

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 115 (2016)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2016

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 Zawojska (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 Zawojska (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna)

RECENZENCI

Anna Dąbrowska, Krystyna Gutkowska, Mirosława Janoś-Kresło, Maria Jeznach, Marzena Jeżewska-Zychowicz, Danuta Kołożyn-Krajewska, Iwona Kowalczyk, Grzegorz Maciejewski, Krystyna Mazurek-Łopacińska, Radosław Mącik, Agata Niemczyk, Krystyna Rejman, Genowefa Sobczyk, Bogdan Sojkin, Anna Olejniczuk-Merta, Krystyna Świątek, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Tomasz Zalega

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Tłumaczenie streszczeń na język angielski – Anna Kłoczko-Gajewska

ISSN 2081-6979

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: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzczak, www.grzeg.com.pl

Spis treści

Marian Podstawka, Agnieszka Deresz

Ocena skutków zmian dotyczących stosowania kosztów uzyskania przychodów przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy 5

Dorota Starzyńska, Marta Baraniak

Profil działalności indywidualnych gospodarstw rolnych a korzyści z VAT 23

Aldona Zawojska, Beata Horbowiec

Ryzyko cenowe na rynku produktów rolno-żywnościowych: źródła, skutki i sposoby zarządzania 37

Julita Szlachciuk, Olena Kulykovets, Natalia Przeździecka-Czyżewska

Postrzeganie nieprawidłowości na rynku żywności przez młodych konsumentów 59

Leonard Smolarski

Wielkość dopłat bezpośrednich a produkcja, koszty i dochodowość działalności w indywidualnych gospodarstwach rolnych 71

Dorota Komorowska

Efektywność ekologicznych gospodarstw sadowniczych w porównaniu do konwencjonalnych 91

Wojciech Pizło, Ewelina Dobrzyńska

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych emerytów na obszarach wiejskich w Polsce 101

Paulina Trębska

Znaczenie spożycia naturalnego w wiejskich gospodarstwach domowych wyodrębnionych według cech społeczno-ekonomicznych 117

Joanna Chudzian

Wpływ czynników ekonomicznych na zachowania zrównoważone konsumentów żywności 127

Ewa Halicka

Postawy i zachowania nabywczynie kobiet wobec znakowania żywności
symbolami dobrowolnych certyfikatów jakości 141

Dominika Głowska, Monika Borowska, Dominika Guzek

Wybory produktów żywnościowych przez dzieci w wieku szkolnym
w kontekście zmian regulacji prawnych związanych ze sprzedażą
produktów spożywczych w szkołach 151

Anna Kudlińska-Chylak

Innowacyjne usługi żywieniowe na przykładzie targów śniadaniowych 163

Katarzyna Gralak

Witryna internetowa jako narzędzie promocji i dystrybucji oferty
gospodarstw agroturystycznych 171

Marian Podstawka

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Agnieszka Deresz

Urząd Skarbowy w Siedlcach

Ocena skutków zmian dotyczących stosowania kosztów uzyskania przychodów przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy

Wstęp

Do końca 2012 roku całość przychodów twórców, artystów, naukowców czy dziennikarzy z praw autorskich i praw pokrewnych objęta była bardzo korzystnymi 50-procentowymi kosztami uzyskania przychodu, które nie były ograniczone żadnym limitem kwotowym. Oznaczało to, że podatek dochodowy od osób fizycznych był płacony tylko od połowy uzyskanych przychodów z ww. praw. Od 1 stycznia 2013 roku w związku z nowelizacją ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych weszły w życie zmiany dotyczące 50-procentowych kosztów uzyskania przychodu¹. W wyniku przedmiotowych zmian łączne koszty uzyskania przychodów z praw autorskich i praw pokrewnych – w skali roku podatkowego – nie mogą przekroczyć połowy kwoty stanowiącej górną granicę pierwszego przedziału skali podatkowej, czyli w latach 2013–2015 kwoty 42 764 zł (połowa z 85 528 zł).

Celem opracowania jest ocena skutków zmian stosowania kosztów uzyskania przychodu przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy polegająca na wprowadzeniu limitu kwotowego 42 764 zł. Analizą objęto 4-letni okres, od 2012 roku do 2015 roku. Rok 2012 był tym, w którym 50-procentowe koszty uzyskania przychodu z praw autorskich i praw pokrew-

¹Przedmiotowe zmiany zostały wprowadzone ustawą z dnia 24 października 2012 r. o zmianie podatku dochodowego od osób fizycznych (Dz.U. 2012, poz. 1278).

nych nie były objęte żadnym limitem kwotowym oraz lata 2013–2015, bezpośrednio po wprowadzeniu przedmiotowego ograniczenia kwotowego. Do analizy wykorzystano dane pochodzące z opracowań Ministerstwa Finansów dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za lata 2012–2013 oraz dane z systemu POLTAX Urzędu Skarbowego w Siedlcach dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za lata 2012–2015. Opracowanie zawiera również komentarz do wprowadzonych zmian dotyczących stosowania kosztów uzyskania przychodu przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy.

W kontekście celu opracowania sformułowano dwie hipotezy badawcze:

- Zmiany dotyczące stosowania kosztów uzyskania przychodów przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy spowodują znaczny wzrost opodatkowania ich dochodów.
- Częstotliwość uzyskiwania przychodów z prawa autorskich i praw pokrewnych ma wpływ na stopień ich opodatkowania.

Możliwość zastosowania 50-procentowych kosztów uzyskania przychodu w przypadku praw autorskich i praw pokrewnych

Pięćdziesięcioprocentowe koszty uzyskania przychodów stosuje się z tytułu:

- zapłaty twórcy za przeniesienie prawa własności wynalazku, topografii układu scalonego, wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego, znaku towarowego lub wzoru zdobniczego,
- opłaty licencyjnej za przeniesienie prawa stosowania wynalazku, topografii układu scalonego, wzoru użytkowego, wzoru przemysłowego, znaku towarowego lub wzoru zdobniczego, otrzymanej w pierwszym roku trwania licencji od pierwszej jednostki, z którą zawarto umowę licencyjną,
- korzystania przez twórców z praw autorskich i artystów wykonawców z praw pokrewnych, w rozumieniu odrębnych przepisów, lub rozporządzania przez nich tymi prawami.

Koszty w tej wysokości przysługują bez względu na to, czy podstawą uzyskania przychodu ze wskazanych tytułów jest umowa o pracę, umowa o dzieło, umowa zlecenie, umowa o przeniesienie prawa własności wynalazku czy inna umowa – art. 22 ust. 9 pkt 1–3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych z 1991 roku. Przy czym w art. 22 ust. 12 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych zastrzeżono, że koszty uzyskania przychodów określone w art. 9 nie mają zastosowania do przychodów, o których mowa w art. 14 ustawy

o podatku dochodowym od osób fizycznych – a zatem nie mają zastosowania do przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej, o której mowa w art. 10 ust. 1 pkt 13 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Generalnie koszty uzyskania przychodów z tytułów określonych powyżej ustala się w wysokości 50% uzyskanego przychodu. Jedynie w przypadku korzystania przez twórców z praw autorskich i artystów wykonawców z praw pokrewnych, w rozumieniu odrębnych przepisów, lub rozporządzania przez nich tymi prawami koszty uzyskania przychodów oblicza się od przychodu pomniejszonego o potrącone przez płatnika w danym miesiącu składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe oraz na ubezpieczenie chorobowe, o których mowa w art. 26 ust. 1 pkt 2 lit. b ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, których podstawę stanowi ten przychód.

Aby móc skorzystać z 50-procentowych kosztów uzyskania przychodów w przypadku praw autorskich na podstawie obowiązujących przepisów prawa:

- należy posiadać status twórcy,
- należy posiadać prawa autorskie w rozumieniu odrębnych przepisów,
- należy osiągnąć przychód z wykorzystania praw autorskich lub rozporządzania tymi prawami,
- prawa autorskie lub rozporządzanie tymi prawami nie mogą wynikać z „twórczości” prowadzonej w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej,
- należy podlegać nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu jako twórca.

W zakresie weryfikacji trzech pierwszych warunków, należy odnieść się do odrębnych przepisów, przede wszystkim do ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych z 1997 roku.

Prawo do 50-procentowych kosztów uzyskania przychodów przysługuje wyłącznie twórcom. Analiza ustawy o prawie autorskim prowadzi do wniosku, że twórcą jest autor utworu [Radwański red. 2007, s. 67]. Zgodnie z art. 1 ust. 1 ustawy o prawie autorskim przez utwór rozumie się każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiejkolwiek postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia. W szczególności mogą to być m.in. utwory: wyrażone słowem, symbolami matematycznymi, znakami graficznymi (literackie, publicystyczne, naukowe, kartograficzne oraz programy komputerowe); plastyczne; fotograficzne; muzyczne i słowno-muzyczne; sceniczne, sceniczno-muzyczne, choreograficzne i pantomimiczne. Jest to jedynie przykładowy katalog, gdyż definicja utworu zawarta w ustawie o prawie autorskim jest bardzo szeroko i poza ustalonym katalogiem wyłączeń, zawartych w art. 4 ustawy o prawie autorskim², ogranicza ją jedynie wymóg posiadania

²Zgodnie z art. 4 ustawy o prawie autorskim nie stanowią przedmiotu prawa autorskiego: akty normatywne lub ich normatywne projekty, urzędowe dokumenty, materiały, znaki i symbole, opublikowane opisy patentowe lub ochronne, proste informacje prasowe.

cech indywidualnej twórczości. Działalność twórcza o indywidualnym charakterze jest własnością człowieka. Mówiąc inaczej, tylko osoba fizyczna może być twórcą. Pozostałe osoby prawa cywilnego takiego przymiotu nie posiadają, ani osoby prawne (np. spółka z ograniczoną odpowiedzialnością ani spółka akcyjna), ani jednostki niemające osobowości prawnej, którym ustawa przyznaje jednak zdolność prawną (np. osobowe spółki prawa handlowego), nie mogą być autorem utworu [Radwański red. 2007, s. 67–68]. Co najwyżej, mogą one nabyć prawa do utworu od twórcy będącego osobą fizyczną. O tym, czy mamy do czynienia z działalnością twórczą o indywidualnym charakterze nie decyduje wola stron ani subiektywne przekonanie o twórczym wkładzie pracy, ale to, czy w konkretnym dziele można obiektywnie wyróżnić cechy związane z niepowtarzalną osobowością człowieka.

Prawa autorskie co do zasady przysługują twórcy³, jednak zdarzają się sytuacje, w których prawa autorskie, czy to pierwotnie (na podstawie samej ustawy o prawie autorskim), czy to następczo (na podstawie umowy cywilnoprawnej lub umowy o pracę) przysługują innym niż twórca osobom. Do takich osób, którym przysługują prawa autorskie, ale których za twórcę uznać nie można, jak np. wydawca, producent, pracodawca, którego pracownik stworzył program komputerowy w ramach stosunku pracy, 50-procentowe koszty uzyskania przychodu nie mają zastosowania [Bartosiewicz i Kubacka 2013, s. 656]. Twórca, który wyzbył się już praw autorskich, np. pracownik, który utracił prawa majątkowe do programu komputerowego na rzecz pracodawcy i ponownie zamierza wykorzystać ten utwór poza ochroną prawną przyznaną przez ustawę o prawie autorskim, również nie może skorzystać z 50-procentowych kosztów uzyskania przychodu.

Przychód z praw autorskich jest wynikiem zawartych przez twórcę umów, których przedmiotem są przysługujące twórcy prawa autorskie. Na gruncie ustawy o prawie autorskim można wyróżnić dwa typy umów: o przeniesienie praw oraz o korzystanie z utworu, zwanych licencjami.

Przychody z tytułu korzystania z praw autorskich lub rozporządzania tymi prawami mogą być uzyskiwane w ramach różnych źródeł przychodów. Zazwyczaj są one osiągnane w ramach stosunku pracy, działalności wykonywanej osobiście, pozarolniczej działalności gospodarczej. Udostępnienie praw autorskich w ramach prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej wyłącza możliwość zastosowania 50-procentowych kosztów uzyskania przychodów. W przypadku pozostałych źródeł przychodów, stosowanie 50-procentowych kosztów uzyskania przychodu teoretycznie jest możliwe, jednak w praktyce w dużej mierze zależy od charakteru umowy i precyzyjności jej postanowień. W orzec-

³Zgodnie z art. 8 ust. 1 ustawy o prawie autorskim, prawo autorskie przysługuje twórcy, o ile ustawa nie stanowi inaczej.

nictwie, praktyce podatkowej i doktrynie podkreśla się, że w przypadku gdy w ramach zawartej umowy twórca świadczy również prace, które twórczego charakteru nie mają, warunkiem skorzystania z możliwości uwzględnienia 50-procentowych kosztów jest właściwe wyodrębnienie części wynagrodzenia, które jest odpłatnością za udostępnienie praw autorskich [wyrok NSA z 12.03.2010 r., II FSK 17914/08, Wyrok WSA w Warszawie z 3.07.2009 r., III SA/Wa 35/09]. Ma to szczególne znaczenie przy stosunku pracy, w ramach którego z reguły pracownik poza działalnością twórczą wykonuje obowiązki pracownicze. W ocenie sądów administracyjnych, zastosowanie podwyższonych kosztów uzyskania przychodów do całego przychodu uzyskanego przez twórcę ze stosunku pracy jest możliwe tylko, gdy cała praca wykonywana przez pracownika jest związana z wykonywaniem utworu [Wyrok WSA w Gliwicach z 11.01.2011 r., I SA/GI 781/10, wyrok WSA w Krakowie z 16.02.2010 r. I SA/Kr 1454/09].

Wzrost podatku dochodowego od osób fizycznych po zmianach w 50-procentowych kosztach uzyskania przychodu

Wprowadzenie od 1 stycznia 2013 roku zmian dotyczących stosowania kosztów uzyskania przychodu oznacza, że limit odliczenia 50% kosztów uzyskania przychodu zostanie wyczerpany, jeżeli przychód podatnika (z praw autorskich i praw pokrewnych) przekroczy kwotę 85 528 zł, czyli przykładowo podatnik, który uzyska w roku podatkowym przychód z tego tytułu w wysokości, np. 100 tys. zł, będzie mógł odliczyć maksymalnie określoną w limicie kwotę 42 764 zł. rzedmiotowy limit dotyczy jedynie przychodów, które objęte są 50-procentowymi kosztami uzyskania przychodu. Jeśli podatnik uzyska przykładowo przychód z praw autorskich w wysokości 85 528 zł (z wynagrodzenia ze stosunku pracy 55 tys. zł oraz z pozarolniczej działalności gospodarczej 40 tys. zł), to 50% kosztów ograniczonych limitem 42 764 zł zastosuje tylko do przychodów z praw autorskich. Do przychodów z wynagrodzenia ze stosunku pracy zastosuje natomiast ryczałtowe koszty w wysokości ustalonej zgodnie z art. 22 ust. 2 albo ust. 11 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, zaś w przypadku przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej opodatkowanych na zasadach ogólnych przy zastosowaniu skali podatkowej zastosuje koszty, o których mowa w art. 22 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Co będzie się działo w sytuacji, gdy np. podatnik uzyskujący przychody z umowy o dzieło z przeniesieniem praw autorskich⁴ przekroczy limit kosztów, tj. kwotę 42 764 zł? Czy będzie miał prawo do zastosowania 20% kosztów uzyskania przychodu, tj. takich które przysługują podatnikowi uzyskującemu przychody z umowy o dzieło bez przenoszenia praw autorskich⁵? A mianowicie: Koszty uzyskania przychodów z umów o dzieło są określone procentowo. Generalnie wynoszą one 20% uzyskanego przychodu. Przy czym, jeżeli przedmiotem zawartej umowy jest czynność stanowiąca przedmiot prawa autorskiego, tj. jest to umowa o dzieło z przeniesieniem praw autorskich, wówczas koszty określa się w wysokości 50% uzyskanego przychodu. Z przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych nie wynika możliwość zastosowania przez twórcę, artystę, naukowca czy dziennikarza osiągającego przychód z praw autorskich na podstawie umowy o dzieło 20% kosztów uzyskania przychodu po wyczerpaniu 50%. Oznacza to, że jeśli przychody tych podatników zatrudnionych w ramach umów o dzieło przenoszących prawa autorskie przekroczą górną granicę pierwszego przedziału skali podatkowej, tj. kwotę 85 528 zł, wówczas nie będą miały zastosowania jakiegokolwiek koszty uzyskania przychodu. Wynika z tego, że bardziej aktywni podatnicy nie muszą ponosić żadnych kosztów uzyskania przychodu, co jest typowym absurdem podatkowym.

Przykład

Podatnik w kwietniu 2013 roku uzyskał przychód z umowy o dzieło w wysokości 120 000 zł, do której mają zastosowanie prawa autorskie. Przy obliczeniu podatku dochodowego od osób fizycznych zastosował 50-procentowe koszty uzyskania przychodów od przychodu w kwocie 85 528 zł. Koszty te wyniosły 42 764 zł ($85\,528\text{ zł} \cdot 50\%$). Oznacza to, że do przychodu w kwocie 34 472 zł ($120\,000\text{ zł} - 85\,528\text{ zł}$) nie mają zastosowania żadne koszty uzyskania przychodu. Dochód do opodatkowania wyniesie zatem 77 236 zł ($120\,000\text{ zł} - 42\,764\text{ zł}$), a należny podatek dochodowy od osób fizycznych za 2013 rok wyniesie 13 346 zł ($77\,236\text{ zł} \cdot 18\% - 556,02\text{ zł}$).

W sytuacji gdyby nie wprowadzono od 1 stycznia 2013 roku zmian w zasadach stosowania 50-procentowych kosztów uzyskania przychodu, należny podatek dochodowy od osób fizycznych podatnika z przykładu wyniósłby 10 244 zł, tj. dochód do opodatkowania 60 000 zł ($120\,000\text{ zł} - 50\% \cdot 120\,000\text{ zł}$), należny podatek obliczony według skali podatkowej ($60\,000\text{ zł} \cdot 18\% - 556,02\text{ zł}$). Za-

⁴Z umową o dzieło z przeniesieniem praw autorskich mamy do czynienia w sytuacji, gdy wykonawca coś dla nas „tworzy”, z czego potem będziemy korzystać i chcemy (lub powinniśmy) mieć do tego prawa autorskie.

⁵Z umową o dzieło bez przeniesienia praw autorskich mamy do czynienia w sytuacji, gdy wykonawca coś dla nas „tworzy” i nie przenosi na nas praw autorskich.

tem na przedmiotowej zmianie w tym konkretnym przypadku podatnik (twórca, artysta, naukowiec czy dziennikarz) stracił 3102 zł.

To, ile straci twórca, artysta, naukowiec czy dziennikarz na zmianie od 1 stycznia 2013 roku zasad stosowania kosztów uzyskania przychodu, przedstawiono w tabeli 1.

Z zawartego w tabeli 1 porównania opodatkowania przychodów uzyskiwanych z tytułu praw autorskich i praw pokrewnych w 2012 roku i w latach 2013–2015 wynika, że podatnicy (twórcy, artyści, naukowcy i dziennikarze) uzyskujący przychód roczny mniejszy niż 85 528 zł, nie będą obciążeni większym ciężarem podatkowych pomimo wprowadzonych od 1 stycznia 2013 roku niekorzystnych zmian stosowania kosztów uzyskania przychodu. Wzrost obciążenia podatkowego nastąpi już w stosunku do tej grupy podatników uzyskujących przychód roczny większy od kwoty 85 528 zł, np. podatnik uzyskujący przychód roczny w wysokości 90 tys. zł w latach 2013–2015 zapłaci większy podatek należny⁶ o 402 zł, tj. o 5% w stosunku do 2012 roku, uzyskując tą samą wysokość przychodu. Wysokość podatku należnego do zapłaty wzrasta sukcesywnie w stosunku do wzrostu wysokości przychodów z praw autorskich i praw pokrewnych. Podatnicy, których przychody roczne będą wzrastały od 128 293 zł do kwoty 171 058 zł, odczuwają największy wzrost wysokości podatku należnego do zapłaty po wprowadzeniu zmian stosowania kosztów uzyskania przychodu. Podatnik, który w latach 2013–2015 uzyska przychody roczne w wysokości 128 293 zł, zapłaci podatek należy większy o 35% niż w 2012 roku, a podatnik, który uzyska w latach 2013–2015 przychody roczne większe zaledwie o 3707 zł, zapłaci podatek większy o 42% niż podatnik w 2012 roku, z kolei podatnik, który uzyska w latach 2013–2015 przychody roczne większe o 15 707 zł, zapłaci podatek o 60% większy niż w 2012 roku. Wynika to z tego, iż podatnik, który uzyskał przychód roczny w wysokości 128 293–171 058 zł, w 2012 roku należny podatek dochodowy obliczył według stawki podatkowej 18% obowiązującej w pierwszym przedziale skali podatkowej⁷, a uzyskanie tego samego przychodu w latach 2013–2015 zobowiązało już podatnika do obliczenia podatku należnego według innej stawki (32%) obowiązującej w drugim przedziale skali podatkowej⁸. Podatnik uzyskując przychód w skali roku powyżej 171 058 zł (zarówno przed wprowadzeniem omawianych zmian w zakresie stosowania kosztów uzy-

⁶Podatkim należnym za dany rok jest podatek dochodowy wynikający z zeznania podatkowego, chyba że właściwy organ podatkowy lub organ kontroli skarbowej wyda decyzję, w której określi inną wysokość podatku. W razie niezłożenia zeznania podatkowego, organ podatkowy wydaje decyzję określającą wysokość zobowiązania w podatku dochodowym.

⁷Przychód: 128 293 zł – 50% kosztów uzyskania przychodu: 64 146,50 zł ≈ dochód (podstawa opodatkowania): 64 147 zł, podatek należny: $(64 147 \text{ zł} \cdot 18\%) - 556,02 \text{ zł} \approx 10 990 \text{ zł}$.

⁸Przychód: 128 293 zł – koszty uzyskania przychodu: 42 764 zł = dochód (podstawa opodatkowania): 85 529 zł, podatek należny: $[(85 529 \text{ zł} - 85 528 \text{ zł}) \cdot 32\%] + 14 839,02 \text{ zł} \approx 14 839 \text{ zł}$.

Tabela 1

Wysokość rocznego podatku należnego z tytułu praw autorskich i praw pokrewnych w latach 2012–2015

Lp.	Miesięczny przychód [zł]	Roczny przychód [zł]	Roczny podatek należny w 2012 roku [zł]	Roczny podatek należny w latach 2013–2015 [zł]	Wzrost podatku należnego [%] (5 : 4)	Różnica w kwocie podatku należnego do zapłaty w latach 2012–2015 [zł] – (5–4)
1	2	3	4	5	6	7
1	1 000,00	12 000,00	524,00*	524,00*	–	–
2	5 000,00	60 000,00	4 844,00	4 844,00	–	–
3	6 000,00	72 000,00	5 924,00	5 924,00	–	–
4	7 000,00	84 000,00	7 004,00	7 004,00	–	–
5	7 127,33	85 528,00	7 142,00	7 142,00	–	–
6	7 130,00	85 560,00	7 144,00	7 147,00	–	5,00
7	7 500,00	90 000,00	7 544,00	7 946,00	5	402,00
8	8 000,00	96 000,00	8 084,00	9 026,00	12	942,00
9	9 000,00	108 000,00	9 164,00	11 186,00	22	2 022,00
10	10 000,00	120 000,00	10 244,00	13 346,00	30	3 102,00
11	10 691,08	128 293,00	10 990,00	14 839,00**	35	3 849,00
12	11 000,00	132 000,00	11 324,00	16 026,00	42	4 702,00
13	12 000,00	144 000,00	12 404,00	19 866,00	60	7 462,00
14	13 000,00	156 000,00	13 484,00	23 706,00	76	10 222,00
15	14 000,00	168 000,00	14 564,00	27 546,00	89	12 982,00
16	14 254,83	171 058,00	14 839,00**	28 524,00	92	13 685,00
17	15 000,00	180 000,00	16 270,00	31 386,00	93	15 116,00
18	16 000,00	192 000,00	18 190,00	35 226,00	94	17 036,00
19	17 000,00	204 000,00	20 110,00	39 066,00	94	18 956,00
20	18 000,00	216 000,00	22 030,00	42 906,00	95	20 876,00
21	19 000,00	228 000,00	23 950,00	46 746,00	95	22 796,00
22	20 000,00	240 000,00	25 870,00	50 586,00	96	24 716,00
23	30 000,00	360 000,00	45 070,00	88 986,00	97	43 916,00
24	40 000,00	480 000,00	64 270,00	127 386,00	98	63 116,00
25	50 000,00	600 000,00	83 470,00	165 786,00	99	82 316,00

*Roczny podatek należny od pozycji 1 do pozycji 15 w kolumnie 4 i od pozycji 1 do pozycji 10 w kolumnie 5 obliczono według pierwszego przedziału skali podatkowej zgodnie ze stawką 18%.

**Roczny podatek należny od pozycji 16 w kolumnie 4 i od pozycji 11 w kolumnie 5 obliczono według drugiego przedziału skali podatkowej zgodnie ze stawką 32%.

***Przy obliczeniach nie uwzględniono składek na ubezpieczenia społeczne oraz składki na ubezpieczenie zdrowotne.

Źródło: Obliczenia własne z wykorzystaniem skali podatkowej obowiązującej w latach 2012–2015.

skania przychodu, jak i po ich wprowadzeniu), będzie zobowiązany do obliczenia podatku należnego według stawki podatkowej 32% właściwej dla drugiego przedziału skali podatkowej. Dla tej grupy podatników wzrost podatku należnego po wprowadzeniu omawianych zmian w kosztach uzyskania przychodu dla praw autorskich i praw pokrewnych będzie największy, ale będzie on wzrastał w miarę uzyskiwania większych przychodów, od 92% dla przychodu rocznego w wysokości 171 058 zł do 99% dla przychodu rocznego w wysokości 600 tys. zł.

Wyplata wynagrodzenia uzyskanego z praw autorskich i praw pokrewnych

Twórcy, artyści, pracownicy naukowcy i dziennikarze, którzy otrzymują wynagrodzenie jednorazowo, ale w odpowiednio dużej kwocie za wykonaną pracę, tracą najwięcej na wprowadzonych od 1 stycznia 2013 roku zmianach w stosowaniu kosztów uzyskania przychodu. Przedmiotową stratę ilustruje tabela 2.

Twórca, artysta, naukowiec czy też dziennikarz, który otrzyma wynagrodzenie w wysokości 250 tys. zł za stworzenie określonego dzieła raz na pięć lat lub dwa razy na pięć lat, wykorzysta podwyższone koszty uzyskania przychodu tylko do wynagrodzenia nieprzekraczającego 85 528 zł. Z kolei ten sam podmiot, który będzie otrzymywał wynagrodzenie za pracę w wysokości 50 tys. zł przez pięć lat, wykorzysta 50% uzyskania przychodu w pełni. W sytuacji gdy będzie otrzymywał wynagrodzenie w wysokości 250 tys. zł za stworzenie dzieła przez trzy lata w wysokości dwa razy 100 tys. zł i raz 50 tys. zł – dwa razy wykorzysta podwyższone koszty uzyskania przychodu tylko do wynagrodzenia nieprzekraczającego 85 528 zł, raz wykorzysta je w pełni, natomiast w sytuacji otrzymania tego samego wynagrodzenia przez cztery lata w wysokości raz 100 tys. zł i trzy razy 50 tys. zł – raz wykorzysta podwyższone koszty uzyskania przychodu tylko do wynagrodzenia nieprzekraczającego 85 528 zł, trzy razy wykorzysta je w pełni.

Zmiana wprowadzająca limit stosowania preferencyjnych 50% kosztów uzyskania przychodów do wysokości 42 764 zł rocznie (połowę kwoty podstawy opodatkowania określonej w pierwszym przedziale skali podatkowej, tj. 85 528 zł) dotyczy nie tylko tych twórców, artystów, naukowców i dziennikarzy, których roczne dochody przekraczają przedmiotowy limit, ale także tych, którzy zarabiają średniorocznie mniej, ale za to nieregularnie, np. w odstępach kilkuletnich. Jak wynika z tabeli 2, osoba zarabiająca 50 tys. zł rocznie w okresie pięciu kolejnych lat z tytułu umowy o dzieło i stosująca 50-procentowe koszty uzyskania przychodu na omawianej zmianie przepisów nie straciła, bo jej roczny dochód wyniósł 25 tys. zł, czyli nie przekroczył 85 528 zł. Jeśli jednak ta sama osoba zarobi

Tabela 2

Sposób wypłaty wynagrodzenia z praw autorskich i praw pokrewnych w latach 2013–2017

Wyszczególnienie [zł]	2013	2014	2015	2016	2017	Σ	Udział podatku w dochodach w latach 2013–2017 [%]
Roczny przychód	250 000,00	–	–	–	–	250 000,00	21,51
Roczny podatek należny	53 786,00	–	–	–	–	53 786,00	
Roczny przychód	100 000,00	–	–	150 000,00	–	250 000,00	12,51
Roczny podatek należny	9 746,00	–	–	21 7896,00	–	31 532,00	
Roczny przychód	100 000,00	–	100 000,00	–	50 000,00	250 000,00	9,37
Roczny podatek należny	9 746,00	–	9 746,00	–	3 944,00	23 436,00	
Roczny przychód	100 000,00		50 000,00	50 000,00	50 000,00	250 000,00	8,63
Roczny podatek należny	9 746,00		3 944,00	3 944,00	3 944,00	21 578,00	
Roczny przychód	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	250 000,00	7,89
Roczny podatek należny	3 944,00	3 944,00	3 944,00	3 944,00	3 944,00	19 720,00	

Źródło: Obliczenia własne z wykorzystaniem skali podatkowej obowiązującej w latach 2013–2017.

250 tys. zł rocznie z tytułu umowy o dzieło w ciągu jednego roku, nie może zastosować kosztów uzyskania przychodu do dochodów przekraczających kwotę limitu, czyli do dochodów wysokości 164 472 zł.

Należy też zauważyć, że udział podatku dochodowego w dochodach zmienia się w zależności od tego, czy osoba otrzymuje wynagrodzenie za ukończone dzieło jednorazowo, czy sukcesywnie, np. za wykonanie części dzieła, dwa, trzy lub cztery razy w okresie pięciu lat. W sytuacji otrzymania jednorazowego wynagrodzenia udział podatku dochodowego w dochodach wynosi 21,51%, obniża

się aż o 9 punktów procentowych w sytuacji gdy wynagrodzenie za stworzenie dzieła jest wypłacone w okresie dwóch lat, następnie obniża się o ponad 12 punktów procentowych, gdy wynagrodzenie jest wypłacane w okresie trzech lat, o blisko 13 punktów procentowych, gdy wynagrodzenie jest wypłacane w okresie czterech lat, i tylko o niecałe 5 punktów procentowych, gdy wynagrodzenie jest wypłacane przez pięć lat.

Przeprowadzone rozważania pozwalają na stwierdzenie, że wprowadzenie limitu w zakresie stosowania kosztów uzyskania przychodu najdotkliwiej odczują najbogatsi twórcy, artyści, naukowcy i dziennikarze, w tym ci, którzy osiągną z tego tytułu jednorazowe wynagrodzenie przekraczające 85 528 zł po ukończeniu dzieła. Prowadzi to do wniosku, że jeśli praca nad utworem (dziełem) będzie trwała dłużej niż rok, a końcowy przychód przekroczy kwotę 85 528 zł warto zastanowić się nad częściowym rozliczeniem wykonywanych czynności w każdym roku pracy nad utworem (dziełem).

Ocena danych empirycznych dotyczących przychodów z praw autorskich i praw pokrewnych w kontekście budżetu państwa

Ministerstwo Finansów, uzasadniając cel wprowadzenia rocznego limitu kwotowego w wysokości 42 764 zł w zakresie stosowania kosztów uzyskania przychodu w odniesieniu do przychodów podatnika z praw autorskich i praw pokrewnych, powoływało się na zwiększenie dochodów budżetu państwa w wysokości 164 mln zł. Analizując dane empiryczne zawarte w informacjach Departamentu Podatków Dochodowych o rozliczeniach podatku dochodowego przez osoby fizyczne [*Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2012 rok, informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2013 rok*]⁹, nie można stwierdzić, iż przyjęta regulacja faktycznie spowodowała wpływy do budżetu państwa w przewidywanej wysokości. Analizując te dane, należy stwierdzić, że:

- biorąc pod uwagę liczbę podatników, którzy uzyskali przychody wyłącznie z jednego źródła – z praw autorskich i praw pokrewnych – w 2013 roku w porównaniu z rokiem poprzednim zwiększyła się ona o 8393 podatników, z kolei dochody tych podatników w 2013 roku w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszyły się o 12 031 tys. zł, przy czym dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej wzrosły w 2013 roku w porównaniu z rokiem poprzednim o 2 799 782 tys. zł,

⁹Na dzień przygotowania niniejszej publikacji brak dostępnych danych za lata 2014–2015.

- liczba podatników, którzy rozliczyli się z fiskusem, składając zeznanie na formularz PIT-36L, czyli tych podatników, którzy uzyskali dochody z pozarolniczej działalności gospodarczej opodatkowanej według zasad ogólnych według stawki liniowej 19%, wzrosła w 2013 roku w porównaniu z rokiem poprzednim o 4,05% (z 429 096 podatników w 2012 roku do 446 485 podatników w 2013 roku).

Spowodowane jest to niewątpliwie tym, że w obronie przed znacząco rosnącym podatkiem dochodowym od osób fizycznych, twórcy, artyści, naukowcy czy dziennikarze osiągający rocznie przychody powyżej 85 528 zł zdecydowali się na prowadzenie działalności twórczej w ramach pozarolniczej działalności gospodarczej opodatkowanej według stawki liniowej 19%, co ważne z możliwością odliczenia do 100% kosztów uzyskania przychodu, a nie tak jak w ramach umowy o dzieło do wysokości 42 764 zł. Tylko jeśli ta grupa podatników zdecyduje się na wykonywanie pozarolniczej działalności gospodarczej, będzie to związane z utrudnieniami, z jakimi będą musieli się zmierzyć – zamiast oddać się w 100% działalności twórczej, artystycznej, naukowej czy dziennikarskiej będą musieli: poświęcić czas na założenie firmy, prowadzenie dokumentacji księgowej i realizację pozostałych obowiązków właściwych podmiotom gospodarczym. Prowadzenie przez tą grupę podatników pozarolniczej działalności gospodarczej wywoła także skutki dla funkcjonowania systemu podatkowego i organów podatkowych. Organy podatkowe, zobligowane do właściwego nadzoru i kontroli działalności podmiotów gospodarczych, będą musiały realizować swoje obowiązki również w stosunku do tej grupy społecznej, co niewątpliwie zwiększy koszt ich funkcjonowania.

Tabela 3 przedstawia liczbę podatników, którzy uzyskali przychody z praw autorskich i praw pokrewnych i dla których właściwym miejscowo do rozliczenia podatkowego za lata 2012–2015 był Urząd Skarbowy w Siedlcach, tabela 4 – liczbę podatników, którzy uzyskali przychody większe niż 85 528 zł z praw autorskich i praw pokrewnych oraz średnią wysokość kosztów dla tej grupy podatników w 2012 roku, tabela 5 – wysokość podatku należnego zapłaconego z ww. źródła przychodów, a tabela 6 – wysokość przeciętnego przychodu, kosztów uzyskania przychodu oraz dochodu przypadającego na jednego podatnika osiągających przychody z praw autorskich i praw pokrewnych.

Tabela 3

Liczba podatników osiągających przychody z praw autorskich i praw pokrewnych

Wyszczególnienie	2012	2013	2014
Liczba podatników	1436	1400	1374

Źródło: Dane z systemu POLTAX Urzędu Skarbowego w Siedlcach.

Tabela 4

Liczba podatników, którzy uzyskali przychody większe niż 85 528 zł z praw autorskich i praw pokrewnych, oraz średnia wysokość kosztów dla tej grupy podatników w 2012 roku

Wyszczególnienie	2012	2013	2014
Liczba podatników o przychodach większych niż 85 528 zł	19	7	3
Średnie koszty dla tej grupy podatników [zł]	61 631,50	–	–

Źródło: Dane z systemu POLTAX Urzędu Skarbowego w Siedlcach.

Tabela 5

Podatek należny od podatników osiągających przychody z praw autorskich i praw pokrewnych

Wyszczególnienie	2012	2013	2014
Podatek należny [zł]	1 082 291,00	910 337,00	997 629,00

Źródło: Dane z systemu POLTAX Urzędu Skarbowego w Siedlcach.

Tabela 6

Przeciętne przychody, koszty uzyskania przychodu oraz dochód przypadający na jednego podatnika osiągającego przychody z praw autorskich i praw pokrewnych

Wyszczególnienie [zł]	2012	2013	2014
Przychód	8692,75	7247,51	7974,68
Koszty uzyskania przychodu	4346,38	3313,08*	3634,20**
Dochód	4346,38	3934,43	4340,48

*W 2013 roku 19 podatników było zobowiązanych do zastosowania limitu kosztów uzyskania przychodu w wysokości 42 764 zł.

**W 2014 roku 8 podatników było zobowiązanych do zastosowania limitu kosztów uzyskania przychodu w wysokości 42 764 zł.

Źródło: Dane z systemu POLTAX Urzędu Skarbowego w Siedlcach.

Analizując dane empiryczne zawarte w tych tabelach, należy stwierdzić, że:

- liczba podatników, którzy uzyskali przychody z praw autorskich i innych praw, zmniejszała się sukcesywnie w analizowanych latach 2012–2014, w 2013 roku w porównaniu z rokiem poprzednim zmniejszyła się o 36 podatników, a w 2014 roku w porównaniu z rokiem poprzednim o 26 podatników,
- liczba podatników, którzy uzyskali przychody z praw autorskich i praw pokrewnych większe niż 85 528 zł w 2012 roku, wynosiła 19, w latach 2013 i 2014 zmniejszyła się o odpowiednio ponad 63% (7 podatników) i ponad 84% (3 podatników),

- przeciętne przychody, koszty uzyskania przychodu oraz dochód przypadający na jednego podatnika osiągającego przychody z praw autorskich i praw pokrewnych kształtował się na zbliżonym poziomie,
- podatek należny odprowadzony do budżetu państwa z omawianego źródła przychodów nie zwiększył się w 2013 roku w porównaniu z rokiem poprzednim, wręcz przeciwnie był mniejszy o 171 954 zł, tj. o blisko 16%, a w 2014 roku kształtował się na porównywalnym poziomie co w roku poprzednim (zwiększył się o ok. 9%).

Zatem należy zauważyć, że wprowadzenie limitu zastosowania kosztów uzyskania przychodu z praw autorskich i praw pokrewnych, biorąc pod uwagę twórców, artystów i pracowników naukowych objętych właściwością miejscową Urzędu Skarbowego w Siedlcach, nie spowodowało zwiększenia wpływów do budżetu państwa. Nastąpił wręcz realny spadek dochodów budżetowych z tego tytułu w 2013 roku. Zaplanowany przez Ministerstwo Finansów wzrost wpływów do budżetu państwa z tytułu omawianych w artykule zmian nie przyniósł oczekiwanych rezultatów. Stał się on jedynie dodatkowym instrumentem obniżającym przychody autorów pozbawionych w większości stałych miesięcznych przychodów ze stosunku pracy, uzyskujących często wynagrodzenie raz w roku lub raz na kilka lat w zależności od rodzaju twórczości. Przychody z pracy autorskiej są nieregularne, niepewne, często wypłacane z dużym opóźnieniem w stosunku do czasu wykonania zamówionego dzieła. Często przychody te maleją lub nikną całkowicie po krótkich okresach osiągania największych przychodów. W dłuższej perspektywie czasowej niemal nigdy nie są regularne ani pewne.

Bez zawodów twórczych i ich znacznej roli w społeczeństwie i gospodarce nie będzie wzrostu dochodu narodowego i rozwoju gospodarczego. Zarówno wiedza, innowacje, wynalazczość, jak i twórczość kulturalna powinny mieć rosnące znaczenie w gospodarce. Państwu polskiemu powinno zależeć na tworzeniu warunków do wspierania wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego poprzez zwiększanie skali przychodów i dochodów z wszelkich form osobiście wykonywanej pracy twórczej, a nie na ich ograniczaniu, i to wyłącznie po to, żeby osiągać prognozowane korzyści budżetowe, a nie realne w postaci zwiększenia w ten sposób wpływów podatkowych do budżetu państwa. Wprowadzenie przedmiotowych zmian nie ma zatem żadnego faktycznego i racjonalnego uzasadnienia. Ograniczenie odliczenia 50% kosztów uzyskania przychodu do wysokości 42 764 zł podjęte zostało bez uwzględnienia specyfiki działalności twórczej, artystycznej, naukowej czy dziennikarskiej, która wymaga szczególnego nakładu własnej pracy, innych, czasami bardzo dużych nakładów materialnych i niematerialnych, czasu potrzebnego na osiągnięcie efektu twórczej inspiracji, który niejednokrotnie mierzony jest w miesiącach, a nawet latach. Ponadto

należy dodać, że polscy twórcy, artyści, naukowcy czy dziennikarze najczęściej nie stanowią grupy społecznej o największych przychodach, a zatem nie powinna to być grupa społeczna, która ma ponosić koszty poprawy stanu finansów publicznych.

Podsumowanie

Należy stwierdzić, że zmiana dotycząca stosowania kosztów uzyskania przychodu przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy wprowadzona od 1 stycznia 2013 roku jest niezasadna i przyczynia się do pogorszenia ich sytuacji materialnej. Zniechęca tę grupę społeczną do prowadzenia działalności twórczej bez względu na dziedzinę oraz zniechęca ją do angażowania się w działalność artystyczną, naukową i kulturalną.

Państwo polskie powinno aktywnie wspierać wszelkie formy pracy twórczej i jej kreatywne rezultaty, jeśli chcemy rozwijać naszą gospodarkę i zaspokajać potrzeby społeczne za pomocą tworzenia dóbr niematerialnych, nie zaś wprowadzać antymotywacyjne ograniczenia w postaci limitowanych do kwoty 42 764 zł 50% kosztów uzyskania przychodu ograniczających w ten sposób dochody z działalności twórczej osób o szczególnych predyspozycjach, talentach, kwalifikacjach i umiejętnościach, których rezultaty pracy służą w różny sposób ogólnemu pożytkowi publicznemu. Postęp i rozwój oraz ich dynamika zależą od rozwoju, wiedzy i pracy twórczej, a także od twórczości kulturalnej, są to istotne czynniki obrony przed skutkami kryzysu i wychodzenia z niego.

Literatura

- BARTOSIEWICZ A., KUBACKI R., 2013: *PIT. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2012 rok*, 2013. Departament Podatków Dochodowych, Warszawa.
- Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2013 rok*, 2014. Departament Podatków Dochodowych, Warszawa.
- RADWAŃSKI Z. (red.) 2007: *Prawo autorskie. System prawa prywatnego*, tom 13, wydanie 2, C.H. Beck, Warszawa.
- Ustawa z dnia 4 lutego 1997 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych* (Dz.U. 1997 nr 24, poz. 83 ze zm.).
- Ustawa z dnia 24 października 2012 r. o zmianie podatku dochodowego od osób fizycznych* (Dz.U. 2012, poz. 1278).

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity Dz.U. 2012, poz. 361 ze zm.).

Wyrok NSA z 12.03.2010 r. II FSK 17914/08.

Wyrok WSA w Gliwicach z 11.01.2011 r. I SA/GI 781/10.

Wyrok WSA w Krakowie z 16.02.2010 r. I SA/Kr 1454/09.

Wyrok WSA w Warszawie z 3.07.2009 r. III SA/Wa 35/09.

Abstrakt

W opracowaniu przedstawiono ocenę skutków zmian stosowania kosztów uzyskania przychodów przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy z tytułu praw autorskich i praw pokrewnych, które polegały na wprowadzeniu od 1 stycznia 2013 roku limitu kwotowego 42 764 zł. Realizacji celu opracowania posłużono się: (1) analizą danych pochodzących z opracowań Ministerstwa Finansów dotyczących rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za lata 2012–2013, jak również analizą danych z systemu POLTAX Urzędu Skarbowego w Siedlcach dotyczących rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za lata 2012–2015 oraz (2) komentarzem do wprowadzonych zmian stosowania kosztów uzyskania przychodów przez twórców, artystów, pracowników naukowych i dziennikarzy.

Po przeprowadzonej analizie oraz rozważaniach stwierdzono, że przedmiotowe zmiany dotyczące stosowania kosztów uzyskania przychodów przez omawianą grupę podatników ograniczają ich dochody i działają antymotywacyjnie na ich aktywność zawodową.

Słowa kluczowe: podatek dochodowy od osób fizycznych, 50% koszty uzyskania przychodów, prawa autorskie i prawa pokrewne

The evaluation of the results of changes in applying tax deductible expenses by artists, academic workers and journalists

Abstract

The paper contains of evaluation of the results of changes in applying tax deductible expenses by artists, academic workers and journalists as copyrights and related rights-holders resulting from the limit of 42,764 PLN introduced on 1 January 2013. The research was based on: (i) the analysis of data from the Ministry of Finance regarding personal income tax settlement in 2012–2013,

as well as the analysis of the data from POLTAX system from Urząd Skarbowy w Siedlcach (eng. Tax Office in Siedlce) regarding personal income tax settlement in 2012–2015 and (ii) the commentary of artists, academic workers and journalists regarding the abovementioned changes.

The analysis indicated that changes in applying tax deductible revenues by the group of taxpayers in question hinders their revenues and has an anti-motivational influence on their professional activity.

Key words: personal income tax, 50% income costs, copyrights and related rights

Dorota Starzyńska, Marta Baraniak

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

Profil działalności indywidualnych gospodarstw rolnych a korzyści z VAT

Wstęp

Podatek VAT w polskim rolnictwie funkcjonuje od 2000 roku. Jednak świadomość rolników w tej dziedzinie jest nadal niezadowalająca. Podczas wyboru formy opodatkowania nie dostrzegają oni barier o formalnym i organizacyjnym podłożu. A tymczasem błędny wybór sposobu rozliczania podatku VAT skutkuje znikomymi korzyściami finansowymi, a nawet możliwym wystąpieniem dużych nadwyżek podatku należnego nad naliczonym.

Działalność rolnicza jest specyficzną formą działalności nieobjętą ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych czy też prawnych. Jedynym obowiązkiem podatkowym rolnika jest podatek rolny. Posiada on jednak prawo wyboru formy rozliczania się z podatku VAT. Przy dokonywaniu tego wyboru należy wziąć pod uwagę obecnie obowiązujące przepisy podatku od towarów i usług, w tym szczególnie stawki podatkowe na towary wytwarzane i zakupowane przez gospodarstwo. Istotne są również aspekty ekonomiczne, takie jak skala i profil prowadzonej działalności oraz struktura wpływów i wydatków w gospodarstwie. Podatek VAT stanowi element zarządzania gospodarstwem rolnym, dlatego podczas ostatecznego wyboru należy uwzględnić jego wpływ na stan finansów gospodarstwa.

System podatku VAT w działalności indywidualnych gospodarstw rolnych

Rolnik ma prawo rozliczać się z podatku VAT według dowolnie wybranej przez siebie formy. Ustawa o podatku od towarów i usług z dnia 11 marca 2004

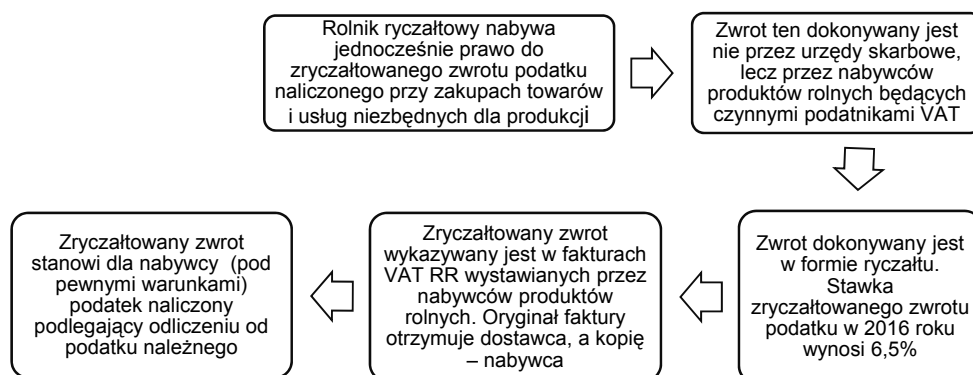
roku zawiera obszerną definicję działalności rolniczej¹. W myśl przepisów ustawy wyróżnić można dwie kategorie rolników:

- rolnik ryczałtowy, który korzysta ze zwolnienia od podatku VAT (z wykluczeniem rolników, którzy są zobligowani do prowadzenia ksiąg rachunkowych na podstawie art. 2 ustawy o rachunkowości),
- rolnik opodatkowany na zasadach ogólnych, który złożył zgłoszenie o zarejestrowanie jako podatnik VAT.

Rolnikiem ryczałtowym jest rolnik, który dokonuje dostaw produktów rolnych pochodzących z własnej działalności rolniczej bądź świadczy usługi rolnicze. W tym przypadku zasadniczy ciężar podatku VAT spada na podatników VAT, którzy dokonują zakupów od rolników ryczałtowych. Są oni ustawowo zobowiązani do wystawiania faktur dokumentujących zakup produktów rolnych od rolników ryczałtowych i wypłacania im rekompensat z tytułu płaconych przez tych rolników podatków w dokonywanych przez nich zakupach środków niezbędnych do prowadzenia działalności rolniczej. Rekompensata ta nazywana jest zryczałtowanym zwrotem podatku i aktualnie wynosi 6,5% wartości nabytych produktów [Ustawa... 2004, art. 115]. Szczególną procedurę umożliwiającą otrzymanie zryczałtowanego zwrotu podatku przedstawia rysunek.

Specyfika działalności rolniczej wymaga specyficznych form rozliczania podatku od towarów i usług. Najważniejszą różnicą między gospodarstwem rolnym a inną formą działalności gospodarczej jest zryczałtowany zwrot podatku VAT. Stanowi on swoistą zachętę, aby zwiększać poziom produkcji [Arsenowicz i in., 2012, s. 232]. Jest także maksymalnym ułatwieniem dla rolników w kwestii ewidencyjnej. Jednak wadą tego systemu jest brak możliwości odliczenia podatku zapłaconego przy zakupie środków niezbędnych do prowadzenia działalności rolniczej. Ta forma opodatkowania jest dobra dla małych gospodarstw, które nie planują realizacji inwestycji w postaci maszyn rolniczych bądź budynków gospodarczych [Zabielska 2011, s. 64].

¹Ustawa określa działalność rolniczą jako „produkcję roślinną i zwierzęcą, w tym również produkcję materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcję warzywniczą, gruntową, szklarniową i pod folią, produkcję roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadowniczą, chów, hodowlę i produkcję materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcję zwierzęcą typu przemysłowego lub fermowego oraz hodowlę ryb i innych organizmów żyjących w wodzie, a także uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybni, uprawy roślin »in vitro«, fermową hodowlę i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowlę i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, chów i hodowlę dżdżownic, entomofagów i jedwabników, prowadzenie pasiek oraz chów i hodowlę innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym oraz sprzedaż produktów gospodarki leśnej i łowieckiej, z wyjątkiem drewna okrągłego z drzew tropikalnych (PKWiU 02.20.13.0) oraz bambusa (PKWiU ex 01.29.30.0), a także świadczenie usług rolniczych”.



Rysunek

Procedura otrzymania zryczałtowanego zwrotu podatku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bielęda i inni [2012, s. 379].

Obowiązek przejścia na zasady ogólne pojawia się w momencie, gdy przychody ze sprzedaży towarów lub usług przekroczyły w poprzednim roku obrotowym kwotę 150 tys. zł.

Jeżeli rolnik zrezygnuje ze zwolnienia z VAT-u, to dopiero po upływie trzech lat od daty rezygnacji oraz przejścia na zasady ogólne będzie mógł odzyskać status rolnika ryczałtowego [Ustawa... 2004, art. 43]. Będąc czynnym płatnikiem VAT, rolnik jest zobowiązany do każdorazowego wystawiania faktur sprzedaży VAT, jak również dokumentowania zużycia produktów rolnych dla potrzeb funkcjonowania gospodarstwa rolnego (faktura wewnętrzna), a także wszelkiego rodzaju darowizny.

Rolnik musi stosować odpowiednią stawkę podatku VAT, bez względu na sposób, w jaki będzie się rozliczał. Podstawowa wynosi 23%, a większość produktów żywnościowych opodatkowana jest najniższą stawką, która wynosi 5%. Niektóre towary i usługi (w tym także związane z rolnictwem) opodatkowane są stawką obniżoną, która obecnie wynosi 8%. Towary i usługi sprzedawane poza granicami kraju opodatkowane są stawką 0%.

Reasumując, Polska wykazała znaczną dyscyplinę przy wprowadzaniu podatku VAT w rolnictwie po integracji z Unią Europejską. Obecnie rolnik sam wybiera metodę rozliczania z podatku VAT, która jest dla niego najbardziej odpowiednia, a przy tym opłacalna. Należy pamiętać, iż mechanizm rozliczeń podatku VAT powinien być wygodny zarówno dla gospodarstw domowych, jak i całego społeczeństwa [Frecauteanu i Chislaru 2013, s. 159]. Ewidencja podatkowa nie jest zatem skomplikowana, a jej ewentualne prowadzenie nie nastrocza kłopotów rolnikowi, ponadto może przyzwyczaić go do zbierania i przechowywania dokumentacji. Ewidencja podatku VAT jest zatem niezwykle istotna dla rachunkowości, ponieważ stanowi wstęp do jej wprowadzenia w gospodarstwach rolnych. Po

pewnym okresie rozliczeń z podatku od towarów i usług rolnik będzie czuł się pewnie, będzie posiadał większy zakres wiedzy z tej dziedziny, a także odczuwał większą potrzebę pozyskiwania informacji dla celów zarządzania swoją działalnością. W tej kwestii ewidencja podatkowa nie jest już wystarczająca i zachodzi potrzeba prowadzenia rachunkowości.

Przegląd literatury dotyczącej oceny formy rozliczania podatku VAT w gospodarstwach rolnych

Wielu ekonomistów zajmowało się już problematyką podatku VAT w rolnictwie. Badania te dotyczyły zarówno wyboru jednej z dwóch prawnie obowiązujących form podatku VAT w rolnictwie, jak i racjonalności jego funkcjonowania. W pierwszym przypadku badane były gospodarstwa o różnym profilu działalności. A. Sadowski i A. Baer-Nawrocka [2011, s. 31] przeprowadzili analizę gospodarstwa rolnego, którego główny kierunek produkcji stanowi tucz trzody chlewnej w cyklu zamkniętym. W badanym okresie rolnik korzystał ze zwolnienia z podatku od towarów i usług. Analiza wykazała, iż w 2010 roku nie było podstaw do rozliczania podatku VAT na zasadach ogólnych. Pośrednią przyczyną był profil prowadzonej działalności, a bezpośrednią – wydatki z nim związane. Rolnik nie inwestował, co przyczyniło się do ekonomicznej opłacalności zryczałtowanego sposobu rozliczania VAT.

Analizę dotyczącą wyboru formy podatku VAT podjęła się również W. Turowska [2010, s. 229], przeprowadzając badania w gospodarstwie o produkcji roślinnej. W tym przypadku opłacalna byłaby rezygnacja ze zwolnienia z podatku VAT. Wpływa na to prowadzenie działalności inwestycyjnej, jak również preferencyjna stawka podatku na produkty rolne. Dodatkowym motywatorem do rezygnacji ze zryczałtowanego zwrotu podatku VAT jest możliwość skorzystania z programów unijnych.

