentowanych w niniejszym opracowaniu, zawierała pytania dotyczące czynników endogennych kształtujących konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych.

W badaniu udział wzięło 77 przedsiębiorstw branży piekarniczej (próbę generalną stanowiło 400 przedsiębiorstw usytuowanych na terenie całej Polski. Spośród przebadanych jednostek 27 należało do mikroprzedsiębiorstw (zatrudnienie do 9 osób), 29 – do małych zakładów (zatrudnienie od 10 do 49 osób), 14 – były to przedsiębiorstwa średnie (zatrudnienie od 50 do 249 osób), a 7 przedsiębiorstw należało do dużych organizacji (zatrudnienie powyżej 249 osób).

Czynniki endogenne konkurencyjności w mikro-, małych, średnich i dużych przedsiębiorstwach piekarniczych

Przedsiębiorstwa piekarnicze, które uczestniczyły w badaniu, przyznały, że natężenie konkurencji w ich branży jest duże. Wszystkie cztery grupy badanych podmiotów, niezależnie od ich wielkości, miały podobne zdanie. Co czwarte małe przedsiębiorstwo uważało, że to natężenie jest bardzo duże. Podobną opinię wyznawały mikroprzedsiębiorstwa, tak samo, jak około 40% średnich i dużych przedsiębiorstw. Tylko pojedyncze jednostki uważały, że konkurencja w branży jest mała lub średnia.

Około 70 mikro- i małych przedsiębiorstw nie przeprowadza oceny pozycji konkurencyjnej w stosunku do konkurencji. Podobnie postępuje połowa średnich przedsiębiorstw i prawie 30% dużych zakładów. Tylko w nielicznych przedsiębiorstwach taka ocena jest prowadzona systematycznie, średnio co miesiąc (u 29% dużych przedsiębiorstw, 7% – średnich, 10% – małych i 7% mikroprzedsiębiorstw).

W pierwszym etapie głównej części badania przedsiębiorstwa poproszono o ocenę znaczenia w kształtowaniu ich konkurencyjności takich wewnętrznych grup czynników jak: zasoby kapitałowe, ludzkie i rzeczowe, sposób zarządzania, a także czynników w sferze sprzedaży i dystrybucji oraz produkcji. Respondenci przypisywali konkretnym czynnikom oceny od 1 (najniższa) do 5 (najwyższa), przyjmując, że wybór oceny 5 świadczy o bardzo dużym znaczeniu danego elementu w tworzeniu konkurencyjności przedsiębiorstwa, oceny 4 – dużym, oceny 3 – średnim, oceny 2 – małym, z kolei oceny 1 – bardzo małym lub żadnym (tab. 1).

Dla mikroprzedsiębiorstw bardzo duży wpływ na konkurencyjność ma kapitał intelektualny i sposób zarządzania. Stwierdziło tak ponad 60% ankietowanych. Dla prawie co piątego mikroprzedsiębiorstwa niewielkie znaczenie w kształtowaniu konkurencyjności mają zasoby rzeczowe, a dla 15% – czynniki w sferze sprzedaży i dystrybucji. Dla 45% małych zakładów grupą czynników, które w największym stopniu decydują o konkurencyjności są czynniki w sferze produktu, a dla 80% tych przedsiębiorstw „bardzo duże” i „duże” znaczenie ma sposób zarządzania. Z kolei dla prawie co czwartego małego zakładu zasoby rzeczowe mają znaczenie „małe” oraz „bardzo małe”. Przedsiębiorstwa średnie przypisują największe znaczenie w kształtowaniu konkurencyjności kapitałowi intelektualnemu (ponad 70% respondentów). „Małe” lub „bardzo małe” znaczenie ma według 14% ankietowanych sposób zarządzania organizacją, a 57% dużych zakładów bardzo dużą rolę przypisuje kapitałowi intelektualnemu. Jeżeli

Tabela 1

Wpływ grup czynników na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych

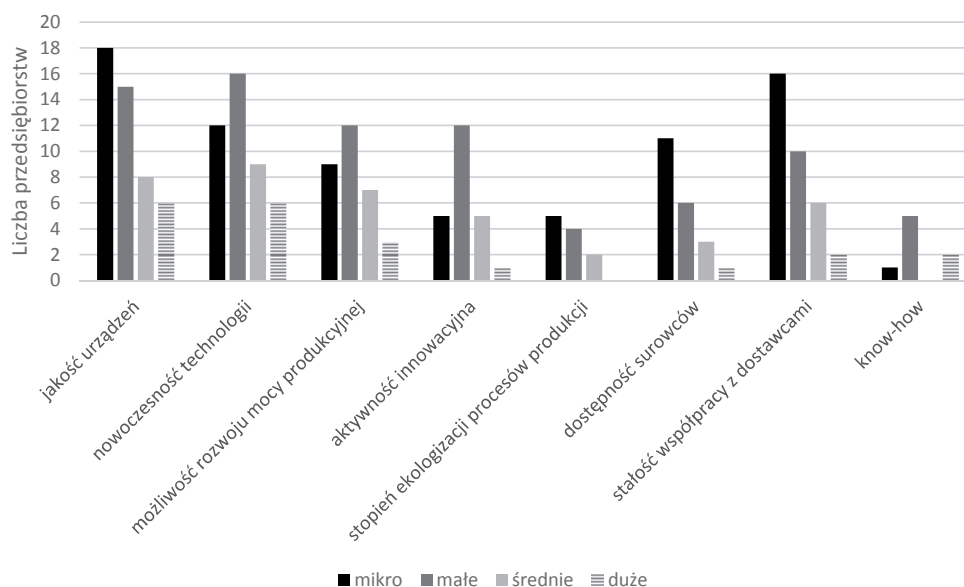
Czynnik	Wielkość przedsiębiorstwa	Ocena wpływu [%]				
		bardzo duży	duży	średni	mały	bardzo mały
Czynniki w sferze produktu	mikro	59	15	19	7	0
	małe	45	34	7	14	0
	średnie	43	43	15	0	0
	duże	29	57	0	0	14
Czynniki w sferze sprzedaży i dystrybucji	mikro	44	26	15	4	11
	małe	38	34	14	7	7
	średnie	50	43	7	0	0
	duże	43	43	14	0	0
Zasoby kapitałowe	mikro	37	33	15	7	7
	małe	41	28	21	7	3
	średnie	57	36	7	0	0
	duże	43	43	14	0	0
Zasoby rzeczowe	mikro	19	30	33	11	7
	małe	28	24	24	14	10
	średnie	43	36	14	0	7
	duże	29	71	0	0	0
Kapitał intelektualny	mikro	63	18	15	4	0
	małe	31	34	21	7	7
	średnie	72	14	14	0	0
	duże	57	14	29	0	0
Sposób zarządzania	mikro	67	15	7	7	4
	małe	41	39	10	7	3
	średnie	50	36	0	7	7
	duże	43	43	14	0	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

wziąć pod uwagę łącznie wskazania „bardzo duży” i „duży”, to prawie 90% tych przedsiębiorstw wskazało na sposób zarządzania. Bardzo mały wpływ na konkurencyjność według dużych przedsiębiorstw mają jedynie czynniki w sferze produktu.

Przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniach empirycznych wybierały, który z czynników należący do poszczególnych grup wskazanych w tabeli 1, według nich ma największy wpływ na ich konkurencyjność. Respondenci mogli wskazać w danej grupie maksymalnie trzy czynniki.

Okolo 60% mikroprzedsiębiorstw w grupie czynników związanych z potencjałem produkcyjnym i zasobami rzeczowymi, wskazało na jakość urządzeń i stałość współpracy z dostawcami (rys. 1). Z kolei przedsiębiorstwa te najmniej znaczenie przypisały czynnikom związanym z know-how. Tylko 4% tych mikroprzedsiębiorstw wskazało, że jest to dla nich istotne ze względu na konkurencyjność. Dla 55% małych przedsiębiorstw ważna jest nowoczesność technologii, a dla 41% – możliwość rozwoju mocy produkcyjnej oraz aktywność innowacyjna. Niewielkie znaczenie ma według nich stopień ekologizacji procesów produkcji (14% wybrało ten czynnik jako wpływający na konkurencyjność). Według średnich zakładów duże znaczenie ma nowoczesność technologii (64%) oraz możliwość rozwoju mocy produkcyjnych (50%). Z kolei niewielką rolę przypisują ekologizacji procesów produkcji (14%), a żadne ze średnich przedsiębiorstw nie uważa, że know-how ma wpływ na konkurencyjność w ich branży. Dla 86% dużych zakładów silny wpływ na konkurencyjność ma jakość urządzeń i nowoczesność technologii. Żadne z tych przedsiębiorstw nie wskazało na stopień ekologizacji procesu produkcyjnego jako na czynnik kształtujący konkurencyjność, a tylko 14% przypisało taką rolę aktywności innowacyjnej i dostępności surowców.

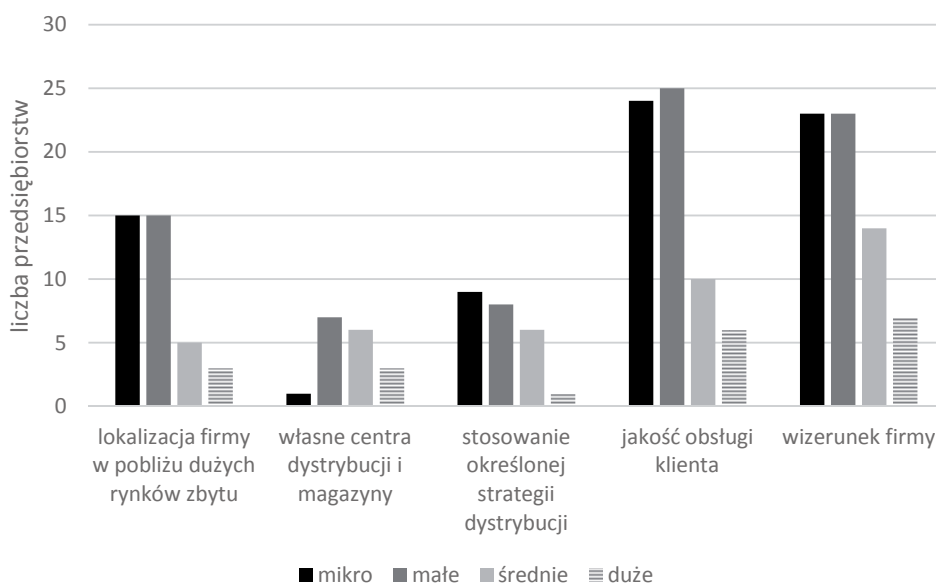


Rysunek 1

Czynniki w zakresie potencjału produkcyjnego i zasobów rzeczowych wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

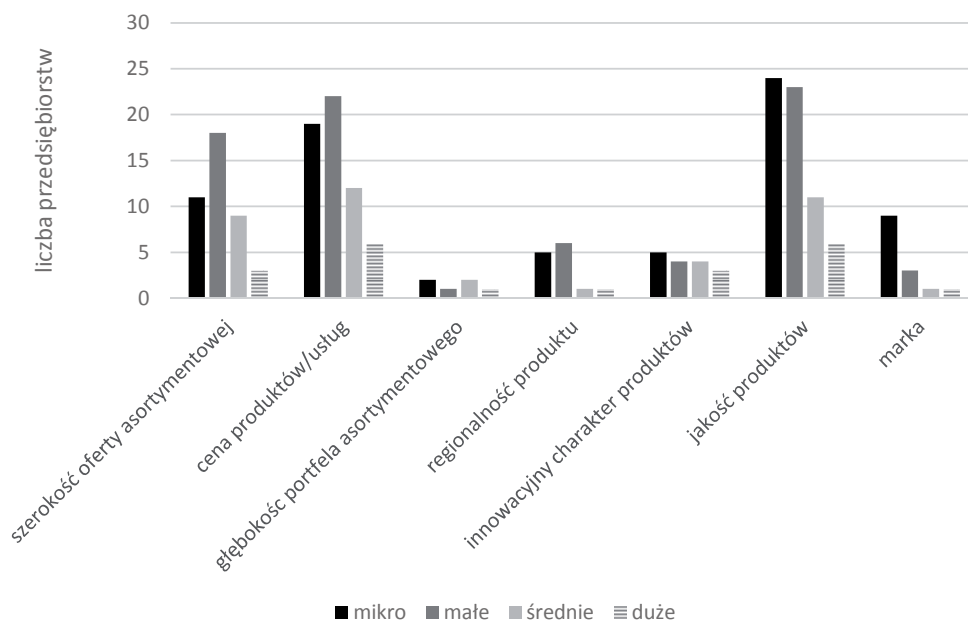
W przypadku określania czynników związanych z polityką sprzedaży i marketingu istotnych z punktu widzenia osiągnięcia jak najlepszej konkurencyjności, wszystkie cztery grupy przedsiębiorstw wskazały, że najważniejszy jest wizerunek firmy oraz jakość obsługi klienta (rys. 2). Najmniej istotne dla mikro- i małych przedsiębiorstw okazało się posiadanie własnych centrów dystrybucji i magazynów, dla średnich przedsiębiorstw – lokalizacja firmy w pobliżu dużych rynków zbytu, a dla dużych jednostek – stosowanie określonych strategii dystrybucji.



Rysunek 2

Czynniki w sferze sprzedaży wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Spośród czynników konkurencyjności związanych z produktem, 89% mikroprzedsiębiorstw, 79% małych, 79% średnich i 86% dużych zakładów piekarniczych wybrało jako najistotniejszy czynnik – jakość produktu (rys. 3). Ważna okazała się również cena produktu (dla 70% mikroprzedsiębiorstw, 76% małych, 86% średnich i 86% dużych przedsiębiorstw). Dla 62% małych i 64% średnich przedsiębiorstw ważna jest szeroka oferta asortymentowa, a dla prawie połowy dużych – innowacyjny charakter produktu. Pełna zgodność między poszczególnymi grupami przedsiębiorstw wystąpiła również w kwestii najmniej istotnych czynników konkurencyjności w sferze produktu. Zadeklarowali oni, że za taki czynnik uważają głębokość portfela asortymentowego. Dodatkowo dla średnich i dużych zakładów takim czynnikiem jest marka produktu, a dla samych dużych przedsiębiorstw – jego regionalność.



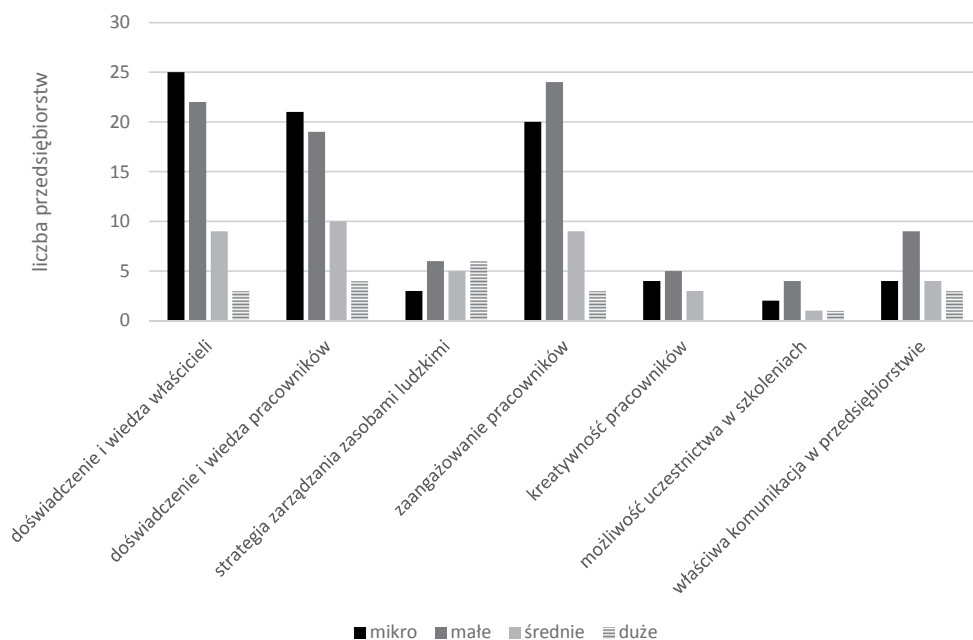
Rysunek 3

Czynniki w zakresie produktu wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Czynniki konkurencyjności dotyczące kapitału intelektualnego pracowników i osób zarządzających istotne dla zdecydowanej większości przedsiębiorstw branży piekarniczej to doświadczenie i wiedza właścicieli oraz pracowników (rys. 4). Jedynie niecałe 43% dużych przedsiębiorstw wskazało, że ważnym czynnikiem jest dla nich doświadczenie i wiedza właścicieli. Ponadto dla 74% mikroprzedsiębiorców, 83% małych oraz dla 64% średnich przedsiębiorców w podtrzymaniu konkurencyjności ważne jest zaangażowanie pracowników. Dla 86% dużych zakładów decydujące jest posiadanie strategii zarządzania zasobami ludzkimi. Najmniej ważnym czynnikiem w zakresie kapitału intelektualnego według przedsiębiorstw piekarniczych, bez względu na ich wielkość, jest możliwość uczestnictwa w szkoleniach.

Przedsiębiorstwa piekarnicze wybierały również czynniki związane ze sposobem zarządzania, które mogą wpływać na ich konkurencyjność. Na pierwszym miejscu 81% mikroprzedsiębiorstw, 59% małych, 50% średnich i 71% dużych organizacji wskazało, że takim czynnikiem jest odpowiedni podział zadań wśród pracowników. Równie istotne okazało się dla 59% mikroprzedsiębiorstw, 55% małych, 50% średnich i 71% dużych jednostek zarządzanie jakością. Dla 43% średnich i dla 86% dużych przedsiębiorstw piekarniczych ważnym czynnikiem dla wspierania konkurencyjności są jasno określone cele przedsiębiorstwa. Dla



Rysunek 4

Czynniki w zakresie kapitału intelektualnego wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych

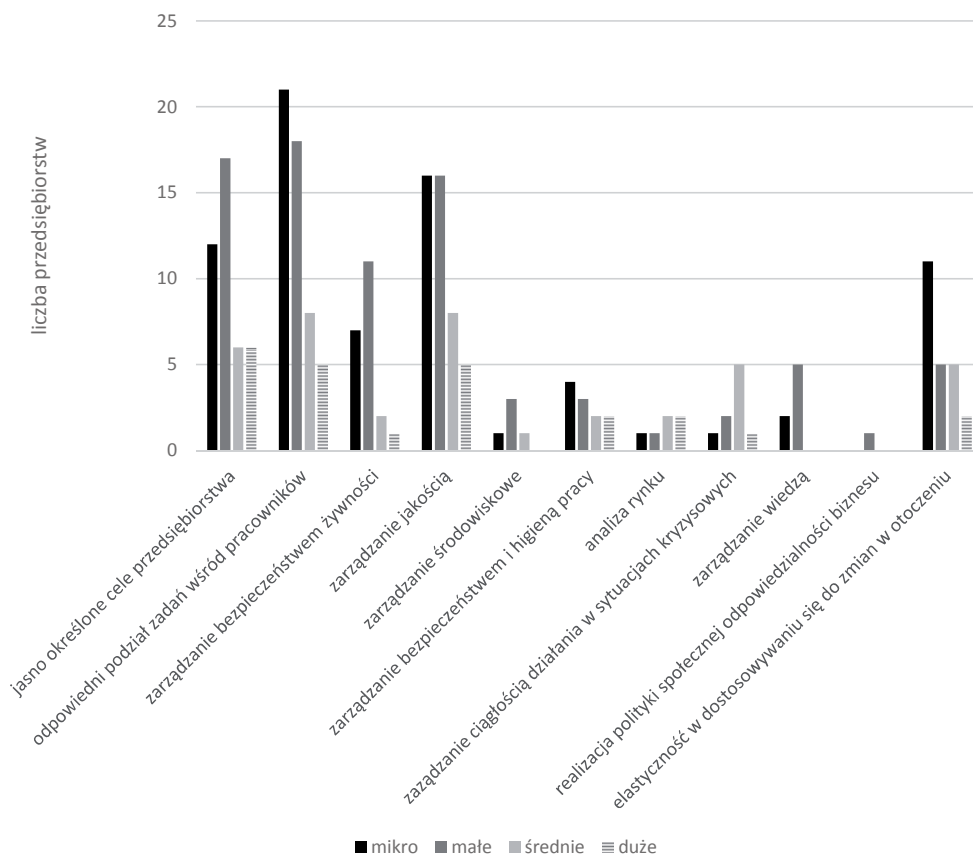
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

wszystkich grup przedsiębiorstw czynnikiem, który nie ma wpływu na konkurencyjność, jest polityka społecznej odpowiedzialności biznesu (rys. 5). Mało istotne jest także, według tych jednostek, zarządzanie środowiskiem oraz zarządzanie ciągłością działania w sytuacjach kryzysowych. Dla dużych przedsiębiorstw dodatkowo niewielki wpływ na ich konkurencyjność ma zarządzanie bezpieczeństwem żywności, a dla mikro- i małych przedsiębiorstw – analiza rynku.

Podsumowanie

Największe znaczenie dla wszystkich grup przedsiębiorstw branży piekarniczej mają czynniki konkurencyjności dotyczące sposobu zarządzania, a dla wszystkich przedsiębiorstw, z wyjątkiem grupy małych zakładów, bardzo duże znaczenie ma również kapitał intelektualny.

Dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw najważniejszą rolę wśród potencjału produkcyjnego odgrywa nowoczesność technologii, z kolei dla mikroprzedsiębiorstw – jakość urządzeń. Najmniej istotny okazał się know-how oraz stopień ekologizacji.



Rysunek 5

Czynniki w zakresie sposobu zarządzania wpływające na konkurencyjność przedsiębiorstw piekarniczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Spośród czynników należących do potencjału sprzedaży najistotniejszy jest wizerunek firmy i jakość obsługi klienta. Małą rolę przypisuje się z kolei własnym centrům dystrybucji i magazynów (mikro- i małe przedsiębiorstwa), lokalizacji firmy w pobliżu dużych rynków zbytu (średnie przedsiębiorstwa), a także stosowaniu określonej strategii dystrybucji (duże przedsiębiorstwa).

Dla wszystkich grup badanych zakładów piekarniczych wśród czynników konkurencyjności związanych z produktem najważniejsza okazała się jakość i cena produktów, a najmniej istotna – głębokość portfela asortymentowego.

Przedsiębiorstwa wskazały, że wśród czynników intelektualnych, najważniejsze dla kształtowania konkurencyjności jest doświadczenie, wiedza pracowników i właścicieli oraz zaangażowanie pracowników (dwa ostatnie czynniki nie dotyczą dużych przedsiębiorstw). Mało istotna dla dużych przedsiębiorstw jest

strategia zarządzania zasobami ludzkimi, a dla pozostałych grup przedsiębiorstw – możliwość uczestniczenia w szkoleniach.

W grupie czynników związanych ze sposobem zarządzania, najistotniejszy jest podział zadań wśród pracowników oraz zarządzanie jakością. Dodatkowo duże zakłady taką rolę przypisują również jasno określonym celom w przedsiębiorstwie. Mało istotne są natomiast polityka społecznej odpowiedzialności biznesu oraz zarządzanie ciągłością działań w sytuacjach kryzysowych, a dla mikro- i małych przedsiębiorstw dodatkowo jeszcze – analiza rynku.

Przedsiębiorstwa piekarnicze wskazują na różne czynniki, które według nich są najistotniejsze dla budowania konkurencyjności w ich branży. Różnice te są związane m.in. z wielkością tych przedsiębiorstw pod względem liczby zatrudnionych osób. Grupami przedsiębiorstw, które najbardziej wyróżniają się, są mikro- i duże przedsiębiorstwa. Największa zgodność pomiędzy czterema grupami przedsiębiorstw wystąpiła w przypadku czynników związanych z potencjałem produkcyjnym oraz potencjałem w sferze produktu. Najmniej zgodne były przedsiębiorstwa piekarnicze w swojej opinii na temat czynników w sferze sprzedaży.

Otrzymane wyniki badań mogą posłużyć do analizowania konkurencyjności w innych branżach sektora rolno-spożywczego, chociaż trudno jest przewidzieć, które czynniki są charakterystyczne dla branży piekarniczej, a jakie czynniki są dla niej specyficzne.

Literatura

- ADAMKIEWICZ H.G., 1999: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, Wyższa Szkoła Morska w Gdyni, Gdynia.
- ANDRZEJCZAK D., MIKINA A., RZEŹNIK B., WAJGNER M., 2010: *Podstawy działalności handlowej*, WSiP, Warszawa.
- CZAJKOWSKA A., 2009: *Konkurencyjność polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] S. Lachiewicz, M. Matejuk, (red.) *Konkurencyjność jako determinanta rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, 66–77.
- DOLATA M., HADRYJAŃSKA B., 2016: *Wewnętrzne czynniki determinujące konkurencyjność przedsiębiorstw branży piekarniczej*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* 11, 74–84.
- DZIKOWSKA M., GORYNIA M., 2012: *Teoretyczne aspekty konkurencyjności przedsiębiorstwa – w kierunku koncepcji eklektycznej?*, *Gospodarka Narodowa* 4 (248), 5–13.
- DZIKOWSKA M., GORYNIA M., JANKOWSKA B., PIETRZYKOWSKI M., 2014: *International Competitiveness of Polish Companies and the Perspective of Poland Joining the Euro Zone*, *Society and Economy* 36, 95–117.

- GORYNIA M., 2010: *Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym*, [w:] M. Gorynia, E. Łązniewska (red.) *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 78–79.
- HADRYJAŃSKA B., 2015: *Ekologizacja procesu produkcji a kształtowanie konkurencyjności w przedsiębiorstwach przetwórstwa mleczarskiego*, Wydawca Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Poznaniu.
- HADYŃSKI J. 2015: *Regionalna konkurencyjność obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- HAMEL G., PRAHALAD C., 1999: *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa, 79–90.
- KALETA A., 2000: *Strategia konkurencyjna w przemyśle*, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, 20.
- LIMAŃSKI A., 2011: *Rola innowacyjności w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa w gospodarce opartej na wiedzy*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* 23, 135–147.
- PIERŚCIONEK Z., 2002: *Klasyfikacja źródeł przewagi konkurencyjnej* [w:] K. Poznańska, A. Sosnowska (red.) *Źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw*, Materiały i Prace Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej 82, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 15–25.
- PIERŚCIONEK Z., 2003: *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- PORTER M.E., 1980: *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.
- SABONIENE A., MASTEIKIENE R., VENCKUVIENE V., 2014: *Exogenous Factors of the Textile-related Low-tech Industries Competitiveness in Lithuania*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 156, 298–303, DOI: 10.1016/j.sbspro.2014.11.192.
- ŚWITALSKI W., 2005: *Innowacje i konkurencyjność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Abstrakt

Celem artykułu jest identyfikacja i zaprezentowanie wybranych czynników wewnętrznych kształtujących konkurencyjność przedsiębiorstw branży piekarniczej uwzględniając ich wielkość pod względem liczby osób zatrudnionych. Materiał źródłowy do analizy stanowiły dane zebrane podczas badania empirycznego przeprowadzonego w 2016 roku wśród 77 przedsiębiorstw tej branży. Podstawowym narzędziem badawczym był kwestionariusz ankietowy. Mikro- małe, średnie i duże przedsiębiorstwa wskazały na różne czynniki, które według nich są najistotniejsze dla budowania konkurencyjności w ich branży. Grupami przedsiębiorstw, które najbardziej wyróżniają się, są mikro- i duże przedsiębiorstwa. Największa zgodność między czterema grupami przedsiębiorstw wystąpiła w przypadku czynników związanych z potencjałem produkcyjnym oraz poten-

cją w sferze produktu. Najmniej zgodne były przedsiębiorstwa piekarnicze w swojej opinii na temat czynników w sferze sprzedaży.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, przedsiębiorstwa piekarnicze, wewnętrzne czynniki konkurencyjności

Conditions of bakery enterprises competitiveness

Abstract

The aim of the article is identifying and presenting selected internal factors shaping the competitiveness of bakery enterprises, taking into account their size in terms of the employees number. The source material for the analysis was the data collected during the empirical study conducted in 2016 among 77 companies in the industry. The basic research tool was the questionnaire survey. Micro, small, medium and large enterprises have pointed to various factors that according them are most important for building competitiveness in their industry. The most prominent companies are micro and large enterprises. The greatest correspondence between the four groups of companies occurred in the case of factors related to production potential and potential in the product sphere. On the contrary, bakery companies were the least consistent in their opinion on the factors in the sale.

Key words: competitiveness, baking enterprises, internal factors of competitiveness

Justyna Franc-Dąbrowska

Katedra Finansów

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Luminarze finansów agrobiznesu, stan obecny i perspektywy

Wprowadzenie

Ewolucja ludzkości jest niezmiennie stała. Dokonuje się. Bez względu na czas i miejsce. Część ludzkich potrzeb pozostaje taka sama, inne ulegają ciągłym zmianom. Niesie to brzemiennie skutki zarówno w życiu codziennym każdego człowieka z osobna, jak i ludzkości jako całości. W niektórych rejonach świata jednostki bogacą się niewspółmiernie w odniesieniu do zamożności (ubóstwa) całych społeczności w innych regionach kuli ziemskiej. Bez wątplenia skutkiem zmian ewolucyjnych są pogłębiające się dysproporcje w potrzebach ludzkich i możliwościach ich zaspokajania – w zakresie własnych zasobów (w tym szczególnie pieniężnych).

Jednym z podstawowych obszarów podlegających ewolucji są finanse, poczynając od pojedynczej monety – traktowanej jako środek płatniczy, a kończąc na całej nauce finansów. Jak trudne do jednoznacznego określenia i ważne nie tylko dla pojedynczych osób czy gospodarek poszczególnych krajów są finanse, świadczą rozległe skutki kryzysu finansowego, zapoczątkowanego w 2007 roku. Mimo licznych regulacji, rozbudowanych systemów analitycznych i metod oceny, nie zawsze możliwe było zareagowanie w odpowiednim momencie i we właściwej skali na symptomy problemów w „świecie finansów”. Konieczne zatem jest dalsze pogłębianie badań z zakresu ewolucji operacji finansowych i wpływu decyzji człowieka właśnie na „świat finansów”.

Od dłuższego już czasu wyraźnie widoczne są ewolucyjne zmiany w postrzeganiu zjawisk finansowych. Za moment przełomowy można uznać nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych przyznane przez Komitet Noblowski Herbertowi Simonowi w 1978 roku za teorię ogra-

niczoney racjonalności oraz szczególnie Danielowi Kahnemanowi w 2002 roku za zastosowanie narzędzi z psychologii w badaniach ekonomicznych, ze szczególnym uwzględnieniem teorii perspektywy¹. Historyczne odchodzenie od paradygmatu finansów i próby uwzględniania coraz większej liczby czynników w ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw skłaniają ku interdyscyplinarnemu podejściu, jednak o tej kwestii w dalszej części rozważań. Podobnie przełomowe znaczenie ma nagroda przyznana w 2013 roku Robertowi J. Shillerowi, Eugene Fama i Larsowi P. Hansenowi w zakresie ekonomii finansowej, w tym szczególnie za empiryczne badania cen aktywów².

Koryfeusze finansów agrobiznesu – rys historyczny

Gdzie są korzenie finansów? Zapewne tam, gdzie korzenie ludzkości. Bez wątpienia od zarania dziejów człowiek dokonywał wymiany, w sposób adekwatny do poziomu rozwoju gatunku ludzkiego. Niezależnie od formy i nazwy, pieniądz pełni tę samą funkcję, umożliwiając człowiekowi zaspokojenie podstawowych potrzeb poprzez wymianę. Pierwszy papierowy pieniądz wykonano w Chinach w 119 roku p.n.e. podczas panowania zachodniej dynastii Han (jako dowód depozytowy). Interesujący był widniejący na nim napis: „Cokolwiek robisz, rób ostrożnie” [Świat Druku The World of Printing... 2009]. Jak zauważa Mikołaj Malinowski, trzy tysiące lat p.n.e. na terenach położonych między Tygrysem a Eufratem, w jednej z najstarszych pisemnych kultur świata, narodził się interesujący system walutowy bazujący na zbożu, później środkiem płatniczym były zwierzęta, metalowe narzędzia, naczynia, muszle czy ozdoby. Pierwsze monety wytwarzano w Rzymie już w IV w p.n.e. [Malinowski 2016]. Pierwotnie pieniądz miał zatem formę bezpośrednio związaną z rolniczą działalnością człowieka – nawet jeśli uznamy, że trudno tę działalność uznać za rolnictwo, to bez wątpienia była ona związana z wytwarzaniem żywności niezbędnej do przżycia każdej istoty.

Można zatem uznać, że wraz z wymianą produktów/towarów czy usług między ludźmi, niezależnie od formy zapłaty, pojawiły się zjawiska finansowe, a zatem i finanse. Co więcej, pojawiły się właśnie w bezpośrednim związku

¹The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2002, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/ [dostęp: 05.11.2016].

²The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2013, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2013/ [dostęp: 05.11.2016]; por. także Profesorowie Eugene F. Fama, Lars Peter Hansen i Robert J. Shiller zostali lauretami nagrody Nobla z dziedziny ekonomii za empiryczne analizy cen aktywów – ogłoszono w poniedziałek, <https://www.forbes.pl/wiadomości/nobel-z-ekonomii-2013-fama-hansen-schiller/0gr7je> [dostęp: 20.11.2016].

z działalnością rolniczą pojedynczego człowieka, którego dzisiaj nazwalibyśmy przedsiębiorcą. Co prawda stwierdzenie to stoi w opozycji do klasycznego podejścia do finansów, bo Stanisław Flejterski i Beata Świecka, podają, że finanse (wywodzące się z łacińskiego *finire*) pojawiły się w średniowieczu wraz z rozwojem pieniądza i gospodarki pieniężnej [Flejterski i Świecka 2005]. Finansiści twierdzą także, że finanse to ogół zjawisk i stosunków finansowych powstających w związku z tworzeniem, transferem, gromadzeniem i wydatkowaniem środków pieniężnych [Flejterski i Świecka 2005].

Podchodząc jednak do finansów filozoficznie, wydaje się, że właściwe jest poszerzenie tego podejścia i uwzględnienie także operacji zapłaty za towar w innej formie niż tylko pieniężnej (choćby system opłat zbożowych, zwierzętami, muszlami, czy innymi cennymi dla danej społeczności rzeczami). Autorka proponuje zatem – nawiązując do korzeni ludzkości – poszerzyć definicję finansów, wcale nie traktując jej jako bardziej współczesną, a wręcz przeciwnie wiążąc ją z początkami człowieka i prostymi operacjami wymiany między ludźmi.

Finanse ewoluują. To nie ulega wątpliwości. Rozpoczynając od największych osiągnięć w nauce finansów, można wymienić takie wybitne postaci jak Harry Markowitz i jego teoria portfelowa [1952], czyli pionierskie prace w teorii ekonomii finansowej, Franco Modigliani i Merton H. Miller z przełomowymi opracowaniami z zakresu struktury kapitału [1958, 1961 i 1963], Herbert A. Simon z „wywrotową” jak na owe czasy teorią ograniczonej racjonalności³. Kolejnym milowym krokiem w nauce finansów były badania Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego (1979), których stwierdzenia spowodowały silne poszerzenie postrzegania finansów, a tym samym pola badawczego nauki o finansach. Odwołując się do współczesnego dorobku noblistów, należy podkreślić, że m.in. Jan Tinbergen (noblista z 1969 roku) w swoich pracach wiele miejsca poświęcił teoriom działania rynków rolnych [Szalaniec 2009]. Nagrodę otrzymał za wkład w rozwój ekonometrii, jednak skupiał się również na badaniach sektora rolnego [Cornelisse i van Dijk 2006]. Kolejny noblista Joseph E. Stiglitz [2001], w swojej działalności naukowej wyjaśniał główne przyczyny interwencji w nowoczesnym, światowym rolnictwie wskazując na wysoki poziom ryzyka w działalności rolniczej oraz nieskuteczność w zapobieganiu temu ryzyku. Podobnie twierdzi Jerzy Wilkin [Wigier 2013]⁴. A zatem rolnictwo i zjawiska

³The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 1978, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1978/

⁴Por. także: Stiglitz J.E., 1987, Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies, the World Bank Research Observer, vol. 2, no. 1 (Jan., 1987): 43–60; por. także: Sah R.K., Stiglitz J.E., 1987, The taxation and pricing of agricultural and industrial goods in developing economies [w:] (red.) D.M.G. Newbery, N.H. Stern. The theory of taxation for developing countries, Chapter 16, 426–461, Oxford University Press, New York.

w nim zachodzące są podejmowane przez wielu wybitnych badaczy, a każdy z tych obszarów badań, jeśli nie bezpośrednio, to przynajmniej częściowo dotyka kwestii finansów⁵.

Jeśli odejdziemy od absolutyzmu w postrzeganiu zjawisk finansowych, pojawia się miejsce na ważny obszar badań – finanse gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych, w szerszym ujęciu określane jako finanse agrobiznesu. Co więcej, wybitni polscy prekursorzy badania zjawisk finansowych w podmiotach rolniczych tworzyli już w pierwszych latach XX wieku. Bez wątplenia luminarzem finansów agrobiznesu był Władysław Dominik Grabski (1874–1938), rektor (1926–1928) i Prorektor (1928–1929) Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, który kwestie finansów agrobiznesu poruszał m.in. w takim dziele jak: *Wskaźniki i nożyce cen w rolnictwie* (1929). Grabski nie był w tym czasie jedyną osobą podejmującą trudną tematykę finansów gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. Ogromny dorobek pozostawił Stefan Moszczeński, który zajmował się kwestiami metodycznymi finansów podmiotów rolniczych, tworząc w SGGW szkołę matematyczną w ekonomice rolnictwa. Najważniejsze dzieła Moszczeńskiego traktujące o problematyce finansów zaprezentowano w tabeli 1.

Nie można mówić o początkach nauki finansów agrobiznesu bez wskazania dorobku Ryszarda Manteuffla-Schoege, który stworzył szkołę ekonomistów

Tabela 1

Wybrane dzieła Stefana Moszczeńskiego, traktujące o problematyce finansów agrobiznesu

Tytuł opracowania	Rok wydania
Poszukiwanie cenności gruntów i majątków wiejskich	1920
O korzyściach i sposobach prowadzenia rachunków w drobnym gospodarstwie rolnym	1921
Metody wyceniania ziemi w obliczu reformy rolnej	1927
Filozofia rachunkowości rolniczej: (analiza, krytyka pojęć i metod rachunkowych)	1929
Ujednostajnienie metod i sposób opracowania metod statystycznych w biurach rachunkowości rolniczej	1929
Jakie korzyści może odnieść rolnik, prowadząc uproszczoną rachunkowość do wymiaru podatku dochodowego	1935
Znaczenie rachunkowości podwójnej w rolnictwie a w ogrodnictwie	1935
O potrzebie katedry rachunkowości w akademickich szkołach rolniczych	1938
Rachunkowość gospodarstw wiejskich	1948

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zasobów Biblioteki Narodowej.

⁵Krzysztof Jajuga [2013] wskazuje na co najmniej 6 nagród, które otrzymali wybitni ekonomiści zajmujący się finansami. Poza wymienionymi są to także: James Tobin (1985), Robert Merton i Myron Sholes (1997) oraz Robert Engle (2003).

rolnych i kult potrzeby prowadzenia badań w gospodarstwach i przedsiębiorstwach rolniczych. O ile twórczość Moszczeńskiego skupiała się na dwóch zasadniczych obszarach, czyli rachunkowości rolnej i wycenie w rolnictwie, o tyle Manteuffel-Schoege poszedł dalej w zgłębianiu tajemnic „świata finansów przedsiębiorstw rolniczych”, podejmując trudne zagadnienia kosztów produkcji w gospodarstwach chłopskich, efektywności inwestycji rolniczych czy wykorzystania danych z rachunkowości do celów zarządczych. Jako największe dzieło z zakresu finansów Manteuffla-Schoege należy wskazać pracę z 1961 roku *Rachunkowość rolnicza: Księgowość rolnicza; systemy, metody, technika*. Do prac tego naukowca poruszających kwestie finansów gospodarstw rolniczych zaliczyć należy przede wszystkim te zawarte w tabeli 2.

Tabela 2

Wybrane dzieła Ryszarda Manteuffla-Schoege traktujące o problematyce finansów agrobiznesu

Tytuł opracowania	Rok wydania
Badania kosztów produkcji w indywidualnych gospodarstwach chłopskich w 1948/49 r.	1950
Rachunkowość rolnicza: Księgowość rolnicza; systemy, metody, technika	1961
Efektywność inwestycji rolniczych	1963
Różnicowy rachunek opłacalności w rolnictwie: w oparciu o metodę ceteris paribus	1964
Księgowość rolnicza w podejmowaniu decyzji kierowniczych: materiały do sesji, która odbyła się 6 czerwca 1968 r. (red. nauk. Ryszard Manteuffel, Andrzej Bernacki)	1970

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zasobów Biblioteki Narodowej.

Wymieniając wybitnych twórców finansów przedsiębiorstw agrobiznesu, należy wskazać także wychowankę Moszczeńskiego – Hannę Paszkowiczową (1892–1961). Była ona jedną z tych osób, które miały swój aktywny wkład w organizację tajnego nauczania w SGGW w Warszawie⁶. Praca naukowa Paszkowiczowej skupiała się ściśle na kwestiach finansów przedsiębiorstw rolniczych, w tym m.in. na zarządzaniu kapitałem obrotowym, rachunkowości, ujęciu kasowym operacji gospodarczych, zastosowaniu matematyki w kalkulacjach. Wybrane prace Paszkowiczowej zaprezentowano w tabeli 3.

Podchodząc historycznie do osób zasłużonych dla rozwoju finansów w rolnictwie, należy wspomnieć również o Teresie Marszałkowicz (1924–1998), która była twórcą szkoły naukowej z zakresu statystyki teoretycznej i ekonometrii oraz informatyki, a jej prace miały przełomowe znaczenie w zastosowaniu tych dyscyplin w badaniach ekonomiczno-rolniczych [Borkowski 2006].

⁶<http://www.passa.waw.pl/index.php/artukul/jak-przetrwaa-wojne-najwieksza-polska-uczelnia-rolnicza,27?ref=5> [dostęp: 16.11.2016].

Tabela 3

Wybrane dzieła Hanny Paszkowiczowej traktujące o problematyce finansów agrobiznesu

Tytuł opracowania	Rok wydania
Application des méthodes mathématiques à la comptabilité agricole	1932
Zastosowanie metod matematycznych do zagadnień kalkulacyjnych	1935
Rachunkowość podwójna w świetle algebry	1936
Zastosowanie matematyki do badań rachunkowych	1936
Analiza kapitału obrotowego	1938
Dziennik kasowy	1945

Źródło: Opracowanie własne na podstawie zasobów Biblioteki Narodowej.

Początek XXI wieku – zakres i wyniki badań

Turbulentne otoczenie powoduje, że z upływem czasu problemy świata finansów agrobiznesu skłaniają do poszerzania zakresu badań. O ile pierwsza połowa XX wieku zdominowana była kwestiami wyceny, rachunku opłacalności i ewidencji księgowej, o tyle przełom wieków XIX i XX oraz początek XXI wieku nacechowane są wielowątkowością i szerokim zakresem kwestii wymagających zbadania i rozstrzygnięcia.

Współczesne badania z zakresu finansów przedsiębiorstw rolniczych można ująć w kilka grup tematycznych, takich jak⁷:

1. Metodyka oceny sytuacji finansowej (ze szczególnym uwzględnieniem płynności, zadłużenia i wyceny):
 - a) gospodarstw rolniczych (tzw. chłopskich, gdzie występuje jedność gospodarstwa domowego i przedsiębiorstwa),
 - b) przedsiębiorstw rolniczych,
 - c) spółek giełdowych i spółek przetwórstwa rolno-spożywczego;
2. Problem ewidencji, a w zasadzie w wielu wypadkach jej braku, operacji gospodarczych;
3. Inwestycje i innowacje w podmiotach agrobiznesu i ich efektywność:
 - a) nurt ogólny,
 - b) nurt ekologiczny,
 - c) nurt energetyczny;
4. Kredyty dla rolnictwa, także na zasadach preferencyjnych oraz problem bankructw w agrobiznesie;

⁷Zaproponowana systematyka nie wyczerpuje wszystkich obszarów badań, ma jednak na celu próbę ich uporządkowania w większe agregaty. Systematyka ta ma charakter otwarty.

5. Wspólna polityka rolna (WPR) i jej wpływ na sytuację finansową podmiotów rolniczych;
6. Preferencyjne, a może niekoniecznie opodatkowanie działalności rolniczej podatkiem rolnym;
7. Preferencyjny system ubezpieczenia rolników w Kasie rolniczego ubezpieczenia społecznego (KRUS);
8. Ryzyko w rolnictwie, silnie determinowane przez m.in.:
 - a) warunki przyrodnicze,
 - b) gospodarowanie z organizmami żywymi,
 - c) awersję przedsiębiorców rolnych do podejmowania ryzyka finansowego;
9. Struktura demograficzna i mała mobilność przedsiębiorców rolnych wynikająca ze specyfiki działalności.

Jednym z obszarów szeroko analizowanych – jednak nierozstrzygniętych jednoznacznie – pozostaje kwestia oceny sytuacji finansowej gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. Problemy metodyczne w ocenie zjawisk finansowych dotyczą całej nauki finansów, a uwagę na tę kwestię w sferze finansów państwa zwrócił Stanisław Owsiak [2013]. Ten zakres badań pozostaje w obszarze zainteresowania ze względu na kwestie metodyczne, które różnicują podmioty gospodarcze spoza agrobiznesu i te funkcjonujące w rolnictwie. Niezwykle interesującym zagadnieniem jest problematyka braku płynności finansowej i zatorów płatniczych „nękających” polskich rolników. Z badań Stanisława Mańki, Tadeusza Sobczyńskiego i Romana Sassa wynika, że dla gospodarstw rolniczych charakterystyczne są bardzo wysokie wskaźniki płynności, do tego silnie zróżnicowane w różnych krajach Unii Europejskiej (EU). Na przykład średni poziom wskaźnika płynności bieżącej dla gospodarstw rolniczych w Belgii w latach 1989–2005 wyniósł 346,05, podczas gdy w Wielkiej Brytanii 1,87 [Mańko, Sobczyński i Sass 2008], co m.in. wynika ze znacznego zróżnicowania rolnictwa w tych krajach. Podobne wyniki badań uzyskali m.in. Mirosław Wasilewski i Agnieszka Gałęcka [2010]. Z kolei inne wyniki badań wskazują, że w wielu polskich przedsiębiorstwach rolniczych poziomy wskaźników płynności oscylują w granicach charakterystycznych dla podmiotów spoza agrobiznesu [Franc-Dąbrowska 2008a, b].

Bardzo ważną inicjatywą realizowaną od 1995 roku w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowym Instytucie Badawczym jest lista 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych. Początkowo nad Rankingiem 300 czuwał zespół Wacława Guzewicza, a od kilku już lat zespół Jacka Kula-wika. Początkowo klasyfikowanie przedsiębiorstw rolniczych dokonywane było za pomocą pojedynczego kryterium (np. poziomu przychodów ze sprzedaży, wskaźnika wartości dodanej, rentowności sprzedaży), później opracowano mia-

ry wielokryterialne⁸. Jest to cenny obszar badań, gdyż uwzględnia ocenę podstawowych parametrów finansowych przedsiębiorstw/gospodarstw rolniczych i może służyć jako punkt odniesienia do dalszych analiz. Okazuje się również, że w ramach Rankingu 300 przedsiębiorstwa cechują się zróżnicowanymi poziomami wskaźników płynności, rentowności czy zadłużenia. Nie jest zatem łatwe do zinterpretowania, czy i w jakich warunkach ich poziomy są właściwe. Znaczne zróżnicowanie wskaźników płynności (a także innych klasycznych miar oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw) występuje w zależności od typu produkcyjnego, kierunku i struktury produkcji rolniczej. Wydaje się zatem, że warto kontynuować ten obszar badań i podejmować próby standaryzacji miar oceny sytuacji finansowej różnych grup podmiotów agrobiznesu.

Z zagadnieniem oceny płynności finansowej przedsiębiorstw rolniczych wiąże się równie ważna kwestia określenia i oceny potencjału zadłużeniowego tych jednostek. Nie chodzi o poszukiwanie optymalnej struktury kapitału, ale ustalenie, w jakich warunkach przedsiębiorcy rolni mogliby zadłużyć się korzystnie z punktu widzenia długoterminowego bezpieczeństwa finansowego, a zatem i możliwości rozwoju. Jak dotychczas stwierdzono, że o ile w przedsiębiorstwach rolniczych (prowadzących ewidencję na zasadach ogólnych) zakres podejmowania decyzji o zadłużeniu – jak i jego skutki – bliskie są relacjom występującym w przedsiębiorstwach spoza agrobiznesu, o tyle w gospodarstwach rolniczych występuje awersja do ryzyka i unikanie zadłużania gospodarstwa [Sulewski 2015]. Po części należy wiązać tę sytuację z kolejną kwestią podejmowaną w badaniach gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych, tj. wyceną potencjału wzrostu wartości dla właścicieli (a także użytkowników) gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. Jest to zakres badań stosunkowo rzadko podejmowany, szczególnie w odniesieniu do gospodarstw, z tego powodu, że nierozstrzygnięte zostały dylematy rozdziału części gospodarstwa będącego „firmą” i tej, która uznawana jest za gospodarstwo domowe [Bereźnicka 2013]. Z tym dalej wiąże się kwestia wyceny poszczególnych składników majątku i rozdziału kosztów przynależnych procesowi produkcyjnemu i tych związanych z gospodarstwem domowym. Dalej pojawia się problem identyfikacji zagrożeń i określenia oraz oceny ryzyka takiej działalności (co przenosi się na konkretne decyzje finansowe, chociażby w zakresie udzielania pożyczek i kredytów przedsiębiorcom rolnym). Aby zweryfikować sytuację finansową podmiotów gospodarczych, niezbędne są badania z uwzględnieniem wyniku finansowego generowanego na różnych poziomach działalności [Franc-Dąbrowska 2006].

Rozstrzygnięcie dylematów metodycznych związanych z oceną sytuacji finansowej podmiotów agrobiznesu jest niezbędne, aby łatwiejsze (a czasami

⁸<http://www.ierigz.waw.pl/prace-badawcze/ranking-300/historia-i-zasady> [dostęp: 18.11.2016].

w ogóle możliwe) było identyfikowanie tych jednostek, które nie rokują dalszego funkcjonowania i zagrożone są bankructwem. Jest to również obszar badań podejmowanych w odniesieniu do gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych. W toku prowadzonych analiz opracowane zostały modele klasyfikacyjne umożliwiające prognozowanie sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych [Kisielińska 2008] oraz zidentyfikowane zostały przyczyny bankructwa przedsiębiorstw agrobiznesu [Boratyńska 2010]. Podjęte zostały zatem już prace pozwalające na dostosowanie metodyki prognozowania upadłości do specyfiki przedsiębiorstw agrobiznes⁹, a także badania pozwalające na weryfikowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych z zastosowaniem wybranych modeli panelowych [Franc-Dąbrowska 2009].

Bezpośrednio związane z problematyką oceny sytuacji finansowej podmiotów rolniczych (a tym samym identyfikacji ich problemów finansowych) jest zagadnienie bezpieczeństwa finansowego. Szczególnie ważne w tym kontekście jest uwzględnienie rozwiązań wspólnej polityki rolnej (WPR) i jej oddziaływania na sytuację finansową przedsiębiorców rolnych. Instrumenty redystrybucji dochodowej, takie jak płatności bezpośrednie mają zasadniczy wpływ na wybory dokonywane przez rolników, a w konsekwencji ich dochody. Jak bardzo złożony jest problem kształtu, zmian, a zatem i wpływu WPR na sytuację w rolnictwie – a tym samym sytuację finansową rolników – wskazują cykliczne badania zespołu Jacka Kulawika, publikowane w kolejnych raportach z cyklu *Dopląty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych*. Badania prowadzone są wieloaspektowo, a ich celem było m.in. określenie „wieloaspektowego i wieloletniego oddziaływania dotychczasowych subsydiów na ekonomikę i finanse polskich gospodarstw (analiza *ex post*) oraz określenie skutków wsparcia, które będzie dostępne w nowej perspektywie budżetowej UE (badania *ex ante*)” [Kulawik 2013]. Do trzech długoterminowych celów WPR, należą:

- dochodowa produkcja żywności,
 - zrównoważone gospodarowanie zasobami naturalnymi oraz działania na rzecz klimatu,
 - zrównoważony rozwój terytorialny,
- Z kolei w ramach I filaru od 2015 roku celami są:
- płatność za praktyki rolnicze korzystne dla klimatu i środowiska, czyli tak zwane zazielenienie, od których realizacji uzależnione będzie przyznanie części płatności obszarowych (do 30% kwoty koperty krajowej),
 - płatności dla małych gospodarstw (do 3 ha GO),
 - płatności dla młodych rolników,

⁹Por. pozycję książkową Adamskiej i Mączyńskiej [2013], gdzie w wielu miejscach poruszane są kwestie specyfiki identyfikacji zagrożenia bankructwem podmiotów rolniczych.

- płatności związane z produkcją,
- płatności z tytułu obszarów o ograniczeniach naturalnych [Kulawik 2013].

W ramach tych celów pojawiają się założenia, które stawiają przed przedsiębiorcami rolnymi wiele warunków do spełnienia, aby zwiększyć poziom dochodów/zysków. Pewne uszczegółowienie problematyki wpływu subsydiów na sytuację finansową przedsiębiorców rolnych można znaleźć w analizach zespołu Justyny Góral [2015], w którym podejmowana jest kwestia subsydiów, ekonomiki, finansów i dochodów gospodarstw rolniczych. Autorzy raportu zwracają uwagę na kilka istotnych cech rolnictwa i produkcji rolnej, które skutkują potrzebą interwencjonizmu w tym sektorze, a są to m.in.:

- ścisły związek procesów produkcyjnych z ziemią, która cechuje się sztywnością podaży, brakiem substytutów czy chociażby niemobilnością; dodatkowo spełnia ona funkcje przyrodnicze i środowiskowe,
- wyższy poziom ryzyka i niepewności produkcji rolnej (chociażby przez związek z czynnikiem ziemi), jej sezonowość, wolniejszy obrót kapitału czy rozproszenie drobnych producentów rolnych,
- sztywny popyt wobec zmian cen i dochodów na rynkach rolnych, a także rozwieranie się nożyc cenowych; dodatkowo dla rolnictwa charakterystyczny jest efekt Kinga, który polega na uzyskiwaniu wyższych dochodów w okresach nieurodzaju, w stosunku do okresów dobrych zbiorów, a to z kolei jest skutkiem niskiej elastyczności cenowej popytu na żywność,
- specyficzny czynnik pracy, gdy łączone jest gospodarstwo rolne i domowe, z czego wynika często rodzinny charakter zatrudnienia, a także mała mobilność mieszkańców wsi [Góral 2015]¹⁰. Interesujące, szeroko zakrojone badania w tym zakresie przeprowadził także Piotr Kułyk [2013].

Z kolei Ryszard Kata [2011] stwierdził, że wsparcie rolnictwa w ramach WPR z jednej strony zwiększyło płynność finansową rolników i zmniejszyło zapotrzebowanie na kredyt obrotowy, z drugiej jednak wiele działań z funduszy Unii Europejskiej wymagało zaciągania przez rolników kredytów, a zatem ogólny poziom zadłużenia wzrósł [Kata 2011].

Jak zauważył Michał Soliwoda [2014], „Problematyka bezpieczeństwa finansowego gospodarstw rolniczych wymaga uwzględnienia coraz bardziej skomplikowanego tła społecznego przemian na wsi”. Należy zgodzić się z Soliwodą, że niezbędne jest wprowadzenie w gospodarstwach rolniczych przynajmniej uproszczonej ewidencji księgowej (książka przychodów i rozchodów w ujęciu kasowym) [Soliwoda 2014]. Byłby to krok milowy we włączaniu rolników w aktywne zarządzanie finansami gospodarstw/przedsiębiorstw rolniczych. Zresztą na kwestię specyfiki dochodów uzyskiwanych w gospodarstwach rolnych

¹⁰Część z wymienionych cech specyficznych rolnictwa porusza w swoim artykule także Joseph E. Stiglitz [1987].

(zwanych niekiedy chłopskimi), a także na znaczną ich rozpiętość – większą niż w innych grupach społecznych – uwagę zwracał Józef Stanisław Zegar [1999, 2002]. Kwestie dochodowe rolników z gospodarstw indywidualnych badane były w kolejnych latach, m.in. przez zespół Zbigniewa Floriańczyka [2006], Aldonę Zawojską [2006], Edwarda Majewskiego [Majewski i in. 2009], zespół Walentego Poczty [Poczta, Czubak i Pawlak 2010], zespół Danuty Zawadzkiej [Zawadzka, Strzelecka i Szafraniec-Siluta 2013], Andrzeja Czyżewskiego i Martę Guth [2016] czy zespół Bazylego Czyżewskiego [2016].

Kolejnym trudnym do jednoznacznego rozstrzygnięcia zagadnieniem jest kwestia inwestycji i innowacji w rolnictwie oraz ich efektywności. Jak sygnalizowano wcześniej, nieco inaczej będzie rozpatrywana z perspektywy gospodarstwa rolniczego (rodzinnego, tzw. chłopskiego), inaczej z perspektywy przedsiębiorstwa rolniczego (w którym następuje rozdzielenie gospodarstwa domowego od miejsca pracy zarobkowej w rolnictwie). Jak wynika z analiz zespołu Wojciecha Józwiaka [2014], około 20% badanych gospodarstw nie miało zdolności konkurencyjnej. Z kolei Roman Kisiel i Karolina Babuchowska [2013] stwierdzili, że wzrost nakładów inwestycyjnych w polskich gospodarstwach rolniczych dokonuje się nierównomiernie. Niezbędna jest zatem identyfikacja potrzeb innowacyjnych i inwestycyjnych podmiotów agrobiznesu. Szerokie badania z tego zakresu przeprowadzili Wasilewski i Wasilewska [2016], którzy zwracali we wstępie uwagę na znaczny zakres modernizacji polskiego sektora rolno-spożywczego po 1990 roku, jednocześnie sygnalizując, że co prawda działalność inwestycyjna wyraźnie podniosła potencjał produkcyjny sektora rolnego, jednak nie jest on w pełni wykorzystywany w poszczególnych branżach. Najmniejsze wykorzystanie zdolności produkcyjnych cechowało sektor mięsny – ubój bydła i produkcje konserw (potencjał wykorzystany w 25–30%), najwyższe występuje w pierwotnym przetwórstwie zbóż – przechowalnictwie, produkcji makaronów i pasz – przeciętnie 70–75%) [Wasilewski i Wasilewska 2016]. Ostatecznie finansisci przygotowali rekomendacje dla przedsiębiorców, ze szczególnym zaznaczeniem potrzeby:

- stworzenia platformy internetowej pozwalającej na branżowe rozważania na temat innowacji w rolnictwie,
- rekomendowania wprowadzenia zmian w zakresie zwiększenia możliwości ulg i odliczeń podatkowych z tytułu prowadzonych prac B + R, przy jednoczesnym wskazywaniu potrzeby pełnego wykorzystywania potencjału produkcyjnego,
- usuwania przeszkód i barier w prowadzeniu działalności innowacyjnej,
- poszerzenia informacji statystyki masowej (GUS) w zakresie innowacji, ze szczególnym uwzględnieniem ujęcia branżowego [Wasilewski i Wasilewska 2016].

Efektom wdrażanych innowacji powinno być zwiększenie konkurencyjności tak pojedynczego przedsiębiorcy agrobiznesu, jak i całych sektorów. Problematyce budżetowych podstaw poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa poświęcone zostały badania zespołu Kulawika [2014]. Interesującymi stwierdzeniami są niepokój o budowanie strategii konkurencyjności polskiego rolnictwa głównie na bazie rozległego subsydiowania oraz uznanie tego procesu za niebezpieczny [Kulawik red. 2014]. Z kolei Jerzy Wilkin podkreślał, że polskie rolnictwo opłaca się dotować. Charakteryzuje się ono bowiem niską wydajnością, z czasem jednak pojawiają się nowoczesne gospodarstwa, rozwojowe i konkurencyjne, które umożliwia generowanie przyzwoitych dochodów [Wilkin 2014].

Dalszą konsekwencją podejmowania problematyki innowacyjności polskiego rolnictwa jest zagadnienie efektywności inwestycji w rolnictwie, ze szczególnym uwzględnieniem dwóch nurtów: energetycznego i ekologicznego. Obydwa te obszary pozostają w polu ścisłego zainteresowania kreatorów WPR i definiują w znacznym stopniu możliwości uzyskania wsparcia finansowego w rolnictwie od spełnienia założeń, a zatem i poziom dochodu (zysku) z prowadzonej działalności gospodarczej.

Kwestię inwestycji w energetykę odnawialną podejmował w ostatnich latach zespół Mariana Podstawki, dowodząc, że znaczna zmienność polityki w zakresie preferencyjnego finansowania inwestycji w biogazownie rolnicze, duże koszty w fazie początkowej funkcjonowania biogazowni oraz brak stałości i przewidywalności cen certyfikatów energetycznych, zasadniczo znacząco ograniczają, a czasami uniemożliwiają dokończenie procesu inwestycyjnego, nie wspominając już o uzyskiwaniu korzyści z tego typu działalności. Finansiści konkludują jednak, że pomysł tworzenia kolejnych biogazowni rolniczych jest ważny zarówno z punktu widzenia społecznego, jak i ekonomicznego [Podstawka, Gołasa i Bienkowska-Gołasa 2014], chociaż dowodzą, że prowadzenie takiej działalności może być nieopłacalne [Podstawka i Gołasa 2015].

Kolejnym niezwykle złożonym problemem jest ewidencja księgową działalności rolniczej. Problematyką tą od dziesięcioleci zajmuje się Tomasz Kondraszuk, a jednym z efektów jego prac było zaproponowanie koncepcji CZARY, która jako spójny system zawiera kilka etapów postępowania, a owe „etapy postępowania łączą cele rachunkowości, obowiązujące zasady, akceptację (wybór), realizację i analizę. Zamiast pojedynczych decyzji o wyborze dopuszczalnych przepisów pojawia się CZARA polityki rachunkowości zawierająca system wzajemnie powiązanych i uzupełniających się elementów” [Kondraszuk 2012, 2013]. Z koncepcją ewidencji księgowej działalności rolniczej wiąże się również problem wyceny składników majątkowych gospodarstwa/przedsiębiorstwa rolniczego. Ponownie podkreślić należy, że szczególnie trudny do rozstrzygnięcia w jednostkach łączących miejsce zamieszkania i pracy. Pojawiają się ponadto kwe-

stie wyceny składników użytkowanych przez dłuższy czas, a uzyskanych przez rolnika wraz z sukcesją gospodarstwa, czy też składników majątkowych wytworzonych samodzielnie w gospodarstwie i służących realizacji procesu produkcyjnego. Również i te kwestie poruszane są w badaniach osób specjalizujących się w problematyce podmiotów rolniczych. Niezwykle trudnym do wyceny – choć takie próby były już podejmowane – jest koszt kapitału własnego przedsiębiorstwa rolniczego. Z badań wynika, że znaczna część przedsiębiorców traktuje kapitał własny jako darmowe źródło finansowania [Franc-Dąbrowska i Kobus 2012]. Wydaje się to podejściem nieuzasadnionym, co więcej w postrzeganiu kapitału własnego jako darmowego, pomija się kwestię zagrożeń mogących powodować uszczuplenie tego kapitału, a zatem nie wycenia się ryzyka związanego z zaangażowaniem kapitału własnego. Podobne badania w odniesieniu do gospodarstw rolniczych prowadziła Joanna Bereznička [2013], stwierdzając, że lepsze efekty finansowe uzyskiwali przedsiębiorcy wspierający działalność zobowiązaniami niż ci, którzy unikali długu. W efekcie potwierdzone zostało zjawisko awersji do ryzyka przedsiębiorców rolnych – szczególnie tych prowadzących rodzinne gospodarstwa rolnicze [Bereznička 2013]. Podobne kwestie poruszała także Magdalena Mądra-Sawicka [2015], czy Danuta Zawadzka [2009].

Dyskutowanym od dłuższego już czasu zagadnieniem finansowym dotyczącym gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych jest kwestia finansowych skutków wprowadzenia podatku dochodowego. Jest to zagadnienie, które wraz z kwestią ujednolicenia zasad opodatkowania podatkiem VAT (bez pozostawienia preferencji w postaci rolników ryczałtowo rozliczających się z VAT), jak również likwidacją lub ograniczeniem korzystania z KRUS, wzbudza ogromne emocje społeczne. Powstały opracowania dotyczące finansowych skutków wprowadzenia podatku dochodowego w rolnictwie, z których wynika, że takie opodatkowanie nie musi oznaczać pogorszenia się sytuacji finansowej rolnika i jego rodziny. Jak wynika z badań zespołu Wasilewskiego, kwestia opodatkowania działalności rolniczej w Polsce wymaga ostatecznego uregulowania, a jednym z argumentów za tym jest zasada sprawiedliwości podatkowej (wyrównująca szanse prowadzenia działalności) [Wasilewski i in. 2015]. Badania z tego zakresu prowadzili również Anna Deresz i Marian Podstawka [2013] oraz Magdalena Mądra [2011], której wyniki badań wskazują, że preferowaną przez rolników podstawą naliczania podatku rolnego byłby dochód rolniczy z gospodarstwa rolnego skorygowany o koszty pracy własnej. Świadczy to zdaniem finansistki o konieczności uwzględnienia aspektu dochodowości działalności gospodarstwa w konstrukcji tego podatku [Mądra 2011]. Kwestie wpływu opodatkowania rolników podatkiem dochodowym na sytuację ekonomiczną gospodarstw rolniczych podejmowali także Andrzej Czyżewski i Katarzyna Smędzik [2011]. Poruszane są również problemy dotyczące systemu ubezpieczeń rolniczych ze szczególnym uwzględnieniem

warunków demograficznych. Efektem przeprowadzonych badań było stwierdzenie, że w najbliższym dziesięcioleciu rolniczy system emerytalny będzie napotykał bariery demograficzne, co przemawia za koniecznością rozpoczęcia radykalnych zmian w tym systemie. Co więcej, stwierdzono, że jednym z kierunków reformy KRUS powinno być zwiększenie udziału ubezpieczonych w finansowaniu świadczeń emerytalno-rentowych, ze względu na niekorzystne relacje między ludnością płacącą składki a ludnością pobierającą świadczenia z systemu KRUS oraz postępującym procesem starzenia się społeczeństwa wiejskiego [Podstawka i Pawłowicz-Tyszko 2011]. Należy w pełni zgodzić się z tą opinią i wskazać potrzebę dalszego zgłębiania tego obszaru badań [Wilkin 2010].

Dodatkowym obszarem badań wynikającym bezpośrednio ze specyfiki działalności rolniczej i uzależnienia jej efektów od warunków przyrodniczych czy gospodarowaniem z organizmami żywymi (roślinami i zwierzętami) jest kwestia ryzyka w rolnictwie. Tym trudnym obszarem w wieloletnich badaniach zajmuje się Irena Jędrzejczyk [2008a, 2010], łącząc ponadto – wraz z zespołem – trudne kwestie ryzyka ze złożoną problematyką wpływu WPR na obszary wiejskie [Jędrzejczyk 2008b].

Problemy świata finansów agrobiznesu – kierunki dalszych badań

Szeroki zakres badań prowadzony w obszarze finansów agrobiznesu nie pozwolił dotychczas na rozstrzygnięcie wszystkich problemów nurtujących naukowców i przedsiębiorców rolnych. W kolejnych latach nadal aktualnymi pozostają kwestie zatorów płatniczych charakterystycznych dla polskiej gospodarki, a jednocześnie dotkliwie odczuwalnych w podmiotach rolniczych. W ocenie autorki warto byłoby podjąć próbę klasyfikacji podmiotów agrobiznesu i ustalenia dedykowanych im zakresów wskaźników płynności – rozgraniczając gospodarstwa rolnicze funkcjonujące w skali mikro, gospodarstwa/przedsiębiorstwa rolnicze produkujące w niezbyt szerokim zakresie, a także przedsiębiorstwa rolnicze i podmioty agrobiznesu funkcjonujące na dużą skalę. Mimo że próby takie były już podejmowane, nie przygotowano dotychczas całościowego projektu w tym zakresie.

Kolejnym obszarem, który wymaga dalszego zgłębiania, jest problem źródeł finansowania podmiotów agrobiznesu. Duże zróżnicowanie tej grupy przedsiębiorstw, a także wieloletnie preferencyjne kredytowanie czy też dotowanie podmiotów rolniczych, skutkują nieco innym podejściem przedsiębiorców rolnych niż tych funkcjonujących poza agrobiznesem. Rodzi to problem unikania zadłużania gospodarstw rolniczych, a tym samym zmniejszania pozycji konkurencyj-

nej takich podmiotów. W ocenie autorki – podobnie jak w obszarze płynności – warto byłoby poszerzać zakres badań dotyczących zadłużenia, jego wpływu na procesy innowacyjne i pozycję konkurencyjną podmiotów agrobiznesu z uwzględnieniem ich szczegółowej klasyfikacji.

Dalszą konsekwencją wskazanych zakresów badań jest poszukiwanie narzędzi umożliwiających identyfikację podmiotów w rolnictwie zagrożonych bankructwem, a także kosztów i korzyści związanych z tym procesem. Bankructwo gospodarstw rolniczych funkcjonujących w skali mikro, których działalność pozwala na zaspokojenie podstawowych potrzeb rolnika i jego rodziny będzie bowiem w wielu wypadkach skutkowało ubóstwem takich rodzin i zmniejszeniem szans na rozwój dzieci i młodzieży z tych gospodarstw. Podobnie przedstawia się sytuacja większych przedsiębiorstw, które zapewniają miejsca pracy okolicznym mieszkańcom. Jest to problem trudniejszy do rozwiązania niż w wypadku przedsiębiorstw funkcjonujących w większych miejscowościach, gdyż mobilność rolników i ich rodzin jest ograniczona. W Polsce powstały i pozostają nadal (choć w mniejszym tempie) strefy ubóstwa trudne do wyeliminowania z życia gospodarczego.

Gorącą dyskusję wzbudza i zapewne będzie jeszcze wywoływać kwestia wprowadzenia opodatkowania rolników podatkiem dochodowym. Jak każde rozwiązanie także i to ma swoje zalety i wady, warto więc pogłębiać badania w tym zakresie i być może wdrożyć ten podatek w rolnictwie, tym samym zastępując nim podatek rolny. Wymaga to jednak rozstrzygnięcia kolejnych kwestii dotyczących gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych nieprowadzących ewidencji księgowej, a zatem zakresu i zasad wyceny majątku (także tego, który własnymi siłami rolnika, jego rodziny i pracowników powstał w takiej jednostce). Kolejno pociąga to za sobą zastanowienie się nad problemem zasad wyceny kosztu zużycia takich składników majątku, a zatem ich odpisów amortyzacyjnych. Opodatkowanie gospodarstwa rodzinnego, w którym dom rodzinny i siedziba firmy to jedno, wymaga rozstrzygnięcia problemu rozliczenia niektórych kosztów np. zużytej energii, na tę związaną z procesem produkcyjnym i pracą rolnika oraz jego rodziny i tę związaną z użytkowaniem gospodarstwa rolniczego jako miejsca zamieszkania. Następnymi problemami związanymi z opodatkowaniem rolników podatkiem dochodowym są kwestia zasad zatrudniania członków rodziny i sposobu rozliczenia wynagrodzeń, a także sposób rozliczenia dotacji. Badania w tym obszarze były prowadzone i trwają, wymagają jednak dalszego zgłębiania w finansach agrobiznesu.

Podobnie problematyczną kwestią jest przejście wszystkich przedsiębiorców na opodatkowanie podatkiem od towarów i usług wymagającego prowadzenie pełnej ewidencji księgowej, bez utrzymywania dotychczasowych preferencyjnych rozliczeń, w wypadku zakupu płodów rolnych od rolnika ryczałtowego.

Dużo emocji wzbudza również kwestia ubezpieczenia rolników i ich rodzin w KRUS. Nie ma jak dotychczas jednoznacznych rozstrzygnięć co do konieczności utrzymania, likwidacji, czy też częściowego utrzymania uprzywilejowania rolnictwa, czy też jego części w tym zakresie. Mimo badań i sugerowanych rozwiązań zasad ubezpieczania rolników, jest to kolejne zagadnienie, które wymaga kontynuacji badań.

Zasadniczym obszarem badań całościowo traktującym zagadnienia finansowe w podmiotach rolniczych jest znaczne zróżnicowanie przedsiębiorstw, a tym samym odmienny poziom ryzyka charakteryzujący takie jednostki. Zakres zagrożeń cechujących przedsiębiorstwa w rolnictwie jest bardzo szeroki, inne bowiem zagrożenia dotyczą przedsiębiorstw zajmujących się wyłącznie produkcją roślinną, roślino-zwierzęcą, czy zwierzęcą – również silnie zróżnicowaną w zależności od gatunku zwierząt. Zatem finanse agrobiznesu jawią się jako zakres tematyczny bardzo szeroki, wyraźnie zróżnicowany wewnątrz i wymagający dalszych, obszernych badań.

Podsumowanie

Reasumując, należy stwierdzić, że poczynając od rozważań koryfeuszy finansów agrobiznesu, poprzez prowadzone na przełomie XX i XXI wieku badania, nie udało się rozstrzygnąć wszystkich wątpliwości z obszaru podejmowania decyzji finansowych i ich skutków w rolnictwie. Nadal pozostaje szerokie pole badawcze – a wręcz wraz ze wzrostem tempa przemian w gospodarce w skali makro, jak i w świecie – pojawia się coraz więcej wątpliwości dotyczących rozstrzygnięć dedykowanych przedsiębiorcom rolnym. Rysuje się zatem szeroki zakres badawczy, który można byłoby określić jako finanse agrobiznesu, nacechowany specyfiką, w tym szczególnie uzależnieniem produkcji od gospodarowania z organizmami żywymi, silnym uzależnieniem od czynników przyrodniczych, czy ograniczoną mobilnością społeczeństwa z terenów wiejskich. Jednocześnie należy pamiętać, że rolnictwo jako dział gospodarki zajmujący się zapewnieniem bezpieczeństwa żywnościowego kraju powinien pozostawać w kręgu szczególnych zainteresowań świata finansów.

Literatura

ADAMSKA A., MACZYŃSKA E. (red.), 2013: *Upadłości, bankructwa i naprawa Przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

- BEREŻNICKA J., 2013: *Wzrost i rozwój gospodarstw rodzinnych – studium teoretyczno-empiryczne*, Rozprawy Naukowe i Monografie 414, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- BEREŻNICKA J., 2013: *Role of Debt and the Ability to Create Equity in a Family Farm*, Management and Production Engineering Review 4, 2, 3–11.
- BORATYŃSKA K., 2010: *Poziom obciążeń podatkowych a zagrożenie bankructwem przedsiębiorstw piwowarskich*. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 82, 33–45.
- BORKOWSKI B., 2006: *Życie i twórczość prof. dr hab. Teresy Marszałkiewicz (1924–1998)*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 60, 7–13.
- CORNELISSE P.A., van DIJK H.K., 2006: *Jan Tinbergen (1903–1994)*, Econometric Institute Report EI 2006-09:1-10.
- CZYŻEWSKI A., SMĘDZIK K., 2011: *Wpływ opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnych gospodarstw rolnych z obszaru intensywnego rolnictwa (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstw FADN z powiatu gostyńskiego)*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 92, 5–16.
- CZYŻEWSKI A., GUTH M., 2016: *Zróżnicowanie produkcji mleka w makroregionach Unii Europejskiej z wyróżnieniem Polski*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- CZYŻEWSKI B. (red.), 2016: *Political rents of European farmers in the sustainable development paradigm*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- DERESZ A., PODSTAWKA M., 2013: *Opodatkowanie podatkiem dochodowym od osób fizycznych mikroprzedsiębiorców w warunkach kryzysu*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 306, 73–85.
- FLEJTERSKI S., ŚWIECKA B. (red.), 2005: *Elementy finansów i bankowości*, CeDeWu. pl, 18.
- FLORIAŃCZYK Z., 2006: *Wyniki ekonomiczne polskiego rolnictwa w ujęciu europejskim i regionalnym*, Raport PW 43, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2006: *Poziomy wyniku finansowego miarą sytuacji finansowej przedsiębiorstw w warunkach rozwoju zrównoważonego*, Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Rolnictwo 87 (540), 149–156.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2008a: *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstw rolniczych*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1 (314), 43–59.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2008b: *Jak kształtowano płynność szybką i natychmiastową w przedsiębiorstwach rolniczych?*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 64, 39–51.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2009: *Praktyczne zastosowanie wybranych modeli panelowych do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 76, 31–40.
- FRANC-DĄBROWSKA J., KOBUS P., 2012: *Koszt kapitału własnego – dylematy wyceny*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1, 77–89.
- GÓRAL J. (red.), 2015: *Subsydia a ekonomika, finanse i dochody gospodarstw rolniczych (1)*, Raport PW 4. IERiGŻ-PIB, Warszawa.

- JAJUGA K., 2013: *Nauka o finansach – nowe wyzwania metodyczna*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, <http://www.pte.pl/kongres/referaty/Jajuga%20Krzysztof/Jajuga%20Krzysztof%20%20NAUKA%20O%20FINANSACH%20%E2%80%93%20NOWE%20wyzwania%20metodyczne.pdf> [dostęp: 20.11.2016], 1–14.
- JĘDRZEJCZYK I., 2008a: *Identyfikacja ryzyka na potrzeby ochrony ubezpieczeniowej sektora rolnego*, Rozprawy Ubezpieczeniowe, 1896–3641, 1, 17–30.
- JĘDRZEJCZYK I. (red.), 2008b: *Ocena komplementarności działań Polityki Spójności, Wspólnej Polityki Rolnej i Wspólnej Polityki Rybackiej na obszarach wiejskich*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- JĘDRZEJCZYK I., 2010: *Inwestycje ochronne w ograniczaniu skutków ryzyka powodzi - rola prewencji*, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2, 49–72.
- JÓZWIAK W. (red.), 2014: *Efektywność, koszty produkcji i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych obecnie i w perspektywie średnio- oraz długoterminowej*, Raport PW 144, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A., 1979: *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, *Econometrica* 47, 2, 263–292.
- KATA R., 2011: *Wpływ polityki fiskalnej i monetarnej na zadłużenie gospodarstw rolnych w Polsce*, *Roczniki Nauk Rolniczych Seria G* 98, 3, 73–83.
- KISIEL R., BABUCHOWSKA K., 2013, *Nakłady inwestycyjne w gospodarstwach rolnych – ujęcie regionalne*, *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich* 100, 1, 62–69.
- KISIELIŃSKA J., 2008: *Modele klasyfikacyjne prognozowania sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych*, *Rozprawy Naukowe i Monografie* 333, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KONDRASZUK T., 2012: *CZARA tworzenia i implementacji polityki rachunkowości a projekt KSR nr 7, Zawartość informacyjna polityki rachunkowości: wybrane problemy*, (red.) Helena Żukowska, Bogna Sawicka, Wydawnictwo KUL, Lublin, 65–78.
- KONDRASZUK T., 2013: *CZARA polityki rachunkowości w kontekście fundamentalnych zasad sporządzania sprawozdań finansowych*, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*, 130, 29–38.
- KULAWIK J. (red.), 2013: *Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych (3)*, Raport PW 46, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KULAWIK J. (red.), 2014: *Budżetowe podstawy poprawy konkurencyjności polskiego rolnictwa (synteza)*, Raport PW 143, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KUŁYK P., 2013: *Finansowe wsparcie rolnictwa w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- MĄDRA M., 2011: *Zróżnicowanie obciążenia podatkiem rolnym indywidualnych gospodarstw rolniczych w zależności od siły ekonomicznej*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* 640 (38), *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* 38, 640 (38), 147–156.
- MĄDRA-SAWICKA M., 2015: *Znaczenie wewnętrznych źródeł finansowania w kształtowaniu struktury kapitału przedsiębiorstw rolniczych*, *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość* 3, 4, 87–98.

- MAJEWSKI E., WĄS A., SULEWSKI P., CYGAŃSKI Ł., 2009: *Ryzyko dochodowe w kontekście zmian WPR – analiza scenariuszy*, [w:] M. Hamulczuk, S. Stańko (red.), *Zarządzanie ryzykiem cenowym a możliwości stabilizowania dochodów producentów rolnych - aspekty poznawcze i aplikacyjne*. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 109–134.
- MALINOWSKI M., 2016: *Historia pieniądza: co było na początku?*, Silva Rerum, Pasaż Wiedzy Muzeum Pałacu Króla Jana III w Wilanowie, http://www.wilanow-palac.pl/historia_pieniadza_co_bylo_na_poczatku.html [dostęp: 27.04.2016].
- MAŃKO S., SOBCZYŃSKI T., SASS R., 2008: *Zmiany poziomu zrównoważenia płynności finansowej w gospodarstwach rolniczych UE w latach 1989–2005*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 64, 5–22.
- MARKOWITZ H., 1952: *Portfolio Selection*, *The Journal of Finance* 7, 1, 77–91.
- MILLER M.H., MODIGLIANI F., 1961: *Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares*, [in:] *The Journal of Business* 4, 411–433.
- MODIGLIANI F., M. H. MILLER, 1958, *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment*, *The American Economic Review* 18, 3, 261–297.
- MODIGLIANI F., MILLER M.H., 1963: *Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction*, [in:] *The American Economic Review* 3, 433–443.
- OWSIK S., 2013: *Dylematy interpretacyjne przy ocenie sytuacji finansowej państwa*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, <http://www.pte.pl/kongres/referaty/Owsiak%20Stanis%C5%82aw/Owsiak%20Stanis%C5%82aw%20%20DYLEMATY%20INTERPRETACYJNE%20PRZY%20OCENIE%20SYTUACJI%20FINANSOWEJ%20PA%C5%83STWA.pdf> [dostęp: 20.11.2016], 1–20.
- POCZTA W., CZUBAK W., PAWLAK K., 2009: *Zmiany w wolumenie produkcji i dochodach rolniczych w warunkach akcesji Polski do UE*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 4, 40–52.
- PODSTAWKA M., DERESZ A., 2009: *Ocena funkcjonowania podatku od dochodów osób fizycznych oraz propozycji jego zmian w latach 2009–2012*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing* 2, 51, 149–162.
- PODSTAWKA M., GOŁASA P., BIENKOWSKA-GOŁASA W., 2014: *Potencjał produkcji biogazu rolniczego w województwie pomorskim i jego wykorzystanie*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 107, 155–162.
- PODSTAWKA M., PAWŁOWSKA-TYSZKO J., *System rolniczych ubezpieczeń społecznych a uwarunkowania demograficzne*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 94, 87–98.
- PODSTAWKA M., GOŁASA P., 2015: *Ekonomiczne uwarunkowania energetyki przemysłowej na przykładzie mikrobiogazowni rolniczej*, *Roczniki Naukowe SERiA* 17, 6, 223–227.
- SAH R.K., STIGLITZ J.E., 1987: *The Taxation and Pricing of Agricultural and Industrial Goods in Developing Economies* [In:] *The Theory of Taxation for Developing Countries*, D.M.G. Newbery, N.H. Stern (eds.). 16, 426–461. Oxford University Press, New York.
- SOLIWODA M., 2014, *Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw rolniczych w Polsce z perspektywy Wspólnej Polityki Rolnej*, *Wię i Rolnictwo* 3, 16, 45–55.

- STIGLITZ J.E., 1987: *Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies*, The World Bank Research Observer 2, 1, 43–60.
- SULEWSKI P., 2015: *Awersja do ryzyka a skłonność rolników do wprowadzania zmian w gospodarstwach rolnych*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 102, 4, 41–49.
- SZALENIEC M., 2009: *Noblisci*, Narodowy Bank Polski, <http://www.nbportal.pl/wiedza/artykuly/historia-mysli-ekonomicznej/noblisci> [dostęp: 12.11.2016].
- Świat Druku *The World of Printing*, 2009: <http://archiwum.swiatdruku.eu>, [dostęp: 27.04.2016].
- WASILEWSKI M., GAŁECKA A., 2010: *Płynność finansowa gospodarstw rolniczych położonych w województwie lubelskim*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 82, 267–279.
- WASILEWSKI M., MĄDRA-SAWICKA M., GANC M., GRUZIEL K., 2015: *Finansowe skutki wprowadzenia podatku dochodowego w indywidualnych gospodarstwach rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- WASILEWSKI M., WASILEWSKA A., 2016: *Stan, kierunki i efektywność innowacji w przedsiębiorstwach przetwórstwa rolno-spożywczego*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.
- WIGIER M., 2013: *Model rozwoju rolnictwa polskiego w świetle efektów realizacji WPR*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1 (334), 23–41.
- WILKIN J., 2010: *KRUS posiadaczy ziemskich*, Gazeta Wyborcza (wyd. zasadnicze). 0860–908X. 63, 17.
- WILKIN J., 2014: *Wilkin o 25-leciu: polskie rolnictwo oplaca się dotować*, http://wyborcza.pl/1,91446,16068282,Wilkin_o_25_leciu_polskie_rolnictwo_oplaca_sie_dotowac.html?disableRedirects=true [dostęp: 17.11.2016].
- ZAWADZKA D., 2009: *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy identyfikacja i ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- ZAWADZKA D., STRZELECKA A., SZAFRANIEC-SILUTA E., 2013: *Znaczenie dopłat do działalności operacyjnej w tworzeniu dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA 15, 3, 396–402.
- ZAWADZKA D., SOBIECH J., (red.) 2014: *Wzrost i alokacja aktywów finansowych i rzeczowych rolników (przedsiębiorstw rolniczych i gospodarstw domowych) Pomorza Środkowego*, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej.
- ZAWOJSKA A., 2006: *Społeczno-ekonomiczne aspekty dopłat bezpośrednich w UE*, Roczniki Naukowe SERiA 8, 4, 400–404.
- ZEGAR J.S., 1999: *Problematyka dochodów chłopskich*, Organizacja, Ekonomika i Problemy Społeczne 3, 7–27.
- ZEGAR J.S., 2002: *Kwestia dochodów w rolnictwie chłopski w okresie transformacji*, Monografie i Opracowania 498, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Abstrakt

Celem artykułu było zebranie dorobku luminarzy finansów agrobiznesu oraz wskazanie na bieżące i przyszłe kierunki badań. Geneza finansów agrobiznesu

– odrębnego obszaru badań w stosunku do finansów w ogóle – ma swoje umocowanie w specyfice podmiotów funkcjonujących w sferze agrobiznesu. Poczynając od rozważań koryfeuszy finansów agrobiznesu, poprzez prowadzone na przełomie wieków XX i XXI badania, nie udało się rozstrzygnąć wszystkich wątpliwości z obszaru podejmowania decyzji finansowych i ich skutków w rolnictwie. Nadal pozostaje szerokie pole badawcze – a wręcz wraz ze wzrostem tempa przemian w gospodarce w skali makro, jak i w świecie – pojawia się coraz więcej wątpliwości dotyczących rozstrzygnięć dedykowanych przedsiębiorcom rolnym. Rysuje się zatem szeroki zakres badawczy, który można byłoby określić jako finanse agrobiznesu, nacechowany specyfiką, w tym szczególnie uzależnieniem produkcji od gospodarowania z organizmami żywymi, silnym uzależnieniem od czynników przyrodniczych, czy ograniczoną mobilnością społeczeństwa z terenów wiejskich.

Słowa kluczowe: luminarze, finanse, agrobiznes

Luminaries of agribusiness finance, state of the present and prospects

Abstract

The aim of this article was to collect the achievements of luminaries of agribusiness finance and to indicate current and future research directions. The origin of finance of agribusiness – a separate area of research in relation to finance in general – has its anchorage in the specificity of entities operating in the sphere of agribusiness. Starting from the debates of coryphaeus of agribusiness finance, through the research conducted at the turn of the 20th and 21st century, all the uncertainties surrounding the financial decision-making and their effects on agriculture have not been resolved. There is still a wide field of research – and even with the increase in the pace of change in the macro-economy and in the world – more and more doubts arise about the decisions dedicated to agricultural entrepreneurs. There is therefore a wide range of research that can be identified as agribusiness finances, characterized by specificities, including the dependence of production on livelihoods, strong dependence on natural factors, and limited mobility of rural populations

Key words: luminaries, finance, agribusiness

Piotr Bolibok

Department of Banking and Finance
The John Paul II Catholic University of Lublin

The impact of the global financial crisis on the value relevance of earnings in the Polish banking sector

Introduction

The global financial crisis that hit European capital markets in 2008 not only has caused a serious and prolonged contraction of economic activity in developed and emerging economies around the world, but also significantly increased overall level of risk aversion of equity investors and their attitudes towards the available value-relevant information.

Conventionally, valuation of companies and subsequent investment decisions are based on fundamental data from financial reports. Therefore, an interesting research question is whether the crisis changed the investors' perception of disclosed accounting information. This issue seems particularly worth examining in relation to the basic and most comprehensive measure of firms' overall performance – their earnings.