Podobne badania przeprowadziła A. Ginter [2011, s. 41] w grupie 16 gospodarstw rolnych o zróżnicowanym profilu działalności². Analizy te wykazały, iż tylko jedno gospodarstwo prowadzące produkcję roślinną mogłoby z korzyścią finansową zrezygnować z rozliczania podatku VAT na zasadach ogólnych (przy założeniu braku inwestycji w środki trwałe). We wszystkich pozostałych przypadkach zmiana przyniosłaby stratę. Przeprowadzone analizy dowodzą, iż rolnicy, których gospodarstwa zostały poddane badaniu, liczą się z konsekwencjami dokonywanego wyboru systemu rozliczeń VAT. Dodatkowo gospodarstwa rolne, które opierają swoją strategię rozwoju na modernizacji parku maszynowego, osiągają korzyści finansowe z bycia podatnikiem VAT.

²Spośród badanych gospodarstw dziewięć było płatnikami VAT, a pozostali korzystali ze zryczałtowanej formy zwrotu podatku.

W 2003 roku W. Starzyńska i D. Starzyńska [2003, s. 105] dokonały próby analizy opłacalności formy rozliczania podatku VAT w obliczu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Analizowano gospodarstwa podlegające zwolnieniu z podatku VAT. Okazało się, iż z tego tytułu rolnik poniósł straty, a przejście na zasady ogólne spowodowałoby wzrost przychodów, które skłaniałoby gospodarstwo do dalszych inwestycji.

Próba badawcza w postaci rolników prowadzących rachunkowość w ramach ZSRGR (obecnie Polski FADN) była przedmiotem badań w pracy D. Starzyńskiej i J. Wiktorowicz [2006, s. 63]. Analizy tych autorów (już po przystąpieniu Polski do UE) dowiodły, iż przed 1 maja 2004 roku bardziej opłacalne były zasady ryczałtowe dla gospodarstw o następujących profilach działalności: drobiarskich, zajmujących się uprawą zbóż, rzepaku, buraków cukrowych i ziemniaków. Zasady ogólne natomiast były preferowane przez gospodarstwa zajmujące się hodowlą owiec, warzywnictwem i produkcją tzw. pozostałych roślin przemysłowych. Sytuacja zmieniła się po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej i związanej z tym zmianie stawek podatku VAT. Rolnicy, którzy prowadzą gospodarstwo rolne o produkcji zwierzęcej, lecz nie ponoszą wydatków związanych z inwestycjami w środki trwałe, mogą nadal pozostawać przy zwolnieniu z podatku od towarów i usług. Produkcja roślinna natomiast sprzyja decyzji o wyborze zasad ogólnych rozliczenia podatku VAT.

Oceny racjonalności funkcjonowania systemu podatku od towarów i usług na podstawie ankiety przeprowadzonej wśród rolników podjął się R. Rosiński [2013, s. 308]. Jego badania dotyczyły grupy 250 gospodarstw rolnych, z czego 43% stanowili ryczałtowcy, 23% płatnicy VAT, a pozostali – gospodarstwa nietowarowe niedokonujące sprzedaży towarów na zewnątrz. Badania te potwierdziły, iż najistotniejszym czynnikiem wyboru metody opodatkowania są wydatki inwestycyjne, a także doradztwo ze strony instytucji zewnętrznych (biura rachunkowe, ośrodki doradztwa rolniczego). Rolnicy, którzy nie zdecydowali się na przejście na zasady ogólne, argumentowali to zbyt małymi osiąganymi dochodami oraz ograniczoną wielkością swojego gospodarstwa. Przyczyną była także obawa przed prowadzeniem ewidencji na potrzeby VAT. Już wcześniej zastrzeżenia te zostały udowodnione przez M. Wasilewskiego i K. Gruzziel [2006, s. 144], którzy przeprowadzili ankietę w grupie 101 rolników. Ankietowani przyznali, że system VAT jest zbyt skomplikowany. Według nich metoda ta jest nieopłacalna i stwarza konieczność korzystania z usług biur rachunkowych.

Reasumując, po integracji z Unią Europejską opodatkowanie gospodarstw rolnych podatkiem od towarów i usług stało się bardziej dla nich opłacalne. Większe korzyści finansowe z tytułu VAT uzyskiwane są jednak w gospodarstwach o profilu roślinnym, a prowadzenie działalności inwestycyjnej stanowi determinantę wyboru zasad ogólnych rozliczeń tego podatku. Obecnie coraz

więcej rolników decyduje się na rezygnację z formy zryczałtowanej. Nadal jednak duża ich grupa uważa, iż podatek VAT jest jedynie utrudnieniem. Rolnicy korzystający ze zwolnienia na mocy ustawy o podatku od towarów i usług, nie płacąc VAT, nie mają możliwości odliczenia podatku naliczonego, który zawiera się w dokonywanych przez nich zakupach. Jednak rekompensata, jaką otrzymują w formie zryczałtowanego zwrotu, często przekracza kwotę podatku naliczonego, co może zostać uznane za subsydiowanie rolnictwa. W tym miejscu pojawia się problem związany z budżetem państwa. Zryczałtowany zwrot podatku VAT rolników przyczynia się do zmniejszenia dochodów do budżetu, co z kolei wpływa na zmniejszenie funduszy dostępnych dla innych programów rządowych. W rezultacie efekt jest taki sam, jak dokonywanie bezpośredniego wydatku [Dziemanowicz 2007, s. 56]. Obciążenie rolnictwa podatkiem VAT wywołałoby również pozytywny skutek z punktu widzenia budżetu państwa, dlatego też należy prowadzić działania zmierzające do upowszechnienia wiedzy rolników w tej dziedzinie, aby środki finansowe wynikające z nadwyżki z tytułu VAT mogły zasilić budżet ich gospodarstw.

Metodyka i cel badań

Badania empiryczne przeprowadzono w dwóch gospodarstwach o profilach produkcji roślinnej i zwierzęcej położonych na terenie województwa łódzkiego, w powiecie łęczyckim. Dobór obiektów do badań był celowy. Dane finansowe uzyskano z ewidencji podatku od towarów i usług, a informacje o strukturze upraw i charakterystyce danego gospodarstwa rolnego otrzymano podczas wywiadów pogłębionych z rolnikami. Wśród danych empirycznych zauważyć można rozbieżność stawek podatku VAT w poszczególnych latach. Od 1 stycznia 2011 roku obowiązują nowe regulacje prawne dotyczące podwyższonych stawek podatku od towarów i usług: z 22 na 23%, z 7 na 8% i z 3 na 5%. Wydatki, o których mowa w części empirycznej, dotyczą wydatków gospodarstwa rolnego wraz z wydatkami w całości poniesionymi na zakup środków trwałych.

Celem opracowania jest ocena i próba wskazania najkorzystniejszej formy opodatkowania VAT z punktu widzenia profili produkcji roślinnej i zwierzęcej działalności indywidualnego gospodarstwa rolnego.

Wyniki badania empirycznego

Badane gospodarstwo rolne o profilu produkcji roślinnej posiada 52 ha UR i jest zlokalizowane w województwie łódzkim. W okresach wiosennym i letnim dominuje w nim uprawa warzyw kapustnych, które są na bieżąco sprzedawane

na rynku hurtowym, a warzywa korzenne (pietruszka, marchew, seler) przeznaczone są do obrotu w okresie zimowym. Po zbiorach przechowywane są w komorach chłodniczych i sukcesywnie przygotowywane do sprzedaży. W okresie letnim rolnik świadczy również usługi kombajnowania zbóż. Każdego roku gospodarstwo korzysta z dopłat bezpośrednich i dofinansowania inwestycji pochodzących z funduszy europejskich (SAPARD – Sektorowy Program Operacyjny, Program Rozwoju Obszarów Wiejskich). Taki profil produkcji wymaga zakupu podstawowych środków do produkcji roślinnej (nawozy, kwalifikowany materiał siewny, środki ochrony roślin).

Gospodarstwo roślinne wyposażone jest we wszystkie niezbędne maszyny rolnicze służące do uprawy gleby, pielęgnacji i ochrony roślin. Mimo to rolnik nadal inwestuje w rozwój gospodarstwa, o czym świadczą inwestycje w środki trwałe. W I kwartale 2010 roku zakupiono ciągnik rolniczy Zetor Forterra o wartości 126 tys. zł brutto. Większość wydatków stanowią zakupy opodatkowane stawkami 22% i 23%. Należą do nich środki trwałe oraz środki niezbędne do prowadzenia działalności rolniczej.

Badane gospodarstwo o profilu produkcji zwierzęcej posiada ponad 40 ha UR i również położone jest w centralnym regionie Polski – w województwie łódzkim. Na profil produkcji składa się chów krów mlecznych (stado podstawowe 15 sztuk). Dodatkowo gospodarstwo sprzedaje bydło opasowe. Stado w badanym okresie liczyło 35 sztuk młodych opasów i 15 cieląt. W gospodarstwie uprawia się zboża, kukurydzę oraz trawy. Bydło żywione jest liśmi buraczanymi, wysłódkami oraz paszą treściwą (zbożem pochodzącym z gospodarstwa). Nadwyżka rocznej produkcji zbóż ma charakter towarowy. W związku z profilem produkcji główne wydatki gospodarstwa związane są z nabywaniem podstawowych środków produkcji zwierzęcej. Są to w szczególności preparaty i dodatki paszowe, w tym koncentraty dla opasów, a także preparaty mlekozastępcze dla cieląt. Gospodarstwo korzysta również z doraźnych usług weterynaryjnych, co związane jest z wydatkiem na zakup leków. Znaczną część wydatków stanowią również zakupy środków do uprawy zbóż i kukurydzy (nawozy, materiał siewny, środki ochrony roślin). Większość opodatkowana jest 23-procentową stawką VAT. W 2011 roku nastąpił prawie dwukrotny wzrost wydatków związanych z decyzją rolnika o modernizacji gospodarstwa.

Zarówno gospodarstwo o profilu produkcji roślinnej, jak i zwierzęcej ponosi wydatki ogólnogospodarcze, na które składają się wydatki na: paliwo, energię elektryczną, energię cieplną, wodę, gaz, a także ubezpieczenie społeczne (KRUS) oraz ubezpieczenie majątkowe, podatek rolny, obsługę kredytów bankowych (tab. 1).

Tabela 1

Struktura wydatków* badanych gospodarstw rolnych o profilach produkcji roślinnej i zwierzęcej w latach 2010–2011

Profil produkcji gospodarstwa rolnego	Lata	Kwartaly	Wydatki brutto [zł]	VAT naliczony [zł]
Roślinne	2010	I	177 046	33 594
		II	48 062	6 274
		III	55 217	7 812
		IV	192 103	39 674
		razem	472 428	87 354
	2011	I	193 915	26 990
		II	64 629	11 764
		III	39 160	7 912
		IV	66 415	13 196
		razem	364 119	59 862
Zwierzęce	2010	I	46 397	4 695
		II	39 929	4 380
		III	14 673	1 909
		IV	16 162	1 482
		razem	117 161	12 466
	2011	I	58 691	6 139
		II	81 272	7 814
		III	34 286	5 287
		IV	74 005	10 630
		razem	248 254	29 870

*Badania dotyczą wydatków gospodarstwa rolnego wraz z wydatkami w całości poniesionymi na zakup środków trwałych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z rolnikiem.

Na przychody z działalności gospodarstwa roślinnego składa się w głównej mierze przychód ze sprzedaży warzyw opodatkowany odpowiednio stawkami VAT: 3% w 2010 roku i 5% w 2011 roku. Struktura przychodów gospodarstwa rolnego jest raczej jednorodna. W obu badanych latach dominuje sprzedaż warzyw opodatkowana najniższą stawką, która stanowi ponad 90% obrotu. W 2010 roku pojawiła się sprzedaż zwolniona z podatku, na którą składa się usługa kombajnowania. Po zmianie przepisów w 2011 roku usługa ta została obciążona 5-procentową stawką podatku VAT. W IV kwartale 2011 roku rolnik dokonał sprzedaży części starego parku maszynowego, stąd też występują

przychody opodatkowane 23-procentową stawką VAT. Podwyższenie stawek podatku VAT w 2011 roku przyczyniło się do znacznego wzrostu kwot podatku VAT, rozliczanego zarówno na zasadach ogólnych, jak i w formie zryczałtowanej. Przy wzroście przychodów ze sprzedaży o 20% podatek VAT należny wzrósł prawie trzykrotnie, a jego zryczałtowana forma o ponad 34% w porównaniu z rokiem poprzednim (tab. 2).

Tabela 2

Struktura przychodów badanych gospodarstw rolnych o profilach produkcji roślinnej i zwierzęcej w latach 2010–2011

Profil produkcji gospodarstwa rolnego	Lata	Kwartaly	Stawka podatku [%]	Wartość netto sprzedaży [zł]	VAT należny [zł]	Zryczałtowany zwrot podatku VAT [zł]
Roślinna	2010	I	3	30 740	922	1 844
		II	3	113 400	3 402	6 804
		III	zwolniona	15 000	–	–
			3	87 325	2 620	5 239
		IV	3	12 714	381	763
	razem	×	259 179	7 325	14 650	
	2011	I	5	111 480	5 574	7 804
		II	5	146 320	7 316	10 242
		III	5	16 932	847	1 185
		IV	5	4 412	221	309
			8	1 600	128	112
			23	30 000	6 900	–
		razem	×	310 744	20 986	19 652
	Zwierzęca	2010	I	3	18 498	555
II			3	15 932	478	956
III			3	19 337	580	1 160
IV			3	11 478	352	689
razem			×	65 245	1 965	3 915
2011		I	8	8 976	718	628
		II	8	36 861	2 949	2 580
			5	11 580	579	811
		III	8	46 942	3 755	3 286
			5	5 630	282	394
		IV	8	37 186	2 975	2 603
razem	×	147 175	11 258	10 302		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wywiadu z rolnikiem.

W 2010 roku poziom sprzedaży gospodarstwa o profilu produkcji zwierzęcej wynikał głównie ze sprzedaży mleka i z drobnej nadwyżki ziarna zbóż. W 2011 roku gospodarstwo odnotowało ponaddwukrotny wzrost poziomu przychodów, co było spowodowane (prócz regularnej sprzedaży mleka) wyprzedają części stada młodych opasów. Efekt tych transakcji został odzwierciedlony w podatku należnym, który wzrósł w porównaniu z 2010 roku o 9293 zł, a zryczałtowany zwrot wyniósłby zaledwie 10 302 zł wobec 3915 zł w 2010 roku. Tak dużych wpływów rolnik nie jest jednak w stanie generować corocznie. Wynika to ze specyfiki hodowli stada opasowego. Chów młodego żywca wołowego trwa bowiem półtora roku, a więc przy zrównoważonej hodowli takie przychody odnotowywane mogą być co drugi rok. Większe wartości podatku należnego i zryczałtowanego zwrotu wynikają również ze zmiany przepisów podatkowych.

W tabeli 3 zaprezentowano wyniki analizy różnych form rozliczania podatku od towarów i usług. W badanych latach najbardziej opłacalną formą dla gospodarstwa roślinnego są zasady ogólne, pomimo wzrostu w 2011 roku wartości zryczałtowanego zwrotu o 5002 zł. Wynika to ze struktury wydatków (charakterystycznej dla produkcji roślinnej), w których przeważają zakupy opodatkowane najwyższymi stawkami VAT – 22 i 23%. Zwrot z tytułu VAT rozliczanego na zasadach ogólnych w 2010 roku był aż o ponad 65 tys. zł większy od zryczałtowanego zwrotu. Rolnik może przeznaczyć pozyskane środki na dodatkowe inwestycje w park maszynowy bądź budynki gospodarcze. Zryczałtowana forma spełniłaby takie oczekiwanie inwestycyjne w przypadku wydatków na produkty opodatkowane niskimi stawkami VAT. W przypadku aktualnej formy rozliczania się z tytułu VAT rolnik ma możliwość odliczenia dużych wydatków związanych z prowadzeniem działalności rolniczej. Wyniki badań jednoznacznie wskazują, iż przy obecnych stawkach podatku VAT, analizowanej strukturze produkcji,

Tabela 3

Porównanie form rozliczania podatku od towarów i usług

Profil produkcji gospodarstwa rolnego	Lata	VAT należny [zł]	VAT naliczony [zł]	Zwrot na zasadach ogólnych [zł]	Zryczałtowany zwrot podatku VAT [zł]	Różnica
Roślinna	2010	7 325	87 354	80 029	14 650	65 379
	2011	20 986	59 862	38 876	19 652	19 224
	różnica	13 661	-27 492	-41 153	5 002	-
Zwierzęca	2010	1 965	12 466	10 501	3 915	6 586
	2011	11 258	29 870	18 612	10 302	8 310
	różnica	9 293	17 404	8 111	6 387	-

Źródło: Opracowanie własne.

prowadzonej działalności inwestycyjnej oraz relacjach cenowych zasadny był wybór zasad ogólnych rozliczania podatku VAT przez omawiane gospodarstwo rolne.

Podobne stwierdzenie dotyczy gospodarstwa o profilu produkcji zwierzęcej. Biorąc pod uwagę badany przedział czasowy, uzasadniony jest wybór zasad ogólnych rozliczania podatku VAT. Po zmianie przepisów w 2011 roku zryczałtowany zwrot podatku VAT byłby mniejszy o 8310 zł w porównaniu ze zwrotem uzyskanym z rozliczenia na zasadach ogólnych. W porównaniu do gospodarstwa o profilu produkcji roślinnej wartości podatku naliczonego są znacznie mniejsze. Decydujące znaczenie ma jednak 23-procentowa stawka podatku VAT płacona w cenie zakupionych materiałów. W przypadku gospodarstw hodowlanych występuje mniejsza ilość zakupów obciążonych najwyższą stawką podatku VAT. Rezygnując ze statusu czynnego płatnika VAT i tym samym powracając do zwolnienia z podatku VAT, rolnik utraciłby 14 896 zł. Takie środki są wystarczające na utrzymanie hodowli przez rok.

Wnioski końcowe

Z przeprowadzonych analiz jednoznacznie wynika, iż:

1. Najbardziej opłacalną formą rozliczania podatku od towarów i usług są zasady ogólne. Dotyczy to zarówno gospodarstwa rolnego zajmującego się produkcją roślinną, jak i gospodarstwa o profilu produkcji zwierzęcej. W największym stopniu decyduje struktura wydatków, w której przeważają wydatki na towary opodatkowane najwyższymi stawkami VAT: 22 oraz 23%.
2. Możliwość pełnego odliczenia podatku VAT staje się stymulatorem modernizacji gospodarstw rolnych. Należy zwrócić uwagę na konieczność podejmowania przedsięwzięć inwestycyjnych w małych i średnich gospodarstwach towarowych, gdyż wpływa to pozytywnie na wysokość zwrotu z tytułu podatku VAT. Dodatkowym impulsem do działania mogą być fundusze unijne.
3. Rozliczanie podatku VAT na zasadach ogólnych okazało się być korzystniejszą formą w gospodarstwie o produkcji roślinnej. W badanym gospodarstwie rolnik ponosi bardzo duże wydatki na zakup środków niezbędnych do prowadzenia działalności, ale także inwestuje fundusze w poszerzanie parku maszynowego. Działania takie w znacznym stopniu wpływają na wysokość podatku naliczonego.
4. Gospodarstwo rolne o profilu produkcji zwierzęcej czerpie znacznie mniejsze korzyści finansowe z podatku VAT bez względu na wybór formy rozli-

czania. Należy zwrócić uwagę, iż w porównaniu do gospodarstwa o produkcji roślinnej różnica między zasadami ogólnymi a zryczałtowanym zwrotem z podatku VAT w gospodarstwie o produkcji zwierzęcej jest niewielka (tab. 3). Taka sytuacja może wpływać na wątpliwości rolnika co opłacalności i w konsekwencji doprowadzić do tego, że zrezygnuje ze zwolnienia z podatku VAT.

Pamiętać przy tym należy, iż wyniki te są prawidłowe jedynie dla dwóch badanych w opracowaniu gospodarstw. Wybór optymalnej formy opodatkowania jest sprawą indywidualną każdego rolnika, zależną od wielu czynników, m.in.: ekonomicznych, organizacyjnych, formalnych oraz prawnych. Przed dokonaniem wyboru należy przeanalizować wszystkie aspekty, w tym wielkość danego gospodarstwa oraz profil i skalę produkcji.

Literatura

- ARSENOVIC D., LALIC S., STANIVUK B., NJEGUS B., 2012: *Agriculture in the VAT system*, RJAS 44 (3), 227–232.
- BIEŁĘDA T., KOŃCZAL H., RYBACKA K., SINIECKA M., 2012: *VAT w pytaniach i odpowiedziach. Poradnik na 2012 rok*, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN, Gorzów Wielkopolski.
- DZIEMANOWICZ R.I., 2007: *Opodatkowanie jako forma wsparcia rolnictwa*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 2, 42–59.
- FRECAUTEANU A., CHISLARU A., 2013: *VAT taxation on agricultural products – a controversial elements of fiscal management in the Republic of Moldova*, Scientific Papers Series Management Economic Engineering in Agriculture and Rural Development 13, 2, 159–163.
- GINTER A., 2011: *Korzyści finansowe z tytułu podatku VAT w wybranych gospodarstwach rolnych dokonujących inwestycji*, Zeszyty Naukowe SGGW EiOGŻ 92, 41, 41–49.
- ROSIŃSKI R., 2013: *Motywy wyboru metody rozliczania podatku od towarów i usług w działalności rolniczej*, Roczniki Naukowe SERiA 15, 2, 308–312.
- SADOWSKI A., BAER-NAWROCKA A., 2011: *Ekonomiczne przesłanki sposobu rozliczania podatku VAT w gospodarstwach rolnych w świetle zmian przepisów w 2011 roku*, Zeszyty Naukowe SGGW EiOGŻ 92, 31–39.
- STARZYŃSKA W., STARZYŃSKA D., 2003: *VAT w rolnictwie – ocena ekonomicznych konsekwencji wprowadzenia tego podatku*, Instytut Ekonomii Filii Akademii Świętokrzyskiej w Piotrkowie Trybunalskim, Zeszyt Naukowy 4, 105–131.
- STARZYŃSKA D., WIKTOROWICZ J., 2006: *Ocena korzyści wynikających z wyboru systemu VAT-owskiego dla polskich rolników*, [w:] *VAT w rolnictwie*, W. Starzyńska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- TUROWSKA W., 2010: *Ewidencja, rozliczanie i skutki rozrachunków przedsiębiorstw rolniczych z tytułu podatku VAT*, Zeszyty Naukowe SGGW EiOGŻ 82, 229–238.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2004 nr 54, poz. 535 ze zm.).

WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2006: *Funkcjonowanie podatku VAT w opiniach rolników indywidualnych*, Roczniki Nauk Rolniczych, G 1, 93, 1, 144–151.

ZABIELSKA D., 2011: *Uwarunkowania zasad funkcjonowania podatku VAT w gospodarstwach rolnych*, Zeszyty Naukowe SGGW EiOGŻ 89, 61–74.

Abstrakt

Celem artykułu jest ocena i próba wskazania najkorzystniejszej formy opodatkowania VAT z punktu widzenia profilu działalności indywidualnego gospodarstwa rolnego. Autorzy dokonali analizy dotychczas przeprowadzonych krajowych badań w zakresie opłacalności formy podatku VAT. Zarówno analiza literatury, jak i rezultaty przeprowadzonych badań wykazują najczęściej ekonomicznych korzyści z wyboru opodatkowania VAT na zasadach ogólnych. Zwraca się przy tym uwagę na konieczność przeprowadzenia regularnych inwestycji w gospodarstwie, które mogą zagwarantować zwrot podatku od towaru i usług. Największe nadwyżki podatku naliczonego nad należnym odnotowano w gospodarstwie o profilu produkcji roślinnej, co stanowi o przeważającej opłacalności tego profilu działalności z punktu widzenia wyboru formy opodatkowania VAT.

Słowa kluczowe: podatek VAT, zryczałtowany zwrot podatku, zasady ogólne

Profitability of settlement scheme VAT in activities of individual farms

Abstract

The aims of the paper are to estimate and indicate the most favorable VAT settlement scheme in individual farms. Authors analyzed previous domestic research in terms of profitability of various VAT forms. Both, the analysis of literature and own research, show that it is the most profitable for the farmers to pay VAT according to the general principles. The article pays attention to the need for regular investment on the farm due to greater benefits of VAT. The biggest difference between charged tax and tax due was noticed on a farm with plant production. It means, that plant production is much more rational form the point of view of VAT form.

Key words: VAT, lump-sum tax, general principles

Aldona Zawojska, Beata Horbowiec
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ryzyko cenowe na rynku produktów rolno-żywnościowych: źródła, skutki i sposoby zarządzania

Wstęp

Jednym z najistotniejszych działów gospodarki narodowej większości krajów na świecie jest sektor rolno-żywnościowy. Zajmuje się on wytwarzaniem, gromadzeniem, przetwarzaniem, a także dystrybucją produktów pochodzenia rolniczego. Ze względu na swoją specyfikę poddany jest on oddziaływaniu wielu różnorodnych czynników natury: mikro-, mezo- i makroekonomicznej, społecznej, przyrodniczej oraz politycznej. Wśród nich za jedno z najważniejszych uznaje się rynkowe ceny nabywanych i sprzedawanych produktów. Analizując wielowymiarowość tego sektora, można dostrzec różnego rodzaju zagrożenia oraz ryzyko występujące w łańcuchu rolno-żywnościowym, wpływające na funkcjonowanie uczestniczących w nim podmiotów oraz wysokość osiąganych przez nie dochodów. Ryzyko w sektorze rolno-żywnościowym nie stanowi jednak wyłącznie problemu jego pojedynczych podmiotów; może ono skutkować nieefektywną alokacją czynników wytwórczych w całej gospodarce narodowej, przyczyniając się do obniżenia ogólnego bogactwa kraju.

Gwałtowne wahania cen stanowią zasadniczy element niepewności i niepokoju zarówno wśród producentów, jak i konsumentów, zwłaszcza gdy dotyczą żywności lub surowców, od których zależy bezpieczeństwo żywnościowe i zapewnienie środków do życia licznych społeczeństw.

W przededniu II wojny światowej John Maynard Keynes [1938] pisał: „Wahania cen głównych surowców, które są produkowane i sprzedawane w warunkach nieograniczonej konkurencji są dość zdumiewające”. Wahania cen nie były jednak wówczas aż tak znaczne, jak ich bezprecedensowe fluktuacje na globalnych rynkach towarowych w czasie kryzysu cenowego lat 2007–2008 oraz ostat-

niego globalnego kryzysu finansowego i wielkiej recesji. Problem nadmiernej niestabilności cen produktów pierwotnych nie należy wyłącznie do współczesnych. Rynki tych produktów są strukturalnie narażone na głęboką nierównowagę: naprzemienne nadwyżki i niedobory podaży, z chwiejnością cen, która z perspektywy wieków wydaje się być trwałą cechą sektora pierwotnego¹ (w tym rolnictwa) w odróżnieniu od innych sektorów. Jak zaznaczają Czyżewski i Stępień [2011], rolnictwo narażone jest na stosunkowo duże ryzyko wahań podaży i cen ze względu na swoiste właściwości ziemi jako czynnika produkcji. Inni autorzy [Wang i Barrett 2007] uważają, że sektor rolny jest bardziej wrażliwy na ryzyko cenowe ze względu na to, że wytwarzane przez niego produkty w mniejszym stopniu nadają się do magazynowania (przechowywania) niż wyroby przemysłowe. Ponadto zróżnicowanie produktów rolnych jest relatywnie mniejsze, a podmioty je wytwarzające liczniejsze [Carter i Gunning-Trant 2010].

Na przestrzeni dziejów niekorzystne skutki cykli rolnych były ograniczane głównie poprzez scentralizowaną redystrybucję produktów. Już w starożytnych miastach greckich i rzymskich (od czasów cesarza Oktawiana Augusta do upadku imperium) nadzór nad podażą i dystrybucją zbóż powierzano urzędnikowi publicznemu (tzw. *praefectus annonae*). Urzędy prefekta przetrwały, pod różnymi nazwami, przez okres średniowiecza aż do początku nowożytnej ery. Te ważne funkcje pełnił zarząd spichlerzy publicznych, które funkcjonowały jako zapasy buforowe, gromadząc zboże w latach obfitości, aby je redystrybuować w latach niedostatku. Z praktyki tej zrezygnowano dopiero w XVIII i XIX wieku wraz ze stopniowym powstawaniem i z rozpowszechnianiem się doktryny wolnego handlu [Fantacci 2012, Fantacci i in. 2012]. Konkurencyjne rynki towarowe niewątpliwie przynoszą korzyści poprzez zmniejszenie rent ekonomicznych, promowanie innowacji i zwiększanie produktywności. Są one jednak zawodne m.in. w uniknięciu cykliczności produkcji, z którą wiążą się wahania cen rynkowych.

Cele, metody i źródła badań

Głównym celem artykułu jest zidentyfikowanie przyczyn, skutków i metod ograniczania ryzyka cenowego występującego na rynku produktów rolno-żywnościowych. W zrealizowaniu tego zamierzenia pomogło wyznaczenie celów

¹Trójpodział gospodarki narodowej na sektory: (1) pierwotny, (2) przetwórczy i (3) usług, zaproponowany został m.in. przez Nicholasa Kaldora [1967] do analizy etapów rozwoju gospodarczego kraju. Do sektora pierwotnego (pierwotnej działalności gospodarczej) zaliczył on: rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybołówstwo, rybactwo, górnictwo i kopalnictwo, a więc pozyskiwanie surowców naturalnych. Wcześniej rozróżnienia między produkcją pierwotną, wtórną i terejalną dokonali Allan Fisher [1939] oraz Colin Clark [1940].

szczególowych: dokonanie przeglądu ekonomicznych koncepcji ryzyka, zlokalizowanie źródeł ryzyka cenowego, umiejscowienie rynkowego ryzyka cenowego wśród innych rodzajów ryzyka w sektorze rolno-żywnościowym ze wskazaniem mechanizmu transmisji tego ryzyka w ramach łańcucha dostaw żywności; zbadanie stabilności w czasie cen produktów rolnych w Polsce oraz przedstawienie głównych tendencji wykorzystania sposobów i instrumentów ograniczających ryzyko cenowe i jego skutki.

Wykorzystano metodę studium literatury naukowej oraz analizy statystycznej bazującej na danych GUS. Jako że za podstawę do oceny ryzyka cenowego najczęściej przyjmuje się zmienność historyczną (*ex post*) cen [Stańko i Hamulczuk 2009], do oszacowania ryzyka cenowego posłużyły współczynniki zmienności łańcuchowych indeksów cen globalnej produkcji rolniczej oraz indeksów nominalnych cen sprzedaży wybranych produktów rolnych w latach 1995–2013.

W badaniu własnym przyjęto m.in. za Allanem Willettem, że ryzyko jest tożsame z niepewnością wystąpienia określonego zdarzenia [Willet 1901].

Ryzyko – ujęcie teoretyczne

Ryzyko jako kategoria jest niejednolicie definiowane przez różne nauki i dyscypliny (np. ekonomię, zarządzanie, nauki prawne, nauki inżynierskie, nauki przyrodnicze, nauki o bezpieczeństwie, nauki o zdrowiu, psychologię, statystykę, finanse i ubezpieczenia, teorie prawdopodobieństwa itp.), a niejednokrotnie również przez teorie w ramach poszczególnych nauk.

Pochodzenie terminu ryzyko sięga klasycznej greki – powiązanego z nawigacją słowa *πίττα*, które oznaczało korzeń, skałę lub ucięty twardy ląd, stanowiącego metaforę „przeszkody do uniknięcia na morzu”².

Według większości źródeł angielskie słowo *risk*, podobnie jak włoskie słowa *risico*, *rischio*, hiszpańskie *riesgo* oraz francuskie *risque*, czy też portugalskie *risco*, pochodzą od łacińskich słów *resicum*, *risicum*, *riscus* i *rischum* oznaczających klif, rafy bądź urwisko, a w kontekście gospodarczym – zagrożenie, niebezpieczeństwo. Średniowieczne francuskie (walońskie) słowa *resicq* i *risicq* oraz katalońskie *risc* i *reec*, podobnie jak staroprowansalskie słowo *rezegue*, odnosiły się do możliwości uszkodzenia lub utraty towaru (podczas transportu drogą morską) [Aven 2014].

Willet, który przypuszczalnie jako pierwszy przedstawił ekonomiczną koncepcję ryzyka, utożsamiał je ze stopniem niepewności wystąpienia niepożądanego zdarzenia (np. straty w przedsiębiorstwie), a nie ze stopniem jego prawdopo-

²Nawiązanie do przygód Odyseusza opisanych przez Homera w Odysei [Homer 2010].

dobieństwa. Ryzyko według niego jest „obiektywnym korelatem” subiektywnej niepewności. Jest ono niepewnością w przebiegu wydarzeń w świecie (otoczeniu) zewnętrznym, której mniej lub bardziej wierną interpretację stanowi subiektywna niepewność [Willett 1901].

Podobnie Kenneth J. Arrow [1951] uznał ryzyko za jeden z wymiarów niepewności, rezygnując z definiowania i stosując zamiennie te dwa pojęcia.

Willett [1901] zaproponował podział ryzyk na dwie kategorie: ryzyko ekonomiczne związane z uczestnictwem w życiu gospodarczym oraz ryzyko pozaekonomiczne, którego istnienie nie wynika z działalności gospodarczej, ale może na nią wpływać. Ryzyko ekonomiczne dzieli na dynamiczne i statyczne.

Ryzyko dynamiczne jest związane z możliwością wystąpienia zmian w gospodarce. Jest skutkiem zmiennych uwarunkowań ekonomicznych (poziomu cen, preferencji i potrzeb konsumentów, skłonności do oszczędzania, technologii). Zwykle w dłuższej perspektywie przynosi korzyści całemu społeczeństwu. Z kolei ryzyko statyczne obejmuje niepożądane zdarzenia, które mogą nastąpić bez względu na zmiany w gospodarce (takie, jak wypadki, pożary czy klęski naturalne), a także jest powodowane błędami oraz bezprawną, przestępczą działalnością człowieka. Może ono być źródłem korzyści dla poszczególnych jednostek, ale zazwyczaj wiąże się z destrukcją aktywów i nie przynosi korzyści ogółowi społeczeństwa.

Ścisłe rozróżnienie między ryzykiem a niepewnością zostało wprowadzone przez Franka H. Knighta [1921], a zaproponowane przez niego definicje obu terminów są powszechnie akceptowane i wykorzystywane w badaniach i literaturze ekonomicznej. Właściwe ryzyko uznaje on za „mierzalną niepewność” lub „znaną szansę”, podczas gdy autentyczną niepewność ogranicza do przypadków niemierzalnych (typu nieilościowego). Praktyczna różnica między tymi dwiema kategoriami tkwi w tym, że w przypadku ryzyka znany jest rozkład wyników w grupie zdarzeń (za pośrednictwem obliczeń *a priori* lub statystyki bazującej na dotychczasowych doświadczeniach), co nie występuje w sytuacji niepewności, ponieważ w ogóle nie jest możliwe utworzenie grupy takich zdarzeń ze względu na wysoki stopień ich wyjątkowości (przypadkowości).

Według Davida Mandela [2007] ryzyko odnosi się do oczekiwanej straty związanej ze zdarzeniem. Mierzy się je poprzez połączenie wielkości i prawdopodobieństw wszystkich możliwych negatywnych skutków tego zdarzenia. Wiliam Lowrance [1976] również uważa, że ryzyko jest miarą prawdopodobieństwa i nasilenia niepożądanych efektów.

Mandel [2007] proponuje odróżnienie kategorii „ryzyko” od terminu „oczekiwana użyteczność danego zdarzenia”, którą szacuje się poprzez połączenie wielkości i prawdopodobieństwa wszystkich możliwych (zarówno negatywnych, jak i pozytywnych) oczekiwanych skutków określonego zdarzenia. Niepewność

z kolei odnosi do stopnia zmienności możliwych efektów związanych ze zdarzeniem. Zdaniem Josepha Sinkeya [2002] niepewność jest odzwierciedlona przez nieoczekiwane zmiany danego zdarzenia.

Klasyczna teoria ekonomii bazuje na założeniu występowania pewności czy też pełnej wiedzy (braku niepewności). Reprezentuje ona podejście deterministyczne oraz ignoruje znaczenie pewnych zachowań gospodarczych poszczególnych jednostek, jak np. poszukiwanie przez nich informacji i radzenie sobie z niepewnością. Dzięki pracom Maurice'a Allaisa [1953], Kennetha Arrowa [1953, 1964, 1996] i Gérarda Debreu'ego [1953] nastąpił rozwój teorii ekonomicznych, które tradycyjną analizę konkurencji i konkurencyjności poszerzyły o element niepewności (niedoskonałej wiedzy o przyszłości). Zakładają one, że istnieje ryzyko, dobra warunkowe³ (ang. *contingent commodities*) lub roszczenia warunkowe (ang. *contingent claims*) czy też kontrakty (np. umowy o pracę, umowy ubezpieczeniowe, instrumenty finansowe), w których ryzyko może być pośrednio lub bezpośrednio przenoszone z jednego podmiotu gospodarczego na inny. Zdaniem Arrowa [1953], aby wystąpiły kompletne rynki ryzyka, musiałby jednak istnieć „świat, w którym istnieje tak szeroki wachlarz mechanizmów instytucjonalnych, że ludzie mogą wybrać dokładnie te ryzyka, które chcą ponieść oraz te, które chcą z siebie zrzucić”. W przeciwieństwie do takiego ideału w realnym świecie funkcjonują rynki niekompletne (np. rynek kapitałowy, ubezpieczeniowy), a w rezultacie ograniczona jest możliwość zabezpieczenia się przed skutkami określonych rodzajów ryzyka, w tym przykładowo – ryzyka cenowego.

Ryzyko cenowe, jego przyczyny i skutki

Ryzyko cenowe, będące przedmiotem niniejszej pracy, jest – zgodnie z klasyfikacją Willetta – dynamicznym ryzykiem gospodarczym.

Wiąże się ono z niepewnością odnośnie poziomu i kierunku zmian cen otrzymywanych i płaconych [Stańko i Hamulczuk 2009].

Zdaniem autorek niniejszej pracy ekspozycja na ryzyko cenowe wiąże się nie tylko z poziomem cen, ale także z wolumenem obrotów (im większa ilość zakupionych bądź sprzedanych towarów przy braku zarządzania ryzykiem, tym

³Są to dobra, których użyteczność zależy od stanu natury (całkowitego opisu możliwych źródeł niepewności, przy czym pierwszym stadium natury jest niepewność, a drugim – rozwiązanie niepewności i skonkretyzowanie stanu natury). Konsument/producent nabywając dane dobro, nie zna jego przyszłej użyteczności, uzależnionej od wystąpienia danego stanu natury. Przykładem dobra warunkowego jest zakupiony towar już wytworzony, którego dostawa ma się odbyć w przyszłości (np. transportowany statkiem, a więc jego dostarczenie zależy od dopłynięcia statku). Roszczeniem warunkowym są przykładowo opcje.

większe skutki ryzyka) oraz horyzontem czasowym (np. im dłuższy okres pomiędzy momentem zawarcia kontraktu a momentem sprzedaży, tym większe ryzyko).

Przed umiejscowieniem ryzyka cenowego wśród innych rodzajów ryzyka w sektorze rolno-żywnościowym warto odwołać się do genezy tego zjawiska we współczesnej gospodarce Polski. Do 1989 roku ryzyko cenowe było relatywnie mniejsze niż obecnie ze względu na istnienie systemu gospodarki centralnie sterowanej (planowanej) oraz odgórnego trybu wyznaczania cen. Niezależnie od tego, czy ustalano je administracyjnie, ściśle kontrolowano, pośrednio regulowano, czy też pozwalano im swobodnie kształtować się na nielicznych enklawach wolnego rynku, w długim okresie wszystkie ceny miały rosnać w zasadniczo zbliżonym tempie [Topiński 1989, Luszniwicz 2014]. Ponadto w gospodarce centralnie sterowanej państwo występowało w roli swego rodzaju ogólnego asekuratora, przejmującego na siebie całe ryzyko związane z działalnością poszczególnych podmiotów [Ratajczak 2009].

Jedną z pierwszych decyzji, od których rozpoczęto proces transformacji polskiej gospodarki po 1989 roku, była liberalizacja (uwolnienie) cen dóbr konsumpcyjnych i czynników produkcji, skutkująca bardzo dużą dynamiką ich wzrostu (szokiem cenowym) na początku lat 90. XX wieku.

Po początkowych przemianach ustrojowych, a następnie w trakcie akcesji Polski do Unii Europejskiej rynek był stabilizowany za pomocą różnych instrumentów ograniczających ryzyko cenowe, a jednocześnie pełniących rolę „siatki bezpieczeństwa” na wypadek pogorszenia koniunktury w rolnictwie. Zaliczyć do nich można m.in.: ceny interwencyjne i minimalne, kontyngenty, cła, subwencje eksportowe. Większość tych metod stabilizujących poziom cen miała w zasadzie pozytywny wpływ na rozwój sektora rolno-żywnościowego, ale państwowa polityka wobec rolnictwa została podporządkowana wspólnej polityce rolnej UE. Konsekwencją członkostwa Polski w UE było zwiększenie ryzyka cenowego na skutek zniesienia ceł na artykuły pochodzące z państw należących do Wspólnoty. Dodatkowo nastąpiła większa liberalizacja rynku, w czym można również upatrywać przyczyny destabilizacji poziomu cen artykułów rolno-żywnościowych.

Kształtowanie się cen sprzedawanych produktów rolnych przedstawiają w sposób syntetyczny wskaźniki cen globalnej produkcji rolniczej. Wyrażają one zmiany średnich ważonych cen skupu i cen uzyskiwanych przez rolników na targowiskach, a obliczane są jako iloraz wskaźnika wartości i wskaźnika wolumenu, które uzyskuje się ze zbiorczych rachunków produkcji rolniczej. Istotne jest, że w globalnej produkcji rolniczej (podobnie, jak towarowej) w latach 1999–2003 uwzględniono dopłaty bezpośrednie Agencji Rynku Rolnego do interwencyjnego skupu pszenicy i żyta, a od 2004 roku naliczone za dany rok płatności

uzupełniające do powierzchni upraw (m.in. zbóż) [GUS 2015], które w pewnym stopniu mogą zniekształcać obraz zmienności cen rynkowych.

Analizując zmienność indeksów cen globalnej produkcji rolniczej w Polsce w latach 1995–2013 (tab. 1), zauważa się to, co w gruncie rzeczy jest potwierdzone w literaturze dotyczącej Polski [Hamulczuk 2014], UE [m.in. Tothova 2011] i krajów OECD [OECD 2009], że większe wahania cenowe występują w przypadku produkcji roślinnej niż zwierzęcej. Podobnie ceny skupu wybranych produktów rolnych pochodzenia roślinnego (pszenica, kapusta, liście tytoniu) wahały się w większym stopniu niż ceny produktów zwierzęcych (żywno wołowego i mleka). Istotne jest, że ryzyko cen niektórych produktów roślinnych przekłada się na ryzyko cen nakładów w produkcji zwierzęcej, a ryzyko cenowe produktów rolniczych – na ryzyko cenowe na rynku żywności (tab. 2).

Tabela 1

Zmienność historyczna cen produkcji rolniczej w Polsce w latach 1995–2013

Wyszczególnienie	Współczynniki zmienności [%]	
	wskaźnik cen (rok poprzedni = 1)	logarytm naturalny wskaźnika cen*
Globalna produkcja rolnicza		
Suma	7,8	176,9
roślina	9,5	492,1
zwierzęca	8,4	245,4
Przeciętne ceny roczne skupu		
pszenica	23,9	399,8
kapusta	23,7	330,7
liście tytoniu	20,7	370,2
żywiec rzeźny – bydło (bez cieląt)	11,1	177,7
mleko krowie	10,5	156,1

*Logarytm naturalny wskaźnika cen odzwierciedla logarytmiczną stopę przychodu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ryzyko cenowe jest jednym z wielu rodzajów ryzyka występujących w rolnictwie i całym sektorze rolno-żywnościowym. Ze względu na bogatą literaturę krajową w tym zakresie (m.in. Jerzak [2009], Stańko i Hamulczuk [2009], Wawrzynowicz i in. [2012], Florek i Czerwińska-Kayzer [2013], Rembisz [2013], Wicka [2013], Szymańska [2014], Sulewski [2015]) w artykule w sposób świadomy zrezygnowano z dokładnego opisu jego poszczególnych rodzajów, zachęcając czytelników do zapoznania się z wymienionymi pozycjami literatury.

Alan Miller i inni [2004], rozpatrując źródła różnych rodzajów ryzyka, wobec których stoją rolnicy, umiejscawiają ryzyko cenowe (wahań cen) wśród

Tabela 2

Proces transmisji zmienności cen (ryzyka cenowego) w łańcuchu dostaw żywności – przegląd literatury

Źródło	Kraje	Okres	Produkty	Etapy łańcucha	Kierunek transmisji zmienności (wahań) cen
Khan i Helmers [1997]	USA	1970–1981	pasze (kukurydza), wołowina, drób, wieprzowina	pasze – farma – handel hurtowy – handel detaliczny	od dostawcy pasz do farmy
Natcher i Weaver [1999]	USA	1970–1983	wołowina	bydło opasowe – żywiec wołowy – hurt – handel detaliczny	dwukierunkowy na wszystkich etapach łańcucha
Buguk i inni [2003]	USA	1980–2000	ryby (sum)	pasze – farma – handel hurtowy – handel detaliczny	od dostawcy paszy do farmy; od sprzedaży hurtowej do farmy; od farmy do sprzedaży hurtowej
Apergis i Rezitis [2003]	Grecja	1985–1999	produkty rolne	nakłady rolnicze – produkcja rolnicza – handel detaliczny	od dostawcy paszy do farmy; od konsumenta do farmy
Zheng i inni [2008]	USA	1980–2004	45 artykułów spożywczych	sprzedaż detaliczna	od farmy do sprzedaży detalicznej
Rezitis [2010]	Grecja	1988–2000	jagnięcina, drób, wołowina, wieprzowina	farma – handel detaliczny	od farmy do konsumenta; od konsumenta do farmy
Alghalith [2010]	Trinidad i Tobago	1974–2007	koszyk żywności	krajowy rynek ropy naftowej – handel detaliczny	od dostawcy ropy naftowej do konsumenta żywności
Seremak-Bulge i Rembeza [2010]	Polska	1990–2009	mleko, mięso, zboża	producent – przetwórcza (handel hurtowy) – handel detaliczny	na ogół od cen surowców, poprzez ceny zbytu w zakładach przetwórczych, po ceny detaliczne
Uchezuba [2010]	RPA	2000–2008	mięso drobiowe	farma – sprzedaż detaliczna	od farmy do sprzedaży detalicznej
Khiyavi i inni [2012]	Iran	1997–2010	drób	dostawca pasz – farma – handel detaliczny	od dostawcy pasz do farmy; od sprzedaży detalicznej do farmy
Nazlioglu i inni [2013]	świat	1986–2011	pszenica, soja, kukurydza, cukier	rynek ropy naftowej – rynek towarów rolnych	od cen ropy naftowej do cen soi, pszenicy i kukurydzy, ale tylko po kryzysie (2006–2011)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Nazlioglu i inni [2013] oraz Assefa i inni [2015].

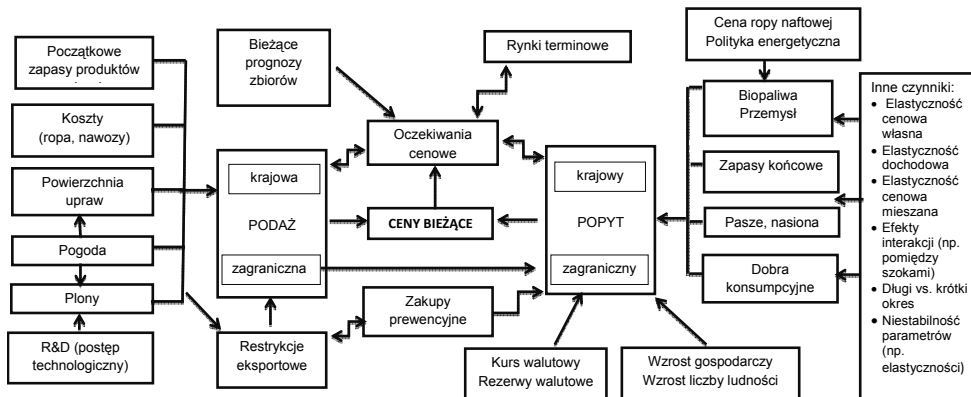
ryzyka produkcyjnego (powodowanego warunkami pogodowymi, chorobami zwierząt, inwazją szkodników itp.), ryzyka losowego/katastroficznego (np. pożaru, powodzi, wichur, kradzieży), ryzyka technologicznego (wynikającego z ciągłego rozwoju i stosowania nowych technik i metod produkcji np. nowych odmian roślin, środków chemicznych, mieszanek paszowych), niepewności prawnej (np. możliwość procesów sądowych, postępowań egzekucyjnych) oraz niepewności osobistej (choroby, urazy, śmierć).

Zlokalizowanie źródeł ryzyka odnoszącego się do cen produktów rolno-żywnościowych może bazować przynajmniej na dwóch kryteriach, którymi są: (1) wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania rynkowe oraz (2) ogół czynników kształtujących poziom cen tych produktów.

Ryzyko cenowe objawiające się na rynku produktów rolno-żywnościowych może mieć źródła zarówno egzogeniczne (np. szoki podażowe związane z pogodą i klimatem, zmienność cen nakładów, embarga handlowe, otoczenie makroekonomiczne), jak też endogeniczne (dynamika procesów dostosowawczych na rynku). Do ryzyka wywołanego czynnikami natury makroekonomicznej (o szczególnym nasileniu nie tylko na rynkach produktów rolnych i dóbr żywnościowych, ale w całym sektorze rolno-żywnościowym) należy ryzyko instytucjonalne (np. zmiany w polityce gospodarczej, w tym fiskalnej i monetarnej) [Cevik i Sedik 2011, Zawojńska 2012] oraz ryzyko kursowe [Poczta 2014].

Drugim pomocnym podejściem odnośnie umiejscowienia źródeł ryzyka cenowego jest kompleksowe spojrzenie na ogół czynników wpływających na poziom cen produktów rolno-spożywczych (rys.). Ze względu na ich wielorakość można przyjąć, że ryzyko cenowe jest wypadkową zjawisk i procesów występujących zarówno na poziomie producenta i konsumenta, jak też całej gospodarki narodowej i gospodarki globalnej. Stabilność cen lub jej brak są uzależnione zatem od równowagi zachodzącej wśród wpływających na nie czynników. Każde zakłócenie zjawisk i procesów może potęgować brak stabilności sektora rolno-żywnościowego, a tym samym zwiększać występujące w jego ramach ryzyko (produkcyjne, rynkowe, transakcyjne, przyrodnicze, technologiczne, instytucjonalne, kursu walut i inne).

Część autorów podkreśla wagę tradycyjnych agronomicznych determinantów cen produktów rolnych i żywności (np. rolę zapasów oraz ich dopasowania do zmian popytu i podaży), inni – zjawisk makroekonomicznych, a jeszcze inni – znaczenie rynków terminowych w oddziaływaniu na ceny spot tych produktów. Niektórzy badacze wyraźnie sugerują, że to właśnie uczestnicy rynków finansowych, w tym terminowych, a zwłaszcza spekulanci są odpowiedzialni za nienaturalne wahania cen towarów. Czyni się ich winnymi m.in. za wywołanie kryzysu cenowego na światowym rynku ropy naftowej i żywności w latach 2006–2008 [Zawojńska 2010, 2011, UNCTAD 2011, Russi 2013, Hajdukiewicz 2014].



Rysunek

Czynniki kształtujące ceny produktów rolno-żywnościowych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Headey i Fan [2010, s. 5].

Oponenti tego stanowiska [Irwin i Sanders 2012] podkreślają korzyści „finansyzacji” rynków rolnych czy też sekurytyzacji aktywów bazujących na surowcach rolnych (np. zwiększenie płynności rynku, ułatwienie zabezpieczenia się przed ryzykiem i odkrywanie cen⁴), ponieważ pozwala ona nabywcom i sprzedawcom produktów rolnych na ujawnienie ich oczekiwań wobec ruchów cenowych. Derek Headey [2010] z kolei twierdzi, że dwiema najważniejszymi przyczynami ostatniego kryzysu żywnościowego (gwałtownego wzrostu cen) były interwencje rządowe zarówno po stronie podaży (np. restrykcje eksportowe), jak i popytu (np. międzyrządowe porozumienia importowe).

Całkowity wpływ ryzyka na poszczególne gospodarstwa rolne bądź też w ramach sektora rolno-żywnościowego zależy od powiązań między różnymi źródłami ryzyka. Współzależność czynników ryzyka (skorelowanie czasu i kierunku ryzyka) może znacznie się różnić, wpływając na ogólną ekspozycję na ryzyko poszczególnych podmiotów oraz całego sektora. Ryzyko cenowe należy do kategorii ryzyka systemowego, czyli silnie skorelowanego między producentami rolnymi w danym regionie lub kraju, gdyż wahania cen na rynku podobnie oddziałują na nich wszystkich.

Ryzyko cenowe (zmiennosc cen) pociąga za sobą wiele skutków, a wśród nich następujące:

⁴John M. Keynes tuż przed wielkim kryzysem twierdził, że przyszłość jest z natury zawsze obarczona niepewnością, a podmioty finansowe stawiające na przyszłość są podatne na zachowania stadne, które mogą wysyłać fałszywe sygnały cenowe i pogłębiać niestabilność gospodarczą.

- wpływa na zmianę decyzji (popytowych, produkcyjnych, podażowych, inwestycyjnych itp.) [Tangermann 2011, Just i Pope 2013, Hernandez i in. 2014, Zhang 2015], zwłaszcza podmiotów mających awersję do ryzyka,
- powoduje nieefektywną alokację zasobów (np. poprzez wybór mniej ryzykownej produkcji, suboptymalne inwestycje produkcyjne) [Fafchamps 2004],
- transmituje się na inne etapy łańcucha – skutki uboczne dla całego sektora (tab. 2),
- generuje straty dla konsumentów i producentów [Newberry 1989, Figiel i Hamulczuk 2010],
- dostarcza premię (nadwyżkę) np. w formie dodatkowej marży na pokrycie kosztów związanych z niestabilnością cen [Finkelshtain i Chalfant 1991, Basu i Miffre 2013],
- generuje inne rodzaje ryzyka (np. dochodowe, upadłości) [Williams 2013],
- wpływa na wiarygodność kredytową podmiotu (powoduje wzrost wymagań banków wobec kredytobiorców np. odnośnie zabezpieczeń kredytów) [Cian i Kancs 2008],
- skłania narażonych na nie do zarządzania ryzykiem (zatrzymania, kontroli, transferu, dystrybucji ryzyka itp.), z którym związane są koszty transakcyjne [Williams 2014],
- powoduje migracje ludności wiejskiej (przypadek krajów rozwijających się) [Katz i Stark 1986, Lee 2015],
- wywołuje niepokoje społeczne w środowisku wiejskim [Jerzak 2009],
- jeśli jest relatywnie duże, to negatywnie wpływa na wielkość produkcji, a tym samym stopę wzrostu gospodarczego, zwłaszcza w krajach słabo rozwiniętych [Aghion i in. 2005, Blattman i in. 2007],
- stanowi uzasadnienie interwencji państwowych (unijnych) [OECD 2011], z którymi związane są wydatki publiczne.

Metody ograniczania ryzyka cenowego i jego negatywnych skutków

Ograniczanie ryzyka cen towarów rolnych i żywności ma na celu przede wszystkim zapewnienie stabilności rynków tych produktów, a przez to i całego sektora rolno-żywnościowego.