An industry where the crisis actually began and exerted the most pronounced impact was the banking one. First, banks in many countries suffered severe losses on their portfolios of financial assets exposed to the U.S. subprime credit market risks (CDOs, credit default swaps and subprime mortgage securities). Next, a spreading recession led to deterioration of loan portfolios quality, while increasing risk aversion strongly constrained possibilities of banking activity growth. These unfavourable conditions affected in turn both banks' earnings and market values.

The Polish banking sector, due to its conservative banking activity model and a negligible exposure to the U.S. subprime market risks, was relatively unaffected by the direct impact of the first stage of the global financial crisis. Mo-

reover, high profitability and capital adequacy served as a protective cushion against adverse shocks from the global environment. The impact of the crisis manifested itself initially through a significant (nonetheless transitory) increase of risk aversion and decrease in liquidity in the local and regional interbank money and FX markets. In the long run the major impact of the crisis on the Polish banking sector was, however, exerted by the economic downturn that worsened creditworthiness of borrowers and thus deteriorated the quality of banks' loan portfolios [Kościński 2010].

Both international and domestic studies have demonstrated that earnings announced by banks are value-relevant [Anandarajan et al. 2011, Escraffe and Sefsaf 2011, Bolibok 2015]. However, due to a natural delay in recognition of changes in financial position of borrowers in banks' accounting ledgers, affecting the value of impairment provisions and finally earnings [Bolibok 2014], higher share of transitory components and volatility of earnings during the periods of adverse macroeconomic conditions [Kane et al. 2015], as well as simultaneous increase in risk aversion and stronger impact of investors' emotions on banks' stock prices, it can be expected that the crisis might have weakened the association between banks' earnings and market values.

Given the above intuition, the paper aims at investigating the impact of the global financial crisis on the value relevance of earnings reported by banks in the specific context of the Polish capital market. According to Author's this issue has not been yet directly examined empirically, therefore the present study attempts to fill this apparent gap and enhance the existing value relevance literature regarding the banking sector in emerging markets.

The remainder of the paper is organised in four sections. The next section provides a review of relevant literature regarding the impact of economic downturns on the value relevance of earnings. The third section describes the methodological framework of the paper and the data selection procedures. The main findings of the study are presented and discussed in the fourth section. The paper is closed with conclusions and some suggestions on the directions of the future research.

Literature review

The periods of economic downturn cause higher risk of business activity and worsen overall performance of enterprises. A logical consequence of such conditions is an increased number of firms reporting losses. Additionally, a transitory nature of recessions leads to a marked increase in the share of non-recurring components of earnings, which in turn makes them less useful for

prediction and valuation purposes. The results of many studies demonstrate that such conditions tend to deteriorate the value relevance of reported earnings [Hayn 1995, Elliott and Hanna 1996, Basu 1997].

The results of a study by Johnson [1999] demonstrated that value relevance of accounting earnings is sensitive to the business cycle, as the association between earnings and stock returns tends to be higher during expansion periods and lower in times of contraction.

A considerable body of literature attempted to investigate the impact of Asian financial crisis of 1997 on the value relevance of accounting data. Graham et al. [2000] found that the total value relevance of book values and earnings in Thailand decreased in the aftermath of recession following the depreciation of Thai currency. In the post-crisis period the incremental explanatory power of book values over earnings increased, while that of earnings over book values decreased, mostly due to high volatility of foreign exchange gains and losses. Ho et al. [2001] examined the impact of the crisis on the value relevance of accounting items in South Korea. Their findings also indicate a significant drop in the value relevance of earnings, which, however, was not compensated by the increasing value relevance of book values. Similarly, Eng et al. [2005] investigated the effects of the Asian crisis on the markets of Hong Kong, Malaysia, Singapore and Thailand and demonstrated a positive association between earnings and future excess stock returns in the periods before and after the crisis suggesting that investors might have undervalued these accounting items. In contrast, during the crisis this association became negative indicating an overvaluation of earnings.

In turn, Davis-Friday and Gordon [2005] provided an evidence of a negative impact the 1994 Mexican currency crisis on the value relevance of accounting data. They found that in the presence of more frequent losses the valuation coefficient and incremental explanatory power of earnings declined during the crisis period. On the other hand, they observed no significant change in the valuation coefficient on book values of equity, although their incremental explanatory power increased.

According to Jenkins et al. [2009] the information content of accounting numbers may vary across the business cycle since it reflects both the impact of general economic conditions and the effects of the company's business activities. In particular, during recessions company's growth prospects captured by current accounting earnings may be perceived by investors as more uncertain. Contrary to Johnson [1999], however, they found that after controlling for firm's growth, the responsiveness of stock prices to variation in earnings tends to increase during recessions.

The results of an extensive study by Persakis and Iatridis [2015] covering over 137 thousand firm-year observations of non-financial enterprises from

18 developed countries indicate a decline of earnings quality during the recent global financial crisis (2008–2012). Their findings also suggest that adverse economic conditions incline managers to recognise potential positive events more frequently than they normally would, thus increasing the share of accruals and lowering the earnings' predictability.

Kane et al. [2015] examined the impact of the economic recessions on the value relevance of earnings and book values of equity of non-financial enterprises in the U.S. capital market over the period 1970–2012. Their results indicate that recessions, being transitory in nature, reduce persistence of reported earnings' numbers, thus decreasing their value relevance. On the other hand, as recessions induce higher risk into business operations of companies, they tend to increase the value relevance of book values of equity.

The empirical evidence on the impact of crises on the value relevance of earnings in the banking sector itself is scarce, as the aforementioned studies usually excluded banks from examined samples due to the specificity of their operations. The majority of related studies discussing the banking sector are focused mainly on the impact of recessions on the quality of banks' earnings and their earnings' management practices. For instance, Cohen et al. [2014] examined publicly traded U.S. banks over the period 1997–2009 and found that those using more aggressive earnings management prior to 2007 exhibited substantially higher stock market risk as measured by the incidence of extreme declines in stock prices. Also, Ma and Song [2016] investigated U.S. commercial banks from 1996 to 2009 and demonstrated that earnings' management increases banks' contribution to systemic crash risk and systemic distress risk due to higher information opacity, stimulation of bad news hoarding and co-movement with macroeconomic conditions.

The conducted literature review implies therefore that the impact of adverse macroeconomic conditions (and in particular the recent global financial crisis) on the value relevance of earnings in the banking sector remains largely unexplored. Moreover, apparently no prior study has directly examined this issue in the context of the Polish banking sector. Therefore, the present study attempts to fill this gap and thus contribute to the existing value-relevance literature on the banking sector.

Research design

The results of prior studies on the impact of financial crises on the value relevance of earnings and the apparent lack of related studies in the specific context of the Polish capital market, led to formulation of the following key hypothesis of the present study:

HYPOTHESIS 1. The global financial crisis caused a decrease of the value relevance of earnings reported by the banks listed on the Warsaw Stock Exchange.

The research was based on a modified version of the Ohlson [1995] model framework, which has a well documented track record in the value relevance studies. In order to capture and evaluate the changes in the value relevance of earnings reported by banks caused by the global financial crisis, a following linear regression model was constructed:

$$\tilde{p}_t = \alpha_0 + \alpha_{D0}D_t + \alpha_1BVPS_t + \alpha_2EPS_t + \alpha_3(D_tBVPS_t) + \alpha_4(D_tEPS_t) + \varepsilon_t$$

where:

p_t	– closing price of a bank's share at the end of period t ;
α_0	– intercept;
D_t	– dummy variable equal 0 for $t \leq 2007$ and 1 for $t \geq 2008$;
$\alpha_{D0}, \alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$	– structural parameters;
$BVPS_t$	– book value per share at the end of period t ,
EPS_t	– net income per share for the period $(t-1; t)$,
ε_t	– error term.

Other things equal, increases in both $BVPS$ and EPS should correspond with higher prices of banks' stocks, which allows to expect positive values of the estimates of parameters α_1 and α_2 . Parameters α_3 and α_4 represent the changes in values of regression coefficients for $BVPS$ and EPS , respectively, after the repercussions of the global financial crisis reached the Polish capital market. The positive (negative) values of these estimates indicate increase (decrease) of the value relevance of corresponding accounting data in the aftermath of the crisis.

The expected sign of the parameter's α_3 estimate seems harder to predict. On the one hand, as indicated by the results of prior studies, during the times of increased economic instability and risk aversion, book value of equity might become more value relevant, as it is considered to be a proxy for company's liquidation value and systematic risk sensitivity [Kane et al. 2015]. On the other hand, higher uncertainty, risk aversion and a stronger impact of investors' emotional reactions could drag banks' stock prices further away from their intrinsic values, rendering book values less relevant, just like any other accounting data. Given the hypothesised adverse impact of the global financial crisis on the value relevance of earnings reported by banks, the estimate of parameter α_4 is expected to be negative. The error term serves for capturing the influence of potential factors not included in the model.

The analyses were conducted separately for two periods centred at the year 2008 – a longer one: 2000–2015, covering symmetrically the maximum available range of annual financial reports, and a shorter one: 2003–2012 covering

5 years before and after the beginning of the crisis, as in the years 2008–2012 the volatility of banks' stock prices and discrepancies between movements in banks' earnings and market values were most pronounced (Fig. 1).

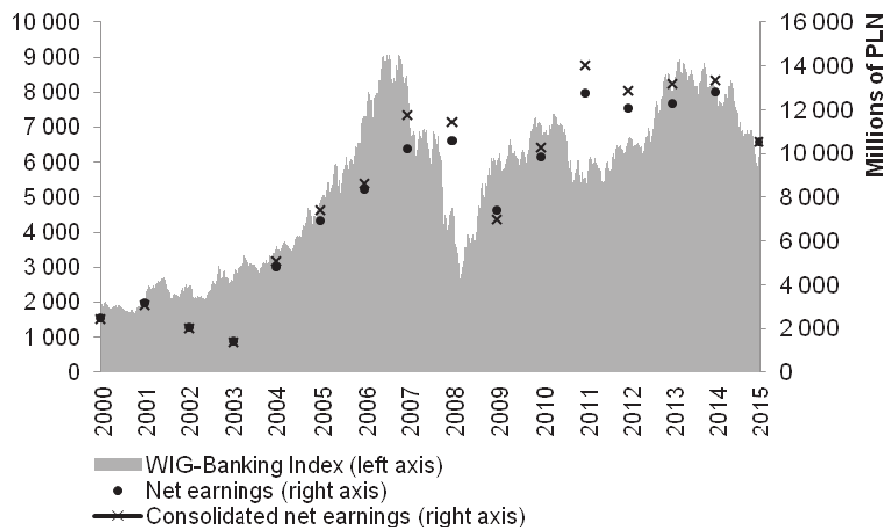


Figure 1

WIG-Banking Index and aggregate earnings of banks listed on the Warsaw Stock Exchange over the period 2000–2015

Source: Own elaboration.

In each of the selected periods individual estimations of the model were run on the basis of the data from both separate and consolidated financial statements. In order to assess the statistical significance of changes in the regression parameters the Chow test for structural break was employed [Dougherty 2011].

The examined sample covered all domestically-based commercial banks listed on the Warsaw Stock Exchange. After taking into account the results of mergers and acquisitions within the sector, the final sample comprised of 19 banks. The data on annual financial statements were collected from the Notoria Serwis SA database provided by ISI Emerging Markets¹ while the data on historical stock prices were acquired from the database of the Brokerage House of Bank Ochrony Środowiska SA². The combined data on book values of equity, net earnings and stock prices yielded the pooled samples of 214 and 135 bank-year observations for separate financial statements in the periods 2000–2015 and

¹Emis Intelligence, Stock Companies, https://www.emis.com/cgi-bin/Canp_profiles [accessed: 15.09.2016].

²Bossa.pl, http://bossa.pl/index.jsp?layout=mstock&page=0&news_cot_id=706&pkind=metastock [accessed: 16.09.2016].

2003–2012, respectively, and analogously 207 and 133 bank-year observations for the consolidated data.

Results

Table 1 presents the results of estimations of the constructed regression model for the separate and consolidated financial statements of examined banks over the period 2000–2015.

Table 1

Estimations of the model's parameters and the Chow test for the period 2000–2015

Model: $\tilde{p}_t = \alpha_0 + \alpha_{D0}D_t + \alpha_1BVPS_t + \alpha_2EPS_t + \alpha_3(D_tBVPS_t) + \alpha_4(D_tEPS_t) + \varepsilon_t$						
Parameter/ statistic	Separate statements			Consolidated statements		
	estimate/ value	std. error	<i>p</i> -value	estimate/ value	std. error	<i>p</i> -value
α_0	−0.603	7.514	0.936	1.790	7.770	0.818
α_{D0}	−10.045	11.034	0.364	−6.981	10.999	0.526
α_1	1.647	0.124	0.000	1.627	0.124	0.000
α_2	5.490	0.787	0.000	5.119	0.758	0.000
α_3	−0.114	0.223	0.611	−0.337	0.210	0.110
α_4	−2.716	1.588	0.089	−1.200	1.465	0.414
R^2	87.0%			87.6%		
Adj. R^2	86.7%			87.3%		
<i>F</i> -statistic	277.931		0.000	284.146		0.000
<i>Chow test statistic</i>	11.573		0.000	12.974		0.000
N_1 (2000-2007)	105			96		
N_2 (2008-2015)	109			111		

Source: Own elaboration.

For both separate and consolidated financial statements the estimated regressions turned out to be statistically significant. The variability of the selected determinants was able to explain about 87% of total variation in banks' stock prices over the analysed period. Consistent with expectations and results of the prior investigations in the context of the Polish banking sector [Bolibok 2015] the changes in both book values of equity and net earnings were positively correlated with banks' market values. Additionally, the estimates of parameter α_2 were markedly higher than those of α_1 , indicating that over the analysed period

banks' stock prices were much more sensitive to variation in net earnings than book values of equity.

The results of the Chow test indicate that there was a structural break in regression parameters between the examined sub-periods (2000–2007 and 2008–2015). The negative estimates of parameters α_3 and α_4 suggest that after the crisis reached the Polish market in 2008, the value relevance of both book values of equity and net earnings decreased.

The estimations based of the data from separate financial statements clearly demonstrate that the aforementioned deterioration of value relevance was particularly strong in the case of net earnings, as their regression coefficient dropped almost by half in comparison to the pre-crisis period. The observed decline in the value relevance of earnings in the aftermath of the crisis turned out to be statistically significant at the 10% level. In contrast, the decrease in the coefficient for book values was much smaller and statistically insignificant. The above findings seem to support the key hypothesis of the present study.

The results obtained for consolidated data turned out to be somewhat different. Even though, just like in the case of separate statements, the global financial crisis appeared to decrease the value relevance of both examined accounting variables, the drop in regression coefficient for net earnings was much less pronounced, and in fact statistically insignificant. In turn, consolidated book values of equity revealed a clearly stronger decrease of value relevance, however slightly exceeding the 10% level of significance (p -value equal to 0.110).

The comparison of the results of estimations obtained for separate and consolidated accounting data suggests therefore, that the decrease in the value relevance of earnings triggered by the global financial crisis was most pronounced in the very area of banking operations. It seems that over the period following the beginning of the crisis equity investors in the Polish banking sector started to treat earnings announced by banks with higher caution, which is likely to result from increased volatility of earnings caused in particular by erratic and largely unpredictable recognition of impairment provisions for loan portfolios in the first years of the crisis. On the other hand, the statistical insignificance of the drop in the value relevance of consolidated earnings might be attributable to the fact that they reflected much larger scope of business activities, in particular those of the subsidiaries controlled by banks (e.g. brokerage houses, leasing and insurance companies) that could partially offset the negative impact of more opaque earnings from the core banking activity.

In the next step of the research the examined time span was narrowed down in order to compare the period of highest volatility of banks' stock prices and earnings, i.e. 2008–2012, with the preceding period of the same length (2003–2007). The results of these analyses are shown in Table 2.

Similarly, as in the period 2000–2015, all estimated regressions were statistically significant. Interestingly, in the 5-year period directly preceding the crisis (2003–2007) the sensitivity of banks' stock prices to variations in book values of equity was slightly higher than in 2000–2007, whereas that of earnings somewhat decreased.

For both separate and consolidated data the results of Chow test indicate statistically significant break in the regression coefficients between the periods 2003–2007 and 2008–2012.

The estimations based on the data, from separate financial statements revealed a strong and statistically significant fall in the value relevance of net earnings in the aftermath of the global financial crisis, as indicated by a large, negative estimate of coefficient α_4 . In the period 2008–2012 the estimate of regression coefficient for EPS decreased by about 85% (from 4.543 to 0.690) compared to that of 2003–2007 and in fact became statistically insignificant (p -value of 0.578), which provides some additional support for the key hypothesis of the present study.

Once again the regression based on consolidated data demonstrated a statistically insignificant drop in the value relevance of net earnings since 2008 (α_4 estimated at -1.785 with p -value of 0.341). In the period 2008–2012, howe-

Table 2

Estimations of the model's parameters and the Chow test for the period 2003–2012

Model: $\tilde{p}_t = \alpha_0 + \alpha_{D0}D_t + \alpha_1BVPS_t + \alpha_2EPS_t + \alpha_3(D_tBVPS_t) + \alpha_4(D_tEPS_t) + \varepsilon_t$						
Parameter/ statistic	Separate statements			Consolidated statements		
	estimate/ value	std. error	p -value	estimate/ value	std. error	p -value
α_0	4.253	9.701	0.662	6.048	9.784	0.538
α_{D0}	-16.189	13.920	0.247	-12.678	13.989	0.366
α_1	1.957	0.167	0.000	1.936	0.169	0.000
α_2	4.543	0.980	0.000	4.065	0.966	0.000
α_3	-0.144	0.279	0.606	-0.432	0.276	0.120
α_4	-3.853	1.876	0.042	-1.785	1.866	0.341
R^2	89.1%			89.1%		
Adj. R^2	88.7%			88.7%		
F -statistic	211.465		0.000	208.642		0.000
Chow test statistic	15.702		0.000	15.087		0.000
N_1 (2003-2007)	66			64		
N_2 (2008-2012)	69			69		

Source: Own elaboration.

ver, the p -value of the estimate of regression coefficient for EPS exceeded the 5% threshold and equalled 0.079, which might suggest that also consolidated net earnings became then less relevant to equity investors.

Additionally, despite the narrowing down of the analysed time span to the most volatile period of the crisis, in each of the examined sub-samples book values remained relevant at the 1% level of significance. Simultaneously, none of the observed changes (decreases) in their value relevance turned out to be statistically significant, even though the p -value for the estimate of parameter α_3 for consolidated data (0.120) was fairly close to the cut-off threshold.

Conclusions

The results of conducted analyses support the key hypothesis of the present study and indicate that the value relevance of earnings announced by the banks listed on the Warsaw Stock Exchange decreased in the aftermath of the global financial crisis. This negative impact was most pronounced and statistically significant in the 5-year period directly succeeding the beginning of the crisis (2008–2012) and in the case of separate earnings, whereas for consolidated ones the empirical evidence is not entirely unequivocal. This discrepancy suggests that the drop in the value relevance was largely attributable to the banking activity itself, in particular the erratic and unpredictable recognition of impairment provisions on loan portfolios. In contrast, more diversified composition of consolidated earnings mitigated the deterioration of their value relevance to the equity investors.

Additionally, the results of investigation demonstrated that banks' book values of equity remained significantly positively related to market values even after the beginning of the crisis in 2008 and exhibited only statistically insignificant loss of value relevance.

Given a pioneering nature of the present study in the context of the Polish banking sector, future research might focus on investigation of the impact of the crisis on the value relevance of particular earnings components, above all those of accrual nature, such as impairment provisions.

References

- ANANDARAJAN A., FRANCIS B., HASAN I., JOHN K. 2001: *Value Relevance of Banks: Global Evidence*, *Review of Quantitative Finance & Accounting* 36 (1), 33–55.

- BASU S., 1997: *The Conservatism Principle and the Asymmetric Timeliness of Earnings*, Journal of Accounting and Economics 24 (1), 3–37.
- BOLIBOK P., 2014: *The Impact of Non-financial Enterprise Sector Earnings on Banking Sector Earnings: An Evidence from Poland*, Research Papers of the Wroclaw University of Economics 25, 19–30.
- BOLIBOK P., 2015, *The Relative Value Relevance of Earnings, Book Values and Cash Flows in the Polish Banking Sector*, Journal of Financial Management and Accounting 3 (4), 19–31.
- COHEN L.J., CORNETT M.M., MARCUS A.J., TEHRANIAN H. 2014: *Bank Earnings Management and Tail Risk During the Financial Crisis*, Journal of Money, Credit and Banking 46 (1), 171–197.
- DAVIS-FRIDAY P.Y., GORDON E.A. 2005: *Relative Valuation Roles of Equity Book Value, Net Income, and Cash Flows During a Macroeconomic Shock: The Case of Mexico and the 1994 Currency Crisis*, Journal of International Accounting Research 4 (1), 1–21.
- DOUGHERTY C., 2011: *Introduction to Econometrics*, 4th edition, Oxford University Press Inc., New York.
- ELLIOTT J.A., HANNA J.D. 1996: *Repeated Accounting Writeoffs and the Information Content of Earnings*, Journal of Accounting Research 34, 135–155.
- ENG L.L., NABAR S., CHANG C.K. 2005: *The Predictive Value of Earnings, Cash Flows and Accruals in the Period Surrounding the Asian Financial Crisis: Evidence from Hong Kong, Malaysia, Singapore and Thailand*, Journal of International Financial Management and Accounting 16 (3), 165–193.
- ESCAFFRE L., SEFSAF R. 2011: *Comparing the Value Relevance of Earnings and Book Value in IFRS and GAAP Standards*, Bankers, Markets and Investors 114, 4–18.
- GRAHAM R., KING R., BAILES J. 2000: *The Value Relevance of Accounting Information During a Financial Crisis: Thailand and the 1997 Decline in the Value of the Baht*, Journal of International Financial Management and Accounting 11 (2), 84–107.
- HAYN C. 1995: *The Information Content of Losses*, Journal of Accounting and Economics 20 (2), 125–153.
- HO L.-C.J., LIU C.-S., SOHN P.S. 2001: *The Value Relevance of Accounting Information Around the 1997 Asian Financial Crisis – the Case of South Korea*, Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics 8 (2), 83–107.
- JENKINS D.S., KANE G.D., VELURY U. 2009: *Earnings Conservatism and Value Relevance Across the Business Cycle*, Journal of Business Finance and Accounting 36, 1041–1058.
- JOHNSON M.F., 1999: *Business Cycles and the Relation Between Security Returns and Earnings*, Review of Accounting Studies 4, 2, 93–117.
- MA M.L. Z., SONG V., *Discretionary loan Loss Provisions and Systemic Risk in the Banking Industry*, Accounting Perspectives 15 (2), 89–130.
- KANE G.D., LEECE R.D., RICHARDSON F.M., VELURY U. 2015: *The Impact of Recession on the Value-relevance of Accounting Information*, Australian Accounting Review 73, 25, i. 2, 185–191.
- KOZIŃSKI W., 2010: *The international banking crisis and domestic financial intermediation: the experience of Poland*, [in:] *The global crisis and financial intermediation in emerging market economies*, BIS Papers 54, 343–346.

- OHLSON J.A. 1995: *Earnings Book Values and Dividends in Equity Valuation*, Contemporary Accounting Research, 11 (2), 661–687.
- PERSAKIS A., IATRIDIS G.E. 2015: *Earnings Quality Under Financial Crisis: A Global Empirical Investigation*, Journal of Multinational Financial Management 30, 1–35.

Abstract

The paper aims at empirical investigation of the impact of global financial crisis on the value relevance of earnings in the Polish banking sector. The examined sample covered all domestically-based banks listed on the Warsaw Stock Exchange over the period 2000–2015. The methodological framework of the study draws on the Ohlson model with multiple linear regression analysis. The results of the investigation are consistent with the findings of the majority of prior international studies and indicate that the value relevance of earnings decreased in the aftermath of the global financial crisis. This negative impact was most pronounced and statistically significant in the period directly succeeding the beginning of the crisis (2008–2012) and for separate earnings, whereas the results for consolidated ones are not unequivocal. This discrepancy suggests that the drop in the value relevance was largely attributable to the banking activity itself and reflected, in particular, high volatility of impairment provisions on loan portfolios. In turn, more diversified composition of consolidated earnings mitigated the deterioration of their value relevance to the equity investors.

Key words: banks, value relevance, earnings, global financial crisis

Wpływ globalnego kryzysu finansowego na znaczenie wyników finansowych dla wartości rynkowej w polskim sektorze bankowym

Abstrakt

Celem artykułu jest weryfikacja empiryczna wpływu globalnego kryzysu finansowego na znaczenie wyników finansowych dla wartości rynkowej podmiotów w polskim sektorze bankowym. Badaniem objęto wszystkie banki z siedzibą w Polsce notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2000–2015. Ramy metodyczne opracowania bazowały na modelu Ohlsona z wykorzystaniem analizy wielorakiej regresji liniowej. Uzyskane wyniki są spójne z rezultatami poprzednich badań w literaturze międzynarodowej i wskazują na spadek znaczenia wyników finansowych dla wartości rynkowej

w następstwie kryzysu. Ten negatywny wpływ był najbardziej widoczny i istotny statystycznie w okresie następującym bezpośrednio po rozpoczęciu kryzysu (lata 2008–2012) oraz dla jednostkowych wyników finansowych, podczas gdy dla danych skonsolidowanych rezultaty nie były jednoznaczne. Powyższa rozbieżność sugeruje, że spadek znaczenia dla wartości rynkowej można w przeważającej mierze przypisać samej działalności bankowej, co przypuszczalnie odzwierciedlało silne wahania odpisów aktualizujących wartość należności kredytowych. Z kolei bardziej zdywersyfikowana struktura skonsolidowanych wyników finansowych najwyraźniej ograniczyła spadek ich znaczenia dla wartości rynkowej w oczach inwestorów.

Słowa kluczowe: banki, znaczenie dla wartości rynkowej, wyniki finansowe, globalny kryzys finansowy

Tomasz Klusek

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rozmiary i regionalne zróżnicowanie polskiego rynku nieruchomości rolnych

Wstęp

Rynek nieruchomości jako sektorowy segment rynku, wyodrębniony ze względu na specyficzne, właściwe tylko jemu cechy strukturalne i funkcjonalne, w literaturze przedmiotu nie jest jednolicie definiowany. Wśród licznych definicji, prezentowanych przez różnych autorów, uwagę zwraca ujęcie systemowe, traktujące rynek nieruchomości jako system, złożony z powiązanych ze sobą różnymi relacjami podsystemów [Bryx 2006]. System ten to układ dynamiczny, którego funkcjonowanie jest wypadkową oddziaływania czynników ekonomicznych, politycznych, prawnych i społecznych [Kucharska-Stasiak 2006] oraz silnych wpływów instytucjonalnych [Załączna 2010]. Wymienione czynniki, postrzegane zarówno w kategorii warunków sprzyjających rozwojowi tego rynku, jak i barier jego rozwoju [Kucharska-Stasiak 2001], tworzą tzw. otoczenie rynku. Szeroko rozumiane otoczenie w połączeniu z cechami nieruchomości – ich lokalizacją, typem i rodzajem praw na nich ustanowionych, to podstawowe obszary, w których upatruje się źródeł ryzyka na rynku nieruchomości [Siemińska 2006].

Rozważając potencjalne kierunki inwestowania na rynku nieruchomości, należy zwrócić uwagę na stosowany powszechnie dla potrzeb analitycznych podział tego rynku na segmenty, uwzględniający funkcje i przeznaczenie użytkowe nieruchomości. Wyodrębniony na jego podstawie rynek nieruchomości rolnych¹,

¹Nieruchomości rolne to nieruchomości gruntowe kwalifikowane jako rolne, gdy z jednej strony spełniają kryterium wymienione w art. 46 kodeksu cywilnego, z drugiej zaś nie zostały – jak wynika z art. 2 pkt 1 ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego – przeznaczone w miejscowych planach zagospodarowania przestrzennego na cele inne niż rolne [Truskiewicz 2017].

podobnie jak inne segmenty rynku nieruchomości, obejmuje swoją strukturą funkcjonalno-organizacyjną podmioty i instytucje rynkowe oraz przedmioty obrotu, czyli nieruchomości. Ze względu na brak wykładni normatywnej, pojęcie obrotu nieruchomościami rolnymi nie jest jednolicie interpretowane. W szerokim ujęciu (*sensu largo*) obejmuje ono wszystkie formy przeniesienia praw do korzystania z nieruchomości. W ujęciu wąskim (*sensu stricto*) odnosi się natomiast wyłącznie do zmian własnościowych dokonywanych w drodze czynności cywilnoprawnych [Czechowski 2015]. Prawo własności, będące podstawowym elementem prawidłowego funkcjonowania rynku [Bryx 2000], w przypadku nieruchomości rolnych może być przenoszone na podstawie przepisów kodeksu cywilnego, lub uregulowań szczególnych. Do najczęściej zawieranych umów w obrocie tego typu nieruchomościami, poza umową sprzedaży i umową darowizny, zaliczyć należy umowę dożywocia oraz umowę przekazania gospodarstwa rolnego w zamian za rentę lub emeryturę [Czechowski 2015].

Nieruchomości rolne zaliczane do tzw. nieruchomości niezurbanizowanych [Hopfer 1997, Cymerman 2011] kojarzone są one głównie z obszarami wiejskimi, choć zlokalizowane są również w granicach administracyjnych miast [Belniak i Uchman 2001]. Te ostatnie pełnią jednak inne funkcje, będąc istotnym składnikiem systemu przyrodniczego obszarów miejskich. Tylko ich część wykorzystywana jest do prowadzenia działalności rolniczej, podczas gdy duży odsetek stanowią odłogi i ugory [Krzyk i in. 2013]. Grunty rolne będące użytkami rolnymi w miastach, po nowelizacji ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych² stały się bardzo atrakcyjne dla inwestorów w związku ze zniesieniem wymogu uzyskania zgody ministra właściwego do spraw rolnictwa i rozwoju wsi na zmianę przeznaczenia oraz wnoszenia należności i opłat z tytułu ich wyłączenia z produkcji.

Metodyka badań

Celem artykułu jest określenie uwarunkowań, skali oraz struktury obrotu nieruchomościami rolnymi w Polsce. Dla potrzeb jego realizacji wykorzystano w szczególności dane sprawozdawczości notarialnej udostępniane przez Ministerstwo Sprawiedliwości, które od 1990 roku publikuje Instytut Rozwoju Miast³. Umożliwiły one ukazanie zmian w liczbie i strukturze transakcji w skali

²Zmiany wprowadzone ustawą z dnia 19 grudnia 2008 roku o zmianie ustawy o ochronie gruntów rolnych i leśnych, Dz.U. nr 237, poz. 1657.

³Od początku okresu transformacji Instytut Rozwoju Miast (wcześniej Instytut Gospodarki Mieszkaniowej) publikuje „Monitoring polskiego rynku nieruchomości” w układzie rzeczowej i regionalnej klasyfikacji zawartych transakcji [Kałkowski i Rydzik 2008].

kraju i poszczególnych województw z uwzględnieniem ich podziału na rynkowe i nierynkowe. Zwrócono również uwagę na obrót nieruchomościami rolnymi z udziałem cudzoziemców i regionalne zróżnicowanie skali tego zjawiska na podstawie sprawozdawczości Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji.

Zakres czasowy opracowania obejmuje zasadniczo lata 2004–2013, przy czym dla potrzeb prowadzonych analiz porównawczych, wykorzystano zarówno okres poprzedzający, jak i lata późniejsze, biorąc pod uwagę dostępność danych oraz możliwości ich pozyskania z różnych źródeł.

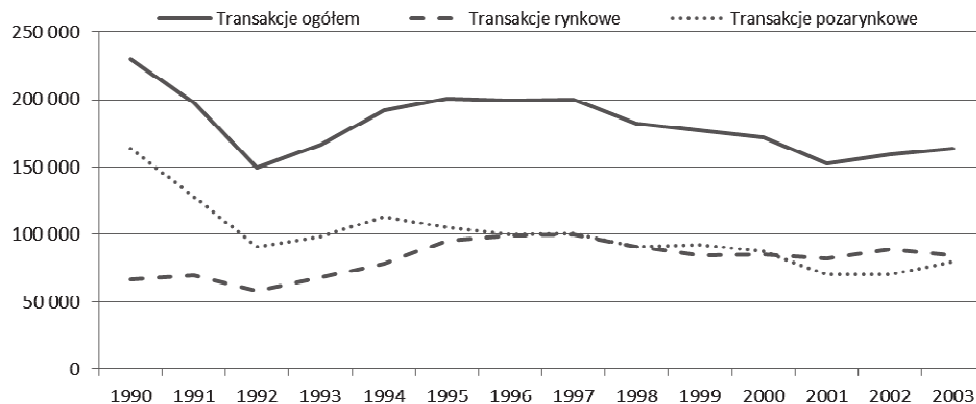
Ogólne tendencje na polskim rynku nieruchomości rolnych w warunkach gospodarki rynkowej

Polski rynek nieruchomości w warunkach gospodarki rynkowej ma za sobą okresy przekształceń, wyznaczających kolejne fazy jego rozwoju. Jedną z charakterystycznych cech pierwszej z nich, przypadającej na lata 1989–1992, były dynamiczne zmiany regulacji prawnych [Kucharska-Stasiak 2001]. Dla funkcjonowania rynku nieruchomości rolnych szczególne znaczenie ma wejście w życie nowelizacji ustawy kodeks cywilny z 28 lipca 1990 roku⁴, która zniosła praktycznie wszelkie istniejące wcześniej ograniczenia w obrocie tego typu nieruchomościami. Dotyczyło to norm obszarowych, zasad podziału i dziedziczenia gospodarstw oraz zakupu gruntów państwowych [Ostrowski 1996].

Efekty liberalizacji obrotu nieruchomościami rolnymi zaczęły się uwidaczniać po 1992 roku w związku z realizacją transakcji wcześniej „zatrzymanych” ze względu na niekorzystne przepisy emerytalne [Ostrowski 1998], co przekładało się głównie na skalę obrotu pozarynkowego. Na zwiększenie liczby realizowanych transakcji rynkowych korzystny wpływ miały warunki nabywania gruntów Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, co wiązało się z możliwością zwolnienia na okres 5 lat z podatku rolnego przy ich zakupie, niezależnie od nabytej powierzchni. Po 1996 roku, w którym zanotowano rekordową sprzedaż tego rodzaju gruntów (193 tys. ha), przepisy nie były już tak korzystne dla nabywców w związku z wprowadzeniem kryterium obszarowego (100 ha), powyżej którego wspomniane preferencje nie miały zastosowania [Woś 2007]. Okres bezpośrednio poprzedzający integrację Polski z Unią Europejską cechowała stagnacja na rynku nieruchomości rolnych. Niewielkie ożywienie wystąpiło okresowo po zapowiedziach wprowadzenia ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego, ponieważ znajomość nowych regulacji w powiązaniu z przewidywanym wzrostem cen zie-

⁴Weszła w życie 1 października 1990 roku.

mi rolnej oraz spodziewanymi korzyściami z jej posiadania w okresie poakcesyjnym, dopingowały do finalizowania planowanych transakcji (rys. 1).



Rysunek 1

Obrót nieruchomością rolnymi w Polsce w latach 1990–2003

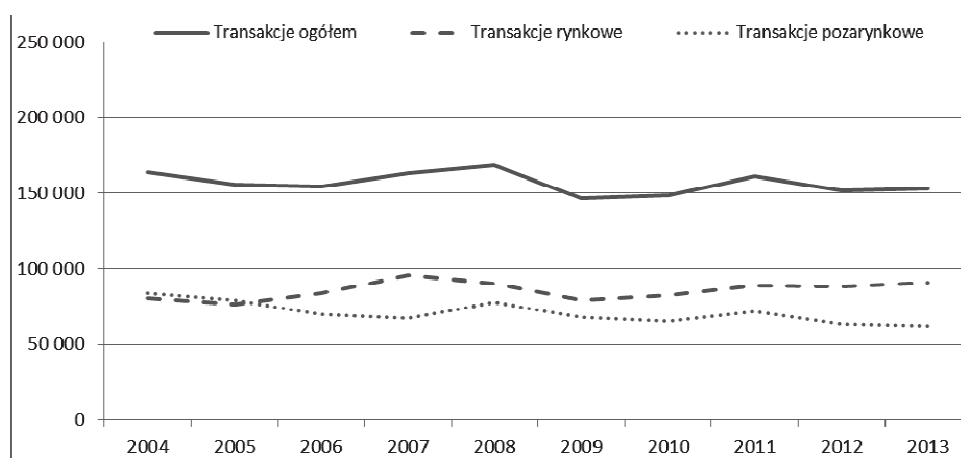
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kałkowski [2011].

Ograniczenia w obrocie nieruchomością rolnymi, które weszły w życie 16 lipca 2003 roku, szczególnie w początkowym okresie ich funkcjonowania budziły wiele kontrowersji i negatywnych ocen. Zwracano uwagę m.in. na to, że przepisy ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego są niesprecyzowane oraz zawierają wiele nieostrych i niedookreślonych wyrażen [Czerwińska-Koral 2016]. Ustawa niewątpliwie skomplikowała obrót nieruchomością rolnymi, co wiązało się z możliwością korzystania przez Agencję Nieruchomości Rolnych z uprawnień w postaci prawa pierwokupu i prawa nabycia. Związane z tym monitorowanie rynku nieruchomości rolnych, napotykało bowiem trudności w postaci braku określenia w ustawie limitu powierzchni poniżej którego nie stosuje się jej przepisów oraz problemów z ustalaniem przeznaczenia nieruchomości objętych transakcjami w związku z wygaśnięciem planów zagospodarowania przestrzennego w wielu gminach [Klank 2006].

Wpływ integracji z Unią Europejską oraz objęcie polskiego rolnictwa wspólną polityką rolną, zaczęły się uwidaczniać w zasadzie po 2005 roku, czego wyrazem jest ożywienie obrotu gruntami rolnymi oraz systematyczny wzrost ich cen transakcyjnych, którego nie zakłóciły nawet zawirowania związane z globalnym kryzysem gospodarczym [Żelazowski 2014]. Tendencje i kierunki zmian cen sprzedaży gruntów państwowych były przy tym zbieżne z notowanymi na rynku prywatnym.

Dynamiczny wzrost cen nieruchomości rolnych to niewątpliwie najbardziej widoczny efekt integracji z Unią Europejską. Innym charakterystycznym zjawie-

skiem jest wzrost znaczenia obrotu rynkowego tego rodzaju nieruchomościami, mający odzwierciedlenie w trwałej zmianie struktury realizowanych transakcji (rys. 2). Tego typu zmiana jakościowa jest korzystna m.in. z punktu widzenia rozwoju polskiego sektora rolnego. Z analiz prowadzonych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej wynika bowiem, że obrót o charakterze rynkowym sprzyja procesowi koncentracji gruntów, z kolei przepływy rodzinne, jako forma obrotu nierynkowego, skutkują stagnacją w zakresie struktury agrarnej [Kowalski 2015]. Z zapisów notarialnych dotyczących przenoszenia własności nieruchomości rolnych wynika, że w latach 2004–2013 transakcje rynkowe stanowiły 54,7%. W analogicznym okresie w latach 1994–2003 było to odpowiednio o 5,4 p.p. mniej (tab. 1). Należy przy tym zaznaczyć, że w porównaniu do lat 1994–2003 zrealizowano łącznie o ponad 234 tys. mniej transakcji nieruchomościami rolnymi, co w głównej mierze wynika z dużej aktywności transakcyjnej na analizowanym rynku w latach 1995–1997. Z 26,9 do 25,4% zmniejszył się również udział transakcji tego rodzaju nieruchomościami w transakcjach nieruchomościami ogółem. Dla porównania w 1990 roku kształtował się on na poziomie ponad 51% [Kałkowski 2011].



Rysunek 2

Obrót nieruchomościami rolnymi w Polsce w latach 2004–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kałkowski [2011, 2015].

Regionalne zróżnicowanie liczby i struktury transakcji nieruchomościami rolnymi

Pojęcie rynku nieruchomości jest ściśle związane z jego wymiarem przestrzennym, przejawiającym się nie tylko zasięgiem geograficznym, w którego granicach zlokalizowane są nieruchomości tworzące ten rynek, ale także prze-

strzennym zasięgiem podaży, popytu i cen danego typu nieruchomości [Cellmer 1999]. W zależności od wielkości obszaru objętego badaniem wyróżnić można rynek krajowy, jako obszar podstawowy, oraz mniejsze rynki regionalne i lokalne. W niniejszym opracowaniu dla potrzeb określenia uwarunkowań i skali zróżnicowania rynku wykorzystano administracyjny podział kraju, wyodrębniając w ten sposób 16 rynków wojewódzkich, które poddano następnie analizie w zakresie wybranych cech.

Tabela 1

Polski rynek nieruchomości rolnych według województw – analiza porównawcza dla lat 1994–2003 i 2004–2013

Województwa	Transakcje nieruchomościami rolnymi				Udział transakcji nieruchomościami rolnymi			
	razem		w tym rynkowe [%]		w transakcjach nieruchomości ogółem [%]		w transakcjach nieruchomości rolnymi ogółem [Polska = 100]	
	1994–2003	2004–2013	1994–2003	2004–2013	1994–2003	2004–2013	1994–2003	2004–2013
Dolnośląskie	93 087	69 211	66,3	65,5	18,8	12,9	5,2	4,4
Kujawsko-pomorskie	82 528	71 801	61,0	60,9	27,1	24,3	4,6	4,6
Lubelskie	258 283	208 653	50,4	53,9	56,3	52,9	14,4	13,3
Lubuskie	28 722	31 882	71,3	75,6	15,8	23,6	1,6	2,0
Łódzkie	123 532	110 170	44,2	52,0	31,1	28,5	6,9	7,0
Małopolskie	155 038	143 096	31,4	46,0	29,6	25,1	8,6	9,2
Mazowieckie	256 003	211 246	46,4	51,6	33,2	23,2	14,2	13,5
Opolskie	47 592	44 421	59,2	63,6	24,8	25,4	2,6	2,8
Podkarpackie	166 384	156 439	36,3	45,2	46,0	46,1	9,2	10,0
Podlaskie	108 219	84 200	50,2	50,6	49,3	44,6	6,0	5,4
Pomorskie	61 226	58 048	66,3	66,6	17,6	15,9	3,4	3,7
Śląskie	69 276	48 007	32,5	48,7	13,5	7,9	3,8	3,1
Świętokrzyskie	93 314	99 884	40,4	45,9	46,5	48,5	5,2	6,4
Warmińsko-mazurskie	72 810	60 857	66,1	71,5	29,6	24,1	4,0	3,9
Wielkopolskie	119 775	106 000	56,4	57,8	24,3	21,1	6,7	6,8
Zachodniopomorskie	64 089	61 411	71,5	73,5	18,4	20,4	3,6	3,9
Polska ogółem	1 799 872	1 565 326	49,5	54,7	27,0	25,4	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kałkowski [2011, 2015].

Dane przedstawione w tabeli 1 dotyczące lat 2004–2013 wskazują na istotne zróżnicowanie poszczególnych rynków wojewódzkich w zakresie liczby realizowanych transakcji nieruchomościami rolnymi. Należy przy tym zaznaczyć, że w porównaniu z analogicznym okresem lat 1994–2003, nie nastąpiły istotne zmiany w ich strukturze przestrzennej. Niezmiennie rynki pięciu województw (mazowieckiego, lubelskiego, podkarpackiego, małopolskiego i łódzkiego) reprezentowały łącznie ponad połowę rynku krajowego. Dla porównania udział pięciu najmniej aktywnych rynków (lubuskie, opolskie, śląskie, pomorskie i zachodniopomorskie) nie przekraczał 16%.

W latach 2004–2013 przeprowadzono łącznie ponad 850 tys. rynkowych transakcji dotyczących nieruchomości rolnych, przy czym zdecydowanie największą ich część (81,9%) stanowiła sprzedaż realizowana przez podmioty prywatne (tab. 2). Obrót z ich udziałem dominował w przypadku wszystkich województw, mieszcząc się w przedziale od 51,7% w przypadku województwa lubuskiego do 95,5% w województwie małopolskim. Najwięcej tego typu transakcji w ujęciu ilościowym zrealizowano w analizowanym okresie na terenie województwa lubelskiego, a najmniej w województwie śląskim. Udział tych województw w transakcjach realizowanych w skali kraju wynosił odpowiednio 13,1 i 2,7%.