Pojedynczy producenci rolni na ogół nie mają wpływu na poziom cen rynkowych (są cenobiorcami), a więc niewiele mogą uczynić aby zmniejszyć prawdopodobieństwo wystąpienia wahań cen negatywnie wpływających m.in. na ich dochody. Mają oni jednak (przynajmniej z założenia) możliwość złagodzenia nie-

korzystnych efektów ryzyka niestabilności cenowej, m.in. poprzez jego przeniesienie na inne podmioty (np. w formie ubezpieczeń) [Wicka 2013]; mogą również podjąć działania w celu wyeliminowania lub ograniczenia zdarzeń powiązanych ze stratą, czyli zmniejszyć zagrożenie nią (np. poprzez dywersyfikację upraw, różnicowanie działalności) [Kłoczko-Gajewska i Sulewski 2009]; mogą też podzielić się ryzykiem w ramach strategii kontraktów terminowych, funduszy wzajemnego inwestowania, współpracy w ramach grup producentów rolnych.

Zarządzanie ryzykiem niekorzystnej zmiany cen produktów rolnych umożliwiają giełdy towarowe [Belozertsev i in. 2011, Jerzak 2013]. W rozwiniętych gospodarkach rynkowych ryzyko cen towarów w obrębie łańcucha rolno-żywnościowego jest zasadniczo niwelowane przy użyciu produktów finansowych notowanych na giełdzie, takich jak kontrakty futures i opcje. W regionie Europy i Azji Środkowej istnieje ponad 200 czynnych giełd towarowych, ale większość z nich odgrywa raczej nieznaczną rolę w gospodarkach, gdyż wolumen obrotów produktami rolnymi, zwłaszcza w przypadku kontraktów terminowych, jest stosunkowo niski, a one same są słabo zintegrowane z systemem finansowym krajów.

Ogólnie rzecz biorąc, reakcją na ryzyko cenowe (powiązane z zagrożeniem stratami) może być jego:

- unikanie,
- zapobieganie,
- łągodzenie/dzielenie/przenoszenie (np. ubezpieczenia),
- podejmowanie i akceptowanie.

Tabela 3 ujmuje syntetyczne zestawienie metod zapobiegania ryzyku cenowemu, jego łągodzenia oraz reagowania *ex ante* i *ex post* na wiążące się z nim skutki.

Mimo tego, że spektrum potencjalnych metod i narzędzi zarządzania ryzykiem w rolnictwie jest szerokie, ich zastosowanie w Polsce zarówno na szczeblu gospodarstwa rolnego/domowego, jak rynku i państwa jest w zasadzie ograniczone. Część metod jest mało znana przez rolników, część rzadko jest przez nich stosowana lub w ogóle [Jerkak 2009].

Z przeglądu literatury wynika, że w polskich gospodarstwach rolnych podstawowym i tradycyjnym sposobem ograniczania skutków występowania działalności ryzykownych jest różnicowanie kierunków produkcji. Coraz powszechniejsza (m.in. dzięki wsparciu finansowemu z PROW) staje się również dystrybucja ryzyka poprzez tworzenie grup producentów rolnych (w tym w formie spółdzielni), których liczba (według rejestrów prowadzonych przez marszałków województw⁵) wynosiła około 1,3 tys. w 2015 roku.

⁵Ustawa z 17 listopada 2015 roku o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw oraz ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (Dz.U. 2015, poz. 1888) z dniem

Tabela 3

Sposoby ograniczania ryzyka i jego skutków

Gospodarstwo rolne/ /domowe/wspólnota	Rynek	Państwo/rząd
Zapobieganie ryzyku		
Wybór technologiczny (np. systemy nawadniające i odwadniające; odporne odmiany roślin) Wybór produktów z niską ekspozycją na ryzyko (np. objętych interwencją publiczną)	Szkolenia i usługi w zakresie zarządzania ryzykiem Kontrakty forward	Polityka makroekonomiczna Zapobieganie chorobom i katastrofom (np. regulacje fitosanitarne, ochrona przeciwpowodziowa) Edukacja, doradztwo i informacja związane z ryzykiem
Łagodzenie ryzyka		
Dywersyfikacja produkcji (upraw, zwierząt gospodarczych) Unikanie ryzykownych praktyk Dzierżawa ziemi w zamian za część zbiorów (<i>crop sharing</i>) Wzajemne fundusze i ubezpieczenia Spółdzielnie produkcyjne i grupy producenckie Lobbowanie na rzecz polityki wobec ryzyka	Instrumenty rynku finansowego (opcje, futures, indeksowe polisy ubezpieczeniowe) Ubezpieczenia (np. na wypadek wahań cenowych) Integracja pionowa Kontrakty produkcyjne i handlowe Dywersyfikacja finansowania Praca poza gospodarstwem Szukanie alternatywnych dostawców i nabywców	Wsparcie rynkowo-cenowe (zakupy interwencyjne, zapasy buforowe, subsydia eksportowe, cła importowe) Kwoty produkcji, <i>set-a-side</i> System podatkowy „wygładzający” dochody Programy antycykliczne Środki kontroli granicznej w przypadku wybuchu choroby zakaźnej Subsydiowanie ubezpieczeń Wspieranie działań w ramach gospodarstwa rolnego mające na celu ograniczenie ekspozycji na ryzyko (subsydiowanie prywatnego magazynowania produktów, kompensaty za wycofywanie produktu z rynku)
Radzenie ze skutkami ryzyka		
Zaciąganie pożyczek od sąsiadów i rodziny Wewnątrzspołnotowa dobroczynność Konsumowanie/nie sprzedawanie produktów Protesty, petycje wobec sektora publicznego i międzynarodowej społeczności	Sprzedaż aktywów finansowych i rzeczowych Oszczędzanie/pożyczanie Niespłacanie kredytów Dochody spoza gospodarstwa	Narzędzia <i>ex ante</i> wspomagające rolników w łagodzeniu skutków ryzyka lub radzeniu sobie z ryzykiem (płatności bezpośrednie, wsparcie dywersyfikacji działalności, świadczenia socjalne) Pomoc dotkniętym klęskami żywiołowymi, embargiem handlowym itp.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Zawojska [2002], Antón [2009], Stępień i Kułyk [2012], Lipińska [2013].

22 grudnia 2015 roku przeniosła kompetencje w zakresie prowadzenia rejestru grup producentów rolnych na dyrektorów oddziałów terenowych ARR.

Transfer ryzyka jest na ogół dokonywany raczej za pomocą ubezpieczeń niż transakcji giełdowych, które nie są popularne wśród rolników. Do obowiązkowych należą jednak wyłącznie ubezpieczenia gospodarstwa rolnego i OC rolnika [*Ustawa z dnia 22 maja 2003 r.*] oraz ubezpieczenia upraw rolnych (z dopłatą budżetu państwa do składki) przez rolników pobierających dopłaty bezpośrednie (obejmujące przynajmniej 50% powierzchni upraw) [*Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r., Rozporządzenie Rady Ministrów...*]. Producenci rolni nie mają wprawdzie możliwości ubezpieczenia się od ryzyka wahań cen z powodu braku takich ofert ze strony ubezpieczycieli, ale mogą dobrowolnie zabezpieczyć się przed poszczególnymi czynnikami wpływającymi na ich poziom (np. skutkami klęsk żywiołowych). Z powodu relatywnie wysokiego poziomu ryzyka strat w rolnictwie, firmy ubezpieczeniowe w Polsce w zasadzie nie są zainteresowane oferowaniem na zasadach rynkowych ubezpieczeń rolniczych, a i sami rolnicy często nie akceptują ubezpieczeń komercyjnych, na co wskazują m.in. Majewski i Sulewski [2011].

Ryzyko działalności rolniczej jest łagodzone m.in. poprzez zdobywanie dodatkowych dochodów z pracy poza gospodarstwem rolnym. W 2010 roku co trzecia osoba spośród 3,67 mln pracujących w rodzinnych gospodarstwach rolnych o powierzchni powyżej 1 ha pracowała dodatkowo (3,2%) lub głównie (31,2%) poza swoim gospodarstwem [GUS 2012].

Pomoc państwa w zakresie łagodzenia skutków ryzyka przybiera głównie formę kredytów preferencyjnych udzielanych ofiarom katastrof. Wpływ wahań cen rynkowych na dochody rolników jest hamowany przede wszystkim przez płatności bezpośrednie realizowane w ramach WPR, pełniące funkcję automatycznych stabilizatorów tych dochodów. Ze względu na to, że grupa beneficjentów płatności obszarowych jest bardzo liczna⁶, można uznać je za najpopularniejsze narzędzie interwencyjne wspomagające polskich rolników w łagodzeniu negatywnych skutków ryzyka cenowego.

Podsumowanie

Wahania cen – ich zmienność i nieprzewidywalność – są istotą wolnego rynku, w tym również swobodnie funkcjonujących rynków produktów rolnych i żywnościowych. Gdy stają się jednak nadmiernie duże i niespodziewane, mogą mieć negatywny wpływ na gospodarstwa rolne, przemysł przetwórczy, bezpieczeństwo żywnościowe (konsumentów) oraz całą gospodarkę narodową.

⁶W 2015 roku wydano prawie 1,35 mln decyzji o przyznaniu rolnikom płatności bezpośrednich [ARiMR 2016].

Ryzyko cenowe w sektorze rolno-żywnościowym dotyczy niekorzystnych wahań cen nakładów wykorzystywanych w produkcji rolnej oraz niepewności odnośnie poziomu cen sprzedaży dóbr wytworzonych przez rolników. Relatywnie duża zmienność cen produktów rolno-żywnościowych jest zasadniczo powiązana z fundamentalnymi czynnikami kształtującymi podaż i popyt na rynkach tych produktów. Może być jednak wzmocniona przez uwarunkowania makroekonomiczne, polityczne i prawne działalności podmiotów oraz funkcjonowania rynków, spekulacje na terminowych rynkach towarów rolnych, a także w wyniku transmisji ryzyka w łańcuchu rolno-żywnościowym.

Mnogość czynników determinujących poziom i zmienność cen produktów rolnych stwarza trudność we wskazaniu skutecznego sposobu ograniczenia ekspozycji na ryzyko cenowe oraz łagodzenia jego negatywnych skutków. Ogólnie ujmując, problem nadmiernych wahań cen na rynkach produktów rolnych można rozwiązać na dwa sposoby. Pierwszym jest postępowanie z samą zmiennością cen poprzez działania stabilizujące rynki (np. kontrola cen i podaży), drugim – postępowanie ze skutkami zmienności cen poprzez stosowanie narzędzi *ex ante* i *ex post* zarządzania ryzykiem (np. ubezpieczenia, zabezpieczenie się przed ryzykiem na rynkach terminowych, mechanizmy stabilizujące dochody rolników).

O ile problem ryzyka, w tym ryzyka cenowego, w polskim rolnictwie jest stosunkowo dobrze rozpoznany i opisany w literaturze, o tyle praktyczne jego rozwiązanie w formie wdrażania programów zapobiegających lub ograniczających ryzyko, jak też minimalizujących i rekompensujących jego negatywne efekty odbiega od zadowalającego stanu.

Literatura

- AGHION P., ANGELETOS G.M., BANERJEE A., MANOVA K., 2005: *Volatility and Growth: Credit Constraints and Productivity-Enhancing Investments*, NBER Working Paper 11349.
- ALGHALITH M., 2010: *The Interaction Between Food Prices and Oil Prices*, Energy Economics 32 (6), 1520–1522.
- ALLAIS M., 1953: *L'extension des théories de l'équilibre économique général et du rendement social au cas du risque*, Econometrica 21 (2), 269–290.
- ANTÓN J., 2009: *Risk Management in Agriculture: A Holistic Conceptual Framework*, OECD, Paris.
- APERGIS N., REZITIS A., 2003: *Agricultural Price Volatility Spillover Effects: The Case of Greece*, European Review of Agricultural Economics 30 (3), 389–406.
- ARiMR, 2016: *Zrealizowane płatności obszarowe. Płatności bezpośrednie – kampanie 2004–2013 – stan na dzień 30.06.2016*, Warszawa.

- ARROW K.J., 1951: *Alternative Approaches to the Theory of Choice in Risk-Taking Situations*, *Econometrica* 19 (4), 404–437.
- ARROW K.J., 1953: *Le rôle des valeurs boursières pour la répartition la meilleure des risques*, *Économetrie. Colloques Internationaux du Centre National de la Recherche Scientifique* 11, 41–47.
- ARROW K.J., 1964: *The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk-bearing*, *The Review of Economic Studies* 31 (2), 91–96.
- ARROW K.J., 1996: *The Theory of Risk-Bearing: Small and Great Risks*, *Journal of Risk and Uncertainty* 12, 103–111.
- ASSEFA T.T. MEUWISSEN M.P.M., OUDE LANSINK A.G.J.M., 2015: *Price Volatility Transmission in Food Supply Chains: A Literature Review*, *Agribusiness. An International Journal* 3 (1), 3–13.
- AVEN T., 2014: *Risk, Surprises and Black Swans: Fundamental Ideas and Concepts in Risk Assessment and Risk Management*, Routledge, London and New York.
- BASU D., MIFFRE J. 2013: *Capturing the Risk Premium of Commodity Futures: The Role of Hedging Pressure*, *Journal of Banking & Finance* 37 (7), 2652–2664.
- BELOZERTSEV A., LAMON R., HOLLINGE F., 2011: *Commodity Exchanges in Europe and Central Asia. A Means for Management of Price Risk*, FAO Investment Centre, Working Paper 5.
- BLATTMAN C., HWANG J., WILLIAMSON J.G., 2007: *Winners and Losers in the Commodity Lottery: The Impact of the Terms of Trade Growth and Volatility in the Periphery, 1870–1939*, *Journal of Development Economics* 82, 156–179.
- BUGUK C., HUDSON D., HANSON D., 2003: *Price Volatility Spillover in Agricultural Markets: An Examination of U.S. Catfish Markets*, *Journal of Agricultural and Resource Economics* 28 (1), 86–99.
- CARTER C.A, GUNNING-TRANT C., 2010: *US Trade Remedy Law and Agriculture: Trade Diversion and Investigation Effects*, *Canadian Journal of Economics* 43 (1), 97–126.
- CEVIK S., SEDIK T.S., 2011: *A Barrel of Oil or a Bottle of Wine: How Do Global Growth Dynamics Affect Commodity Prices?*, International Monetary Fund, Working Paper 11/01.
- CIAIAN P., KANCS D'A., 2008: *The Impact of Food Price Shock on Heterogeneous Credit Constrained Firms*, *Economics and Econometrics Research Institute, Research Paper Series* 2.
- CLARK C.G., 1940: *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan, London.
- CZYŻEWSKI A., STĘPIEŃ S., 2011: *Ograniczanie ryzyka wahań cen i produkcji rolniczej w systemach ubezpieczeniowych*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* 168, 71–81.
- DEBREU G., 1953: *Une économie de l'incertain*, *Electricité de France Working Paper*.
- FAFCHAMPS M., 2004: *Rural Poverty, Risk and Development*, Edward Elgar Publishers, Chatterham.
- FANTACCI L., 2012: *Keynes's Commodity and Currency Plans for the Post-war World*, [w:] M.C. Marcuzzo (red.) *Speculation and Regulation in Commodity Markets: The Keynesian Approach in Theory and Practice*, Sapienza University of Rome, 177–206.

- FANTACCI L., MARCUZZO M.C., ROSSELLI A., SANFILIPPO E., 2012: *Speculation and Buffer Stocks: The Legacy of Keynes and Kahn*, The European Journal of the History of Economic Thought 19 (3), 453–473.
- FIGIEL S., HAMULCZUK M., 2010: *Rozwój i aplikacja zaawansowanych metod analitycznych do ewaluacji ex-ante i ex-post efektów zmian we Wspólnej Polityce Rolnej i w uwarunkowaniach makroekonomicznych (Synteza)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- FINKELSHTAIN I., CHALFANT J.A., 1991: *Marketed Surplus under Risk: Do Peasants Agree with Sandmo?*, American Journal of Agricultural Economics 73 (3), 557–567.
- FISHER A.G.B., 1939: *Production, Primary, Secondary and Tertiary*, Economic Record 15 (1), 24–38.
- FLOREK J., CZERWIŃSKA-KAYZER D., 2013: *Sposoby zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej w gospodarstwach rolnych*, Roczniki Naukowe SERiA 15 (5), 70–75.
- GUS, 2012: *Pracujący w gospodarstwach rolnych. Powszechny spis rolny 2010*, Warszawa.
- GUS, 2015: *Rolnictwo w 2014 roku*, Warszawa.
- HAJDUKIEWICZ A., 2014: *Przyczyny wzrostu światowych cen produktów rolno-spożywczych w pierwszej dekadzie XXI wieku*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 369, 239–250.
- HAMULCZUK M., 2014: *Ryzyko cenowe a zmienność cen i relacji cenowych w rolnictwie*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 101 (4), 54–67.
- HEADEY D., 2010: *Rethinking the Global Food Crisis: The Role of Trade Shocks*, International Food Policy Research Institute, Discussion Paper 00958.
- HEADEY D., FAN S., 2010: *Reflections on the Global Food Crisis. How Did it Happen? How Has it Hurt? And How Can We Prevent the Next One?*, International Food Policy Research Institute, Research Monograph 165.
- HERNANDEZ M.A., IBARRA R., TRUPKIN, D.R., 2014: *How Far Do Shocks Move Across Borders? Examining Volatility Transmission in Major Agricultural Futures Markets*, European Review of Agricultural Economics 41 (2), 301–325.
- HOMER, 2010: *Odyseja*, Wydawnictwo Zielona Sowa, Warszawa.
- IRWIN S.H., SANDERS D.R., 2012: *Financialization and Structural Change in Commodity Futures Markets*, Journal of Agricultural and Applied Economics 44 (3), 371–396.
- JERZAK M.A., 2009: *Zarządzanie ryzykiem cenowym jako czynnik poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych w warunkach liberalizacji Wspólnej Polityki Rolnej UE*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1, 13–23.
- JERZAK M.A., 2013: *Światowy towarowy rynek giełdowy; aktualny stan i tendencje w rozwoju*, Problemy Rolnictwa Światowego 13 (28), 49–57.
- JUST R.E., POPE R.D. (red.), 2013: *A Comprehensive Assessment of the Role of Risk in U.S. Agriculture*, Springer Science + Business Media.
- KALDOR N., 1967: *Strategic Factors in Economic Development*, Cornell University, Ithaca, NY.
- KATZ E., STARK O., 1986: *Labor Migration and Risk Aversion in Less Developed Countries*, Journal of Labor Economics 40 (1), 134–149.
- KEYNES J.M., 1938: *The Policy of Government Storage of Food-Stuffs and Raw Materials*, The Economic Journal 48, 449–460.

- KHAN M.A., HELMERS G.A., 1997: *Causality, Input Price Variability and Structural Changes in the U.S. Livestock-Meat Industry*, paper submitted to Western Agricultural Economics Association Meeting, July 13-16, Reno, Nevada.
- KHIYAVI P.K., MOGHADDASI R., ESKANDARPUR B., MOUSAVI N., 2012: *Spillover Effects of Agricultural Products Price Volatilities in Iran (Case Study: Poultry Market)*, Journal of Basic and Applied Scientific Research 2 (8), 7906–7914.
- KŁOCZKO-GAJEWSKA A., SULEWSKI P., 2009: Postawy rolników wobec ryzyka oraz sposoby jego ograniczania, Roczniki Nauk Rolniczych 96 (1), 141–148.
- KNIGHT F.H., 1921: *Risk, Uncertainty, and Profit*, Hart, Schaffner & Marx, Boston, MA.
- LEE Y.N., 2015: *Effect of Price Risk on Migration: Evidence from Ethiopian Rural Households*, Selected Paper prepared for presentation at the 2015 Agricultural & Applied Economics Association and Western Agricultural Economics Association Annual Meeting, July 26-28, San Francisco, CA.
- LIPIŃSKA I., 2013: *Prawne instrumenty zarządzania ryzykiem w rolnictwie*, Przegląd Prawa Rolnego 1 (12) 67–84.
- LOWRANCE W., 1976: *Of Acceptable Risk. Science and the Determination of Safety*, William Kaufmann, Los Altos, CA.
- LUSZNIEWICZ J., 2014: *Procesy inflacyjne w Polsce w latach 1945–1955 – przejawy, fazy, uwarunkowania, konsekwencje. Przyczynek do badań nad inflacją w PRL*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, Szkoła Główna Handlowa 2, 93–122.
- MAJEWSKI E., SULEWSKI P., 2011: *Rolnicy wobec ryzyka produkcyjnego i systemu ubezpieczenia upraw*, Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia 39, 23–44.
- MANDEL D.R., 2007: *Toward a Concept of Risk for Effective Military Decision Making*, Defence R&D Canada Technical Report DRDC Toronto TR 2007-124.
- MILLER A.W., DOBBINS C., PRITCHETT J., BOEHLJE M., EHMKE C., 2004: *Risk Management for Farmers*, Purdue University Staff Paper 04-11.
- NATCHER W.C., WEAVER R.D., 1999: *The Transmission of Price Volatility in the Beef Markets: A Multivariate Approach*, Selected paper presented at 1999 the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, August 8-11, Nashville, Tennessee.
- NAZLIOGLU S., ERDEM C., SOYTAS U., 2013: *Volatility Spillover between Oil and Agricultural Commodity Markets*, Energy Economics 36, 658–665.
- NEWBERRY D.M., 1989: *The Theory of Food Price Stabilization*, The Economic Journal 99, 1065–1082.
- OECD, 2009: *Managing Risk in Agriculture: A Holistic Approach*, OECD Publishing, Paris.
- OECD, 2011: *Risk Management in Agriculture: What Role for Governments?* dostępne online na: <https://www.oecd.org/agriculture/agricultural-policies/49003833.pdf>.
- POCZTA W., 2014: *Wspólna waluta euro – potencjalne skutki jej wprowadzenia dla rolnictwa w Polsce*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Agrobiznes, Problemy Ekonomiczne i Społeczne 360, 37–46.
- RATAJCZAK M., 2009: *Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 71 (2), 233–251.
- REMBISZ W., 2013: *Kwestie ryzyka, cen, rynku, interwencji i stabilności dochodów w rolnictwie*, Vizja Press & IT, Warszawa.
- REZITIS A.N., 2010: *Mean and Volatility Spillover Effects in Greek Producer-Consumer Meat Prices*, Applied Economic Letters 10 (6), 381–384.

- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 listopada 2015 r. w sprawie wysokości dopłat do składek z tytułu ubezpieczenia upraw rolnych i zwierząt gospodarskich w 2016 r. (Dz.U. 2015, poz. 2024).
- RUSSI L., 2013: *Hungry Capital: The Financialization of Food*, Zero Books, Winchester.
- SEREMAK-BULGE J., REMBEZA J., 2010: Zmiany cen i relacji cenowych na podstawowych rynkach żywnościowych, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1, 112–125.
- SINKEY J.F., 2002: *Commercial Bank Financial Management in the Financial-services Industry*, Prentice Hall, New Jersey.
- STANKO S., HAMULCZUK M. (red.), 2009: *Zarządzanie ryzykiem cenowym a możliwości stabilizacji dochodów producentów rolniczych – aspekty poznawcze i aplikacyjne*, IERiGŻ-PIB 148, Warszawa.
- STĘPIEŃ S., KUŁYK P., 2012: Zarządzanie ryzykiem cenowym w produkcji rolniczej, *Roczniki Naukowe SERiA* 14 (1), 486–491.
- SULEWSKI P., 2015: *Ekonomiczny wymiar ryzyka produkcyjnego w rolnictwie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZYMAŃSKA E.J., 2014: *Zarządzanie ryzykiem w produkcji żywca wieprzowego*, *Logistyka* 6, 13811–13816.
- TANGERMANN S., 2011: *Risk Management in Agriculture and the Future of the EU's Common Agricultural Policy*, International Centre for Trade and Sustainable Development, Issue Paper 34.
- TOPIŃSKI A., 1989: *Infacja a funkcjonowanie gospodarki polskiej*, PWE, Warszawa.
- TOTHOVA M., 2011: *Main Challenges of Price Volatility in Agricultural Commodity Markets*, [w:] I. Piot-Lepetit, R. M'Barek (red.), *Methods to Analyse Agricultural Commodity Price Volatility*, Springer-Verlag, New York, 13–29.
- UCHEZUBA I.D., 2010: *Measuring Asymmetric Price and Volatility Spillover in the South African Poultry Market*, PhD thesis, Faculty of Natural and Agricultural Sciences, University of Free State, Bloemfontein, South African Republic, dostępne on-line na: <http://scholar.ufs.ac.za:8080/xmlui/bitstream/handle/11660/2034/UchezubaDI.pdf?sequence=1>.
- UNCTAD, 2011: *Price Formation in Financialized Commodity Markets: The Role of Information*, UN, New York, Geneva.
- Ustawa z dnia 17 listopada 2015 r. o zmianie ustawy o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw oraz ustawy o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014-2020 (Dz.U. 2015, poz. 1888).
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz.U. 2003 nr 124, poz. 1152 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 7 lipca 2005 r. o ubezpieczeniu upraw rolnych i zwierząt gospodarskich (Dz.U. 2005 nr 150, poz. 1249 z późn. zm.).
- WANG K., BARRETT C.B., 2007: *Estimating the Effects of Exchange Rate Volatility on Export Volumes*, *Journal of Agricultural and Resource Economics* 32 (2), 225–255.

- WAWRZYNOWICZ J., WAJSZCZUK K., BAUM R., 2012: *Specyfika czynników ryzyka w przedsiębiorstwach rolnych – próba holistycznego podejścia*, Zarządzanie i Finanse 10 (1), 349–360.
- WICKA A. (red.), 2013: *Czynniki i możliwości ograniczania ryzyka w produkcji roślinnej poprzez ubezpieczenia*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- WILLET A.H., 1901: *The Economic Theory of Risk and Insurance*, Studies in History, Economics and Public Law 14 (2).
- WILLIAMS J., 2014: *Agricultural Supply Chains and the Challenge of Price Risk*, Routledge, New York.
- ZAWOJSKA A., 2002: *Narzędzia zarządzania ryzykiem w rolnictwie na przykładzie krajów Unii Europejskiej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Agrobiznes Przemiany w Agrobiznesie i Obszarach Wiejskich oraz Ich Następstwa 941 (2), 532–544.
- ZAWOJSKA A., 2010: *Speculative Drivers of Agricultural Price Volatility and Food Insecurity*, The 119th Seminar of EAAE “Sustainability in the Food Sector: Rethinking the Relationship between the Agro-Food System and the Natural, Social, Economic and Institutional Environments”, Capri, Italia.
- ZAWOJSKA A., 2011: *Czy spekulacje finansowe wpływają na międzynarodowe ceny towarów rolno-żywnościowych?* Zeszyty Naukowe SGGW, Problemy Rolnictwa Światowego 11 (26), 177–192.
- ZAWOJSKA A., 2012: *Instytucje ekonomiczne i polityczne a ceny dóbr konsumpcyjnych*, Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich 99 (4), 7–28.
- ZHANG D., 2015: *The Trade Effect of Price Risk: A System-wide Approach*, Empirical Economics 48 (3), 1149–1167.
- ZHENG Y., KINNUCAN H.W., THOMPSON H., 2008: *News and Volatility of Food Prices*, Applied Economics 40 (13), 1629–1635.

Abstrakt

Celem artykułu jest zidentyfikowanie przyczyn i skutków ryzyka cenowego występującego na rynku produktów rolno-żywnościowych, jak też sposobów jego ograniczania. Zastosowano metodę studium literatury naukowej oraz analizy statystycznej bazującej na danych GUS przy wykorzystaniu współczynników zmienności indeksów cen rolniczej produkcji globalnej oraz indeksów cen skupu wybranych produktów rolnych w Polsce w latach 1995–2013. Badania własne potwierdzają uzyskane przez innych autorów wyniki, że większe wahania cenowe występują w przypadku produkcji roślinnej niż zwierzęcej. Przegląd badań empirycznych wskazał, że zmienność cen nakładów i produktów rolnych jest transmitowana wzdłuż łańcucha dostaw żywności, przez co wszyscy jego uczestnicy narażeni są na ryzyko cenowe. Reakcją na niepewność i ryzyko mogą być zarówno instrumenty stabilizacji rynków rolnych, jak też prywatne i publiczne zarządzanie ryzykiem.

Słowa kluczowe: ryzyko cenowe, sektor rolno-żywnościowy, produkty rolne

Price risk in agri-food market: sources, effects and managing methods

Abstract

This paper aims to identify the causes and consequences of price risk in agri-food market as well as its mitigation methods. The research uses the scientific literature review approach and statistical analysis, applying the coefficients of variation of price indices for the global agricultural production and for the procurement of particular agricultural products in Poland over the period from 1995 to 2013. The price data is derived from the Central Statistical Office of Poland (GUS). Our study confirms the findings of other investigators that crop production is characterised by larger price fluctuations than animal production. An overview of empirical research shows that the volatility of agricultural input and output prices is transmitted along the food supply chain, thus exposing all its participants to price risk. In order to response to agricultural price uncertainty and volatility, instruments stabilizing agricultural markets as well as public and private risk management tools can be applied.

Key words: price risk, agri-food sector, agricultural products

Julita Szlachciuk, Olena Kulykovets, Natalia Przeździecka-Czyżewska

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Postrzeganie nieprawidłowości na rynku żywności przez młodych konsumentów

Wstęp

Prawo gwarantuje konsumentom dostęp do żywności, która nie powinna stwarzać zagrożenia ani dla ich zdrowia, ani dla życia. Poza tym przysługuje im także prawo do uzyskiwania rzetelnych i niewprowadzających w błąd informacji na temat produktów żywnościowych oferowanych w sprzedaży. Każdy uczestnik rynku kupując produkt żywnościowy, który jest niezgodny z deklaracjami producenta bądź sprzedawcy, ma prawo do złożenia reklamacji, a istniejące przepisy prawne narzucają określone metody postępowania w przypadku zaistnienia takiej sytuacji. Występowanie nieprawidłowości potwierdzają wyniki kontroli przeprowadzonych przez Inspekcję Handlową. W wyniku kontroli przeprowadzonych w III kwartale 2014 roku związanych z oznakowaniem środków spożywczych dobrowolnymi informacjami zakwestionowano co trzecią skontrolowaną partię. Zastrzeżenia najczęściej dotyczyły zasadności określeń produktów jako „domowy”, „wiejski” czy „tradycyjny”. W raporcie Inspekcji Handlowej czytamy, że „charakter stwierdzonych nieprawidłowości wskazywał na celowe działanie: przedsiębiorcy starali się wyróżnić swoje produkty, nieszanując prawa konsumentów do rzetelnej informacji” [UOKiK 2014a, s. 11].

Konsumenci występujący na rynku jako słabsza strona powinni mieć zapewnioną ochronę przed pozostałymi podmiotami, które mają silniejszą pozycję na tym rynku [Dąbrowska 2001]. Nieuczciwe działanie samych przedsiębiorców wobec swoich konkurentów również może działać na szkodę konsumentów, a czyny nieuczciwej konkurencji na rynku spożywczym mogą mieć szeroki zasięg oddziaływania [Warzecha i Żarnecka 2013].

Złożenie przez konsumenta reklamacji może stać się dla firmy szansą, aby usatysfakcjonować niezadowolonego klienta. Zadowolenie klienta w normie

PN-EN ISO 9000:2006 zostało zdefiniowane „jako percepcja klienta dotycząca stopnia, w jakim jego wymagania zostały spełnione”. Zgodnie z normą powszechnym wskaźnikiem niskiego poziomu satysfakcji są skargi klientów, ale równocześnie zaznacza się, że ich brak wcale nie jest równoznaczny z wysokim poziomem zadowolenia klienta. Sprawne przeprowadzenie procesu reklamacyjnego może przyczynić się do wzrostu jakości usług w ocenie klientów oraz do zachowania ich lojalności. Skargi klientów mogą być również traktowane jako źródło informacji dla poprawy jakości produktów i usług firm. Ich brak nie zawsze oznacza zadowolenie klienta. Może on nie wystąpić z formalną reklamacją, ale zrezygnować z robienia zakupów z danym miejscem.

Postrzeganie przez konsumentów nieprawidłowości występujących podczas zakupów żywności

Badanie własne przeprowadzono w listopadzie 2015 roku wśród 221 studentów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w wieku 18–25 lat. Charakterystykę badanej populacji przedstawiano w tabeli 1.

Tabela 1
Charakterystyka badanej populacji

Wyszczególnienie		N	Udział [%]
Płeć	kobiety	160	73,1
	mężczyźni	59	26,9
Miejsce zamieszkania	wieś	51	23,2
	miasto liczące do 500 tys. mieszkańców	71	32,3
	miasto liczące powyżej 500 tys. mieszkańców	98	44,5
Wykształcenie matki/opiekunki	podstawowe lub zawodowe	50	22,8
	średnie	69	31,5
	wyższe	100	45,7
Wykształcenie ojca/opiekuna	podstawowe lub zawodowe	72	34,6
	średnie	70	33,7
	wyższe	66	31,7

Źródło: Badanie własne.

Uczestnicy badania stwierdzili, że podczas zakupów żywności zaobserwowali najczęściej takie nieprawidłowości, jak: sprzedaż nieświeżych produktów żywnościowych, sprzedaż produktów żywnościowych w uszkodzonych opakowaniach oraz sprzedaż żywności przeterminowanej. Respondenci najczęściej

deklarowali, że nieprawidłowości, z którymi nie mieli do czynienia, ale słyszeli, że się zdarzają, dotyczyły przede wszystkim nieprawidłowego ważenia towaru (22,3%), nieprzestrzegania zasad higieny w miejscu sprzedaży (19,1%) oraz nieprawidłowego przechowywania żywności w sklepie (17,3%). Respondenci w przypadku żadnego ze stwierdzeń zaprezentowanych w ankiecie nie zadeklarowali, że nie spotkali się z taką nieprawidłowością podczas zakupów żywności

Tabela 2

Nieprawidłowości spotykane przez respondentów podczas zakupów żywności [%]

Nieprawidłowości	Wyszczególnienie		
	tak	nie	tak, ale nie osobiście
Sprzedaż produktów nieświeżych	83,2	10,5	6,3
Sprzedaż produktów w uszkodzonych opakowaniach	77,7	16,8	5,5
Sprzedaż żywności przeterminowanej	74,1	18,6	7,3
Nieprzestrzeganie zasad higieny w miejscu sprzedaży	56,8	24,1	19,1
Nieprawidłowe przechowywanie żywności	54,5	28,2	17,3
Podawanie żywności nieopakowanej bez użycia rękawiczek	52,7	34,1	13,2
Nieprawidłowe ważenie	41,8	35,9	22,3

Źródło: Badanie własne.

(tab. 2).

Częściej ze sprzedażą produktów nieświeżych spotykały się osoby mieszkające w miastach liczących powyżej 500 tys. mieszkańców (87,3%), ankietowani, których matka/opiekunka miała średnie wykształcenie (85,5%), oraz kobiety (85,1%). Styczność ze sprzedażą produktów żywnościowych w uszkodzonych opakowaniach najczęściej mieli respondenci, których matka/opiekunka miała podstawowe lub zawodowe wykształcenie (88,1%). Nie odnotowano zależności istotnych statystycznie między stwierdzeniami a cechami socjodemograficznymi respondentów.

Wyniki badania własnego korespondują z wynikami uzyskanymi przez Ozimek i Herde [2002]. Badanie przeprowadzone wśród dorosłych mieszkańców Warszawy wykazało, że najczęstszą nieprawidłowością występującą w miejscu sprzedaży żywności była sprzedaż nieświeżych produktów żywnościowych. Surujlal i Badrie [2004] w swoim badaniu zaobserwowali, że ponad 3/4 konsumentów zawsze sprawdzało przed zakupem takie rzeczy, jak widoczne na opakowaniu produktu spożywczego uszkodzenia oraz, jeśli jest to możliwe, świeżość kupowanego produktu (W przytoczonym badaniu brano pod uwagę produkty mięsne).

Najczęściej ze sprzedażą żywności przeterminowanej spotkali się mieszkańcy miast liczących więcej niż 500 tys. mieszkańców (78,6%). Problem ze sprzedażą przeterminowanych produktów żywnościowych potwierdzają kontrole przeprowadzone przez Inspekcję Handlową. Przykładowo w wyniku kontroli przeprowadzonej przez Wojewódzki Inspektorat Inspekcji Handlowej w Katowicach w 2015 roku 16% zakwestionowanych produktów było przeterminowanych [WIIH 2016]. Kontrole przeprowadzone w 2014 roku przez wojewódzkie inspektoraty Inspekcji Handlowej na terenie całego kraju ujawniły, że w stosunku do 2013 roku odnotowano wzrost liczby produktów „przeterminowanych” będących w sprzedaży (2014 r. – 12,3% zakwestionowanych partii; 2013 r. – 10,3%) [UOKiK 2014b].

Nieprawidłowościami najrzadziej spotykanymi przez respondentów było podawanie przez sprzedawcę żywności nieopakowanej bez użycia rękawiczek (52,7%) oraz nieprawidłowe ważenie (41,8%).

Według Sawickiego (2014) ważnym krokiem w walce z oszustwami występującymi na rynku żywności było przyjęcie rezolucji Parlamentu Europejskiego z dnia 14 stycznia 2014 roku w sprawie kryzysu żywnościowego, oszustw w łańcuchu dostaw żywności i nadzoru nad nimi. Zauważył on, że po raz pierwszy została zaakcentowana potrzeba opracowania definicji oszustwa żywnościowego oraz że oszustwa w branży żywnościowej pozostają z reguły niewykryte. Opracowanie jednolitej dla całego rynku Unii Europejskiej definicji pozwoli na opracowanie metod postępowania z tym procederem i jego zwalczanie.

Reakcja respondentów na zaobserwowane nieprawidłowości związane z zakupem żywności

Konsumenci, którzy są niezadowoleni z zakupu, mogą podjąć działania na płaszczyźnie prywatnej (zakup produktu innej marki, ostrzeżenie rodziny, znajomych) lub/i publicznej (złożenie reklamacji produktu, skorzystanie z pomocy organizacji konsumenckich w dochodzeniu swoich roszczeń) oraz mogą nie podejmować żadnego działania w ogóle [Phau i Sari 2004]. Badacze próbują zidentyfikować te zmienne, które mogą bezpośrednio lub pośrednio wpłynąć na zachowania konsumentów w tym zakresie [Butelli 2007]. Mousavi i Esfidani (2013) na podstawie przeglądu literatury wyróżnili cztery czynniki, takie jak: cechy indywidualne konsumentów, cechy usługi, czynniki sytuacyjne oraz elementy makrootoczenia (np. kultura).

Respondenci najczęściej deklarowali, że w przypadku zaobserwowania nieprawidłowości związanych ze sprzedażą żywności, najczęściej zwracali na nie uwagę pracownikowi sklepu (44,5%) – tabela 3.

Tabela 3

Reakcja respondentów na nieprawidłowości zaobserwowane podczas dokonywania zakupów żywności

Wyszczególnienie	% wskazań*
Zwracam uwagę pracownikowi sklepu	44,5
Nadal kupuję, ale jestem bardziej ostrożny	40,9
Przestaję kupować w tym sklepie	29,5
Nie reaguję w ogóle	11,4
Zgłaszam problem do odpowiednich inspekcji/organizacji	2,3
Nie zwracam w ogóle uwagi na nieprawidłowości w sklepie	1,4

*Wartości nie sumują się do 100%, ponieważ można było udzielić więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badanie własne.

Ponad 1/3 uczestników badania własnego przyznała, że nie podejmuje żadnych działań i nadal kupuje w danym sklepie, ale stara się bardziej uważać. Prawie 30% ankietowanych zadeklarowało, że jeśli w czasie zakupów zauważą nieprawidłowości związane ze sprzedażą żywności, przestają kupować w tym miejscu. Najrzadziej respondenci deklarowali, że nie zwracają w ogóle uwagi na nieprawidłowości (1,4%). Tylko 11,4% badanych przyznało, że nie reaguje w żaden sposób.

Najczęściej działania polegające na zwracaniu uwagi pracownikowi sklepu podejmowali mężczyźni (54,2%), osoby, których rodzice/opiekunowie mieli średnie bądź wyższe wykształcenie (ojciec/opiekun – 54,3%; matka/opiekunka – 48,0%). Najczęściej na stwierdzenie „nadal kupuję, ale jestem bardziej ostrożny/a” wskazywali mieszkańcy miast liczących do 500 tys. mieszkańców (47,6%) oraz kobiety (46,3%). Decyzję o zaprzestaniu kupowania żywności w miejscu, w którym występują nieprawidłowości związane z jej sprzedażą, deklarowali najczęściej uczestnicy badania mieszkający na wsi (31,4%) oraz kobiety (30,0%).

Z działań, jakie podejmowali respondenci po zauważeniu nieprawidłowości podczas zakupów żywności, najmniej respondentów zadeklarowało, że zgłasza problem do odpowiednich inspekcji/organizacji (2,3%). Keng i inni [2008] zaobserwowali, że osoby, które podejmują takie działania są z reguły starsze, lepiej wykształcone oraz deklarują dobrą sytuację materialną.

Na pytanie dotyczące składania reklamacji żywności 29,2% respondentów stwierdziło, że kiedykolwiek podjęło takie działanie. Częściej takie działania podejmowali mężczyźni (44,6%), respondenci mieszkający w miastach liczących do 500 tys. mieszkańców (32,4%) oraz badani, których rodzice/opiekunowie mieli wyższe bądź średnie wykształcenie (matka/opiekunka – 33,0%; ojciec/opiekun – 31,9%) – tabela 4.

Tabela 4

Składanie przez respondentów reklamacji żywności w zależności od ich płci, wykształcenia rodziców/opiekunów i wielkości miejscowości zamieszkania

Wyszczególnienie		% odpowiedzi
		tak
Ogółem		29,2
Płeć*	kobiety	28,5
	mężczyźni	44,6
Wykształcenie matki/opiekunki	podstawowe lub zawodowe	28,0
	średnie	23,5
	wyższe	33,0
Wykształcenie ojca/opiekuna	podstawowe lub zawodowe	26,8
	średnie	31,9
	wyższe	25,0
Wielkość miejscowości	wieś	29,4
	miasto liczące do 500 tys. mieszkańców	32,4
	miasto liczące powyżej 500 tys. mieszkańców	26,6

*Różnice istotne statystyczne przy $p \leq 0,01$ (test χ^2).

Źródło: Badanie własne.

Jedną z teorii dotyczących składania przez konsumentów reklamacji głosi, że podejmują oni takie działanie wówczas, gdy postrzegane korzyści (np. wymiana produktu) przekroczą wysiłek związany ze złożeniem reklamacji [Kołodinsky 1995, Lee i Soberon-Ferrer 1999].

Respondenci, którzy zadeklarowali, że składali w przeszłości reklamację żywności, na pytanie dotyczące rodzaju reklamowanego produktu najczęściej przyznawali, że było to mleko i przetwory mleczne (47,5%). Na kolejnych miejscach wymieniali takie produkty, jak: mięso/przetwory mięsne i ryby (18,0%), produkty zbożowe (10,9%), słodczyce (9,8%) oraz warzywa/owoce (9,8%). Z danych zgromadzonych w latach 2009–2011 w jednym z okręgów w Rumunii wynika, że tamtejsi konsumenci najczęściej reklamowali mięso i przetwory mięsne, produkty zbożowe oraz mleko i przetwory mleczne [Mihut 2012].

Składana przez respondentów reklamacja produktu żywnościowego została rozpatrzona w większości przypadków pozytywnie (95,2%). Osoby, które zadeklarowały, że ich reklamacja nie została rozpatrzona pozytywnie, jako przyczynę podawały m.in. swoje niedopatrzenie, celowe działanie sprzedawcy czy brak wiedzy na temat zasad składania reklamacji. Należałoby się zastanowić czy przywoływane w odpowiedziach respondentów „niedopatrzenie” nie było spowodowane niewłaściwym działaniem sprzedawcy, takim np. jak nieprawidłowe uwidocznienie ceny na półce sklepowej. Pojawiały się również stwierdzenia, że sprzedawca jako powód nierozpatrzenia pozytywnej reklamacji podawał „odejście od kasy”.

Przyczyny nieskładania reklamacji żywności w opinii respondentów

Według Huppertz [2003] konsumenci, którzy są niezadowoleni przed podjęciem działania rozważają koszt i korzyści, które zostaną wygenerowane po jego podjęciu. Jeżeli koszt i czas poświęcony na złożenie reklamacji zostaną postrzeżone jako przekroczenie korzyści, konsumenci z reguły nie podejmują żadnego działania [Heung i Lam 2003]. Wartość zakupu ma również wpływ na to, czy niezadowolony z zakupu konsument zareklamuje produkt. Interesującym zjawiskiem obserwowanym przez badaczy jest to, że osoby, które składają reklamację w sytuacji, kiedy nie są zadowolone z zakupu, wykazują wyższy poziom lojalności.

Według badanych główną przyczyną nieskładania reklamacji produktów żywnościowych były brak wiary w skuteczność reklamacji (53,4%) oraz niewielka wartość reklamowanego produktu (51,1%) – tabela 5.

Tabela 5

Przyczyny nieskładania reklamacji w opinii respondentów

Wyszczególnienie	% wskazań*
Brak wiary w skuteczność reklamacji	53,4
Niewielka wartość reklamowanego produktu	51,1
Brak czasu	36,6
Kłopotliwość produktów reklamacyjnych	34,2
Brak paragonu	33,8
Brak wiedzy na temat zasad i możliwości składania reklamacji	30,1
Brak chęci do składania reklamacji	28,8

*Wartości nie sumują się do 100%, ponieważ można było udzielić więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badanie własne.

Wyniki badania korespondują z wynikami uzyskanymi w badaniu przeprowadzonym w 2011 roku na terenie całego kraju wśród osób w wieku 16–24 lat. Jako główną przyczynę nieskładania reklamacji produktów żywnościowych badani zgłaszali najczęściej brak wiary w skuteczność reklamacji (61,1%), brak czasu (55,3%), brak paragonu (53,9%) oraz niewielką wartość reklamowanego produktu (52,8%) [Szlachciuk 2014].

Uwzględniając wybrane cechy socjodemograficzne respondentów, należy podkreślić, że najczęściej na brak wiary w skuteczność, jako powód nieskładania reklamacji żywności, zgłaszały osoby mieszkające na wsi (64,7%) oraz ankietowani, których rodzice/opiekunowie mieli wyższe wykształcenie (mat-

ka/opiekunka – 60,6%; ojciec/opiekun – 58,5%). Z kolei na niewielką wartość reklamowanego produktu wskazywali przede wszystkim respondenci, których matka/opiekunka miała wykształcenie podstawowe (58,0%) oraz mieszkańcy miast liczących powyżej 500 tys. mieszkańców (56,7%).

Wskazanie braku wiary w skuteczność reklamacji czy brak czasu jako przyczyny nieskładania reklamacji może być związane z osobowością respondentów. Wpływ osobowości na podjęcie działania związanego ze złożeniem reklamacji został zaobserwowany i opisany w literaturze [Bodey i Grace 2006, Huang i Chang 2008, Dały i in. 2010]. Badacze do czynników związanych z samym konsumentem, które mogą powodować, że podejmują oni wysiłek związany ze złożeniem reklamacji żywności, zaliczyli także cechy demograficzne [Tronvoll 2007].

Kłopotliwość procedur reklamacyjnych, jako jedna z przyczyn nieskładania reklamacji, była najczęściej sygnalizowana przez respondentów, których rodzice/opiekunowie mieli wykształcenie podstawowe lub zawodowe (matka/opiekunka – 44,0%) i wyższe (ojciec/opiekun – 41,5%). Nieposiadanie paragonu jako jedna z przyczyn, która według respondentów uniemożliwiała złożenie reklamacji, była częściej zgłaszana przez mieszkańców miast liczących mniej niż 500 tys. mieszkańców (40,8%) oraz ankietowanych, których matka/opiekunka miała podstawowe lub zawodowe wykształcenie (40,0%). W tym miejscu warto podkreślić, że podjęcie procedury reklamacyjnej nie może być uzależnione od posiadania przez konsumenta paragonu, a umieszczanie w regulaminach sklepów takiej informacji jest bezprawne.

Na brak wiedzy na temat zasad i możliwości składania reklamacji wskazywali najczęściej respondenci, których rodzice/opiekunowie mieli wyższe wykształcenie (matka/opiekunka – 32,5%; ojciec/opiekun – 32,3%). Aktualnie w Polsce w tym zakresie obowiązują od 25 grudnia 2014 roku zasady kodeksu cywilnego dotyczące rękojmi. Pomimo więc zmian w regulacjach prawnych dotyczących procesu reklamacyjnego i ich szerokiego popularyzowania w mediach, szczególnie przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, nadal 1/3 ankietowanych nie zna tych zasad.

Podsumowanie

Młodzi konsumenci są świadomi występujących nieprawidłowości w miejscu sprzedaży żywności, takich jak: sprzedaż żywności przeterminowanej, sprzedaż produktów w uszkodzonych opakowaniach czy nieprawidłowe przechowywanie żywności w miejscu sprzedaży. Jednakże mimo zaobserwowanych przez respondentów nieprawidłowości, tylko niespełna 1/3 ankietowanych przyznała, że złożyła kiedykolwiek reklamację produktu żywnościowego.

Reasumując, należy podkreślić, że z jednej strony zwiększone sankcje karne i częstsze kontrole na rynku żywności mogłyby się przyczynić w pewnym stopniu do zmniejszenia występowania nieprawidłowości w miejscu sprzedaży żywności. Z drugiej zarówno większa świadomość przedsiębiorców działających na rynku żywności z zakresu obowiązującego prawa i konieczności przestrzegania przez nich zasad etycznych, jak i większa aktywność konsumentów w reagowaniu na nieprawidłowości występujące w miejscu sprzedaży żywności mogłyby się przyczynić do wyeliminowania takich praktyk.

Literatura

- BODEY K., GRACE D., 2006: *Segmenting service “complainers” and “non-complainers” on the basis of consumer characteristics*, Journal of Services Marketing 20 (3), 178–187.
- BUTELLI S., 2007: *Consumer complaint behavior (CCB): a literature review*, dostępne on-line na: <http://dspace-unipr.cilea.it/handle/1889/1178> [dostęp: 22.06.2016].
- DALY T.M., LEE J.A., SOUTAR G.N., RASMI S., 2010: *Conflict-handling style measurement: a best-worst scaling application*, International Journal of Conflict Management 21 (3), 281–308.
- DĄBROWSKA A., 2001: *Edukacja konsumenta – potrzeba czy wyzwanie XXI w.*, Marketing i Rynek 12, 2–5.
- HEUNG V.C.S., LAM T., 2003: *Customer complaint behaviour towards hotel restaurant services*, International Journal of Contemporary Hospitality Management 15 (5), 283–289.
- HUANG J.-H., CHANG C.-C., 2008: *The role of personality traits in online consumer complaint behavior and service recovery expectation*, Social Behavior and Personality: An International Journal 36 (9), 1223–1232.
- HUPPERTZ J.W., 2003: *An Effort Model of First-Stage Complaining Behavior*, Journal of Consumer Satisfaction, Dissatisfaction, and Complaining Behavior 16, 132–144.
- Inspekcja Handlowa, 2016: *Informacja z kontroli prawidłowości i rzetelności organizowanej przez przedsiębiorców promocji w dużych sieciach handlowych*, dostępne on-line na: <http://www.katowice.wiih.gov.pl/art,172,i-kwartal> [dostęp: 22.06.2016].
- KENG K.A., RICHMOND D., HAN S., 2008: *Determinants of Consumer Complaint Behaviour: A Study of Singapore Consumers*, Journal of International Consumer Marketing 8 (2), 59–76.
- KOŁODINSKY J., 1995: *Usefulness of economics in explaining consumer complaints*, Journal of Consumer Affairs 29 (1), 29–54.
- LEE J., SOBERON-FERRER H., 1999: *An empirical analysis of elderly consumers' complaining behaviour*, Family and Consumer Sciences Research Journal 27 (3), 341–371.
- MIHUT A., 2012: *Study on complaints concerning quality food products in Bihor (2009–2011)*, Agricultural Management/Lucrari Stiintifice Seria I, Management Agricol 14 (2), 549–552.
- MOUSAVI M., ESFIDANI M.R., 2013: *A Comprehensive Model of Customers' Complaint Behavior*, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences 3 (5), 548–569.

- OZIMEK I., HERDE A., 2002: *Opinie konsumentów na temat nieprawidłowości w miejscu sprzedaży żywności*, Handel Wewnętrzny, numer specjalny, 174–178.
- PHAU I., SARI R.P., 2004: *Engaging in complaint behavior: an Indonesian perspective*, Marketing Intelligence and Planning 22 (4), 407–426.
- SURUJLAL M., BADRIE N., 2004: *Household consumer food safety study in Trinidad, West Indies*, Internet Journal of Food Safety 3, 8–14.
- SAWICKI W., 2014: *Oszustwa i nadzór w łańcuchu dostaw żywności*, Przemysł Spożywczy 68 (2), 2–4.
- SZLACHCIUK J., 2014: *Ocena znajomości praw przysługujących konsumentom na rynku żywności w wybranej grupie młodych osób*, rozprawa doktorska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa [manuskrypt].
- TRONVOLL B., 2007: *Complainer characteristics when exit is closed*, International Journal of Service Industry Management 18 (1), 25–51.
- UOKiK, 2014a: *Domowy, tradycyjny, naturalny, bez konserwantów, bez barwników, bez sztucznych słodzików, wolny od GMO: kontrola Inspekcji Handlowej 2014 r.* dostępne on-line na: [file:///C:/Users/User/Downloads/DIH_Naturalny,_tradycyjny,_Bez_GMO-info_z_a_III_kw_2014%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/DIH_Naturalny,_tradycyjny,_Bez_GMO-info_z_a_III_kw_2014%20(1).pdf) [dostęp: 22.06.2016].
- UOKiK, 2014b: *Sprawozdanie z działalności Inspekcji Handlowej w 2014 r.* dostępne on-line na: file:///C:/Users/User/Downloads/sprawozdanie_z_dzialalnosci_inspekcji_hnaldlowej_w_2014_r.,pdf [dostęp: 22.04.2016].
- WARZECHA M., ŻARNECKA M., 2013: *Czyny nieuczciwej konkurencji na rynku spożywczym*, część I, FOOD Lex 1, 7–11.
- WiiH w Katowicach, 2016: *Sprawozdanie z działalności w roku 2015 r.*, dostępne on-line na: <http://www.katowice.wiih.gov.pl/p,123,sprawozdania> [dostęp: 22.04.2016].

Abstrakt

Celem podjętego badania była analiza postępowania młodych konsumentów w związku z zaobserwowaniem nieprawidłowości na rynku żywności. Materiał badawczy stanowiły wyniki badania przeprowadzonego w listopadzie 2015 roku wśród 221 studentów ze Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w wieku 18–25 lat. Kryterium przystąpienia do badania było dokonywanie zakupów żywnościowych. Narzędziem badawczym był autorski kwestionariusz ankiety zaprojektowany na potrzeby badania. Efektem zrealizowanego badania jest identyfikacja działań podejmowanych przez konsumentów dokonujących zakupów na rynku żywności w sytuacji napotkania nieprawidłowości na tym rynku. Wyniki badań wskazują na potrzebę popularyzowania praw przysługujących konsumentom na rynku żywności.

Słowa kluczowe: reklamacja żywności, konsument, prawa konsumentów, miejsce sprzedaży

Perception of food fraud on the food market by young consumers

Abstract

The goal of the conducted research has been to analyze the behavior of young consumers in reference to observed food fraud on the market. The analysis is based on research conducted in November 2015 among 221 students aged 18–25. The criteria for participating in the research was buying food products. An original survey questionnaire, designed for the research, constituted the research tool. The result of the executed research is the identification of actions taken by consumers buying food products in a situation of irregularities on that market. The results indicate a need for popularizing consumer laws on the food market.