Duży udział obrotu prywatnego w strukturze rynkowych transakcji nieruchomościami wiązać należy ze strukturą własności gruntów w Polsce, wskazującą na dominację osób fizycznych, w których rękach pozostaje 57,8% powierzchni ogólnej kraju. Na drugim miejscu jest Skarb Państwa (33,9%), a na trzecim jednostki samorządu terytorialnego z zaledwie 4% udziałem [Przewięźlikowska 2016]. Przewaga własności prywatnej widoczna jest w jeszcze większym stopniu w użytkach rolnych, w przypadku których do osób fizycznych należy 75% powierzchni gruntów zaliczanych do tej kategorii (66% powierzchni w miastach). Skarb Państwa jest właścicielem zaledwie 19% (15% w miastach), a samorządy terytorialne skupiają w swoich rękach 2% tego typu gruntów w skali kraju i 13% w miastach.

Zasoby użytków rolnych, uwzględniając podział administracyjny kraju, nie są rozmieszczone równomiernie. Największym potencjałem, mierzonym ich udziałem w powierzchni geodezyjnej, charakteryzują się województwa łódzkie, lubelskie i mazowieckie. Bliskie średniej krajowej są województwa dolnośląskie, małopolskie i podlaskie, a znacznie poniżej jej poziomu plasuje się województwo lubuskie [Klusek 2014].

W latach 2004–2013 udział Skarbu Państwa i gmin w ogólnej liczbie transakcji sprzedaży nieruchomości rolnych kształtował się na poziomie 18,1%, co w porównaniu do lat 1994–2003 oznacza spadek o 2,3 p.p. Najwięcej tego typu

transakcji realizowano na terenie województw podkarpackiego, warmińsko-mazurskiego i zachodniopomorskiego (tab. 2).

Powierzchnia gruntów rolnych posiadanych przez Skarb Państwa stale się zmniejsza, czego najważniejszą przyczyną jest zbywanie gruntów wchodzących w skład Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, którego wielkość w latach 2001–2014 zmniejszyła się o ponad połowę [Przewięźlikowska 2016]. Przepisy wprowadzone ustawą z dnia 14 kwietnia 2016 roku o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz zmianie niektórych ustaw⁵ zmieniły priorytety w zakresie gospodarowania gruntami Zasobu, przenosząc punkt ciężkości na ich wydzierżawianie. W efekcie powierzchnia grun-

Tabela 2

Polski rynek nieruchomości rolnych według województw – transakcje rynkowe (dane skumulowane za lata 2004–2013)

Województwa	Transakcje rynkowe					
	razem		w tym sprzedaż przez			
	liczba	[%] (Polska = 100)	Skarb Państwa lub gminę		inne osoby	
			liczba	%	liczba	%
Dolnośląskie	45 352	5,3	12 672	27,9	32 680	72,1
Kujawsko-pomorskie	43 704	5,1	5 023	11,5	38 681	88,5
Lubelskie	112 554	13,1	13 506	12,0	99 048	88,0
Lubuskie	24 115	2,8	11 642	48,3	12 473	51,7
Łódzkie	57 316	6,7	7 975	13,9	49 341	86,1
Małopolskie	65 766	7,7	2 959	4,5	62 807	95,5
Mazowieckie	108 908	12,7	8 970	8,2	99 938	91,3
Opolskie	28 238	3,3	5 521	19,6	22 717	80,4
Podkarpackie	70 693	8,2	18 311	25,9	52 382	74,1
Podlaskie	42 589	5,0	7 410	17,4	35 179	82,6
Pomorskie	38 635	4,5	8 762	22,7	29 873	77,3
Śląskie	23 367	2,7	2 278	9,7	21 089	90,3
Świętokrzyskie	45 815	5,3	8 183	17,9	37 632	82,1
Warmińsko-mazurskie	43 531	5,1	17 880	41,1	25 651	58,9
Wielkopolskie	61 252	7,1	7 146	11,7	54 106	88,3
Zachodniopomorskie	45 147	5,3	17 204	38,1	27 943	61,9
Polska ogółem	856 982	100,0	155 442	18,1	701 540	81,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kałkowski [2011, 2015].

⁵Dz.U. 2016, poz. 585 z późn. zm.

tów sprzedanych w 2016 roku wynosiła zaledwie 17 708 ha, wobec 76 700 ha w 2015 roku i 120 600 ha w 2014 roku [Biuletyn 2017].

Analiza danych udostępnianych od 2003 roku przez Główny Urząd Statystyczny wskazuje na dynamiczny wzrost wartości transakcji sprzedaży nieruchomości rolnych, co w głównej mierze jest wynikiem wzrostu ich cen jednostkowych [Załączna 2016]. Ceny te uzależnione są od wielu czynników, wśród których coraz większe znaczenie ma tzw. renta położenia. Decyduje ona o zainteresowaniu gruntami rolnymi ze strony „inwestorów zewnętrznych”, co wiąże się z ich konwersją na inne cele. Rentę położenia można zdefiniować jako swego rodzaju premię przejawiającą się na różne sposoby atrakcyjnej lokalizacji. Stanowi ona pewien potencjał, który w porę dostrzeżony i odpowiednio wykorzystany może przynieść mniej lub bardziej wymierne korzyści [Ossowska 2012].

Rozwój cywilizacyjny powoduje stopniowe zacieranie się granic między miastem a wsią, co jest szczególnie widoczne na obrzeżach dużych aglomeracji miejskich [Scorson 2004]. Prowadzone analizy wskazują na kształtowanie się w strefach podmiejskich specyficznego dla nich rynku gruntów rolnych. Biorąc pod uwagę różnice w poziomie cen rynkowych, można dokonać jego podziału na trzy zasadnicze segmenty: gruntów nabywanych dla potrzeb prowadzenia działalności rolniczej, gruntów postrzeganych jako potencjalne grunty budowlane oraz gruntów o wysokich walorach przyrodniczych, nabywanych dla potrzeb rekreacyjnych [Krajewska 2011].

Obrazu polskiego rynku nieruchomości rolnych dopełniają transakcje pozarynkowe, dokonywane bez użycia pieniędzy, do których zalicza się darowizny, spadki i umowy zbycia, głównie gospodarstw rolnych, za wypłatę świadczeń z ubezpieczenia społecznego. W latach 2004–2013 stanowiły one łącznie 45,3% transakcji ogółem, przy czym największa ich część przypada na województwa: mazowieckie, lubelskie, podkarpackie i małopolskie (tab. 3).

Z analizy struktury pozarynkowych transakcji nieruchomościami rolnymi wynika, że w latach 2004–2013 zdecydowanie największą ich część stanowiły darowizny (77,6%), których udział w porównaniu z analogicznym okresem lat 1994–2003 wzrósł o 21,5 p.p. Na drugim miejscu plasowały się umowy zbycia nieruchomości za uzyskanie świadczenia z ubezpieczenia społecznego (11,5%), a pozostałą część stanowiły działy spadku i zniesienie współwłasności (8,0%) oraz umowy o dożywocie (2,9%).

Transakcje pozarynkowe trwale związane z zasobami nieruchomości podlegają procesom demograficznym i historycznie uwarunkowanym zwyczajom społecznym [Kałkowski i Karaś 2016]. W ujęciu dynamicznym widoczny jest systematyczny spadek ich udziału w transakcjach nieruchomościami rolnymi ogółem. Na początku polskiej transformacji ustrojowej kształtował się on na poziomie ponad 70%, w 1994 roku było to 59%, a w 2004 roku odpowiednio 51%

Tabela 3

Polski rynek nieruchomości rolnych według województw – transakcje pozarynkowe (dane skumulowane za lata 2004–2013)

Województwa	Transakcje pozarynkowe					
	razem		w tym			
	liczba	[%] (Polska =100)	darowizny		inne	
			liczba	[%]	liczba	[%]
Dolnośląskie	23 859	3,7	19 682	82,5	4 177	17,5
Kujawsko-pomorskie	28 097	4,0	19 812	70,5	8 285	29,5
Lubelskie	96 099	13,6	75 918	79,0	20 181	21,0
Lubuskie	7 767	1,1	6 784	87,3	983	12,7
Łódzkie	52 854	7,5	39 161	74,1	13 693	25,9
Małopolskie	77 330	10,9	56 606	73,2	20 724	26,8
Mazowieckie	102 338	14,4	79 381	77,6	22 957	22,4
Opolskie	16 183	2,3	11 769	72,7	4 414	27,3
Podkarpackie	85 746	12,1	72 054	84,0	13 692	16,0
Podlaskie	41 611	5,9	30 416	73,1	11 195	26,0
Pomorskie	19 413	2,7	15 351	79,1	4 062	20,9
Śląskie	24 640	3,5	19 936	80,9	4 704	19,1
Świętokrzyskie	54 069	7,6	43 390	80,2	10 679	19,8
Warmińsko-mazurskie	17 326	2,4	14 177	81,8	3 149	18,2
Wielkopolskie	44 748	6,3	31 486	70,4	13 262	29,6
Zachodniopomorskie	16 264	2,3	13 706	84,3	2 558	15,7
Polska ogółem	708 344	100,0	549 629	77,6	158 715	22,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kałkowski [2011, 2015].

[Kałkowski 2011]. W 2013 roku zrealizowane w skali kraju transakcje pozarynkowe stanowiły łącznie niewiele ponad 40% ogółu transakcji nieruchomościami rolnymi. Najmniej tego typu transakcji realizowano niezmiennie na terenie województw: lubuskiego, opolskiego i zachodniopomorskiego [Kałkowski 2015].

Regionalne zróżnicowanie zjawiska nabywania nieruchomości rolnych przez cudzoziemców

W Polsce obowiązuje zasada, że aby nabyć nieruchomość obywatele innych państw muszą uzyskać stosowne zezwolenie, co reguluje ustawa z 24 marca 1920 roku o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców⁶. Mimo że w przy-

⁶Dz.U. 2016, poz. 1061 z późn. zm.

wołanej ustawie używane jest pojęcie nieruchomości rolnej, termin ten nie został w niej zdefiniowany. Brak takiej definicji, przy rozbieżnościach w definiowaniu tego pojęcia w innych aktach prawnych, skutkowało wieloma problemami natury praktycznej związanymi z kwalifikowaniem konkretnej nieruchomości jako rolnej. Miało to m.in. znaczenie dla określenia, czy w ramach zainicjowanej przez cudzoziemca sprawy administracyjnej właściwy minister do spraw rolnictwa i rozwoju wsi mógł wnieść sprzeciw wobec nabycia przez niego tego rodzaju nieruchomości. Problemów interpretacyjnych doświadczały również sądy powszechne w ramach dokonywanej przez nie oceny ważności zakwestionowanych transakcji [Sęczkowski 2017].

Obowiązująca obecnie ustawa o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców była wielokrotnie nowelizowana. Najistotniejsza co do skutków prawnych zmiana podyktowana była koniecznością dostosowania polskiego prawa do prawa Unii Europejskiej i wynikających z niego podstawowych zasad wspólnotowego rynku wewnętrznego, w tym zasady swobody przepływu kapitału obejmującej również inwestycje w nieruchomości. Z dniem 1 maja 2004 roku usunięto ograniczenia dotyczące nabywania nieruchomości przez obywateli i przedsiębiorców Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Wyjątek stanowiły nieruchomości rolne i leśne, do których miał zastosowanie wynegocjowany dwunastoletni okres przejściowy.

Jak wynika ze sprawozdań Ministerstwa Spraw Wewnętrznych i Administracji w latach 2004–2013 cudzoziemcy nabyli na podstawie zezwoleń i bez konieczności ich uzyskania grunty o powierzchni nieprzekraczającej 0,2% powierzchni ogólnej kraju [Klusek 2016], z czego grunty rolne stanowiły niewiele ponad 10%. Z analizy struktury nabytej powierzchni można wnioskować, że największym ich zainteresowaniem cieszyły się nieruchomości zlokalizowane na terenie województw wielkopolskiego, dolnośląskiego i mazowieckiego. Znacznie mniej atrakcyjne były dla nich inne lokalizacje, w województwach podlaskim i podkarpackim (tab. 4).

W związku z zagrożeniem, że po upływie okresu przejściowego ziemia rolna w Polsce będzie przedmiotem wzmożonego zainteresowania nabywców z innych krajów Unii Europejskiej, uchwalono ustawę z dnia 14 kwietnia 2016 roku o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw. Dokonała ona licznych zmian w treści obowiązującej obecnie ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego⁷ regulującej obrót nieruchomościami rolnymi stanowiącymi własność prywatną oraz ustawy

⁷Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego, Dz.U. z 2016, poz. 2052 z późn. zm.

Tabela 4

Nieruchomości rolne nabyte przez cudzoziemców według województw (dane skumulowane za lata 2004–2013)

Województwa	Powierzchnia nabytych przez cudzoziemców gruntów rolnych			
	w ha	w [%]		
		nabytej powierzchni nieruchomości		Polska = 100
gruntowych	rolnych i leśnych			
Dolnośląskie	387,56	8,2	95,7	10,0
Kujawsko-pomorskie	135,62	11,9	96,8	3,5
Lubelskie	151,15	17,4	96,3	3,9
Lubuskie	313,36	16,7	98,6	8,1
Łódzkie	261,53	8,5	85,5	6,7
Małopolskie	199,79	11,8	92,0	5,2
Mazowieckie	352,98	6,0	82,8	9,1
Opolskie	204,48	11,0	98,5	5,3
Podkarpackie	102,18	12,7	80,6	2,6
Podlaskie	105,89	20,2	95,1	2,7
Pomorskie	225,72	12,4	98,7	5,8
Śląskie	235,84	4,7	67,9	6,1
Świętokrzyskie	249,57	27,5	91,4	6,4
Warmińsko-mazurskie	190,97	13,3	89,4	4,9
Wielkopolskie	500,05	14,3	96,3	12,9
Zachodniopomorskie	265,32	13,3	96,4	6,8
Polska ogółem	3 881,64	10,5	90,9	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdań Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z realizacji ustawy z 24 marca 1920 roku o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców za lata 2004–2014.

o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi skarbu państwa⁸ odnoszącej się do obrotu gruntami państwowymi.

Nowo wprowadzone regulacje wpisują się w rozwiązania, jakie w zakresie kontroli obrotu gruntami rolnymi funkcjonują w prawodawstwie innych krajów Unii Europejskiej. W przypadku tzw. starych krajów wspólnoty różnego rodzaju ograniczenia w tym zakresie stosują m.in. Francja, Niemcy czy Dania. Z „nowych” krajów członkowskich jako pierwszy ustawę o obrocie gruntami rolnymi

⁸Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, Dz.U. z 2016, poz. 1491 z późn. zm.

uchwalił parlament Węgier, warunkując ich nabycie posiadaniem kwalifikacji rolniczych lub prowadzeniem na terenie tego kraju udokumentowanej działalności rolniczej [Stankiewicz 2015].

Podsumowanie

Polski rynek nieruchomości rolnych charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem regionalnym, czego wyrazem jest udział poszczególnych rynków wojewódzkich w transakcjach rozpatrywanych zarówno w ujęciu ogólnym, jak i w podziale na transakcje rynkowe i pozarynkowe. Największą aktywnością w tym zakresie charakteryzują się województwa lubelskie, mazowieckie i podkarpackie. W latach 2004–2013 transakcje gruntami rolnymi stanowiły około 1/4 obrotów na rynku nieruchomości w kraju, przy czym udział ten wykazuje stałą tendencję spadkową.

Na rozmiary i strukturę transakcji wpływa wiele czynników, z których większość ma charakter makroekonomiczny i stanowi element prowadzonej przez państwo polityki rolnej. W tym kontekście zasoby gruntów rolnych i ich rozdysponowanie, zarówno na rynku prywatnym, jak i państwowym, stanowią jeden z kluczowych elementów programu restrukturyzacji polskiego rolnictwa i jego dostosowywania do wymogów konkurencyjnego rynku europejskiego.

Na rozwój polskiego rynku nieruchomości rolnych ograniczony wpływ mają inwestorzy zagraniczni, co wiąże się z reglamentacją transakcji realizowanych z ich udziałem, wynikającą z ustawy z dnia 24 marca 1920 roku o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców. W latach 2004–2013 nabyli oni łącznie w sposób bezpośredni ponad 3 880 ha, co stanowi zaledwie 10% nabytych przez cudzoziemców nieruchomości gruntowych. Największym ich zainteresowaniem, biorąc pod uwagę kryterium powierzchniowe, cieszyły się grunty rolne zlokalizowane na terenie województw wielkopolskiego, dolnośląskiego i mazowieckiego. Skala tego zjawiska była natomiast znacznie mniejsza w przypadku takich województw jak podlaskie czy podkarpackie.

W kontekście przepisów wymienionej ustawy w przypadku nabywania nieruchomości rolnych przez cudzoziemców zastosowanie mają regulacje zawarte w ustawie z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego. Ich nowelizacja w drodze ustawy z dnia 14 kwietnia 2016 roku o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz zmianie niektórych ustaw, w istotny sposób ograniczyła możliwości obrotu tego typu nieruchomościami, co dotyczy wszystkich nabywców bez względu na obywatelstwo czy kraj pochodzenia. Wprowadzone zmiany ze względu na ich zakres były i nadal pozostają tematem licznych publikacji, analiz i wypowiedzi przedstawi-

cieli różnych środowisk, w tym specjalistów z zakresu prawa rolnego, rolników i zrzeszających ich organizacji. Z perspektywy krótkiego czasu, jaki upłynął od wejścia w życie nowych przepisów, trudno w sposób jednoznaczny szacować ich skutki. Szczegółowa, a co się z tym wiąże bardziej wiarygodna ocena, będzie możliwa dopiero w dłuższej perspektywie.

Literatura

- BELNIAK S., UCHMAN R. 2001: *Rynek nieruchomości gruntowych w Polsce*, Świat Nieruchomości 32, 17–21.
- Biuletyn Informacyjny*, 7–8 (2017), MRiRW, Warszawa, 22–25.
- BRYX M., 2000: *Rynek nieruchomości w Polsce i jego przekształcenia*, [w:] *Uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce*, IFGN SGH, Warszawa, 11–29.
- BRYX M. 2006: *Rynek nieruchomości system i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa.
- CELLMER R., 1999: *Zasady i metody analizy elementów składowych rynku nieruchomości*, Educaterra, Olsztyn.
- CYMERMAN R. (red.), 2011: *Podstawy rolnictwa i wycena nieruchomości rolnych*, Educaterra, Olsztyn.
- CZECHOWSKI P. (red.), 2015: *Prawo rolne 3*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- CZERWIŃSKA-KORAL K., 2016: *Pojęcia niedookreślone w przepisach ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego*, *Temida 2*, *Studia Iuridica Agraria 14*, 191–206.
- HOPFER A., 1997: *Szacowanie nieruchomości niezurbanizowanych 3*, Twigger, Warszawa.
- KALKOWSKI L. (red.), 2011: *Monitoring polskiego rynku nieruchomości – raport za 2009 rok*, Instytut Rozwoju Miast, Kraków.
- KALKOWSKI L. (red.), 2015: *25 lat polskiego rynku nieruchomości – monitoring za lata 1990–2014*, Instytut Rozwoju Miast, Kraków.
- KALKOWSKI L., KARAŚ Ł., 2016: *Pozarynkowe transakcje nieruchomościami w Polsce w latach 2003–2013 – ujęcie prawne i podatkowe*, *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie 2 (30)*, 13–26.
- KALKOWSKI L., RYDZIK W. 2008: *Poszerza się wiedza o polskim rynku nieruchomości*, *Świat Nieruchomości 3 (65)*, 16–21.
- KLANK L., 2006 : *Sukcesja gospodarstw rolnych w Polsce*, IRWiR PAN, Warszawa
- KLUSEK T., 2014: *Uwarunkowania i skala wyłączenia na cele nierolnicze gruntów o największej przydatności produkcyjnej*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 16 (6)*, 235–240.
- KLUSEK T., 2016: *Inwestorzy zagraniczni na polskim rynku nieruchomości*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 16 (31)*, 167–180.
- KOWALSKI A., (red.), 2015: *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki żywnościowej, Warszawa.

- KRAJEWSKA M., 2011: *Kształtowanie się wartości gruntów w strefie podmiejskiej miasta Bydgoszczy*, [w:] H. Gawron (red.), *Stan i tendencje rozwoju rynku nieruchomości*, Zeszyty Naukowe 192, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 70–80.
- KRZYK P., TOKARCZUK T., HECZKO-HYŁOWA E., ZIOBROWSKI Z., 2013: *Obszary rolne jako element struktury przestrzennej miast – problemy planistyczne*, Instytut Rozwoju Miast, Kraków.
- KUCHARSKA-STASIAK E., (red.), 2001: *Bariery rozwoju rynku nieruchomości*, Oficyna Wydawnicza Branta, Łódź.
- KUCHARSKA-STASIAK E. 2006: *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- OSSOWSKA L., 2012: *Renta położenia jako determinanta rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu.
- OSTROWSKI L., 1996: *Rynek ziemi rolniczej w latach 1991–1995*, Studia i Monografie 79, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- OSTROWSKI L., 1998.: *Rynek ziemi rolniczej stan i perspektywy*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- PRZEWIĘŻLIKOWSKA A., 2016: *Transformacja mienia Skarbu Państwa w kontekście aktualnych przepisów prawa*, Infrastruktura i Ekologia Terenów Wiejskich 2 (1), 423–443.
- SCORSON E.A., 2004: *Rural Development and Urban Sprawl: Convergening Interests or Opposing Sides ?*, Rural Development Center 7, 1.
- SĘCZKOWSKI D., 2017: *Nabywanie nieruchomości rolnych przez cudzoziemców*, [w:] P. Księżak, J. Mikołajczyk (red.), *Nieruchomości rolne w praktyce notarialnej*, Wolters Kluwer, Warszawa, 283–305.
- SIEMIŃSKA E., 2006: *Ryzyko na rynku nieruchomości – wybrane problemy*, [w:] A. Naplećka (red.), *Inwestycje i nieruchomości*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, 131–147.
- Sprawozdania Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z realizacji ustawy z dnia 24 marca 1929 roku o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców za lata 2004–2014*, MSWiA, Warszawa.
- STANKIEWICZ D., 2015: *Nabywanie ziemi rolniczej przez cudzoziemców w Polsce*, BAS, 7 (190), Warszawa.
- TRUSZKIEWICZ Z., 2017: *Zakres stosowania ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego po nowelizacji z 2016 r.*, Rejent 7 (315), 95–124.
- Ustawa z dnia 24 marca 1920 roku o nabywaniu nieruchomości przez cudzoziemców*, Dz.U. z 2016, poz. 1061 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa*, Dz.U. z 2016, poz. 1491 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 roku o kształtowaniu ustroju rolnego*, Dz.U. z 2016, poz. 2052 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 14 kwietnia 2016 roku o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz zmianie niektórych ustaw*, Dz.U. z 2016, poz. 585 z późn. zm.

- WOŚ A (red.), 2007: *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
- ZAŁĘCZNA M., 2010: *Instytucjonalne uwarunkowania rozwoju rynku nieruchomości w Polsce na tle doświadczeń państw zachodnich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- ZAŁĘCZNA M. 2016: *Inwestowanie w nieruchomości rolne – Polska na tle wybranych państw*, Świat Nieruchomości 96, 27–35.
- ŻELAZOWSKI K., 2014: *Regionalne zróżnicowanie cen gruntów rolnych w Polsce*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 36, 531–542.

Abstrakt

Rynek nieruchomości nie jest rynkiem jednolitym, w związku z tym, w zależności od przyjętych kryteriów, można dokonać jego podziału na różne segmenty. Do najczęściej stosowanych kryteriów klasyfikacji tego rynku, dla potrzeb prowadzonych analiz, zaliczyć należy kryterium przedmiotowe. Uwzględnia ono funkcje pełnione przez nieruchomości, a jednym z segmentów wyodrębnianych na jego podstawie jest rynek nieruchomości rolnych.

Dane dotyczące obrotu nieruchomościami rolnymi w skali kraju i poszczególnych województw mogą być wykorzystane dla różnych celów, w szczególności dla potrzeb wyznaczania kierunków przekształceń strukturalnych w rolnictwie. W tym kontekście istotne jest poznanie uwarunkowań tego zjawiska, jego natężenia oraz struktury, co jest przedmiotem niniejszego opracowania.

Słowa kluczowe: rynek nieruchomości, nieruchomości rolne, województwa

Size and Regional Differences in the Polish Agricultural Property Market

Abstract

The property market is not a unite market and therefore depending on employed criteria can be divided into various segments. In order to provide an analysis the objective criterion is most often used. It reflects functions of particular properties and on such basis the segment of agricultural properties can be distinguished.

The data on agricultural property sales in the whole country scale as well as in provinces can be employed for various purposes, particularly for defining of

structural changes in agriculture. In order to do so it is necessary to recognise the background of the property sales, their scope and structure which is the topic of the paper.

Key words: property market, agricultural properties, provinces

Justyna Góral, Włodzimierz Rembisz

Zakład Zastosowań Matematyki w Ekonomice Rolnictwa,
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB

Wynagrodzenia i wydajność pracy w rolnictwie polskim na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej

Wstęp

Poprawa ekonomicznej wydajności pracy¹ determinuje wyższy poziom dobrobytu społeczeństwa (bogactwa konsumentów). Przyczynia się do tego przede wszystkim poprawa technicznego uzbrojenia pracy oraz poprawa jej organizacji. Optimum producenta wyznacza punkt zrównania się wynagrodzenia danego czynnika z jego produktywnością (wydajnością) krańcową. Dopuszczalne wynagrodzenie pracy określa przychód krańcowy tego czynnika produkcji lub jego koszt krańcowy [Rembisz 2013]. Między czynnikami produkcji istnieje ścisła współzależność, gdyż ich wielkości harmonicznie dopasowują się w procesie gospodarczym.

Wydajność pracy wiąże się z optymalnym wykorzystaniem zasobów gospodarstwa rolnego, które determinuje zarówno konkurencyjność poszczególnych gospodarstw rolnych, jak również całego sektora na europejskim oraz światowym rynku [Mrówczyńska-Kamińska 2012]. Niewątpliwie, wydajność pracy w rolnictwie zależy od jej technicznego uzbrojenia oraz od wielkości areалу użytków rolnych (UR) przypadającego na zatrudnionego [Czyżewski, Kryszak 2016, Kusz, Misiak 2017]. Redukcja obecnego poziomu zatrudnienia (która stopniowo

¹Wyróżnia się społeczną, ekonomiczną oraz techniczną wydajność pracy.

zachodzi²), zwiększanie powierzchni gospodarstw rolnych i w efekcie skali produkcji (również powoli zachodzą³) oraz wzrost nakładów kapitału to założenia konieczne dla dalszego rozwoju sektora rolnego. Dopiero one pozwolą osiągnąć trwałą i stabilną poprawę wydajności pracy, a co za tym idzie, również wynagrodzeń rolników [Gadomski 2015].

Najwyższy udział aktywnych zawodowo w rolnictwie wśród państw Unii Europejskiej (UE) w ogólnej liczbie ludności wykazują Polska (ok. 10%) i Grecja (ok. 6%). Dane te świadczą o dużym dystansie dzielącym Polskę od pozostałych państw Unii Europejskiej, gdzie udział ten często oscyluje wokół 1–2% (Holandia, Belgia, Dania).

Celem niniejszej pracy jest analiza relacji między wynagrodzeniem pracy (dostępne dane dotyczą pracowników najemnych, niemniej jednak pozwalają nakreślić ogólne tendencje) a jej wydajnością w krajach Unii Europejskiej (UE), jak również ocena zróżnicowania tych wielkości wewnątrz Wspólnoty. Na podstawie danych liczbowych Eurostatu pokazano aktualne relacje tych wartości oraz ich zmienność w czasie. Dane empiryczne odniesiono do teoretycznych założeń (relacji wzorcowych – por. założenia analityczne). Celem była również weryfikacja wyników badań własnych w odniesieniu do teorii oraz dorobku innych autorów.

Odniesienie do literatury

Wskazuje się, że wydajność pracy to jeden z najważniejszych elementów decydujących o poziomie efektywności produkcji w rolnictwie. Zdeterminowana jest ona przez zespół czynników, takich jak struktura agrarna rolnictwa, liczba pracujących w rolnictwie i ich poziom przygotowania zawodowego, organizacja pracy, a przede wszystkim poprzez postęp techniczny. Poziom zaawansowania technicznego rolnictwa decyduje m.in. o poziomie technicznego uzbrojenia pracy. Z reguły niska wartość technicznego uzbrojenia pracy niekorzystnie wpływa na efektywność wykorzystania siły roboczej [Gołaś, Kozera 2008, Nowak 2011].

²Wraz z rozwojem gospodarczym maleje znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej, w zatrudnieniu, a także w kreowaniu produktu krajowego brutto (takie procesy mają miejsce w Polsce). Nowoczesny sektor rolny coraz silniej staje się powiązany z innymi działami gospodarki narodowej. Obecnie tylko 10% mieszkańców wsi utrzymuje się jedynie z rolnictwa. Stanowi to zarazem około 10% całego społeczeństwa [Góral 2017]. Badania J. Wąsowicza [2013] pokazują, że spadek zatrudnienia w rolnictwie o blisko 18% przyczynił się do wzrostu wydajności pracy o 8% (w latach 2004–2011).

³Z danych GUS wynika, że maleje liczba gospodarstw najmniejszych, wzrasta zaś liczba gospodarstw o areale powyżej 15 ha oraz powyżej 100 ha UR. Wzrosła średnia powierzchnia gospodarstwa rolnego z 9,91 ha w 2007 roku do 10,65 ha w 2017 roku [GUS, ARiMR 2017].

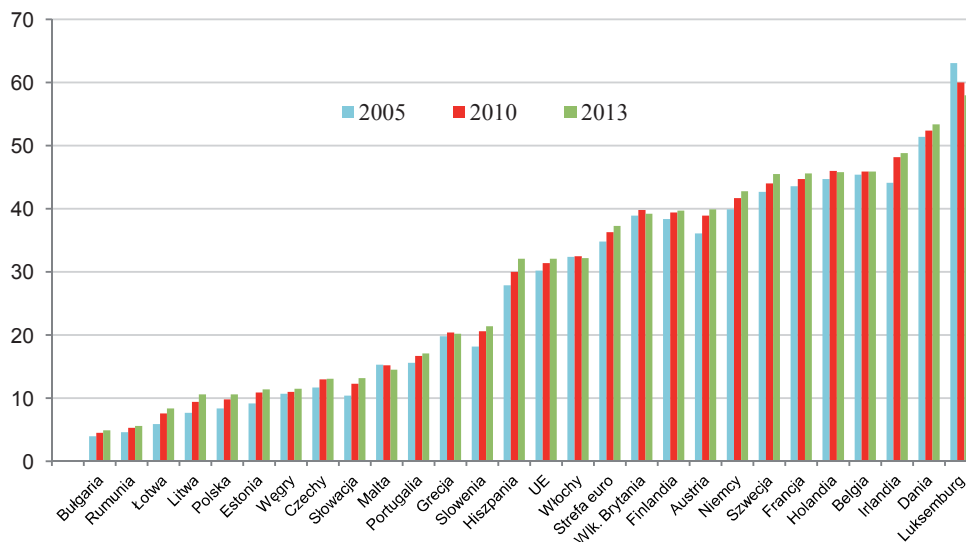
Wartość dodana jest jedną z najbardziej zobiektywizowanych kategorii oceny efektywności przedsiębiorstw stosowaną w ocenie wydajności pracy. Jej istota wynika z tego, że mierzy ona wydajność pod kątem widzenia wartości wnoszonych przez kapitał ludzki w stosunku do kosztów materialnych pochodzących z zewnątrz. Stanowi ważne kryterium zdolności generowania wartości dla właścicieli [Gołaś 2010a].

W artykule przyjęto, że wynagrodzenie czynnika pracy jest zgodne z wartością dodaną, jaką wnosi do całej wartości produktu, czyli z jego produktywnością [Clark 1899]. Poziom wynagrodzenia, zgodnie z podejściem tegoż autora i przyjętym poglądem w mikroekonomii, określony jest przez produktywność krańcową czynnika, co wynika z warunków równowagi producenta. Relacja wynagrodzenia do wydajności nie powinna być większa od jedności (lub 100%). Relacja wynagrodzenia do jego źródła sfinansowania jest istotą teorii jednostkowych kosztów pracy (*Unit Labour Costs*), powszechnie wykorzystywanego miernika w pracach OECD, czy Banku Światowego.

Jednak wysokość wynagrodzeń⁴ to zmienna zależna od wielu czynników egzogenicznych, wśród których kluczowe znaczenie ma poziom rozwoju gospodarczego danego kraju. Wraz z rozwojem gospodarczym relatywny udział sektorów o niskiej wartości dodanej (np. rolnictwa) powinien maleć. Przepływ siły roboczej z sektorów o niskiej wydajności pracy do pozostałych (właściwa alokacja siły roboczej) stanowi jeden z istotnych czynników wpływających na dynamikę przeciętnej wydajności pracy oraz tempo wzrostu gospodarczego [Kosmalski 2010, Dąbrowska 2017].

W 2016 roku wartość PKB wytworzonego w ciągu jednej przepracowanej godziny (miara produktywności technicznej, którą posługuje się OECD) dla Polski wyniosła 32 USD (wartość w cenach bieżących, zgodnie z parytetem siły nabywczej). W tym samym czasie średnia dla krajów UE wyniosła 53,6 USD, a dla krajów strefy euro 59,8 USD. Luksemburg mógł pochwalić się wartością przeszło trzykrotnie wyższą od naszej, czyli 97,5 USD [Dąbrowska 2017]. Na rysunku 1 zobrazowano to niekorzystne dla Polski zestawienie. Warto dodać, że do takiej sytuacji w dużej mierze przyczynia się polski sektor rolny, w którym wydajność pracy jest najniższa w porównaniu do innych sektorów w całej gospodarce. W 2016 roku w rolnictwie pracowało 10,6% wszystkich osób zatrudnionych w polskiej gospodarce, ale wytwarzały one zaledwie 2,4% jej wartości dodanej.

⁴Kategoria wynagrodzeń dotyczy ograniczonej grupy osób w rolnictwie, ponieważ właściciele gospodarstw rolniczych uzyskują z racji pracy w gospodarstwie dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, który stanowi zarówno opłatę za zaangażowanie własnych czynników produkcji w działalności operacyjnej gospodarstwa rolniczego (w tym również opłatę za wykonaną pracę), ale także za ryzyko podejmowane przez prowadzącego to gospodarstwo [Zegar 2008, Wasilewski, Wasilewska 2011].



Rysunek 1

Wydajność pracy (PKB na roboczogodzinę w gospodarce) w euro

Źródło: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/najpierw-wydajnosci-potem-wynagrodzenia/> (dostęp: 30.08.2017)

To wyraźnie pokazuje, jak niska jest ich wydajność pracy. Jeszcze gorzej polskie rolnictwo wypada na tle rolnictwa unijnego, co zostało przedstawione w dalszej części pracy⁵.

Z analiz porównawczych prowadzonych przez W. Poczę i M. Kołodziejczak [2004, 2008], M. Kołodziejczak i A. Mrówczyńska-Kamińska [2008] oraz M. Kołodziejczak [2008a, 2014] wynika, że najwyższą wydajność pracy w rolnictwie osiągały państwa północno-zachodniej UE (Wielka Brytania, Francja, Holandia, Dania), najniższą – Polska, Litwa i Węgry.

Polska wypada niekorzystnie na tle Unii Europejskiej, gdy porówna się poziom nakładów pracy w rolnictwie (AWU) w przeliczeniu na powierzchnię użytków rolnych (np. 100 ha). Średnia wartość tego wskaźnika w Unii Europejskiej kształtuje się na poziomie 6 AWU na 100 ha użytków rolnych. W Polsce jest ona dwukrotnie większa⁶. W Wielkiej Brytanii czy Danii oscyluje natomiast jedynie wokół 2 AWU na 100 ha. Te niekorzystne statystyki powoli ulegają poprawie, o czym świadczą dane zawarte w tabeli 1.

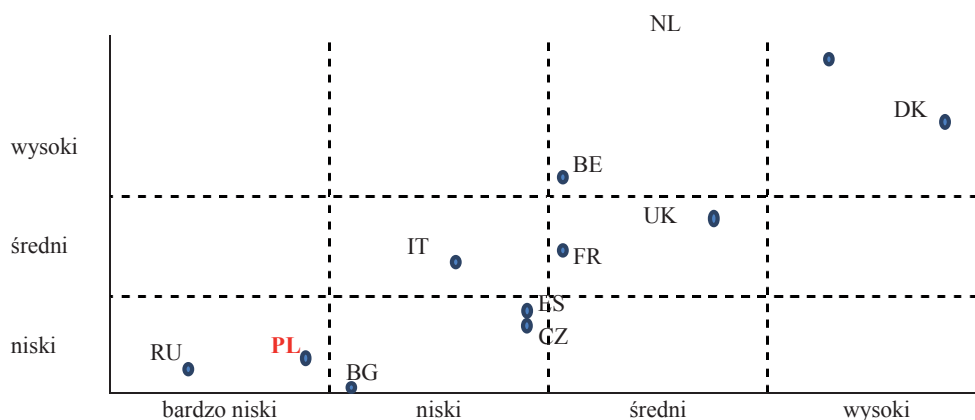
⁵Należy jednak zaznaczyć, że w Polsce funkcjonuje bardzo dużo drobnych gospodarstw nieprodukujących na rynek, czyli nietowarowych (tzw. socjalnych). Jest to zjawisko dalece odmienne od struktury rolnictwa państw Zachodniej Europy (Francji, Niemiec, Holandi czy Danii).

⁶Należy dodać, że w porównaniu z UE, w polskim rolnictwie jest największy odsetek gospodarstw prowadzonych przez osoby do 35. roku życia i wynosi on około 15% przy średniej unijnej na poziomie nieco ponad 6%.

Tabela 1

Tendencje zmian w zakresie nakładów pracy (w AWU, 2005 = 100)

Wyszczególnienie	2000	2005 = 100	2010	2015
UE-27	121	100	78	69
UE-15	113	100	87	78
Polska	108	100	83	84

Źródło: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (dostęp: 29.08.2017)

Objaśnienia: na osi OX przedstawiono syntetyczny miernik relacji między czynnikami produkcji, a na osi OY syntetyczny miernik produktywności czynników produkcji (ziemi i pracy). PL – Polska, RU – Rumunia, BG – Bułgaria, IT – Włochy, FR – Francja, ES – Hiszpania, CZ – Czechy, UK – Wielka Brytania, BE – Belgia, DK – Dania, NL – Holandia.

Rysunek 2

Typologia wybranych państw UE ze względu na mierniki syntetyczne relacji między czynnikami produkcji oraz ich efektywności

Źródło: Opracowanie na podstawie Bear-Nawrocka i Markiewicz [2013].

Na rysunku 2 pokazano, jak niekorzystne są relacje między wszystkimi czynnikami produkcji w polskim rolnictwie oraz jak negatywne skutki to za sobą niesie (małe efekty) w porównaniu do wyników innych państw [Bear-Nawrocka i Markiewicz 2013, Duczkowska-Małysz 2015].

Z danych publikacji pt. „Raport o stanie wsi. Polska wieś 2016” [Nużyńska, Wilkin 2016] wynika, że polskie rolnictwo dysponuje około 8% zasobów ziemi, 20% nakładów pracy oraz 5% nakładów kapitału całej UE-28. Powierzchnia UR na 1 AWU wynosi jedynie 7,4 ha i jest większa zaledwie od maltańskiej, cypryjskiej oraz słoweńskiej. Nakłady kapitału na 1 AWU stanowiły tylko 20–25% średniej unijnej i były najniższe w UE. Relacje obrazujące wyposażenie pracy w pozostałe dwa czynniki produkcji (ziemię i kapitał) wskazują na słabą kon-

kurencyjność polskiego sektora rolnego w zakresie potencjału produkcyjnego i determinują niską wydajność pracy. Ponadto, polskie rolnictwo pod względem waloryzacji rolniczej przestrzeni produkcyjnej zajmuje jedną z ostatnich pozycji w Europie. Użytki rolne w Polsce są słabej jakości, gdyż wskaźnik bonitacji gleb wynosi średnio 0,82. Gleby bardzo dobre i dobre stanowią jedynie 11,5% całości UR [Nowak 2011].

Reasumując, w polskim rolnictwie poziom wydajności pracy jest bardzo niski w porównaniu do innych państw UE [Maciejewicz 2016]. Powoli uwidaczniają się jednak pozytywne zmiany [Wąsowicz 2013], zachodzące na skutek spadku zatrudnienia w rolnictwie przy jednoczesnym utrzymaniu, a nawet wzroście poziomu produkcji.

Założenia analityczne

Kwestia relacji wynagrodzenia i wydajności czynnika pracy wynika z teorii równowagi producenta oraz stref racjonalności w analizie funkcji produkcji [Debertin 1986]. Producent rolny, podobnie jak każdy inny, powinien równoważyć poziom wynagrodzenia z produktywnością każdego z zaangażowanych czynników produkcji. W szczególności poziom wynagrodzenia pracy wynikać powinien z produktywności tego czynnika. Zależności te są powszechnie znane z mikroekonomii [Rembisz, Sielska 2015], jak również z analizy funkcji produkcji rolniczej [Debertin 1986].

Przyjmując za podstawę teoretyczną funkcję produkcji rolniczej w postaci ogólnej:

$$y = f(K, L, Z) \rightarrow \max$$

oraz wprowadzając elementy równowagi producenta (stąd i wynagrodzenia czynników), jak również dane ceny produktów, otrzymujemy:

$$R = y \cdot p_y \rightarrow \max$$

przy:

$$K \cdot c_K + L \cdot c_L + Z \cdot c_Z = m^k \text{ oraz } \Pi = R - m^k$$

gdzie:

R – przychód,

y – wielkość produkcji,

p_Y – cena otrzymywana,

K – nakłady czynnika kapitału wraz z ziemią rolną,

c_K – wynagrodzenie czynnika kapitału (stopa procentowa i renta),

- L – nakłady czynnika pracy,
 c_L – wynagrodzenie pracy,
 Z – nakłady czynnika ziemia,
 c_Z – wynagrodzenie czynnika ziemia (renta gruntowa),
 Π – zysk (dochód producenta rolnego),
 m^k – ograniczenie finansowe (środki na wynagrodzenia czynników produkcji).

Pomijając szczegółowe przekształcenia i założenia [Rembisz, Sielska 2012], względem maksymalizacji tak ujętej funkcji⁷, mamy proste warunki wyznaczające strefę racjonalności gospodarowania producenta, biorąc pod uwagę jedynie czynnik pracy⁸:

$$\frac{y}{L} = \frac{\partial y}{\partial L} = C_L \quad \text{oraz} \quad \frac{y}{L} \approx C_L$$

Ta relacja wyznacza dopuszczalny poziom wynagrodzenia czynnika pracy, zakładając dodatnie wartości wydajności krańcowych⁹. Tę drugą relację wykorzystano w analizie empirycznej. Dalej istotne jest to, co określa poziom wynagrodzenia, czyli wydajność czynnika pracy. Wracając do postaci ogólnej, wyjściowej funkcji produkcji można zapisać ją w formie intensywnej, w nawiązaniu do powyższych wzorów:

$$\frac{y}{L} = f\left(\frac{K}{L}, \frac{Z}{L}\right) \rightarrow \max$$

oraz rozdzielnie:

$$\frac{y}{L} \approx \frac{K}{L} \quad \text{oraz} \quad \frac{y}{L} \approx \frac{Z}{L}$$

jako teoretyczne podstawy czynnika objaśniającego poziom wydajności pracy. Te formuły będą podstawą dalszej analizy empirycznej.

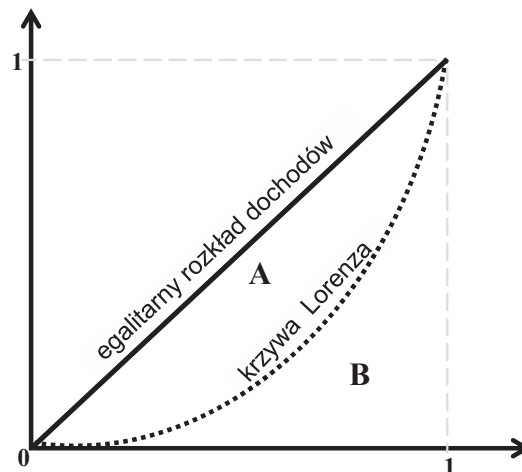
⁷Na przykład podstawowy warunek: $\frac{\pi}{\partial y} = \frac{\partial R}{\partial y} - \frac{\partial m^k}{\partial y} = 0$.

⁸W istocie winna tu być funkcja: $y = f(L) \rightarrow \max$.

⁹W istocie, odnosząc do pracy najmniejszej, wysokość wynagrodzenia może być niższa od wydajności krańcowej $\frac{y}{L} > \frac{\partial y}{\partial L} - C_L$, gdzie tworzą się zyski nadzwyczajne, ale te sytuacje tu wykluczaliśmy, przyjmując warunki, jak we wcześniejszych odnośnikach.

Założenia metodyczne

Zróżnicowanie wydajności czynnika pracy oraz jej wynagradzania, według powyższego ujęcia analitycznego, zweryfikowano na podstawie prostej statystyki, jaką jest współczynnik Giniego. Jest on powszechnie stosowaną miarą nierówności rozkładu zmiennych (wielkości), najczęściej dochodów. Podczas jego szacowania bazuje się na funkcji Lorenza (czarna wykropkowana linia na rysunku 3), która obrazuje fakt występowania lub braku występowania nierówności (tu: zróżnicowania wydajności i wynagrodzeń). Współczynnik Giniego zawiera się w przedziale (0–1). Im wyższa jest jego wartość (1), tym większy jest stopień koncentracji zmiennej (u nas: wydajności pracy i wynagrodzeń), a tym samym większe nierówności i zróżnicowanie.



* Linia zielona obrazuje egalitarny rozkład dochodów, a linia czerwona – rozkład nieegalitarny, czyli zróżnicowanie. Im większe odchylenie od rozkładu egalitarnego (większy obszar A), tym większe zróżnicowanie badanej zmiennej i wyższa wartość współczynnika Giniego.

Rysunek 3

Funkcja Lorenza* oraz interpretacja graficzna współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Kakwani 1980].

Im większy obszar A, tym większa jest nierówność. Wynika to z relacji wyznaczającej współczynnik Giniego:

$$G = \frac{A}{A + B}$$

Graficzną interpretację wartości współczynnika Giniego można przedstawić jako stosunek pola zawartego między czarną linią równości obrazującą egalitarny rozkład dochodów (in. przekątną na rysunku 3) a wykropkowaną czarną funkcją Lorenza (obszar A) do pola trójkąta pod przekątną (A+B). Współczynnik Giniego jest wielkością znormalizowaną, co ułatwia dokonywanie porównań zarówno w czasie, jak i między różnymi krajami czy populacjami [Włodarczyk 2013].

W naszym przypadku analizujemy zróżnicowanie wydajności pracy oraz wynagrodzenia za nią pracowników najemnych w ujęciu międzynarodowym (na poziomie UE). Sposób prezentacji wyników nawiązuje do podejścia zastosowanego przez S. Kuźmara [2015], który wydał się autorom bardzo trafny i czytelny.

Zróżnicowanie wydajności i wynagrodzenia pracy

Ludność aktywna zawodowo w rolnictwie w UE stanowiła 2,6% ogółu ludności w 2005 roku, z kolei w 2014 roku udział ten zmalał do 1,9% [GUS 2016]. Największe zmiany dotyczące redukcji zatrudnionych w rolnictwie odnotowano w Rumunii (spadek o 2,1% – z 5,4% w 2005 roku do 3,3% w 2014 r.), w Polsce (spadek o 1,9%), we Francji (–1,7%) i na Litwie (–1,4%).

Na podstawie danych Eurostatu oraz GUS oszacowano współczynniki Giniego dotyczące wydajności pracy oraz wynagrodzeń w rolnictwie państw UE dla poszczególnych lat z przedziału 2005–2016. Wyniki zestawiono w tabelach 2–5 oraz zobrazowano na rysunkach 4–7. Wielkości zebrane w tabeli 2 świadczą o istotnym zróżnicowaniu w zakresie wydajności pracy, zwłaszcza bardzo dobrze obrazują to wartości współczynnika zmienności.

Co więcej, nierówności w zakresie wydajności pogłębiają się z upływem czasu, szczególnie widoczne to jest od 2011 roku. Co gorsze, w ostatnich latach analizy (2014–2016) najniższą wydajność pracy osiągnęła właśnie w polskim rolnictwie¹⁰. Wcześniej, najgorsze wyniki miała w tym zakresie Łotwa (por. tab. 6). Krzywa Lorenza na rysunku 4 także obrazuje fakt występowania dużych nierówności analizowanej zmiennej. Krzywa ta znacznie odchyła się od linii egalitarnej, co świadczy o znacznym zróżnicowaniu.

¹⁰Przykładowo: w 2005 roku największą wydajność pracy w rolnictwie odnotowano w Danii (60,2 tys. euro na 1 AWU), a najmniejszą na Łotwie – 1,9 tys. euro/AWU. W 2010 roku Holandia przodowała w wydajności pracy w rolnictwie (64,3 tys. euro/AWU), a Łotwa (2,8 tys. euro/AWU) znajdowała się na ostatnim miejscu w UE.

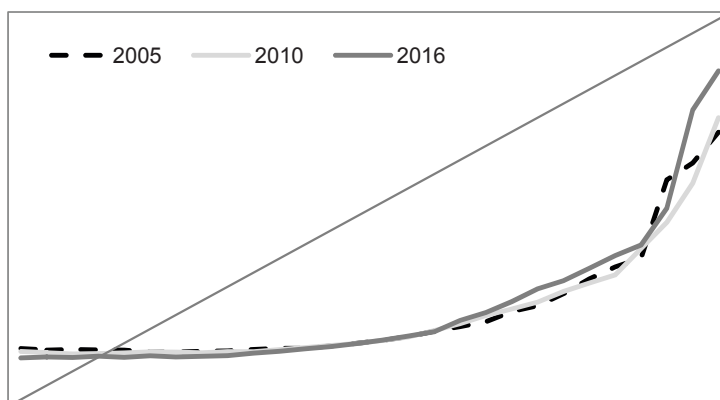
Tabela 2

Zróźnicowanie wydajności pracy (wartości dodanej brutto na zatrudnionego) w rolnictwie krajów UE w latach 2005–2016

Lata	Współczynnik Giniego	Współczynnik zmienności [%]*
2005	0,479	95,2
2006	0,475	93,7
2007	0,474	92,1
2008	0,450	86,6
2009	0,455	90,3
2010	0,443	87,0
2011	0,436	84,4
2012	0,451	88,4
2013	0,441	89,5
2014	0,469	104,5
2015	0,513	133,9
2016	0,495	121,7

*Współczynnik zmienności (V) to miara rozproszenia (dyspersji). Jest ilorazem zmienności danej cechy – odchylenia standardowego i średniej wartości tej cechy. Najczęściej wyrażany w procentach. Interpretacja współczynnika zmienności jest następująca: (1) $V < 50\%$ – mała zmienność; (2) $50\% < V < 100\%$ – umiarkowana zmienność; (3) $V > 100\%$ – duża zmienność.

Źródło: Obliczenia własne na danych Eurostatu i GUS.

**Rysunek 4**

Zróźnicowanie wydajności pracy (wartości dodanej brutto na zatrudnionego) na poziomie UE – interpretacja graficzna współczynnika Giniego

Źródło: Opracowanie własne.

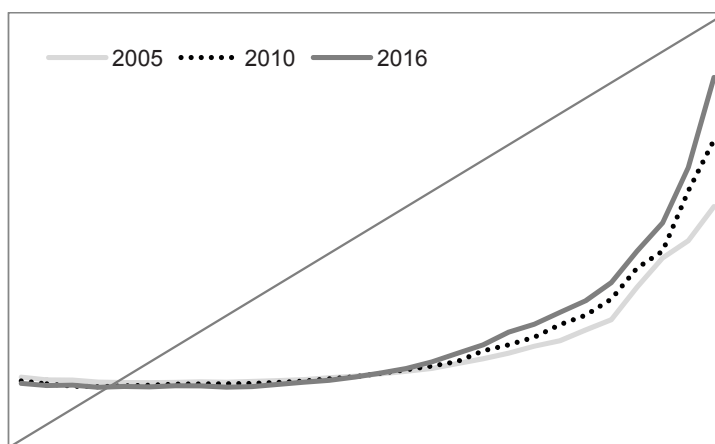
W ślad za zróźnicowaniem wydajności czynnika pracy w rolnictwie państw UE poszło, nieco łagodniejsze, zróźnicowanie rozkładu wynagrodzenia pracy. Obliczenia obrazujące tę różnorodność pokazano w tabeli 3 oraz na rysunku 5.

Tabela 3

Zróżnicowanie wynagrodzenia w rolnictwie w państwach UE

Lata	Współczynnik Giniego	Współczynnik zmienności [%]
2005	0,489	97,2
2006	0,478	94,0
2007	0,473	95,1
2008	0,467	93,0
2009	0,468	91,8
2010	0,473	94,6
2011	0,485	97,4
2012	0,489	98,2
2013	0,490	98,0
2014	0,482	96,4
2015	0,478	94,5
2016	0,469	92,1

Źródło: Obliczenia własne na danych Eurostatu i GUS.

**Rysunek 5**

Krzywe Lorenza ilustrujące zróżnicowanie wynagrodzeń w rolnictwie UE – interpretacja graficzna współczynników Giniego

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 5 również współczynnik zmienności świadczy o dużych rozbieżnościach w poziomie wynagrodzeń w rolnictwie Wspólnoty. Potwierdza to również charakter krzywej Lorenza i duży „obszar A” na rysunku 5.

Warto dodać, że przez cały analizowany okres (2005–2016) niezmiennie najwyższe wynagrodzenie otrzymywali rolnicy szwedzcy (17,2–30,4 tys. euro), a najniższe w bułgarscy (0,2–0,6 tys. euro) i rumuńscy (0,5–0,9 tys. euro rocznie).

Zróżnicowanie uwarunkowań wydajności pracy

W tym miejscu dokonano analizy czynników determinujących wydajność pracy, zgodnie z przyjętym ujęciem analitycznym. Oszacowano zróżnicowanie uzbrojenia pracy w ziemię oraz kapitał (wartość zużycia wewnętrznego i amortyzacji). Wyniki zostały pokazane w tabelach 4–5 oraz na rysunkach 6–7. Nakłady ziemi na pełnozatrudnionego były mniej zróżnicowane niż w dwóch poprzednich przypadkach. Zarówno wartości współczynników Giniego, jak i współczynników zmienności były niższe. Zmalał zatem nieco obszar A na rysunku 6. Uzupełnienie do tych wyników załączono w tabeli 7. Wynika z niej, że najmniejsze nakłady ziemi na pełnozatrudnionego odnotowano na Malcie (2,1–2,5 ha), największe zaś w Wielkiej Brytanii (52,5–58,2 ha/AWU). Polskie rolnictwo opisywała w tym czasie wartość 6,4–7,5 ha.

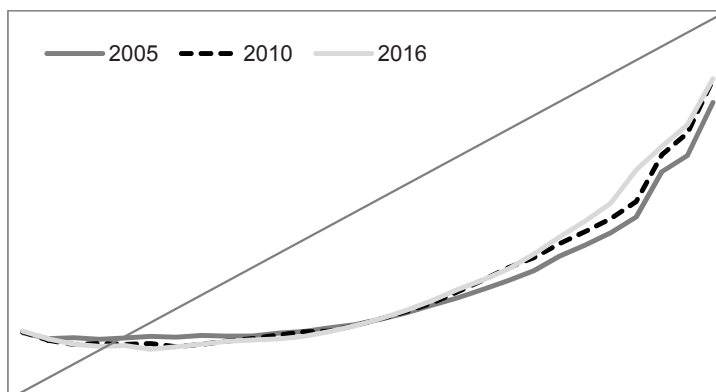
Tabela 4

Zróżnicowanie relacji czynnika ziemi na pełnozatrudnionego w rolnictwie w UE w latach 2005–2016

Lata	Współczynnik Giniego	Współczynnik zmienności [%]
2005	0,387	71,4
2006	0,383	70,6
2007	0,379	69,9
2008	0,373	68,5
2009	0,370	67,9
2010	0,361	65,7
2011	0,360	65,3
2012	0,361	65,3
2013	0,362	65,4
2014	0,362	65,2
2015	0,359	64,5
2016	0,357	64,1

Źródło: Obliczenia własne na danych Eurostatu i GUS.

Jednak w przypadku analizy nakładów kapitału na pełnozatrudnionego (tab. 5 i rys. 7), znowu powróciliśmy do znacznych różnic wartości w poszczególnych państwach UE. Zróżnicowanie to było podobne zbliżone do różnorodności wynagrodzeń pracy w rolnictwie. Krzywa Lorenza miała tu podobne odchylenie od linii egalitarnej i wyznaczała porównywalny obszar A. Można z nich wnioskować, że różnice w poziomie uzbrojenia pracy w kapitał skutkują różnicami w wydajności pracy i jej wynagradzania w poszczególnych państwach

**Rysunek 6**

Zróżnicowanie nakładów ziemi na pełnozatrudnionego w rolnictwie UE – interpretacja graficzna na współczynników Giniego

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5

Zróżnicowanie relacji nakładów kapitału na pełnozatrudnionego AWU

Lata	Współczynnik Giniego	Współczynnik zmienności [%]
2005	0,473	91,7
2006	0,479	93,8
2007	0,481	94,8
2008	0,482	95,4
2009	0,488	96,8
2010	0,483	96,0
2011	0,488	98,4
2012	0,487	97,6
2013	0,483	96,5
2014	0,475	94,8
2015	0,467	94,1
2016	0,466	93,6

Źródło: Obliczenia własne na danych Eurostatu i GUS.

Wspólnoty. Szczegółowe dane na ten temat zamieszczono w tabeli 7. Wynika z niej, że do 2010 roku najniższe nakłady kapitału w przeliczeniu na 1 AWU miała Bułgaria. Jednak po 2010 roku to w polskim rolnictwie odnotowano najniższe uzbrojenie pracy w kapitał (rzędu 7611,2–7809,5 tys. euro/AWU). Niezmiennie natomiast najwyższe nakłady kapitału na jednostkę pracy cechowały rolnictwo duńskie (124623,8–170955,6 tys. euro/AWU).

Tabela 6

Wydajność pracy (wartość dodana brutto na 1 pełnozatrudnionego w roku) i wynagrodzenia w rolnictwie w państwach UE [tys. euro na AWU]

Wyszczególnienie	Wydajność					Wynagrodzenia (pracowników najmenych)				
	2005	2010	2014	2015	2016	2005	2010	2014	2015	2016
Austria	17,0	20,1	23,9	24,1	25,4	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Belgia	55,5	40,2	b.d.	b.d.	b.d.	3,4	4,9	6,9	7,1	7,3
Bułgaria	2,5	3,3	4,7	4,2	4,7	0,2	0,6	1,4	1,7	1,9
Chorwacja	6,5	6,8	6,2	6,6	6,3	1,4	1,5	1,5	1,6	1,7
Cypr	11,7	12,4	11,9	15,2	14,4	2,2	2,9	2,8	3,0	3,0
Czechy	9,8	8,9	14,1	13,0	15,3	6,1	9,3	10,3	10,4	10,8
Dania	60,2	49,2	34,2	42,6	45,0	14,8	20,3	22,5	22,5	22,9
Estonia	6,4	9,2	15,3	15,2	9,7	2,5	4,7	7,1	7,8	8,6
Finlandia	10,8	17,6	16,3	17,5	15,9	7,3	11,0	11,6	11,7	12,1
Francja	30,9	34,4	38,9	39,1	33,5	6,3	7,6	8,8	8,9	9,3
Grecja	10,2	12,7	12,6	12,4	12,1	1,8	1,9	1,5	1,5	1,6
Hiszpania	17,4	23,2	30,7	29,2	31,6	3,5	4,5	4,7	5,3	5,3
Holandia	54,6	64,3	69,4	69,7	71,9	11,5	14,1	15,2	15,3	16,3
Irlandia	13,8	8,4	10,2	11,8	12,9	3,3	3,4	3,8	3,4	3,5
Litwa	3,3	4,5	8,2	9,4	8,5	0,9	1,7	2,2	2,0	2,3
Luksemburg	24,9	26,1	33,6	30,6	35,2	5,5	8,0	10,4	10,7	11,5
Łotwa	1,9	2,8	4,1	6,5	6,3	1,1	2,2	3,3	4,0	3,9
Malta	16,7	11,9	11,9	10,7	10,5	5,0	4,9	4,2	4,3	5,5
Niemcy	28,7	27,3	35,1	38,9	35,8	8,0	9,7	12,3	13,0	13,4
Polska	2,9	4,3	4,3	3,9	4,6	0,6	1,0	1,2	1,2	1,2
Portugalia	7,0	8,4	10,0	11,1	10,3	2,0	2,5	3,0	3,3	3,7

Rumunia	2,5	4,0	5,0	4,9	5,2	0,5	1,6	0,5	0,6	0,9
Słowacja	5,6	6,4	7,7	7,9	9,7	3,6	7,4	8,7	9,8	10,8
Słowenia	4,7	5,2	5,5	5,7	5,3	1,2	1,3	1,1	1,2	1,1
Szwecja	21,4	23,7	29,4	33,7	31,7	17,2	24,0	29,7	29,6	30,4
Węgry	5,2	4,5	6,9	6,6	7,8	1,3	1,6	1,9	1,9	2,0
Wielka Brytania	30,6	26,8	30,3	30,4	28,4	14,0	14,9	17,4	19,9	18,3
Włochy	21,6	22,7	24,1	24,6	23,9	4,6	5,4	6,0	6,1	6,0
Min.	1,9	2,8	4,1	3,9	4,6	0,2	0,6	0,5	0,6	0,9
Max.	60,2	64,3	111,4	177,8	150,3	17,2	24,0	29,7	29,6	30,4

Źródło: Eurostat, <http://ec.europa.eu/evrostat/data/database> (dostęp: 28.08.2017).

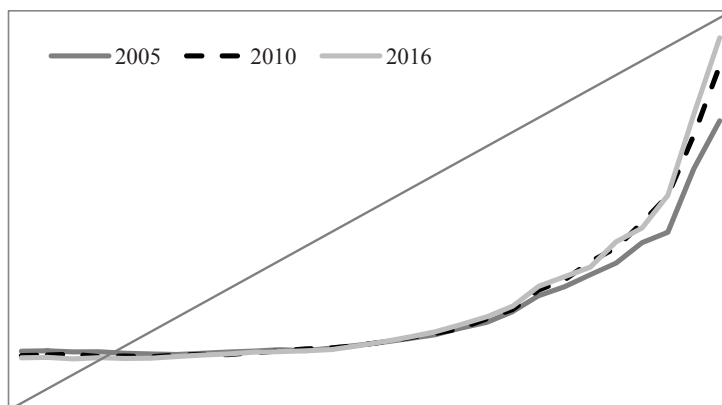
Tabela 7

Nakłady ziemi [ha/AWU] i kapitału na pełnozatrudnionego [tys. euro na AWU] w rolnictwie w państwach UE

Wyszczególnienie	Nakłady ziemi na AWU					Nakłady kapitału na AWU				
	2005	2010	2014	2015	2016	2005	2010	2014	2015	2016
Austria	22,3	22,6	22,2	22,6	22,9	36422,4	42137,1	44511,1	44688,9	45558,0
Belgia	19,8	21,9	22,7	23,0	22,6	73222,1	97273,3	76540,4	68282,7	66784,0
Bułgaria	4,4	11,0	15,8	16,9	18,3	4108,5	6586,9	8982,0	9516,5	9886,8
Chorwacja	4,3	6,5	7,9	8,0	7,9	7493,3	9598,4	8254,0	8195,6	8160,4
Cypr	5,3	4,7	4,0	4,4	4,3	27565,2	15069,3	14785,5	16244,3	16516,5
Czechy	25,6	32,0	40,0	36,7	38,4	26648,3	33598,0	37835,3	36262,1	36250,3
Dania	43,0	48,8	48,1	47,4	46,8	124623,8	155291,7	167879,6	172693,4	170955,6
Estonia	21,9	37,1	45,1	48,0	49,3	12066,6	20355,7	28285,4	35883,6	34114,6
Finlandia	23,5	27,9	28,3	28,7	30,0	44377,9	47248,5	47984,1	49178,3	51814,0
Francja	30,4	34,4	36,2	36,3	36,7	55945,9	62455,7	68309,7	67730,2	68133,4
Grecja	6,6	11,7	10,7	11,0	11,3	11073,2	14662,7	13415,6	13554,0	13863,4
Hiszpania	24,4	24,6	27,9	28,3	27,7	22129,2	23619,1	29066,5	29792,5	29965,1
Holandia	12,0	12,4	12,4	12,5	12,8	105647,8	125980,5	132414,1	133625,2	138609,8
Irlandia	28,4	30,1	30,2	30,3	30,3	33900,7	31203,3	32742,8	32700,4	32905,0
Litwa	16,1	19,1	20,0	19,4	20,1	8872,9	11349,4	12112,3	12479,3	12737,0
Luksemburg	32,4	35,2	28,3	32,7	31,2	72684,2	87010,7	99535,4	93651,6	97458,0
Łotwa	12,3	20,9	24,6	24,7	25,6	5279,5	9228,8	12966,7	13454,0	13861,4
Malta	2,5	2,3	2,2	2,2	2,1	20551,7	15187,8	13698,0	13416,7	12918,7
Niemcy	29,2	32,0	33,1	33,7	33,8	64232,8	76321,8	85337,1	83526,8	83227,4
Polska	6,4	7,5	7,4	7,4	7,4	5661,1	6787,3	7611,2	7705,8	7809,5
Portugalia	9,9	11,9	14,0	14,3	15,4	12369,2	14879,5	18496,8	19509,5	20635,3
Rumunia	5,4	8,1	9,1	10,1	10,9	4196,2	6733,5	8319,6	9027,8	9919,7

Słowacja	19,0	33,8	35,3	38,9	40,4	21104,9	31297,7	36665,5	38418,4	41605,7
Słowenia	5,4	6,3	6,1	6,1	6,2	10609,0	12218,9	10878,7	11277,6	11630,6
Szwecja	42,2	47,0	49,1	50,3	51,0	61370,5	72992,8	80889,3	80878,5	81103,9
Węgry	8,2	10,6	9,7	10,4	10,3	10913,1	11375,5	11599,4	12389,3	12706,4
Wielka Brytania	52,5	58,0	58,6	58,0	58,2	57383,0	64271,1	67273,8	67568,5	67555,5
Włochy	10,2	11,0	11,0	10,8	10,6	26811,6	28866,8	29721,9	28846,7	28297,4
Min.	2,5	2,3	2,2	2,2	2,1	4108,5	6586,9	7611,2	7705,8	7809,5
Max.	52,5	58,0	58,6	58,0	58,2	124623,8	155291,7	167879,6	172693,4	170955,6

Źródło: Eurostat, <http://ec.europa.eu/evrostat/data/database> (dostęp: 28.08.2017).



Rysunek 7

Zróźnicowanie nakładów kapitału na pełnozatrudnionego w rolnictwie UE – interpretacja graficzna współczynników Giniego

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Reasumując, w świetle analizowanych danych empirycznych można przyjąć, że największy poziom zróźnicowania wewnątrz państw UE dotyczył wydajności pracy w rolnictwie. Świadczą o nim wysokie wartości współczynników Giniego, duże odchylenie krzywej Lorenza od linii egalitarnej, jak również bardzo wysokie wartości współczynnika zmienności. Pojawiły się także różnice w poziomie wynagradzania pracy. Jednak były one nieco łagodniejsze. Współczynnik korelacji między wydajnością a wynagrodzeniem oscylował wokół 0,3 w poszczególnych latach analizy i nie świadczył o silnej zależności obu tych zmiennych. Wskazywać to może na efekty polityki rolnej WPR w zakresie wyrównywania dochodów i niespełnianie warunków równowagi wspomnianweryfikowały w praktyce w ujęciu analitycznym. Relatywnie najmniej zróźnicowane było uzbrojenie czynnika pracy w ziemię. Tutaj otrzymane wyniki wskazywały na łagodniejsze różnice między członkami Wspólnoty. Zróźnicowanie wynagrodzeń oraz poziomu uzbrojenia pracy w kapitał wykazywały podobne tendencje i zbliżoną niejednorodność wewnątrz UE. Faktem jest, że państwa o relatywnie wyższym poziomie nakładów czynnika ziemi i kapitału w przeliczeniu na jednostkę AWU osiągały najlepszą wydajność pracy w rolnictwie i najlepiej tę pracę wynagradzały (Dania, Belgia, Holandia). Pozytywne weryfikowały w praktyce analizowane w niniejszej pracy ujęcie analityczne bazujące na fundamentalnych zależnościach w ekonomii.

Literatura

- ARiMR, *Średnia powierzchnia gospodarstwa*, <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-krajowa/srednia-powierzchnia-gospo-darstwa.html> (dostęp: 27.09.2017).
- BEAR-NAWROCKA A., MARKIEWICZ N., 2012: *Procesy konwergencji/dywergencji w zakresie wydajności pracy w rolnictwie Unii Europejskiej – analiza regionalna*, Journal of Agribusiness and Rural Development 3(25), 13–23.
- CZYŻEWSKI A., KRYSZAK Ł., 2016: *Współzależności międzygałęziowe w sektorze rolnym w świetle modelu input-output a poziom finansowego wsparcia rolnictwa w wybranych krajach*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego 16 (31), 2, 55–65.
- DĄBROWSKA J., 2017: *Bez wzrostu wydajności gospodarka wyhamuje*, Puls biznesu z dn. 18.07.2017, <https://www.pb.pl/bez-wzrostu-wydajnosci-gospo-darka-wyhamuje-866681> (dostęp: 10.08.2017)
- DEBERTIN D.L., 1986: *Agricultural Production Economics*, McMillan PCompany, New York.
- DUCZKOWSKA-MAŁYSZ K., 2015: *Jak zreformować polskie rolnictwo?*, audycja radio-wa w TOK FM, wywiad z dn. 5.02.2015.
- GADOMSKI W., 2015: *Najpierw wydajność, potem wynagrodzenia*, Obserwator Finansowy, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/ma-kroekonomia/najpierw-wydajnosce-potem-wynagrodzenia/> (dostęp: 30.08.2017).
- GOŁAŚ Z., 2010a: *Czynniki kształtujące wydajność pracy w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 4, 30–50.
- GOŁAŚ Z., 2010b: *Wydajność i dochodowość pracy w rolnictwie w świetle rachunków ekonomicznych dla rolnictwa*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 3, 19–42.
- GOŁAŚ Z., KOZERA M., 2004: *Wydajność pracy polskich gospodarstw rolnych w aspekcie integracji z Unią Europejską*, Roczniki Naukowe SERIA 6, 1, 62–67.
- GOŁAŚ Z., KOZERA M., 2008: *Strategie wydajności pracy w gospodarstwach rolnych*, Journal of Agribusiness and Rural Development 1 (7), 61–71.
- GÓRAL J., 2017: *W Polsce rolnictwo oplaca się od 50 hektarów*, Obserwator Finansowy, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/rotator/w-polsce-rolnictwo-oplaca-sie-od-50-hektarow/> (dostęp: 25.05.2017).
- GUS, 2017: *Rocznik statystyczny rolnictwa*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa, 42–248.
- <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/product?code=tipsna70> (dostęp: 18.05.2017).
- <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=LEVEL> (dostęp: 18.05.2017).
- <https://data.oecd.org/lprdy/gdp-per-hour-worked.htm> (dostęp: 18.08.2017).
- KAKWANI N.CH., 1980: *Income inequality and poverty: methods of estimation and policy applications* Oxford University Press, New York.
- KOŁODZIEJCZAK M., 2008a: *Efektywność wykorzystania zasobów pracy i ziemi w rolnictwie Unii Europejskiej*, Roczniki Naukowe SERIA, 10, z. 1, 176–181.
- KOŁODZIEJCZAK M., 2008b: *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa w Polsce i w Niemczech*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Problemy Rolnictwa Światowego 4 (19), 270–280.

- KOŁODZIEJCZAK M., 2014: *Efektywność wykorzystania czynników produkcji w rolnictwie polskim i niemieckim w latach 2004–2012*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101, 2, 55–63.
- KOŁODZIEJCZAK M., MRÓWCZYŃSKA-KAMIŃSKA A., 2008: *Efektywność wykorzystania nakładów pracy w rolnictwie polskim na tle Unii Europejskiej*, Studia i Prace WNEiZ, Uniwersytet Szczeciński, 145–152.
- KOSMAŁSKI R., 2010: *Zróżnicowanie poziomu wydajności pracy i jego przyczyny w polskich województwach w latach 1998–2008*, Studia Regionalne i Lokalne 3 (41), 100–114.
- KUSZ D., MISIAK T., 2017: *Wpływ technicznego uzbrojenia pracy i postępu technicznego na wydajność pracy w rolnictwie*, Roczniki Naukowe SERiA 19, 2, 145–150.
- KUŹMAR S., 2015: *Zróżnicowanie regionalnej wydajności pracy w Polsce*, Współczesne Problemy Ekonomiczne. Globalizacja. Liberalizacja. Etyka 11, 137–147.
- MACIEJEWICZ P., 2016: *Polska wieś nie żyje z roli. A rolnictwo mamy niemal najmniej wydajne w Europie*, Gazeta Wyborcza, z dn. 16.06.2016.
- MRÓWCZYŃSKA-KAMIŃSKA A., 2012: *Wydajność pracy w gospodarce żywnościowej w Polsce i Niemczech*, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 99, 2, 69–75.
- NOWAK A., 2011: *Zmiany wydajności rolnictwa Polski i innych krajów Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Problemy Rolnictwa Światowego 11 (26), 1, 130–139.
- NUŻYŃSKA I., WILKIN J., (red.). 2016: *Polska wieś 2016*. Raport o stanie wsi. FDPA, Wydawnictwo Scholar, Warszawa, 19–36.
- POCZTA W., KŁODZIEJCZAK M., 2004: *Potencjał produkcyjny rolnictwa polskiego i efektywność gospodarowania w aspekcie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo AR, Poznań, 21–46.
- POCZTA W., KŁODZIEJCZAK M., 2008: *Regionaldifferenzierung der Landwirtschaftseffektivität in der Europäischen Union*, Journal of Agribusiness and Rural Development 1 (7), 109–121.
- REMBISZ W., 2016: *Relacja wynagrodzenia i wydajności czynnika pracy w rolnictwie na tle gospodarki narodowej i jej sektorów w Polsce w okresie 2005–2012*, Wieś i Rolnictwo 2 (171), 41–57.
- REMBISZ W., SIELSKA A., 2012: *Mikroekonomiczna funkcja produkcji*, Vizja&It Press, 37–51.
- REMBISZ W., SIELSKA A., 2015: *Wydajność pracy a dochody producentów rolnych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 235, 208–221.
- WASILEWSKI M., WASILEWSKA A., 2011: *Koszty wynagrodzeń pracy najemnej w gospodarstwach indywidualnych w zależności od typu rolniczego*, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 91, 229.
- WĄSOWICZ J., 2013: *Sektorowe zróżnicowanie wydajności pracy w polskiej gospodarce*, Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 160, 2013, 190–198.
- WILKIN J., NUŻYŃSKA I., 2016: *Raport o stanie wsi. Polska wieś 2016*, FDPA, Wydawnictwo Scholar, Warszawa, 11–105.
- WŁODARCZYK J., 2013: *Nierówności dochodowe w Polsce według rozkładów Pareto i Boltzmann-Gibbsa*, Problemy Gospodarki Rynkowej: Polska i Świat 130, 76–87.
- ZEGAR J.S., 2008: *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Abstrakt

Celem artykułu była analiza porównawcza wydajności pracy w rolnictwie w państwach Unii Europejskiej. Z danych Eurostat-u wynika, szybszy przyrost wydajności pracy dotyczył krajów UE-12, jednak „startowały” one ze znacznie niższego poziomu. Stąd wyniki te nadal wymagają dalszej poprawy i dalszego doganiania (*catching up*) państw UE-15 (tzw. „starej Unii”). W świetle analizowanych oraz przeprowadzonych badań empirycznych wydajność pracy w polskim sektorze rolnym zaliczono do najniższej w całej UE. Potwierdził to również przegląd literatury oraz wnioski płynące z badań licznych autorów. W efekcie pochodną tego są niższe wynagrodzenia. Analiza czynników determinujących w ujęciu teoretycznym wydajność pracy pokazała potencjalne źródła wzrostu tej wielkości.

Słowa kluczowe: wydajność pracy, wynagrodzenia, analiza porównawcza, współczynnik Giniego, rolnictwo, Unia Europejska

Remunerations and labour productivity in agriculture against a background of other european union countries

Abstract

The aim of the article was to compare the agricultural work performance in the European Union countries. According to Eurostat data, faster labor efficiency growth was observed in the EU-12 countries, but they “started” at a much lower level. Hence, these results still require further improvement and catching up of EU-15 (“old Union”) countries. Labor efficiency (work performance) in the Polish agricultural sector is among the lowest ones in the EU. In the light of the empirical studies, labor efficiency in the Polish agricultural sector has been ranked among the lowest ones in the EU. This was also confirmed by the review of the literature and the conclusions of numerous authors. As a result, the derivative of this are lower wages. Analysis of factors, determining the theoretical performance of labor, showed potential sources of growth of this size.

Key words: labor efficiency, salary, comparative analysis, Gini coefficient, agriculture, European Union

Krystyna Krzyżanowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych

Organizowanie się rolników w grupy i organizacje producentów w obszarze rolnictwa

Wstęp

Jednym z kluczowych problemów polskiego rolnictwa jest rozdrobnienie agrarne na polskiej wsi. W Polsce w 2012 roku funkcjonowało 1476,7 tys. gospodarstw rolniczych o powierzchni powyżej 1 ha użytków rolnych, w tym 780,2 tys. stanowiły gospodarstwa o powierzchni do 5 ha [Baer-Nawrocka, Poczta 2014, s. 99, Dembek i in. 2015, s. 197]. Przeważały gospodarstwa małe, sprzedające na rynek niewielkie partie towarów lub produkujące wyłącznie na samozaopatrzenie.

Kolejną słabą stroną polskiego rolnictwa jest bardzo niski stan zorganizowania producentów w grupy i organizacje. Rolnicy produkują dobrej jakości produkty rolne i sprzedają je najczęściej pośrednikom, którzy opanowali znaczną część rynku. Sprzedając w sposób niezorganizowany, również zakładom przetwórczym i firmom handlowym, rolnicy znajdują się na przegranej pozycji, ponieważ oferowane partie towaru są z reguły niewielkie i niejednorodne [Brodzińska 2009, s. 159]. Możliwości konkurencyjności pojedynczych gospodarstw rolniczych na rynkach rolno-żywnościowych stają się coraz bardziej ograniczone, a w konsekwencji ich siła przetargowa systematycznie maleje. Jednym z pomysłów na poprawę sytuacji w tym zakresie jest wspieranie procesu powstawania grup/organizacji w branżach rolniczych. Zakłada się, że integracja pozioma rolników będzie prowadzić do wzmocnienia ich siły przetargowej, a co za tym idzie – do wzrostu dochodów i poprawy kondycji finansowej gospodarstw domowych. Ponadto współpraca między rolnikami może przynieść obniżenie kosztów produkcyjnych i marketingowych, poprawę jakości i wydajności produkcji rolnej [Krzyżanowska 2003a, s. 12]. Podejmowanie działań zespołowych w rolnictwie

jest w pełni uzasadnione, ponieważ stanowi również punkt wyjścia do pionowych działań integracyjnych polegających na możliwości przejmowania przez grupy/organizacje branż rolniczych funkcji handlu pierwotnego, a nawet wstępnego przetwórstwa, przyczyniając się w ten sposób do zmniejszenia nierównowagi w układzie sił przetargowych na poziomie producenta rolnego [Krzyżanowska 2016, s. 6]. Celem powstawania grup/organizacji producentów w branży rolniczej powinno być nie tylko dążenie do obniżania kosztów produkcji i zwiększania produktywności czynników wytwórczych, ale także możliwość optymalizacji kosztów transakcyjnych (poszukiwania informacji, przetwarzania, zawierania i monitorowania transakcji, egzekwowania zobowiązań). Współdziałanie producentów może również ograniczyć rolę pośredników i przyczynić się do zwiększenia dochodów oraz budowania stabilniejszej pozycji na rynku [Trajer, Krzyżanowska 2014, s. 328].

Cel i metodyka badań

Celem opracowania było rozpoznanie stanu i regionalnego zróżnicowania integracji producentów w branżach rolniczych, preferencji dotyczących wyboru form prawnych prowadzonych działalności, przedstawienie zakresu przyznanej pomocy finansowej ze środków krajowych i Unii Europejskiej (UE) oraz możliwości wsparcia finansowego w perspektywie 2014–2020. W artykule wykorzystano dane wtórne pochodzące z Krajowego Ośrodka Wsparcia Rolnictwa (KOWR), Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi (MRiRW), Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR) oraz literaturę przedmiotu. Wyniki analizy przedstawiono w formie opisowej, tabelarycznej i graficznej.

Dynamika rozwoju grup i organizacji producentów w obszarze rolnictwa

Liczba grup i organizacji producentów w obszarze rolnictwa do 2013 roku systematycznie wzrastała, a następnie zaczęła spadać. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 1.

Po 2013 roku systematycznie zmniejszała się liczba grup/organizacji producentów branż rolniczych. Największy spadek odnotowano w grupach producentów rolnych, gdzie ich liczba w 2017 roku w porównaniu do roku 2013 zmniejszyła się o 372 podmioty, co stanowi 26,9%, w grupach/organizacjach producentów owoców i warzyw w tym samym czasie zaobserwowano natomiast mniejsze spadki, a mianowicie w ciągu czterech lat ubyło 31 podmiotów, co stanowi 9,6% wszystkich grup i organizacji.

Tabela 1

Liczba grup/organizacji producentów branż rolniczych w Polsce w latach 2004–2016

Lata	Grupy producentów rolnych	Wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw	Uznane organizacje producentów owoców i warzyw	Ogółem
2004	94	24	8	126
2005	120	45	7	172
2006	157	64	6	227
2007	252	83	5	340
2008	383	114	5	502
2009	509	155	21	685
2010	636	171	39	846
2011	831	233	54	1108
2012	985	238	78	1301
2013	1382	215	106	1703
2014	1351	169	142	1662
2015	1295	110	195	1600
2016	1322	52	238	1612
2017	1010	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW i KOWR.

Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy mogło być wprowadzenie ustawy z dnia 11 września 2015 roku o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach, która zobowiązuje podmioty do corocznego składania sprawozdania dotyczącego obrotu produktem, oraz rozszerza dotychczasowe ograniczenie posiadania nie więcej niż 20% głosów na zgromadzeniu wspólników. Zgodnie z art. 4 ustawy zmieniającej, każda grupa producentów rolnych zarejestrowana przed dniem wejścia w życie ustawy musiała złożyć wniosek o potwierdzenie spełnienia warunków uznania jej za grupę producentów, w przeciwnym razie była wykreślana z rejestru [Chlebicka 2017, s. 266]. Aby rozpoznać autentyczne powody zmniejszania się liczby podmiotów podejmujących działania zespołowe, należałoby przeprowadzić badania empiryczne.

Szczegółowy wykaz grup/organizacji branż rolniczych według województw przedstawiono w tabeli 2.

Zainteresowanie rolników współdziałaniem w grupach producentów rolnych było zróżnicowane przestrzennie. Do 1.03.2017 roku najwięcej grup producentów rolnych powstało na terenie województwa wielkopolskiego (30,6%), na drugim miejscu uplasowało się województwo dolnośląskie (10,1%), a miejsce trzecie zajęło województwo kujawsko-pomorskie (9,0%). Najmniejsze zaintere-

Tabela 2

Grupy/organizacje branż rolniczych według województw

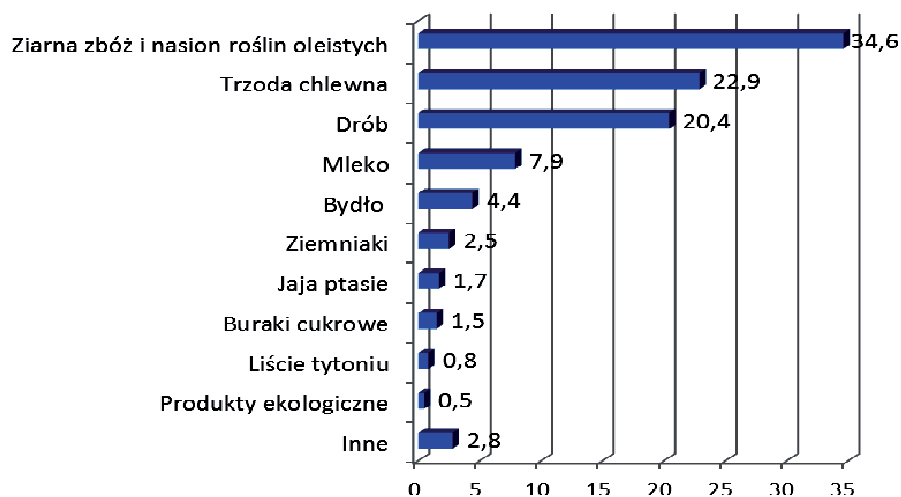
Województwo	Grupy producentów rolnych [stan na 1.03.2017]		Grupy producentów rolnych [stan na 15.09.2017]*		Wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw [stan na 31.12.2016]		Uznane organizacje producentów owoców i warzyw [stan na 1.12.2016]	
	liczba	odsetek	liczba	odsetek	liczba	odsetek	liczba	odsetek
Dolnośląskie	132	10,1	94	9,3	4	7,7	6	2,5
Kujawsko-pomorskie	118	9,0	77	7,6	5	9,6	34	14,3
Lubelskie	33	2,4	27	2,7	5	9,6	25	10,5
Lubuskie	65	5,0	45	4,5	–	–	5	2,1
Łódzkie	37	2,7	80	7,8	4	7,7	15	6,3
Małopolskie	19	1,5	17	1,7	–	–	11	4,6
Mazowieckie	78	6,0	75	7,4	18	34,7	72	30,3
Opolskie	89	6,7	79	7,8	1	1,9	4	1,7
Podkarpackie	43	3,3	39	3,9	3	5,8	3	1,3
Podlaskie	43	3,3	26	2,6	–	–	1	0,4
Pomorskie	68	5,2	41	4,1	1	1,9	6	2,5
Śląskie	24	1,8	24	2,4	2	3,8	2	0,9
Świętokrzyskie	15	1,5	8	0,8	2	3,8	12	5,0
Warmińsko-mazurskie	82	6,3	57	5,6	–	–	2	0,8
Wielkopolskie	402	30,6	295	29,2	6	11,6	40	16,8
Zachodnio-pomorskie	60	4,6	26	2,6	1	1,9	–	–
Ogółem	1308	100,0	1010	100,0	52	100,0	238	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KOWR i Sprawozdania z działalności Agencji Rynku Rolnego w 2016 r., Warszawa 2017, s. 153–154 oraz *Informatora Krajowego Związku Grup Producentów Rolnych 2017, nr 1, s. 7–8.

sowanie współdziałaniem w grupach przejawiali rolnicy mieszkający na terenie województw świętokrzyskiego (1,5%) i małopolskiego (1,5%).

Charakterystyka grup producentów rolnych

Grupy producentów rolnych według kierunku produkcji przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1

Odsetek grup producentów rolnych według kierunku produkcji [stan na 1.03.2017 r.]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARR.

Dominującą pozycję zajmowały grupy producentów ziaren zbóż i nasion roślin oleistych. Na drugim miejscu uplasowały się grupy producentów trzody chlewnej, trzecie miejsce zajęli producenci drobiu. W kategorii „inne” znaleźli się m.in. producenci roślin uprawianych na cele energetyczne, roślin ozdobnych, materiału siewnego i sadzeniaków, miodu naturalnego i produktów pszczelich, owiec i kóz, roślin przeznaczonych do produkcji zielarskiej lub farmaceutycznej oraz królików. Szczegółowe informacje dotyczące charakterystyki grup producentów rolnych w układzie wojewódzkim przedstawiono w tabeli 3.

Na trzydzieści pięć produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, jak dotychczas grupy powstały w dwudziestu dwóch z nich. Zdecydowana większość to grupy następujących produktów: ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych, trzoda chlewna i drób. Producenci mleka, ziemniaków, bydła i tytoniu zorganizowani są w kilkunastu grupach, z kolei rolnicy wytwarzający pozostałe produkty utworzyli zaledwie pojedyncze grupy.

Najwięcej grup producentów rolnych produkujących ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych powstało w województwach: wielkopolskim (20,3%), dolnośląskim (19,0%), opolskim (13,3%), kujawsko-pomorskim (11,5%) i zachodniopomorskim (9,5%). W grupy producentów trzody chlewnej zorganizowali się rolnicy głównie w województwach wielkopolskim (55,8%), kujawsko-pomorskim (9,3%) i mazowieckim (7,9%). Producenci drobiu utworzyli grupy przede wszystkim w takich województwach, jak: warmińsko-mazurskie (15,0%), wielkopolskie (12,4%), lubuskie (10,9%), podlaskie (10,5%) i mazowieckie (9,4%).