Key words: food complaints, consumer, consumer rights, place of distribution

Leonard Smolarski

Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa
Śląski Oddział Regionalny w Częstochowie

Wielkość dopłat bezpośrednich a produkcja, koszty i dochodowość działalności w indywidualnych gospodarstwach rolnych

Wstęp

Kwestia dochodów uzyskiwanych przez właścicieli rodzinnych gospodarstw rolniczych wciąż jest zagadnieniem pozostającym w sferze analiz i badań w teorii ekonomii, a szczególnie ekonomistów rolnych. Zegar [2008, s. 9–35] stwierdza, że kwestia dochodów w rolnictwie polega na znacząco gorszej sytuacji ekonomicznej oraz ogółu warunków życia ludności rolniczej w stosunku do ludności nierolniczej. Została ona wydobyta na światło dzienne na pewnym etapie historycznego rozwoju, tj. wraz z industrializacją. Utrzymująca się w rolnictwie stała deprecjacja dochodów wynika z naturalnych i ekonomicznych uwarunkowań alokacji czynników produkcji – nieefektywnej według kryterium Pareto. Mechanizm kreacji dochodów rolników w tych warunkach nie kieruje się jedną z podstawowych zasad ekonomii klasycznej, tj. zasadą przyrostów krańcowych, według której jednostki ekonomiczne dokonują alokacji swoich zasobów produkcji do najbardziej efektywnych ich zastosowań. Alokacja taka w przypadku gospodarstw indywidualnych jest ograniczona różnymi czynnikami, a głównie przez małą elastyczność popytu na żywność oraz małą mobilność i niepodzielność czynników produkcji rolniczej. Ponadto deprecjacja rolnictwa przez mechanizm rynkowy ma charakter uniwersalny w ramach gospodarki rynkowej, gdyż mechanizm ten ustala cenę dla konkretnych warunków podaży i popytu, które mogą nie odzwierciedlać faktycznie wytworzonej wartości dodanej, lecz przesądzać o wartości zrealizowanej, czyli o dochodzie. W związku z tym w rolnictwie występuje zjawisko tzw. ucieczki (drenażu) nadwyżki ekonomicznej do innych sektorów gospodarki [Woś 2000, s. 34, Kowalski i Rembisz 2005, s. 7–63, Czyżewski 2007, s. 19–21, Kowalski 2013, s. 71–81, Rembisz i Bezat-

-Jarzębowska 2013, s. 9–105]. A zatem interwencjonizm w rolnictwie koryguje zawodność mechanizmu rynkowego, gdyż część nadwyżki ekonomicznej, która w warunkach rynkowych odpływa do pozarolniczych sektorów, wraca z powrotem do rolnictwa. Wsparcie finansowe nie powinno jednak zakłócać funkcjonowania mechanizmu rynkowego, gdyż właściwe sygnały cenowe, zarówno produktów, jak i czynników produkcji, kształtowane są na rynku. Interwencyjne oddziaływanie na ich ceny może zniekształcać ich informacyjną funkcję. Wsparcie finansowe gospodarstw rolniczych w ramach wspólnej polityki rolnej (WPR) w postaci dopłat bezpośrednich ma charakter transferów od podatnika bezpośrednio do producenta rolnego, przez co zmniejsza prawdopodobieństwo wysyłania mylnych sygnałów z rynku do właścicieli gospodarstw rolnych. Wprowadzając system dopłat bezpośrednich, uwzględniono oczekiwania konsumentów i podatników, dając jednocześnie rolnikom swobodę wyboru kierunków produkcji, uwzględniając wymagania rynkowe. Ustalono, że większość dotacji będzie wypłacana rolnikom niezależnie od wielkości bieżącej produkcji¹.

Dopłaty bezpośrednie w krajach Unii Europejskiej (UE) zostały wprowadzone w ramach reformy Mac Sharry’ego w 1992 roku, jako instrument wspierania dochodów producentów rolnych [*The development...* 1991, s. 1–20, Keeney i in. 1997, s. 1–12]. W latach 2004–2014 w Polsce obowiązywał uproszczony system płatności, tzw. system jednolitej płatności obszarowej SAPS (ang. *single area payment scheme*), który polegał na stosowaniu płatności do 1 ha UR, bez względu na rodzaj produkcji rolniczej [*Ustawa z 18 grudnia 2003 r., Ustawa z 26 stycznia 2007 r., Ustawa o zmianie...*]. W latach 2004–2013 w ramach dopłat bezpośrednich polscy rolnicy otrzymali około 93 mld zł. W UE z dopłat bezpośrednich pochodzi prawie połowa dochodów rolników. Jest to zatem bardzo istotny element opłacalności produkcji rolnej. Wsparcie polskiego rolnictwa, za pośrednictwem dopłat bezpośrednich, wpływa nie tylko na wzrost wartości produkcji, ale przede wszystkim na dochody polskich gospodarstw rolnych² [Szo-

¹Jednym z głównych impulsów do wprowadzenia oraz późniejszych modyfikacji form płatności bezpośrednich były uzgodnienia dotyczące międzynarodowego handlu artykułami w ramach WTO (World Trade Organisation – Światowa Organizacja Handlu). Komisja Europejska dążyła do takiego przekształcenia płatności bezpośrednich, aby można je było zaliczyć do subwencji, które nie zakłócają funkcjonowania rynku (tzw. *green box*), przez co stałyby się one wolne od wszelkich restrykcji ilościowych wynikających z porozumień WTO [Judzińska i Łopaciuk 2011, s. 9–10].

²Realizacja koncepcji zrównoważonego rozwoju rolnictwa może oznaczać, że w niektórych gospodarstwach obniży się (lub też ulegnie ograniczeniu) poziom nakładów pochodzenia przemysłowego. Nastąpi więc pogorszenie wyników produkcyjnych i ekonomicznych, w konsekwencji czego zmniejszą się dochody rolników, ograniczając w ten sposób możliwości akumulacji i rozwoju ich gospodarstw, stąd zachodzi potrzeba wspierania zarówno relatywnie niższego poziomu dochodów rolniczych, jak i dalszego rozwoju rolnictwa. Strategia taka jest zgodna z koncepcją zrównoważonego rozwoju zarówno pod względem ekonomicznym, środowiskowym, jak i społecznym [Komorowska 2014, s. 98–110].

janowska 2006, s. 332–336, Kutkowska 2009, s. 101–109, Marcysiak i Marcysiak 2010, s. 253–256]. Celem płatności bezpośrednich jest zabezpieczenie odpowiedniego poziomu dochodów rolników, bez wpływu na wzrost cen dla konsumentów. W swych decyzjach rolnicy mogą się więc kierować sygnałami rynkowymi, co jest niezwykle ważne w sytuacji dostosowania produkcji do warunków jednolitego rynku [Berkum i Turner 2010, s. 4–16, Davidova 2011, s. 107–120, Żmija 2011, s. 193–201].

Na wartość produkcji ogółem uzyskanej w ramach działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego składa się produkcja roślinna i zwierzęca oraz pozostała. Jak podaje Klepacki [1997, s. 74], typowe gospodarstwa rolnicze zajmują się produkcją roślinną i zwierzęcą. Przetwórstwo czy świadczenie usług występuje w nich rzadko.

Na wartość kosztów produkcji ogółem składają się środki produkcji wraz ze świadczeniami finansowymi mającymi związek z działalnością operacyjną gospodarstwa rolnego.

Zgodnie z przyjętą metodyką FADN pierwszą nadwyżką ekonomiczną jest wartość dodana brutto gospodarstwa rolnego. Jest ona obliczana poprzez odjęcie zużycia pośredniego od produkcji ogółem i dodanie salda dopłat i podatków dotyczących działalności operacyjnej. Dopłaty zwiększają wartość dodaną brutto, a podatki powodują jej zmniejszenie. Jest to kategoria ekonomiczna, która odzwierciedla nowo wytworzoną wartość w gospodarstwie rolnym w okresie obrachunkowym przez czynniki wytwórcze (tj. ziemię, pracę i kapitał) niezależnie od tego, kto jest ich właścicielem, a także uwidacznia wpływ polityki państwa na pozycję ekonomiczną gospodarstwa rolnego, kształtowaną przez system dopłat (w tym dopłat obszarowych) i podatków.

Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego jest podstawową nadwyżką ekonomiczną uzyskiwaną w ramach działalności operacyjnej gospodarstwa³. Dochód ten stanowi opłatę za własne czynniki wytwórcze (praca, ziemia i kapitał) zaangażowane do działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego oraz ryzyko podejmowane przez prowadzącego gospodarstwo w roku obrachunkowym⁴.

³Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolniczego obliczony został zgodnie z metodyką FADN, w której od wartości dodanej brutto odejmuje się amortyzację i uzyskuje się wartość dodaną netto, od której następnie odejmuje się koszty czynników zewnętrznych, a dodaje się saldo dopłat i podatku VAT dotyczących inwestycji.

⁴Obliczony dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego kończy rachunek ekonomiczny w gospodarstwie rolnym według metody FADN. W tej metodzie przedmiotem zainteresowania są wyniki ekonomiczne osiągane przez gospodarstwo rolne jako całość. Na dochód wypracowany przez rodzinne gospodarstwo rolne, poza produkcją typowo rolniczą, składają się m.in. otrzymane przez to gospodarstwo dotacje do produkcji rolniczej, zarabkowanie maszynami i narzędziami gospodarstwa, działalność agroturystyczna. W metodzie FADN nie bada się dochodów rodziny rolniczej, a zatem dochody uzyskane przez rodzinę rolniczą poza gospodarstwem rolnym niezwiązane

Cel i metody badań

Celem badań było określenie zmian w wielkości produkcji i kosztów w indywidualnych gospodarstwach rolnych w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich. Dobór gospodarstw do badań był celowy. Badaniami objęto indywidualne gospodarstwa rolnicze z terenu województwa śląskiego, uczestniczące w systemie FADN (Farm Accountancy Data Network) – europejskim systemie zbierania danych z gospodarstw rolnych, prowadzące rachunkowość rolną pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej-Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB) [Ustawa z 29 listopada 2000 r.]. Obiekty znajdujące się w polu obserwacji Polskiego FADN są to gospodarstwa towarowe mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej rolnictwa. Za takie uznaje się te, które mieszczą się w grupie gospodarstw wytwarzających w danym regionie FADN około 90% wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej. Ustalona liczebność próby Polskiego FADN, zaakceptowana przez Komisję Europejską, liczyła 11 191 gospodarstw reprezentujących obszar całego kraju. W tej liczbie znalazło się 1426 gospodarstw z *Regionu 800 – Małopolska i Pogórze*, w którym klasyfikowało się 301 badanych gospodarstw z terenu województwa śląskiego. Był to więc dobór celowy, odzwierciedlający liczebność przy uwzględnieniu struktury typów rolniczych, wielkości ekonomicznej i powierzchni użytków rolnych (UR).

W opracowaniu analizie poddano indywidualne gospodarstwa rolne z województwa śląskiego, prowadzące rachunkowość rolną w latach 2005–2008. Obszar ten został wybrany z uwagi na specyficzny charakter w ujęciu makroekonomicznym. W regionie tym gospodarstwa rolnicze położone są wokół terenów silnie uprzemysłowionych, z największą w kraju aglomeracją górnośląską (o znaczeniu europejskim), a rolnictwo jest tam bardzo zróżnicowane zarówno pod względem wielkości gospodarstw, jak i charakteru produkcji. Wiele gospodarstw znajduje się na terenach miast i gmin miejsko-wiejskich.

Oceny wielkości produkcji i kosztów w badanych gospodarstwach rolnych dokonano na podstawie analizy zmian w wartości i strukturze, jakie zachodziły w poszczególnych latach analizowanego okresu. Przy określeniu zależności między zmianami produkcji i kosztów a poziomem dopłat bezpośrednich gospodarstwa rolnicze podzielono na grupy. Kryterium podziału była wysokość dopłat bezpośrednich do gospodarstwa. Opierając się na liście rankingowej badanych gospodarstw rolnych, wyodrębniono grupy według metody tzw. tercyli. Pierwsza grupa gospodarstw obejmowała 33,3% ich zbiorowości o najniższym

z funkcjonowaniem gospodarstwa, np. z pracy zawodowej są dochodami prywatnymi, niebędącymi przedmiotem zainteresowania FADN [Jasińska 2008, s. 20–23].

poziomie płatności bezpośrednich, druga o przeciętnej (33,3% zbiorowości), a trzecia o wartości najwyższej (33,3% zbiorowości). W ten sposób uzyskano podział gospodarstw rolniczych ze względu na poziom płatności bezpośrednich na pierwszą (I), drugą (II) oraz trzecią (III) grupę.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono strukturę rodzajową wartości produkcji badanych gospodarstw rolnych netto (bez podatku VAT), wytworzoną w danym roku obrachunkowym w ramach działalności operacyjnej. Podstawą wartości produkcji ogółem w analizowanym okresie prawie w całości była produkcja rolnicza (średnio 98,5% udziału w strukturze), która wykazywała tendencję rosnącą do 179 030 zł w 2007 roku (w 2008 r. w porównaniu do 2005 r. produkcja wzrosła o 30,7%). W niewielkim zakresie rolnicy świadczyli usługi własnym sprzętem na zewnątrz gospodarstwa, za które w 2005 roku otrzymali średnio 1419,5 zł, a w 2006 roku była to kwota jeszcze mniejsza (1086,4 zł), jednakże w kolejnych dwóch latach wystąpiła tendencja rosnąca do 2047,7 zł.

Na uwagę zasługuje fakt, że następowało systematyczne powiększanie działalności agroturystycznej przez rolników. Chociaż w ujęciu wartościowym były to kwoty niewielkie (średnio około 90 zł), wskazuje to jednak, że rolnicy poszukują różnych rozwiązań i możliwości zwiększenia swoich dochodów. Przykładem mogą być wielkości pozostałych przychodów z działalności operacyjnej gospodarstwa rolniczego, które w 2005 roku wynosiły 340,2 zł, a w 2008 roku wzrosły do 952,6 zł, tj. o 180%. Minimalny był też zakres usług własnych na rzecz inwestycji gospodarstwa rolnego, które obejmują koszt pracy ciągników oraz samochodów ciężarowych i osobowych, który wynosił średnio 225,4 zł. Może to świadczyć o tym, że gospodarstwa te prowadziły nakłady inwestycyjne w badanym okresie z pomocą dodatkowych środków finansowanych z tytułu różnych form dotacji, lecz nie angażowały do tego własnego sprzętu, gdyż pomoc taka podlegała rozliczeniu fakturowemu. Korzystały one dlatego głównie z usług obcych w tym zakresie.

Ogółem średnia wartość całej produkcji gospodarstwa rolniczego wykazywała tendencję rosnącą, jednakże niejednolite było jej tempo. W 2005 roku wynosiła 137 933,5 zł i wzrastała średnio około 15% rocznie do 2007 roku. W 2008 roku osiągnęła wartość 181 241,3 zł, czyli w stosunku do 2007 roku wzrosła zaledwie o 37,5 zł. Taka sytuacja może świadczyć o roli płatności bezpośrednich w procesach produkcyjnych gospodarstw. W pierwszych dwóch latach środki finansowe z dopłat bezpośrednich były w większości angażowane w produkcję. W 2007 roku użytkownicy gospodarstw rolnych mogli również przezna-

zczać część pieniędzy na inne cele, niezwiązane z produkcją rolniczą, a ponadto w tym roku płatności obszarowe były relatywnie mniejsze w stosunku do pozostałych lat, co w sumie przełożyło się na wyhamowanie produkcji w 2008 roku.

Tabela 1
Wartość i struktura produkcji

Wyszczególnienie	Lata								Zmiana 2008/2005	
	2005		2006		2007		2008		zł	%
	zł	%	zł	%	zł	%	zł	%		
Razem produkcja rolnicza	135 884,8	98,6	164 285,4	98,6	179 030,0	98,8	177 621,9	98,0	41 737,1	130,7
Produkcja leśna	93,6	0,1	151,0	0,1	130,3	0,1	146,4	0,1	52,8	156,4
Produkcja nierolnicza	0,2	0,0	26,3	0,0	15,9	0,0	0,6	0,0	0,4	300,0
Usługi świadczone własnym sprzętem na zewnątrz gospodarstwa rolnego	1 419,5	1,0	1 086,4	0,7	1 195,5	0,7	2 047,7	1,1	628,2	144,3
Usługi agroturystyczne	9,5	0,0	5,9	0,0	122,8	0,1	222,4	0,1	212,9	2 341,1
Usługi własne na rzecz inwestycji gospodarstwa rolnego	167,2	0,1	381,6	0,2	189,7	0,1	163,2	0,1	-4,0	97,6
Czynsze dzierżawne	12,4	0,0	2,8	0,0	16,3	0,0	10,1	0,0	-2,3	81,5
Odszkodowania produkcyjne – wspólne	6,1	0,0	191,6	0,1	63,5	0,0	76,4	0,1	70,3	1 252,5
Pozostałe przychody z działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego	340,2	0,2	541,9	0,3	439,8	0,2	952,6	0,5	612,4	280,0
Ogółem wartość produkcji gospodarstwa rolnego	137 933,5	100,0	166 672,9	100,0	181 203,8	100,0	181 241,3	100,0	43 307,8	131,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

W tabeli 2 przedstawiono wartość i strukturę produkcji według wysokości dopłat bezpośrednich w badanych gospodarstwach. Największe wartości produkcji ogółem uzyskiwały gospodarstwa z grupy o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich. W 2005 roku wynosiła ona średnio 230,4 tys. zł i systematycznie wzrastała do 2007 roku (288 tys. zł), nieznacznie spadając w 2008 roku. Jeszcze większa zmiana w przyroście wartości produkcji w tym samym okresie nastąpiła w gospodarstwach o średnim poziomie dopłat, jednakże nie stwierdzono jednoli-

Tabela 2

Wartość i struktura produkcji [zł/gospodarstwo] według wysokości dopłat bezpośrednich

Wyszczególnienie	Lata								Zmiana 2008/2005	
	2005		2006		2007		2008		tys. zł	%
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%		
Grupa I										
Produkcja roślinna	42,0	47,4	51,3	49,4	52,3	37,7	50,7	42,8	8,7	120,7
Produkcja zwierzęca	46,3	52,3	52,1	50,2	85,6	61,8	66,7	56,4	20,4	144,1
Pozostała produkcja	0,3	0,3	0,5	0,4	0,7	0,5	0,9	0,8	0,6	300,0
Ogółem wartość produkcji gospodarstwa rolnego	88,6	100,0	103,9	100,0	138,6	100,0	118,3	100,0	29,7	133,5
Grupa II										
Produkcja roślinna	46,9	49,4	61,0	44,7	59,4	50,8	63,7	45,5	16,8	135,8
Produkcja zwierzęca	47,1	49,7	73,7	53,9	55,6	47,5	71,9	51,4	24,8	152,7
Pozostała produkcja	0,8	0,9	2,0	1,4	2,0	1,7	4,3	3,1	3,5	537,5
Ogółem wartość produkcji gospodarstwa rolnego	94,8	100,0	136,7	100,0	117,0	100,0	139,9	100,0	45,1	147,6
Grupa III										
Produkcja roślinna	106,1	46,1	112,5	43,3	168,9	58,6	173,5	60,7	67,4	163,5
Produkcja zwierzęca	121,3	52,6	142,5	54,9	115,3	40,1	106,4	37,3	-14,9	87,7
Pozostała produkcja	3,0	1,3	4,6	1,8	3,8	1,3	5,6	2,0	2,6	186,7
Ogółem wartość produkcji gospodarstwa rolnego	230,4	100,0	259,6	100,0	288,0	100,0	285,5	100,0	55,1	123,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

tej tendencji rosnącej. W 2007 roku produkcja spadła do 117 tys. zł, a w 2008 roku zwiększyła się o 19,5%, co w porównaniu do 2005 roku oznaczało wzrost o 47,6%. W grupie gospodarstw o najmniejszych dopłatach w latach 2005–2007 następował systematyczny przyrost wartości produkcji (do 138,6 tys. zł w 2007 roku, tj. o 56,4%), a następnie spadek w 2008 roku (do 118,3 tys. zł). We wszystkich grupach gospodarstw w badanym okresie struktura produkcji ulegała zmianom w zależności od wysokości dopłat bezpośrednich. W gospodarstwach o największych dopłatach stwierdzono jednolitą tendencję rosnącą wartości produkcji roślinnej w całym badanym okresie – do 173,5 tys. zł w 2008 roku, tj. o 63,5%. Dużo mniejsza zmiana wystąpiła w grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat bezpośrednich, w której uzyskano wartość 63,7 tys. zł w 2008 roku, tj. nastąpił wzrost w stosunku do 2005 roku o 35,8%. W gospodarstwach o najmniejszych dopłatach wartość produkcji roślinnej systematycznie rosła do 52,3 tys. zł w 2007 roku, po czym w 2008 roku nastąpił niewielki spadek do 50,7 tys. zł. Wartości produkcji zwierzęcej w analizowanym okresie wykazywały zróżnicowane tendencje w poszczególnych grupach. W gospodarstwach o największych dopłatach wartość produkcji zwierzęcej w 2008 roku wynosiła 106,4 tys. zł, i był to spadek w porównaniu z 2005 rokiem o 12,3%. W grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat bezpośrednich w tym samym okresie produkcja zwierzęca natomiast wzrosła (o 52,7%), a w gospodarstwach o najmniejszych dopłatach było to zwiększenie o 44,1%.

Oddziaływanie płatności bezpośrednich na wartość produkcji w gospodarstwach rolniczych miało duże znaczenie w podejmowaniu przez rolników decyzji dotyczących przyjętych przez nich strategii gospodarowania. Szczególnie istotny na to wpływ miała produkcja roślinna, gdyż pieniądze z dopłat poprzez uprawy na UR kierowane były do tego działu. Wraz ze wzrostem dopłat bezpośrednich do gospodarstw zwiększał się udział produkcji roślinnej w strukturze produkcji ogółem, jednakże tempo tych zmian w poszczególnych latach było zróżnicowane. Można więc założyć, że tam gdzie rolnicy zainwestowali w produkcję roślinną, nie tylko czynnik obszarowy miał wpływ na wartość produkcji, lecz także pieniądze z dopłat bezpośrednich przyczyniały się do zwiększenia nakładów materiałowych na nasiona, sadzeniaki, nawozy mineralne, środki ochrony roślin. Poprzez te działania zwiększały produkcję roślinną w postaci większych plonów. W grupie gospodarstw o najwyższym poziomie płatności bezpośrednich mogły znajdować się głównie duże gospodarstwa o typie „uprawy polowe”, i w początkowym okresie funkcjonowania płatności w latach 2005–2006 przeważała w nich produkcja zwierzęca, która stanowiła odpowiednio 52,6 i 54,9%. Jednakże w tym czasie rolnicy podejmowali już stosowne decyzje o zwiększaniu potencjału produkcji roślinnej, gdyż w 2007 roku stanowiła ona 58,6% wartości produkcji rolniczej, a w 2008 roku jej udział wzrósł do 60,7%. W grupie gospodarstw o średnich płat-

nościach również w pierwszych dwóch latach przeważała produkcja zwierzęca, lecz w 2007 roku produkcja roślinna stanowiła 50,8%, obniżając się nieznacznie w 2008 roku do 45,5%. Należy zaznaczyć, że w skład tej grupy mogły wchodzić głównie gospodarstwa o typach „zwierzęta wypasowe” i „mieszane”, w których zaczęła dominować produkcja zwierzęca. W grupie o najmniejszych dopłatach bezpośrednich dominowały gospodarstwa o typie „zwierzęta ziarnożerne”, a także „zwierzęta wypasowe” i „mieszane”, stąd też od początku produkcja zwierzęca stanowiła w tej grupie większość w strukturze produkcji rolniczej, i w 2007 roku miała ona największy udział (61,8%).

W tabeli 3 przedstawiono wartość i strukturę rodzajową kosztów netto (bez VAT) poniesionych w danym roku obrachunkowym na działalność operacyjną w gospodarstwie. Największe koszty ogółem odnotowano w gospodarstwach z grupy o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich, w których wystąpiła w analizowanym okresie tendencja rosnąca, jednakże z różnym nasileniem w poszczególnych latach. W 2005 roku koszty wynosiły 195,3 tys. zł i wzrosły w 2008 roku o 22,6%. W grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat bezpośrednich w tym okresie wzrost kosztów ogółem wyniósł 65,4%, z tą różnicą, że po początkowym wzroście nastąpił ich spadek w 2007 roku. W roku następnym koszty zwiększyły się do 118,9 tys. zł (o 34,8%). Największy wzrost kosztów dotyczył gospodarstw o najmniejszych dopłatach, z tendencją rosnącą do 112,5 tys. zł w 2008 roku (o 70,2%).

Tabela 3

Wartość i struktura kosztów produkcji [zł/gospodarstwo] według wysokości dopłat bezpośrednich

Wyszczególnienie	Lata								Zmiana 2008/2005	
	2005		2006		2007		2008		tys. zł	%
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Grupa I										
Zużycie pośrednie razem, w tym:	50,8	76,8	56,8	73,7	81,7	77,3	88,1	78,3	37,3	173,4
koszty bezpośrednie razem	38,1	57,6	41,5	53,9	64,8	61,3	67,3	59,8	29,2	176,6
koszty ogólnogospodarcze razem	12,7	19,2	15,3	19,8	16,9	16,0	20,8	18,5	8,1	163,8
Podatki	0,7	1,0	0,8	1,0	1,1	1,0	1,3	1,2	0,6	185,7

Tabela 3 cd.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Amortyzacja	12,1	18,4	15,6	20,3	17,8	16,9	18,9	16,8	6,8	156,2
Koszty czynników zewnętrznych razem	2,5	3,8	3,9	5,0	5,0	4,8	4,2	3,7	1,7	168,0
Ogółem koszty produkcji	66,1	100,0	77,1	100,0	105,6	100,0	112,5	100,0	46,4	170,2
Grupa II										
Zużycie pośrednie razem, w tym:	52,1	72,4	72,8	74,7	65,5	74,2	86,9	73,1	34,8	166,8
koszty bezpośrednie razem	36,2	50,3	52,0	53,4	48,8	55,3	61,5	51,7	25,3	169,9
koszty ogólnospodarcze razem	15,9	22,1	20,8	21,3	16,7	18,9	25,4	21,4	9,5	159,7
Podatki	1,0	1,5	1,1	1,1	1,0	1,2	1,4	1,2	0,4	140,0
Amortyzacja	16,7	23,1	20,4	21,0	18,4	20,8	25,8	21,6	9,1	154,5
Koszty czynników zewnętrznych razem	2,1	3,0	3,1	3,2	3,3	3,8	4,8	4,1	2,7	228,6
Ogółem koszty produkcji	71,9	100,0	97,4	100,0	88,2	100,0	118,9	100,0	47,0	165,4
Grupa III										
Zużycie pośrednie razem, w tym:	145,5	74,5	148,6	74,9	155,3	76,2	179,0	74,7	33,5	123,0
koszty bezpośrednie razem	110,8	56,7	111,0	56,0	115,9	56,9	129,9	54,2	19,1	117,2
koszty ogólnospodarcze razem	34,7	17,8	37,6	18,9	39,4	19,3	49,1	20,5	14,4	141,5
Podatki	2,8	1,4	2,4	1,2	2,9	1,4	4,3	1,8	1,5	153,6
Amortyzacja	38,0	19,5	35,2	17,7	35,4	17,3	41,4	17,3	3,4	108,9
Koszty czynników zewnętrznych razem	9,0	4,6	12,2	6,2	10,3	5,1	14,8	6,2	5,8	164,4
Ogółem koszty produkcji	195,3	100,0	198,4	100,0	203,9	100,0	239,5	100,0	44,2	122,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

We wszystkich grupach gospodarstw w badanym okresie wartości poszczególnych grup kosztów w strukturze ulegały zmianom w zależności od wysokości dopłat bezpośrednich. Zużycie pośrednie w gospodarstwach o największych dopłatach wykazywało tendencję rosnącą (wzrosło do 179 tys. zł w 2008 r., tj. o 23%). Dużo większe zmiany w tym samym okresie wystąpiły w grupie gospodarstw o średnim i najniższym poziomie dopłat bezpośrednich, w których zużycie pośrednie wzrosło odpowiednio o 66,8 i 73,4%. Koszty amortyzacji kształtowały się w poszczególnych grupach nieco odmiennie i w kolejnych latach wykazywały różne wartości. W gospodarstwach o najmniejszych dopłatach w badanym okresie amortyzacja wykazywała jednolitą tendencję rosnącą – do 18,9 tys. zł w 2008 roku, tj. o 56,2%. Podobny wzrost (o 54,5%) dotyczył grupy gospodarstw o średnim poziomie płatności bezpośrednich, z tą jednak różnicą, że w 2007 roku nastąpił spadek amortyzacji. Najmniejsze zmiany wystąpiły w gospodarstwach o największych dopłatach, gdyż po spadku w latach 2006–2007 koszty amortyzacji zwiększyły się o 8,9% w stosunku do 2005 roku. Taka sytuacja może odzwierciedlać prowadzenie inwestycji przez właścicieli gospodarstw, jednakże o zróżnicowanym tempie, wielkościach i charakterze. W gospodarstwach o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich wartość inwestycji była relatywnie mniejsza, lecz wykazywała tendencję rosnącą wraz ze zwiększającymi się środkami finansowymi z tytułu dopłat obszarowych. Przeważnie były to inwestycje na mniejszą skalę, niemające charakteru prorozwojowego, głównie dotyczące zakupów sprzętu oraz maszyn rolniczych. Z tego powodu wartość odpisów amortyzacyjnych w tych gospodarstwach była stosunkowo najmniejsza. W grupie gospodarstw średnich wartość inwestycji była większa niż w tych o najmniejszych dopłatach, z tendencją rosnącą w latach 2005–2006, niewielkim spadkiem w 2007 roku oraz wzrostem w 2008 roku. Właściciele gospodarstw o najwyższym poziomie płatności bezpośrednich prowadzili z kolei stosunkowo duże inwestycje na względnie ustabilizowanym poziomie, a relatywnie większe środki finansowe z tytułu dopłat obszarowych pozwalały rolnikom na większe i bardziej równomierne tempo prac inwestycyjnych.

Koszty czynników zewnętrznych nie stanowiły dużych udziałów w kosztach ogółem, a największy ich przyrost wystąpił w gospodarstwach o średnich dopłatach – z 2,1 tys. zł w 2005 roku wzrosły do 4,8 tys. zł w 2008 roku, tj. o 128,6%. W gospodarstwach o najniższym i najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich zmiany były mniejsze, a ich zwiększenie w analizowanym okresie wynosiło odpowiednio 68 i 64,4%. Kwoty podatków były najmniejsze w gospodarstwach o najmniejszych dopłatach i kształtowały się w granicach 0,7–1,3 tys. zł, a największe występowały w gospodarstwach o najwyższym poziomie płatności – do 4,3 tys. zł w 2008 roku.

W działalności operacyjnej gospodarstwa rolniczego bardzo ważny jest udział w strukturze poszczególnych kategorii kosztów i relacje, jakie zachodzą między nimi w danym roku obrachunkowym. W grupie gospodarstw o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich w badanym okresie zużycie pośrednie utrzymywało się na stabilnym poziomie, a udział w strukturze kosztów zawierał się od 74,5% w 2005 roku do 76,2% w 2007 roku. Zbliżony udział odnotowano w gospodarstwach o średnim poziomie płatności (do 74,7% w 2006 r.). Nieznacznie pod tym względem odbiegały gospodarstwa o najmniejszych płatnościach, w których zużycie pośrednie kształtowało się w przedziale 76,8–78,3%. Koszty bezpośrednie w każdej grupie gospodarstw stanowiły ponad 50% w strukturze wszystkich kosztów (tab. 3). Poziom kosztów ogólnogospodarczych w gospodarstwach o najmniejszych i średnich dopłatach był zbliżony, zawierał się w przedziale 12,7–25,4 tys. zł, a w grupie o największych płatnościach koszty te wynosiły 34,7–49,1 tys. zł. Udział kosztów bezpośrednich w porównaniu z kosztami ogólnogospodarczymi w zużyciu pośrednim we wszystkich prawie grupach wynosił ponad 70%, a największy był w gospodarstwach o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich (do 79,3% w 2007 roku). Potwierdza to fakt, że w skład tej grupy wchodzi dużo gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne”, których mniejszy areal nie uprawnia do pobierania dużych dopłat, a w których koszty bezpośrednie w strukturze kosztów ogółem są największe z wszystkich typów gospodarstw, głównie ze względu na udział pasz z zakupu w żywieniu tych zwierząt [*Wyniki standardowe...* 2010, s. 7–26]. Z kolei w grupie o największych i średnich dopłatach mniejsze koszty bezpośrednie wynikają z przewagi gospodarstw o typach „uprawy polowe” i „zwierzęta wypasowe”, w których koszty nawozów, środków ochrony roślin, nasion i pasz dla zwierząt „wypasowych” były mniejsze niż w gospodarstwach zwierząt „ziarnożernych”. Należy podkreślić fakt, że udział kosztów bezpośrednich w porównaniu z kosztami ogólnogospodarczymi (w strukturze zużycia pośredniego) w grupie gospodarstw o najwyższym poziomie płatności wykazywał jednolitą tendencję spadkową w badanym okresie – do 72,6% w 2008 roku.

Największe koszty amortyzacji w strukturze kosztów ogółem wystąpiły w gospodarstwach o średnim poziomie dopłat bezpośrednich, których udział w 2005 roku wynosił 23,1%, zmniejszając się nieznacznie w 2008 roku do 21,6%. W gospodarstwach o największych dopłatach koszty amortyzacji były najmniejsze, z jednolitą tendencją malejącą ich udziału w strukturze kosztów ogółem (do 17,3% w 2008 roku). W gospodarstwach o najmniejszych dopłatach w 2005 roku udział kosztów amortyzacji wynosił 18,4%, wzrastając w 2006 roku do 20,3%, a następnie koszty te systematycznie zmniejszały się, osiągając w 2008 roku udział na poziomie 16,8%. Największy udział kosztów czynników zewnętrznych w strukturze kosztów ogółem występował w gospo-

darstwach o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich. Około 90% składników kosztów czynników zewnętrznych to koszty wynagrodzeń za pracę najemną [Wyniki standardowe... 2010, s. 19]. W gospodarstwach największych udział tych kosztów kształtował się w analizowanym okresie od 4,6% w 2005 roku do 6,2% w 2008 roku. Mniejszy udział kosztów czynników zewnętrznych występował w gospodarstwach najmniejszych i średnich – do 5% w 2006 roku. Udział podatków w strukturze kosztów ogółem był największy w gospodarstwach o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich (1,2–1,8%), a najmniejszy w grupie o najmniejszych płatnościach (1,0–1,2%).

Reasumując, należy podkreślić różnice w wysokości kosztów ogółem, jakie wystąpiły w latach 2007–2008 w badanych gospodarstwach, i odnieść je do wartości produkcji ogółem. W 2008 roku w grupie o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich koszty wzrosły o 17,5%, a produkcja spadła o 0,9%, w grupie o średnich dopłatach wzrost kosztów był jeszcze większy i wyniósł 34,8%, przy jednoczesnym wzroście produkcji o 19,5%. W grupie gospodarstw o najmniejszych dopłatach wzrost kosztów był najmniejszy (o 6,5%), lecz produkcja w tym samym czasie spadła w tej grupie o 14,7%. W badaniach potwierdzają się wyniki analiz i obliczeń Kowalskiego [2009, s. 82–92] dotyczące dochodów z gospodarstw rolnych według danych Polskiego FADN, które informują o zmniejszeniu realnej wartości dodanej i dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w 2008 roku w stosunku do 2007 roku. Było to wynikiem zwiększenia wartości zużycia pośredniego o 11,2%, podczas gdy wartość produkcji zwiększyła się o 2%. Kowalski [2010, s. 41–44] oraz Dynowska i Łapińska [2010, s. 67–71] podają, że wskaźnik relacji cen (nożyce cen) produktów rolnych sprzedawanych do towarów i usług zakupywanych na cele bieżącej produkcji rolniczej i inwestycji wynosił w 2008 roku 90,1%⁵, a w 2007 roku było to 107,2%. Z tego powodu najbardziej niekorzystnym dla rolnictwa był 2008 rok, gdyż równocześnie koszty bezpośrednie wzrosły o 9,3%, a koszty ogólnogospodarcze o 12,4%. Koszty działalności gospodarczej łącznie wzrosły również o tyle samo. Z uwagi na zmniejszenie wartości produkcji i znaczne zwiększenie kosztów ich uzyskania, wszystkie kategorie dochodowe w analizowanych grupach gospodarstw były relatywnie mniejsze w 2008 roku w porównaniu do tych z lat 2005–2007.

W tabeli 4 przedstawiono wartość dodaną brutto analizowanych gospodarstw w latach 2005–2008 oraz wyniki efektywności jej wykorzystania w rela-

⁵Wskaźnik nożyc cen w 2008 roku zmalał przede wszystkim pod wpływem dynamicznego wzrostu cen środków produkcji, któremu towarzyszyły obniżki cen podstawowych produktów rolniczych, w tym głównie zbóż i mleka. Zdecydowane podwyżki cen energii, surowców i nawozów mineralnych na światowych rynkach skutkowały w 2008 roku wzrostem cen detalicznych nawozów mineralnych o ponad 38%, podwyżkami cen środków ochrony roślin o 10% oraz wzrostem cen energii o 5% [Kowalski 2010, s. 121–127].

Tabela 4

Wartość dodana brutto [zł]

Wyszczególnienie	Lata				Zmiana 2008/2005	
	2005	2006	2007	2008	zł	%
Wartość dodana brutto/ /gospodarstwo	78 063,5	90 063,3	96 346,4	87 826,7	9 763,2	112,5
Wartość dodana brutto na 1 ha UR	2 516,6	3 148,0	3 184,0	2 428,8	-87,8	96,5
Wartość dodana brutto na 1 osobę pełnozatrudnioną	38 079,7	44 807,6	49 408,4	44 582,1	6 502,4	117,1
Wartość dodana brutto na 1 h pracy	17,3	20,4	22,4	20,2	2,9	116,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

cji do jednostki powierzchni UR (1 ha), na osobę pełnozatrudnioną i 1 h pracy. W latach 2005–2007 wartość dodana brutto wykazywała tendencję rosnącą do 96 346,4 zł w 2007 roku, tj. zwiększyła się o 23,4%, a w 2008 roku nastąpił jej spadek (o 8,8% w stosunku do 2007 r.). Zasadniczą tego przyczyną było zwiększenie wartości zużycia pośredniego w 2008 roku w stosunku do 2007 roku, wobec niewielkiego wzrostu produkcji rolniczej ogółem.

W rezultacie szybciej rosnących cen materiałów do produkcji niż produktów rolnych nadwyżka wartości produkcji nad zużyciem pośrednim zmniejszyła się w tym okresie o 16,8%. Taka sytuacja ukierunkowała również podobne tendencje w relacji wartości dodanej brutto do jednostki powierzchni ziemi i zasobów pracy. W 2005 roku wartość dodana brutto wynosiła 2516,6 zł/ha UR, osiągając w latach 2006–2007 wielkości w granicach 3148–3184 zł/ha UR, obniżając się w 2008 roku do 2428,8 zł/ha UR. Jedna osoba pełnozatrudniona w gospodarstwie mogła uzyskać w 2005 roku 38 079,7 zł, a w 2007 roku było to już 49 408,4 zł. Oznacza to, że w ciągu trzech lat nastąpił wzrost wartości dodanej brutto w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną o 29,7%. Zasadniczą przyczyną tego zjawiska było to, że od 2005 roku wartość dodana brutto na jedno gospodarstwo rosła, i w 2007 roku była największa, a nakłady pracy w tym samym czasie spadały (w 2007 roku były najmniejsze). Takie same relacje wystąpiły w przeliczeniu na jednostkę czasu pracy. W 2005 roku na 1 h pracy przypadało 17,3 zł wartości dodanej brutto, a w 2007 roku było to 22,4 zł. W porównaniu do 2005 roku wartość dodana brutto na 1 h pracy wzrosła w 2008 roku o 16,8% i wyniosła 20,2 zł.

Średni dochód uzyskiwany w 2005 roku w badanych gospodarstwach rolnych wynosił 40 953,2 zł (tab. 5). W 2006 roku został zwiększony przez rolników do 56 969,9 zł, tj. o 39,1%, a w 2007 roku dochód, jaki uzyskali, był największy w całym analizowanym okresie i wynosił 62 365,5 zł. Oznaczało to, że w latach

Tabela 5

Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolniczego [zł]

Wyszczególnienie	Lata				Zmiana 2008/2005	
	2005	2006	2007	2008	zł	%
	Dochód na gospodarstwo	40 953,2	56 969,9	62 365,5	47 225,8	6 272,6
Dochód na 1 ha UR	1 320,2	1 991,3	2 061,0	1 306,0	-14,2	98,9
Dochód na 1 osobę pełnozatrudnioną	19 977,2	28 343,2	31 982,3	23 972,5	3 995,3	120,0
Dochód na 1 h pracy	9,1	12,9	14,5	10,9	1,8	119,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

2005–2007 z każdym kolejnym rokiem produkcja rolnicza stawała się coraz bardziej opłacalna, a dochód w tym okresie wzrósł o 53%. Dopiero w 2008 r. nastąpił spadek dochodu do 47 225,8 zł, czyli w porównaniu z 2007 rokiem zmniejszył się o 24,3%⁶. Taki sposób tworzenia się dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego w latach 2005–2008 ukształtował podobne tendencje w relacjach dochodu do posiadanych w gospodarstwach zasobów ziemi i pracy.

W 2005 roku dochód wynosił 1320,2 zł/ha UR, po czym w latach 2006–2007 utrzymywał się na poziomie około 2000 zł/ha UR, a następnie w 2008 roku obniżył się do wartości jeszcze mniejszej niż z 2005 roku, tj. do 1306 zł/ha UR. Dochód na jedną osobę pełnozatrudnioną w gospodarstwie w 2005 roku wynosił 19 977,2 zł, a w 2006 roku był większy o 41,5%. W 2007 roku osoba pełnozatrudniona w gospodarstwie uzyskiwała prawie 32 tys. zł i była to największa kwota otrzymanego dochodu w badanym okresie. A więc w porównaniu z 2005 rokiem, osoba pełnozatrudniona w gospodarstwie zarobiła w 2007 roku więcej o 60%. Przyczyną takich zmian było to, że od 2005 roku dochód na gospodarstwo stale powiększał się i w 2007 roku był największy, a nakłady pracy w tym samym czasie spadały (w 2007 r. były najmniejsze). Podobne relacje wystąpiły w przeliczeniu na jednostkę czasu pracy, gdyż w 2005 roku uzyskiwano 9,1 zł dochodu na 1 h pracy, a w 2007 roku o 59,3% więcej, tj. 14,5 zł, w 2008 roku nastąpiła obniżka do 10,9 zł, co w porównaniu z 2005 rokiem i tak stanowiło przyrost o 19,8%.

⁶W całym zbiorze indywidualnych gospodarstw rolnych znajdujących się w polu obserwacji PL FADN odnotowano w 2008 roku spadek dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego o 19,6% w porównaniu do 2007 roku. Również we wszystkich typach rolniczych (poza uprawami trwałymi) nastąpiło obniżenie dochodu, a największy spadek odnotowały gospodarstwa o typie „mieszane” (26,6%) [Goraj 2009, s. 6].

Wnioski

W opracowaniu określono wielkość zmian w produkcji i kosztach w indywidualnych gospodarstwach rolniczych w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich.

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Wartość produkcji rolniczej w gospodarstwach zwiększała się wraz ze wzrostem dopłat bezpośrednich w poszczególnych latach badanego okresu.
2. W gospodarstwach największych pod względem obszarowym wraz ze wzrostem dopłat bezpośrednich zwiększał się udział produkcji roślinnej w strukturze produkcji ogółem. W gospodarstwach najmniejszych obszarowo udział produkcji roślinnej na ogół zmniejszał się w kolejnych latach, co mogło wynikać stąd, że w grupie tej dominowały gospodarstwa o typach „zwierzęta ziarnożerne” i „mieszane”.
3. Dopłaty bezpośrednie były ważnym czynnikiem przyczyniającym się do wprowadzania zmian w zakresie struktury produkcji gospodarstw indywidualnych, a ich oddziaływanie na wartość produkcji miało duże znaczenie w podejmowaniu przez rolników decyzji dotyczących przyjętych przez nich strategii gospodarowania. Szczególnie istotny na to wpływ miała produkcja roślinna, gdyż pieniądze z dopłat poprzez uprawy na UR kierowane były do tego działu.
4. Największe koszty ogółem występowały w gospodarstwach największych pod względem obszarowym, a największe tempo wzrostu kosztów wystąpiło w gospodarstwach o najmniejszych dopłatach. Zarówno wartość dodana brutto, jak i dochód w analizowanych grupach gospodarstw były relatywnie małe w 2008 roku od tych z lat 2005–2007, z uwagi na zmniejszenie wartości produkcji i znaczne zwiększenie kosztów. W tych niekorzystnych dla produkcji rolniczej relacjach rynkowych dopłaty bezpośrednie odgrywały ważną rolę w tworzeniu dochodów gospodarstw rolnych.

Literatura

- BERKUM S., TURNER M., 2010: *Impacts of direct payments in new member states, candidate countries and potential candidate countries synthesis report*, [w:] Agripolicy Enlargement Network for Agripolicy Analysis, 4–16.
- CZYŻEWSKI A., 2007: *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie makro- i mikroekonomiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań.

- DAVIDOVA S., 2011: *Implementation of Single Area Payment Scheme in the UE New Members States*, [w:] A. Sorrentino, R. Henke, S. Severini (red.), *The Common Agricultural Policy after the Fischler Reform: National Implementations, Impact Assessment and the Agenda for Future Reforms*, Ashgate Publishing Company.
- The development and future of the CAP – Reflections paper of the Commission*, Commission of the European Communities, com (91) 100 final, Brussels 1991.
- DYNOWSKA J., ŁAPIŃSKA A., 2010: *Koszty i dochodowość rolniczych gospodarstw towarowych*, Roczniki Naukowe SERiA 12, 3, 67–71.
- GORAJ L., 2009: *Szacunek dochodów gospodarstw rolnych w 2008 r. według parametrów rachunków makroekonomicznych dla rolnictwa z 31.01.2009 r.*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- JASIŃSKA E., 2008: *Indywidualne gospodarstwa rolne w świetle danych rachunkowych z lat 1952–2001*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- JUDZIŃSKA A., ŁOPACIUK W., 2011: *Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rolnictwo. Raport Programu Wieloletniego 2011–2014*, Raport 9, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KEENEY M., MATTHEWS A., FRAWLEY J., 1997: *The distribution of direct payments in Irish agriculture*, Dublin Economics Workshop Conference, Kenmare.
- KLEPACKI B., 1997: *Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KOMOROWSKA D., 2014: *Prawidłowości rozwoju rolnictwa a rozwój współczesnego rolnictwa*, Problemy Rolnictwa Światowego 14 (29), 3, 98–110.
- KOWALSKI A. (red.), 2009: *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2008 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KOWALSKI A. (red.), 2010: *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2009 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KOWALSKI A., 2013: *Perspektywy rozwoju rolnictwa europejskiego*, [w:] *Znaczenie rolnictwa – perspektywa historyczna i międzynarodowa*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KOWALSKI A., REMBISZ W., 2005: *Rynek rolny i interwencjonizm a efektywność i sprawiedliwość społeczna*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KUTKOWSKA B., 2009: *Wspieranie dochodów rolniczych przez dopłaty bezpośrednie w gospodarstwach Dolnego Śląska*, Journal of Agribusiness and Rural Development 2 (12), 101–109.
- MARCYSIAK A., MARCYSIAK A., 2010: *Wpływ płatności bezpośrednich na dochody gospodarstwa rolniczego*, Roczniki Naukowe SERiA 12, 3, 253–256.
- REMBISZ W., BEZAT-JARZĘBOWSKA A., 2013: *Ekonomiczny mechanizm kształtowania dochodów producentów rolnych*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- SZPOJANOWSKA J., 2006: *Analiza wpływu dopłat bezpośrednich na wyniki produkcyjno-ekonomiczne polskiego rolnictwa*, Roczniki Naukowe SERiA 8, 4, 332–336.
- Ustawa z 18 grudnia 2003 r. o płatnościach bezpośrednich do gruntów rolnych* (Dz.U. 2004 nr 6, poz. 40).
- Ustawa z 26 stycznia 2007 r. o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej* (Dz.U. 2007 nr 35, poz. 217).
- Ustawa z 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych* (Dz.U. 2001 nr 3, poz. 20).

- Ustawa o zmianie ustawy o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej oraz ustawy o opłacie skarbowej z dnia 29 lutego 2008 r. (tekst jednolity Dz.U. 2008 nr 170, poz. 1051).*
- WOŚ A., 2000: *Tworzenie i podział dochodów rolniczych. Dochody transferowe*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2008 roku, część II*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
- ZEGAR J.S., 2008: *Dochody w rolnictwie w okresie transformacji i integracji europejskiej*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- ŻMIJA D., 2011: *System płatności bezpośrednich w Polsce w kontekście rozwiązań stosowanych w Unii Europejskiej*, Problemy Rolnictwa Światowego 11, 1 (26).

Abstrakt

W opracowaniu określono wpływ dopłat bezpośrednich na produkcję, koszty i dochodowość działalności w gospodarstwach rolniczych. Badaniami objęto indywidualne gospodarstwa rolne z terenu województwa śląskiego, uczestniczące w systemie PL-FADN. Okres badawczy obejmował lata 2005–2008. Przeprowadzone badania wykazały, że największe wartości produkcji ogółem uzyskiwały gospodarstwa z grupy o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich. W gospodarstwach największych pod względem obszarowym wraz ze wzrostem dopłat bezpośrednich zwiększał się udział produkcji roślinnej w strukturze produkcji ogółem. Dopłaty bezpośrednie przyczyniały się do wprowadzania zmian w zakresie kierunku i struktury produkcji gospodarstw indywidualnych, a w okresach o niekorzystnej koniunkturze dla produkcji rolniczej stabilizowały dochody gospodarstw rolnych.

Słowa kluczowe: dopłaty bezpośrednie, produkcja rolnicza, koszty, gospodarstwa rolne

The level of direct payments versus production, costs and profitability of individual farms

Abstract

The paper aims to determine the impact of direct payments on the production, costs and profitability of individual farms. Our research on individual farms (participating in the EU-FADN) was carried out in Silesian region (for years 2005–2008). Our studies indicated that the highest total production was achieved on farms in the group with the highest level of direct payments. In the group of the

largest farms (in terms of the area) the share of plant production in the structure of total production increased with the rise of direct payments. Direct payments influenced the changes in the direction and structure of agricultural production in the farms. They also stabilized farm incomes in periods of unfavorable economic conditions for agricultural production.

Key words: direct payments, agricultural production, costs, farms

Dorota Komorowska

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

Efektywność ekologicznych gospodarstw sadowniczych w porównaniu do konwencjonalnych

Wstęp

Rozwój produkcji rolniczej uzyskiwanej metodami ekologicznymi jest warunkowany zapotrzebowaniem na produkty oraz efektywnością ekonomiczną jej wytwarzania. Notowane od lat 80. ubiegłego wieku zagrożenia związane z bezpieczeństwem żywności o zasięgu międzynarodowym spowodowały, że konsumenci (także w Polsce) zwracają coraz większą uwagę na tą kwestię. Największe obawy w kontekście bezpieczeństwa żywności budzi sposób produkcji i przetwarzania żywności oraz stopień ingerencji w te procesy. W związku z tym żywność ekologiczna i tradycyjna jest oceniana jako niosąca najmniejsze zagrożenie [Tyburski i in. 2007, Żakowska-Biemans 2011]. Żywność ekologiczna jest postrzegana jako „naturalna”, tradycyjna natomiast jest łączona z tradycyjnym sposobem produkcji i przetwarzania, co budzi zaufanie konsumentów i przekłada się na ich zachowania rynkowe. Z tego powodu obserwuje się systematyczny wzrost popytu na produkty ekologiczne i tradycyjne oraz rozwój rynków tego typu produktów.

Wzrost popytu na produkty ekologiczne stwarza możliwości rozwoju produkcji ekologicznej, w tym owoców i warzyw, które należą do produktów najchętniej kupowanych na ekologicznym rynku żywnościowym [Willer i in. 2013]. Z danych statystycznych dotyczących rolnictwa ekologicznego na świecie wynika, że Polska jest krajem o największej powierzchni ekologicznych plantacji drzew i krzewów owocowych do produkcji owoców strefy umiarkowanej (jabłonie, grusze, śliwy, czereśnie, wiśnie, brzoskwinie, morele, maliny, porzeczki) zarówno w Europie, jak i na świecie [*The World of Organic Agriculture...* 2015]. Powierzchnia ekologicznych plantacji drzew i krzewów owocowych w Polsce

w 2012 roku została wyszacowana na 42 tys. ha i stanowiła 35% powierzchni ekologicznych plantacji drzew i krzewów owocowych w Europie oraz 27% powierzchni ekologicznych plantacji drzew i krzewów owocowych na świecie. Wynika to z dużego udziału ekologicznych plantacji jabłoni, których powierzchnia w naszym kraju stanowi prawie połowę powierzchni ekologicznych plantacji jabłoni na świecie. W Polsce są także największe powierzchnie ekologicznych plantacji krzewów owocowych, w tym malin i czarnych porzeczek [Komorowska 2014].

Największy udział powierzchni ekologicznych plantacji sadowniczych w całkowitej powierzchni plantacji sadowniczych mają Czechy (w 2012 r. wyniósł on 34,1%). Polska pod tym względem zajmuje drugą pozycję (odpowiednio 15,6%) i wyprzedza pozostałe kraje o znaczącym udziale powierzchni ekologicznych sadów w całkowitej powierzchni sadów, czyli Niemcy (14,4%), Łotwę (14,3%), Finlandię (12,6%) oraz Estonię (12,5%). W związku z powyższym zainteresowanie wzbudzają wyniki produkcyjne i ekonomiczne naszych gospodarstw ekologicznych zajmujących się produkcją sadowniczą.

Z wieloletnich badań prowadzonych w IUNG-PIB w Puławach nad integrowanym, ekologicznym i konwencjonalnym systemem gospodarowania w rolnictwie wynika, że umiarkowana specjalizacja, czyli roślinny lub zwierzęcy kierunek produkcji w gospodarstwie zwiększa efektywność gospodarstw ekologicznych [Kuś i in. 2005, Stalenga 2010]. W obrębie ogółu gospodarstw ekologicznych można wyodrębnić gospodarstwa o określonym typie produkcyjnym¹, w tym nastawione na uprawy sadownicze [Nachtman 2010]. W związku z tym, że Polska jest krajem o znaczącej powierzchni ekologicznych plantacji drzew i krzewów owocowych to sadownicze gospodarstwa ekologiczne i konwencjonalne są przedmiotem analizy porównawczej.

Cel i metodyka badań

Celem opracowania jest ocena efektywności gospodarowania zasobami produkcyjnymi w sadowniczych gospodarstwach ekologicznych w porównaniu do konwencjonalnych, objętych rachunkowością rolną w systemie FADN² w 2013 roku. W badanym roku w próbie Polskiego FADN było 17 gospodarstw ekologicznych i 439 gospodarstw konwencjonalnych nastawionych na uprawy sadownicze.

¹Typ produkcyjny gospodarstwa rolnego określany jest udziałem wartości produkcji z poszczególnych działalności rolniczych w wartości produkcji całkowitej gospodarstwa.

²FADN to jednolity system zbierania danych rachunkowych we wszystkich krajach członkowskich UE, służący m.in. do kreowania wspólnej polityki rolnej. W Polsce od 2004 roku IERiGŻ-PIB prowadzi badania rachunkowości rolnej w systemie FADN, określanym jako Polski FADN.

Zaprezentowane w opracowaniu wyniki są średnimi dla porównywanych grup gospodarstw, a zgodnie z założeniami obowiązującego systemu rachunkowości rolnej badaniem były objęte tylko gospodarstwa towarowe [Goraj i Mańko 2009].