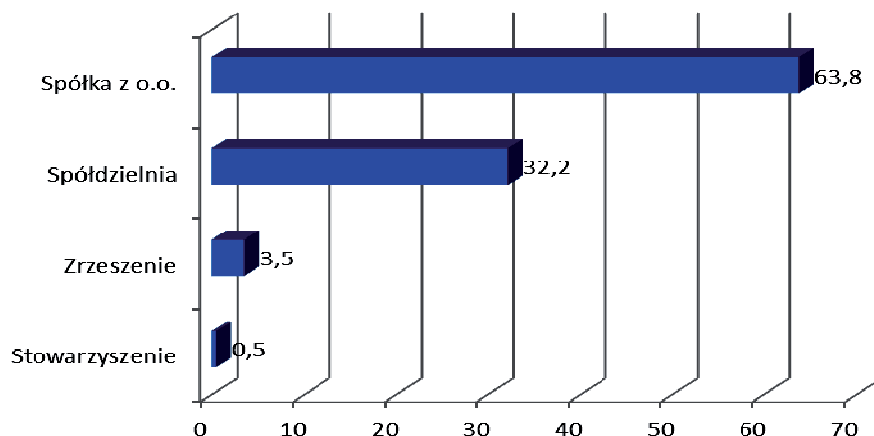
Tabela 3

Charakterystyka grup producentów rolnych według województw [stan na 1.03. 2017 r.]

Województwo	Kierunek produkcji										
	ziarno zbóż i roślin oleistych	trzoda chlewna	drób	mleko	ziemniaki	bydło	liście tytoniu	jaja ptasie	produkty ekologiczne	buraki cukrowe	inne
Dolnośląskie	86	1	21	3	13	2	1	1	1	1	2
Kujawsko-pomorskie	52	28	13	4	3	9	1	–	–	5	3
Lubelskie	8	10	3	–	–	2	4	–	2	1	3
Lubuskie	21	5	29	7	–	1	–	2	–	–	2
Łódzkie	5	14	12	2	–	1	–	1	–	–	–
Małopolskie	7	2	3	–	–	–	3	1	–	–	3
Mazowieckie	5	24	25	14	3	1	–	5	–	–	1
Opolskie	60	9	12	–	2	–	–	2	–	3	1
Podkarpackie	14	4	8	4	–	2	1	2	–	2	6
Podlaskie	2	7	28	1	–	–	1	2	1	–	1
Pomorskie	24	12	16	5	5	2	–	–	–	1	3
Śląskie	7	3	10	2	–	–	–	1	–	–	1
Świętokrzyskie	–	1	8	2	–	1	–	–	2	–	1
Warmińsko-mazurskie	26	10	40	–	–	3	–	1	–	–	2
Wielkopolskie	92	167	33	53	6	34	–	3	1	6	7
Zachodnio-pomorskie	43	2	6	7	–	–	–	1	–	–	1
Ogółem N = 1308	452	299	267	104	32	58	11	22	7	19	37

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KOWR [dostęp: 25.09.2017].

Grupy producentów rolnych muszą zarejestrować się jako podmioty gospodarcze i mogą przybierać różne formy prawne: spółdzielni, spółki prawa handlowego, zrzeszenia i stowarzyszenia. Każda z tych form działa na podstawie innych uregulowań ustawowych. Przy prowadzeniu działalności gospodarczej najlepsze są spółdzielnie i spółki z o.o. Z kolei zrzeszenia i stowarzyszenia najlepiej sprawdzają się przy realizacji działań społecznych. Preferencje producentów rolnych w tym zakresie przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2

Odsetek grup producentów rolnych według form prawnych [stan na 1.03.2017]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KOWR [dostęp: 25.09.2017].

Wśród form prawnych najliczniej reprezentowane były spółki z o.o. i spółdzielnie, odpowiednio 61,9% i 26,7%. Wyraźnie spadło zainteresowanie zrzeszeniami i stowarzyszeniami (tab. 4).

Tabela 4

Liczba grup producentów rolnych według formy prawnej w poszczególnych produktach lub grupach produktów [stan na 1.03. 2017 r.]

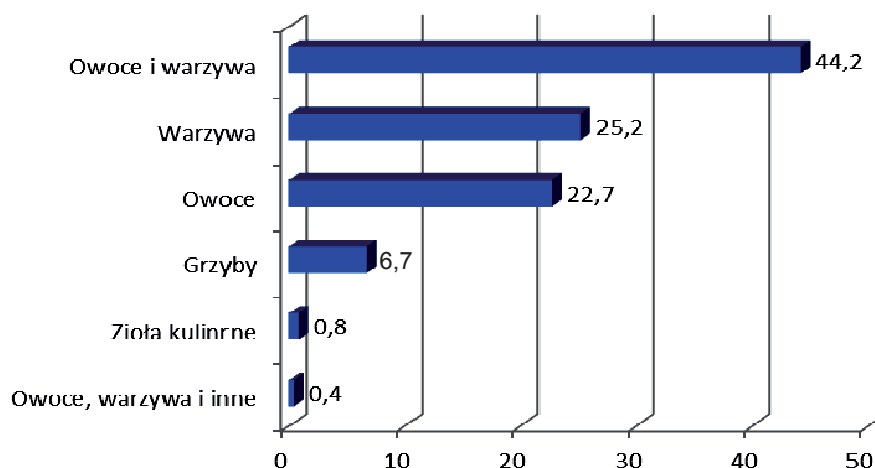
Kierunek produkcji	Ogółem	Forma prawna			
		spółka z o.o.	spółdzielnia	zrzeszenie	stowarzyszenie
Ziarno zbóż i nasion roślin oleistych	452	336	109	6	1
Trzoda	299	114	153	28	4
Drób	267	225	42	–	–
Mleko	104	51	52	1	–
Bydło	58	17	40	1	–
Ziemniaki	32	28	4	–	–
Jaja ptasie	22	19	3	–	–
Buraki cukrowe	19	14	5	–	–
Liście tytoniu	11	2	–	9	–
Produkty ekologiczne	7	2	3	–	2
Inne	37	27	9	1	–
Ogółem	N = 1308	835	420	46	7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KOWR [dostęp 29.09.2017].

Spółki z o.o. preferowali producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych oraz drobiu, a spółdzielnie producenci trzody chlewnej, ziaren zbóż i nasion roślin oleistych oraz mleka.

Charakterystyka grup/organizacji producentów owoców i warzyw

Struktura grup/organizacji producentów owoców i warzyw według kierunku produkcji przedstawiona została na rysunku 3.



Rysunek 3

Odsetek grup/organizacji producentów owoców i warzyw według kierunku produkcji [stan na 31.12.2016 r.]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sprawozdania z działalności Agencji Rynku Rolnego w 2016 r., Warszawa 2017, s. 154.

Najwięcej grup/organizacji powstało w kategorii „owoce i warzywa”, na drugim miejscu znaleźli się producenci warzyw, a trzecie zajęli producenci owoców.

Polskie prawo przewiduje kilka form prawnych zrzeszania się producentów. Preferencje producentów owoców i warzyw dotyczące formy prawnej przedstawiono w tabeli 5.

W 2016 roku preferowaną przez producentów owoców i warzyw formą współpracy była spółka z o.o., a więc zupełnie odmiennie niż w 2002 roku, kiedy to dominowały zrzeszenia i stowarzyszenia, a spółki z o.o. stanowiły tylko 4,2%

Tabela 5

Grupy/organizacje producentów owoców i warzyw według form prawnych w latach 2002 i 2016

Forma prawna	31.12.2002 r.*		26.02.2016 r.**	
	N = 119	%	N = 304	%
Spółka z o.o.	5	4,2	252	83,0
Spółdzielnia	15	12,6	24	7,9
Zrzeszenie	47	39,5	21	6,8
Stowarzyszenie	52	43,7	7	2,3

Źródło: K. Krzyżanowska [2003 s. 231]; Opracowanie własne na podstawie rejestru grup producentów owoców i warzyw, www.arr.gov.pl/data/02100/rejestr_prezesa_arr_26022016.pdf [dostęp: 23.09.2017].

wszystkich form prawnych. Powodem takich wyborów producentów może być mała liczba członków umożliwiająca utworzenie grupy, a także nastawienie tych podmiotów na cele ekonomiczne. Spółdzielnie w swoich założeniach powinny sprzyjać integracji społeczności lokalnych również na takich płaszczyznach, jak: społeczna, kulturalna czy edukacyjna. Kierunek rozwoju form prawnych integracji w polskim rolnictwie nie jest więc z tego punktu widzenia najlepszy. Z drugiej strony w krajach Europy Zachodniej grupy producentów ewoluują w kierunku instytucji bardziej nastawionych na zysk niż osiąganie innych celów, a głównym problemem działających tam spółdzielni jest pozyskiwanie kapitału. Biznes i cele ekonomiczne zaczynają dominować nad celami społecznymi. Można zatem stwierdzić, że procesy integracyjne w Polsce, jeśli chodzi o reakcje na zmiany w otoczeniu rynkowym, przebiegają w podobnym kierunku [Olszańska 2014, s. 229].

Finansowe wsparcie dla grup/organizacji branż rolniczych ze środków krajowych i Unii Europejskiej

Według stanu na 30.06.2017 roku wsparcie finansowe dla grup producentów rolnych wynosiło 882,7 mln zł. Do najbardziej aktywnych grup producentów rolnych w pozyskiwaniu środków finansowych z PROW 2007–2013 (działanie 142: „Grupy producentów rolnych”) należeli producenci drobiu (33,0%), na drugim miejscu znaleźli się producenci trzody chlewnej (20,0%) i producenci ziaren zbóż i nasion roślin oleistych (20,0%) [Dane KOWR za 2107].

W nowej perspektywie finansowej 2014–2020 grupy utworzone w kategorii: drób żywy, mięso i jadalne podroby wyłączone zostały z możliwości wsparcia finansowego, ponieważ uzyskały najwyższą pomoc finansową z PROW 2007–

–2013, a gospodarstwa specjalizujące się w tej produkcji osiągnęły stosunkowo wysoki poziom rozwoju. W perspektywie finansowej 2014–2020 podwyższono zakres wsparcia dla nowo utworzonych grup producentów rolnych, z obowiązującego w PROW 2004–2006 i 2007–2013 poziomu 5, 5, 4, 3, 2% od wartości netto przychodów ze sprzedaży, do 10, 8, 6,5, i 4%, w każdym roku pięcioletniego okresu wsparcia finansowego.

Wsparcie finansowe dla grup/organizacji producentów owoców i warzyw według stanu na 30.06.2017 roku wynosiło 7,8 mld zł, w tym 98,7% otrzymały wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw z przeznaczeniem na koszty utworzenia grupy, prowadzenie działalności administracyjnej, pokrycie części kwalifikowanych kosztów inwestycji ujętych w zatwierdzonych planach dochodzenia do uznania, 0,3% uznane organizacje producentów owoców i warzyw na dofinansowanie funduszu operacyjnego oraz 1,0% organizacje producentów dostarczające pomidory do przetwórstwa. W nowej perspektywie finansowej 2014–2020 pomoc finansowa może być realizowana jedynie dla uznanych organizacji producentów owoców i warzyw na dofinansowanie funduszu operacyjnego.

Podsumowanie i wnioski

1. Poprawa efektywności produkcji rolniczej w warunkach konkurencji rynkowej powinna być troską każdego rolnika. W obecnej trudnej sytuacji ekonomicznej wielu gospodarstw polscy rolnicy powinni poszukiwać nowych rozwiązań umożliwiających pokonanie tych trudności. Jednym ze sposobów jest podejmowanie przez producentów działań zespołowych. Współdziałanie rolników może sprzyjać koncentracji produkcji i kapitału, a w konsekwencji przyczynić się do przemian strukturalnych na wsi. W strategii rozwoju rolnictwa grupy/organizacje producentów branż rolniczych stanowią istotną drogę rozwoju, podobnie jak w krajach Unii Europejskiej.
2. W ramach wsparcia procesów integracyjnych w rolnictwie do 30.06.2017 roku producenci rolni pozyskali 8,7 mld zł, w tym 90% otrzymały grupy i organizacje w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. Pozostałe 10% przekazane zostało z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich dla innych branż, w tym najbardziej aktywni w pozyskiwaniu środków finansowych z PROW 2007–2013 w ramach działania 142 „Grupy producentów rolnych” byli producenci: drobiu, trzody chlewnej, a także ziaren zbóż i nasion roślin oleistych.
3. O dalszym rozwoju grup/organizacji producentów decydować będzie zaś zakres wsparcia finansowego ze środków krajowych i UE, jak również właściwa polityka państwa wspierająca duże podmioty gospodarcze, zdolne do

konkurowania na globalnych rynkach. Istotne będzie również promowanie sukcesów grup już działających na rynku, podejmowanie działań na rzecz budowania zaufania do innych podmiotów oraz kształtowanie i promowanie właściwych postaw liderów. Producenci powinni otrzymać pomoc merytoryczną ze strony doradców rolniczych, głównie doradców ośrodków doradztwa rolniczego.

4. Problem rozwoju grup/organizacji producentów branż rolniczych jest ważny dla przyszłości polskiej wsi i rolnictwa. Istnieje potrzeba prowadzenia systematycznych badań naukowych o charakterze interdyscyplinarnym. Badania takie miałyby większą wartość teoretyczną i tym samym szerszy wachlarz funkcji aplikacyjnych.

Literatura

- BAER-NAWROCKA A., POCZTA W., 2014: *Przemiany w rolnictwie*, [w:] *Polska wieś 2014. Raport o stanie wsi*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa, 99.
- BRODZIŃSKA K., 2009: *Dynamika powstawania i zakres działalności grup producentów rolnych w Polsce*, [w:] S. Zawisza (red.), *Rozwój przedsiębiorczości i zespołowej działalności gospodarczej w rolnictwie w świetle integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Uczelniane Uniwersytetu Technologiczno-Przyrodniczego w Bydgoszczy, Bydgoszcz, 159.
- CHLEBICKA A., 2017: *Organizacje producenckie we Wspólnej Polityce Rolnej – przesłanki tworzenia i ewaluacja wsparcia*, [w:] A. Chlebicka (red.), *Integracja europejska jako determinanta polityki wiejskiej. Aspekty ekonomiczne*, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA, Warszawa, 226.
- DEMBEK W., PIÓRKOWSKI H., ZIĘTARA W., 2015: *Konkurencyjność polskiego rolnictwa a stan i potencjalne zmiany środowiska przyrodniczego obszarów wiejskich*, [w:] E.K. Chyłek, M. Pietras (red.), *Badania naukowe w procesie kształtowania polskiej wizji Wspólnej Polityki Rolnej i Wspólnej Polityki Rybackiej*, Wydawnictwo Pascal sp. z o.o., Warszawa, 197.
- Informator Krajowego Związku Grup Producentów Rolnych 2017: *Stan zorganizowania grup producentów rolnych w Polsce*, nr 1.
- KRZYŻANOWSKA K., 2003a: *Przedsiębiorczość zespołowa rolników i jej uwarunkowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 12.
- KRZYŻANOWSKA K., 2003b: *Stan i kierunki rozwoju rolniczych grup producenckich w Polsce*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 48, 231.
- KRZYŻANOWSKA K., 2016: *Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania innowacji w zespołowym działaniu w rolnictwie*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.
- OLSZAŃSKA A., 2014: *Procesy integracyjne w agrobiznesie*, [w:] S. Urban red., *Agrobiznes i biobiznes. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 229.

Sprawozdanie z działalności Agencji Rynku Rolnego w 2016 r., Warszawa 2017.
TRAJER M., KRZYŻANOWSKA K., 2014: *Tendencje zmian na rynku mleka i możliwości współdziałania rolników w grupach*, Roczniki Naukowe SERiA 16, 4, 328.
www.arr.gov.pl/data/02100/rejestr_prezesa_arr_26022016.pdf (dostęp: 23.09.201).

Abstrakt

Celem opracowania było rozpoznanie stanu i regionalnego zróżnicowania integracji producentów w branżach rolniczych, preferencji dotyczących wyboru form prawnych przedsiębiorstw, przedstawienie zakresu przyznanej pomocy finansowej ze środków krajowych i Unii Europejskiej oraz możliwości wsparcia finansowego w perspektywie lat 2014–2020. Z przeprowadzonej analizy wynika, że według stanu na 30.06.2017 roku wsparcie finansowe dla grup producentów rolnych wynosiło tylko 882,7 mln zł, a dla grup/organizacji producentów owoców i warzyw 7,8 mld zł, w tym 98,7% otrzymały wstępnie uznane grupy producentów owoców i warzyw. W nowej perspektywie finansowej 2014–2020 grupy producentów rolnych utworzone w kategoriach: drób żywy, mięso i jadalne podroby wyłączone zostały z możliwości wsparcia finansowego, a pomoc w sektorze owoców i warzyw może być realizowana jedynie dla uznanych organizacji producentów na dofinansowanie funduszu operacyjnego.

Słowa kluczowe: grupy producentów rolnych, grupy i organizacje producentów owoców i warzyw, rolnictwo

Farmers organizing into groups and producer organizations in the area of agriculture

Abstract

The aim of the study was to identify the state and regional diversification of producers' integration in the agricultural sector, the preferences for the choice of legal forms of companies as well as to present the scope of financial support granted from national and European funds, and the possibility of financial support in the 2014–2020 perspective. According to the analysis, as of June 30, 2017, financial support for agricultural producer groups was only PLN 882.7 million and for fruit and vegetable producer groups / organizations PLN 7.8 billion, including 98.7% pre-approved groups of fruit and vegetable producers. In the new financial perspective for 2014–2020, agricultural producer groups established in the category of live poultry, meat and edible offal are excluded from

financial support, while aid in the fruit and vegetable sector can only be provided to recognized producer organizations for co-financing of the operational fund.

Key words: agricultural producer groups, fruit and vegetables producer groups and organizations, agriculture

Bogdan Sojkin¹, Paweł Bartkowiak²

¹Katedra Marketingu Produktu

²Katedra Zarządzania Strategicznego
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Determinanty zakupu żywności mieszkańców dużych miast w Polsce

Wstęp

Celem artykułu jest prezentacja oraz analiza porównawcza roli i znaczenia wyznaczników zakupów żywności w ośmiu dużych miastach w Polsce (powyżej 200 tys. – wyjątek Bytom). Podstawowe źródła informacji prezentowanych rozważań stanowiły: publikowane wyniki badań zrealizowanych w kraju przez różne instytucje badawcze oraz pierwotny materiał pochodzący z systematycznie prowadzonych od 2014 roku na Wydziale Towaroznawstwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu (w przypadku dużych miast w Polsce w latach 2015–2016) badań konsumenckich w dużych miastach w Polsce. Wcześniej analizy wyników prowadzonych badań w Poznaniu i województwie wielkopolskim oraz trzech dużych miastach były przedstawiane w różnych publikacjach. Ponadto w tych artykułach, a szczególnie w publikacji książkowej będącej rezultatem zrealizowanego grantu NCN przedstawiono bardzo szeroko poglądy i punkty widzenia na kwestie związane z rolą, znaczeniem i oceną wpływu różnych grup czynników na zakupy żywności przez konsumentów prezentowane w literaturze krajowej i zagranicznej [Sojkin i in. 2009, s. 37–50]. Artykuł jest jednym z nielicznych w literaturze przedmiotu koncentrującym się na ujęciu terytorialnym wyznaczników/determinant zakupów mieszkańców wybranych ośmiu miast Polski (Białystok, Bytom, Katowice, Lublin, Poznań, Radom, Warszawa, Wrocław) [Bartkowiak i Niewczas 2013, s. 204–219, Sojkin 2013, 2015, Bartkowiak i Sojkin 2015 Raport 2015]. Podstawowym celem wspomnianych wyżej badań było zidentyfikowanie znaczących determinant zakupu artykułów żywnościowych, chemii gospodarczej i kosmetyków, odzieży i obuwia oraz dóbr

trwałego użytku i pokazanie ich zróżnicowania w przypadku badanych miast. W artykule odnosimy się tylko do jednej kategorii towarów - żywności i jej determinant w rynkowym procesie nabywczym, która należy do kategorii produktowych dość często będących przedmiotem zainteresowania w badaniach ośrodków naukowych oraz firm zajmujących się profesjonalnie badaniami rynkowymi i marketingowymi¹.

W literaturze przedmiotu, jak i w wielu opracowaniach podsumowujących rynkowe zachowania konsumentów wskazuje się na bardzo rozbudowany zbiór czynników/determinant, ale można go podzielić na grupy wpływających na wybory zakupowe nabywców, takie jak związane z produktem (głównie charakterystyki fizyczne, funkcjonalne i strukturalne), konsumentem (demograficzne, psychologiczne, ekonomiczne, fizjologiczne, sytuacyjne) oraz otoczeniem w jakim funkcjonuje konsument (ekonomiczne, kulturowe, społeczne, infrastrukturalne, środowiskowe). Z kolei w wielu publikacjach można spotkać się z bardzo jednoznacznymi twierdzeniami, że w przypadku polskich nabywców o zakupie produktów decydują: cena, jakość i marka². Jednak nie zawsze prowadzone badania konsumenckie w Polsce potwierdzają wnioski o wiodącej roli wymienionych determinant, aczkolwiek należą one niewątpliwie do uwzględnianych i analizowanych w procesie nabywczym konsumentów.

Metodyka badań

W celu realizacji wspomnianych celów artykułu przeprowadzone zostały badania w wybranych 8 dużych miastach w Polsce, w których wykorzystano kwotowy dobór jednostek badawczych (mieszkańcy 18+ lat), uwzględniający wiek, płeć i miejsce zamieszkania (dzielnica). Wielkość próby badawczej w każdym z miast mieściła się w przedziale 350–650 mieszkańców/nabywców. Zbiór zmiennych przypisanych każdej grupie towarów poddany późniejszej ocenie został ustalony na podstawie przeprowadzonych badań wstępnych mieszkańców miasta Poznania i województwa wielkopolskiego. Ponadto ich wybór weryfikowano wynikami badań konsumenckich realizowanych przez inne ośrodki badawcze, a także nowymi propozycjami zgłaszanymi przez uczestników realizowanych badań. Ważność czynnika określano na podstawie pomiaru przeprowadzonego przy użyciu pięciostopniowej skali Likerta, a zebrane dane po opisowej analizie statystycznej poddano eksploracyjnej analizie czynnikowej – technika głównych

¹Badania prowadzone przez firmy GfK Polonia sp. z o.o. czy AC Nielsen Polska sp. z o.o.

²Zwyczaj zakupowe Polaków, Shopping Show, Warszawa, maj 2013; Polacy kupują głową, http://branden.biz/wp-content/uploads/2016/08/Refunder_Polacy-kupuj%C4%85-z-g%C5%82ow%C4%85-raport-badawczy_sierpie%C5%84-2016.pdf (dostęp: 31.03.2017).

składowych – przeprowadzonej dla czynników wszystkich badanych miast oraz dla każdego z nich odrębnie³ [Górnjak 1998, s.83–102, Larose, 2008, s.19–30, Balicki 2013, s.131–204]. Metoda ta pozwoliła na redukcję wyjściowego zbioru 29 determinant i wyodrębnienie mniejszego zbioru nowych składowych z ograniczoną liczbą zmiennych wyjściowych. W rezultacie ich interpretacja odbywa się na bazie ładunków czynnikowych, a polega na wyodrębnieniu zmiennych o najwyższych ładunkach czynnikowych (przyjęto wartości powyżej 0,7) i znalezieniu wspólnego odniesienia do wspólnej zmiennej. Wykorzystuje się rotację czynników, której celem jest uproszczenie rozwiązania i uzyskanie różnic między ładunkami czynnikowymi. Ponadto na etapie wyjściowym prowadzonej analizy wykorzystano do oceny istotności współczynników korelacji zmiennych rzeczywistych test Bartletta oraz statystykę K-M-O w celu sprawdzenia zasadności wykorzystania analizy czynnikowej w pogłębionej analizie danych. Analiza zebranych danych przeprowadzona została z wykorzystaniem programu IBM SPSS Statistics ver. 22.

Znaczenie determinant zakupów żywności

Wstępna analiza statystyczna znaczenia determinant żywności skoncentrowana została na analizie uzyskanych wartości średnich arytmetycznych dla wyróżnionych 29 determinant zakupu, które przedstawiono dla ogółu zbiorowości oraz każdego z miast w tabeli 1. Obliczone wartości średnie dla całej zbiorowości badanych mieszkańców dużych miast dla każdego czynnika pozwalają na identyfikację zbioru najważniejszych determinant zakupowych artykułów żywnościowych (najwyższe wartości średniej), do którego należą: smak produktu ($\bar{x} = 4,23$), termin ważności/przydatności ($\bar{x} = 4,22$), jakość ($\bar{x} = 4,19$) i cena ($\bar{x} = 4,09$). Wydaje się, że właściwe jest wskazanie drugiej grupy czynników, których średnie oscylują wokół wartości średniej równej 4, a należą do nich: relacja cena/jakość ($\bar{x} = 4,01$), konieczność zakupu ($\bar{x} = 3,97$), przyzwyczajenie/nawyki ($\bar{x} = 3,92$), odczucie zaspokojenia potrzeby ($\bar{x} = 3,91$) i preferencje nabywcy ($\bar{x} = 3,85$). Ważne jest też spojrzenie na grupę czynników, które zostały najniżej ocenione przez respondentów, a należą do niej: nowość produktu ($\bar{x} = 3,11$), opakowanie/wygląd ($\bar{x} = 3,15$), kraj pochodzenia produktu ($\bar{x} = 3,19$), opinie innych osób ($\bar{x} = 3,25$) i ekologiczność ($\bar{x} = 3,33$). Uzyskane niskie wartości średnich przez 5 determinant mogą być zaskakujące, albowiem w dobie globalizacji, innowacji, internacjonalizacji czy znaczenia zrównoważonego roz-

³Wartości na skali Likerta zdefiniowane zostały w następujący sposób: wartość 1 – brak znaczenia, wartość 2 – czynnik nieistotny (mało ważny), wartość 3 – średnio ważny (ani istotny, ani nieistotny), wartość 4 – czynnik istotny (ważny), wartość 5 – decydujący (najważniejszy).

Tabela 1

Ważność determinant zakupu żywności (średnie ocen)

Czynniki \ Miasta	Ogółem	Warszawa	Wrocław	Białystok	Katowice	Lublin	Poznań	Bytom	Radom
Cena	4,09	4,25	4,09	4,36	4,07	4,40	4,13	4,05	4,02
Dostępność produktu	3,84	3,90	3,59	4,13	3,81	4,39	3,61	3,79	3,81
Jakość produktu	4,19	4,40	4,18	4,30	4,22	4,46	4,18	4,02	4,39
Konieczność zakupu	3,97	4,18	3,39	4,29	4,07	4,32	3,93	3,91	4,17
Kraj pochodzenia produktu	3,19	3,53	2,68	3,21	3,15	3,67	2,69	3,24	3,29
Marka/znany produkt	3,41	3,85	2,96	3,51	3,40	3,99	2,85	3,44	3,67
Producent	3,41	3,71	2,92	3,54	3,35	3,92	2,92	3,48	3,75
Miejsce zakupu produktu	3,38	3,57	3,39	3,41	3,28	3,86	3,00	3,30	3,30
Nowość produktu	3,11	3,34	2,59	3,45	3,14	3,52	2,51	3,23	3,06
Obsługa klienta	3,44	3,47	3,29	3,46	3,54	3,94	3,31	3,44	3,24
Opakowanie produktu/wygląd	3,15	3,13	2,78	3,18	3,20	3,87	2,83	3,06	3,15
Opinie innych osób	3,25	3,40	2,72	3,35	3,25	3,73	3,05	3,45	3,02
Promocja/reklama/gratisy	3,59	3,92	3,41	3,79	3,47	4,09	3,19	3,49	3,67
Przyzwyczajenie/nawyki	3,92	4,11	3,72	4,05	3,92	4,18	3,82	3,82	4,15
Relacja cena/jakość produktu	4,01	4,14	4,10	4,18	4,02	4,36	4,05	3,80	4,08
Skład produktu	3,72	3,74	3,58	3,83	3,79	4,06	3,49	3,62	4,02
Preferencje nabywcy	3,85	4,13	3,79	3,85	3,79	4,10	3,66	3,65	4,13
Wielkość gosp. Domowego	3,52	3,71	3,54	3,72	3,46	3,84	3,15	3,43	3,62
Wielkość opakowania/waga	3,58	3,76	3,76	3,82	3,44	4,08	3,17	3,48	3,57
Zapach produktu	3,85	4,27	4,09	4,03	3,77	4,21	3,49	3,63	4,02
Termin ważności	4,22	4,26	4,13	4,59	4,39	4,57	4,24	4,23	4,50
Zalecenie lekarza	3,49	3,42	2,72	3,62	3,56	3,75	3,23	3,57	3,87
Odczucie zaspokojenia potrzeby	3,91	4,17	3,43	4,12	3,90	4,28	3,76	3,78	4,16
Smak produktu	4,23	4,58	4,48	4,34	4,25	4,54	4,22	3,92	4,48
Szybkość przygotowania posiłku	3,62	4,02	3,12	3,82	3,68	4,08	3,18	3,58	3,96
Tryb pracy	3,35	3,53	2,63	3,67	3,45	3,78	2,92	3,31	3,68
Zdrowotność produktu	3,73	3,85	3,24	3,82	3,80	4,21	3,56	3,67	3,97
Ekologiczność produktu	3,33	3,39	2,87	3,26	3,33	3,87	2,94	3,53	3,72
Wartość energetyczna	3,40	3,72	2,98	3,53	3,44	3,91	3,00	3,31	3,71

Źródło: Badania własne.

woju nabywcy traktują je jako mało znaczące. Zdaniem autorów, wskazuje to na rosnącą dojrzałość zakupową polskich nabywców produktów żywnościowych, dla których nowości, opakowanie czy kraj pochodzenia jeszcze w latach 90. XX wieku były dla wielu z nich ważnymi wyznacznikami zakupu artykułów żywnościowych, a obecnie straciły na znaczeniu. Związane jest to z następującymi procesami rynkowymi: rosnącym poziomem edukacji żywieniowej polskich konsumentów, dużą liczbą pojawiających się w ostatnich latach nowości/innowacji produktowych na rynku żywnościowym (przesyt), globalizacją rynków i wzorców konsumpcji, które doprowadziły do efektu oswojenia się nabywców oraz traktowania tego stanu rzeczy jako rezultatu dynamizacji konkurencji rynkowej obejmującej wiele obszarów jego funkcjonowania. Podobny zakres analizy w odniesieniu do badanych miast pokazuje pewne odmienności w sformułowanych ocenach i pozwala na stwierdzenie następujących prawidłowości:

- w przypadku każdego z miast badani wskazali jako najważniejsze determinanty zakupu identyczne zmienne jak cała badana zbiorowość;
- w poszczególnych miastach można dostrzec zróżnicowanie w ocenach znaczenia w decyzjach nabywczych odnoszących się do: nowości produktu, opakowania/wyglądu, kraju pochodzenia produktu, opinii innych osób i ekologiczności; które wyżej wskazane zostały jako najmniej znaczące;
- mieszkańcy Lublina wskazali największą liczbę determinant jako znaczących w decyzjach nabywczych (16 czynników uzyskało wartość średnią powyżej 4);
- najmniejszą liczbę czynników uznanych za ważne w tych decyzjach wskazywali mieszkańcy Bytomia (3), Poznania (5), Wrocławia i Katowic (po 6).

Kolejnym etapem postępowania badawczego było wykorzystanie analizy głównych składowych do przeprowadzenia podziału wstępnie ustalonego zbioru zmiennych na względnie jednorodne składowe ilustrujące „nowe” czynniki traktowane jako zmienne ukryte (latentne). Przeprowadzone postępowanie badawcze doprowadziło do ustalenia liczby głównych składowych z wykorzystaniem kryterium Kaisera, które wyjaśniały największą część wariancji. W dalszym postępowaniu po wyznaczeniu ładunków czynnikowych dla uzyskania możliwie prostej, czytelnej struktury czynników macierz ładunków poddano rotacji Varimax. Pozwoliła ona na zdecydowanie bardziej czytelną interpretację uzyskanych wyników końcowych przez minimalizację liczby zmiennych potrzebnych do wyjaśnienia danej składowej. W rezultacie tego działania uzyskano niezwykle interesujące wyniki pozwalające na odmienne spojrzenie na zagadnienie znaczenia determinant zakupu żywności przez mieszkańców badanych miast w Polsce i weryfikację wcześniej przedstawionych wniosków na podstawie wartości średnie ocen badanych. W poszczególnych miastach różnicowała się liczba składowych wyznaczonych zgodnie z kryterium Kaisera (ważne są tylko składowe

główne, których wartość własna przekracza lub jest bliska 1 oraz procent wyjaśnianej przez nie wariancji). Liczba składowych była najniższa dla Lublina, bo wynosiła 5 (56% wyjaśnienia wariancji), 6 dla ogółu (wszystkie miasta razem) i Wrocławia (odpowiednio 53 i 61%), a najwyższa liczba to 10 dla Radomia (67%) oraz 9 dla Bytomia (przy 58%). W dalszych rozważaniach skoncentrowano się głównie na dwóch pierwszych składowych, które dla ogółu (wszystkie miasta razem) oraz poszczególnych badanych miast przedstawiono tabelach 2 i 3.

Tabela 2

Pierwsza składowa (ładunki czynnikowe > 0,7)

Czynnik/miasta	Ogółem	Warszawa	Wrocław	Białystok	Katowice	Lublin	Poznań	Bytom	Radom
Jakość produktu						0,755			
Kraj pochodzenia produktu		0,751	0,803	0,751					
Marka/znany produkt	0,802	0,825	0,801	0,809	0,813		0,776		
Producent	0,789	0,826	0,836	0,869	0,809		0,756		
Nowość produktu			0,718						
Wielkość gosp. domowego									0,735
Wielkość opakowania/ waga									0,765
Termin ważności						0,731			
Zalecenie lekarza								0,742	
Smak produktu						0,778			

Źródło: Badania własne.

Przechodząc do ich interpretacji, należy zwrócić uwagę na bardzo istotny fakt związany z pierwszą składową, którą dla ogółu, Białegostoku, Wrocławia, Warszawy, Katowic i Poznania można umownie nazwać „markowy produkt”; dla Lublina „dobry produkt”, dla Radomia jest to „korzystność nabycia”; a Bytomia – „zdrowotność”. Tak więc mimo dostrzeganego zróżnicowania w konstrukcji składowych (liczba zmiennych) w przypadku badanych miast to dla mieszkańców największych polskich miast można przyjąć, że najważniejszym czynnikiem wyboru jest markowy produkt generowany przez dwie zmienne marka/znany produkt i producent. Można powiedzieć, że w procesie wyboru towarów na rynku żywności marka rozumiana jako atrybut produktu i producenta odgrywa dość ważną rolę i znaczenie oraz należy zweryfikować wcześniejsze twierdzenia.

Tabela 3

Druga składowa (ładunki czynnikowe > 0,7)

Czynnik/miasto	Ogółem	Warszawa	Wrocław	Białystok	Katowice	Lublin	Poznań	Bytom	Radom
Jakość produktu	0,717								
Konieczność zakupu				0,754					
Marka/znany produkt						0,804			
Producent						0,743			
Nowość produktu									0,713
Obsługa klienta									0,722
Opakowanie produktu/ /wygląd								0,724	0,729
Skład produktu							0,793		
Smak produktu					0,728				
Szybkość przygotowania posiłku			0,728						
Tryb pracy			0,789						
Zdrowotność produktu		0,746					0,701		
Ekologiczność produktu		0,815							

Źródło: Badania własne.

Z kolei uzyskane wyniki pokazujące zmienne wyjściowe wchodzące do drugiej składowej ilustrują bardzo znaczne zróżnicowanie opinii o zmiennych/determinantach tworzących jej skład przypadku każdego z miast. W przypadku całej zbiorowości jest to jakość produktu, dla Warszawy składową można nazwać „zdrowotność i ekologiczność produktu”, a dla Wrocławia – „wygoda produktu”, z kolei dla Białegostoku – „konieczność zakupu”, dla Katowiczek – „smak produktu”, w przypadku Lublina – „markowy produkt”, w Poznaniu – „wartość dla nabywcy”, w Bytomiu „opakowanie”, a w Radomiu – „nowoczesność produktu i obsługa”. Zatem analiza porównawcza drugiej pokazuje wyraźnie, że trudno dla miast znaleźć wspólny mianownik. Aczkolwiek po zastanowieniu można doszukać się pewnego podobieństwa w przypadku Poznania, Warszawy, Katowic i Radomia, przyjmując jako wspólny mianownik „wartość dla nabywcy”. Generalnie analiza głównych składowych, co prawda w naszym przypadku ograniczona tylko do dwóch składowych, dostarczyła niewątpliwie dość interesujących wniosków i przesłanek do dyskusji nad znaczeniem determinant w dokonywanych wyborach zakupowych.

Zakończenie

Analiza wyznaczników (determinant, czynników) zakupu żywności wśród mieszkańców dużych miast w Polsce uwzględniająca ich znaczenie kluczowe doprowadziła do wskazania grupy determinant będących kluczowymi w procesie zakupu żywności. Ponadto wykorzystane narzędzia stanowiące podstawę prowadzonych analiz, a w szczególności uzyskane wyniki na bazie techniki głównych składowych dostarczyły przesłanek do stwierdzenia, że tego typu analiza wymaga spojrzenia wielowymiarowego zarówno z punktu widzenia stosowanego instrumentarium badawczego, jak i ujęcia przestrzennego.

Przeprowadzona analiza głównych składowych potwierdziła w szczególności znaczenie marki dla nabywców żywności pojmowanej przez nich jako marka produktu bądź marka producenta. Mimo że przeprowadzona prosta analiza opierająca się na wykorzystaniu jako podstawy wnioskowania średniej arytmetycznej ocen zmiennych przez badanych sugerowała zupełnie inne determinanty. Tym samym wyniki badań empirycznych potwierdzają, zwłaszcza w przypadku marki i częściowo jakości nabywanych produktów, ich znaczenie dla nabywców. W przypadku pozostałych zmiennych/determinant ich ocena wpływu dość wyraźnie się różnicuje.

Literatura

- BALICKI A., 2013: *Statystyczna analiza wielowymiarowa i jej zastosowania społeczno-ekonomiczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- BARTKOWIAK P., SOJKIN B., 2015: *Wyznaczniki decyzji zakupowych towarów przez mieszkańców Poznania i Wielkopolski*, Ruch Prawniczy, Socjologiczny i Ekonomiczny 77 (1), 327–348.
- BARTKOWIAK P., SOJKIN B., 2014: *Determinanty zakupu towarów przez polskich konsumentów*, Marketing i Rynek 8 (CD), 968–976.
- CBOS 2013: *Gdzie i jak kupujemy żywność*, Warszawa.
- CBOS 2002: *Polacy na zakupach*, Warszawa.
- GÓRNIAK J., 1998: *Analiza czynnikowa i analiza głównych składowych*, ASK. Społeczeństwo, Badania, Metody, IFIS PAN 7.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., 2005: *Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności – kryteria różnicowania*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.
- GUTKOWSKA K., 2002: *Socjoekonomiczne uwarunkowania konsumpcji żywności w polskich gospodarstwach domowych*, [w:] Z. Kędzior i E. Kieźel (red.) *Konsumpcja i rynek w warunkach zmian systemowych*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.

- Jak kupuje nowe pokolenie*, Shopping Show 2013, Warszawa.
- KACZMAREK M., 2011: *Badanie i analiza zachowań nabywców* [w:] A. Czyżewski (red.), *Analiza ekonomiczna projektów inwestycyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, 9–29.
- LAROSE D.T., 2008. *Metody i modele eksploracji danych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- NIEWCZAS M., 2013: *Kryteria wyboru żywności*, *Żywność. Nauka. Technologia. Jakość*, 6 (91).
- Polacy kupują z głową*, http://branden.biz/wp-content/uploads/2016/08/Refunder_Polacy-kupuj%C4%85-z-g%C5%82ow%C4%85-raport-badawczy_sierpie%C5%84-2016.pdf (dostęp: 31.03.2017).
- Polak na zakupach – najważniejsza jakość produktu* – badania przeprowadzone na zlecenie firmy Henkel przez GfK Austria we wrześniu 2010.
- SOJKIN B., 2015: *Determinanty zakupów towarów konsumpcyjnych mieszkańców polskich miast*, *Marketing i Rynek* 8 (CD), 650–657.
- SOJKIN B., MAŁECKA M., OLEJNICZAK T., BAKALARSKA M., 2009: *Konsument wobec innowacji produktowych na rynku żywności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Syndicated Price Image Study 2013*, *ARC Rynek i Opinia i Vocatus*, marzec/kwiecień 2013.
- SOJKIN B., 2013: *Zachowania zakupowe i konsumpcyjne mieszkańców Poznania i Wielkopolski*, IBRKiK, Warszawa.
- Zwyczajne zakupowe Polaków*, Shopping Show, Warszawa 2013.

Abstrakt

W artykule przedstawiono analizę determinant zakupu żywności przez nabywców indywidualnych w ośmiu dużych miastach w Polsce oraz ogółem. Analiza została przeprowadzona na podstawie wyników badań konsumenckich zrealizowanych w miastach w latach 2015–2016 w Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu oraz porównawczo innych polskich badań rynkowych z tego zakresu. W rezultacie zidentyfikowano i porównano podstawowe grupy czynników kształtujących zakupy artykułów żywnościowych oraz wykorzystano eksploracyjną analizę czynnikową dla pogłębionej analizy danych.

Słowa kluczowe: determinanty zakupu mieszkańców miast, wyznaczniki zakupów żywności, eksploracyjna analiza czynnikowa.

Purchase determinants of food for individual consumers in large cities in Poland

Abstract

The article offers an analysis of purchase determinants of food for individual consumers in 8 large cities in Poland. The analysis has been based on the outcomes of consumer research carried out in years 2015 and 2016 at Poznan University of Economics as well as on other research studies published in Polish sources. As a result, the identification and comparison of basic groups of determinants shaping the purchasing of food products has been provided, as well as the exploratory factor analysis was used for in-depth analysis of data.

Key words: purchase determinants of city residents, determinants of food purchases, exploratory factor analysis

Tomasz Zalega
University of Warsaw
Faculty of Management

Determinants Underlying the Selection of Certain Food Products in Urban Households of Seniors in Poland

Introduction

Population ageing is considered as the key demographic trend of the 21st century. The reversal of the demographic pyramid in highly developed countries has led to the emergence of the segment of the elderly, also referred to as the senior or silver segment, in the market. Therefore, old age problems as well as food intake and nutritional patterns of seniors are currently being addressed in a number of scientific studies, also given the increase in life expectancy observed in recent years in the world. Moreover, Poland's demographic situation requires measures to improve living conditions in the fundamental aspects of social life of this age group. According to Tsai, Liou and Chang, consumption of food products and an adequate diet of people aged 65+ are decisive for the proper functioning of the body, and may contribute to delaying the natural ageing process [Tsai, Liou and Chang 2006, pp. 73–74]. Over the last two decades, many interesting changes can be noted as regards food products consumed by Polish seniors. These developments evince the rationality of consumption, increased attention to health prophylaxis, well-being, comfort, including changes in lifestyle and nutrition.

The variability of consumer expectations over time is also noteworthy. In this context, consumer behaviours of seniors differ from purchasing decisions made by younger consumers. Nevertheless, it can be stated that market behaviours of an increasing number of seniors are similar to their behaviours during their working lives. In addition, age perceived by senior consumers is now frequently younger than their calendar age, although this is not the rule.

This article addresses the issue that focuses on consumption of selected food products in seniors' households. The primary goal is to analyse food expenditure and shopping frequency among surveyed Polish seniors as well as the key factors affecting their decisions in this regard. The analysis is based on the questionnaire survey conducted by the author in 2014–2015 among people aged 65+ in Poland.

This article is a research exercise. Its structure is as follows. First, food consumption in seniors' households is briefly highlighted in theoretical terms. Afterwards, the research methodology and assumptions, together with the characteristics of the research sample, are synthetically discussed. Further, the focus is on examining food intake in the households surveyed, shopping frequency, and the key determinants taken into consideration by people aged 65+ when deciding to buy food products. A conclusion of the analysis and major findings end this article.

Food consumption in households – theoretical framework

The *sine qua non* condition for the human body to function properly is food consumption; therefore, food is a part of the product group that must be present in human consumption and in every household's consumption as it caters for viscerogenic needs. It should be emphasised, however, that food does not have its substitutes. Hence, regardless of a household's income situation, it will always be a priority in the hierarchy of needs although it will not necessarily dominate the consumption structure. When their income situation deteriorates, households tend to first and foremost cater for their basic (lower-order) needs including food needs (the so-called ratchet effect), simultaneously reducing their higher-order needs.

According to the key theories and concepts of human needs hierarchies proposed, *inter alia*, by Maslow [1954], Alderfer [1972], McClelland [1975] and Max-Neef [1991], food needs are physiological human essentials and are considered the most important needs of each individual the fulfilment of which determines the development of further needs [Zalega 2012, pp. 61–62].