Efektywność gospodarowania zasobami produkcyjnymi w gospodarstwach rolnych mierzy się, odnosząc ujęcie wartościowe efektów produkcyjnych oraz wyniki ekonomiczne gospodarstw do wkładu czynników wytwórczych zaangażowanych w ich uzyskanie. Odniesienie odpowiednio wyników produkcyjnych pozwala ustalić efektywność produkcyjną, a wyników ekonomicznych – efektywność ekonomiczną. Odniesienie wartości uzyskanej produkcji do wielkości zasobów ziemi użytkowanych w badanych gospodarstwach pozwoliło ustalić produktywność zasobów ziemi. Odniesienie wartości produkcji do wielkości wkładu pracy w jej wytworzenie (wkładu pracy przeliczonego na pełny wymiar czasu pracy) pozwoliło obliczyć produktywność wydatkowanej pracy (ekonomiczną wydajność pracy). Przeliczenie wartości uzyskanej produkcji na 100 zł wartości zaangażowanego kapitału w procesy wytwarzania porównywanych gospodarstw pozwoliło ustalić produktywność kapitału przypadającą na jednostkę jego wartości. Z kolei odniesienie odpowiednio wyniku ekonomicznego (dochodu z gospodarstwa rolnego) do wkładu zasobów produkcyjnych zaangażowanych w jego wypracowanie pozwoliło ocenić efektywność ekonomiczną gospodarowania zasobami w badanych gospodarstwach sadowniczych (dochodowość zasobów ziemi, wydatkowanej pracy i zaangażowanego kapitału).

Potencjał produkcyjny badanych gospodarstw

Przeciętna powierzchnia użytków rolnych (UR) badanych gospodarstw sadowniczych była wyraźnie zróżnicowana. Gospodarstwa ekologiczne gospodarowały prawie dwukrotnie większą powierzchnią UR niż konwencjonalne. Przeciętna powierzchnia UR gospodarstw ekologicznych wynosiła 18 ha, a konwencjonalnych – 9,6 ha (tab. 1). Zarówno gospodarstwa ekologiczne, jak i konwencjonalne gospodarowały głównie własnymi gruntami (dzierżawienie użytków rolnych miało niewielkie znaczenie). Przeważającą część powierzchni UR w obu grupach gospodarstw zajmowały plantacje sadownicze (ponad 80%).

Na podstawie danych rachunkowości rolnej FADN z zakresu zasobów pracy gospodarstw rolnych można podać tylko wkład zasobów pracy w procesy produkcyjne gospodarstw, czyli nakłady pracy. Z tych danych wynika, że roczne nakłady pracy ogółem w przeliczeniu na pełnozatrudnionego w ciągu roku (w AWU³) w badanych gospodarstwach sadowniczych kształtowały się na zbliżonym poziomie.

³AWU – jednostka przeliczeniowa nakładów pracy według metodyki FADN: 1 jednostka AWU = 2200 godzin pracy ogółem/rok. W nakładach pracy ogółem ujmuje się nakłady pracy własnej rolnika i jego rodziny oraz nakłady pracy najemnej.

Tabela 1
Zasoby produkcyjne badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Gospodarstwa	
	ekologiczne	konwencjonalne
Średnia powierzchnia użytków rolnych [ha]	18,0	9,6
w tym dzierżawionych [ha]	0,5	0,9
Powierzchnia plantacji sadowniczych [ha]	15,6	7,7
Udział plantacji sadowniczych w powierzchni użytków rolnych [%]	86,7	80,2
Nakłady pracy ogółem [AWU]	2,25	2,24
Aktywa ogółem [zł]	850 769	704 199

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

Potencjał zasobów kapitałowych gospodarstw rolnych stanowią środki produkcyjne trwałe i obrotowe, których wartość obrazują aktywa ogółem. Zasoby kapitałowe badanych gospodarstw sadowniczych stanowiły w głównej mierze środki trwałe, w tym uprawy trwałe (sady), ale także budynki, maszyny i urządzenia. Ich wartość była większa o około 20% w gospodarstwach ekologicznych, ale gospodarstwa ekologiczne były prawie dwukrotnie większe od konwencjonalnych.

Wyniki produkcyjne i produktywność czynników twórczych

Wartość produkcji ogółem⁴ w badanych gospodarstwach sadowniczych kształtowała przede wszystkim produkcja owoców (tab. 2). W gospodarstwach ekologicznych wartość produkcji owoców stanowiła 96% wartości produkcji ogółem, w konwencjonalnych – 92%. Zatem niewielki udział w wynikach produkcyjnych tych gospodarstw miała pozostała produkcja roślinna i produkcja zwierzęca. W zakresie produkcji roślinnej badane gospodarstwa sadownicze prowadziły także uprawę zbóż, roślin oleistych, ziemniaków i roślin pastewnych, ale wartość tej produkcji stanowiła tylko 1,5% wartości produkcji ogółem gospodarstw ekologicznych i 2,4% wartości produkcji ogółem gospodarstw konwencjonalnych. W zakresie produkcji zwierzęcej analizowane gospodarstwa prowadziły na niewielką skalę chów bydła, trzody chlewnej i drobiu, dlatego udział wartości produkcji zwierzęcej w wartości produkcji ogółem tych gospodarstw był znikomy.

⁴Zgodnie z metodyką FADN wyniki produkcyjne gospodarstw stanowi produkcja ogółem, która ujmuje produkcję rolniczą roślinną i zwierzęcą oraz pozostałą produkcję, a także przychody, np. z dzierżawienia ziemi, wynajmu budynków, maszyn, świadczenia usług.

W związku z tym, że gospodarstwa ekologiczne w porównaniu do konwencjonalnych były prawie dwukrotnie większe obszarowo i prowadziły produkcję sadowniczą na większą skalę (tab. 1) to zarazem ich wyniki produkcyjne ukształtowały się na wyższym poziomie (tab. 2).

Tabela 2

Wartość produkcji badanych gospodarstw [zł]

Wyszczególnienie	Gospodarstwa	
	ekologiczne	konwencjonalne
Produkcja ogółem	159 479	119 851
Produkcja roślinna w tym:	157 297	118 151
zboża	900	1 983
nasiona roślin białkowych	561	280
ziemniaki	259	315
owoce	153 524	109 923
Produkcja zwierzęca w tym:	182	226
mleko	128	31
żywiec wołowy	39	24
żywiec wieprzowy	0	77

Źródło: Jak w tabeli 1.

Odniesienie wyników produkcyjnych badanych gospodarstw do wkładu czynników wytwórczych zaangażowanych w ich uzyskanie pozwoliło obliczyć produktywność zasobów porównywanych gospodarstw (tab. 3). Produktywność zasobów ziemi gospodarstw ekologicznych była mniejsza niż konwencjonalnych, co wynikało z mniejszej wydajności ich ekologicznych metod wytwarzania. Ekonomiczna wydajność pracy ukształtowała się na wyższym poziomie w gospodarstwach ekologicznych, ponieważ były one znacznie większe od konwencjonalnych. Z kolei produktywność zasobów kapitałowych analizowanych gospodarstw nie różniła się znacząco, można nawet uznać, że ukształtowała się na zbliżonym poziomie w obu grupach gospodarstw.

Poziom wskaźników produktywności czynników wytwórczych porównywanych gospodarstw odzwierciedlał ich skalę produkcji oraz poziom wyników produkcyjnych uzyskanych w badanym roku.

Tabela 3

Produktywność zasobów produkcyjnych badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Gospodarstwa	
	ekologiczne	konwencjonalne
Produktywność ziemi [zł/ha]	8 860	12 484
Ekonomiczna wydajność pracy [zł/AWU]	70 880	53 505
Produktywność na 100 zł aktywów ogółem [zł]	18,75	17,02

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wyniki ekonomiczne i dochodowość czynników wytwórczych

Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego⁵ stanowi opłatę zaangażowania czynników wytwórczych gospodarstw rolnych w procesy produkcji rolnej. Syntetyczny rachunek wyników ekonomicznych badanych gospodarstw sadowniczych przedstawiono w tabeli 4. Wyniki produkcyjne gospodarstw ekologicznych ukształtowały się na wyższym poziomie, ale koszty produkcji w tych gospodarstwach były mniejsze. Koszty materiałowe gospodarstw ekologicznych ukształtowały się na o połowę niższym poziomie niż konwencjonalnych, co wynikało ze znacznie mniejszych kosztów nawożenia i ochrony roślin oraz nasion i sadzonek. Koszty amortyzacji środków trwałych były mniejsze w gospodarstwach ekologicznych, ponadto mniejsze w nich były także koszty zewnętrznych czynników produkcji (wynagrodzenia pracowników najemnych, czynsze dzierżawne, odsetki od kredytów). Wyższy poziom wyników produkcyjnych przy mniejszych kosztach produkcji gospodarstw ekologicznych uwarunkował trzykrotnie większe dochody w tych gospodarstwach. Przyczyniły się do tego wyższe ceny ekologicznych produktów roślinnych, w tym głównie owoców oraz mniejsze koszty ekologicznego wytwarzania.

Tabela 4
Rachunek wyników porównywanych gospodarstw [zł]

Wyszczególnienie	Gospodarstwa	
	ekologiczne	konwencjonalne
Produkcja ogółem	159 479	119 851
Koszty materiałowe	20 022	42 452
Koszty amortyzacji	21 593	31 016
Koszty zewnętrznych czynników produkcji	12 648	16 440
Podatki, opłaty	1 815	1 013
Saldo podatku VAT	5 689	45
Dochód z gospodarstwa rolnego bez dopłat	109 090	28 975
Dopłaty	38 522	14 029
Dochód z gospodarstwa rolnego z dopłatami	147 612	43 004

Źródło: Jak w tabeli 1.

⁵ „Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego” to kategoria dochodowa według metodyki FADN, określana w niniejszym opracowaniu w skrócie jako „dochód z gospodarstwa rolnego”. Odpowiada dochodowi rolniczemu netto z uwzględnieniem dopłat do działalności gospodarstw rolnych. W celu określenia udziału dopłat w dochodzie badanych gospodarstw oraz oceny efektywności gospodarowania zasobami obliczono „dochód z gospodarstwa rolnego bez dopłat” oraz „dochód z gospodarstwa rolnego z dopłatami”.

Wpływ polityki rolnej na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych przejawia się w realizowanych dopłatach do ich działalności. Według metodyki FADN dopłaty do działalności produkcyjnej oraz inwestycyjnej gospodarstw są ujmowane przy obliczaniu dochodu z gospodarstwa rolnego. Dopłaty do działalności produkcyjnej gospodarstw ekologicznych obejmują jednolitą płatność obszarową oraz dopłaty do ekologicznych upraw polowych, upraw trwałych, ogrodniczych i trwałych użytków zielonych. W badanych gospodarstwach sadowniczych poziom dopłat do ich działalności był większy w gospodarstwach ekologicznych, co wynikało z większej skali produkcji oraz wyższego poziomu dopłat do działalności produkcyjnej gospodarstw ekologicznych. W końcowym efekcie dopłaty podwyższyły bardziej dochody gospodarstw ekologicznych niż konwencjonalnych, ale udział dopłat w dochodzie z gospodarstwa rolnego był większy w gospodarstwach konwencjonalnych (32,6% w konwencjonalnych, 26,1% w ekologicznych).

Efektywność ekonomiczną gospodarowania zasobami w badanych gospodarstwach sadowniczych, czyli dochodowość zasobów ziemi, wydatkowanej pracy i zaangażowanego kapitału w procesy wytwarzania porównywanych gospodarstw, przedstawiono w tabeli 5. Dochodowość zasobów ziemi gospodarstw ekologicznych była dwukrotnie większa niż konwencjonalnych, co wynikało głównie z wyższego poziomu wyników produkcyjnych przy mniejszych kosztach produkcji gospodarstw ekologicznych. Dochodowość wydatkowanej pracy i zaangażowanego kapitału ukształtowała się nawet na kilkukrotnie wyższym poziomie w gospodarstwach ekologicznych, ponieważ były one przede wszystkim większe od konwencjonalnych i osiągnęły znacznie lepsze wyniki ekonomiczne niż gospodarstwa konwencjonalne.

Tabela 5

Dochodowość zasobów produkcyjnych badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Gospodarstwa	
	ekologiczne	konwencjonalne
Dochód z gospodarstwa rolnego na 1 ha UR [zł/ha]	6 061	3 018
Dochodowość pracy własnej [zł/osobę]	75 968	20 178
Dochodowość aktywów ogółem [%]	12,8	4,2

Źródło: Jak w tabeli 1.

Podsumowanie

Badane gospodarstwa ekologiczne i konwencjonalne były zróżnicowane w zakresie wielkości obszarowej i skali produkcji sadowniczej. Gospodarstwa ekologiczne gospodarowały prawie dwukrotnie większą powierzchnią UR niż

konwencjonalne, dlatego ich plantacje sadownicze były dwukrotnie większe. Gospodarstwa ekologiczne uzyskały wyższy poziom wyników produkcyjnych, ale produktywność ich zasobów ziemi była mniejsza niż konwencjonalnych, co wynikało z mniejszej wydajności ekologicznych metod wytwarzania. Produktywność zasobów kapitałowych ukształtowała się na zbliżonym poziomie w obu grupach gospodarstw, ekonomiczna wydajność pracy była natomiast większa w gospodarstwach ekologicznych, ponieważ były one większe od konwencjonalnych.

Gospodarstwa ekologiczne uzyskały także wyższy poziom wyników ekonomicznych niż konwencjonalne, co warunkowały lepsze wyniki produkcyjne przy mniejszych kosztach produkcji. Przyczyniły się do tego wyższe ceny sprzedaży owoców ekologicznych oraz mniejsze koszty ekologicznego wytwarzania. W efekcie dochodowość zasobów ziemi, wydatkowanej pracy i zaangażowanego kapitału w procesy produkcyjne badanych gospodarstw sadowniczych była większa w przypadku gospodarstw ekologicznych.

Literatura

- GORAJ L., MAŃKO S., 2009: *Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa.
- KOMOROWSKA D., 2014: Rozwój produkcji ekologicznej i rynku żywności ekologicznej na świecie, *Roczniki Naukowe SERiA* 16 (6), 254–262.
- KUŚ J., KOPIŃSKI J., MADEJ A., STALENGA J., 2005: *Kompleksowa ocena gospodarstw ekologicznych w rejonie Brodnicy (woj. kujawsko-pomorskie)*, [w:] *Kompleksowa ocena gospodarstw ekologicznych oraz wybrane aspekty funkcjonowania rynku żywności ekologicznej*, Raport naukowy, IUNG Puławy, s. 26–39.
- NACHTMAN G., 2010: *Dochodowość i opłacalność produkcji w gospodarstwach ekologicznych specjalizujących się w uprawach polowych na podstawie danych Polskiego FADN*, [w:] A. Harasim (red.), *Stan obecny i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce*, Studia i Raporty IUNG-PIB 26, 63–79.
- STALENGA J., 2010: Efektywność ekonomiczna gospodarstw ekologicznych w rejonie Brodnicy, [w:] A. Harasim (red.), *Stan obecny i perspektywy rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce*, Studia i Raporty IUNG-PIB 26, 37–50.
- TYBURSKI J., ŻAKOWSKA-BIEMANS S., 2007: *Wprowadzenie do rolnictwa ekologicznego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- WILLER H., LERNOUD J., SCHAACK D., 2013: *The European Market for Organic Food 2011*, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland i Foundation Ecology and Agricultural Informatio Company (AMI), Bonn, Germany.
- The World of Organic Agriculture – Statistics and Emerging Trends*, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland i International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Bonn, Germany 2015.

ŻAKOWSKA-BIEMANS S., 2011: *Bezpieczeństwo żywności jako czynnik determinujący zachowania konsumentów na rynku żywności*, Problemy Higieny i Epidemiologii 92 (3), 621–624.

Abstrakt

Celem opracowania jest ocena efektywności gospodarowania zasobami produkcyjnymi w sadowniczych gospodarstwach ekologicznych na tle konwencjonalnych. Zaprezentowane w opracowaniu wyniki badanych gospodarstw wskazują na niższy poziom produktywności zasobów ziemi w gospodarstwach ekologicznych, co wynikało z mniejszej wydajności produkcji ekologicznej. Produktywność zasobów kapitałowych ukształtowała się na zbliżonym poziomie w obu grupach gospodarstw, ekonomiczna wydajność pracy była natomiast większa w gospodarstwach ekologicznych, ponieważ były one większe od konwencjonalnych. Gospodarstwa ekologiczne uzyskały wyższy poziom wyników ekonomicznych niż konwencjonalne, co warunkowały lepsze wyniki produkcyjne przy małych kosztach produkcji gospodarstw ekologicznych. Z tego powodu dochodowość zasobów ziemi, wydatkowanej pracy i zaangażowanego kapitału w procesy produkcyjne badanych gospodarstw sadowniczych była większa w gospodarstwach ekologicznych.

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, efektywność gospodarstw rolnych

Efficiency of organic and conventional fruit farms

Abstract

The aim of the study is to evaluate the efficiency of production factors in organic and conventional fruit farms. The results suggest lower level of productivity of land resources on organic farms, which resulted from lower productivity of organic production. The productivity of capital presented similar levels in both groups of households, while the productivity of the labor force was greater in organic farms, because they were bigger than conventional ones. Organic farms were characterised by better economic results than conventional ones, as a result of better production results accompanied by lower production costs of organic farms. Therefore, in the surveyed households, the profitability of land, labor and capital used in the production processes was higher in organic farms.

Key words: organic farming, efficiency of farms

Wojciech Pizło, Ewelina Dobrzyńska

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych emerytów na obszarach wiejskich w Polsce

Wstęp

Polskie społeczeństwo starzeje się. Wzrasta liczba emerytów, na których świadczenia pracuje bądź będzie pracował każdy z nas. Starość w ujęciu egzystencjalnym odnoszącym się do każdej jednostki oraz w ujęciu społecznym dotyczącym ogółu ludzi niesie za sobą wiele wyzwań. Charakteryzuje się bowiem nie tylko zmianami biologicznymi czy psychicznymi, ale również zmianami w sferze działalności ekonomicznej i społecznej. Próg starości może być wyznaczony przez wiele miar, w tym wiek: biologiczny, demograficzny oraz psychiczny. Wiek biologiczny jest kategorią przypisaną każdemu człowiekowi indywidualnie. Mierzony jest za pomocą obserwacji kondycji organizmu i zdolności do wykonywania czynności. Wiek demograficzny liczony jest na podstawie przeżytych lat. Wiek psychiczny związany jest z poziomem sprawności intelektualnej osoby. W miarę bowiem postępu procesu starzenia się funkcje psychiczne ulegają spowolnieniu. Starość wiąże się z odczuciem osamotnienia, potrzebą wsparcia i uwagi oraz ucieczką od reszty społeczeństwa. Seniorzy zamieszkujący tereny wiejskie częściej podejmują zatrudnienie, prowadzą intensywniejsze życie rodzinne i towarzyskie w porównaniu z emerytami zamieszkującymi miasta. Mimo tego gorzej oceniają swoją sytuację społeczno-ekonomiczną [Mazurkiewicz-Pizło 2013].

Metodyka badań

Celem artykułu jest diagnoza i ocena sytuacji ekonomicznej emerytów w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem emerytów zamieszkujących obszary wiejskie w powiecie płońskim. W pracy wykorzystano metody: dokumentacyjną,

desk research oraz sondaż diagnostyczny, w którym wykorzystano dwa narzędzia badawcze: kwestionariusz wywiadu i kwestionariusz ankiety. Badaniem objęto trzy celowo wybrane gospodarstwa domowe emerytów zlokalizowane w obszarze wiejskim trzech gmin powiatu płońskiego, które charakteryzują się największą powierzchnią użytków rolnych ogółem. Zgodnie z danymi pochodzącymi z Głównego Urzędu Statystycznego zaliczono do nich kolejno gminy: Raciąż, Baboszewo i Czerwińsk nad Wisłą. Z powyższych gmin wybrano losowo po jednej wsi, z których wyodrębniono typowe gospodarstwa domowe emerytów. Badane gospodarstwa zostały wytypowane na podstawie wiedzy ekspertów – sołtysów danych wsi. Mianem typowe określono: dwuosobowe, nieaktywne zawodowo gospodarstwa domowe emerytów zamieszkujących domy jednorodzinne, których podstawowym źródłem utrzymania jest emerytura. Badanie zorganizowano w maju 2015 roku. Przed rozpoczęciem badań skontaktowano się z sołtysami wsi, następnie ze wskazanymi emerytami w celu uzyskania zgody na przeprowadzenie badań i umówienie się na ich realizację. Nie uzyskano zgody na nagrywanie wywiadu, w wyniku tego posłużono się narzędziem badawczym, jakim jest kwestionariusz ankiety, który poszerzono o luźne pytania do respondentów. Rozmówcy nie wyrazili zgody na imienne przedstawienie ich osoby oraz nazwy wsi, w której mieszkają. W celu odróżnienia ich od siebie w przedstawieniu wyników badań będą wyróżnieni poprzez podanie nazwy gminy, z której pochodzi dane gospodarstwo domowe. Wykorzystany kwestionariusz wywiadu składał się z 34 pytań, poszerzonych o swobodną dyskusję z respondentami. Pytania dotyczyły m.in.: poziomu dochodów i oceny ich wysokości, oceny sytuacji finansowej, oceny sytuacji mieszkaniowej, zaspokojenia potrzeb, poziomu wydatków, posiadania kredytów i pożyczek oraz innych form wsparcia materialnego.

Konsumpcja gospodarstw domowych

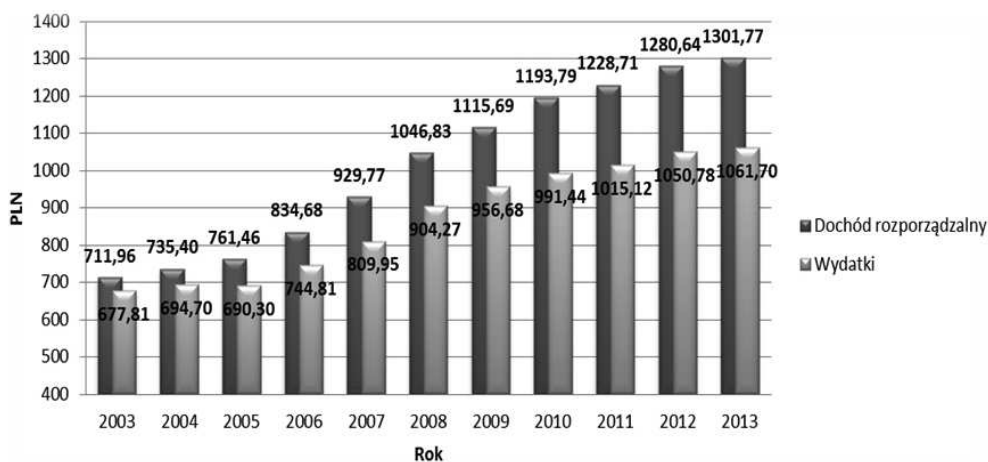
Gospodarstwo domowe, jako jednostka systemu gospodarczego, wyróżnia się spośród innych podmiotów. Gospodarstwo domowe dąży do zaspokojenia potrzeb wszystkich swych członków zarówno w sferze posiadanych środków finansowych, jak i przez towary i usługi nabywane za ich pomocą. Gospodarstwo domowe można pojmować w dwóch płaszczyznach: socjologicznej i ekonomicznej [Mazurkiewicz-Pizło i Pizło 2013], wyodrębniając tym samym jego podstawowe funkcje. Wynikają one z wieloaspektowego charakteru tej jednostki [Światowy 2012]. Funkcje społeczne związane są z utożsamianiem gospodarstw domowych ze wspólnotą funkcjonującą dla realizacji wspólnych celów, spełniania podstawowych potrzeb, gospodarowania. Celem nadrzędnym jest stworzenie jak najlepszych warunków życia każdego członka z osobna i gospodarstwa do-

mowego jako całości. Istotą zachowań gospodarstw domowych jest gospodarowanie oparte na wiedzy, pracy i zamożności każdego domownika. Jednostki wchodzące w skład gospodarstwa domowego łączą swoje dochody, zarządzając wspólnie budżetem pieniężnym i środkami materialnymi. Swoją działalność opierają na zakupie dóbr i usług, wytwarzaniu dóbr, przetwórstwie produktów i świadczeniu usług [Hodoly 1971, Pizło i Mazurkiewicz-Pizło 2010, Utzig 2015]. Ważną rolę w zarządzaniu budżetem gospodarstw domowych stanowi oszczędzanie. Oszczędności określane są jako proces związany z zaniechaniem bieżącej konsumpcji w celu gromadzenia środków finansowych przeznaczonych na przyszłą konsumpcję. Zgromadzone środki finansowe mogą zostać skonsurowane bądź lokowane w celu ich pomnożenia [Korenik 2003]. O poziomie oszczędności decydują indywidualne preferencje konsumenta w hierarchii zaspokajania potrzeb oraz jego podejście do czasu bieżącego i przyszłego [Bańbuła 2006]. Prekursorem w podejściu do oszczędzania był I. Fisher [Harasim 2010]. Wskazywał on, iż oszczędzanie jest racjonalnym, celowym aktem danej wspólnoty gospodarującej. Twierdził, że w miarę spadku dochodów konsumentów wzrasta udział konsumpcji bieżącej w konsumpcji ogółem, a co za tym idzie, maleje poziom oszczędności. Odmienny pogląd sformułował J.M. Keynes [Liberda 2000], wskazując, iż w miarę wzrostu poziomu dochodów gospodarstw domowych rośnie stopa oszczędności, a konsumpcja utrzymuje się na stałym poziomie. Powstanie neoklasycznych teorii oszczędzania było skutkiem odrzucenia teorii J.M. Keynesa. Zarówno hipoteza cyklu życia, jak i hipoteza dochodu permanentnego traktują oszczędzanie jako wynik zaplanowanego przez jednostkę wyrównania konsumpcji w czasie. Ludzie w swych racjonalnych działaniach starają się utrzymać na stałym poziomie krańcową użyteczność konsumpcji. Wysokość oszczędności zależy od wysokości dochodu bieżącego i oczekiwanego oraz od regionalnego rozkładu dochodu [Pizło i Mazurkiewicz-Pizło 2014] poszczególnych gospodarstw domowych. Ważny wpływ na oszczędności w gospodarce mają: ogólna sytuacja gospodarcza kraju, polityka społeczna [Mikuła 2015] i polityka pieniężna państwa, regulacje prawne warunkujące działanie instytucji finansowych oraz rynków gromadzących oszczędności, czynniki demograficzne. Poziom oszczędności jest również determinowany przez indywidualne cechy osobowości człowieka oraz czynniki o charakterze obiektywnym, wpływające na decyzje członków gospodarstw domowych niezależnie od ich woli. Chęć oszczędzania gospodarstw domowych wynika przede wszystkim z konieczności zabezpieczenia się na przyszłość przed możliwymi niepowodzeniami. Zgromadzone środki finansowe mają zagwarantować możliwość zaspokojenia przyszłych potrzeb konsumpcyjnych. J.M. Keynes wyróżnił wiele subiektywnych czynników wpływających na pojawienie się potrzeby oszczędzania wśród członków gospodarstwa domowego. Zaliczył do nich przede wszystkim:

chęć podwyższenia stopy życiowej w przyszłości, zagwarantowania poczucia niezależności, pozostawienia po sobie majątku, możliwości gromadzenia środków finansowych w celu prowadzenia działalności gospodarczej [Keynes 2003].

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych emerytów

Poziom przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego i wydatków na 1 osobę w latach 2003–2013 w badanych gospodarstwach domowych był bardzo zróżnicowany (rys. 1). Dochód rozporządzalny na 1 osobę z roku na rok wzrastał [Utzig 2014]. W 2003 roku kształtował się na poziomie 711,96 zł i w przeciągu analizowanych lat wzrósł do poziomu 1301,77 zł w 2013 roku, czyli o 589,81 zł. Rok 2013 w porównaniu z rokiem poprzednim charakteryzował się niewielkim wzrostem dochodu rozporządzalnego o około 1,6%. Poziom wydatków gospodarstw domowych w przeliczeniu na 1 osobę w latach 2003–2013 charakteryzował się tendencją wzrostową. Wyjątek stanowi 2005 rok, w którym odnotowano niewielki spadek wydatków.



Rysunek 1

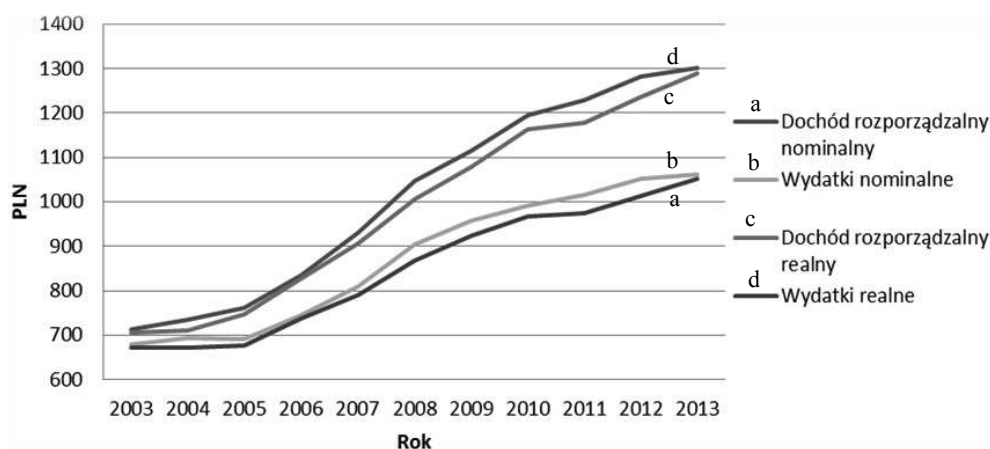
Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny i wydatki na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 2003–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS [2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014a].

W udziale wydatków gospodarstw domowych w dochodzie rozporządzalnym w latach 2003–2013 można zaobserwować tendencję spadkową. Największy spadek zanotowano w 2005 roku, tj. o 3,8%. W 2003 roku wydatki stano-

wiły aż 95,2% uzyskiwanych dochodów, a 81,6% w 2013 roku. Spadek udziału wydatków w dochodzie rozporządzalnym świadczy o wzrastającym poziomie oszczędności gromadzonych przez polskie gospodarstwa domowe.

Dochód rozporządzalny i wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych w ujęciach nominalnym i realnym (skorygowanym o poziom inflacji) wskazują, iż ich wielkość w ujęciu realnym w nieznaczny sposób odbiega od wartości nominalnych, zachowując przy tym dotychczasową tendencję wzrostową (rys. 2). Wzrost poziomu dochodu rozporządzalnego w latach 2003–2013 nie był spowodowany czynnikiem inflacyjnym, lecz innymi determinantami. Gospodarstwa domowe w 2013 roku niepełną połowę wydatków przeznaczyły na konsumpcję żywności i napoi bezalkoholowych oraz na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Wydatki na transport stanowiły 9,6%. Wydatki na rekreację i kulturę wynosiły 6,5%. Najmniejszy procent wydatków był przeznaczany na edukację i kieszonkowe, niewiele ponad 1%.

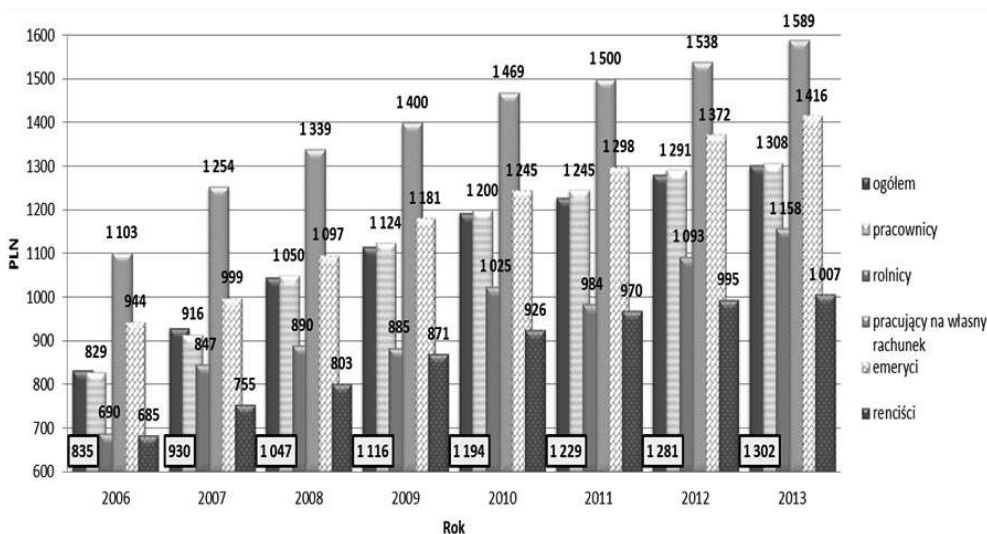


Rysunek 2

Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny i wydatki na 1 osobę w gospodarstwie domowym w latach 2003–2013 w ujęciu nominalnym i realnym

Źródło: Jak na rysunku 1.

Przeciętny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych poszczególnych grup społeczno-ekonomicznych jest zróżnicowany. W analizowanym okresie charakteryzował się tendencją wzrostową, wyjątek stanowili rolnicy, których dochody ulegały niewielkim wahaniom (rys. 3). Największy dochód rozporządzalny spośród analizowanych grup społeczno-ekonomicznych w badanych latach został osiągnięty przez pracujących na własny rachunek. W 2013 roku osiągnął wartość 1589,06 zł, tj. o 3,3% więcej w stosunku do roku poprzedniego. Emeryci również osiągnęli duże dochody. W 2013 roku przecięt-



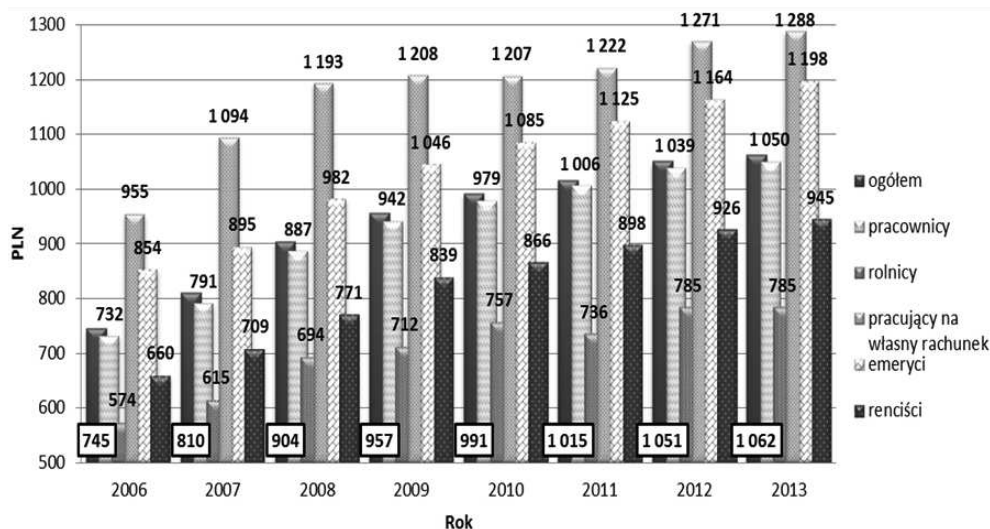
Rysunek 3

Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 2006–2013

Źródło: Jak w tabeli 1.

ny dochód rozporządzalny wyniósł 1415,72 zł, tj. o 3,2% więcej niż w 2012 roku. Poziom przeciętnego dochodu rozporządzalnego ogółem był najbardziej zbliżony do dochodów generowanych przez pracowników. Dochody mniejsze od dochodów ogółem osiągnęli rolnicy [Mazurkiewicz 2001]. Wahania w tej grupie społeczno-zawodowej można zaobserwować w latach 2009 i 2011. Rolnicy w 2013 roku osiągnęli przeciętny dochód rozporządzalny w wysokości 1157,59 zł, czyli większy o 5,9% w stosunku do roku poprzedniego. Najniższy poziom dochodów był osiągnięty przez rencistów. W 2013 roku ich dochód wyniósł 1007,03 zł. Wraz ze wzrostem dochodu rozporządzalnego ogółem wzrósł dochód rozporządzalny emerytów. Dochody osiągane przez emerytów w latach 2006–2013 wzrosły realnie o 50,1%. Największy realny wzrost dochodu emerytów odnotowano w 2009 roku, tj. o 8,4% w stosunku do roku poprzedniego. W 2013 roku można zaobserwować realny wzrost dochodu emerytów o 6% w stosunku do roku poprzedniego, przy jednoczesnym realnym wzroście dochodu ogółem o 4,5%.

Przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych w latach 2006–2013 cechują się tendencją wzrostową. Najwyższy poziom wydatków generowali pracujący na własny rachunek. Wydatki w tej grupie kształtowały się na poziomie 1288,31 zł w 2013 roku, tj. o 1,4% większym niż w roku poprzednim. Kolejną grupą, której wydatki kształtowały się na poziomie wyższym od poziomu prze-



Rysunek 4

Przeciętne miesięczne wydatki na 1 osobę w gospodarstwach domowych według grup społeczno-ekonomicznych w latach 2006–2013

Źródło: Jak na rysunku 1.

ciętych wydatków ogółem, byli emeryci. Wydatki tej grupy w 2013 roku osiągnęły wartość 1197,83 zł, czyli były na poziomie o 2,9% wyższym w stosunku do roku poprzedniego. Wydatki mniejsze od wielkości przeciętnych wydatków ogółem generowali renciści i rolnicy. Najmniejsze wydatki generowały gospodarstwa domowe rolników. Kształtowały się na poziomie 784,59 zł w 2013 roku i ulegały wahaniom w latach 2009 i 2011.

Wydatki gospodarstw domowych emerytów w latach 2006–2013 wzrosły realnie o 40,5%. Największy realny wzrost wydatków emerytów zaobserwowano w 2008 roku, tj. 7,9% w stosunku do roku poprzedniego. W 2013 roku można zaobserwować realny wzrost wydatków emerytów o 5,8% w stosunku do roku poprzedniego, któremu towarzyszył wzrost wydatków realnych ogółem o 3,8%. Porównując rok 2006 z rokiem 2013, możemy zauważyć tendencję spadkową analizowanego zjawiska z licznymi wahaniem. Największy udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym na 1 osobę przypadła rencistom – ponad 90%, i w badanym okresie utrzymywał się na podobnym poziomie. Tendencję spadkową zjawiska możemy zaobserwować w przypadku emerytów. W 2006 roku nastąpił spadek udziału ich wydatków w dochodzie rozporządzalnym z poziomu około 90% do poziomu nadal wysokiego – 85%. Udział ich wydatków w dochodach ogółem znajdował się na poziomie zbliżonym w stosunku do grup pracowników i pracujących na własny rachunek. Rolnicy są grupą społeczno-ekonomiczną, która wydatkuje najmniejszy procent uzyskiwanych dochodów. W 2013 roku było to niespełna 68%.

Specyfika gospodarstw domowych powiatu płońskiego

Powiat płoński umiejscowiony jest w północno-zachodniej części województwa mazowieckiego. W powiecie płońskim, zgodnie z informacjami z Narodowego spisu powszechnego, w 2011 roku było 28 065 gospodarstw domowych. Część ich stanowią gospodarstwa domowe dwuosobowe (ok. 23%). W powiecie płońskim przeważają jednorodzinne gospodarstwa domowe, które stanowią około 67% gospodarstw domowych ogółem [Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>, dostęp: 07.04.2015]. Głównym źródłem utrzymania mieszkańców powiatu płońskiego jest praca najemna poza rolnictwem, tj. 27,5% ogółu mieszkańców. Znaczna część społeczeństwa utrzymuje się również z emerytury (18%). Osób w wieku powyżej 65 lat jest 12 048. Utrzymują się one przede wszystkim z niezarobkowych źródeł – emerytury (92,2% seniorów). Jedynie niewielki odsetek tych osób wykazuje aktywność na rynku pracy (0,5%), pracując na własny rachunek (0,1%), czy w gospodarstwach rolnych (0,5%) [Bank Danych Lokalnych <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/start>, dostęp: 07.04.2015].

W celu określenia specyfiki gospodarstw domowych emerytów zamieszkujących obszary wiejskie powiatu płońskiego, jako obszaru typowo rolniczego, wybrano w sposób celowy trzy gospodarstwa. Największy średni dochód ogółem uzyskany jest przez gospodarstwa domowe w gminach: Raciąż i Czerwińsk nad Wisłą.

Specyfika badanych gospodarstw domowych – wyniki badań empirycznych

Badane gospodarstwa domowe (po jednym celowo wybranym typowym gospodarstwie emeryta z obszaru wskazanych trzech gmin wiejskich) zadeklarowały, że obecnie emerytura jest ich jedynym źródłem utrzymania. Emerycy do pewnego czasu dorabiali sobie poprzez różnego rodzaju formy aktywności. Gospodarstwo domowe z gminy Raciąż uzyskiwało dodatkowe środki finansowe ze sprzedaży jaj od kur z własnego chowu, emerytka z gminy Czerwińsk nad Wisłą dorabiała poprzez uczestnictwo w pracach sezonowych, przede wszystkim przy zbiorach malin i truskawek. Gospodarstwo domowe z gminy Baboszewo uzyskiwało dodatkowe środki finansowe z tytułów opieki nad chorymi z okolicznych wsi oraz pomocy sąsiedzkiej. Jednak wszelkie działania zostały zaprzestane w okresie ostatnich 2–3 lat z powodu pogarszającego się stanu zdrowia emerytów. Sytuacja finansowa gospodarstwa domowego zgodnie z deklaracją respondentów uległa pogorszeniu po przejściu na emeryturę. Wcześniej uzyski-

wane dochody z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego czy pracy najemnej kształtowały się na wyższym poziomie aniżeli uzyskiwana emerytura. Obecna kondycja fizyczna oraz potrzeba opieki ze strony współmałżonków niestety nie pozwala na aktywność zawodową emerytów.

Respondenci gospodarstw domowych byłych rolników (pochodzący z gmin Raciąż i Czerwińsk nad Wisłą) deklarują, że przy aktualnym dochodzie netto „raczej łatwo wiąże koniec z końcem”. Spowodowane jest to, w odróżnieniu od emerytów pochodzących z gminy Baboszewo, otrzymywaniem dodatku pielęgnacyjnego oraz finansowym i materialnym wsparciem (w postaci produktów rolnych) od dzieci, którym przepisały dom czy ziemię. Gospodarstwo domowe z gminy Baboszewo deklaruje, że „z wielką trudnością wiąże koniec z końcem”. Wszyscy badani podkreślali, że obecnie uzyskiwany miesięczny dochód stanowi minimalny poziom, który zapewnia im „minimum egzystencji”. Emeryci z gmin Raciąż, Baboszewo i Czerwińsk nad Wisłą oceniają swoją sytuację mieszkaniową jako średnią. Chcieliby dokonać zmian, lecz nie posiadają dostatecznych środków finansowych na przeprowadzenie modernizacji. Stałe dochody w gospodarstwach domowych pochodzących z gmin Raciąż i Czerwińsk nad Wisłą pozwalają na zaspokojenie jedynie bieżących potrzeb. Odmienna sytuacja panuje w gospodarstwie domowym, którym w znacznym stopniu brakuje środków na zaspokojenie bieżących potrzeb (gmina Baboszewo). W sytuacjach trudnych emeryci starają się ograniczać swoje bieżące potrzeby, korzystają z pomocy krewnych, zaciągają pożyczki i kredyty. Nie korzystają z pomocy opieki społecznej ani kościoła. Emeryci zgodnie oświadczają, że w porównaniu do sytuacji sprzed dwóch lat zaspokojenie ich potrzeb życiowych nie zmieniło się. Wynika to z faktu zbyt małych podwyżek emerytur, które nie są odczuwalne w sposób pozwalający na poprawę ich sytuacji ekonomicznej. Badane gospodarstwa domowe emerytów z gmin Raciąż i Czerwińsk nad Wisłą nie prognozują w czasie najbliższych 12 miesięcy zmiany sytuacji finansowej. Bardziej pesymistycznie sytuację oceniają emeryci z gminy Baboszewo. Obawiają się pogorszenia sytuacji finansowej, ponieważ twierdzą, że jeżeli są braki finansowe, to z miesiąca na miesiąc jest coraz ciężiej. Obecnie nie stać ich na zakup wystarczających ilości artykułów żywnościowych. Braki częściowo pokrywane są dzięki wsparciu dzieci. Pozostałe gospodarstwa domowe stać na zakup wystarczających ilości artykułów żywnościowych.

Struktura wydatków generowanych przez badane gospodarstwa domowe wskazuje na zdecydowaną przewagę środków finansowych wydatkowanych na żywność i napoje bezalkoholowe (tab.). Kształtują się w przedziale od 50% wydatków ogółem w gospodarstwie domowym z gminy Baboszewo do 59,1% w gospodarstwie domowym z gminy Czerwińsk nad Wisłą. Duży udział w wydatkach ogółem stanowią wydatki mieszkaniowe i na energię. Wydaje się na

Tabela

Udział wydatków w przeciętnym miesięcznym dochodzie netto w gospodarstwach domowych emerytów zamieszkujących tereny wiejskie powiatu płońskiego

Wydatki	Udział wydatków w miesięcznym dochodzie netto [%]		
	gospodarstwo domowe (gm. Raciąż)	gospodarstwo domowe (gm. Baboszewo)	gospodarstwo domowe (gm. Czerwińsk nad Wisłą)
Żywność i napoje bezalkoholowe	53,8	50	59,1
Odzież i obuwie	5	brak	4,5
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	14,9	20	13,6
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	brak	brak	2,3
Zdrowie	14,9	6,7	13,6
Transport	5	brak	brak
Łączność	1,5	20	2,3
Pozostałe wydatki	5	3,3	4,5

Źródło: Opracowanie własne.

nie średnio 16,2%. Są to wydatki, których poziom jest trudny do zredukowania i kształtuje się na poziomie około 300 zł w badanych gospodarstwach domowych. Ważną pozycją w wydatkach gospodarstw domowych emerytów są środki finansowe skierowane na: leki, urządzenia i sprzęt medyczny, usługi ambulatoryjne oraz szpitalne. Najmniej pieniędzy przeznacza się na ten cel w gospodarstwie domowym z gminy Baboszewo, ponieważ stałego leczenia wymaga tylko jeden domownik. W pozostałych przypadkach wszyscy członkowie gospodarstwa domowego biorą leki na stałe. W wyniku tego wydatki na ten cel stanowią od 13,6% wydatków ogółem w gospodarstwie domowym z gminy Czerwińsk nad Wisłą do 14,9% w gospodarstwie domowym z gminy Raciąż. Każde z badanych gospodarstw domowych deklaruje, że w ciągu ostatniego roku korzystało z usług placówek opłacanych zarówno z Narodowego Funduszu Zdrowia, jak i ze swoich środków. Największy koszt leczenia oraz badań, w których oficjalnie płacono za usługi, poniosło gospodarstwo z gminy Baboszewo, tj. 1500 zł w ciągu ostatniego roku. W pozostałych gospodarstwach domowych wydano na ten cel około 100 zł. W badanych gospodarstwach domowych „zdarzyło się”, że „zabrakło na realizację recept lub wykupienie wszystkich potrzebnych leków”. Najcięższą sytuację finansową posiada gospodarstwo domowe z gminy Baboszewo, ponieważ w ciągu ostatniego roku nie było go stać na odbycie koniecznych wizyt lekarskich, przeprowadzenie badań, zabiegów rehabilitacyjnych oraz

na leczenie szpitalne. Pozostali emeryci posiadali środki finansowe na te usługi z uzyskiwanych dochodów oraz pomocy finansowej dzieci.

Pomimo trudnej sytuacji materialnej gospodarstwo domowe emerytów z gminy Baboszewo 20% swych wydatków ponoszą na łączność, szczególnie na opłaty telefoniczne. Emeryci starają się być w ciągłym kontakcie z najbliższymi członkami rodziny. Podobnie jest w sytuacji pozostałych badanych gospodarstw domowych, jednak wydatki w tym kierunku kształtują się na poziomie 1,5–2,3%, czyli w wysokości 30–50 zł. Na pozostałe wydatki związane przede wszystkim z higieną osobistą, usługami fryzjerskimi i kosmetycznymi, artykułami podróżnymi i galanteryjnymi badane gospodarstwa domowe emerytów wydają 3,3–5,0% dochodów ogółem. Gospodarstwo domowe emerytów z gminy Baboszewo nie kupuje odzieży, w przypadku innych badanych gospodarstw domowych na ten cel przeznaczają się średnio 100 zł miesięcznie. Emeryci z gminy Raciąż generują dodatkowo wydatki na transport (5%), a z gminy Czerwińsk nad Wisłą na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego (2,3%). Badane gospodarstwa domowe nie wydają środków finansowych na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe (nie mają takich potrzeb) oraz na rekreację i kulturę, edukację, restauracje i hotele (nie stać ich na to).

Największe wydatki ponoszone są przed Świątami: Wielkanocnymi i Bożego Narodzenia. Gospodarstwa domowe z gmin Baboszewo i Czerwińsk nad Wisłą wyróżniają dodatkowo okres zimowy, w którym zakup opału jest bardzo kosztowny. Emeryci z gminy Baboszewo sami całkowicie pokrywają jego koszty przypadające na okres grzewczy (ok. 3000 zł), emeryci z gminy Czerwińsk nad Wisłą są natomiast wspierani przez dzieci w dostawach drewna na opał i wydają na ten cel około 1300 zł.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania i ich analiza pozwala na przedstawienie obrazu emeryta zamieszkującego tereny wiejskie powiatu płońskiego. Emeryci ze względu na stan zdrowia i kondycję fizyczną nie mogą podjąć dodatkowej pracy zawodowej, więc utrzymują się wyłącznie z uzyskiwanej emerytury. Aby mogli się utrzymać, zmuszeni są do korzystania z pomocy finansowej i materialnej krewnych oraz do zaciągania pożyczek i kredytów. Stać ich na podstawowe wydatki związane z codzienną egzystencją tylko dzięki pomocy najbliższych. Emerytom żyje się gorzej niż reszcie społeczeństwa pod względem finansowym, ponieważ ich gospodarstwa domowe na ogół składają się z mniejszej liczby osób niż gospodarstwa domowe osób w wieku produkcyjnym. Dochód na 1 osobę uzyskiwany przez seniorów powiatu płońskiego jest znacznie mniejszy niż przecięt-

ny dochód polskiego emeryta na 1 osobę. W 2013 roku dochód przypadający na 1 polskiego emeryta osiągnął wartość bliską dochodom generowanym przez dwuosobowe gospodarstwo domowe z gminy Baboszewo. Co za tym idzie poziom wydatków przypadających na 1 osobę w gospodarstwach domowych emerytów z powiatu płońskiego jest mniejszy niż w przeciętnym polskim gospodarstwie domowym emerytów. Mimo nierówności w wysokości uzyskiwanych świadczeń różnicujących poziom wydatków i ich kierunek w badanych gospodarstwach domowych ogólna ich struktura przedstawia się w zbliżony sposób. Gospodarstwa domowe emerytów z powiatu płońskiego kierują swe wydatki w stronę zaspokojenia podstawowych, bieżących potrzeb. W strukturze wydatków dominują wydatki na: żywność i napoje bezalkoholowe, użytkowanie mieszkania i nośniki energii, zdrowie i łączność. Pozostałe kategorie wydatkowe pojawiają się sporadycznie: odzież i obuwie, wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego czy transport. Gospodarstwa domowe emerytów pochodzących z powiatu płońskiego wydają więcej na żywność i napoje bezalkoholowe niż przeciętne polskie gospodarstwo domowe emerytów. Podobna sytuacja dotyczy wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii. Udział wydatków w dochodzie osiąganym przez emerytów zamieszkujących powiat płoński z roku na rok utrzymuje się na podobnym poziomie, w przeciwieństwie do sytuacji statystycznego polskiego gospodarstwa domowego.

Emeryci zamieszkujący tereny wiejskie w powiecie płońskim nie są w stanie regularnie oszczędzać, bowiem bardzo rzadko udaje się im odłożyć około 150 zł miesięcznie. Sytuacja finansowa zmusza ich do zaciągania kredytów, które spłacane są z uzyskiwanych dochodów i środków finansowych otrzymywanych od krewnych. Większa część zobowiązań przeznaczana jest na dobra trwałego użytku i remont domu. Dzięki wsparciu krewnych gospodarstwa domowe emerytów są w stanie zaspokoić podstawowe potrzeby. Nastroje pośród emerytów zamieszkujących obszary wiejskie powiatu płońskiego są dalekie od optymizmu. Pogodzili się z zaistniałą sytuacją bytową i częstą bezradnością. Jednak starają się w jakiś sposób docenić fakt posiadania statusu emeryta, chociażby z powodu zapewnienia stałego dochodu bez konieczności podjęcia pracy. Okazują się jednak, że często nie pozwala on na samodzielność finansową i zapewnienie odpowiednich warunków życia.

Literatura

BANBUŁA P., 2006: *Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne*, Materiały i Studia NBP, 208, 7.

- GUS, 2008: *Budżety gospodarstw domowych w 2007 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2008.
- GUS, 2009: *Budżety gospodarstw domowych w 2008 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2009.
- GUS, 2010: *Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2010.
- GUS, 2011: *Budżety gospodarstw domowych w 2010 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2011.
- GUS, 2012: *Budżety gospodarstw domowych w 2011 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2012.
- GUS, 2013: *Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2013.
- GUS, 2014: *Budżety gospodarstw domowych w 2013 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia, Warszawa 2014.
- HARASIM J., 2010: *Oszczędzanie i inwestowanie nadwyżek finansowych przez ludność*, [w:] *Oszczędzanie i inwestowanie w teorii i praktyce*, J. Harasim (red.), Wydawnictwo NBP, Katowice, 28–35.
- HODOLY A., 1971: *Gospodarstwo domowe i jego rola społeczno-ekonomiczna*, Wydawnictwo KiW, Warszawa.
- KEYNES J.M., 2003: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KORENIK D., 2003: *Oszczędzanie indywidualne w Polsce. Produkty różnych pośredników i ich atrakcyjność*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław.
- LIBERDA B., 2000: *Oszczędzanie w gospodarce polskiej. Teorie i fakty*, PTE i Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
- MAZURKIEWICZ A., 2001: *Działalność zawodowa ludności wiejskiej w warunkach gospodarki rynkowej (wyniki badań własnych), Strategie inwestowania i rozwoju przedsiębiorstw oraz kształcenia kadr w gospodarce żywnościowej XXI w.*, T. Ziejewski (red.), Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Szczecinie, Szczecin, 491–496.
- MAZURKIEWICZ-PIZŁO A., 2013: *Jakość życia wiejskich gospodarstw domowych w województwie mazowieckim – ujęcie społeczno-ekonomiczne*, [w:] *Rynek pracy na obszarach wiejskich Mazowsza – perspektywa gender*, J. Sawicka (red.), Wydawnictwo SGGW, 131–163.
- MAZURKIEWICZ-PIZŁO A., PIZŁO W., 2013: *Miejsce rodziny i gospodarstwa domowego w systemie społeczno-gospodarczym*, [w:] *Gospodarowanie w sadownictwie Grójca i Warki: społeczno-ekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarstw domowych, (część druga). Raport z badań jakościowych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 19–38.
- MIKUŁA A., 2015: *Wynagrodzenie minimalne a ubóstwo, nierówności dochodowe i bezrobocie w Polsce*, Zeszyty Naukowe SGGW EiOGŻ 112, 87–100.
- NOGA A., 2011: *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- PIZŁO W., MAZURKIEWICZ-PIZŁO A., 2010: *Wyposażenie gospodarstw domowych rolników, robotników i przedsiębiorców w Polsce (w latach 1993-2008)*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 4, 104–121.
- PIZŁO W., MAZURKIEWICZ-PIZŁO A., 2014: *Regionalne zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA 16, 6, 397–402.