During the last two decades, food consumption in Poland has undergone substantial quantitative and qualitative changes. It can be supposed that the future will see further developments. It must be remembered, however, that food and nutrition essentially determine human health and well-being. It is recognised that the lifestyle, together with its main component, namely diet, conditions as much

as 50% of human health (National Health Programme 2007–2015 – Annex to Resolution No. 90/2007 of the Council of Ministers of 15 May 2007).

In related literature, consumption is generally understood as the basic economic and social process that shapes both individual and collective social identity. Consumer needs in the food market are reflected as the purchasers' demand at particular market prices and disposable income. Consumers' food consumption patterns, on the other hand, reflect the actual level and structure of food consumption in given national socio-economic conditions. Food consumption patterns are markedly influenced by two groups of determinants: economic and non-economic. Economic factors including: disposable income of consumers, market prices of purchased products, savings, loans, and the supply of consumer goods play a crucial role. Non-economic determinants encompass, among others, geographical, cultural, social and occupational, and information and educational factors. Undoubtedly, food consumption patterns are also being increasingly influenced by dietary recommendations leading to rational nutrition as well as by new patterns of consumer behaviour that are the result of emerging alternative consumer trends such as cocooning, ethnocentrism, homogenisation, sustainable consumption [Zalega 2013, pp. 73–74, Zalega 2016, p. 230].

Food consumed in households comes from three main sources. First, it may come from a household's own farm or allotment garden, which is referred to as self-supply or natural consumption in the literature. Such self-consumption is one of the key factors affecting the eating behaviour in households, especially those of farmers and employee-farmers, while being of little importance in other groups of households [Gutkowska, Ozimek and Laskowski 2001, p. 116]. Another significant way of meeting food needs of the population is purchasing products in the market, also termed market or commodity consumption, financed from personal income of the population and covering only those food purchases that are made by consumers in the organised market. The third possible food supply source is social consumption, also called collective consumption, which is financed by the government. Funds for this purpose come from the central budget or financial resources of local authorities. Such assistance is usually entirely or partially free of charge [Zalega 2011, p. 120].

As independent market participants, senior consumers themselves define the amounts and structure of their expenditure on food products that are an effect of their needs, aspirations and financial capacities. Changes in food spending are, in turn, reflected in the quantity of food products consumed by household members. Nonetheless, it must be borne in mind that eating behaviours are differentiated depending on sex, age, personality traits, indicators of social and financial position, and regional and cultural contexts.

With age, dietary recommendations are modified. Due to the changes in their bodies (slower metabolism, chronic illnesses), seniors often alter their eating habits and behaviours, which affects food purchases made by them.

Conceptualisation of research

The empirical material contained in this article comes from direct research conducted in the form of a survey questionnaire on a sample of 2537 households in 2014–2015 in ten Polish cities of various populations and sizes. In accordance with the research assumptions, the sample included persons over 65 years of age who took independent purchasing decisions in the market. In order to select the sample, the selective quota sampling procedure was used. The characteristics (quotas) covered by the research were: sex and age¹.

This research method was chosen in view of the older age of respondents whose openness to new media (Internet, smartphone, i-Pod) often used in research is limited. The primary objective was to outline the quality of life, the structure of consumption and consumer behaviours of people aged 65+.

The survey was conducted among participants of the University of the Third Age (UTA) at state universities in: Warsaw, Kraków, Łódź, Poznań, Gdańsk, Katowice, Lublin, Białystok, Toruń and Wrocław, as well as among members of parochial clubs in parishes located in the Archdioceses of Warsaw, Kraków, Łódź, Białystok, Gdańsk, Katowice, Lublin, Poznań, Wrocław and the Dioceses of Warsaw-Praga and Toruń.

Selection and characteristics of the research sample

The survey covered 71% of women, with only every third respondent being male. There were definitely more women than men and people aged 65–74 formed the largest age group in the sample². Place of residence was also an impor-

¹More on the methodology for the direct research and sample selection in: T. Zalega, *Segment osób w wieku 65+ w Polsce. Jakość życia, konsumpcja, zachowania konsumenckie [People Aged 65+ in Poland. Quality of Life, Consumption, Consumer Behaviour]*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warsaw 2016, pp. 163–168.

²The Anglo-Saxon literature uses the following division of older people: 1) young old – people aged 60/65–74; 2) old old – people aged 75–84; and 3) the oldest old – people aged 85 and more. The age classification in this study is similar to that proposed by the WHO. The author divided seniors into: 1) young old – people aged 65–74, 2) old old – people aged 75–84, and 3) the oldest old – people aged 85 and more. According to the UN, the conventional old-age threshold is 65. It should be remembered, however, that old age is not just the number of years that a person has lived. We distinguish calendar (chronological) age and biological age. Many factors often cause very large discrepancies between chronological and biological ages.

tant variable in the research. In line with the research assumptions, the sample comprised respondents who lived in the largest Polish cities.

Respondents were also asked about their level of education. The questionnaire included four categories of education: primary, basic vocational, secondary and higher education. Respondents with secondary education formed the largest group. Nearly 2/5 of those surveyed declared this level. Every fourth respondent was a university graduate, and those with basic vocational education represented a similar percentage. In the sample surveyed, people with primary education were the smallest group (11.4%).

Nearly half of those surveyed were members of households consisting of two persons, while fewer than 2/5 represented three-person households. Every sixth respondent was a member of a single-person household.

The largest group of respondents included people whose monthly income per capita did not exceed PLN 2000. For every third respondent, the monthly income per household member ranged from PLN 2001 to 3000. In turn, every fourth person interviewed had a monthly disposable income per capita of between PLN 3001 and 4000. The smallest group of respondents included households where the income was above PLN 5000 per capita a month.

Nearly 45% of those interviewed described their economic situation as good, while 2/5 as bad. Almost one in ten respondents regarded their economic status as very bad, whereas only one in ten assessed their material situation as very good.

Food expenditure in the surveyed households of seniors

Primary research showed that food expenditure dominates the total spending in seniors' households. The share of this expenditure stood at 29.2% in households of those aged 65+.

The highest percentage share of food spending was noted for households in Białystok and Lublin, whereas the lowest was recorded for seniors' households in Warsaw. More accurate shares of such expenditure in the monthly budgets of seniors' households are reported in Table 1.

The differences in the share of seniors' food expenditure are largely dependent on the monthly income per household member (Spearman's rank correlation coefficient $r = -0.286$, $p = 0.01$). The lowest proportion of such spending was noted for seniors' households where the monthly income per capita exceeded PLN 4000.00. In this income group, more than 70% of seniors spent less than 1/4 of their disposable income on food each month.

Table 1

Share of food expenditure in the monthly household budget of seniors in Poland [in %]

Items	Up to 25%	26–30%	31–40%	More than 40%
Total	42.3	26.9	24.9	5.9
Income per capita:				
Up to PLN 2000	31.3	22.7	58.7	16.3
PLN 2001–3000	34.4	31.2	27.1	7.3
PLN 3001–4000	59.8	30.9	9.3	–
More than PLN 4000	72.7	22.8	4.5	–
Place of residence:				
Warsaw	44.8	29.5	21.6	4.1
Kraków	43.7	27.7	22.4	6.2
Łódź	42.1	24.6	28.3	5.0
Poznań	43.1	28.3	22.8	5.8
Wrocław	42.7	29.2	23.1	5.0
Gdańsk	42.2	26.2	25.0	6.6
Katowice	42.9	28.3	22.5	6.3
Lublin	41.2	24.9	26.9	7.0
Białystok	40.9	24.6	27.1	7.4
Toruń	39.4	25.7	29.3	5.6

Source: The author's research.

In seniors' households, the share of food expenditure was the highest in the group with incomes of up to PLN 2000 per capita. In the income group earning PLN 3001–4000 and above PLN 4000 PLN per person, none of the households surveyed reported the share of food expenditure in excess of 40%.

On the other hand, place of residence slightly less differentiated the sample but it was a statistically significant relationship (Cramér's $V = 0.158$, $p \leq 0.01$). In addition, in Warsaw, there was the largest number of households where the share of food spending in their budgets reached 25%.

Frequency of food shopping in seniors' households

The findings concerning how often the elderly buy food confirm that the seniors surveyed can be considered as active consumers. Every fourth respondent does shopping every day, more than 2/5 of seniors – a few times a week, every third – once a week, and only 2% of all respondents shop less frequently. It can thus be stated that as many as 66% of the elderly are active consumers who systematically visit both small shops and local bazaars as well as shopping malls and shopping centres.

This frequency depends on the age of respondents (Kendall's tau-b coefficient = 0.177 for $p \leq 0.010$). Young old seniors do shopping far more often than

the oldest old. In the 65–74 age group, more than 3/5 state that they shop for food every day, which may be said for every third respondent in the 75–84 age group and for only one in ten oldest old respondents.

Seniors' education is another variable that statistically significantly influences the frequency of shopping done by those aged 65+ (Kendall's tau-b coefficient = 0.157 for $p \leq 0.010$). It has been found that the higher the educational level is, the more frequently food is purchased. Hence, it is not surprising that more seniors with higher education say that they do shopping every day than those with primary education do. The survey reveals that women state that they tend to shop for food daily more frequently than men (Kendall's tau-b coefficient = 0.137 for $p \leq 0.010$). In addition, better financial situation of seniors is directly reflected as more frequent shopping (Kendall's tau-b coefficient = 0.124 for $p \leq 0.010$). Food is bought every day by almost every second respondent with a monthly income of more than PLN 3000 per capita and by every third senior with a monthly income of PLN 3001–4000 per person. Only one in ten respondents aged 65+ with a monthly income per capita of less than PLN 2000.00 declares daily shopping. This group of seniors shop for food once or a few times a week.

Based on the analysis of the research material, it can be stated that the financial situation of the seniors surveyed had a major effect on the shopping frequency if price reductions were offered (Kendall's tau-b coefficient was 0.126 for $p \leq 0.010$). The better the financial situation of people aged 65+ was, the less numerous the respondents driven by discounts were. The survey demonstrates that more frequent food purchases motivated by price reductions were reported by seniors in a bad and very bad financial situation (69.3%), by more than 2/5 of respondents assessing their financial situation as good, and by almost every ninth respondent in a very good financial situation.

As for sex, according to the traditional division of shopping-related roles in the Polish family, women more commonly buy food products. Over 3/5 of those interviewed were of the opinion that decisions about food purchases were made by women in their households. Only one in five seniors claimed that such decisions were made jointly.

It was also noted that food products were bought by seniors attending courses at Universities of the Third Age (UTA) more often than by those who were members of parochial communities (Kendall's tau-b coefficient was 0.143 for $p \leq 0.01$).

The survey reveals that the place of residence of older people is not a statistically significant variable that affects the frequency of shopping. It appears that senior inhabitants of Warsaw, Kraków, Poznań and Wrocław most often declare that they buy food daily, whereas the elderly from Białystok and Lublin do this least frequently.

Consumption of food products in seniors' households

Consumption of most food products depends largely on the disposable income of seniors. As the wealth of their households increases, the level of consumption of certain foods rises too. Compared with the lowest-income families (up to PLN 2000 per person), seniors' households earning a monthly per capita income of over PLN 4000 consumed over three times more fruit and vegetable juices, yoghurt and milk drinks, almost two and a half times more fish and vegetables, and nearly twice more fruit. On the other hand, seniors with the lowest incomes ate more bread, flour, potatoes, and sugar. Furthermore, regardless of household wealth, over 1/3 of seniors claimed to successively abstain from consumption of animal fats, including butter, in favour of vegetable fats. Such behaviour is undoubtedly a manifestation of changes in nutritional patterns, whereby animal fats are being ever more frequently replaced by fats that do not contain the cholesterol that may be harmful to the human body.

It was also noted that UTA students were more likely to consume groats and flakes, vegetables and fruit, yoghurt and milk drinks, fish, fruit and vegetable juices, and less likely to consume bread, animal fats, eggs, milk and potatoes than senior members of parochial communities.

Current nutritional habits are much affected by the pursuit of comfort, routines, desire to gain certain benefits for a given price, care about health, hedonism, and individual respect for customary norms [Vermeir and Verbeke 2004, p. 37, Vermeir and Verbeke 2006, pp. 177–178; Minteer, Corley and Manning 2004, pp. 142–144]. Consumer decisions concerning food should not, however, disregard the basic determinants of choice, in particular needs, preferences, and possibilities of their satisfaction [Meulenberg 2003, pp. 47–48].

Food consumption is correlated with the place of residence (Table 2). There are differences in the patterns of food consumption between seniors living in various Polish cities. The survey results indicate that the most bread and grain products were consumed per capita by inhabitants of Lublin (5.26 kg) and Białystok (5.25 kg), and the least by those living in Gdańsk (4.59 kg) and Toruń (4.59 kg). The biggest amounts of groats and flakes were eaten per capita by seniors living in Poznań (0.62 kg), whereas the lowest by people aged 65+ living in Łódź (0.42 kg). The per capita intake of meat and meat products was the highest in Katowice (7.98 kg), and the lowest in Warsaw (5.96 kg). In turn, the most milk was consumed per person in Łódź (4.32 l), while the least in Wrocław (3.57 l). The per capita intake of yoghurt and milk drinks was the highest for senior inhabitants of Warsaw (0.73 l), and the lowest for those in Katowice (0.42 l). The biggest amounts of fish were consumed per capita by seniors living in Warsaw (0.67 kg), and the lowest by inhabitants of Lublin (0.36 kg).

Table 2

Average monthly food consumption per capita in the surveyed households of people aged 65+

Food products	Total	Place of residence									
		War-saw	Kraków	Łódź	Poznań	Wroc-ław	Gdańsk	Katowi-ce	Lublin	Biały-stok	Toruń
Bread (in kg)	4.76	4.51	4.60	4.59	4.63	4.61	4.59	5.03	5.26	5.25	4.59
Flour (in kg)	1.08	1.02	1.08	1.09	1.05	1.07	1.06	1.09	1.10	1.14	1.06
Groats and flakes (in kg)	0.48	0.51	0.48	0.42	0.62	0.49	0.49	0.47	0.46	0.43	0.44
Pasta (in kg)	0.46	0.45	0.47	0.46	0.48	0.44	0.47	0.45	0.47	0.47	0.45
Rice (in kg)	0.25	0.29	0.26	0.21	0.25	0.27	0.26	0.29	0.28	0.21	0.23
Vegetables (including potatoes) (in kg)	12.12	12.59	12.11	11.96	12.03	12.14	12.06	11.59	12.61	12.36	11.72
Fruit (in kg)	4.83	5.18	4.93	4.26	4.86	4.90	4.91	4.38	4.99	4.97	4.89
Meat (in kg)	6.96	5.96	6.75	7.43	7.28	6.96	7.31	7.98	6.26	6.59	7.09
Fish (in kg)	0.52	0.67	0.62	0.42	0.52	0.59	0.65	0.46	0.44	0.36	0.46
Margarine and other vegetable fat (in kg)	1.12	1.16	1.09	1.23	1.14	1.05	1.09	1.12	1.13	1.08	1.10
Milk (in litres)	4.03	4.06	3.99	4.32	4.11	3.57	3.96	4.01	4.08	4.19	3.99
Yoghurt and milk drinks (in litres)	0.60	0.73	0.67	0.56	0.63	0.71	0.68	0.42	0.52	0.54	0.66
Curd cheese (in kg)	0.62	0.71	0.66	0.54	0.58	0.63	0.70	0.61	0.54	0.52	0.66
Ripened and processed cheese (in kg)	0.41	0.53	0.42	0.33	0.41	0.43	0.45	0.37	0.39	0.35	0.40
Animal fat (in kg)	0.60	0.51	0.54	0.56	0.71	0.62	0.58	0.61	0.66	0.64	0.59
Eggs (in units)	15.99	16.73	15.46	15.23	16.03	15.57	14.96	15.83	16.98	17.02	16.06
Tea (in kg)	0.09	0.09	0.08	0.09	0.09	0.09	0.10	0.08	0.09	0.11	0.09
Coffee (in kg)	0.30	0.26	0.26	0.21	0.23	0.25	0.27	0.24	0.22	0.19	0.20
Sugar (in kg)	1.66	1.58	1.64	1.79	1.60	1.72	1.68	1.64	1.73	1.69	1.58
Mineral and spring water (in litres)	4.58	5.06	4.96	4.36	4.58	4.61	4.63	4.52	4.36	4.29	4.39
Fruit and vegetable juice (in litres)	0.71	0.96	0.79	0.53	0.76	0.74	0.72	0.69	0.75	0.49	0.71

Source: The author's research.

The highest per capita consumption of fruit was recorded in Warsaw (5.18 kg) and the lowest in Łódź (4.26 kg), whereas vegetables were most frequently consumed by seniors living in Lublin (12.61 kg) and least frequently by those living in Toruń (11.72 kg). As far as fruit and vegetable juices are concerned, the highest per capita intake was noted for senior inhabitants of Warsaw (0.96 l), and the lowest for those living in Białystok (0.49 l).

In the context of the survey, it can be concluded that the average monthly food intake is not an expression of a satisfactory standard of living of seniors' households but rather a consequence of the need to spend more money on other purposes, chiefly accommodation. This is particularly true of urban households that are dependent on government policies with respect to housing charges. It should be noted here that the analysis of the average monthly consumption of food per person does not allow clear conclusions to be drawn as to food consumption patterns in individual cities.

Determinants affecting seniors' food purchase decisions

While shopping for food, senior consumers attach considerable importance to freshness, quality, origin and promotion of food products, whereas they care less about brand, advertising and completeness of the offer (Table 3). In the light of the research, such findings are not surprising.

The primary survey shows that seniors are primarily driven by the price of a product when buying food. It was indicated by more than 4/5 of respondents. This situation is not surprising, given that the financial situation of the elderly is difficult and that they spend a significant portion of their disposable income on food. Based on the empirical material collected, it was observed that women mentioned price as the fundamental factor in purchasing food products slightly more frequently than men (85.5% and 79.2% respectively). It was also noted that the views of the seniors interviewed were influenced by their age. Price was least often declared as the most important factor by the youngest respondents, aged 65–74 (53.2%), while it was most frequently mentioned by those aged 85 and more (91.4%). The level of education is another variable that differentiates the opinions of the study population on the impact of prices on decisions to purchase food products. Mostly people with primary (95.8%) and basic vocational (93.7%) education declared that the product price was of fundamental importance. The survey also noted that respondents participating in parochial communities (89.9%) paid the greatest attention to the product price more often than UTA students (73.3%).

Table 3

Determinants of food purchases in the seniors' households surveyed (in %)

Items	Very important	Important	Not important
Price	81.6	14.9	3.5
Quality	65.3	29.8	4.9
Utility	46.3	53.7	–
Brand	29.3	55.6	15.1
Fashion	13.5	40.3	46.2
Promotions	55.8	30.7	13.5
Shopping location	33.2	49.8	17.0
Product packaging	26.1	53.4	20.5
Habit	15.9	44.3	39.8
Wish to stand out	2.9	12.5	84.6
Advertising	30.1	56.0	13.9

Source: The author's research.

More than 3/5 of seniors indicated product quality as the key factor when shopping for food products (especially organic food). The significance of product quality increases as the income rises. Wealthier consumers, who are inherently more demanding, aspiring and curious, are interested in buying better product substitutes or more luxurious products. Indeed, this is confirmed by the direct research. The greatest interest in better quality goods was demonstrated by the wealthiest households with monthly disposable incomes of more than PLN 4000 per capita, and vice versa: the lower the income, the less important the product quality (Kendall's tau-b coefficient was 0.225 for $p \leq 0.01$). It should be pointed out here that quality is a set of advantages and disadvantages of a particular food product as viewed by consumers themselves. Hence, as a typical immeasurable feature, it is purely subjective and is assessed by a specific person. Age again proved to be a variable differentiating respondents' opinions in this regard. Quality as the fundamental factor in buying food products was most commonly mentioned by those in the 65–74 age group (72.1%), and least frequently by respondents aged 85 and more (36.6%). The level of education also varies respondents' opinions on the meaning of quality of purchased food products. Quality as a driver was most often mentioned by university graduates (75.3%), and least frequently by those with primary education (24.7%). It was also noted that product quality was indicated as the essential determinant when shopping for food by UTA students (71.2%). Only 59.4% of senior members of parochial communities pointed to this factor.

Promotions and utility of products purchased are also important to nearly 2/3 and almost half of respondents respectively. Most often, these factors were indicated as key determinants of purchasing food products by seniors aged 65–74 (57.3%) who had completed secondary education (56.7%), earned a monthly per capita income of up to PLN 4000 (59.2%), and actively participated in UTA courses (59.2%).

Every third senior interviewed mentioned brand, advertising and product packaging as factors that played a vital role when shopping. The distribution of answers varied depending largely on household (33.8% in the wealthiest households to 9.7% in the poorest households with up to PLN 2000 per capita), educational level (36.6% of responses among people with higher education, and the smallest proportion among respondents with primary education – 7.3%), age (brand was most frequently mentioned as the fundamental factor when shopping for food by respondents aged 65–74, and least often by those aged 85 and more). It was also noticed that UTA students (35.8%) rather than parochial community members (21.2%) that paid great attention to factors such as brand, advertising and product packaging when buying food. Significantly fewer respondents pointed to: habit (15.9%), fashion (13.5%) and the wish to stand out (2.9%).

Seniors most often buy food such as: dairy products, hard cheeses, eggs and bread in corner and discount shops (mostly in Biedronka, Lidl and Aldi). As for fruit, vegetables and meat, seniors' requirements are best satisfied by local markets and bazaars, given that such products must be fresh and of better quality. By contrast, larger amounts of food (mostly groats, rice, flour, pasta, vegetable and animal fats, yoghurt, cream, milk, coffee and tea) are most frequently bought in hypermarkets and supermarkets.

Conclusion

Food needs are the most urgent and most strongly felt needs of households' members. In the case of food products, their consumption largely depends on the disposable income of seniors. Compared to the lowest-income families, the most affluent households of seniors consume more fruit and vegetable juices, yoghurt and milk drinks, fish, and fruit and vegetables. On the other hand, the lowest-income households buy more bread, flour, potatoes, and sugar. Furthermore, regardless of income, over 1/3 of seniors' households are successively replacing animal fats, including butter, with vegetable fats. Such behaviour of people aged 65+ obviously confirms that they are taking care of their health and are reducing the intake of cholesterol that is harmful to the human body.

The research results concerning the decision-making process indicate that prudent decisions are dominant purchasing decisions made by those aged 65+. In a more or less conscious way, they adopt a decision-making strategy that is targeted at a specific choice. The seniors surveyed mostly buy well known and often used products. Another characteristic of the majority of respondents is the wish to avoid uncertain situations. This applies to the purchase of food products. When buying them, seniors attach considerable importance to the freshness, quality and origin of the product, whereas they care less about advertising, completeness of the offer and shopping location.

References

- ALDERFER C.P., 1972: *Existence, Relatedness and Growth*, Free Press, New York.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., LASKOWSKI W., 2001: *Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych [Determinants of Consumption in Polish Households]*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warsaw.
- MASLOW A.H., 1954: *Motivation and Personality*, Harper and Row, New York.
- MAX-NEEF M.A., 1991: *Human Scale Development. Conception, Application and Further Reflections*, The Apex Press, New York – London.
- MEULENBERG M.T.G., 2003: *Consumer and Citizen. Meaning for the Market of Agricultural Products and Food Products*, Tijdschrift voor Sociaal Wetenschappelijk Onderzoek van de Landbouw, 18 (1), 43–56.
- McCLELLAN D.C., 1975: *Power: The Inner Experience*, Halstead, New York.
- MINTEER B.A., CORLEY E.A., MANNING R.E., 2004: *Environmental Ethics Beyond Principle? The Case for a Pragmatic Contextualism*, Journal of Agricultural and Environmental Ethics, 17 (2), 131–156.
- TSAI A.C., LIOU J.-C., CHANG M.-C., 2006: *Food Patterns that Correlate to Health and Nutrition Status in Elderly Taiwanese*, Nutrition Research, 26 (2), 71–76.
- VERMEIR I., VERBEKE W., 2004: *Sustainable Food Consumption, Involvement, Certainly and Values: an Application of the Theory of Planned Behavior*, Working Paper, Department of Agricultural Economics, Ghent University, Ghent.
- VERMEIR I., VERBEKE W., 2006: *Sustainable Food Consumption: Exploring the Consumer, "Attitude – Behavioral Intention" Gap*, Journal of Agricultural and Environmental Ethics 19.
- ZALEGA T., 2011: *Spożycie żywności w gospodarstwach domowych z osobami bezrobotnymi na Mazowszu [Food Consumption in Masovian Households with Unemployed Members]*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 93, 119–135.
- ZALEGA T., 2012: *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele [Consumption. Determinants, Theories and Models]*, PWE, Warsaw.
- ZALEGA T., 2013: *Spożycie produktów żywnościowych w wielkomiejskich gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego [The Consumption of*

Foodstuffs of Large-city Households in Poland During Financial and Economic Crisis], *Problemy Zarządzania* 11, 1 (40), 1, 68–87.

ZALEGA T., 2016: *Segment osób w wieku 65+ w Polsce. Jakość życia, konsumpcja, zachowania konsumenckie* [*People Aged 65+ in Poland. Quality of Life, Consumption, Consumer Behaviour*], Wydawnictwo Naukowe WZ UW, Warsaw.

Abstract

This article addresses consumption of food products in seniors' households. The primary goal is to analyse their food expenditure, shopping frequency and the key factors affecting their decisions in this regard. The analysis is based on the questionnaire survey conducted by the author in 2014–2015 among people aged 65+ in Poland.

The structure of the article is as follows. After a synthetic discussion of the research methodology, assumptions, and the characteristics of the research sample, a very broad theoretical outline of food consumption in seniors' households is presented. Further, the focus is on examining food consumption in the seniors' households surveyed, shopping frequency, and the key determinants taken into consideration by people aged 65+ when deciding to buy food products.

Key words: consumption, seniors, purchasing decisions, food products

Uwarunkowania wyboru wybranych produktów spożywczych w wielkomiejskich gospodarstwach domowych seniorów w Polsce

Streszczenie

Artykuł podejmuje problem konsumpcji produktów żywnościowych w gospodarstwach domowych seniorów. Podstawowym celem tekstu jest przeanalizowanie wydatków na żywność gospodarstw domowych seniorów, częstotliwości robienia zakupów oraz kluczowych czynników wpływających na decyzje osób starszych w tym zakresie. Podstawą analizy jest wywiad kwestionariuszowy przeprowadzony przez autora w latach 2014–2015 wśród osób w wieku 65+ w Polsce.

Struktura artykułu jest następująca. Po syntetycznym omówieniu metodologii i założeń badania oraz charakterystyki próby badawczej, w ujęciu teoretycznym, naświetlono, w sposób bardzo ogólny, zagadnienie konsumpcji żywności w gospodarstwach domowych osób starszych. W dalszej części tekstu skoncen-

trowano się na przeanalizowaniu spożycia żywności w badanych gospodarstwach seniorów, częstotliwości dokonywania zakupów, a następnie na kluczowych determinantach branych pod uwagę przez osoby w wieku 65+ przy podejmowaniu decyzji zakupu produktów żywnościowych.

Słowa kluczowe: konsumpcja, seniorzy, decyzje zakupowe, produkty żywnościowe

Monika Świątkowska, Dagmara Stangierska, Yauheniya Ulyanitskaya
Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Czynniki wyboru i satysfakcji z usług świadczonych przez lokale fast food w świetle badań klientów i pracowników

Wstęp

Gastronomia w Polsce należy do najszybciej rozwijających się działów gospodarki narodowej i charakteryzuje się dużą dynamiką rozwoju. Na skalę i strukturę działalności gastronomicznej bezpośrednio wpływają konsumenci, którzy mają coraz większą siłę nabywczą oraz zasoby czasu wolnego. Jednocześnie na kształtowanie samej usługi gastronomicznej i jej odbiór ma wpływ personel, zwłaszcza pierwszego kontaktu. Zjawisko to dotyczy współcześnie również lokali typu fast food, które aspirują do bycia miejscem spotkań dla klientów, a nie tylko spożywania szybkich posiłków przy zminimalizowanej obsłudze. Należy również dodać, że personel często bardziej obiektywnie ocenia motywy wyboru i satysfakcji klientów na podstawie ich obserwacji; ocena klienta jest bowiem zawsze obarczona błędem subiektywizmu.

Determinanty rozwoju współczesnego rynku usług gastronomicznych

Uwarunkowania popytowe rozwoju rynku usług gastronomicznych wiążą się z poziomem rozwoju gospodarczego w ujęciu makro- (produkt krajowy, stopa bezrobocia itd.) i mikroekonomicznym (sytuacja dochodowa, struktura wydatków, w tym na żywność, przemiany społeczno-demograficzno-kulturowe itd). Coraz mniejsze obawy o utratę pracy, a także wzrost wynagrodzeń, emerytur i rent sprawiły, iż społeczeństwo polskie jest bardziej skłonne do wydawania pieniędzy, w tym na usługi gastronomiczne [Kwiatkowska, Levytska 2009].

Wśród innych uwarunkowań wpływających na rozwój usług gastronomicznych na początku XXI wieku należy również wymienić: zmianę struktury demograficznej ludności: wzrost udziału 1- i 2-osobowych gospodarstw domowych; przedłużenie się życia oraz wzrost liczby ludzi w wieku poprodukcyjnym; wzrost poziomu wykształcenia i kwalifikacji ludności; zwiększenie zawodowej aktywności kobiet; zmiany w sposobie gospodarowania czasem; rozwój rynków usługowych związanych z czasem wolnym; wzrost zainteresowania kulturą innych narodów; zmiany postaw i motywacji konsumentów; rozwój ruchu turystycznego [Knowles 2001, Sala 2004].

Czynnikami pobudzającymi popyt na usługi gastronomiczne i zwiększającymi ich znaczenie społeczne są industrializacja i urbanizacja wraz ze wszystkimi towarzyszącymi im zmianami społecznymi, takimi jak: zmiana struktury rodziny, zwiększenie liczby osób pracujących poza domem, zmiany w sposobie gospodarowania czasem, duże obciążenie pracą i nauką poza domem, oddalenie od miejsca zamieszkania [Masłowski 2000]. Coraz częściej zwraca się uwagę na wzrost części dochodów, którą konsumenci wydają na usługi związane z wypoczynkiem, rozrywkami, podróżami i gastronomią [Payne, Holt 2001].

Jedną z cech charakterystycznych współczesnej gastronomii jest dynamika zachodzących w niej zjawisk. W Polsce w ciągu ostatnich 20 lat zaszły znaczne przeobrażenia rynku gastronomicznego. Miały na to wpływ tzw. megatrendy, czyli powszechne zjawiska o globalnym zasięgu i procesy gospodarczo-społeczne, polityczne czy kulturowe, mające silny wpływ na charakter i kierunki procesów gospodarczych w większości państw, implikujące określone prawidłowości i mechanizmy rozwoju branży [Milewska i in. 2010]. Wzrost dochodów ludności, aktywizacja zawodowa kobiet oraz większa ilość czasu wolnego powodują, że Polacy coraz chętniej jedzą poza domem, a wzrost znaczenia turystyki międzynarodowej sprawia, że do kraju przyjeżdża coraz więcej cudzoziemców. Powstają sieci barów i restauracji, rozwija się baza noclegowa, a wraz z nią oferta gastronomiczna. Rozwój usług gastronomicznych wywiera znaczący wpływ na prowadzenie gospodarstwa domowego, styl odżywiania, przemiany w strukturze czynności wypełniających czas wolny. Usługi gastronomiczne wpływają pozytywnie na poziom i jakość życia [Kwiatkowska 2009, Levytska 2011].

W ostatnich latach można zaobserwować, iż lokale sieci gastronomicznych typu fast food starają się rozszerzyć okoliczności korzystania z ich usług, realizują przez to szersze potrzeby niż tylko zaspokajania głodu. Sieć McDonald's nie tylko zmieniła wystrój, ale również rozszerza asortyment i stara się realizować funkcje społeczne w swoich lokalach m.in. w przekazach promocyjnych przedstawia je jako miejsce spotkań. W związku z powyższym w artykule podjęto się przeanalizowania czynników wyboru i satysfakcji w lokalach typu fast food.

Czynniki wyboru i satysfakcji klienta w lokalach gastronomicznych

Korzystanie z usług gastronomicznych stanowi – zwłaszcza w dużych miastach – element stylu życia, co powoduje wzrost znaczenia lojalności konsumenckiej. Pojęcie „lojalność klienta” jest rozumiane na wiele sposobów. Do pewnego czasu przyjmowano, że wiąże się ono z wielokrotnymi zakupami u tego samego dostawcy, ale odpowiedniejsze jest przyjęcie definicji, iż lojalny konsument często dokonuje zakupów u jednego dostawcy i jednocześnie ma o nim pozytywną opinię [Skogland, Sigauw 2004]. Lojalnego klienta restauracji scharakteryzować można w sposób następujący:

- dokonuje regularnych, a co za tym idzie – powtarzalnych zakupów w wybranym lokalu gastronomicznym,
- nabywa różnorodne produkty oferowane przez lokal,
- upowszechnia pozytywne informacje o ofercie lokalu,
- upowszechnia pozytywne informacje o jakości usług realizowanych przez lokal, w tym również o obsłudze,
- jest odporny na działania oraz promocje podejmowane przez konkurentów,
- jasno wyraża intencję powtórnej wizyty.

Można stwierdzić, że lojalność polega nie tylko na dokonywaniu zakupu; prawdziwą lojalność mogą wykazywać tylko klienci bardzo przywiązani do dostawcy, a zadowolenie klienta to wskaźnik lojalności. Podstawą zrozumienia lojalności jest analiza czynników satysfakcji klientów, ponieważ satysfakcja z usługi gastronomicznej jest elementem niezbędnym do wytworzenia lojalnej postawy gości lokali gastronomicznych. Satysfakcja klienta wynika zazwyczaj z ogólnej oceny jakości usługi. Sprostanie lub przewyższenie oczekiwań klienta w zakresie jakości usługi składającej się w przypadku gastronomii z żywności, obsługi i wystroju lokalu gastronomicznego, stanowi podstawę wystąpienia satysfakcji, a w dłuższej perspektywie może sprawić, iż klienci będą wracać do lokalu gastronomicznego [Liu i in. 2015, Stangierska i Świątkowska 2012].

W przypadku usług gastronomicznych na ogólną ocenę jakości składają się takie czynniki, jak: jakość żywności, otoczenie świadczenia usługi (wystrój i atmosfera lokalu gastronomicznego) oraz obsługa. Na jakość żywności składa się wiele czynników związanych nie tylko z oceną sensoryczną potraw czy ich świeżością, ale także z wartością odżywczą, sposobem podania potrawy, relacją ceny do jakości oraz wielkością porcji [Markovic i in. 2011].

Kolejnym elementem wpływającym na jakość usługi gastronomicznej jest otoczenie fizyczne, obejmujące takie elementy materialne jak wyposażenie, elementy dekoracyjne, jak również elementy niematerialne, takie jak muzyka, za-

pach temperatura w lokalu itp. Wygląd i wystrój lokalu są silną determinantą powstawania lojalności i satysfakcji w szczególności w przypadku restauracji [Stangierska 2013].

Specyfika usług gastronomicznych sprawia, iż ważną grupę czynników wpływających na ich jakość, a co za tym idzie satysfakcję klienta, stanowią elementy związane z obsługą. Do determinantów jakości obsługi należą cechy związane z personelem, takie jak: wiedza, profesjonalizm, empatia, sposób komunikacji, ale także elementy związane z formami płatności, szybkością i zakresem serwisu [Ramanathan i in. 2016].

Wiedza pracowników lokalu gastronomicznego nie powinna ograniczać się tylko do zakresu ich obowiązków związanych z świadczeniem usługi klientom. Personel pierwszego kontaktu jest świadom zarówno swojej roli w procesie świadczenia usługi gastronomicznej, jak i znaczenia jej innych składowych. Do wzrostu świadomości personelu w zakresie czynników satysfakcji klienta przyczyniają się nie tylko oceny pracownicze, ale coraz popularniejsze przeprowadzanie badań typu tajemniczy klient [Liu i in. 2015]. Dodatkowo zadowolenie klienta z obsługi znajduje odzwierciedlenie w wysokości napiwków, ale także powoduje wzrost podatności na działania zwiększające sprzedaż, takie jak wzrost wielkości i wartości zamówienia [Lin, Namasivayam 2011].

Świadomość klientów i pracowników gastronomii w zakresie zarówno determinantów jakości usługi gastronomicznej, jak i satysfakcji jest odmienna. Klienci bazują na oczekiwaniach oraz wcześniejszych doświadczeniach. Personel pierwszego kontaktu posiada wiedzę wynikającą z wykonywania zawodu. W niniejszym artykule za cel postawiono porównanie perspektywy klientów i personelu w zakresie czynników jakości i satysfakcji z usług świadczonych w lokalach typu fast food.

Materiał i metodyka

Celem badania było porównanie czynników kształtujących wybór i satysfakcję konsumentów i pracowników sieci restauracji McDonald's w zakresie świadczonych usług i jakości produktów. Niniejsze opracowanie ma na celu wyjaśnienie, jakie czynniki w największym stopniu wpływają na wybór i satysfakcję klientów i pracowników tego typu lokali.

Narzędziem badawczym były dwie anonimowe ankiety skierowane do konsumentów i pracowników tego typu lokali gastronomicznych, którzy oceniali jakość usług świadczonych w lokalach gastronomicznych restauracji McDonald's.

Badanie konsumentów zostało przeprowadzone w Warszawie na próbie 98 osób dorosłych (w wieku powyżej 18 lat), korzystających jedno- lub wielokrotnie z usług lokali McDonald's. Drugą grupę badanych stanowiło 50 pracowników tych restauracji. Badania zostały przeprowadzone we wrześniu 2015 roku w 7 wybranych restauracjach McDonald's na terenie Warszawy. Restauracje wybrane w celu przeprowadzenia badań charakteryzowały się takimi wspólnymi cechami, jak: duże znaczenie lokalizacji (np. blisko Starego Miasta, centrum Warszawy), duże natężenie ruchu klientów, różnorodność konsumentów (np. duża liczba obcokrajowców, turystów). W każdej placówce zostało zbadanych 10–14 klientów i 6–8 pracowników.

Wyniki badań

Największe różnice w opiniach konsumentów i pracowników dotyczyły takich czynników wpływających na wybór lokalu, jak: smak oferowanych produktów i czas realizacji zamówień (odpowiednio $-0,65$ i $-0,64$); czynniki te uzyskały znacznie większą średnią rangę od klientów. Duża różnica w średniej rangę dotyczyła czynnika poziomu obsługi klienta (został on wyżej oceniony przez pracowników), co może świadczyć o wysokiej samoocenie obsługi przez pracowników. Nieco mniejsze różnice opinii pracowników i klientów dotyczyły bezpieczeństwa oferowanych produktów ($0,34$). Podobne różnice w rangowaniu przez pracowników i konsumentów miały miejsce w przypadku takich czynników, jak czystość w restauracji i jakość oferowanych produktów (odpowiednio $0,28$ i $0,29$) oraz lokalizacja lokalu i jego wystrój (po $0,06$) – te czynniki zostały wyżej ocenione przez pracowników. Najmniejsza różnica ocen wystąpiła w przypadku poziomu cen ($-0,15$), a także znanej marki ($-0,2$), które zostały ocenione nieco wyżej przez klientów (tab. 1).

W pytaniu o ocenę stwierdzeń klientów i pracowników dotyczących jakości usług w McDonald's wynika, że największe rozbieżności dotyczyły dostępności informacji o wartości odżywczej ($-0,46$), tego, że McDonald's można nazwać „miejscem spotkań” ($-0,39$) oraz przystosowania lokali do potrzeb osób niepełnosprawnych ($-0,36$). Nieznacznie różnią się oceny jakości świadczonych usług i rodzinnej atmosfery panującej w placówkach McDonald's (odpowiednio $-0,26$ i $-0,3$), co może wynikać z różnicy punktów widzenia na ten temat pracowników i klientów firmy. Najmniejszą rozbieżność wyników stwierdzono w przypadku satysfakcjonującego poziomu obsługi w lokalach i uprzejmej obsługi klientów (po $-0,1$), zróżnicowanego wyboru oferowanych dań ($-0,15$); wszystkie wymienione czynniki zostały wyżej ocenione przez pracowników. Różnice w zakresie adekwatności poziomu cen do jakości dań i usług ($0,03$) oraz czasu realizacji

Tabela 1

Porównanie rangi czynników wyboru restauracji McDonald's przez klientów i pracowników

Wyszczególnienie	Średnia rang klientów*	Średnia rang pracowników*	Różnica (ś.r. klientów – ś.r. pracowników)
Smak oferowanych produktów	3,87	4,52	-0,65
Czas realizacji zamówienia	4,92	5,56	-0,64
Lokalizacja lokalu	4,98	4,92	0,06
Poziom cen	5,01	5,16	-0,15
Jakość oferowanych produktów	5,31	5,02	0,29
Bezpieczeństwo oferowanych produktów	5,7	5,36	0,34
Czystość w restauracji	5,82	5,54	0,28
Poziom obsługi klienta	5,97	5,32	0,65
Znana marka	6,58	6,78	-0,2
Wystrój lokalu	6,88	6,82	0,06

*Szeregowanie/rangowanie odpowiedzi na 10-stopniowej skali rangowej, gdzie 1 – czynnik najważniejszy, 10 – najmniej ważny.

Źródło: Badanie własne 2015.

zamówień (0,08) są niewielkie; czynniki te zostały nieznacznie wyżej ocenione przez konsumentów. Takie wyniki świadczą o dużym podobieństwie opinii konsumentów i pracowników na temat usług świadczonych przez firmę McDonald's pod względem różnych czynników wpływających na satysfakcję klientów (tab. 2).

Największa różnica w odpowiedziach konsumentów i pracowników dotyczyła dostępności informacji o wartości odżywczej na produktach oferowanych w lokalach McDonald's. Taki wynik może świadczyć o większej świadomości pracowników w zakresie dostępności informacji żywieniowej w tychże lokalach. Również w przypadku stwierdzenia: „McDonald's można nazwać miejscem spotkań” i dotyczącego uprzejmości obsługi w lokalach można zauważyć, że zostały one wyżej ocenione przez pracowników niż przez klientów, co może świadczyć o lepszej znajomości przez pracowników komunikatów marketingowych stosowanych w przekazach medialnych.

W pytaniu o ocenę oferty lokali McDonald's największa różnica opinii pracowników i klientów dotyczyła czynnika „cena” (0,76), który został znacznie wyżej oceniony przez klientów niż pracowników. Może to być spowodowane brakiem specjalnych ofert dla pracowników i dostępnością programów rabatowych skierowanych do konsumentów. Mniejsze rozbieżności opinii dotyczyły

Tabela 2

Porównanie oceny stwierdzeń klientów i pracowników dotyczących jakości usług lokali McDonald's

Wyszczególnienie	Ocena klientów*	Ocena pracowników*	Różnica (ocena klientów – ocena pracowników)
Poziom obsługi w lokalach McDonald's uważam za satysfakcjonujący	3,74	3,84	-0,1
Wybór dań oferowanych przez restaurację McDonald's jest bardzo zróżnicowany	3,53	3,68	-0,15
Jakość usług gastronomicznych świadczonych przez zakłady McDonald's jest bardzo dobra	3,42	3,68	-0,26
Poziom cen w lokalach McDonald's jest adekwatny do jakości	3,47	3,44	0,03
Restauracje McDonald's są bardzo dobrze przystosowane dla potrzeb osób niepełnosprawnych	3,54	3,9	-0,36
Informacja o wartości odżywczej (wartość energetyczna, ilość białka, tłuszczów itd.) produktów oferowanych przez McDonald's jest łatwo dostępna w restauracjach	4,06	4,52	-0,46
McDonald's można nazwać „miejscem spotkań”	3,71	4,1	-0,39
Restauracje McDonald's są miejscem, gdzie można zjeść posiłek razem z rodziną	3,46	3,76	-0,3
Czas realizacji zamówień w restauracjach McDonald's jest odpowiedni dla restauracji typu fast food	3,98	3,9	0,08
Obsługa w lokalach McDonald's jest uprzejma dla klientów	3,90	4,0	-0,1

*Oceny na skali 5-stopniowej, gdzie 1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 5 – zdecydowanie się zgadzam.

Źródło: Badanie własne 2015.

takich czynników, jak jakość potraw (-0,23), nowe produkty w menu (-0,22), obsługa (-0,16), wygląd (-0,05) i atmosfera lokalu (-0,06) – czynniki te zostały wyżej ocenione przez pracowników. Najmniejsze różnice oceny stwierdzono w przypadku takich czynników, jak promocje i konkursy (0,2), menu (0,08), smak potraw (0,12) i czystość lokalu (0,13) – czynniki te zostały wyżej ocenione przez klientów (tab. 3).