- STANKIEWICZ W., 2007: *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- GUS, 2014: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2013 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, Wyd. GUS, Warszawa.
- SZATUR-JAWORSKA B., 2000: *Ludzie starzy i starość w polityce społecznej*, Wydawnictwo Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- ŚWIATOWY G., 2012: *Gospodarstwo domowe jako kreator przemian społecznych i gospodarczych*, *Konsumpcja i Rozwój* 2, 56–57.
- UTZIG M., 2014: *Konwergencja dochodowa ludności wiejskiej i miejskiej w Polsce*, *Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich* 101, 4, 144–152.
- UTZIG M., 2015: *Wydatki konsumpcyjne wiejskich i miejskich gospodarstw domowych a zmiany ich dochodów*, *Roczniki Naukowe SERiA* 17, 4, 330–335.

Abstrakt

Artykuł dotyczy ważnego społecznie problemu, jakim jest sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych emerytów na obszarach wiejskich. Jako cel badań przyjęto diagnozę i ocenę sytuacji ekonomicznej emerytów w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem emerytów obszarów wiejskich powiatu płońskiego. pracy wykorzystano metodę dokumentacyjną, desk research oraz metodę sondażu diagnostycznego. W artykule przedstawiono istotę konsumpcji gospodarstw domowych wskazując, iż dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwach domowych, ogółem systematycznie wzrastał. Dochód na 1 osobę uzyskiwany przez seniorów powiatu płońskiego jest znacznie mniejszy niż przeciętny dochód polskiego emeryta. Badaniem zostały objęte trzy celowo wybrane gospodarstwa domowe emerytów zamieszkujące tereny wiejskie zlokalizowane w trzech gminach powiatu płońskiego charakteryzujących się największą powierzchnią użytków rolnych ogółem (Raciąż, Baboszewo i Czerwińsk nad Wisłą). Należy stwierdzić, iż tylko dzięki wsparciu krewnych gospodarstwa domowe emerytów są w stanie zaspokoić podstawowe potrzeby. Emeryci z badanych gospodarstw domowych pogodzili się z zaistniałą sytuacją bytową i częstą bezradnością. Starają się w jakiś sposób docenić fakt posiadania statusu emeryta, chociażby z powodu zapewnienia stałego dochodu bez konieczności podjęcia pracy. Emeryci ze względu na stan zdrowia i kondycje fizyczną nie mogą podjąć dodatkowej pracy zawodowej i utrzymują się wyłącznie z uzyskiwanej emerytury, aby żyć, zmuszeni są do korzystania z pomocy finansowej i materialnej krewnych oraz do zaciągania pożyczek i kredytów. Stać ich jedynie na podstawowe wydatki związane z codzienną egzystencją tylko dzięki pomocy najbliższych.

Słowa kluczowe: dochody, gospodarstwo domowe, obszary wiejskie, emeryci, jakość życia

The economic situation of pensioners' households in rural areas in Poland

Abstract

The article concerns the economic situation of pensioners' households in rural areas. The aim of the study was to diagnose and assess economic situation of pensioners in Poland, with particular emphasis on pensioners inhabiting rural district Płońsk. The study used the method of documentary, desk research and the method of diagnostic survey. The article presents the essence of household consumption. It was found that the disposable income per capita in households steadily increases. Per capita income in surveyed households was much lower than the average income of Polish pensioner. The research was conducted in three deliberately selected households of pensioners living in rural areas located in three municipalities of the district Płońsk, characterized by the highest total agricultural area (Raciąż, Baboszewo and Czerwińsk nad Wisłą). It should be noted that only thanks to the support of relatives households of pensioners are able to meet basic needs. Retirees of the surveyed households come to terms with the situation and frequent helplessness. They are trying to somehow appreciate the fact of being a pensioner, as it provides a steady income without necessity of going to work. Pensioners, due to health and physical condition, cannot take extra work, thus they make their living only thanks to their pensions. They have to make use of financial and material assistance to relatives as well as to take credits and loans. They can afford only basic goods and services only thanks to the help of their relatives.

Key words: income, household, rural areas, pensioners, quality of life

Paulina Trębska

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

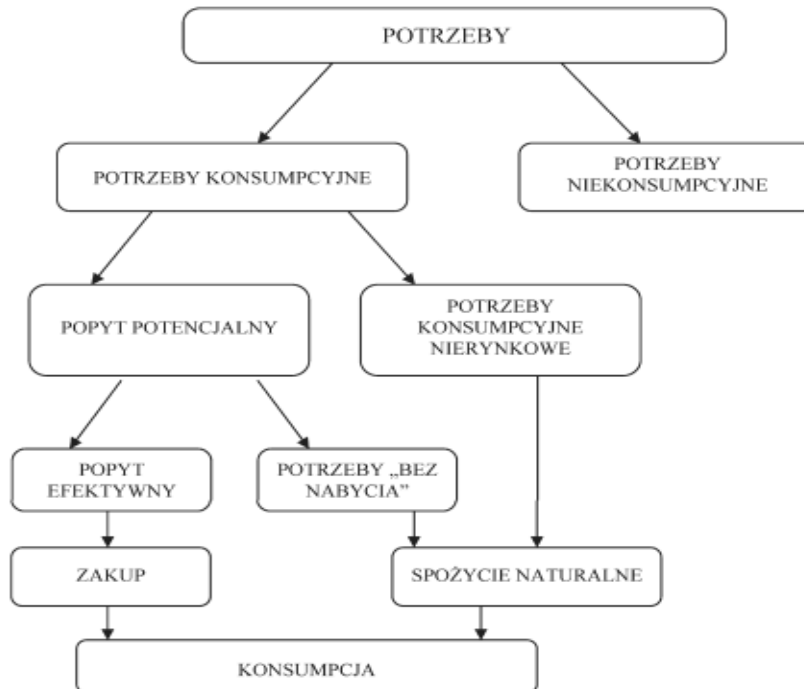
Znaczenie spożycia naturalnego w wiejskich gospodarstwach domowych wyodrębnionych według cech społeczno-ekonomicznych

Wstęp

Pojęcia konsumpcji i spożycia w literaturze ekonomicznej traktowane są jako synonimy. Różnica pomiędzy tymi pojęciami jest jedynie schematyczna, etymologiczna. Konsumpcję możemy zdefiniować jako akt lub proces zaspokajania potrzeb ludzkich przy wykorzystaniu dóbr i usług [Janoś-Kresło 2006]. Jedno z kryteriów zróżnicowania konsumpcji przebiega między społecznością wiejską i miejską [Gutkowska i Piekut 2014].

Potrzeby konsumpcyjne mogą być zaspokajane poprzez dobra i usługi nabywane na rynku albo w wyniku spożycia naturalnego. Spożycie naturalne to część lub całość produktów żywnościowych pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego, wytworzonych w gospodarstwie rolnym lub na działce w celu zaspokojenia potrzeb osób w gospodarstwie domowym. Oznacza to, że konsumpcja obejmuje swoim zasięgiem pojęciowym także spożycie naturalne, ale nie mieści się w ramach pojęcia popytu konsumpcyjnego (rys. 1).

Konsumpcja odgrywa bardzo ważną rolę w życiu człowieka, społeczeństw i gospodarki. W ostatnich latach stała się przedmiotem badań i analiz naukowców z takich dziedzin i dyscyplin naukowych, jak: ekonomia, zarządzanie, socjologia, psychologia czy marketing. W Polsce zmiany trendów konsumpcji są szczególnie wdzięcznym obiektem obserwacji, ponieważ konsumenci przeszli długą drogę od niedoboru do nadmiaru produktów w sklepach, aż po obecne trendy związane ze zrównoważoną konsumpcją czy ekologizacją konsumpcji. W nurt zrównoważonej konsumpcji wpisuje się spożycie naturalne żywności pochodzącej z własnego gospodarstwa rolnego i działki [Głowicka-Wołoszyn i in. 2015].



Rysunek 1

Teoretyczne ujęcie związków między potrzebami, popytem i konsumpcją
 Źródło: Grzelak i Gałązka [2011, s. 41].

Szczególną grupą dóbr konsumpcyjnych jest żywność, czyli dobro podstawowe zaspokajające potrzeby fizjologiczne człowieka, ale także potrzeby związane z bezpieczeństwem, przynależnością i szacunkiem. Zmiany w poziomie i strukturze konsumpcji żywności są związane ze wzrostem zainteresowania zasadami racjonalnego żywienia oraz znaczenia potrzeb bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. W ostatnim czasie niektóre osoby wręcz powracają do natury, spożywając produkty żywnościowe wytworzone we własnym zakresie ze względu na wartości odżywcze takiej żywności, z powodu dbałości o zdrowie członków rodziny oraz troski o stan środowiska naturalnego i bezpieczeństwo żywności.

Przyczynami wzrostu roli spożycia naturalnego w pokrywaniu potrzeb żywnościowych jest zwiększone poczucie bezpieczeństwa żywnościowego i zdrowotnego, a także poczucie pewnej odrębności i niezależności ekonomicznej [Michota 1999].

Cel i metodyka badań

Celem opracowania jest określenie znaczenia i skali spożycia naturalnego w wiejskich gospodarstwach domowych oraz identyfikacja wybranych czynników determinujących wybór takiej formy zaspokajania potrzeb żywnościowych. W artykule ukazano współzależność między istnieniem spożycia naturalnego a wybranymi sześcioma cechami społeczno-ekonomicznymi badanych gospodarstw. Ponadto omówiono pozytywne i negatywne aspekty spożycia naturalnego dla konsumentów i producentów. Źródłem materiałów empirycznych były własne badania ankietowe. Jako narzędzie gromadzenia materiału empirycznego wykorzystano kwestionariusz wywiadu. Za pomocą losowania celowo-warstwowego wytypowano zbiorowość ponad 1000 gospodarstw domowych zlokalizowanych na obszarach wiejskich w województwie mazowieckim. Badania zlokalizowano w wybranych gminach wiejskich i miejsko-wiejskich województwa w 2012 roku. Wybór Mazowsza był podyktowany faktem, iż pomimo że jest to najbogatszy region w Polsce oceniany według poziomu PKB na mieszkańca, to jest najbardziej zróżnicowany przestrzennie pod względem społeczno-gospodarczego rozwoju [Sawicka 2013]. Dokonano także przeglądu literatury przedmiotu. W badaniu wykorzystano współczynnik korelacji Spearmana (ρ), który jest najmocniejszym testem, który mógł być użyty w tym badaniu. Wyniki istotne statystycznie na poziomie $p < 0,01$ oznaczono**. Jeżeli korelacja jest istotna statystycznie, wówczas należy interpretować umieszczony w tabeli z wynikami współczynnik. Może on przybierać wartości od -1 do 1 . Im jest bardziej odległy od 0 , tym korelacja jest silniejsza. Wartości dodatnie oznaczają, że wraz ze wzrostem wartości jednej zmiennej rośnie wartość drugiej zmiennej, a wartości ujemne oznaczają, że wraz ze wzrostem wartości jednej zmiennej maleje wartość drugiej zmiennej.

Rola spożycia naturalnego jako formy zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych

Spożycie naturalne stanowi jedną z form zaspokajania potrzeb żywnościowych w gospodarstwach domowych zlokalizowanych na wsiach. W spożyciu naturalnym możemy doszukać się zarówno pozytywnych, jak i negatywnych aspektów tej formy konsumpcji (rys. 2). Do największych zalet zalicza się m.in. świeżość artykułów żywnościowych wyprodukowanych w ramach własnego gospodarstwa rolnego czy ogrodu, a co za tym idzie ich bogate walory odżywcze i zapachowe bez środków konserwujących i substancji chemicznych. Ponadto takie pominięcie przetwórstwa i obrotu skraca czas pomiędzy produkcją i kon-

Zalety spożycia naturalnego	Wady spożycia naturalnego
<ul style="list-style-type: none"> • świeżość • walory smakowe • walory zapachowe • wartość odżywcza • brak konserwantów i innych substancji chemicznych • przyzwyczajenie, tradycja • niski koszt tej formy konsumpcji • troska o zdrowie swoje i swojej rodziny • troska o stan środowiska naturalnego • skrócenie czasu pomiędzy produkcją a konsumpcją 	<ul style="list-style-type: none"> • sezonowość produktów • mała różnorodność produktów • pracochłonność • trudności w wyprodukowaniu niektórych produktów

Rysunek 2

Zalety i wady spożycia naturalnego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Chmielewska [2002].

sumpcją oraz zmniejsza koszty transportu. Koszt wytworzenia produktów we własnym zakresie jest dużo mniejszy od zakupu tych samych produktów żywnościowych na rynku, stąd też bardziej charakterystyczny dla rodzin rolniczych i mniej zamożnych. Spożycie naturalne może sprawiać, że wytwórca może poczuć pewną ekonomiczną niezależność, jeśli chodzi o zaspokojenie potrzeb żywnościowych rodziny, ale także zadbać o zdrowie i samopoczucie członków rodziny, a także pośrednio o stan środowiska naturalnego [Sawicka i Tuka 2016].

Samozaopatrzenie żywnościowe w dużych rozmiarach może mieć swój negatywny wydźwięk w tym sensie, że poziom spożycia artykułów żywnościowych jest uzależniony od produkcji własnej gospodarstwa, co z kolei przyczynia się do mniejszego urozmaicenia konsumpcji oraz występowania wahań sezonowych w konsumpcji pewnych produktów. Sezonowość dotycząca głównie warzyw i owoców powoduje, że produkty te są spożywane wyłącznie lub w okresie zbiorów. Przez niektórych ta forma konsumpcji uznawana jest za relikw przeszłości, a przez niektórych jako modny trend powrotu do natury i konsumowania zdrowej żywności pochodzącej z własnej produkcji [Biernat-Jarka i Tuka 2015].

Wyniki badań

Wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym oraz intensywnym podziałem pracy naturalnym zjawiskiem jest, że większość potrzeb konsumpcyjnych zaspokajana jest na drodze rynkowej, ale nadal także w ramach spożycia naturalnego,

o którym coraz częściej przypominają sobie konsumenci współcześnie. Spożycie naturalne odgrywa nadal dużą rolę w strukturze konsumpcji wiejskich gospodarstw domowych, a w szczególności wśród gospodarstw domowych rolników, co potwierdzają wyniki badań własnych oraz badania GUS. Wyniki *Powszechnego spisu rolnego 2010 r.* wykazały, że co piąte gospodarstwo domowe z użytkownikiem gospodarstwa rolnego produkowało wyłącznie na samozaopatrzenie [GUS 2011].

Przebadano 1000 gospodarstw domowych, w tym prawie jedną trzecią stanowiły gospodarstwa czteroosobowe. W połowie gospodarstw domowych byli rolnicy, a w 38% gospodarstw były dzieci do lat 14. Gospodarstwa domowe z osobą bezrobotną stanowiły 13% ogólnej liczby badanych. Gospodarstwa domowe z osobą na emeryturze stanowiły 26%, a z osobą na rencie 12% badanych gospodarstw ogółem (tab. 1).

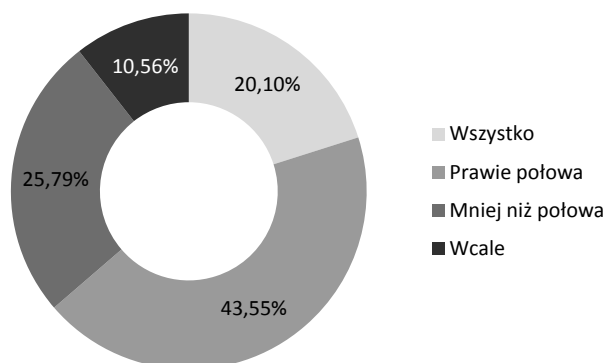
Tabela 1

Charakterystyka badanych gospodarstw domowych według cech społeczno-ekonomicznych

Typ gospodarstwa domowego	Liczba	Udział [%]
Gospodarstwo domowe z dzieckiem/dziećmi do lat 14	384	38,4
Gospodarstwo domowe z rolnikiem	513	51,3
Gospodarstwo domowe z osobą bezrobotną	134	13,4
Gospodarstwo domowe z emerytem	263	26,3
Gospodarstwo domowe z rencistą	118	11,8

Źródło: Badania własne.

Poziom spożycia naturalnego był mierzony według czterostopniowej skali. W trakcie wywiadu pytano respondentów o to, w jakim stopniu wykorzystują w gospodarstwie domowym żywność z własnych upraw bądź hodowli oraz przetwory domowe. W co piątym gospodarstwie domowym konsumowano świeżą żywność i przetwory produkowane wyłącznie we własnym zakresie (rys. 3).



Rysunek 3

Udział spożycia naturalnego w konsumpcji badanych gospodarstwach domowych

Źródło: Badania własne.

W tabeli 2 przedstawiono wyniki współczynników rho między poziomem spożycia naturalnego a liczbą poszczególnych osób w gospodarstwie domowym. Działanie przeprowadzono w odniesieniu do następujących kategorii:

- osoby w gospodarstwie domowym ogółem (gospodarstwa domowe 1-, 2-, 3-, 4-osobowe i więcej),
- dzieci do lat 14,
- rolnicy,
- bezrobotni ogółem (bezrobotni zarejestrowani w UP oraz niezarejestrowani),
- emeryci,
- renciści.

Zdecydowanie najsilniej koreluje w sposób dodatni liczba rolników z poziomem spożycia naturalnego. Jest to korelacja wysoce istotna statystycznie

Tabela 2

Korelacje pomiędzy poziomem spożycia naturalnego a liczbą różnego rodzaju osób w badanych gospodarstwach domowych

Liczba w gospodarstwie domowym	Wartość	Poziom spożycia naturalnego
Osób ogółem	rho	0,128
	p	0,000**
	N	976
Dzieci do lat 14	rho	0,029
	p	0,365
	N	976
Rolników	rho	0,329
	p	0,000**
	N	976
Bezrobotnych ogółem	rho	-0,011
	p	0,733
	N	976
Emerytów	rho	0,033
	p	0,305
	N	976
Rencistów	rho	0,007
	p	0,816
	N	976

rho – współczynnik korelacji Spearmana, p – istotność testu, N – liczebność.

**korelacja istotna statystycznie przy $p < 0,01$.

Poziom spożycia naturalnego był mierzony według czterostopniowej skali (0 – wcale, 1 – mniej niż połowa, 2 – prawie połowa, 3 – wszystko).

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

($p < 0,01$). Liczba osób ogółem w gospodarstwie domowym silnie koreluje dodatnio z poziomem spożycia naturalnego i jest to współzależność istotna statystycznie. Im więcej osób w gospodarstwie domowym oraz im więcej osób, które zadeklarowały, że są rolnikami, tym wyższy poziom spożycia naturalnego w takich gospodarstwach domowych. Pozostałe współczynniki korelacji nie są istotne statystycznie. Występowanie dzieci do lat 14, osób bezrobotnych czy na emeryturze i rencie nie jest istotnie statystycznie powiązane z poziomem spożycia naturalnego w gospodarstwie domowym.

Rolnik czy już prosument?

Rolnicy są zarówno producentami, jak i konsumentami wytworzonej przez siebie żywności, dzięki czemu skraca się czas między produkcją a konsumpcją z jednoczesnym pominięciem rynku. Taka forma konsumpcji znana jest od dawien dawna jako spożycie naturalne czy samozaopatrzenie żywnościowe. W latach 70. XX wieku wszelkiego rodzaju działalność, w ramach której człowiek podejmuje różne czynności w celu tworzenia dóbr zaspokajających jego potrzeby, została przez A. Tofflera nazwana prosumpcją [Toffler 1997].

Termin prosument pochodzi od połączenia słów producent i konsument. Prosumpcja oznacza wzajemne przenikanie się produkcji i konsumpcji, aż do zatarcia granic między nimi [Jung 1997], w związku z czym konsumenci stają się jednocześnie producentami. Uważa się, że prosumpcja zaczęła się już w epoce łowiectwa i zbieractwa, następnie w ramach rozwijającego się rolnictwa, a współcześnie przejawia się w majsterkowaniu i samodzielnym budowaniu oraz montowaniu produktów z podzespołów określonych firm, a także we współprojektowaniu i wytwarzaniu dóbr oferowanych przez przedsiębiorstwa szerokiego gronu odbiorców [Gach 2010]. Czy rolnik to też prosument? Zgodnie z przedstawionym powyżej opisem moglibyśmy tak przyjąć, jednak wracając do koncepcji Tofflera i szerzej się w nią zagłębiając, termin prosumpcja jest charakterystyczny dla kolejnej, po rolniczej i przemysłowej, trzeciej fali rozwoju społeczeństw [Toffler 1997]. Jego zdaniem już w społeczeństwie rolniczym jednostki były prosumentami, gdyż wytwarzały dobra na własny użytek. Druga fala rozwoju przemysłu spowodowała zmiany w różnych obszarach życia, w tym również konsumpcji. Jednostki zaczęły rezygnować z wytwarzania dóbr, które mogły nabyć na rynku, rozwinął się system wymiany, a tym samym jednostki stały się przede wszystkim konsumentami. Konsumenti trzeciej fali stają się prosumentami, jednak różnią się od prosumentów pierwszej fali, którzy byli samowystarczalni i wytwarzali produkty we własnym zakresie. Nawigują oni współpracę z producentami, która umożliwia im aktywny udział w tworzeniu oferty rynkowej. Następuje połączenie funkcji konsumenta i producenta, jednak na in-

nych zasadach niż w społeczeństwie rolniczym [Szul 2013]. Współczesny rolnik jest swego rodzaju prosumentem, a zjawisko samozaopatrzenia żywnościowego wpisuje się w trend prosumpcji. Należy jednak odróżnić i pogrupować kierunki działalności współczesnego prosumenta. Prosument, czyli konsument, świadomie oraz, co bardzo ważne, aktywnie uczestniczy w procesie konsumpcji różnego rodzaju dóbr i usług, które różnią się od siebie i posiadają inne cechy. Stąd aktywności rolnika związane z zaspokajaniem jego potrzeb są inne niż na przykład konsumentów robiących zakupy przez Internet.

Podsumowanie i wnioski

Potrzeby i zachowania członków gospodarstw domowych są zjawiskiem złożonym i uzależnionym od wielu czynników. Konsumpcja żywności wyprodukowanej w ramach własnego gospodarstwa współcześnie nadal dotyczy szerokiej grupy gospodarstw domowych związanych z rolnictwem. Wiejskie gospodarstwa domowe, dla których głównym źródłem utrzymania są dochody pozarolnicze także korzystają z takiej formy zaspokajania własnych potrzeb żywnościowych, wskazując wyłącznie pozytywne aspekty tej formy konsumpcji. Z przeprowadzonych badań własnych wynika, że istotny wpływ na poziom spożycia naturalnego wśród wiejskich gospodarstw domowych zlokalizowanych na Mazowszu ma liczba rolników oraz liczba osób ogółem w gospodarstwie domowym. Im więcej osób w gospodarstwie domowym oraz im więcej osób, które zadeklarowały, że są rolnikami, tym wyższy poziom spożycia naturalnego w badanych gospodarstwach. Potwierdzają to także badania budżetów gospodarstw domowych prowadzone przez GUS. Ich wyniki wskazują, że udział samozaopatrzenia w spożyciu żywności, będącego główną formą pozarynkowego zaspokajania potrzeb żywieniowych, we wszystkich kategoriach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych ulegał ograniczaniu, a zjawisko denaturalizacji spożycia w najmniejszym stopniu dotyczyła gospodarstw rolników, w których samozaopatrzenie jest nadal duże i stanowi w przypadku niektórych grup produktów żywnościowych ponad połowę wielkości spożycia [GUS 2015]. Rolnicy-prosumenci pierwszej fali mogą, ale nie muszą stawać się także konsumentami trzeciej fali, ponieważ współcześni prosumenci nawiązują współpracę z producentami, która umożliwia im aktywny udział w tworzeniu oferty rynkowej.

Literatura

BIERNAT-JARKA A., TUKA P., 2015: *Food self-supply and income of rural households*, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia 14 (3), 5–14.

- CHMIELEWSKA B., 2002: *Samozaopatrzenie w rolnictwie*, IERiGŻ Studia i Monografie 110.
- GACH D., 2010: *Istota i założenia prosumpcji oraz przykłady jej praktycznego zastosowania*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie 820, 93–101.
- GŁOWICKA-WOŁOSZYN R., KOZERA A., STANISŁAWSKA J., 2015: *Zjawisko samozaopatrzenia w gospodarstwach domowych według klasy miejscowości zamieszkania w aspekcie zrównoważonej konsumpcji*, Journal of Agribusiness and Rural Development 3 (37), 397–406. DOI: 10.17306/JARD.2015.42.
- GRZELAK A., GAŁĄZKA M., 2011: *Związki potrzeb, popytu i konsumpcji żywności: ujęcie teoretyczne*, Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy 4, 37–46.
- GUS, 2011: *Raport z wyników. Powszechny spis rolny 2010 r.*, Warszawa.
- GUS, 2015: *Budżety gospodarstw domowych w 2014 r.*, Warszawa.
- GUTKOWSKA K., PIEKUT M., 2014: *Konsumpcja w wiejskich gospodarstwach domowych*, Wieś i Rolnictwo 4 (165), 159–178.
- JANOŚ-KRESŁO M., 2006: *Konsumpcja jako proces zaspokajania potrzeb*, [w:] M. Janoś-Kresło, B. Mróz (red.), Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce, Wydawnictwo SGH, Warszawa, s. 61–80.
- JUNG B., 1997: *Kapitalizm postmodernistyczny*, Ekonomista 5–6, [za:] C. Bywalec, L. Rudnicki, *Konsumpcja*, PWE, Warszawa 2002.
- MICHOTA E., 1999: *Zachowania żywieniowe członków gospodarstw domowych znajdujących się w sferze ubóstwa w warunkach zmian systemowych*, Roczniki Socjologii Rodziny 10, 207–219.
- SAWICKA J., 2013: *Aktywność zawodowa kobiet wiejskich w warunkach zmian na rynku pracy* [w:] J. Sawicka (red.), Rynek pracy na obszarach wiejskich Mazowsza – perspektywa gender, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 46–61.
- SAWICKA J., TUKA P., 2016: *Samozaopatrzenie w gospodarstwach domowych na obszarach wiejskich*, Zeszyty Naukowe Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych 1, 57–68.
- SZUL E., 2013: *Prosumpcja jako aktywność współczesnych konsumentów – uwarunkowania i przejawy*, Zeszyt Naukowy Uniwersytetu Rzeszowskiego 31 Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy 347–358.
- TOFFLER A., 1997: *Trzecia fala*, PIW, Warszawa.

Abstrakt

Celem artykułu jest określenie roli i ocena skali spożycia naturalnego w wiejskich gospodarstwach domowych oraz identyfikacja wybranych czynników determinujących wybór takiej formy zaspokajania potrzeb żywnościowych. Materiał badawczy stanowiły własne badania ankietowe przeprowadzone w 2012 roku wśród przedstawicieli 1000 wiejskich gospodarstw domowych zlokalizowanych w województwie mazowieckim. Rola samozaopatrzenia w żywność i usługi w badanych gospodarstwach okazała się na tyle istotna, że zbadano znaczenie spożycia naturalnego w wiejskich gospodarstwach domowych wyodrębnionych według cech społeczno-ekonomicznych. Z przeprowadzonych badań własnych

wynika, że istotny wpływ na poziom spożycia naturalnego wśród wiejskich gospodarstw domowych zlokalizowanych na Mazowszu ma liczba rolników oraz liczba osób ogółem w gospodarstwie domowym.

Słowa kluczowe: spożycie naturalne, konsumpcja, wielkość gospodarstwa domowego, gospodarstwa domowe rolników, współczynnik korelacji

The importance of natural consumption in rural households categorized according to socio-economic features

Abstract

The aim of this article is to define the role and assess the scale of natural consumption in rural households as well as to identify some factors determining the choice of this form of meeting food needs. The research material was based on own survey conducted in 2012 among representatives of 1,000 rural households located in the Mazovia region. The role of self-supply of food and services in surveyed households turned out to be so significant that the importance of natural consumption in rural households categorized according to socio-economic conditions was also examined. The studies show that number of farmers and total number of people in the household have an important impact on the natural consumption among rural households located in Mazovia region.

Key words: self-supply, consumption, number of people in the household, farmers' households, correlation coefficient

Joanna Chudzian

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wpływ czynników ekonomicznych na zachowania zrównoważone konsumentów żywności

Wstęp

Jak wskazują badania naukowców europejskich [Jensen i Sandoe 2002, Grunert 2005, Verbeke 2006, Zalega 2013], na skutek serii kryzysów środowiskowych, społecznych i gospodarczych społeczeństwo europejskie staje się coraz bardziej krytyczne wobec jakości i bezpieczeństwa żywności. Równocześnie z tym zjawiskiem wzrasta wiedza konsumentka dotycząca zmian w zakresie środowiska i w tej konsekwencji zrozumienie dla koncepcji zrównoważonego rozwoju (zarówno w zakresie zrównoważonej produkcji jak i konsumpcji). W efekcie tych zmian obserwuje się trend dotyczący świadomego poszukiwania produktów. Według raportu *BeCAUSE it Matters* z 2014 roku autorstwa Global Havas PR Collective 70% badanych chciałoby kupować produkty marek, które pozwalają na wspieranie zrównoważonego rozwoju, a 22% dokonuje wyborów jednych marek nad drugimi z uwzględnieniem odpowiedzialności społecznej i środowiskowej.

Zrównoważona konsumpcja (ang. *sustainable consumption*) wywodzi się od pojęcia zrównoważonego rozwoju (ang. *sustainable development*) i definiowana jest jak „optymalne, świadome i odpowiedzialne korzystanie z dostępnych zasobów naturalnych, dóbr i usług na poziomie jednostek, gospodarstw domowych, wspólnot i społeczności lokalnych, środowisk biznesowych, samorządów terytorialnych, rządów krajowych i struktur międzynarodowych, zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju” [Boć i in. 2000). Celem konsumpcji zrównoważonej jest zatem zaspokojenie potrzeb i podniesienie jakości życia w wymiarze lokalnym i globalnym, przy jednoczesnym przestrzeganiu praw człowieka i praw pracowniczych, uwzględnianiu możliwości zaspokojenia potrzeb innych ludzi,

w tym przyszłych pokoleń, równocześnie z zachowaniem i odtworzeniem dla nich kapitału przyrodniczego. W stosunku do konsumpcji zrównoważonej często wymienia się terminy: świadoma konsumpcja, etyczna konsumpcja czy odpowiedzialna konsumpcja, jednak nie uwzględniają one wszystkich aspektów podanych w definicji. Kiełczewski [2008] wskazuje iż, aspekty, w których należy rozpatrywać konsumpcję zrównoważoną, to w szczególności aspekt: ekonomiczny, ekologiczny, społeczny, psychologiczny, demograficzny, przestrzenny czy intertemporalny.

Na rynku żywności konsumpcja zrównoważona ma szczególne znaczenie. Badania zlecone przez Komisję Europejską i przeprowadzone w ramach EIPRO i EEA w 25 krajach Unii Europejskiej wykazały, że żywność i napoje, obok transportu prywatnego oraz ogrzewania mieszkania, odpowiadają za 70–80% wpływów na środowisko oraz pochłaniają 60% wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych.

Wśród zachowań konsumentekich wpisujących się w nurt zrównoważonej konsumpcji żywności badacze obserwują w szczególności takie zachowania jak (Słaby 2006, Mizera 2008, Salleh i Ali 2010, Pearson i in. 2011, Szul 2012, Tapia-Fonllem, i in. 2013, Davies i in. 2014, Szubska-Włodarczyk 2014, Wasilik 2014, Welch i Warde 2015):

- skłonność do zakupu: żywności świeżej, żywności lokalnej (etnocentryzm konsumenteki, *locavorism*), żywności ekologicznej,
- gotowość do uwzględniania w wyborach konsumentekich warunków pracy w przypadku wybieranych produktów oraz czynników wpływających na wykorzystanie zasobów naturalnych,
- skłonność do ograniczania ilości kupowanej żywności – dekonsumpcji, racjonalizacji,
- dążenie do niezależności żywnościowej.

Ważnymi czynnikami warunkującymi wybór zrównoważonych produktów spożywczych są czynniki ekonomiczne, a wśród nich w szczególności:

- obiektywna i subiektywna ocena sytuacji finansowej,
- cena produktu mierzona jako gotowość do zapłacenia więcej za produkty zrównoważone (WTP – ang. *willingness to pay*),
- przewidywania dotyczące sytuacji finansowej w przyszłości.

W przypadku oceny sytuacji finansowej badania pokazują, iż u osób u których wzrasta subiektywna ocena sytuacji finansowej, rośnie skłonność do uwzględniania aspektów zrównoważonych w zakupach [Kiełczewski 2008]. Z kolei gotowość do zapłacenia więcej za produkty zrównoważone żywnościowe ma szczególne znaczenie w przypadku zakupu produktów lokalnych i organicznych [Vechcio i Annunziata 2015, de-Magistris i Gracia 2016]. Ponadto osoby pozytywnie oceniające swoją sytuację finansową w przyszłości są bardziej

skłonne do wybierania produktów premium [Furnham 1984] Można więc domniemywać, że w przypadku żywnościowych produktów zrównoważonych te zależności będą podobne.

Celem artykułu jest określenie, w jakim stopniu czynniki ekonomiczne warunkują zachowania konsumentów w odniesieniu do zachowań odpowiedzialnych na rynku żywności.

Metody badań

W celu weryfikacji postawionych hipotez, przeprowadzono badanie własne z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety. Kwestionariusz do oceny skłonności do zachowań odpowiedzialnych zawierał 7 skal o wysokiej rzetelności, a każda ze skal od 2 do 9 stwierdzeń opracowanych na skali Likerta:

- podskala 1: żywność zrównoważona – lokalna: 4 stwierdzenia, $\alpha = 0,620$,
- podskala 2: żywność zrównoważona – świeża: 6 stwierdzeń, $\alpha = 0,388$,
- podskala 3: żywność zrównoważona – ekologiczna: 4 stwierdzenia, $\alpha = 0,779$,
- podskala 4: warunki pracy: 5 stwierdzeń, $\alpha = 0,627$,
- podskala 5: zasoby naturalne: 10 stwierdzeń, $\alpha = 0,856$,
- podskala 6: dekonsumpcja: 2 stwierdzenia, $\alpha = 0,369$,
- podskala 7: niezależność żywnościowa: 4 stwierdzenia, $\alpha = 0,516$.

Rzetelność całego kwestionariusza ze skalami wniosła $\alpha = 0,895$. Wszystkim stwierdzeniom na skali Likerta przypisana została identyczna kategoria odpowiedzi, co uczyni je zestawem skal porządkowych. Każde stwierdzenie konsument oceniał według stopnia zgodności ze swoim zachowaniem. W kwestionariuszu stwierdzenia zostały umieszczone w sposób losowy, a dodatkowo w przypadku części z nich zastosowano inwersję.

Dodatkowo w kwestionariuszu uwzględniono pytania dotyczące czynników ekonomicznych (ocena terażniejszej i przyszłej sytuacji finansowej, gotowość do zapłacenia więcej za produkty zrównoważone – WTP), z których został skonstruowany wskaźnik opisany w części wynikowej oraz czynników demograficznych.

Wyniki badań

Rozważana w badaniu próba złożona była z 724 osób dobranych w sposób losowy, z czego 62,3% (451 osób) stanowiły kobiety, zaś 37,7% (273) mężczyźni. Większość badanych pochodziła z dużego miasta (68,6%), zaś małe miasta i wieś reprezentowało odpowiednio 17,5 oraz 13,8% respondentów. Zdecydowana większość badanych legitymowała się średnim wykształceniem – było to

516 osób, czyli 71,2% całej próby. Dokładnie 28,5% badanych posiadało wykształcenie wyższe. W badaniu poproszono respondentów również o przedstawienie swoich preferencji żywieniowych oraz poglądów politycznych, dla których zaobserwowano w analizie literatury zależności w przypadku produktów zrównoważonych nieżywnościowych. Zdecydowana większość, (90,9% procent próby badawczej), żywiło się w sposób tradycyjny. Spośród badanych 9,1% zadeklarowało stosowanie diety wegetariańskiej lub wegańskiej. Jeśli chodzi o preferencje polityczne, to poglądy prawicowe lub centro-prawicowe zadeklarowało odpowiednio 29 i 16,7% respondentów. Sympatie lewicowe i centro-lewicowe wskazało 9,5% oraz 12,8% badanych. Poglądy inne od wskazanych zadeklarowało najwięcej, bo 31,9% badanej populacji.

Respondentom biorącym udział w badaniu zadano pytania o ich bieżącą i przewidywaną w nieodległej przyszłości sytuację ekonomiczną. Na pytanie „Jak oceniasz swoją aktualną sytuację finansową?” 18,6% respondentów oceniło ją jako bardzo słabą lub słabą. Znaczna większość, bo aż 71,4%, uważa swoją sytuację ekonomiczną za dobrą. Bardzo dobrze swoją aktualną sytuację finansową ocenia 9,9% respondentów. Rozważana w badaniu populacja jest w większości optymistycznie nastawiona do swojej przyszłej sytuacji finansowej. Jedyne 3,2% respondentów na dotyczące przewidywanej sytuacji ekonomicznej za dwa lata odpowiedziało, że gorzej niż teraz. Brak zmian w swojej sytuacji ekonomicznej przewiduje 31,1% badanych. Aż 65,7% badanej próby uważa, że w ciągu dwóch lat ich status finansowy ulegnie poprawie.

W kwestionariuszu wyróżnić można pytania odnoszące się do ekonomicznych aspektów zrównoważonej konsumpcji. Ich kombinacja, uwzględniająca inwersję niektórych pytań, stanowi wskaźnik, który w dalszej części nazywany będzie dylematem ekonomicznym (DE). Wskaźnik ten oparty jest na stwierdzeniach, które zebrane są w tabeli. Wskaźnik dylemat ekonomiczny skonstruowany został jako średnia odpowiedzi na przedstawione pytania. Wszystkie pytania z tabeli skonstruowane są na skali Likerta o zakresie 1–5, wobec czego cały wskaźnik dylemat ekonomiczny zawiera się również w tym przedziale.

Rozkład wskaźnika dla całej badanej populacji jest zbliżony do normalnego ze średnią równą 3,06, a odpowiadający histogram wartości przedstawiony został na rysunku 1. Widać na nim nieco wydłużony lewy ogon rozkładu, co potwierdza mediana wskaźnika przesunięta nieco w prawo do wartości 3,15. Zmierzone odchylenie standardowe wynosi 0,63.

Zależność wartości wskaźnika dylemat ekonomiczny zestawiono z cechami demograficznymi badanej populacji. W celu jednoczesnego zobrazowania wpływu tych cech na wartości wskaźnika w wielu wymiarach zastosowano drzewo

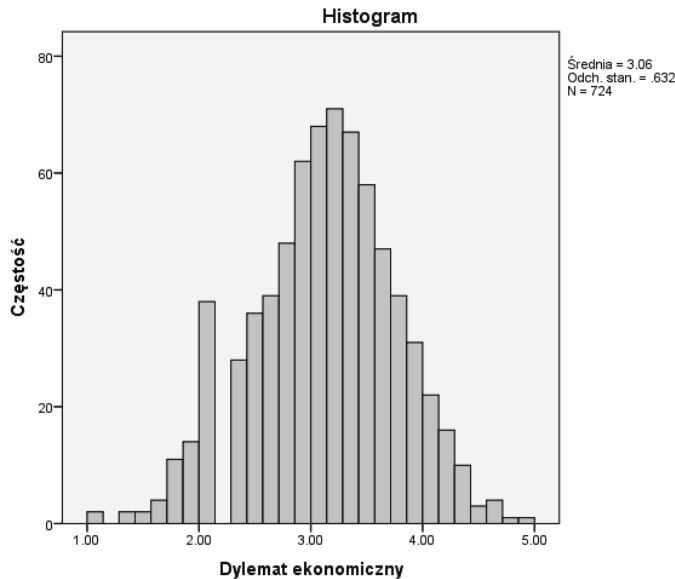
Tabela

Lista stwierdzeń uwzględnionych we wskaźniku dylemat ekonomiczny

Lp.	Stwierdzenia	Inwersja
1	Zdarza mi się wybrać jabłka z zagranicy, jeśli są tańsze niż krajowe.	Tak
2	Uważam, że dla jednej osoby nie opłaca się gotować w domu. Lepiej zjeść na mieście.	Tak
3	Jestem skłonna/y zapłacić więcej za produkt ekologiczny.	Nie
4	Idąc na zakupy, biorę torbę wielorazowego użytku, żebym nie musiał/a dodatkowo kupować reklamówek w sklepie.	Nie
5	Jestem skłonny/a zapłacić więcej za produkt żywnościowy, który został wyprodukowany z poszanowaniem praw pracownika.	Nie
6	Uważam, że rozwój gospodarczy jest ważniejszy niż ochrona środowiska.	Tak
7	Jestem skłonna/y zapłacić więcej za produkt przyjazny środowisku.	Nie
8	Jestem skłonna/y płacić większe podatki, jeśli część środków zostanie przeznaczonych na ochronę środowiska.	Nie
9	Wolę kupić mniejsze opakowanie, nawet jeśli jest droższe, bo nie lubię jak się marnuje.	Tak
10	Uważam, że wyrzucanie przeterminowanej żywności to głównie strata pieniędzy.	Tak
11	Wolę kupić mniej droższego sera, ale lepszej jakości.	Nie
12	Wolę raz na jakiś czas iść do kawiarni na dobrą kawę niż kupować specjalnie ekspres do kawy.	Nie
13	Wolę mieć własny toster niż pożyczać na szybko po znajomych, kiedy zachce mi się tostów, nawet jeśli będę je robić raz w roku.	Tak
14	Uważam, że ludzie robią własne przetwory głównie po to, żeby oszczędzić pieniądze.	Tak
15	Uważam, że warto samodzielnie piec chleb, nawet jak wychodzi drożej niż kupować w sklepie.	Tak

Źródło: Badanie własne.

regresyjne, w którym poszczególne węzły odpowiadają aspektom demograficznym, zaś w liściach znajdują się możliwie najbardziej homogeniczne względem wskaźnika dylemat ekonomiczny grupy respondentów. Uzyskane drzewo regresji przedstawione jest na rysunku 2. Jak widać, pierwszy podział występuje ze względu na płeć. Kobiety (zakodowane w badaniu wartością numeryczną 1), którym odpowiada w drzewie węzeł 1, mają średnią wskaźnika na poziomie 3,158 (wobec 3,057 dla całej populacji). Dla mężczyźna (węzeł 2, kodowanie wartością 2) odpowiednia średnia wynosi 2,892, a więc istotnie mniej (p-wartość w węźle poniżej 0,01).



Rysunek 1

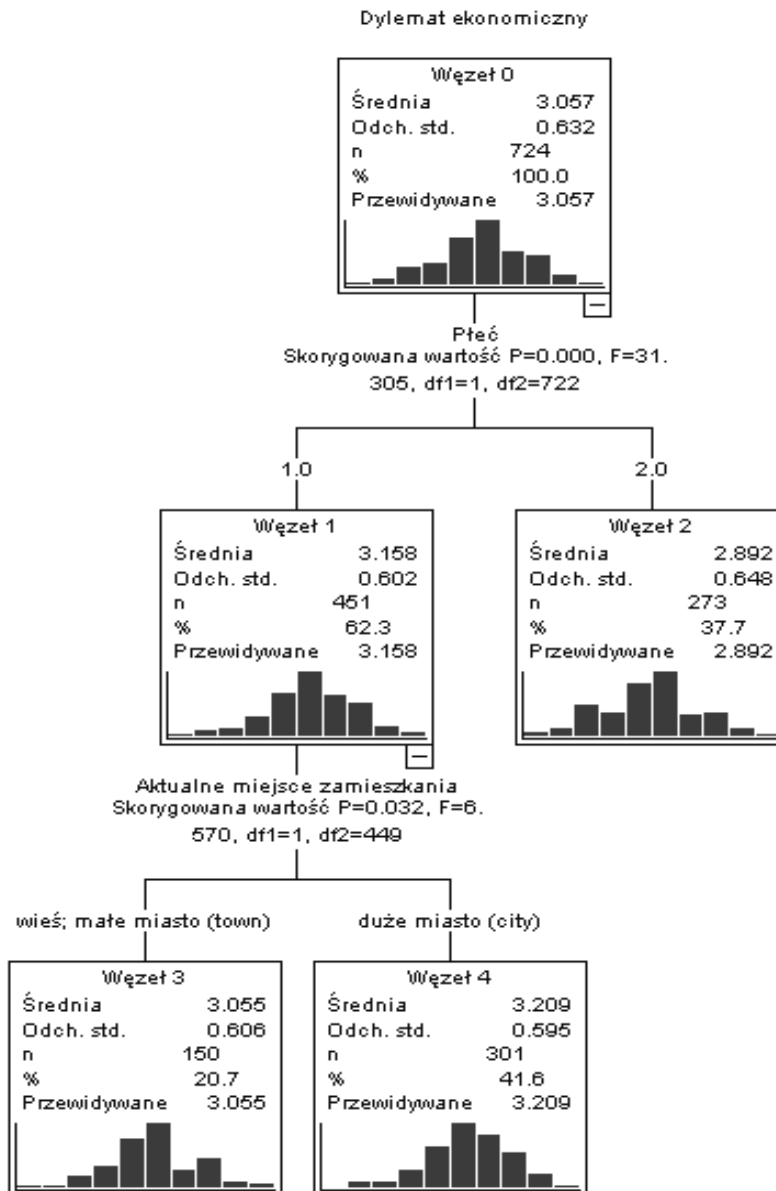
Rozkład wartości wskaźnika dylemat ekonomiczny

Źródło: Badanie własne.

Kolejny istotny podział populacji odbywa się w ścieżce odpowiadającej kobietom. Mieszkancki wsi i małych miast stanowią osobną podgrupę (węzeł 3), dla której wartość wskaźnika dylemat ekonomiczny wynosi 3,055 (a więc niemal tyle, co dla średniej w całej badanej populacji). W węzle 4 znalazły się natomiast kobiety mieszkające w dużym mieście, dla których średnia wskaźnika wyniosła aż 3,209. Warto zauważyć, że są to duże grupy, liczące odpowiednio 150 i 301 osób. Skorygowana p-wartość dla testu w tych dwóch grupach również wskazuje na istotność obserwowanych w węzłach różnic średnich wartości wskaźnika (p-wartość równa 0,032).

We wcześniejszej części artykułu wyróżnione zostały istotne pytania dotyczące gotowości do zapłacenia więcej (WTP) za produkt ekologiczny, za produkt przyjazny środowisku oraz za produkt wytworzony z poszanowaniem praw pracowników. Odpowiadające pytaniom histogramy odpowiedzi przedstawiono na rysunkach 3–5.

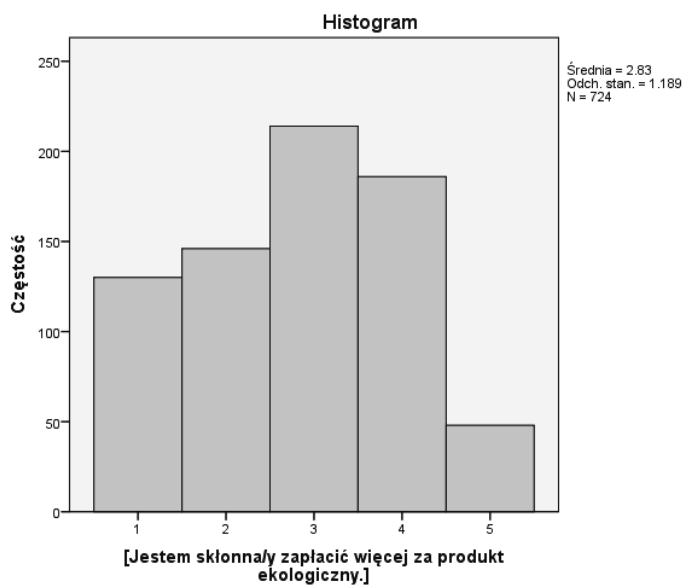
Średnia odpowiedzi dla pytania dotyczącego gotowości zapłacenia więcej za produkt ekologiczny wyniosła 2,83, zaś odchylenie standardowe 1,189. Rozkład jest wyraźnie platokurtyczny – silnie ujemna wartość kurtozy (−0,96) świadczy o zdecydowanie mniejszej koncentracji (większym wypłaszczeniu) rozłożenia odpowiedzi niż przy rozkładzie normalnym. Z histogramu widać wyraźnie, że odsetek respondentów niechętnych do zapłacenia więcej za produkt ekologiczny jest większy niż wynikałoby to z rozkładu normalnego. Mała liczba badanych

**Rysunek 2**

Wpływ cech demograficznych na wartość wskaźnika dylemat ekonomiczny

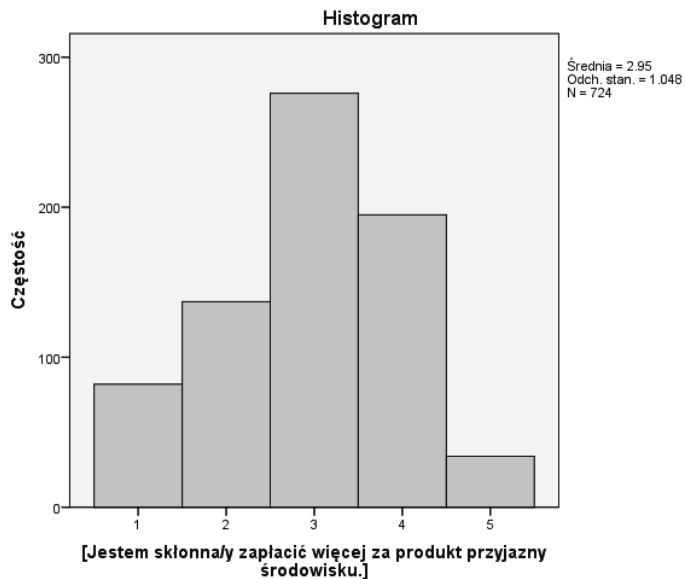
Źródło: Badanie własne.

zdecydowanie skłonnych zapłacić więcej jest jednak niwelowana przez znaczny odsetek częściowo („raczej”) gotowych do przeznaczenie dodatkowych pieniędzy ze względu na ekologiczność produktu.

**Rysunek 3**

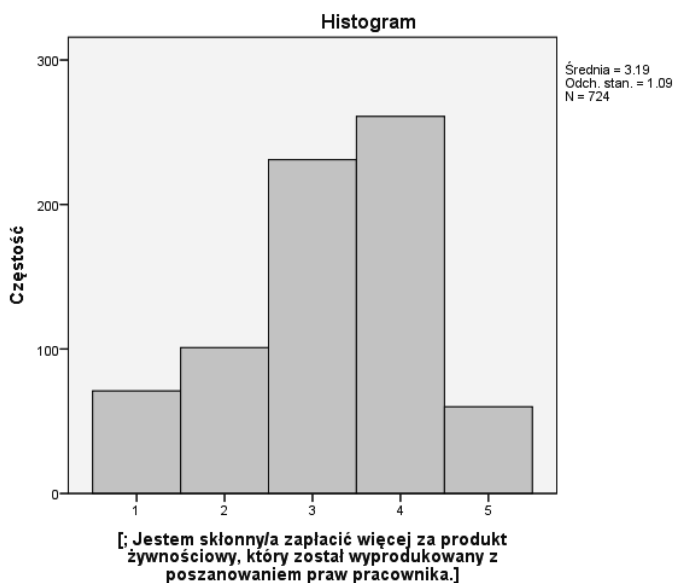
Skłonność do zapłacenia więcej za produkt ekologiczny

Źródło: Badanie własne.

**Rysunek 4**

Skłonność do zapłacenia więcej za produkt przyjazny środowisku

Źródło: Badanie własne.



Rysunek 5

Skłonność do zapłacenia więcej za produkt żywnościowy wyprodukowany z poszanowaniem praw pracownika

Źródło: Badanie własne.

Skłonność do zapłacenia więcej za produkt przyjazny środowisku ma rozkład zdecydowanie bardziej zbliżony do normalnego o wartościach średniej równej 2,95 oraz odchyleniu standardowym 1,048. Rozkład odpowiedzi dla tego pytania jest również platokurtyczny, choć wartość kurtozy wynosi tym razem tylko $-0,546$. W tym przypadku również rzuca się w oczy mała liczba badanych zdecydowanie skłonnych zapłacić więcej oraz odpowiednio większa częściowo gotowych zapłacić więcej za produkt przyjazny środowisku.

Rozkład odpowiedzi dla pytania o skłonność do zapłacenia więcej za produkt wyprodukowany z poszanowaniem praw pracownika (rys. 5) charakteryzuje się podobnym poziomem koncentracji wartości (kurtoza równa $-0,454$), ale w odróżnieniu od poprzednich pytań, jest wyraźnie lewoskośny. Średnia i odchylenie dla tego rozkładu wynoszą odpowiednio 3,19 oraz 1,090.

Przedstawiony na histogramie rozkład wskazuje, że spośród trzech rozważanych czynników mogących wpływać na skłonność do wydawania większych pieniędzy, produkty żywnościowe wytworzone z poszanowaniem praw pracownika w największym stopniu tę skłonność wzmagają. Odsetek odpowiedzi zdecydowanie i częściowo negatywnych jest największy spośród trzech rozważanych pytań. Również liczba osób częściowo zdecydowanych do zapłacenia wyższej ceny jest większa niż liczba osób niezdecydowanych, co nie miało miejsca w przypadku pozostałych WTP.

Na podstawie przeglądu literatury zidentyfikowano potencjalne korelaty skali odpowiedzialnych zakupów zaobserwowane przez badaczy z krajów europejskich i ze Stanów Zjednoczonych i uwzględniono je w badaniu kwestionariuszowym. Poniżej zestawiono istotne związki cech społeczno-demograficznych z wynikami respondentów na skali odpowiedzialnych zakupów żywności. Uzyskane wyniki pozwalają zaobserwować następujące związki z czynnikami ekonomicznymi.

W przypadku dylematu ekonomicznego istnieje istotna zależność między jego wartością a płcią. Analiza wariancji (ANOVA) pozwala zauważyć, że dla kobiet wartość tego wskaźnika jest istotnie większa niż dla mężczyzn (odpowiednio 3,15 i 2,89) przy wartości statystyki równej $F = 31,305$ i $p < 0,001$. Podobna analiza pozwala również wskazać na wzrost średniej wartości wskaźnika wraz ze wzrostem wielkości zamieszkiwanej miejscowości – 2,97 dla wsi i małego miasta, oraz 3,09 dla dużego miasta (przy $F = 2,738$ i $p = 0,065$). Również dieta i poglądy polityczne mają związek ze średnim poziomem dylematu ekonomicznego. Osoby deklarujące dietę wegetariańską charakteryzują się istotnie wyższą średnią (3,50) niż ogół badanej populacji (3,05), przy wartości statystyki $F = 4,089$ i $p = 0,003$ (ANOVA). Średnia wartość wskaźnika jest również istotnie wyższa wśród badanych deklarujących poglądy bliższe lewicowym. Poszczególne średnie mają następujące wartości: prawicowe – 2,91, centro-prawicowe – 3,11, centro-lewicowe – 3,09, lewicowe – 3,20, oraz inne – 3,08. Wartość statystyki w tym przypadku wynosi $F = 4,123$ oraz $p = 0,003$ (ANOVA).

W przypadku gotowości do zapłacenia więcej za produkt ekologiczny analiza wariancji również wskazuje na istotnie wyższą średnią odpowiedzi w przypadku kobiet (2,93) niż mężczyzn (2,67), przy wartościach statystyki $F = 8,218$ i $p = 0,004$. W tym przypadku wśród osób deklarujących dietę wegetariańską średnia skłonność do zapłacenia więcej za produkt ekologiczny jest również wyższa niż w pozostałych przypadkach (3,55 względem 2,83 dla ogółu). Wartość statystyk dla analizy wariancji wynosi tutaj $F = 3,577$ i $p = 0,007$. Bardziej skłonne do zapłacenia więcej za taki produkt są również osoby, które optymistyczniej wypowiadają się odnośnie oczekiwań co do przyszłej sytuacji finansowej. Średnie dla osób oczekujących pogorszenia, pozostania na tym samym poziomie oraz poprawy sytuacji finansowej wynoszą odpowiednio 2,17, 2,78 oraz 2,88, co daje istotne różnice według analizy wariancji przy $F = 4,253$ i $p = 0,015$.