Tabela 3

Porównanie oceny oferty lokali McDonald's przez pracowników i klientów

Wyszczególnienie	Ocena klientów*	Ocena pracowników*	Różnica (ocena klientów – ocena pracowników)
Wygląd lokalu	4,23	4,18	0,05
Czystość lokalu	4,17	4,04	0,13
Promocje/konkursy	4,12	3,92	0,2
Obsługa	4,04	4,2	-0,16
Atmosfera	4,02	4,08	-0,06
Smak potraw	3,98	3,86	0,12
Menu	3,94	3,86	0,08
Nowe produkty w menu	3,94	4,16	-0,22
Cena	3,86	3,1	0,76
Jakość potraw	3,71	3,94	-0,23

*Ocena na skali 5-stopniowej, gdzie 1 – ocena najniższa, 5 – najwyższa.

Źródło: Badanie własne 2015.

W pytaniu o najważniejsze aspekty jakości w zakładach gastronomicznych McDonald's, zarówno klienci, jak i pracownicy najczęściej wskazywali na cenę produktów i ich smak. Największa rozbieżność wskazań klientów i pracowników dotyczyła profesjonalizmu obsługi, który w przypadku pracowników był trzecim najważniejszym czynnikiem jakości, z kolei w przypadku klientów uzyskał o 3,8% wskazań mniej i zajmował dopiero piątą pozycję po czystości wnętrza i wygodzie. Pracownicy częściej wskazywali także na znaczenie takich aspektów, jak wystrój i kolorystyka wnętrza (2,7% więcej wskazań), powtarzalność usługi (1,9% więcej wskazań) oraz atmosfera/klimat (1,2% więcej wskazań). Dla klientów ważniejsze niż dla pracowników były takie aspekty, jak wygoda (o 2,5% więcej wskazań), gadzety do zestawów (tylko klienci podali ten element jako czynnik jakości) oraz cena, atrakcyjny wygląd produktu spożywczego i wartość odżywcza (o 1,8% wskazań więcej) – tabela 4.

Tabela 4

Porównanie wskaźników respondentów dotyczących najważniejszych aspektów jakości w lokalach McDonald's

Wyszczególnienie	% wskaźników klientów*	% wskaźników pracowników*	Różnica (% wskaźników klientów – % wskaźników pracowników)
Cena	19,8	18,0	1,8
Smak	15,0	16,0	-1,0
Czystość wnętrza	9,6	8,0	1,6
Wygoda	9,2	6,7	2,5
Profesjonalna obsługa	8,9	12,7	-3,8
Czystość toalet	6,8	6,7	0,2
Atrakcyjny wygląd produktu spożywczego	6,5	4,7	1,8
Atmosfera/klimat	5,5	6,7	-1,2
Wartość odżywcza	5,1	3,3	1,8
Powtarzalność	4,8	6,7	-1,9
Urozmaicenie składników	4,8	5,3	-0,6
Gadżety do zestawów (np. zabawki, balony)	2,4	0,0	2,4
Przystosowanie dla potrzeb osób niepełnosprawnych	1,0	2,0	-1,0
Wystrój/kolorystyka wnętrza	0,7	3,3	-2,7

* Można było wskazać maksymalnie 3 czynniki.

Źródło: Badanie własne 2015.

Wnioski

Wyniki badań wskazują, że dla badanych klientów najważniejszymi czynnikami kształtującymi satysfakcję i wpływającymi na wybór lokalu są smak oferowanych produktów, czas realizacji zamówienia i lokalizacja, o czym świadczą wysokie oceny tych czynników w opinii konsumentów. Duże znaczenie przy ocenie atrakcyjności oferty firmy McDonald's mają również takie aspekty, jak poziom cen i jakość oferowanych produktów, w przeciwieństwie do wystroju i znanej marki, które tylko nieznacznie wpływają na opinię klientów. Świadczy to o tym, że konsumenci korzystający z usług McDonald's zwracają szczególną

uwagę na rdzeń usługi gastronomicznej, czyli elementy związane bezpośrednio z samym produktem bądź procesem świadczenia usługi, determinantami ich wyboru jest zaś w niewielkim stopniu rozpoznawalna marka. Uzyskane wyniki pokazują, iż konsumenci w badaniach deklaracyjnych dotyczących wyboru wykazują racjonalne podejście.

W przypadku pracowników zakres czynników kształtujących satysfakcję korzystania z usług McDonald's był znacznie szerszy niż w przypadku klientów. Warto podkreślić, iż w przypadku pierwszych dwóch czynników (smaku i czasu realizacji zamówienia) opinie pracowników i klientów były zbliżone z opiniami klientów. Jednak pracownicy przywiązywali większą wagę do takich czynników, jak: jakość i bezpieczeństwo oferowanych produktów, poziom obsługi klienta. Może to wynikać z większej świadomości pracowników w zakresie złożoności wyboru usługi gastronomicznej. Pracownicy także cenią wyżej obsługę niż klienci, co może świadczyć o większej świadomości nakładu pracy związanego z świadczeniem usług gastronomicznych.

W zakresie oceny jakości usług świadczonych przez lokale sieci McDonald's zarówno klienci, jak i pracownicy za najważniejsze uznali dostępność informacji o wartości odżywczej w lokalach sieci i uprzejmość obsługi, natomiast w opinii pracowników fakt, że McDonald's można nazwać miejscem spotkań. Największe różnice w opiniach pracowników i klientów stwierdzono w przypadku dostępności informacji o wartości odżywczej dań serwowanych w lokalach sieci oraz tego, że lokale te można uznać za miejsce spotkań; w obu przypadkach czynniki te zostały znacznie wyżej ocenione przez pracowników. Może to świadczyć o zbyt optymistycznym podejściu pracowników co do dostępności informacji żywieniowej w lokalach oraz obserwacji zachowań klientów w zakresie sposobu korzystania z lokalu. Dla pracowników miejsce spotkań może być rozumiane bezpośrednio (ludzie często spotykają się w łatwo dostępnych lokalach sieci), klienci natomiast mogą oceniać je niżej w porównaniu do innych placówek gastronomicznych.

Klienci najwyżej ocenili wygląd, czystość lokalu i promocje/konkursy organizowane przez firmę McDonald's, natomiast w ocenie pracowników największe znaczenie mają obsługa, wygląd lokalu, a także nowe produkty w menu. Istotne różnice w ocenie klientów i pracowników dotyczyły znaczenia ceny, do której znacznie większe znaczenie przywiązują klienci. Można zatem stwierdzić, że dla klientów większe znaczenie w ocenie lokali sieci McDonald's mają elementy otoczenia materialnego i akcje promocyjne, jak również ceny. W subiektywnej ocenie pracowników większe znaczenie ma obsługa.

Wśród trzech najważniejszych przy ocenie lokali McDonald's czynników zarówno klienci, jak i pracownicy najczęściej wskazywali na cenę i smak. Klienci na trzecim miejscu wskazywali na czystość wnętrza, a z kolei pracownicy na

profesjonalną obsługę. Największe różnice wskazań dotyczyły profesjonalizmu obsługi, co świadczy z jednej strony o dużym znaczeniu tych czynników dla wyboru lokali sieci McDonald's, jak również o dużych rozbieżnościach w ich ocenie przez pracowników i klientów.

Uzyskane wyniki pokazują, że klienci i pracownicy są zbieżni w swoich deklaracjach na temat zarówno czynników wyboru, jak i satysfakcji. Zauważone różnice w największym stopniu dotyczą oceny aspektów związanych z obsługą, która jest wyżej oceniana przez pracowników. Klienci w swoich opiniach przejawiają racjonalizm, ich opinie są silniej spolaryzowane, a różnice między najważniejszymi i najmniej istotnymi czynnikami bardzo wyraźne. Pracownicy wykazują zaś tendencję do rozpatrywania szerszej zarówno czynników wyboru, jak i satysfakcji, co przejawia się w mniejszych różnicach ocen poszczególnych czynników.

Literatura

- KNOWLES T., 2001: *Zarządzanie hotelarstwem i gastronomią*, PWE, Warszawa
- KWIATKOWSKA E., 2009: *Wybrane uwarunkowania demograficzne korzystania z usług gastronomicznych (na przykładzie aglomeracji warszawskiej)*, [w:] Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 80, 61–68
- KWIATKOWSKA E., LEVYTSKA G., 2009: *Rynek usług gastronomicznych w Polsce na początku XXI w.*, [w:] Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 74, 91–102.
- LEVYTSKA G., 2011: *Usługi gastronomiczne – znaczenie i tendencje rozwoju*, Wydawnictwo Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego, Warszawa.
- LIN I.Y., NAMASIVAYAM K., 2011: *Understanding Restaurant Tipping Systems: A Human Resources Perspective*, *International Journal of Contemporary Hospitality Management* 23 (7), 923–940.
- LIU C., CHOU S., GAN B., TU J., 2015: *How “Quality” Determines Customer Satisfaction Evidence from the Mystery Shoppers’ Evaluation*, *TQM Journal* 27 (5), 576–590
- MARKOVIC S., RASPOR S., DORCIC J., 2011: *What are the key dimensions of restaurant service quality? An empirical study in the city restaurant settings*, *Sustainable Tourism: Socio-Cultural, Environmental and Economics Impact* 1, 235–249.
- MASŁOWSKI A., 2000: *Rynek usług gastronomicznych. Uwarunkowania i kierunki rozwoju*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- MILEWSKA M., PRĄCZKO A., STASIAK A., 2010: *Podstawy gastronomii*, PWE, Warszawa.
- PAYNE A., HOLT S., 2001: *Diagnosing Customer Value: Integrating the Value Process and Relationship Marketing*, [w:] *British Journal of Management* 12, London 3–27.

- RAMANATHAN R., DI Y. RAMANATHAN U., 2016: *Moderating Roles of Customer Characteristics on the Link Between Service Factors and Satisfaction in a Buffet Restaurant*, *Benchmarking* 23 (2), 469–486.
- SALA J., 2011: *Marketing w gastronomii*, PWE, Warszawa.
- SKOGLAND I., SIGUAW J.A., 2004: *Are Your Satisfied Customers Loyal?* *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly* 45 (3), 221–234.
- STANGIERSKA D., 2013: *Otoczenie fizyczne usługi i jego konsekwencje wizerunkowe – przykład marki sieci restauracji casual dining*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego. Polityki Europejskie, Finanse i Marketing* 10(59), 662–672.
- STANGIERSKA D., ŚWIĄTKOWSKA M., 2012: *Metody oceny satysfakcji konsumentów na rynku usług* [w:] Z. Waśkowski, M. Sznajder (red.), *Nowe trendy w dystrybucji produktów żywnościowych: gastronomia i zachowania nabywców*, 164–173
- StatSoft Polska, 2003: *Analiza satysfakcji i lojalności klientów*, Warszawa – Kraków, 19–25.

Abstrakt

Celem opracowania było porównanie czynników kształtujących wybór i satysfakcję konsumentów ze świadczonych usług i jakości produktów na przykładzie sieci restauracji fast food. Na podstawie badań zarówno klientów jak i pracowników, podjęto się próby wyjaśnienia, jakie czynniki w największym stopniu wpływają na wybór i satysfakcję w opinii klientów i pracowników tego typu lokali. Stwierdzono, iż zarówno w przypadku klientów jak i pracowników do najważniejszych czynników wyboru i satysfakcji z usługi gastronomicznej należą smak oferowanych produktów, czas realizacji zamówienia i lokalizacja; duże znaczenie dla klientów ma również korzystna relacja ceny do jakości oferowanych potraw. Zauważone różnice w największym stopniu dotyczą oceny aspektów związanych z obsługą, która jest wyżej oceniana przez pracowników. Klienci w swoich opiniach przejawiają racjonalizm, ich opinie są silniej spolaryzowane a różnice między najważniejszymi i najmniej istotnymi czynnikami bardzo wyraźne. Pracownicy wykazują zaś tendencję do rozpatrywania szerzej zarówno czynników wyboru jak i satysfakcji, co przejawia się w mniejszych różnicach ocen poszczególnych czynników.

Słowa kluczowe: czynniki wyboru, lojalność klienta, gastronomia, fast food

Service quality and satisfaction factors of fast food services in the light of customer and employee surveys

Abstract

The aim of the study was to compare the consumers' choice and satisfaction factors with provided services and product quality on the example of a fast food restaurant chain. Based on the research of both clients and employees, attempts were made to clarify which factors affect the customers choice and satisfaction and staff in this type of gastronomy. It was found that both for customers and employees, the most important factors in the selection and satisfaction of the gastronomy services are the taste of the offered products, the time of order fulfillment and location. High importance for customers also has a favorable price relationship to the quality of the offered dishes. The differences observed are most closely related to the assessment of the service aspects, which are assessed above by the staff. Customers in their opinions show rationalism, their opinions are stronger polarized and the differences between the most important and least important factors are very clear. Employees tend to consider both the choice and satisfaction factors more broadly, which is reflected in the smaller differences in evaluations of individual factors.

Key words: choice factors, customer loyalty, gastronomy, fast food

***Dawid Olewnicki¹, Paulina Świdowska², Magda Marzec¹,
Karolina Nowakowska³***

¹Wydział Ogrodnictwa Biotechnologii i Architektury Krajobrazu

²Katedra Roślin Warzywnych i Leczniczych

³Katedra Roślin Ozdobnych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ocena wybranych cech jabłek jako potencjalnych czynników popytowych

Wstęp

Jabłka od dekad należą do najważniejszych owoców, zarówno pod względem produkcji, jak i konsumpcji w naszym kraju. Obecnie Polska zajmuje czwarte miejsce w produkcji tego owocu na świecie i pierwsze miejsce w Europie. Mimo tak dużego potencjału produkcyjnego od lat obserwuje się wyraźny spadek konsumpcji jabłek wśród polskich konsumentów. Chociaż nadal pozostają owocami, które w strukturze konsumpcji owoców mają największy udział, a także dla polskich konsumentów stanowią ważny element diety, to ich znaczenie w obecnej i minionej dekadzie wyraźnie się zmniejszyło.

Jabłka, zaraz po owocach jagodowych, uważane są za bardzo cenne źródło naturalnych związków biologicznie czynnych, w tym polifenoli [Briviba i in. 2007]. Udowodniono także, że konsumpcja owoców i warzyw o wysokiej zawartości polifenoli, czyli jednej z ważniejszych grup związków powstających w roślinie jako metabolity wtórne, niesie dla organizmu ludzkiego istotne korzyści zdrowotne. Związki te biorą udział w unieczynnieniu wolnych rodników w organizmie, w prewencji i leczeniu chronicznych chorób niezakaźnych, tj. chorób naczyniowo-więcnowych, czy wcześniej wspomnianych nowotworowych [Wojdyło i in. 2010]. Ponadto w jabłkach znajdują się także pektyny zmniejszające stężenie cholesterolu i usuwające z organizmu toksyczne substancje, np. metale ciężkie. Naturalne węglowodany powoli i bezpiecznie zwiększają stężenie glukozy we krwi, utrzymując je na sta-

łym poziomie przez dłuższy czas, co także jest bardzo korzystne dla zdrowia [Oszmiański 2009]. Jabłka w swym składzie posiadają około 2–3% błonnika, w tym połowę stanowi błonnik rozpuszczalny, a zawartość kwasów i cukrów decyduje o atrakcyjności tych owoców dla konsumentów. Co więcej, wiele badań epidemiologicznych związanych z obniżeniem poziomu frakcji LDL cholesterolu wykazuje prozdrowotne właściwości jabłek [Raskin i Ripoll 2004] oraz korzystne działanie w profilaktyce cukrzycy, jak również w chorobach nowotworowych [Barth i in. 2005].

Prócz właściwości prozdrowotnych, czynnikami wpływającymi na wybór jabłek przez klientów mogą być ich cechy zewnętrzne, takie jak np. wygląd, jakość, a także aspekty środowiskowe oraz marketingowe. Wiedza dotycząca wzajemnych relacji między cechami jabłek a preferencjami kupujących jest bardzo ważna z punktu widzenia zaspokajania potrzeb poszczególnych, często znacznie różniących się od siebie grup konsumentów. Może ona wpływać na zwiększenie spożycia tych biologicznie cennych owoców oraz jest istotna dla producentów, gdyż znajomość ich gustu w kwestii odmian, smaku, wyglądu wpływa na wyznaczenie opłacalności danej produkcji oraz wzrost popytu [Czernyszewicz 2008].

Od kilkunastu lat podejmowane są również działania, których celem ma być promocja spożycia owoców i warzyw, podkreślająca ich właściwości prozdrowotne. Jak zaznacza Zambrzycki [2015], o skali działań branży sadowniczej na rynkach zagranicznych może świadczyć budżet trzech kampanii: „Europejskie jabłka dwukolorowe”, „Jabłka każdego dnia”, „Niezwyczajne właściwości zwykłych owoców” wynoszący 12,96 mln euro. Istotna jest zatem ocena wśród konsumentów, czy podkreślanie wybranych walorów jabłek może wpływać na zainteresowanie konsumentów tym produktem.

Celem opracowania była ocena wpływu poszczególnych cech jabłek na ich zakup, a także ocena znajomości wśród konsumentów ich właściwości prozdrowotnych, w tym właściwości antyoksydacyjnych (anty rakowych). Na tej podstawie podjęto próbę określenia czy zwiększenie tej świadomości może wpłynąć na wzrost popytu na te owoce.

Metodyka

Wyniki analiz zaprezentowane w niniejszym opracowaniu zostały uzyskane na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych wśród 191 konsumentów na rynku warszawskim w latach 2015–2016. Dobór próby był losowy, a same badania przeprowadzane były w trakcie różnych pikników rodzinnych, imprez masowych oraz wśród konsumentów wychodzących ze sklepów spożywczych, w tym wielkopowierzchniowych. Zarówno kwestionariusz ankietowy, jak i ba-

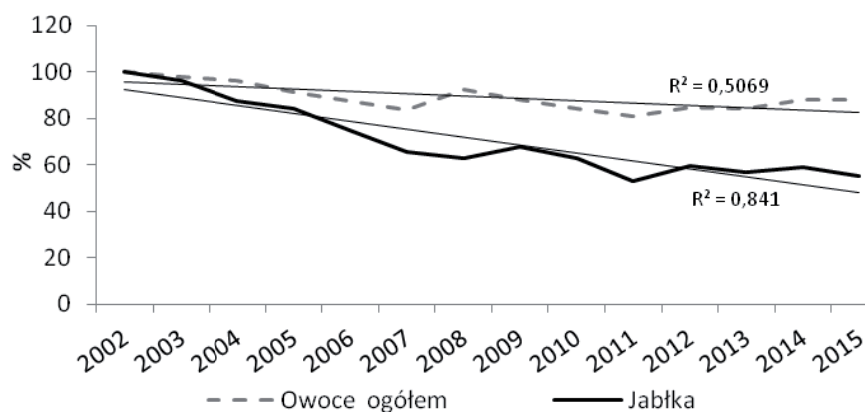
dania obejmowały zagadnienia dotyczące konsumpcji i nabywania owoców, a także czynników, które determinują te czynności. Wyniki analiz zostały przedstawione za pomocą wskaźników procentowych. Przy ich wyliczeniu za 100% uznana była wielkość całej grupy badawczej, z kolei w przypadku możliwości udzielenia kilku odpowiedzi przedstawiono łączną sumę wszystkich wskazań. Ankietowanych podzielono również na różne grupy pod względem wybranych cech. Wyodrębniono następujące szeregi rozdzielcze charakteryzujące respondentów, tj. według podziału na kobiety i mężczyzn, respondentów z wykształceniem średnim i wyższym (wykształcenie podstawowe pominięto ze względu na znikomy udział takich osób wśród ankietowanych), a także w wieku do 30 lat, powyżej 30 do 45 oraz powyżej 45 lat. Uwzględniono również podział z uwagi na posiadane dochody netto na jedną osobę i w tym przypadku wyróżniono respondentów o dochodach do 1000 zł, od 1000 do 1500 zł oraz powyżej 1500 zł, a także zamieszkujących wieś, miasta do 100 tys. mieszkańców, od 100 do 500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców. Niniejszy podział umożliwił ocenę zróżnicowania opinii respondentów w zależności od wybranych czynników. Zbadano w tym przypadku czy istnieją istotne statystycznie różnice między wybranymi czynnikami, m.in. znajomością właściwości prozdrowotnych jabłek i chęcią ich spożywania a czynnikami charakteryzującymi respondentów. W związku z wystąpieniem w kwestionariuszu pytań w skali dychotomicznej oraz w wyniku stwierdzenia braku rozkładu normalnego, w analizach zastosowano nieparametryczny test statystyczny U Manna-Whitneya (w przypadku, analiz dotyczących płci, ze względu na występowanie dwóch zmiennych grupujących) oraz test ANOVA Kruskala-Wallisa (w przypadku gdy w pytaniu występowały 3 zmienne grupujące). W analizach przyjęto poziom istotności $\alpha = 0,05$. Jako tło do badań ankietowych przedstawiono ogólne tendencje dotyczące spożycia owoców ogółem (świeżych, schłodzonych mrożonych), w tym jabłek w Polsce w latach 2002–2015. Analizy te odnosiły się do spożycia według danych bilansowych GUS. Za 100% przyjęto rok 2002, od którego, jak wynika z badań Olewnickiego [2010], zaobserwowano w minionej dekadzie tendencję spadkową spożycia owoców ogółem. W tym przypadku obliczono podstawowe parametry statystyczne dające sumaryczny opis analizowanego zjawiska, m.in. indeksy o podstawie stałej, za pomocą których analizowano zmiany wielkości danych bezwzględnych w ostatnim badanym roku w stosunku do roku podstawowego. Obliczając indeksy łańcuchowe (o podstawie zmiennej), określono średnioroczne tempo badanych zmian, którego miarą w badanym okresie (t_0 ; t_1) była różnica między średnim indeksem łańcuchowym z tego okresu a jednością [Górczyński 2004].

Tendencje w spożyciu owoców w Polsce

Jak wynika z literatury, od końca lat 90. XX w. przy stale zwiększającej się za-
możności społeczeństwa obserwowana jest tendencja spadku spożycia owoców,
w tym jabłek [Brzozowski 2008, Olewnicki 2011]. Według Jäder i Wawrzyniaka
[2015], w latach 1999–2001 w polskich gospodarstwach domowych konsumo-
wano rocznie średnio 47,0 kg owoców świeżych, a w kolejnych latach wielkość
ta ulegała zmniejszaniu.

Biorąc szczególnie pod uwagę zarówno spożycie owoców ogółem, jak rów-
nież samych jabłek, w latach 2002–2015 można zaobserwować wyraźny trend
spadkowy spożycia tych artykułów (rys. 1). W 2015 roku spożycie owoców ogó-
łem wynosiło 43,08 kg na osobę i było o 11,8% niższe w stosunku do 2002 roku.
Średnie roczne tempo spadku wynosiło w tym czasie 1,0%. Należy podkreślić,
iż analizy te opierają się na danych bilansowych (produkcja pomniejszona o eks-
port i powiększona o import). Jak zauważa Strojewska [2015], spożycie owoców
w gospodarstwach domowych w przeliczeniu na osobę według prowadzonych
przez GUS badań budżetów gospodarstw domowych jest około 10% niższe od
liczonego według bilansu, ponieważ badania te nie obejmują spożycia w zakładach
żywienia zbiorowego, czyli w restauracjach, barach, stołówkach, szpitalach itp.

Znacznie większym tempem spadku w latach 2002–2015 charakteryzowało
się spożycie jabłek. W 2015 roku ich spożycie na jedną osobę na rok kształtowa-
ło się na poziomie 13,2 kg i było aż o 44,7% niższe w stosunku do 2002 roku.
Średnie roczne tempo spadku wyniosło w tym okresie 4,4%. Należy podkreślić,
że już od początku transformacji ustrojowej w Polsce obserwowano spadek spo-



Rysunek 1

Dynamika zmian spożycia owoców ogółem* oraz jabłek w latach 2002–2015 (na osobę/rok)

* świeże, mrożone i przetworzone

Źródło: Opracowanie własne według danych IERIGŻ-PIB z lat 2003–2016, za GUS.

życia jabłek. Przykładowo w 1992 roku ich spożycie na jedną osobę w gospodarstwie domowym wynosiło 18,7 kg, a w 2008 roku spadło do 15 kg. Warto w tym miejscu zaznaczyć, iż pod koniec lat 90. wielkość spożycia jabłek przekraczała 22 kg na osobę [Olewnicki 2011].

Zjawisko spadku spożycia jabłek obserwowano także w innych krajach. W Stanach Zjednoczonych w okresie 100-letnim wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa popyt na jabłka spadał z 30,1 kg w latach 1910–1911 do 8,2 kg (na osobę) w latach 2005–2006 [Brzozowski 2009]. Oznacza to, że jabłka stały się w tym kraju dobrem niższego rzędu. W Polsce w bliższej lub dalszej przyszłości również za takie będą uznawane, choć według Adameczyk [2002], na początku minionej dekady nadal uważane były za dobra wyższego rzędu. Jak podkreśla Makosz [2015], w najbliższych latach konsumpcja jabłek może wzrosnąć pod warunkiem, że nadal będzie skuteczną promocją tego owocu w całym kraju, przede wszystkim przez oferowanie jabłek wysokiej jakości i odmian preferowanych przez konsumentów. Bardzo często w wielu różnych sklepach jakość jabłek zniechęca do ich zakupu. Wygrywają owoce południowe czy jabłka importowane.

Czynniki wpływające na zakup jabłek w opinii konsumentów

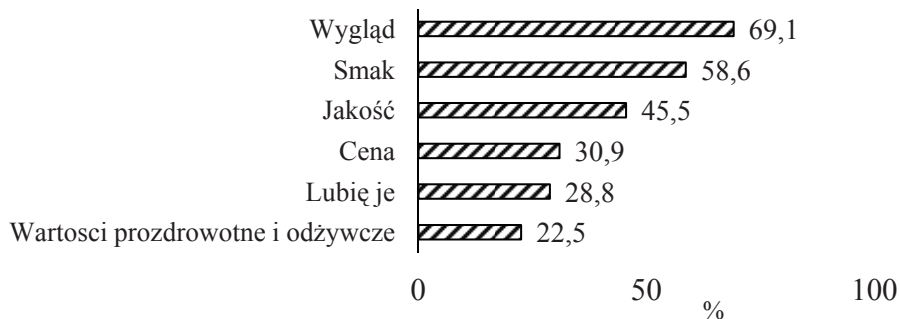
Przeprowadzone analizy wskazują, że wśród respondentów dominowały kobiety, których udział stanowił 64,4%. Biorąc natomiast pod uwagę miejsce zamieszkania, respondenci zamieszkujący tereny wiejskie stanowili ok. 1/3 wszystkich ankietowanych, a respondenci zamieszkujący miasta do 100 tys. mieszkańców 22%. Miasta od 100 do 500 tys. reprezentowało 11% ankietowanych, a miasta powyżej 500 tys. – 33,5%. Ponad 3/4 respondentów stanowiły osoby w wieku do 30. roku życia, 12,6% osoby w wieku od 30 do 45 lat, a 8,9% osoby powyżej 45. roku życia.

Wykształcenie średnie deklarowało 48,7% ankietowanych, a wyższe 48,2%. Respondenci z wykształceniem podstawowym stanowili jedynie 3,1%, dlatego ze względu na niewielki ich udział w dalszych analizach nie uwzględniano tej zmiennej. Biorąc natomiast pod uwagę dochody respondentów, dochód do 1000 zł na jedną osobę w gospodarstwie domowym deklarowało 27,2% ankietowanych, dochód od 1000 do 1500 zł – 31,9% respondentów, a powyżej 1500 zł – 40,8%.

Według Czernyszewicz [2008], preferencje konsumentów przy zakupie świeżych jabłek są związane z cechami demograficzno-społecznymi i ekonomicznymi. Występuje statystycznie istotna ujemna współzależność między wiekiem nabywców a znaczeniem świeżości, smaku i uszkodzeń owoców, a także dodat-

ni związek między wykształceniem konsumentów a ważnością cech jabłek, takich jak świeżość, sposób opakowania, kraj pochodzenia i duży wybór owoców. Przy wyborze jabłek konsumenci zwracają uwagę w kolejności na takie cechy, jak: świeżość, uszkodzenia, smak, czystość owoców, odmiana, cena, informacja o braku szkodliwych pozostałości, barwa, kraj pochodzenia, duży wybór, wielkość owoców, technologia produkcji, sposób opakowania, nazwa producenta.

Przeprowadzone badania ankietowe na rynku warszawskim wskazują natomiast, że wśród badanych respondentów wygląd jabłek ma najistotniejsze znaczenie podczas ich zakupu, na co zwróciło uwagę 69,1% badanych. Również duże znaczenie dla ponad połowy ankietowanych ma smak tych owoców. Warto zwrócić uwagę, że cena jabłek, wśród wskazań respondentów, znalazła się dopiero na czwartym miejscu, co może sugerować, że nie ma ona dużego wpływu na popyt. Osoby, które wskazały, że kupują te owoce, bo je po prostu lubią, stanowiły mniej niż 1/3 ankietowanych. Tylko ok. 1/5 respondentów nabywa jabłka ze względu na ich właściwości odżywcze i prozdrowotne (rys. 2).



Rysunek 2

Czynniki mające wpływ na zakup jabłek przez ankietowanych (suma wskazań respondentów w %)

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

Poza ogólną oceną czynników, które mają wpływ na zakup jabłek przez respondentów, postanowiono dokonać oceny, czy istnieją statystyczne różnice w ocenie tych czynników w poszczególnych grupach respondentów, uwzględniając płeć, wiek, wykształcenie, miejsce zamieszkania i dochód przypadający na jedną osobę w gospodarstwie domowym. Przeprowadzone analizy wskazały, że w przypadku prawie wszystkich badanych parametrów, nie ma istotnych różnic w podejściu konsumentów do nabywania jabłek. Znaczenie takich cech jabłek, jak cena, wygląd, właściwości prozdrowotne nie jest zróżnicowane w poszczególnych grupach wiekowych, dochodowych oraz np. ze względu na miejsce zamieszkania. Jedynie dwa analizowane parametry istotnie różnią się

w zależności od wybranych czynników. Biorąc pod uwagę taki czynnik jak smak jabłek, na podstawie przyjętego poziomu istotności $\alpha = 0,05$ i statystyki Z testu Manna-Whitneya wynoszącej $Z = 4,8955$ oraz wartości p -value = 0,001 można stwierdzić, że występują istotne statystycznie różnice, polegające na tym, iż w ocenie kobiet smak ma większe znaczenie podczas zakupu niż w przypadku mężczyzn. Również istotne statystycznie różnice występują, biorąc pod uwagę dochody respondentów i ich wpływ na postrzeganie jakości. Na podstawie przyjętego poziomu $\alpha = 0,05$ i statystyki H testu ANOVY rang Kruskala-Wallis wynoszącej $H = 10,9181$, przy wartości p -value = 0,0122 (tab. 1), a następnie wielokrotnego porównania średnich rang dla wielu prób można wywnioskować, że dla respondentów posiadających dochody powyżej 1500 zł na osobę jakość owoców ma większe znaczenie niż dla respondentów o dochodach niższych.

Powyższe analizy wskazują, że tak ważne z punktu widzenia konsumenta właściwości prozdrowotne jabłek w ocenie ankietowanych mają niewielkie znaczenie. Nie odnotowano również istotnych statystycznie różnic biorąc pod

Tabela 1

Ocena istotności różnic pomiędzy wybranymi parametrami charakteryzującymi respondentów, a czynnikami wpływającymi na zakup jabłek (na podstawie testów U Manna-Whitneya ANOVY Kruskala Wallisa)

Wyszczególnienie		Cena	Wygląd	Smak	Jakość	Właściwości prozdrowotne	Bo je lubię
Płeć	wartość p	0,5171	0,3284	0,0001	0,9948	0,5436	0,8483
	Z	0,6490	0,9786	4,8955	0,0063	0,6084	0,1917
Wiek*	wartość p	0,3653	0,3687	0,6353	0,6661	0,1829	0,1357
	H	3,1758	3,1525	1,7073	1,5707	4,8530	5,5500
Wykształcenie**	wartość p	0,5980	0,3580	4,2838	0,6302	1,8298	0,1052
	H	1,0526	2,0547	0,1174	0,7297	0,3986	0,9487
Miejsce zamieszkania***	wartość p	0,2304	0,5684	0,7846	0,1967	0,5655	0,6760
	H	4,3040	2,0193	1,0689	4,6811	2,0333	1,5274
Dochód****	wartość p	0,4283	0,5604	0,4430	0,0122	0,5317	0,2853
	H	2,7708	2,0193	2,6838	10,9181	2,2012	3,7876

*Wiek (do 30 lat, od 30 do 45 oraz pow. 45 lat), **Wykształcenie (średnie i wyższe), ***Miejsce zamieszkania (wieś, miasto do 100 tys. mieszkańców, od 100 do 500 tys. oraz powyżej 500 tys. mieszkańców), ****Dochód (do 1000 zł, od 1000 do 1500 zł, pow. 1500 zł na osobę).

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

uwagę np. wykształcenie respondentów (średnie lub wyższe) lub ich dochodów w postrzeganiu tych wartości. Sugeruje to, że zarówno dla konsumentów ze średnim wykształceniem, jak i wyższym ta cecha owoców ma podobne znaczenie, podobnie jak w przypadku respondentów o niższych lub wyższych dochodach. Przeprowadzone analizy wskazują natomiast, że ponad połowa respondentów zna właściwości prozdrowotne jabłek (53,9%), a 60,7% ankietowanych ma świadomość, że jabłka posiadają właściwości antyoksydacyjne (anty rakowe) – tabela 2. Na uwagę zasługuje natomiast fakt, że 83,2% ankietowanych uważa, że wzrost świadomości konsumentów dotyczącej antyoksydacyjnych właściwości jabłek może spowodować zwiększenie ich spożycia. Inaczej natomiast wygląda sytuacja, kiedy podobne pytanie dotyczyło samych respondentów. Mniej niż połowa z nich (45,5%) nabywa jabłka ze względu na te właściwości, a ponad 1/4 nie ma w tej kwestii żadnego zdania.

Tabela 2

Ocena właściwości antyoksydacyjnych jabłek i ich wpływ na możliwość zwiększenia zakupów tych owoców (w % wskazań respondentów)

Wyszczególnienie	Tak	Nie	Nie mam zdania
Czy zna Pan/Pani właściwości prozdrowotne jabłek?	56,1	43,9	–
Czy Pana/Pani zdaniem jabłka mają właściwości antyoksydacyjne?	60,7	39,3	–
Czy wzrost świadomości konsumentów dotyczącej antyoksydacyjnych właściwości jabłek może spowodować zwiększenie ich spożycia?	83,2	5,2	11,5
Czy znajomość właściwości antyoksydacyjnych wpływa na zwiększenie przez Panią/Pana zakupu jabłek?	45,5	28,8	25,7

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

Również i w tym przypadku dokonano oceny, czy biorąc pod uwagę różne parametry charakteryzujące respondentów, można zaobserwować istotne statystycznie różnice w znajomości wartości prozdrowotnych jabłek. Jak wynika z analiz, nie stwierdzono istotnych statystycznie różnic między znajomością tych właściwości, a np. wykształceniem, płcią czy wiekiem respondentów (tab. 3). Zatem niezależnie np. od płci, wykształcenia czy wieku respondenci mają podobny stan wiedzy na temat właściwości prozdrowotnych jabłek.

Powyższe wyniki badań potwierdzają obserwacje rynkowe. Jak zaznacza Zembrzycki [2015], mnogość atutów owoców i warzyw, w szczególności tych związanych z efektami zdrowotnymi daje duży potencjał rozwijania bieżącej mody na zwiększoną konsumpcję tych artykułów spożywczych. Istnienie w świadomości podstawowej wiedzy o pozytywnych skutkach spożycia owoców i warzyw powoduje, że kolejne kampanie promocyjne, zgodnie z efektem

Tabela 3

Ocena istotności różnic między wybranymi parametrami charakteryzującymi respondentów a znajomością właściwości prozdrowotnych i odżywczych jabłek (na podstawie testów U Manna-Whitneya i ANOVY Kruskala Wallisa)

Wyszczególnienie		
Płeć	wartość <i>p</i>	0,5638
	<i>Z</i>	0,5770
Wiek	wartość <i>p</i>	0,7047
	<i>H</i>	1,4034
Wykształcenie	wartość <i>p</i>	0,8896
	<i>H</i>	0,2339
Miejsce zamieszkania	wartość <i>p</i>	0,7301
	<i>H</i>	1,2960
Dochód	wartość <i>p</i>	0,7256
	<i>H</i>	1,3148

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

kuli śnieżnej, korzystają z tej wiedzy, jednocześnie ją pomnażając. Nikogo nie zaskakuje dziś powszechnie znane hasło: „Jedz przynajmniej 5 porcji owoców i warzyw dziennie”, a wyniki różnych badań wskazują, że na poziomie deklaracyjnym konsumenci się z nim zgadzają. Niestety nie przekłada się to tak znacząco na poziom zakupowy. Aby tak się stało, potrzebne jest przeistoczenie mody w trwałe nawyki żywieniowe. W tym celu konieczne jest pogłębienie edukacji żywieniowej wśród młodzieży i dzieci. Nie mniej ważna jest edukacja tych, którzy młodzież wychowują: rodziców i nauczycieli.

Podsumowanie i wnioski

Jabłka, ze względu na swoje właściwości prozdrowotne, w tym antyoksydacyjne, powinny należeć do produktów spożywanych regularnie i w dużych ilościach. Niestety w Polsce spożycie owoców od kilkunastu lat wykazuje tendencję spadkową. Mimo opisywanego w literaturze wzrostu zamożności społeczeństwa zarówno po transformacji ustrojowej i w latach minionej dekady, w okresie 2002–2015, średnioroczne tempo spadku spożycia owoców wynosiło 1%. Jeszcze większe tempo spadku spożycia w tym samym czasie zaobserwowano w przypadku jabłek – wynosiło ono aż 4,4% na rok. Te niekorzystne trendy powodują potrzebę kompleksowych rozwiązań związanych z promocją spożycia owoców, a szczególnie jabłek, zaś sama promocja często opiera się także na podkreślaniu ich wartości prozdrowotnych. Przeprowadzone badania sugerują nato-

miast, że dla większości respondentów wartości prozdrowotne mają najmniejsze znaczenie podczas zakupu jabłek, a tylko ok 1/5 ankietowanych ma na uwadze tę cechę podczas zakupów. Z kolei największe znaczenie podczas zakupów tych produktów, bo aż dla 3/4 ankietowanych ma wygląd jabłek. Należy podkreślić, że nie zaobserwowano istotnie statystycznego zróżnicowania w poszczególnych grupach respondentów pod względem wieku, płci, wykształcenia, miejsca zamieszkania i dochodów a zwracaniem uwagi na ogólne wartości prozdrowotne jabłek. Nawet jeśli przyjąć, że część konsumentów z założenia kupuje jabłka ze względu na wartości prozdrowotne, to nadal ta cecha jabłek nie jest dla nich najistotniejsza. Powyższe wyniki wskazują, że promocja spożycia jabłek w oparciu o ich właściwości prozdrowotne i odżywcze może mieć niewielki wpływ na zmianę postrzegania tego produktu przez konsumentów, a w efekcie tego wzrost popytu. Być może szansą na wzrost zainteresowania tym produktem jest ich promocja wykorzystująca podkreślanie ich właściwości antyoksydacyjnych. Wymaga to jednak dalszych badań i analiz przekraczających ramy niniejszego opracowania.

Literatura

- ADAMCZYK G., 2002: *Analiza dochodowych uwarunkowań konsumpcji w gospodarstwach domowych w latach 90*. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu 343, 3–16.
- BARTH S.W, FAHNDRICH C., BUB A., DIETRICH H., WATZL B., WILL F., BRIVIBA K., RECHKEMMER G., 2005: *Cloudy apple juices decreases DNA damage, hyperproliferation and aberrant krypt foci development in the distal colon of DMH-initiated rats*. Carcinogenesis 26, 1414–1421.
- BRIVIBA K., STRACKE B., RUFER C.E., WALTZ B., WEIBEL F.P., BUB A., 2007: *Effect of consumption of organically and conventionally produced Apple on antioxidant activity and DNA damage in humans*. Journal Agricultural Food Chemistry 55, 7716–7721.
- BRZozowski P., 2008: *Zmiany w ekonomicznej produkcji jabłek w Polsce w latach 1959–2005*. Praca doktorska, Instytut Sadownictwa i Kwiaciarnictwa, Skierniewice.
- BRZozowski P., 2009: *Zagospodarowanie jabłek w Polsce w ostatnim 40-leciu*, Zeszyty Naukowe Instytut Sadownictwa i Kwiaciarnictwa 17, 41–52.
- CZERNYSZEWICZ E., 2008: *Ważność wybranych cech jakościowych jabłek dla konsumentów*. Żywność. Nauka. Technologia. Jakość, 1(56), 114–125.
- GÓRCZYŃSKI J., 2004: *Podstawy ekonometrii*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu, Sochaczew.
- IERiGŻ-PIB – *Analizy rynkowe: Rynek owoców i warzyw z lat 2003–2016*, Wydawnictwo IERiGŻ.

- JĄDER K., WAWRZYNIAK J., 2015: *Zmiany w spożyciu owoców i warzyw oraz ich przetworów w Polsce w latach 1999–2013, a zjawisko zrównoważonej konsumpcji*, Journal of Agribusiness and Rural Development 3 (37), 427–435.
- MAKOSZ E., 2015: *Przyszłość polskich jabłek*, Biuletyn informacyjny – Rynek owoców i warzyw 3, 10–15.
- OLEWNICKI D., 2010: *Spożycie krajowych gatunków owoców wobec konkurencji ze strony importu owoców południowych*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 12 (4), 235–239.
- OSZMIAŃSKI J., 2009: *Nowe trendy w produkcji soków i nektarów jabłkowych*. Przemysł Fermentacyjno Owocowo-Warzywny 4, 12–15.
- RASKIN I., RIPOLL C., 2004: *Can an apple a day keep the doctor away?* Current Pharmaceutical Design 3, 1381–1392.
- STROJEWSKA I., 2015: *Spożycie owoców, warzyw i ich przetworów w Polsce*, Biuletyn Informacyjny – Rynek owoców i warzyw 3, Wydawnictwo IERiGŻ, 2–9.
- WOJDYŁO A., OSZMIAŃSKI J., BIELICKI P., 2010: *Zawartość wybranych wyróżników chemicznych w owocach trzech odmian jabłoni z uprawy ekologicznej i konwencjonalnej*, Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering 55 (4), 173–177.
- ZEMBRZYCKI P., 2015: *Owocna promocja*, Biuletyn Informacyjny Agencji Rynku Rolnego 3, 30–34.

Abstrakt

Celem opracowania była ocena wpływu poszczególnych cech jabłek na ich zakup, a także ocena znajomości wśród konsumentów ich właściwości prozdrowotnych, w tym właściwości antyoksydacyjnych (anty rakowych). Na tej podstawie podjęto próbę określenia, czy zwiększenie tej świadomości może wpłynąć na wzrost popytu na te owoce. Jabłka, ze względu na swoje właściwości prozdrowotne, w tym antyoksydacyjne, powinny należeć do produktów spożywanych regularnie i w dużych ilościach. Niestety w Polsce spożycie owoców od kilkunastu lat wykazuje tendencję spadkową. Ponadto przeprowadzone badania sugerują, że dla większości respondentów wartości prozdrowotne mają najmniejsze znaczenie podczas zakupu jabłek, a tylko ok. 1/5 ankietowanych ma na uwadze tę cechę. Największe znaczenie podczas zakupów tych produktów, bo aż dla 3/4 ankietowanych ma wygląd jabłek. Nawet jeśli przyjąć, że część konsumentów z założenia kupuje jabłka ze względu na wartości prozdrowotne, to nadal ta cecha jabłek nie jest dla nich najistotniejsza.

Słowa kluczowe: owoce, jabłka, spożycie, właściwości prozdrowotne

Evaluation of selected characteristics of apples as potential demand factors

Abstract

The aim of the study was to evaluate an impact of selected characteristics of apples as potential demand factors. It seemed interesting to find if an increasing this awareness could increase demand for these fruits. Apples, because of their pro-health properties and especially the antioxidant action, should be consumed regularly and in high amounts. Unfortunately, for the last years a downward trend in fruit consumption in Poland has been observed. The survey made on consumers' preferences shows that the pro-health properties have the smallest impact on purchase of apples for most of consumers and only 20% buyers take this property into account. For 75% respondents the most important feature affecting a scale of apple purchase is fruit appearance. Therefore, even if some consumers buy apples because of their pro-health properties this feature is not the most important for their decision.

Key words: fruits, apples, consumption, pro-health properties

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

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

Adres do korespondencji:

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

tel.: +48 22 59 340 34

tel.: +48 22 59 340 37

e-mail: zeszyty_eiogz@sggw.pl

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