Gotowość do zapłacenia więcej za produkt przyjazny środowisku deklaruje, podobnie jak w poprzednim pytaniu, więcej kobiet niż mężczyzn – odpowiednio 3,11 i 2,68 (ANOVA z wartościami statystyk $F = 30,234$ i $p < 0,001$). Osoby deklarujące dietę wegetariańską charakteryzują się istotnie wyższą gotowością (3,80) niż ogół badanej populacji (2,95), przy wartości statystyki $F = 4,487$ i $p = 0,001$ (ANOVA). Przeciętą gotowość do zapłacenia więcej za produk-

ty przyjazne środowisku jest również istotnie wyższa wśród badanych deklarujących poglądy bliższe lewicowym. Poszczególne średnie mają następujące wartości: prawicowe – 2,79, centro-prawicowe – 2,90, centro-lewicowe – 3,04, lewicowe – 3,20, oraz inne – 2,99, przy Wartości statystyki $F = 2,647$ oraz $p = 0,032$ (ANOVA).

W przypadku gotowości do zapłacenia więcej za produkt wytworzony z poszanowaniem praw pracowników różnice średnich względem płci nie są już tak duże jak dla poprzednich dwóch pytań, ale nadal są istotne. Gotowość wśród kobiet kształtuje się na poziomie 3,24 wobec 2,94 u mężczyzn. Wartość statystyki analizy wariancji wynosi $F = 23,607$ i $p < 0,001$. Poziom wykształcenia jest ujemnie skorelowany ze średnią wartością deklarowanej gotowości do zapłacenia więcej za tego typu produkty. Osoby o wykształceniu podstawowym, średnim i wyższym deklarują średnią gotowość na poziomach 4,00, 3,23 oraz 3,09 odpowiednio, przy wartości statystyki $F = 2,524$ i $p = 0,057$ (ANOVA). Deklarowane poglądy polityczne również mają istotny wpływ na deklarowaną gotowość przy średnich wartościach dla poszczególnych grup wynoszących: prawicowe – 2,95, centro-prawicowe – 3,34, centro-lewicowe – 3,22, lewicowe – 3,43, oraz inne – 3,24. Wartość statystyk analizy wariancji wynosi tutaj $F = 4,239$ i $p = 0,002$. Istotna zależność w przypadku tego pytania o gotowość występuje również z oceną przyszłej sytuacji finansowej. Analiza wariancji wskazuje na istotnie niższą gotowość do zapłacenia więcej za produkt wytworzony z poszanowaniem praw pracownika wśród osób pesymistycznie nastawionych do przyszłej sytuacji finansowej (2,57) w porównaniu z osobami oczekującymi pozostania na tym samym poziomie (3,22) oraz poprawy sytuacji finansowej (3,21). Wartość statystyki wynosi w tym przypadku $F = 3,945$ i $p = 0,02$ (ANOVA).

Podsumowanie

Konsumpcja zrównoważona na rynku żywności jest rozwijającym się trendem konsumenckim i widać aktywność konsumencką we wszystkich obszarach definicyjnych zjawiska. Badania pokazują, że czynniki ekonomiczne stanowią istotną determinantę wyboru i mają znaczenie szczególnie dla niektórych grup konsumentów. Najważniejszą cechą potwierdzoną na wszystkich etapach badania jest płeć. Kobiety zdecydowanie częściej niż mężczyźni są gotowe na zapłacenie więcej za ekologiczne czy „etyczne” produkty spożywcze. Taki rezultat nie został dotąd potwierdzony badaniami, może jednak wynikać z częstszego wśród kobiet faktu dokonywania zakupów dla gospodarstw domowych oraz większej świadomości konsumenckiej na rynku żywności. Warto jednak przyjrzeć mu się bliżej w kolejnych badaniach.

Wyróżnione na podstawie literatury przedmiotu możliwe korelaty zachowań zrównoważonych na rynku żywności pokazały także, że skłonność do akceptacji wyższej ceny produktów zrównoważonych i większą wrażliwość na cenę obserwuje się także u osób z dużych miast, na diecie innej niż tradycyjna, osób deklarujących poglądy centrowe i lewicowe czy charakteryzujących się pozytywną oceną własnej przyszłości. Wszystkie te wyniki mogą w przyszłości posłużyć do weryfikacji specyficznego segmentu na tym rynku i z całą pewnością są warte przyjrzenia się im w postaci dodatkowych badań.

Literatura

- BOĆ J., NOWACKI K., SAMBORSKA-BOĆ E., 2000: *Ochrona środowiska*, Wyd. Kolonia Limited, Wrocław.
- DAVIES, A., FAHY, F., RAU, H., 2014: *Challenging Consumption: Pathways to a More Sustainable Future*, Routledge, London.
- de-MAGISTRIS T., GRACIA A., 2016: *Consumers' willingness to pay for sustainable food products: the case of organically and locally grown almonds in Spain*, *Journal of Cleaner Production* 118, 97–104.
- FURNHAM A., 1984: *Many sides to the coin: the psychology of money usage*, *Personality and Individual Differences* 5, 501–509.
- GRUNERT K.G., 2005: *Food quality and safety: consumer perception and demand*, *European Review of Agricultural Economics* 32, 3, 369–391.
- JENSEN K.K., SANDOE P., 2002: *Food Safety and Ethics: The Interplay between Science and Values*, *Journal of Agricultural and Environmental Ethics* 15, 245–253.
- KIĘLCZEWSKI D., 2008: *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok.
- MIZERA K., 2011: *Trendy w konsumpcji – w kierunku zrównoważonego rozwoju*, Uniwersytet Opolski, Opole.
- PEARSON D., HENRYKS J., JONES H., 2011: *Organic food: What we know (and do not know) about consumers*, *Renewable Agriculture and Food Systems* 26.2, 171–177.
- SALLEH M.M., ALI S.M., 2010: *Consumer's perception and purchase intentions towards organic food products*, *Canadian Social Science*, 6.6, 119–129.
- SŁABY T., 2006: *Konsumpcja. Eseje statystyczne*, Difin, Warszawa.
- SZUBSKA-WŁODARCZYK N., 2014: *Analiza popytu na produkty Sprawiedliwego Handlu*, *Konsumpcja i Rozwój* 4 (9), 40–51.
- SZUL E., 2012: *Dekonsumpcja – moda czy sposób na kryzys*, *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy* 24, 316–328.
- TAPIA-FONLLEM C., CORRAL-VERDUGO V., FRAIJO-SING B., DURÓN-RAMOS M., 2013: *Assessing Sustainable Behavior and its Correlates: A Measure of Pro-Ecological, Frugal, Altruistic and Equitable Actions*, *Sustainability* 5 (2), 711–723.
- VECCHIO R., ANNUNZIATA A., 2015: *Willingness-to-pay for sustainability-labelled chocolate: an experiment auction approach*, *Journal of Cleaner Production* 86, 335–342.
- VERBEKE W., 2006: *Functional foods: Consumer willingness to compromise on taste for health?*, *Food Quality and Preference* 17, 1–2, 126–131.

- WASILIK K., 2014: *Trendy w zachowaniach współczesnych konsumentów – konsumpcjonizm a konsumpcja zrównoważona*, *Konsumpcja i Rozwój* 1 (6), 66–74.
- WELCH D., WARDE A., 2015: *Theories of Practice and Sustainable Consumption*, [w:] L. Reisch, J. Thøgersen (red.) *Handbook of Research on Sustainable Consumption*. Wyd. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 84–100.
- ZALEGA T., 2013: *Alternatywne trendy konsumenckie w miejskich gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu*, *Studia i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego* 16, 56–78.

Abstrakt

Celem artykułu jest określenie, w jakim stopniu czynniki ekonomiczne warunkują zachowania konsumentów w odniesieniu do zachowań odpowiedzialnych na rynku żywności. Badanie opisane w artykule dotyczy wieloaspektowo definiowanej żywności zrównoważonej takiej jak: żywność ekologiczna (certyfikowana), żywność świeża, lokalna, nieprzetworzona, znakowana znakami Fair Trade itd. Wyniki potwierdzają założenia o istnieniu nowych, wyróżniających się, szczególnie w dużych miastach, trendach konsumenckich związanych z konsumpcją produktów zrównoważonych oraz dużym znaczeniu czynników ekonomicznych, w tym związanych z oceną własnej sytuacji finansowej.

Słowa kluczowe: konsumpcja zrównoważona, zachowania konsumentów, rynek żywności, gotowość do zapłacenia więcej

The impact of economic factors on consumer behavior on sustainable food market

Abstract

The aim of the paper is to determine the extent to which economic factors determine consumer behavior with respect to sustainability on food market. Research presented in the paper concerns food defined as sustainable in a multifaceted way, e.g. organic food (certified), fresh food, local food, unprocessed food or fair trade food. The results confirm assumption of the existence of new, outstanding, especially in bigger cities, consumer trends related to sustainable food consumption and significant importance of economic factors, including self-assessment of financial condition.

Key words: sustainable consumption, consumer behaviour, food market, willingness to pay

Ewa Halicka

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

Postawy i zachowania nabywcze kobiet wobec znakowania żywności symbolami dobrowolnych certyfikatów jakości

Wstęp

W latach 90. XX wieku nastąpił dynamiczny rozwój dobrowolnych systemów zapewniania jakości i certyfikacji produktów żywnościowych (ang. QAS – *Quality Assurance Schemes*) w krajach Unii Europejskiej. Do przyczyn tego zjawiska można zaliczyć nie tylko zmniejszone zaufanie Europejczyków do jakości artykułów sprzedawanych na rynku żywności, ale także rosnące zainteresowanie identyfikacją (ang. *traceability*) dostępnych produktów [Gellynck i Kühne 2007].

Celem tych systemów jest koordynacja dostaw na rynek wyrobów posiadających wyjątkową wartość dodaną oraz bardziej atrakcyjnych dla konsumentów [Bredahl i in. 2001]. Tego rodzaju certyfikacja zmierza także w kierunku gwarancji jakości oraz wyróżnienia produktów, a w konsekwencji do podniesienia konkurencyjności całego łańcucha rolno-spożywczego. Symbole certyfikatów stanowią także cenne źródło informacji o produkcji.

Zainteresowanie certyfikatami B2C (ang. *business to consumer*) wśród polskich konsumentów jest stosunkowo niewielkie, choć coraz więcej firm wprowadza certyfikację, licząc na wzrost konkurencyjności i zwiększenie sprzedaży. Certyfikacja jest procesem ściśle związanym z ideą zrównoważonej konsumpcji żywności. Według definicji FAO [2010] jest to sposób żywienia mający niewielki negatywny wpływ na środowisko i w związku z tym przyczyniający się do bezpieczeństwa żywnościowego i dobrego stanu zdrowia obecnych oraz przyszłych pokoleń. Systemy certyfikujące mogą być dla instytucji rządowych i organizacji biznesowych instrumentem wspierającym i promującym działania na rzecz tak rozumianego zrównoważenia konsumpcji żywności [de Boer i in. 2007].

Cel, materiał i metodyka badań

Celem pracy było określenie znajomości wybranych symboli certyfikatów żywności wśród mieszkanki Warszawy. Omówiono wpływ certyfikatów na percepcję jakości produktu oraz związek między postawami dotyczącymi jakości certyfikowanej żywności a zachowaniami nabywczymi.

Przedmiotem badań pierwotnych były postawy oraz zachowania konsumentów względem produktów żywnościowych znakowanych symbolami informującymi o ekologicznych, ekonomicznych oraz społecznych aspektach jej pozyskania lub produkcji. Za postawę uznano względnie trwałą ocenę (ludzi, przedmiotów, faktów lub idei) wyrażającą stosunek wobec przedmiotu postawy [Jeżewska-Zychowicz i in. 2009]. Zachowania konsumentów zidentyfikowano jako kompleks działań dotyczących nabywania, wykorzystywania i dysponowania dobrami oraz usługami, łącznie z wcześniejszymi decyzjami, które determinują te postępowania [Gutkowska i Ozimek 2005].

Wśród czynników warunkujących postawy i zachowania uwzględniono takie cechy demograficzno-społeczne konsumentów, jak: wiek, wykształcenie, aktywność zawodową, dochód oraz subiektywną ocenę sytuacji materialnej. Dane pierwotne wykorzystane w tym opracowaniu zebrano w styczniu 2014 roku metodą CATI (ang. *Computer Assisted Telephone Interview*) wśród 288 mieszkanki Warszawy. W badaniu wykorzystano autorski, standaryzowany kwestionariusz wywiadu przygotowany w Zakładzie Wyżywienia Ludności Wydziału Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji SGGW.

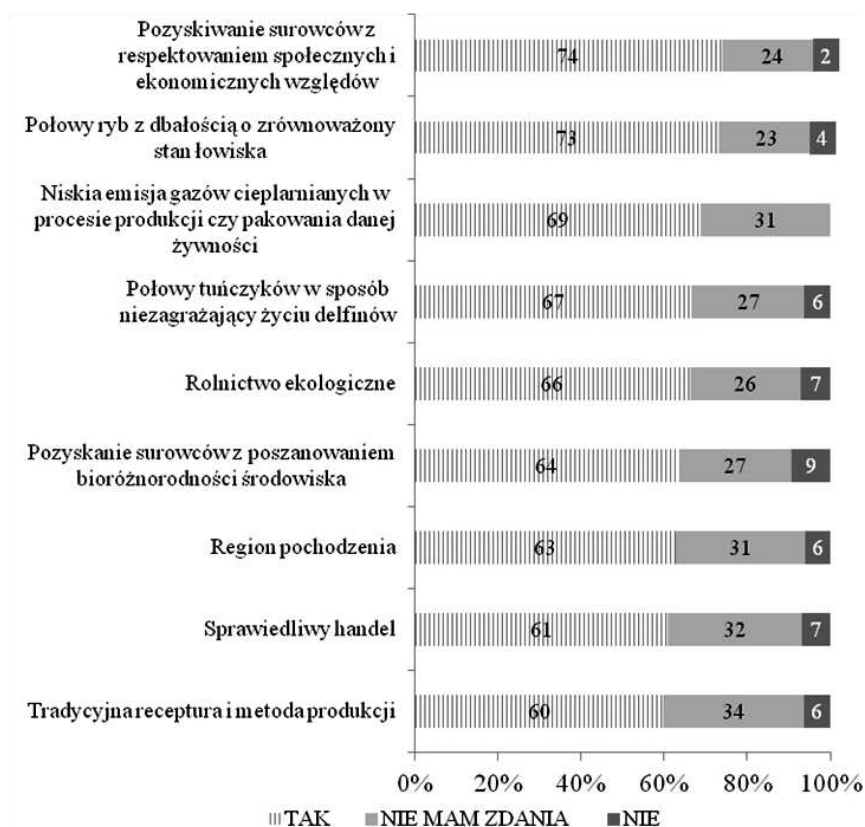
Analizę wyników przeprowadzono z wykorzystaniem oprogramowania SPSS. W opisie poszczególnych zmiennych wykorzystano analizę częstości oraz tablice krzyżowe. Przy określaniu znajomości symboli systemów certyfikujących wykorzystano analizę TURF (ang. *Total Unduplicated Reach and Frequency*). Do porównywania danych zastosowano test chi-kwadrat, a siłę związku między zmiennymi określano na podstawie współczynnika korelacji dwustronnej, przy poziomie istotności $p = 0,01$.

Wyniki

Respondentki poproszono o określenie, jak często zapoznają się z informacjami umieszczonymi na opakowaniach produktów żywnościowych podczas ich zakupu. Wyniki wykazały, że 51% ankietowanych zawsze je czyta, kolejne 30% czyta je często. Równocześnie blisko 19% badanych w ogóle nie zwraca uwagi na napisy umieszczane na opakowaniach kupowanych produktów lub robi to rzadko bądź bardzo rzadko. Większość respondentek (76%) deklaruje również,

że umieszczone na opakowaniach znaki, symbole i certyfikaty poświadczające wyjątkowe cechy oraz jakość żywności są dla nich ważne lub bardzo ważne podczas dokonywania zakupów. Tylko 17% przyznało, że jest to czynnik nieważny lub raczej nieważny. Nie zaobserwowano statystycznie istotnego wpływu badanych cech demograficzno-społecznych respondentów na zwyczaj czytania etykiet.

W celu analizy decyzji nabywczych zapytano o wskazanie symboli systemów certyfikujących (wyszczególnionych na rys.), którymi oznaczone były opakowania produktów żywnościowych zakupionych w ciągu ostatniego miesiąca. Co trzecia respondentka przyznała, że dokonała zakupu produktu oznaczonego takim symbolem, przy czym liczba odpowiedzi różniła się w zależności od typu symbolu. Najbardziej popularnymi oznaczeniami były symbole tradycyjnej receptury i metody produkcji, rolnictwa ekologicznego i regionu pochodzenia. Blisko jedna czwarta badanych kobiet deklarowała zakupy produktów żywno-



Rysunek

Uznawanie produktu oznaczonego symbolem certyfikatu jako lepszego od innych w danej kategorii przez respondentki, które zakupiły go w ciągu ostatniego miesiąca [%]

Źródło: Badanie Zakładu Wyżywienia Ludności, 2014.

ściowych z umieszczonym na opakowaniu symbolem pozyskania surowców z poszanowaniem bioróżnorodności środowiska, 21% sprawiedliwego handlu oraz po 19% dwóch pozostałych certyfikatów, tj. związanych z połowami ryb i pozyskiwaniem surowców z respektowaniem względów społecznych i ekonomicznych. Nie zaobserwowano statystycznie istotnego wpływu wybranych cech demograficzno-społecznych na te deklaracje.

Respondentki zapytano również, czy ich zdaniem produkty oznaczone symbolem certyfikatu są lepsze od innych w swojej kategorii. Więcej niż połowa (55%) zgodziła się z tym stwierdzeniem, a osoby, które zakupiły produkt oznaczony certyfikatem w ciągu ostatniego miesiąca, statystycznie istotnie częściej ($p < 0,01$) deklarowały większe zaufanie do jakości wyrobu. Ocena jakości produktów certyfikowanych różniła się w zależności od symbolu (rys.). Największym zaufaniem darzono produkty z umieszczonym na opakowaniu certyfikatem pozyskiwania surowców z respektowaniem względów społecznych i ekonomicznych (74% wskazań twierdzących) oraz symbolem połowów ryb (73%). Mniejszą pewność co do gwarancji wyższej jakości respondentki wykazały względem produktów oznaczonych symbolem sprawiedliwego handlu (61%) oraz tradycyjnej receptury i metody produkcji (60%). Percepcja jakości produktów certyfikowanych korelowała istotnie ($p < 0,01$) z subiektywną oceną sytuacji materialnej uczestników badania. Więcej respondentek deklarujących dobre lub bardzo dobre dochody wskazywało, że produkty certyfikowane są lepsze w swojej kategorii (63% odpowiedzi twierdzących) w porównaniu do tych, które oceniały swoją sytuację jako przeciętną, złą lub bardzo złą (48% wskazań). Ponad połowa (52%) osób gorzej uposażonych deklarowała, że nie ma zdania lub nie ma pewności co do gwarancji jakości żywności certyfikowanej, co może wynikać z faktu, że zazwyczaj jej nie kupuje.

Dyskusja

Wyniki raportu Komisji Europejskiej [2012] wskazują, że wśród Polaków mniej niż połowa (48%) sprawdza na opakowaniu produktu symbol systemu certyfikującego. W świetle prezentowanych wyników trzy czwarte warszawskich konsumentek potwierdziło, że podczas dokonywania zakupów bierze pod uwagę znaki, symbole i certyfikaty poświadczające wyjątkowe cechy i jakość żywności. Większość badanych kobiet rzadko jednak dokonywała zakupu produktów certyfikowanych. Sytuacja ta może dowodzić, że deklarowane postawy tylko częściowo przekładają się na konkretne zachowania nabywcze. Rozbieżności te mogą wynikać z ich niedostatecznej wiedzy o systemach certyfikujących, braku przekonania o wartości dodanej oraz tego, że produkty certyfikowane w porównaniu do wyrobów konwencjonalnych są droższe [Hoogland i in. 2007]. Brak związku mię-

dzy postawą podczas zakupów a dokonanymi zakupami produktów znakowanych może również wynikać ze słabej świadomości, że indywidualny konsumentów ma wpływ na środowisko i nierozumienia, że zakup produktu certyfikowanego ma przełożenie na zachowania odpowiedzialne [Grunert i in. 2014].

Wśród prezentowanych w badaniu certyfikatów symbole tradycyjnej receptury i metody produkcji oraz rolnictwa ekologicznego były najczęściej rozpoznawane, a ich znajomość zadeklarowało odpowiednio 15 i 12% badanych. Dla porównania rozpoznawalność znaku gwarantowanej tradycyjnej specjalności jest około trzykrotnie większa wśród konsumentów wykazujących zainteresowanie tradycyjną i regionalną żywnością certyfikowaną [Prandota i Rejman 2014].

Wśród wszystkich uczestników cytowanego badania UE, najczęściej rozpoznawalny jest symbol sprawiedliwego handlu (36%). Spośród badanych mieszkanki Warszawy co piąta deklaruje zakup takich produktów. Według Kimura i innych [2012] zakup produktów oznaczonych tym certyfikatem kojarzony jest z prestiżem. Dane uzyskane w Warszawie sugerują, że symbol ten nie wywołuje wśród mieszkanki stolicy takich skojarzeń.

Tylko niewielka część badanych deklaruje zakupy produktów z symbolami niskiej emisji gazów cieplarnianych w procesie produkcji czy pakowania danej żywności oraz połowów tuńczyków w sposób niezagrażający życiu delfinów. Można przypuszczać, że jedną z przyczyn tej sytuacji jest ograniczona dostępność tych produktów na polskim rynku, tj. w przypadku pierwszego mała popularność wśród przedsiębiorców, a drugiego – niezbyt częsty zakup tuńczyków wśród respondentek. Zdaniem Vermeir i Verbeke [2006] odpowiedzialne wybory konsumentów (pomimo pozytywnych postaw i intencji) mogą być po prostu utrudnione ze względu na wysiłek, który nabywcy muszą podjąć, aby znaleźć i zakupić dany produkt.

Więcej niż połowa badanych kobiet zgadza się, że żywność znakowana za pomocą symboli systemów certyfikujących jest lepsza od innych w danej kategorii. Większe zaufanie do tych produktów mają ich nabywcy – w porównaniu do osób, które rzadko lub nigdy ich nie kupują. Te spostrzeżenia są zbieżne z obserwacjami Laureati i innych [2013], w których wykazano, że osoby, które wcześniej kupowały produkty ze znakiem rolnictwa ekologicznego, wyżej oceniają jakość i atrakcyjność jogurtu, jeśli na opakowaniu produktu znajduje się taka informacja.

Wyniki prezentowanego badania wskazują, że percepcja jakości produktów certyfikowanych różni się w zależności od typu certyfikatu. Różnice w percepcji symboli informujących o ekologicznych, ekonomicznych oraz społecznych aspektach pozyskania lub produkcji żywności zaobserwowano również w badaniach Van Loo i innych [2014]. Respondenci postrzegali je jako bardziej atrakcyjne i byli skłonni zapłacić najwięcej (w porównaniu do niecertyfikowanego

produktu) za mięso z piersi kurcząt oznaczone symbolem wolnego wybiegu, następnie zachowania dobrostanu zwierząt hodowlanych, śladu węglowego (ang. *carbon footprint*) oraz certyfikatem rolnictwa ekologicznego. Podobne postawy zaobserwowano w badaniach Vecchio i Annunziaty [2014]. Uczestnicy badania wykazywali zróżnicowaną intencję zakupu batonów czekoladowych oznaczonych różnymi symbolami systemów certyfikujących. Najwyższą deklarację zakupu uzyskały batony z logo sprawiedliwego handlu, następnie ze znakiem Rainforest Alliance, na końcu zaś certyfikatem śladu węglowego. Konsumenci zainteresowani żywnością tradycyjną i regionalną wymienić następujące przyczyny postrzegania produktów certyfikowanych jako lepsze od innych (w obrębie tej samej kategorii produktowej): gwarancja lub potwierdzenie dobrej jakości oznaczonych produktów (20,4% respondentów); przeprowadzenie kontroli i weryfikacją deklarowanych właściwości (16,7%); bezpieczeństwo i podwyższoną zdrowotność produktów; wyróżnienie, docenienie, odznaczenie produktu; smakowitość; wyższe standardy produkcji; lepszy skład; ekologiczność oraz naturalność i brak dodatków [Prandota i Rejman 2014].

Mając na uwadze powyższe obserwacje, można wnioskować, że certyfikaty różnicują percepcję jakości produktu i mają inną wagę dla respondentów podczas zakupu produktów żywnościowych. Ponadto osoby świadomie sięgające po produkty certyfikowane postrzegają je jako lepsze od produktów nieoznakowanych.

W świetle uzyskanych wyników badań można również stwierdzić, że postawy wobec jakości produktów oznaczonych certyfikatem różniły się w zależności od subiektywnej oceny sytuacji materialnej respondentek. Im lepszą sytuację deklarowano, tym więcej osób było nastawionych pozytywnie do jakości żywności certyfikowanej, choć nie wpływało to istotnie na częstotliwość jej zakupu. Wpływ dochodu na postawy względem jakości żywności znakowanej (wyrażonej za pomocą gotowości do zapłaty za nią) został zaobserwowany również w badaniach Ubilava i innych [2010], Vecchio i Annunziaty [2014], Van Loo i innych [2014]. Konsumenci lepiej uposażeni częściej deklarowali gotowość zapłaty wyższej ceny za produkty certyfikowane niż osoby o przeciętnych lub małych dochodach.

Podsumowanie

Wyniki analizy zebranego materiału empirycznego dostarczają interesujących spostrzeżeń dotyczących zarówno zachowań nabywczych konsumentów, jak i ich percepcji jakości żywności certyfikowanej w kontekście zrównoważonej konsumpcji.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można wnioskować, że mieszkańcy Warszawy wykazują zachowawczość względem symboli systemów certyfikujących umieszczanych na opakowaniach kupowanych przez nie produktów żywnościowych. Równocześnie zaobserwowano, że wśród kobiet świadomie sięgających po produkty certyfikowane postrzegane są one lepiej niż produkty nieoznakowane. Istnieje konieczność budowania wśród kobiet większej świadomości i zaufania do produktów certyfikowanych, co w konsekwencji powinno skutkować zmianą zachowań nabywczych w trosce nie tylko o zdrowie, ale także środowisko naturalne. Dalszy rozwój certyfikacji żywności może skutecznie sprzyjać odpowiedzialnym wyborom i realizacji zrównoważonej diety, szczególnie w gospodarstwach wielkomijskich uzyskujących większe dochody.

Literatura

- BREDAHL M.E., NORTHEN J.R., BOECKER A., NORMILE M.A., 2001: *Consumer Demand Sparks the Growth of Quality Assurance Schemes in the European Food Sector. Changing Structure of Global Food Consumption and Trade*, 90-102 USDA Economic Research Service Publication, WRS-01-1.
- de BOER J., HOOGLAND C.T., BOERSEMA J.J., 2007: *Towards more sustainable food choices: Value priorities and motivational orientations*, Food Quality and Preference 18, 985–996.
- FAO, 2010: *International Scientific Symposium. Biodiversity and sustainable diets: United against hunger*, Rome, Italy.
- GELLYNCK X., KÜHNE B., 2007: *Future role of quality assurance schemes in the EU agri-business sector*, Žemės Ūkio Mokslai 14, 168–173.
- GRUNERT K.G., HIEKE S., WILLS J., 2014: *Sustainability labels on food products: Consumer motivation, understanding and use*, Food Policy 44, 177–189.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., 2005: *Wybrane aspekty zachowań konsumentów na rynku żywności – kryteria zróżnicowania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- HOOGLAND C.T., DE BOER J., BOERSEMA J.J., 2007: *Food and sustainability: Do consumers recognize, understand and value on-package information on production standards?* Appetite 49, 47–57.
- JEŻEWSKA-ZYCHOWICZ M., BABICZ-ZIELIŃSKA E., LASKOWSKI W., 2009: *Konsument na rynku nowej żywności. Wybrane uwarunkowania spożycia*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KIMURA A., MUKAWA N., YAMAMOTO M., MASUDA T., YUASA M., GOTO S., OKA T., WADA Y., 2012: *The influence of reputational concerns on purchase intention of fair-trade foods among young Japanese adults*, Food Quality and Preference 26, 204–210.
- Komisja Europejska, 2012: *Special Eurobarometer Survey 389. Europeans' attitudes towards food security, food quality and the countryside, Wave EB77.2 – TNS Opinion & Social*, dostępne on-line na: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_389_en.pdf.

- LAUREATI M., JABES D., RUSSON V., 2013: *Sustainability and organic production: How information influences consumer's expectation and preference for yogurt*, Food Quality and Preference 30, 1–8.
- PRANDOTA A., REJMAN K., 2014: *Znajomość symboli certyfikatów jakości żywności i ich znaczenie jako czynnika wyboru produktów wśród zainteresowanych żywnością tradycyjną i regionalną*, Marketing i Rynek 6, 578–592.
- UBILAVA D., FOSTER K.A., LUSK J.L., NILSSON T., 2010: *Effects of income and social awareness on consumer WTP for social product attributes*, Technological Forecasting and Social Change 77 (4), 587–593.
- Van LOO E.J., CAPUTO V., NAYGA Jr. R.M., VERBEKE W., 2014: *Consumers' valuation of sustainability labels on meat*, Food Policy 49, 137–150.
- VECCHIO R., ANNUNZIATA A., 2014: *Willingness-to-pay for sustainability-labelled chocolate: an experimental auction approach*, Journal of Cleaner Production, 1–8.
- VERMEIR I., VERBEKE W., 2006: *Sustainable food consumption: exploring the consumer "attitude – behavioural intention" gap*, Journal of Agricultural and Environmental Ethics 19, 169–194.

Abstrakt

Jednym z zadań dobrowolnych systemów certyfikowania jakości produktów żywnościowych (tzw. QAS – ang. *Quality Assurance Systems*) jest m.in. ułatwienie konsumentom podejmowanie odpowiedzialnych decyzji nabywczych. Celem artykułu jest określenie znajomości wybranych symboli certyfikatów żywności, koncentrujących się na wartościach ekologicznych, ekonomicznych i społecznych. Dla realizacji celu pracy wykorzystano dane pierwotne zebrane w 2014 roku metodą CATI wśród 288 mieszkanki Warszawy. Uzyskane wyniki wskazują na niski poziom świadomości i znaczną zachowawczość respondentek względem symboli systemów certyfikujących umieszczanych na opakowaniach żywności. Można stwierdzić, że istnieje silna potrzeba budowania wśród mieszkanki Warszawy świadomości i zaufania dotyczących certyfikacji oraz wpływu obecnej konsumpcji żywności na zdrowie i środowisko naturalne.

Słowa kluczowe: certyfikacja żywności, zrównoważona konsumpcja, zachowania konsumentów, kobiety, dochód

Women's attitudes towards food quality labelling with symbols of certification and buying behaviours concerning food with such labels

Abstract

One of the roles of voluntary food quality certification schemes (FQAS) is to help consumers make responsible buying decisions. The aim of this article is to present the level of knowledge about chosen food certificate symbols which focus on ecological, economic and social values. In order to meet the goal, primary data collected in 2014 using the CATI method among 288 women living in Warsaw was used. Obtained data shows that the group was characterized by low level of awareness as well as unwillingness to shift towards food products labeled with certification logos. It was concluded that there is a strong need to strengthen the consciousness and trust of female consumers living in Warsaw in certification schemes and the impact of current food consumption on health and natural environment.

Key words: food certification, sustainable consumption, consumer behavior, women, income

Dominika Głąbska, Monika Borowska

Katedra Dietetyki
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Dominika Guzek

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wybory produktów żywnościowych przez dzieci w wieku szkolnym w kontekście zmian regulacji prawnych związanych ze sprzedażą produktów spożywczych w szkołach

Wstęp

Problem nieprawidłowego żywienia dzieci i młodzieży, a w konsekwencji, nadmiernej masy ciała (zarówno nadwagi, jak i otyłości) dotyczy całej Unii Europejskiej i stanowi jeden z najpoważniejszych problemów zdrowia publicznego [Ahrens i in. 2014]. W Europie co trzeci jedenastoletni ma nadwagę lub otyłość [WHO 2014]. W Stanach Zjednoczonych w 2012 roku, ponad jedna trzecia dzieci i młodzieży miała nadwagę lub otyłość [Ogden i in. 2014].

Skala problemu nadmiernej masy ciała wśród dzieci jest na tyle duża, że w Polsce zostały wprowadzone regulacje prawne mające na celu ograniczenie dostępności produktów spożywczych, które nie są zalecane w racjonalnym żywieniu dzieci i młodzieży [*Rozporządzenie...*]. Wprowadzone rozporządzenie w sprawie grup środków spożywczych przeznaczonych do sprzedaży dzieciom i młodzieży w jednostkach systemu oświaty oraz wymagań, jakie muszą spełniać środki spożywcze stosowane w ramach żywienia zbiorowego dzieci i młodzieży w tych jednostkach, ma szczególne znaczenie, jako że w przypadku wielogodzinnego pobytu dziecka w szkole właściwa oferta produktów spożywczych w sklepikach szkolnych może umożliwić prawidłowe wybory. Elementem uzupełniającym, ale nie mniej ważnym, powinna być edukacja żywieniowa jako element systemu kształcenia.

Aktualnie obowiązujące, jednakże mające niedługo ulec zmianie, rozporządzenie Ministra Zdrowia z 2015 roku określa warunki, jakie musi spełniać zarówno żywność sprzedawana dzieciom i młodzieży w sklepikach szkolnych (załącznik 1 do tego rozporządzenia), jak i żywność podawana uczniom w szkolnych stołówkach (załącznik 2 do tego rozporządzenia). Pierwszy załącznik precyzuje produkty dopuszczone do sprzedaży w sklepikach szkolnych i, tym samym, ogranicza dostęp dzieci do środków spożywczych zawierających znaczne ilości tłuszczu (zawierające powyżej 10 g na 100 g gotowego do spożycia produktu), soli (dosalane lub zawierające więcej niż 0,12 g sodu lub równoważną ilość soli na 100 g lub 100 ml) i cukru (dosładzane lub zawierające więcej niż 10 g cukru na 100 g lub 100 ml), które spożywane w nadmiarze mogą być przyczyną chorób dietozależnych [*Rozporządzenie...*]. W konsekwencji zakaz sprzedaży w sklepikach szkolnych dotyczy m.in. słodyczy, chipsów, napojów energetyzujących czy dań typu fast food.

Zmiany regulacji prawnych, wymuszające zmianę dostępności niektórych produktów spożywczych w sklepikach szkolnych, mogą przyczynić się do zmian na rynku produktów spożywczych i zachęcić producentów do rozwoju środków spożywczych spełniających założenia wskazane w rozporządzeniu Ministra Zdrowia z 2015 roku. Skuteczność tego typu działań musi być jednak monitorowana, a informacja zwrotna powinna posłużyć do wdrożenia odpowiednich działań korygujących. Istotnym czynnikiem, który może przyczynić się do małej skuteczności podejmowanych działań może być niewystarczająca wiedza żywieniowa dzieci i ich rodziców, jako że sklepiki szkolne nie są jedynym miejscem, gdzie dzieci i ich rodzice mają możliwość nabyć produkty, które mogą przyczynić się do nadmiernej masy ciała. Wyniki badań realizowanych w Stanach Zjednoczonych wskazują, że skutecznym działaniem, które przyczynia się do redukcji zjawiska otyłości wśród dzieci, jest zastosowanie programu edukacyjnego angażującego nie tylko dzieci, ale również rodziców i lokalne społeczności [Wright i in. 2012].

Celem zaprezentowanej pracy była analiza wyborów produktów żywnościowych dokonywanych przez dzieci w wieku szkolnym w sklepach spożywczych i określenie różnic wyborów w grupach zależnych od masy ciała.

Metodyka badań

W badaniu przeprowadzonym w 2015 roku, zastosowano dobór celowy reprezentatywnej próby respondentów. Udział w nim wzięli uczniowie klas IV, V i VI ze Szkoły Podstawowej 10 im. Księżnej Aleksandry Ogińskiej w Siedlcach. Do wzięcia udziału w badaniu, zaplanowanym i przeprowadzonym za zgodą dy-

rektora placówki, zaproszono 346 dzieci – wszystkich uczniów szkoły z klas IV–VI. Na wzięcie udziału przez dzieci w badaniu wyrazili pisemną, świadomą zgodę rodzice 194 dzieci. Ostatecznie dla 124 dzieci skompletowano całość wyników badań, tj. zmierzono ich masę, wzrost i zebrano poprawnie wypełniony formularz ankiety dotyczącej sposobu żywienia i wyboru produktów spożywczych. Formularz autorskiej ankiety zawierał pytania dotyczące sposobu żywienia. Respondenci byli w niej pytani m.in. o produkty spożywcze samodzielnie najczęściej kupowane w sklepach. Pytanie to dotyczyło wszystkich rodzajów sklepów spożywczych, w których ankietowanym zdarzało się kupować produkty tego rodzaju. Każdy z ankietowanych mógł wymienić do trzech określonych samodzielnie kupowanych produktów, przy czym proszeni byli oni o sprecyzowanie rodzaju produktu, a nie o wskazanie producenta czy nazwy handlowej.

Wśród 124 dzieci było 75 dziewcząt (60,5%) i 49 chłopców (39,5%) w wieku od 10 do 13 lat. Pomiar wzrostu i masy ciała został w badanej grupie przeprowadzony przez pielęgniarkę. Na tej podstawie wyliczono wskaźnik masy ciała BMI (ang. *body mass index*), dzieląc masę ciała (podano w kg) przez wzrost podniesiony do kwadratu (podano w m²).

Dla oceny wskaźnika BMI posłużono się siatkami centylowymi BMI opracowanymi w ramach projektu OLAF dla polskich chłopców i dziewcząt w wieku 7–18 lat [Kułaga i in. 2011]. Badani zostali podzieleni na grupy w kategoriach określających położenie BMI w siatkach centylowych. Analizowano dwa przypadki według odrębnych klasyfikacji podziału BMI. W klasyfikacji pierwszej określono trzy grupy w zależności od położenia BMI w siatkach centylowych: poniżej 25. centyla (27 osób), między 50. a 75. (53), powyżej 75. (44). W klasyfikacji drugiej zastosowano podział na 12 grup w zależności od położenia BMI w siatkach centylowych: poniżej 3. centyla (2 osoby), między 3. a 5. (2), między 5. a 10. (8), między 10. a 15. (10), między 15. a 25. (6), między 25. a 50. (19), między 50. a 75. (32), między 75. a 85. (13), między 85. a 90. (9), między 90. a 95. (13), między 95. a 97. (7), powyżej 97. (3).

Metodyka analizy statystycznej

Do porównania zmiennych o charakterze jakościowym wykorzystany został test χ^2 . Przy określaniu istotności statystycznej przyjęto poziom istotności $\alpha = 0,05$, a poziom $\alpha = 0,1$ wskazano jako bliski istotności statystycznej. Do prowadzenia analizy statystycznej wykorzystano program Statistica 10.0 (StatSoftInc.).

Wyniki i dyskusja

Środki spożywcze samodzielnie kupowane przez dzieci

W tabeli przedstawiono produkty najczęściej deklarowane przez ankietowanych jako samodzielnie kupowane w sklepach spożywczych z uwzględnieniem podziału na trzy kategorie, biorąc pod uwagę położenie BMI w siatkach centylowych. W badanej grupie wśród najczęściej kupowanych samodzielnie produktów spożywczych wskazano przede wszystkim różne rodzaje słodczy – cukierki, batony, wyroby cukiernicze, jak również napoje wysokosłodzone.

W badaniu Czajkowskiej-Fesio i Kurylak [2013], podobnie jak w badaniach własnych, wykazano, iż dzieci, uczęszczające do klas IV–VI szkoły podstawowej najczęściej kupowały do jedzenia słodczy (34% badanych). W tym badaniu przeprowadzonym wśród dzieci z Nakła nad Notecią ankietowani podali także inne produkty kupowane samodzielnie: kanapki (22% badanych), żywność typu fast food (17%), warzywa (8%), bułki (8%), owoce (7%), drożdżówki (5%), zaś 2% respondentów deklarowało, że nic nie kupuje [Czajkowska-Fesio i Kurylak 2013]. Warto wskazać szczególnie deklarowane przez badanych z Nakła nad Notecią kanapki, które przez dzieci z Siedlec nie były wcale deklarowane. Jednakże różnica ta wynikać może z dostępności do różnego rodzaju produktów spożywczych.

W badaniu Kujawskiej-Pac i innych [2014] poddano analizie produkty spożywcze deklarowane przez dzieci jako kupowane w sklepikach szkolnych. W ramach tego badania przeprowadzono, na przełomie 2011 i 2012 roku, ocenę w 50 losowo wybranych szkołach w Krakowie, w której stwierdzono, że uczniowie, niezależnie od szkoły, kupowali najczęściej słodkie bułki (26% badanych), przekąski (19%), słodkie napoje gazowane (12%), galaretki i soki (7%) oraz kanapki, słodczy i ciasta (5%) [Kujawska-Pac i in. 2014].

Można zatem stwierdzić, że niezależnie od wielkości miasta, w którym realizowane są badania, jak również od tego, czy badanie dotyczyło produktów kupowanych w sklepikach szkolnych (na przełomie 2011 i 2012 roku), czy w innych sklepach spożywczych – zawsze najczęściej kupowanymi przez polskie dzieci produktami są różne rodzaje słodczy. Może to wskazywać na to, że nawet jeśli produkty takie nie są dostępne w sklepikach szkolnych zgodnie z rozporządzeniem Ministra Zdrowia z 2015 roku, to dzieci kupują je w innego rodzaju sklepach. Zarówno przytoczone badania, jak i wyniki badań własnych potwierdzają potrzebę nie tylko prawnej regulacji asortymentu produktów dostępnych w sklepikach szkolnych, ale także wprowadzenia powszechnej edukacji żywieniowej w szkołach, aby zwiększyć wiedzę dzieci i młodzieży oraz ich rodziców na temat zdrowego żywienia.

Tabela

Deklarowane przez ankietowanych produkty samodzielnie najczęściej kupowane w sklepach spożywczych, z uwzględnieniem podziału na trzy kategorie biorąc pod uwagę położenie BMI w siatkach centylowych (możliwość wskazania do 3 produktów)

Wyszczególnienie		Ankietowani znajdujący się w siatkach centylowych BMI			Wartość p
		poniżej 25. centyla [% wyboru ogółem] (n = 27)	między 25. a 75. centylem [% wyboru ogółem] (n = 53)	powyżej 75. centyla [% wyboru ogółem] (n = 44)	
Słodycze	cukierki	34,1	15,1	33,3	0,0623*
	batony	29,5	26,4	29,6	0,9278
	lody	13,6	13,2	14,8	0,9805
	herbatniki	4,5	3,8	7,4	0,7689
	czekolada	2,3	1,9	7,4	0,3782
	słodycze	9,1	13,2	11,1	0,8155
Napoje	napoje słodzone	40,9	34,0	33,3	0,7289
	woda	27,3	11,3	7,4	0,0395**
	soki	13,6	22,6	11,1	0,3299
Produkty zbożowe	wyroby cukiernicze	29,5	49,1	37,0	0,1410
	pieczywo	2,3	11,3	3,7	0,1578
	płatki zbożowe	2,3	0,0	0,0	0,3999
Słone przekąski	chipsy	20,5	18,9	18,5	0,9732
	popcorn	2,3	0,0	0,0	0,3999
Owoce i warzywa	owoce	15,9	15,1	11,1	0,8456
	warzywa	2,3	1,9	0,0	0,7451
Produkty mleczne	przetwory mleczne	11,4	18,9	11,1	0,4932
	mleko	4,5	3,8	0,0	0,5498
	mleko smakowe	2,3	7,5	0,0	0,2041
Inne	wędlina	4,5	0,0	3,7	0,3096
	orzechy	2,3	1,9	3,7	0,8797
	dania garmazeryjne	0,0	3,8	3,7	0,4293
Nic		2,3	0,0	0,0	0,3999
Brak odpowiedzi		6,8	1,9	3,7	0,4676

Analiza zmiennych jakościowych – test χ^2 przy $\alpha = 0,1$, $\alpha = 0,05$.

Źródło: Badania własne.

Związek między samodzielnym zakupem wody a masą ciała dzieci

W przeprowadzonym badaniu własnym stwierdzono istotne statystycznie różnice dotyczące samodzielnego dokonywania zakupu wody między osobami należącymi do różnych grup w zależności od położenia w siatkach centylowych BMI ($p = 0,0395$). Największy udział dzieci deklarował kupowanie wody w przypadku ankietowanych znajdujących się w siatkach centylowych BMI poniżej 25. centyla, zaś najmniejszy udział – w przypadku osób znajdujących się powyżej 75. centyla.

Można wskazać również badania innych autorów dotyczące zależności między spożyciem wody a masą ciała u dzieci. Muckelbauer i inni [2009] przeprowadzali badanie w grupie 2950 dzieci z 32 szkół podstawowych, w którym określano skuteczność wpływu edukacji dotyczącej spożycia wody na zmniejszenie masy ciała u dzieci szkolnych. Podkreślić należy, iż w badaniu Muckelbauer i innych [2009] obie grupy badane (edukowana – 1641 osób i nieedukowana – 1309 osób) miały nieograniczony dostęp do wody w szkole przez cały okres trwania badania, a jedynie grupa kontrolna nie brała udziału w kilku spotkaniach edukacyjnych dotyczących znaczenia spożycia i roli wody dla organizmu. Po przeprowadzonej edukacji trwającej przez cały rok szkolny stwierdzono, że częstość występowania nadwagi, w porównaniu z grupą kontrolną, w grupie badanej była mniejsza o 31%, a równocześnie spożycie wody u dzieci po edukacji wzrosło średnio o 1,1 szklanki dziennie [Muckelbauer i in. 2009]. W badaniu Dubuisson i innych [2012], w którym przeprowadzono retrospektywną ocenę interdyscyplinarnego programu leczenia otyłości, również wykazano korzystny wpływ spożycia wody przez dzieci z nadmierną masą ciała. W badaniu, do którego zostały zakwalifikowane dzieci objęte programem przez minimum rok, wykazano, iż osoby z wysokim poziomem aktywności fizycznej i codziennie spożywające wodę, w porównaniu do tych niespożywających wody, po 9 miesiącach uzyskały efekt redukcji masy ciała [Dubuisson i in. 2012].

Związek między samodzielnym zakupem cukierków a masą ciała dzieci

Kolejnym kupowanym produktem spożywczym, w przypadku którego obserwowano różnice między podgrupami, były cukierki (różnice te były bliskie istotności statystycznej ($p = 0,0623$)). Stwierdzono, że spożycie cukierków najrzadziej deklarowały osoby znajdujące się w siatkach centylowych BMI między 25. a 75. centylem. W przypadku pozostałych produktów spożywczych kupowanych samodzielnie nie stwierdzono w badanej grupie różnic istotnych statystycznie, ani bliskich istotności statystycznej.

Mimo tego, że fakt częstszego wyboru cukierków przez dzieci z największymi wartościami BMI, (w porównaniu z dziećmi z wartościami BMI znajdującymi się między 25. a 75 centylem) może być w pierwszej chwili uznany za spodziewany, to należy podkreślić, że w badaniach innych autorów taka zależność nie jest stwierdzana. O'Neil i inni [2015] w ramach badania *Bogalusa Heart Study* wykazali, że spożycie cukierków w dzieciństwie nie jest skorelowane ze wskaźnikiem BMI w wieku dorosłym. Równocześnie w analizie, realizowanej w ramach badania NHANES (ang. *National Health and Nutrition Examination Survey*) 1999–2004, w grupie ponad 15 tys. dorosłych mieszkańców Stanów Zjednoczonych, O'Neil i inni [2011a] stwierdzili, że spożycie cukierków nie jest związane z większą masą ciała ani z większymi wartościami wskaźnika BMI.

Równocześnie fakt częstszego wyboru cukierków przez dzieci z najmniejszymi wartościami BMI (w porównaniu z dziećmi o BMI = 25–75 centyli) znajduje potwierdzenie w danych literaturowych. Analiza zrealizowana przez O'Neil i innych [2011b], dotycząca m.in. zależności między spożyciem cukierków przez dzieci zamieszkałe na terenie Stanów Zjednoczonych a ich masą ciała, zrealizowana w ramach badania NHANES 1999–2004, wskazała że dzieci, które spożywają cukierki charakteryzują się mniejszymi BMI i obwodu talii niż dzieci, które nie spożywają cukierków. Może być to związane z tym, że dzieci te i ich rodzice są świadomi małej masy ciała i przyjmują, że zwiększenie spożycia cukierków jest dobrym sposobem na zwiększenie jej.

W badaniu własnym, przy porównaniu produktów wskazanych przez dzieci jako kupowane samodzielnie, między 12 grupami obserwowano istotne statystycznie różnice dla produktów, takich jak: wędlina ($p = 0,0081$), cukierki ($p = 0,0133$), dania obiadowe ($p = 0,0055$). Stwierdzono, że samodzielne kupowanie cukierków nie jest deklarowane przez ankietowanych z przedziałów poniżej 3. centyla, między 75. a 80. oraz 95. a 97. centylem. Należy jednak podkreślić, że w przypadku dzieci z najmniejszą spośród badanych masą ciała deklarujących całkowite niespożywanie cukierków, deklaracja ta może być związana z celowym ich unikaniem. Jak wskazują wyniki badań, coraz poważniejszym problemem nie tylko wśród nastolatków, ale i dzieci są związane z zaburzeniami odżywiania podejmowane samodzielnie próby redukcji masy ciała, wynikające z chęci osiągnięcia bardzo szczupłej sylwetki [Morris i Katzman 2003].

Związek między samodzielnym zakupem wędlin i dań garmażeryjnych a masą ciała dzieci

W badanej grupie, przy porównaniu produktów wskazanych przez dzieci jako kupowane samodzielnie, między 12 grupami stwierdzono, że samodzielne kupowanie wędlin deklarowane jest jedynie przez ankietowanych z przedzia-

łów między 3. a 5. oraz 85. a 90. centylem, a dań obiadowych – deklarowane jest jedynie przez ankietowanych z przedziałów między 25. a 50., 75. a 80. oraz 95. a 97. centylem. Podkreślić przede wszystkim należy, że kupowanie zarówno wędlin, jak i dań garmażeryjnych było deklarowane przez badanych o dużych wartościach BMI (wartości położone w siatkach centylowych między 75. a 97. centylem).

Podobne wyniki obserwowano w badaniu Santos i innych [2014], w którym oceniano wpływ wzorców żywieniowych na ryzyko występowania podwyższonego BMI wśród brazylijskich dzieci i młodzieży. W badaniu tym wskazano m.in. sprzyjającą otyłości rolę takich produktów, jak typowe brazylijskie dania, produkty typu fast food, sosy, oleje. Podobne wyniki uzyskali również Silva i inni [2012] oraz Leal i inni [2010], oceniając wzorce żywieniowe wśród populacji brazylijskiej. Autorzy stwierdzili, iż zwiększone spożycie produktów przetworzonych oraz produktów zawierających duże ilości tłuszczu ogółem i nasyconych kwasów tłuszczowych może przyczyniać się do nadmiernej masy ciała. Koresponduje to z wynikami badań własnych i wskazanymi przez badanych wędlinami i daniami garmażeryjnymi.

Związek między samodzielnym zakupem chipsów a masą ciała dzieci

W badaniu własnym, przy porównaniu produktów wskazanych przez dzieci jako kupowane samodzielnie, między 12 grupami badanych obserwowano również bliskie istotności statystycznej różnice dotyczące deklarowanego kupowania chipsów ($p = 0,0702$). Ich samodzielne kupowanie przez przynajmniej połowę badanych było deklarowane wyłącznie w grupach dzieci z największymi wartościami BMI (między 95. a 97. centylem oraz powyżej 97. centyla). Podobne wyniki uzyskano w badaniu Mocanu [2013], w którym w grupie 3444 dzieci w wieku 6–10 lat, mieszkających w Rumunii, określano związek między statusem socjoekonomicznym oraz spożyciem chipsów i frytek a występowaniem nadmiernej masy ciała. W badaniu tym wykazano, że zarówno wysokim status socjoekonomiczny, jak i spożywanie chipsów i frytek były związane z podwyższonym ryzykiem nadwagi, oraz że w podgrupach dzieci o wysokim i średnim statusie socjoekonomicznym spożycie chipsów i frytek było pozytywnie skorelowane z występowaniem nadmiernej masy ciała [Mocanu 2013]. Analogiczne wnioski wyciągnęli McDonald i inni [2009] w badaniu obejmującym 3075 dzieci w wieku 5–12 lat, mieszkające w Kolumbii, w którym stwierdzono, że częstość spożywania przez dzieci słonych przekąsek była skorelowana z częstością występowania nadmiernej masy ciała.

Podsumowanie

W badaniach własnych przeprowadzonych na próbie dzieci z klas IV–VI stwierdzono istotny związek kupowanych samodzielnie produktów spożywczych z masą ciała. Wykazano, że dzieci z dużą masą ciała najrzadziej kupowały samodzielnie wody, ale równocześnie – najczęściej chipsy, wędliny i dania garmazeryjne. Stwierdzono również, że najczęstsze samodzielne kupowanie cukierków deklarują respondenci z małym (ale nie najniższymi) i dużymi wartościami wskaźnika masy ciała, a nie jest to deklarowane przez ankietowanych z przeciętną masą ciała. Wykazano ponadto, że niezależnie od oceny masy ciała do najczęściej kupowanych samodzielnie produktów spożywczych zaliczane są różnego rodzaju słodycze – cukierki, batony oraz wyroby cukiernicze, a także napoje wysokosłodzone. Można zatem wnioskować, że uwzględniając fakt kupowania przez dzieci tych produktów w różnych sklepach, a nie tylko sklepikach szkolnych, konieczna jest nie tylko regulacja prawna dotycząca asortymentu produktów spożywczych dostępnych w sklepikach szkolnych, ale również edukacja dzieci i ich rodziców.

Literatura

- AHRENS W., PIGEOT I., POHLABELN H., DE HENAUW S., LISSNER L., MOLNÁR D., MORENO LA., TORNARITIS M., VEIDEBAUM T., SIANI A., IDEFICS CONSORTIUM., 2014: *Prevalence of overweight and obesity in European children below the age of 10*, International Journal of Obesity 38, 99–107.
- CZAJKOWSKA-FESIO J., KURYLAK A., 2013: *Ocena nawyków żywieniowych, aktywności fizycznej i troski o zdrowie w hierarchii uczniów klas IV-VI Szkoły Podstawowej nr 3 w Nakle nad Notecią*, Pielęgniarstwo Polskie 4, 262–269.
- DUBUISSON A.C., ZECH F.R., DASSY M.M., JODOGNE N.B., BEAULOYE V.M., 2012: *Determinants of weight loss in an interdisciplinary long-term care program for childhood obesity*, International Scholarly Research Notices Obesity 349384, <http://dx.doi.org/10.5402/2012/349384>.
- KUJAWSKA-PAC U., KWIŁOSZ E., MAZURA A., 2014: *Ocena żywności oferowanej w sklepikach szkolnych i kupowanej przez dzieci z krakowskich szkół podstawowych*, Pediaatria Polska 89 (5), 347–351.
- KUŁAGA Z., LITWIN M., TKACZYK M., PALCZEWSKA I., ZAJĄCZKOWSKA M., ZWOLIŃSKA D., KRYNICKI T., WASILEWSKA A., MOCZULSKA A., MORAWIEC-KNYSAK A., BARWICKA K., GRAJDA A., GURZKOWSKA B., NAPIERALSKA E., PAN H., 2011: *Polish 2010 growth references for school-aged children and adolescents*, European Journal of Pediatrics 170 (5), 599–609.
- LEAL G.V.S., PHILIPPI S.T., MATSUDO S.M.M., TOASSA E.C., 2010: *Consumo alimentar e padrão de refeições de adolescentes, São Paulo, Brasil*, Revista Brasileira de Epidemiologia 13, 457–467.

- McDONALD C.M., BAYLIN A., ARSENAULT J.E., MORA-PLAZAS M., VILLAMOR E., 2009: *Overweight is more prevalent than stunting and is associated with socioeconomic status, maternal obesity, and a snacking dietary pattern in school children from Bogotá, Colombia*, *Journal of Nutrition* 139 (2), 370–376.
- MOCANU V., 2013: *Prevalence of overweight and obesity in urban elementary school children in northeastern Romania: its relationship with socioeconomic status and associated dietary and lifestyle factors*, *BioMed Research International* 537451.
- MORRIS A.M., KATZMAN D.K., 2003: *The impact of the media on eating disorders in children and adolescents*, *Paediatrics and Child Health* 8 (5), 287–289.
- MUCKELBAUER R., LIBUDA L., CLAUSEN K., TOSCHKE A.M., REINEHR T., KERSTING M., 2009: *Promotion and provision of drinking water in schools for overweight prevention: randomized, controlled cluster trial*, *Pediatrics* 123, 661–667.
- OGDEN C.L., CARROLL M.D., KIT B.K., FLEGAL K.M., 2014: *Prevalence of childhood and adult obesity in the United States, 2011–2012*, *Journal of the American Medical Association* 311 (8), 806–814.
- O'NEIL C.E., FULGONI V.L. 4III., NICKLAS T.A., 2011a: *Association of candy consumption with body weight measures, other health risk factors for cardiovascular disease, and diet quality in US children and adolescents: NHANES 1999–2004*, *Food & Nutrition Research* 55, DOI: 10.3402/fnr.v55i0.5794.
- O'NEIL C.E., FULGONI V.L. 4III., NICKLAS T.A., 2011b: *Candy consumption was not associated with body weight measures, risk factors for cardiovascular disease, or metabolic syndrome in US adults: NHANES 1999–2004*, *Food & Nutrition Research* 31, 122–130.
- O'NEIL C.E., NICKLAS T.A., LIU Y., BERENSON G.S., 2015: *Candy consumption in childhood is not predictive of weight, adiposity measures or cardiovascular risk factors in young adults: the Bogalusa Heart Study*, *Journal of Human Nutrition and Dietetics* 28 (2), 59–69.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 26 sierpnia 2015 r. w sprawie grup środków spożywczych przeznaczonych do sprzedaży dzieciom i młodzieży w jednostkach systemu oświaty oraz wymagań, jakie muszą spełniać środki spożywcze stosowane w ramach żywienia zbiorowego dzieci i młodzieży w tych jednostkach (Dz.U. 2015, poz. 1256).
- SANTOS N.H.A., ROSEMEIRE LEOVIGILDO FIACCONE R.L., BARRETO M.L., ALVES DA SILVA L., SILVA R.R., 2014: *Association between eating patterns and body mass index in a sample of children and adolescents in Northeastern Brazil*, *Cadernos de Saúde Pública* 30, 2235–2245.
- SILVA R.C.R., ASSIS A.M.O., SZARFARC S.C., PINTO E., COSTA L.C.C., RODRIGUES L.C., 2012: *Iniquidades socioeconômicas na conformação dos padrões alimentares de crianças e adolescentes*, *Annual Review of Nutrition* 25, 451–461.
- WHO, 2014: *Data and statistics. The challenge of obesity – quick statistics*, dostępne on-line na <http://www.euro.who.int/en/health-topics/noncommunicable-diseases/obesity/data-and-statistics> (dostęp: 12.05.2016).
- WRIGHT K., NORRIS K., NEWMAN GIGER J., SURO Z., 2012: *Improving healthy dietary behaviors, nutrition knowledge, and self-efficacy among underserved school children with parent and community involvement*, *Childhood Obesity* 8 (4), 347–56.

Abstrakt

Celem badania była analiza wyboru produktów żywnościowych, dokonywanych przez dzieci w wieku szkolnym w zależności od masy ciała. W badaniu udział wzięło 75 dziewcząt i 49 chłopców (10–13 lat), podzielonych na grupy zależne od położenia wskaźnika masy ciała (BMI) w siatkach centylowych. Dzieci zostały zapytane o samodzielnie kupowane produkty spożywcze. Do najczęściej kupowanych przez nie produktów spożywczych zaliczyć należy słodycze, ale kupowanie cukierków respondenci z prawidłową masą ciała deklarowali rzadziej niż ci z dużą lub małą wartością BMI. Dzieci z dużą masą ciała najrzadziej kupowały wody, ale równocześnie najczęściej chipsy, wędliny i dania gotowe. Stwierdzono, że wybór produktów spożywczych jest związany z ich masą ciała. Wskazano, że konieczna jest nie tylko prawna regulacja asortymentu sklepików szkolnych, ale również edukacja.

Słowa kluczowe: wybory produktów żywnościowych, dzieci, masa ciała, słodycze, woda

Food products choices made by schoolchildren in the context of changes of the legal regulations associated with selling food products in schools

Abstract

The aim of the study was to analyze the food choices made by schoolchildren, depending on their body mass. In the study participated 75 girls and 49 boys aged 10–13, who were divided into groups characterized by various body mass index (BMI) in comparison with child growth standards. The children were asked about food products bought on their own. Among the most frequently bought foods were sweet products, but buying sweets was less commonly declared by those with proper body mass than by those with high and low BMI. High body mass children least commonly bought water, but simultaneously – most commonly chips, cold cuts and ready-to-cook meals. It was stated that food choices are associated with body mass. It was indicated that not only legal regulation of assortment of food products available in schools is needed, but education as well.

Key words: food products choices, school children, body mass, sweet products, water

Anna Kudlińska-Chylak

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

Innowacyjne usługi żywieniowe na przykładzie targów śniadaniowych

Wstęp

Rozwój społeczno-gospodarczy jest uwarunkowany przedsiębiorczością na obszarach miejskich oraz wiejskich. Obecnie postrzeganie gospodarstw wiejskich uległo zmianie. Rolnicy zaczęli poszukiwać różnych źródeł dochodu. Jednocześnie jednostki publiczne rozszerzyły pomoc dla tej grupy społecznej, oferując środki pochodzące z Unii Europejskiej.

W niektórych rejonach w Polsce wytwarzane są produkty tradycyjne i regionalne na potrzeby własne oraz z przeznaczeniem na sprzedaż [Sieczko i Wojcieszynska 2013]. Gospodarstwa rolne mają możliwość rozwoju w dwóch kierunkach. Jednym z nich jest wytwarzanie i sprzedaż produktów przetworzonych, a drugim – produktów nieprzetworzonych. Produkty regionalne i tradycyjne charakteryzują się swoistym smakiem, składem i jakością oraz specyfiką zależną od regionu wytwarzania. Należy podkreślić, że ich produkcja jest ograniczona. W Polsce większa popularność tych produktów spowodowana jest zmianą zachowań konsumentów, poszukujących produktów wysokiej jakości i „naturalnych”.

Polski rynek oferuje konsumentom produkty regionalne i tradycyjne za pośrednictwem sprzedaży bezpośredniej, przez co rozumiemy łańcuch sprzedaży od producenta do konsumenta. Tradycyjny model sprzedaży dokonywał się w gospodarstwach rolnych, w sprzedaży detalicznej i hurtowej oraz sklepach oferujących zdrową żywność i sklepach internetowych. Nowy trend w tym obszarze dotyczy jarmarków, targów śniadaniowych oraz imprez okolicznościowych.

Ważnym aspektem targów jest ich funkcja, która od lat 90. XX wieku ewoluowała. Funkcje targów można rozpatrywać na kilku płaszczyznach. Z punktu widzenia praktyki handlowej oraz marketingowej targi stanowią uniwersalne

narzędzie oddziaływania przedsiębiorstwa na otoczenie. Jednocześnie należy wskazać na aktywizację rozwoju gospodarczego miast i regionów jako narzędzie bezpośredniej i pośredniej stymulacji wielu obszarów ludzkiej aktywności [Jaska 2014].

Z punktu widzenia producenta zaletą targów jest bezpośredni kontakt z potencjalnym klientem. W tym aspekcie należy mówić o budowaniu wizerunku firmy oraz pozycji przedsiębiorstwa na rynku, prezentowaniu oferty oraz wymianie doświadczeń. Jednocześnie producent zyskuje opinie na temat jego produktu oraz firmy.

Cel, materiał i metodyka

Celem opracowania jest wskazanie na innowacyjności w usługach żywnościowych na przykładzie targów śniadaniowych. Na podstawie zebranych materiałów oraz własnych obserwacji dokonano przeglądu tych inicjatyw na terenie Polski. Przedmiotem publikacji jest określenie cech charakteryzujących targi ze względu na duże zainteresowanie konsumentów. Analizie poddano specyfikę wydarzeń, włączając trendy nastawione na zdrowy styl życia, wykorzystano dostępne informacje publikowane na stronach internetowych o charakterze regionalnym i marketingowym. Zwrócono uwagę na publikacje branżowe związane z żywnością ekologiczną i regionalną.

Wybrane targi śniadaniowe – case study

Rynek usług żywnościowych podlega dynamicznym zmianom. Podstawowe funkcje związane z zaspokajaniem potrzeb fizjologicznych są poszerzane o wspólne spędzanie czasu z rodziną, przyjaciółmi, w otoczeniu przyrody, na świeżym powietrzu. Są to spotkania nie tylko o charakterze żywnościowym. Można w ich trakcie uczestniczyć w warsztatach, słuchać muzyki, a dzieci mają możliwość zabawy.

Pierwsze Targi Śniadaniowe organizowano w 2013 roku w weekendy na Żoliborzu w Warszawie. Jako miejsce wybrano okolice Cytadeli i restauracji Żywiciel. Zdaniem Krzysztofa Cybrucha, pomysłodawcy warszawskich Targów Śniadaniowych, u podstaw tego rodzaju imprez leżało stwierdzenie „śniadanie jest posiłkiem, które rozpoczyna nam każdy dzień”. Dodatkowo można było zasiąść do tego posiłku z rodziną, przyjaciółmi oraz w towarzystwie znajomych i nieznajomych. Ta inicjatywa pozwalała odwołać się do wakacyjnych wspomnień. Oferowano dania brazylijskie, tajlandzkie i hiszpańskie oraz produkty, ta-

kie jak: marokańskie i greckie oliwki, gruzińską adżikę oraz holenderskie ciastka o nazwie stroopwafel” [Gwiazdowska i Kowalczyk 2015]. Z czasem plenerowe śniadania pojawiły się w innych dzielnicach Warszawy, włączając: Wołę (Park Moczydło), Mokotów, Powiśle, Ursynów i Bemowo. W okresie wielkanocnym odbywały się targi związane z okresem świątecznym. W trakcie dwudniowej imprezy oferowano stroiki, ozdoby, pisanki oraz produkty regionalne.

W 2014 roku inicjatywa Targów Śniadaniowych była nominowana do konkursu Dobry Wzór w kategorii usługa rekomendowana. W tym samym roku została zaproszona do projektu Otwarta Warszawa, jako element ożywiania przestrzeni miejskiej. Ze względu na atrakcyjność i zainteresowanie koncepcja Targów Śniadaniowych została rozpowszechniona w Trójmieście, Poznaniu i Krakowie. W okresie wiosenno-letnim targi odbywały się na powietrzu. Wdrożony został pomysł ich kontynuacji w szkołach, miejscach kultury i sztuki. Dużą popularnością cieszyły się warsztaty kulinarne Świeża Inicjatywa, których mecenasem kulinarnym zostało przedsiębiorstwo będące właścicielem marki Zelmer¹. Uczestnicy poznawali „świat gotowania”, używając m.in. sezonowych produktów. Organizatorzy Targów Śniadaniowych w Warszawie w listopadzie 2015 roku wydali kartę Przyjaciel Targu Śniadaniowego. Na koniec krajowego sezonu w 2015 roku podano, że w każdy weekend spożyto około 19 tys. śniadań, wypito 13 tys. kaw oraz bawiło się 850 dzieci [Podgórska 2015].

Targi śniadaniowe cieszą się popularnością w Krakowie – mieście prężnie rozwijającym się pod względem kulturalnym, którego mieszkańcy wykazują zainteresowanie produktami ekologicznymi i zdrową żywnością. Z tego powodu pojawiły się cykliczne festiwale kulinarne. Idea zdrowego odżywiania w weekendy przyciągała wiele osób. Krakowianie spożywali śniadania „pod chmurką” w parkach Krakowskim i Ratuszowym. Wśród wystawców można było spotkać lokalnych małopolskich wytwórców, eksponujących własne wyroby. Z kolei w starym budynku dworca głównego PKP stał się miejscem wspólnego spożywania śniadań w towarzystwie rodziny albo znajomych. Ważną inicjatywą rozpowszechnioną w Krakowie są cykliczne spotkania w stylu slow food. Przedsięwzięcie odbywa się na Starym Kleparzu. Art & Food Bazar jest wydarzeniem całorocznym, łączącym sztukę ze zdrowym jedzeniem². Oferowane są śniadania lub brunch. Impreza skupia artystów, ekologicznych rolników, kulinarnych profesjonalistów i amatorów, także lokalnych projektantów i graficyarzy.

Inną krakowską inicjatywą kulinarną jest Foodstock. Są to spotkania tematyczne, dotyczące przykładowo zup. Hasłem imprezy jest porcja jedzenia za 5 zł.

¹Targ Śniadaniowy zaprasza na kolejne bezpłatne warsztaty kulinarne z cyklu „Świeża Inicjatywa” Zelmer w Warszawie i Poznaniu, www.magazyn-kuchnia.pl (dostęp: 3.09.2015).

²Art. & Food Bazar, <http://www.wkrakowie.pl/arttykul/art--food-bazar> (dostęp 26.11.2014).

Wśród wystawców wyróżniają się właściciele food trucków, blogerzy i autorzy konceptów kulinarnych.

W maju 2015 roku Targ Śniadaniowy zorganizowano na wrocławskim placu Nowy Targ, zastępując Wrocławski Jarmark Produktów Świeżych³. Goście mogli uczestniczyć w dodatkowych atrakcjach, takich jak: zajęcia z fitness, jogi, warsztaty ceramiczne, kulinarne oraz plastyczne. Oferowano spotkania popularyzujące wybrane kuchnie narodowe czy regionalne. Stworzono możliwość zakupienia takich smakołyków, jak: kozie sery, chałwę turecką, lemoniadę, ogórki i kapustę kiszoną, pierogi z karpim oraz tradycyjne wędliny.

W Poznaniu targi śniadaniowe – w ostatnich latach – organizowane były w Nowej Gazowni, w parku Wodniczki. Uczestnicy mogli skosztować potrawy, takie jak: pierogi, kielbaski, pizzę, karaibskie przysmaki, burgery, wegański bigos, zapiekanki, grzane piwo oraz produkty lokalnych wytwórców.

W Sopocie na Targach Śniadaniowych oferowane są warzywa, owoce, nabiał, wędliny, sery, a także produkty bezglutenowe i sezonowe. W okresie letnim targi organizowano w plenerze, w zimowym – kiermasz przenoszony jest do budynku. Wydarzeniu towarzyszą imprezy edukacyjne. Ich tematyka obejmuje warsztaty dla dzieci (plastyczne, muzyczne, teatralne, laboratorium i robotyka) oraz spotkania z cyklu zdrowego stylu życia. Organizatorzy podkreślają, iż te inicjatywy mają na celu rozwój relacji sąsiedzkich oraz zaproponowanie mieszkańcom nowego sposobu spędzania wolnego czasu w weekendy.

Innym polskim miastem, w którym odbywają się plenerowe targi, jest Lublin. W niedzielę w klubie Plener nad Bystrzycą spotykają się regionalni wystawcy z mieszkańcami. Temu wydarzeniu towarzyszy slogan „Jem Lublin na trawie” [Prus 2015]. Lubelskiej edycji patronuje idea slow food, przypominająca o wartościach egzystencji. Jedną z nich jest przyjemność dająca możliwość wytchnienia i relaksu. Dzięki temu można mieć poczucie rozkoszowania się dobrym jedzeniem, także czerpać satysfakcję z wspólnie spędzonego czasu z rodziną czy przyjaciółmi. Wśród producentów pojawiają się lokalni wytwórcy oraz lubelscy restauratorzy. Odwiedzający o wyjątkowych upodobaniach kulinarnych (np. weganie, wegetarianie, alergicy) mogli znaleźć szeroki wybór produktów, począwszy od świeżych warzyw, serów, wędlin po przetwory i soki.

Targi Śniadaniowe są organizowane także w Łodzi. Przykładowo 4 lipca 2015 roku mieszkańcy Łodzi mieli okazję po raz pierwszy wybrać się na poranny posiłek na świeżym powietrzu. Wśród produktów oferowano m.in. ekologiczną żywność. W łódzkim parku Źródliśka pojawiło się dodatkowe udogodnienie – leżaki dla odwiedzających zapewniające chwilę relaksu w cieniu drzew [AT 2015]. Atrakcją dla dzieci były bańki mydlane. Ze względu na atrakcyj-

³Targ Śniadaniowy we Wrocławiu, <http://www.wroclaw.pl/targ-sniadaniowy-we-wroclawiu-na-nowym-targu> (dostęp: 20.05.2015).

ność wydarzenia imprezę zgłoszono do plebiscytu na najciekawszą inicjatywę. W lutym 2016 roku w Domu Literatury, redakcja Plastra Łódzkiego nagrodziła 15 wydarzeń nagrodą Plastrów Kultury. Czytelnicy portalu oddali ponad 3 tys. głosów, łódzki targ zajął II miejsce.

Z danych opublikowanych na stronie internetowej Targów Śniadaniowych „od 2013 roku 22400 odwiedzających spożyło 19 tysięcy śniadań w każdy weekend i 13,5 tysiąca kaw. W ciągu tego okresu na targach pojawiło się 443 wystawców” (www.targśniadaniowy.pl).

Jak wcześniej wspomniano, inicjatywy wspólnego biesiadowania mają miejsce w ośrodkach kultury i sztuki. Takim miejsce stało się Centrum Nauki Kopernik w Warszawie, które we wrześniu 2015 roku było gospodarzem Festiwalu Przemiany⁴. Hasło tego pikniku brzmiało „lokalnie i bioróżnorodnie”. Uczestnicy brali udział w warsztatach i wykładach na temat rozsądnego dokonywania zakupów. Zaproponowano również strefę mikrotargu z ofertą kupna i degustacji owoców i warzyw od lokalnych rolników.

Równolegle na rynku gastronomicznym odbywa się cykl targów kulinarnych Śniadanie na Trawie. Impreza o charakterze cyklicznym rozpoczyna się pod koniec maja i trwa do końca sierpnia. W Warszawie przy ulicy Myśliwskiej oraz na plenerowym Placu Zabaw można zakupić produkty od lokalnych producentów. Dodatkowo niedzielnemu biesiadowaniu towarzyszy muzyka. Organizatorzy przewidzieli możliwość wypożyczenia leżaków.

Podobne wydarzenia organizowano w Olsztynie, Ełku i Żorach. Żorskie śniadania plenerowe służą żywieniu przestrzeni miejskiej i zintegrowaniu społeczeństwa miejskiego. Atrakcją było pojawienie się food trucków. Cotygodniowe spotkania miały różny charakter. W trakcie Śniadań na Trawie dominowały zajęcia jogi i fitness.

Na olsztyńskim pikniku plenerowym z serii Śniadanie na Trawie swoje specjalności prezentowało 10 organizacji z całego województwa [IK, MN 2015]. Oferowano m.in. mus z buraków, wyciskane soki oraz naturalne miody. Skwer Wolnego Tybetu przy ulicy Jeziornej na jeziorze Czarnym skupił lokalnych wytwórców. W parku Centralnym organizowano strefy plastyczne, rekreacyjne, muzyczne oraz poświęcone książce. Oprócz maratonu czytania na wydarzeniu gościła Miejska Biblioteka Publiczna. Odbywały się przedstawienia w teatrzykach, pojawił się bukinista z katarynką.

Wspólne celebrowanie śniadań w Toruniu ma miejsce w otoczeniu średnio-wiecznego starego miasta – rynku Staromiejskim oraz od 2013 roku na rynku Nowomiejskim, w ramach Święta Województwa Kujawsko-Pomorskiego oraz

⁴Festiwal Przemiany, www.kopernik.org.pl (dostęp: 20.02.2016).

z okazji Światowego Dnia Ochrony Środowiska⁵. Toruńskie imprezy odbywały się pod hasłem „Myśl – Jedz – Oszczędzaj”. Obchodom towarzyszyły dźwięki muzyki oraz elementy nawiązujące do programu ONZ. Uczestnicy mogli zapoznać się z konceptem programu, który dotyczył oszczędzania produktów żywnościowych i przeciwdziałania lekkomyślnej konsumpcji. Mieszkańcy i turyści mieli okazję skosztowania lub zakupu miodów, olejów, eko-lodów, nasion i bakali. Poza plenerowym śniadaniem ustawiono stoiska z rękodziełami artystycznymi oraz wyrobami twórców upcylingu. W ramach edukacji ekologicznej można było stworzyć farby warzywno-owocowe i przykuchenny ogródek ziołowy.

Elementy kulinarne pojawiają się w mediach. Przykładem jest telewizja śniadaniowa, której początki sięgają programów emitowanych w 1952 roku w Stanach Zjednoczonych. Program „The Today Show” był nadawany przez NBC w godzinach porannych 7:00–9:00. W 1975 roku pojawił się na antenie telewizji śniadaniowej program „Good Morning America”. W Europie tego typu programy pojawiły na przełomie lat 80 i 90 XX wieku. W Polsce w 1992 roku zaistniał program „Kawa czy Herbata”. W 2002 roku zadebiutowała audycja „Pytanie na śniadanie”, a w 2005 roku – „Dzień Dobry TVN” [Dąbrowska-Cendrowska 2011]. Idea programów śniadaniowych jest związana ze stałą porą emisji (ranek, poranek i wczesne przedpołudnie) oraz analizowanymi zagadnieniami prawnymi, społecznymi, psychologicznymi, kulturalnymi, kulinarnymi i informacyjnymi.

Ciekawym projektem okazały się tzw. śniadania kobiet przedsiębiorczych oraz dla młodych mam. Kobiety sukcesu spotykają się w lokalach gastronomicznych w godzinach porannych, dyskutują na tematy związane z przedsiębiorczością, rozwojem zawodowym kobiet. Mają także możliwość uczestnictwa w spotkaniach ze specjalistami z różnych dziedzin. Celem inicjatywy jest integracja lokalna. Jednocześnie ten czas może być przeznaczony na skosztowanie smacznego i zdrowego jedzenia. W ofercie śniadaniowej są serwowane pasty kanapkowe na pełnoziarnistym pieczywie, jaglanka na słodko, naleśniki i owocowo-bakaliowe jogurty, a przy tym można napić się kawy lub herbaty.

Podsumowanie

Nowym trendem wpisującym się w specyfikę dużych miast są imprezy promujące zdrową żywność oraz wyroby lokalnych producentów z możliwością degustacji regionalnych potraw. Łączą aspekty społeczne i ekonomiczne. Tego typu przedsięwzięcia ożywiają także niewykorzystane do tej pory przestrzenie

⁵Śniadanie na trawie w Toruniu, <http://ulicaekologiczna.pl/zdrowy-tryb-zycia/sniadanie-na-trawie-w-toruniu/> (dostęp: 6.06.2013).

miasta. Dają możliwość nawiązywania kontaktów towarzyskich oraz zacieśniania więzów rodzinnych.

Należy przypuszczać, że takie idee będą miały miejsce coraz częściej. Stanowią platformę dla rozwoju lokalnego, integracji społecznej i promowania zdrowego stylu życia.

Literatura

- AT, 2015: „*Park Śniadaniowy w Łodzi. Relaks w Parku Źródlika* dostępne on-line na: <http://lodz.naszemiasto.pl/artukul/park-sniadaniowy-w-lodzi-relaks-w-parku-zrodliska-zdjecia,3480605,artgal,t,id,tm.html> (dostęp: 20.02.2016).
- DĄBROWSKA-CENDROWSKA O., 2011: *Telewizja śniadaniowa. Celebryci, porady i audiotele przynęta na kobiecą publiczność*, Media i Społeczeństwo 1, 29–39.
- GWIAZDOWSKA K., KOWALCZYK A., 2015: *Zmiany upodobań żywieniowych i zainteresowanie kuchniami etnicznymi – przyczynek do turystyki (kulinarniej?)*, Turystyka Kulturowa 9, 6–24.
- IK, MN (2015): *Śniadanie na trawie, czyli piknik w plenerze*, dostępne on-line na: <http://olsztyn.tvp.pl/20649862/sniadanie-na-trawie-czyli-piknik-w-plenerze> (dostęp: 20.02.2016).
- JASKA E., 2014: *Targi jako forma komunikacji przedsiębiorstwa z grupami otoczenia*, Turystyka i rozwój regionalny 2, 35–44.
- PODGÓRSKA A., 2015: *Targ Śniadaniowy, Warszawa. Sprawdźcie, gdzie będziecie mogli smacznie zjeść jesienią i zimą*, dostępne on-line na: <http://warszawa.naszemiasto.pl/artukul/targ-sniadaniowy-warszawa-sprawdzcie-gdzie-bedziecie-mogli,3527860,artgal,t,id,tm.html> (dostęp: 19.02.2016).
- PRUS K., 2015: *Jem Lublin na trawie. Targi śniadaniowe co tydzień*, dostępne on-line na: <http://www.dziennikwschodni.pl/lublin/n,1000164290,jem-lublin-na-trawie-targi-sniadaniowe-co-tydzien.html> (dostęp: 18.02.2016).
- SIECZKO A., WOJCIESZYŃSKA Z., 2013: *Produkty tradycyjne i regionalne jako szansa rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej*, Folia Pomeranae Unviversitatis Technologiale Stetinensis 299 (70), 181–190.

Abstrakt

Celem publikacji jest analiza nowych trendów na rynku usług żywieniowych. Przykładem innowacyjności są targi śniadaniowe oraz śniadania ludzi biznesu w lokalach gastronomicznych. Targi śniadaniowe obejmują obszar związany z usługami żywieniowymi i zabawą. W szerszym znaczeniu można mówić o spożywaniu posiłków na świeżym powietrzu, pozyskiwaniu produktów od lokalnych producentów oraz zacieśnianiu więzi sąsiedzkich. Targi są miejscem, gdzie można obcować z muzyką, uczestniczyć w warsztatach oraz zabawach.

Cieszą się one coraz większą popularnością w dużych miastach Polski, takich jak: Warszawa, Poznań, Sopot. Jako metodę badawczą wykorzystano case study oraz obserwację własną.

Słowa kluczowe: innowacje, targ, posiłek, śniadanie, biesiadowanie, weekend

Innovative food services on the example of breakfast fairs

Abstract

Introduction of innovative solutions is observed in many areas of the food market and food services. Among the examples of innovations one can find breakfast fairs, business people breakfasts in restaurants, special offer breakfasts in restaurants etc. The purpose of the publication is to analyze new trends in the market of food services based on the example of the breakfast fairs. These include combining nutritional services, having fun and socialising. In a broader sense we can talk about eating meals in the open air, obtaining products from local producers and strengthening neighborly bonds. While visiting such fairs one can listen to the music, participate in workshops and games. They become increasingly popular in major Polish cities, including Warsaw, Poznan, Sopot. The research methods used were case studies and personal observation.

Key words: innovations, fair, meal, breakfast, feasting, weekend

Katarzyna Gralak

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Witryna internetowa jako narzędzie promocji i dystrybucji oferty gospodarstw agroturystycznych

Wstęp

Internet jako globalne medium przenika niemal przez wszystkie sfery życia codziennego. Jest narzędziem komunikacji interpersonalnej, przekazywania informacji i wiedzy, umożliwia nabywanie produktów i usług (zakupy przez Internet) czy zarządzanie finansami (bankowość elektroniczna). Obecnie coraz większa liczba firm w Polsce wykorzystuje Internet i powiązane z nim technologie komunikacyjno-informacyjne w działalności gospodarczej, głównie jako sposób dotarcia do nowych klientów i nowych rynków, w mniejszym zaś stopniu do realizacji transakcji kupna–sprzedaży [Talar i Kos-Łabędowicz 2014].

W Polsce Internet dokonał głębokiej transformacji szczególnie w takich sektorach, jak bankowość, handel oraz turystyka [Cichomski i in. 2011]. Z jednej strony przyczynił się do zwiększenia konsolidacji w branży turystycznej, a z drugiej stał się szansą dla właścicieli małych hoteli, pensjonatów, biur podróży, kwater prywatnych jako dostępna i tania forma komunikowania się z rynkiem. Dzięki Internetowi branża hotelarska uzyskała możliwość dotarcia do szerokiej grupy odbiorców nie tylko przez prezentację oferty, ale również przez sprzedaż produktów i usług klientom bezpośrednio poprzez witrynę internetową (rezerwację noclegu poprzez pocztę elektroniczną, wypełnienie i wysłanie formularza rezerwacyjnego lub rezerwację on-line).

Jak stwierdza E. Pitrus, w przedsiębiorstwach turystycznych można wyróżnić trzy stopnie zastosowania technologii teleinformatycznych: komunikacja z potencjalnym klientem (prezentacja oferty), rezerwacja (usługa, pakiet) i pełna transakcja elektroniczna (rezerwacja, potwierdzenie rezerwacji i płatność elektroniczna) [Pitrus 2007].

Z badań G. Cichomskiego wynika, iż własne serwisy internetowe posiada 90% firm branży turystycznej [Cichomski i in. 2011]. Jeszcze w 2002 roku jedynie połowa hoteli w Polsce posiadała swoje witryny internetowe, a w 2005 roku odsetek ten sięgał już 83% [Biełuszko 2007]. Obecnie właściwie każdy hotel ma własną witrynę internetową. Biura podróży, do niedawna sprzedające swoje usługi wyłącznie w tradycyjnych oddziałach [Rusiecki 2007], dziś oferują możliwość zakupu przez Internet i są niejednokrotnie liderami sprzedaży w sieci (Travelplanet, Rainbow Tours) [Dwornik 2013]. W Internecie zawierane jest już ponad 50% transakcji zakupu biletów lotniczych [Cichomski i in. 2011].

Funkcje pełnione przez witryny internetowe w działalności gospodarczej można podzielić na [Król 2015]:

- informacyjną – prezentacja określonych treści,
- kontaktową – funkcja podstawowa, umożliwia kontakt oraz wymianę informacji między użytkownikiem witryny a jej administratorem/właścicielem,
- personalizującą – umożliwia użytkownikowi m.in. utworzenie indywidualnego konta, chronionego loginem i hasłem dostępu, dostosowanie wyglądu witryny do własnych potrzeb, publikowanie komentarzy i opinii, biuletyn nowości,
- rezerwacyjną – umożliwia rezerwację usługi za pomocą formularza kontaktowego,
- płatniczą – umożliwia transakcję oraz dokonanie płatności.

Współczesne witryny internetowe uległy więc wielu zmianom, nie zawierają już wyłącznie informacji natury statycznej (prezentacja treści), lecz także elementy dynamiczne świadczące o jej komunikowaniu się z użytkownikiem, tj. aktualności, formularze wysyłkowe, przyciski interaktywne, składanie zamówień w typie on-line, multimedia oraz linki do sieci społecznościowych.

Celem artykułu jest poznanie zakresu wykorzystania Internetu przez gospodarstwa agroturystyczne i identyfikacja funkcji, jakie Internet pełni w tych gospodarstwach. W opracowaniu poszukuje się odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- W jaki sposób gospodarstwa agroturystyczne prezentują siebie w Internecie?
- Czy witryna internetowa pełni jedynie funkcję informacyjną czy też stanowi narzędzie komunikowania się z klientem i zawierania transakcji kupna–sprzedaży?

Metodyka badań

Przedmiotem badania są witryny internetowe, określane także mianem serwisów internetowych (ang. *website*). Pojęcia te oznaczają grupę (zbiór) powiązanych ze sobą tematycznie i umieszczonych na jednym serwerze stron interneto-

wych. Pojęcie strony internetowej (ang. *webpage*) odnosi zaś się do pojedynczego dokumentu internetowego w obrębie wielu stron całego serwisu.

Podstawową metodą oceny witryn internetowych firm branży turystycznej w literaturze zagranicznej jest extension Model of Internet Commerce Adoption (eMICA), uwzględniający specyfikę firm turystycznych, opracowany w 2000 roku przez J. Coopera i L. Burgess [Burgess i Cooper 2000] i zmodyfikowany w kolejnych latach przez Lin i innych (biura podróży) [2009] oraz Doolin i innych (lokalne organizacje turystyczne) [2002] i Platania (agroturystyka) [2014].

W modelu Coopera i Burgess wyodrębnia się trzy stadia rozwoju witryn internetowych. Witryna internetowa w stadium I ma charakter statyczny i jest wykorzystywana jako narzędzie prezentacji i promocji oferty turystycznej. Często wykorzystuje ona wyszukaną grafikę i zawiera wiele informacji, jednak nie jest źródłem wymiernych korzyści dla usługodawcy. Oznacza to, iż firma istnieje w Internecie wyłącznie w celach informacyjnych. W stadium II poprzez witrynę internetową klienci mogą uzyskać nie tylko informacje o firmie i ofercie, lecz również odpowiedzi na pytania w odniesieniu do produktów i cen (za pomocą e-mail). Wreszcie w stadium III witryna internetowa umożliwia firmie zawieranie transakcji kupna sprzedaży, tj. sprzedaż on-line, płatność internetowa.

Zmodyfikowany model eMICA zastosowano do analizy i oceny witryn internetowych gospodarstw agroturystycznych w województwie podlaskim. Do oceny wykorzystano 40 zmiennych, odpowiednio przystosowanych do potrzeb badań. Sformułowane kryteria przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Zmodyfikowany Model of Internet Commerce Adoption (eMICA)

Stadium I. Promocja	
Faza 1 – informacje podstawowe	nazwa gospodarstwa, adres, numer telefonu, mapa, GPS, galeria usług lub produktów
Faza 2 – informacje rozszerzone	logo, adres e-mail, informacje o gospodarstwie, informacje o gminie/regionie, aktualności
Stadium II. Funkcjonalność (interaktywność z użytkownikiem)	
Faza 3 – niska interaktywność	katalog usług podstawowych (tj. usługi noclegowe, wyżywienie) i dodatkowych, cennik, strona www w języku angielskim i innym, linki do miejsc w regionie i linki do innych ofert
Faza 4 – średnia interaktywność	oferta pakietowa (tj. wycieczka, spływ i inne), formularz kontaktowy, kontakt przez Skype, informacja o pogodzie, księga gości, aktualizacja strony www, broszury, kamera internetowa, certyfikat jakości
Faza 5 – wysoka interaktywność	przekierowanie na portal społecznościowy, multimedia, opcje: „napisz opinię”, „lubię to”, „udostępnij”, panorama gospodarstwa 360, RSS
Stadium III. Dojrzałość procesu transakcji handlowej	
Faza 6 – transakcja	formularz rezerwacji, rezerwacja on-line (z kartą kredytową lub bez karty), płatność on-line

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Platania [2014, s. 54–56].

Adresy witryn internetowych poddanych ocenie pozyskano z wykorzystaniem wyszukiwarki internetowej Google, poprzez wpisywanie w wyszukiwarce haseł przedmiotowych: „agroturystyka” z dopiskiem nazwy województwa oraz z katalogów tematycznych.

W ramach badania przeprowadzono analizę 63 witryn internetowych gospodarstw agroturystycznych województwa podlaskiego. Oceniano w kolejnych etapach: zakres informacji podstawowych i poszerzonych, poziom interaktywności witryny oraz możliwość rezerwacji i zawarcia transakcji płatniczej. Na tej podstawie określono, w jakim stadium interaktywności jest witryna internetowa oraz jaką funkcję pełni w prowadzeniu gospodarstwa agroturystycznego (jako instrument promocji, komunikowania się z klientem, bądź zawierania transakcji kupna–sprzedaży).

Wykorzystanie Internetu przez gospodarstwa agroturystyczne

Agroturystyka jest specyficzną formą wypoczynku i aktywności gospodarczej. Jak wynika z raportu Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, jest ona obecnie najchętniej podejmowaną formą pozarolniczej działalności gospodarczej na terenach wiejskich (30% ogółu gospodarstw) [MRiRW 2015], a jednocześnie – niszową formą turystyki. Rozwija się głównie w regionach atrakcyjnych turystycznie, w niewielkiej skali na obszarach rolniczych, gdzie jest zazwyczaj jedyną formą świadczenia usług noclegowych [Bednarek-Szczepańska i Bański 2014]. Stąd też największa koncentracja gospodarstw agroturystycznych ma miejsce w pięciu województwach: podkarpackim (985), małopolskim (1327) oraz warmińsko-mazurskim (801), podlaskim (625) i pomorskim (672) [MRiRW 2015]. Trudno jest jednoznacznie określić liczbę gospodarstw agroturystycznych, ponieważ wiele ich ubywa, ale też dużo powstaje nowych, które nie są rejestrowane lub promują się jedynie w Internecie [Wojciechowska 2011]. Wśród 8 tys. obiektów agroturystycznych funkcjonujących na terytorium Polski przeważają kwatery agroturystyczne (pokoje gościnne) [Jagusiewicz i Byszewska-Dawidek 2010], o bardzo różnym standardzie jakościowym (przeważają kwatery o najniższym standardzie), które traktowane są jako dodatkowa działalność.

Wykorzystanie Internetu w działalności agroturystycznej na tle innych form działalności turystycznej jest niewystarczające. Wynika to w szczególności z faktu, iż gospodarstwa agroturystyczne to sektor zdominowany przez małe firmy rodzinne. Odzwierciedlają one zatem ogólną sytuację w Polsce, gdzie według danych GUS, prawie 40% małych firm wciąż nie posiada własnej witryny

internetowej [GUS 2014]. Jej brak jest uzasadniany przez właścicieli małych i średnich firm następującymi powodami:

- brakiem wiedzy technicznej do samodzielnego zarządzania witryną (zamieszczanie informacji, modyfikacje, aktualizowanie treści itd.),
- brakiem czasu na zarządzanie witryną,
- ograniczonym budżetem,
- posiadaniem tzw. wizytówki, czyli małej witryny informacyjnej, zawierającej dane teleadresowe i wskazówki dojazdu, bez szczegółowej prezentacji oferty czy kompleksowego jej opisu.

Niewielkie zainteresowanie kwaterodawców prowadzeniem własnej witryny internetowej gospodarstwa agroturystycznego potwierdzają badania przeprowadzone w różnych regionach kraju. Z badań przeprowadzonych przez J. Kosmaczewską w 2010 roku wynika, że w województwie wielkopolskim zaledwie 21% gospodarstw agroturystycznych posiadało własną witrynę internetową [Kosmaczewska 2010]. Badania przeprowadzone przez T. Dziechciarza w województwie lubelskim w 2010 roku (na próbie 134 gospodarstw agroturystycznych) wykazały, że witryny internetowe pełnią głównie funkcję informacyjną, chociaż zakres informacji na stronach i ich jakość nie są w pełni zadawalające [Dziechciarz 2011]. Z kolei K. Stepaniuk badając obecność gospodarstw agroturystycznych województwa podlaskiego w Internecie, wskazuje, że większość z nich zamieszcza informację o prowadzonej przez siebie działalności w ramach ogólnopolskich portali turystycznych lub internetowych katalogów firm, a niewielka część prowadzi własne strony www [Stepaniuk 2009]. Jak wynika z badań innych autorów, witryny internetowe gospodarstw agroturystycznych województwa podlaskiego nie spełniają w większości minimalnych kryteriów związanych zarówno z zawartością witryny, jej estetyką, parametrami technicznymi, jak i samą ofertą [Krzyżanowska i Wojtkowski 2012]. Najnowsze wyniki badań 300 witryn internetowych (po 100 z województw warmińsko-mazurskiego, małopolskiego oraz podkarpackiego) w 2015 roku wykazały, że witryny internetowe pełnią funkcje informacyjne, marketingowe oraz kontaktowe. Jedynie co piąta witryna pełniła funkcję rezerwacyjną [Król 2015]. Artykuł jest kolejną próbą analizy widoczności gospodarstw agroturystycznych w Internecie.

Wyniki badań własnych funkcjonalności stron internetowych gospodarstw agroturystycznych

Najprostszym sposobem zaistnienia przedsiębiorstwa na rynku internetowym i w świadomości jego użytkowników jest stworzenie własnej witryny internetowej.

W przypadku całej zbiorowości gospodarstw agroturystycznych własną witrynę internetową posiadało 12,3% podmiotów (63 obiekty z 517) i te obiekty poddano dalszym analizom. Pozostałe obiekty (454) zamiast witryny internetowej posiadały wizytówkę firmy, zamieszczoną na krajowych lub regionalnych portalach internetowych (tj. www.zielonewrota.pl, www.zielonakwaterna.pl, <http://agroturystyka.irrt.pl>, <http://www.kwatery-prywatne.net>, <https://e-turysta.net>, <http://www.holidaycheck.pl>, [booking.com](http://www.booking.com)) i serwisach jednostek samorządu terytorialnego (powiatów i gmin).

Witryna typu wizytówka ma zazwyczaj dość ograniczoną funkcjonalność – zawiera niewiele tekstu, nie opisuje w pełni oferty, nie zawiera wystarczającej liczby zdjęć, które uwiarygodniają firmę w wirtualnym świecie. Jest jednak najtańszym i najprostszym instrumentem promocji. W opinii A. Jasińskiego portale agroturystyczne, na których umieszczane są wizytówki gospodarstw agroturystycznych, nie są dobrze pozycjonowane w wyszukiwarkach, co skutkuje tym, że potencjalni turyści rzadko trafiają na takie strony po wpisaniu ogólnych zapytań [Jasiński 2012]. W przypadku agroturystyki i badanej zbiorowości gospodarstw, witryny-wizytówki cieszą się jednak ogromną popularnością i zaufaniem kwaterodawców.

Największa liczba gospodarstw, które posiadały własną witrynę internetową, była zlokalizowana w powiatach: sokólskim (9), hajnowskim (15) i monieckim (9). Aktywność kwaterodawców w Internecie wynika prawdopodobnie z zaangażowania lokalnych organizacji, funkcjonujących na obszarach tych powiatów, tj. Białowieskie Stowarzyszenie Agroturystyczne, Agroturystyczne Stowarzyszenie „Puszcza Białowieska” i Podlaskie Stowarzyszenie Agroturystyczne. Podkreślają to wyniki badań J. Zawadki na Lubelszczyźnie, z których wynika, że gminy charakteryzujące się wyższym poziomem rozwoju agroturystyki to gminy, na terenie których funkcjonują aktywnie działające stowarzyszenia agroturystyczne oraz lokalne organizacje turystyczne [Zawadka 2010].

Ocenę witryn internetowych gospodarstw prowadzono poprzez sprawdzenie obecności lub braku (1 – jest, 0 – nie ma) zmiennych, uwzględnionych w modelu eMICA.

Większość badanych gospodarstw umieszcza na witrynie internetowej informacje, które reprezentują stadium I (fazę 1 lub 2). Ta pierwsza grupa zmiennych, obejmująca takie elementy jak: nazwa własna gospodarstwa, lokalizacja w przestrzeni (mapa), numer telefonu i kontakt e-mail, a także opis gospodarstwa i regionu z atrakcjami i galerią zdjęć, jest niezbędna w fazie 1 kontaktu z potencjalnym klientem, ponieważ pozwala mu uzyskać wszelkie użyteczne informacje służące zaplanowaniu podróży. Wyniki oceny zamieszczono w tabeli 2.

W województwie podlaskim wszystkie witryny internetowe badanych gospodarstw agroturystycznych posiadały informacje typowe dla stadium I, tj. ad-

Tabela 2

Charakterystyka stadium I z podziałem na fazy

Faza 1 – informacje podstawowe	% gosp.
Adres	100
Numer telefonu	100
Galeria zdjęć	100
Nazwa gospodarstwa	65,0
Mapa Google	74,6
Jak dojechać (opis)	33,3
Dane GPS	39,6
Faza 2 – informacje rozszerzone	% gosp.
Informacja o gospodarstwie	100
Kontakt e-mail	96,8
Atrakcje w okolicy/regionie	73,0
Logo	46,0
Aktualności	17,4

Źródło: Badania własne.

res (100%), numer telefonu (100%), galerię zdjęć (100%) oraz nazwę własną gospodarstwa (100%). W przypadku badanej zbiorowości nazwa gospodarstwa, poza kilkunastoma wyjątkami, gdzie wykorzystano wyłącznie nazwiska właścicieli, podkreślała specyfikę gospodarstwa (np. gospodarstwo Magiczny Zakątek, Zielona Dolina). Większość gospodarstw wskazywało lokalizację na mapie (74,6%), opisywało jak dojechać (własna mapa), a prawie połowa (39,6%) podawała dane do nawigacji (GPS).

O przejściu witryny internetowej do fazy 2 świadczy zamieszczanie dodatkowych informacji, tj. logo gospodarstwa, kontakt e-mail, opis gospodarstwa, opis atrakcji w najbliższej okolicy oraz aktualności.

Przeprowadzone badania wykazały, że wszystkie gospodarstwa zamieszczają w posiadanej witrynie opis gospodarstwa (100%), większość – adres poczty elektronicznej (96,8%) oraz informacje na temat głównych atrakcji turystycznych w okolicy/regionie (73%). Nie wszystkie jednak z badanych gospodarstw zamieszczają znak graficzny – logo (46,0%), który jest bardzo pożądanym elementem witryny internetowej, ponieważ pełni funkcję swoistego wyróżnika gospodarstwa na tle konkurencji. Nieliczne witryny internetowe mają wyodrębniony dział aktualności (17,4%).

Kolejne stadium zaawansowania witryny internetowej dotyczy jej interaktywności, czyli zdolności oddziaływania na siebie komunikujących się stron (kwaterodawcy i turyści), poprzez przekazywanie informacji i reagowanie na nią. Jej celem jest zmniejszenie dystansu między światem wirtualnym a realnym. Wyniki analiz stadium II, z podziałem na fazy przedstawia tabela 3.

Tabela 3

Zmienne stadium II z podziałem na fazy

Faza 3 – niska interaktywność	Odsetek [%]
Informacja o ofercie (opis i zdjęcia)	100
Informacja o dodatkowych usługach	66,6
Cennik	65,0
Strona w języku angielskim	63,8
Strona w trzech wersjach językowych (poza angielską i polską)	33,3
Linki do miejsc które warto zobaczyć	3,17
Linki do innych ofert turystycznych	23,8
	3,17
Faza 4 – średnia interaktywność	
Komunikator Skype	53,3
Aktualizacja strony www	46,0
Formularz kontaktowy	42,8
Księga gości	19,0
Informacja o pogodzie	3,17
Certyfikat jakości wydawany przez PFTW „GG”	3,17
Certyfikat jakości wydawany przez inne instytucje	22,2
Pakiety (oferta poszerzona)	19,0
Broszury w pdf	–
Kamera internetowa	–
Faza 5 – wysoka interaktywność	
Strona na portalach społecznościowych	11,1
Galeria multimedialna	12,6
Napisz opinię	7,9
Przycisk „lubię to”	4,76
Przycisk „udostępnij”	3,17
Panorama gospodarstwa 360	1,58
RSS	1,58

Źródło: Badania własne.

W fazie 3, która określa niską interaktywność witryny, pełni ona nadal głównie funkcję informacyjną. Powinien znaleźć się na niej szczegółowy opis oferty turystycznej gospodarstwa, w tym opis bazy noclegowej (obiektu, pomieszczeń sypialnych), oferty żywieniowej, opis dodatkowych usług (np. rowery, kajaki, ognisko, grill, plac zabaw, animacje itd.) oraz cennik oferowanych usług. Ponadto witryna powinna być prowadzona dodatkowo w języku obcym. Nowoczesne witryny internetowe zawierają linki do miejsc, które warto zobaczyć w regionie oraz linki do innych ofert turystycznych w okolicy (np. linki do innych obiektów noclegowych, gastronomicznych, oferty lokalnego biura podróży lub PTTK).

W przypadku badanych gospodarstw wszystkie (100%) witryny internetowe zawierały opis podstawowej oferty turystycznej. Informacje o dodatkowych usługach zamieściło 66,6%, a cennik 65% obiektów. Odsetek gospodarstw po-

siadających witryny, które dodatkowo zawierały informacje w języku angielskim wynosił 63,8%, a w co najmniej dwóch językach obcych – zaledwie 33%. Podlaskie gospodarstwa agroturystyczne stosunkowo rzadko zamieszczały na swoich witrynach linki do miejsc wartych zobaczenia (23,8%) oraz linki do innych ofert turystycznych z najbliższej okolicy (3,17%).

Fazę 4, która określa średnią interaktywność witryny, charakteryzują narzędzia, które ułatwiają dwustronną komunikację oraz przybliżają potencjalnego turystę do decyzji zakupu, takie jak: formularz kontaktowy, księga gości, kontakt przez Skype, informacja o pogodzie, kamera internetowa, broszury do pobrania, a także certyfikaty jakości czy też pakiety pobytowe skierowane do konkretnych grup klientów. Badane gospodarstwa oferowały kontakt telefoniczny przez Skype (53,3%), a 42,8% zamieszczało w witrynie internetowej formularz kontaktowy. Niewielki był odsetek witryn internetowych zawierających informacje o pogodzie (3,17%) oraz księgę gości (19%), zaś żadna z nich nie udostępniała możliwości pobierania materiałów promocyjnych (w formacie pdf) oraz obserwacji obiektu przy wykorzystaniu kamery internetowej.

Wyznacznikiem poziomu interaktywności jest dodatkowo informacja o certyfikacie bądź dyplomie poświadczającym jakość oferowanych usług. Wśród badanych gospodarstw tylko dwa zamieściły informację o posiadanym certyfikacie jakości wydanym przez Polską Federację Turystyki Wiejskiej „Gospodarstwa Gościnne”, a 11 gospodarstw zamieściło informację o certyfikatach i dyplomach uzyskanych zazwyczaj w związku z prowadzeniem gospodarstwa ekologicznego. Brak zainteresowania kategoryzacją obiektów agroturystycznych wśród kwaterodawców jest problemem, który występuje nie tylko w regionie podlaskim, lecz także w skali całego kraju. Według danych z 2012 roku, certyfikacją objętych było około 20% kwater na obszarach wiejskich [Bański 2012].

Ostatnim wyznacznikiem interaktywności witryny (ocenianej w fazie 4) jest zamieszczanie gotowych pakietów pobytowych (turystycznych), oferowanych turystom po zryczałtowanej cenie. Jak wynika z badań, pakiety turystyczne za pośrednictwem witryny internetowej oferowało zaledwie 19% badanych gospodarstw.

W fazie 5, która określa wysoką interaktywność, poprzez umożliwienie dwukierunkowej komunikacji niemal „na żywo”, witryna internetowa jest powiązana z mediami społecznościowymi. W toku badań zidentyfikowano kilka gospodarstw, które zarządzały własną stroną (ang. *fanpage*) w serwisie społecznościowym Facebook (11,1%), lub też zapraszały użytkowników do interakcji poprzez wykorzystanie opcji „lubię to” (4,76%) i „udostępnij” (3,17%). Spora część występowały takie elementy witryn, jak: galerie multimedialne (12,6%), opcja „napisz opinię” (7,9%), panorama gospodarstwa 360 (1,58%) oraz kanał RSS (ang. *RDF Site Summary*) (1,58%).

Ostatnim etapem badań była ocena możliwości zawierania transakcji z wykorzystaniem strony internetowej (stadium III). Na tym etapie można ocenić, czy gospodarstwa agroturystyczne wykorzystują stronę internetową do zawierania transakcji (tab. 4).

Tabela 4

Zmienne stadium III z podziałem na fazy

Faza 6 – transakcja	Odsetek [%]
Formularz rezerwacji	3,17
Rezerwacja on-line z kartą kredytową	–
Rezerwacja on-line bez karty kredytowej	–
Płatność on-line	–

Źródło: Badania własne.

Z badań wynika, iż gospodarstwa agroturystyczne nie wykorzystują Internetu do bezpośredniej sprzedaży oferty oraz zawierania transakcji on-line. Rezerwacja odbywa się telefonicznie bądź przy wykorzystaniu formularza kontaktowego. Jedynie jedno gospodarstwo spośród badanych posiadało w witrynie internetowej formularz rezerwacji umożliwiający wybór optymalnego terminu, bez możliwości samodzielnej rezerwacji, a jedno gospodarstwo – przekierowanie na portal komercyjny (booking.com).

Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały, że większość gospodarstw agroturystycznych zamieszczała informację o prowadzonej działalności w ramach ogólnopolskich i regionalnych portali agroturystycznych, a tylko niewielka ich liczba (12,3%) posiadała własne witryny internetowe. Analizowane witryny internetowe miały w większości charakter statyczny i pełniły jedynie funkcję informacyjną.

Nieliczne witryny internetowe są przykładem zastosowania nowoczesnych, interaktywnych narzędzi komunikacji z klientem, do których należy przede wszystkim strona w serwisie społecznościowym, formularze kontaktowe oraz aktualności.

Należy rekomendować podjęcie, przez organizacje wspierające rozwój agroturystyki, działań informacyjnych i edukacyjnych, popularyzujących wykorzystywanie witryn internetowych przez kwaterodawców. Należy bowiem liczyć się z coraz popularniejszym zjawiskiem zakupu ofert turystycznych za pośrednictwem Internetu, preferowanym przez turystów.

Literatura

- BAŃSKI J., 2012: *Turystyka wiejska, w tym agroturystyka, jako czynnik zrównoważonego i wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich*, Agrotec Polska i IGiPZ, Warszawa.
- BEDNAREK-SZCZEPAŃSKA M., BAŃSKI J., 2014: *Lokalizacyjne uwarunkowania oferty gospodarstw agroturystycznych w Polsce*, Przegląd Geograficzny 2 (86), 245.
- BIELUSZKO K., 2007: *Kanały dystrybucji na elektronicznym rynku usług hotelarskich w Polsce*, [w:] W. Kurek, R. Palusiński (red.), *Studia nad turystyką. Prace ekonomiczne i społeczne. Geograficzne, ekonomiczne i społeczne aspekty turystyki*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Jagielloński, Kraków, 14.
- BURGESS L., COOPER J., 2000: *Extending the viability of MICA (model of internet commerce adoption) as a metric for explaining the process of business adoption of internet commerce*, Paper Presented at the International Conference on Telecommunications and Electronic Commerce, Dallas.
- CICHOMSKI G., HUTTEN-CZAPSKI F., RAŁ M., SASS W., 2011: *Polska internetowa. Jak Internet dokonuje transformacji polskiej gospodarki*, Boston Consulting Group, Warszawa.
- DOOLIN B., BURGESS L., COOPER J., 2002: *Evaluating the use of the Web for tourism marketing: a case study from New Zealand*, Tourism Management 23 (5), 557–561.
- DWORNIK B., 2013: *Wakacje przez Internet*. Raport Interaktywnie.com. Dostępne on-line na portalu <http://interaktywnie.com>.
- DZIECHCIARZ T., 2011: *Wykorzystanie witryn internetowych i poczty elektronicznej w marketingu agroturystyki na przykładzie województwa lubelskiego*, Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy 23, 30–39.
- GUS, 2014: *Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych w 2014 r.*, Warszawa.
- JAGUSIEWICZ A., BYSZEWSKA-DAWIDEK M., 2010: *Turystyka wiejska w 2010 roku*, Instytut Turystyki, Warszawa.
- JASIŃSKI A., 2012: *Skuteczność promocji z wykorzystaniem internetowych portali agroturystycznych w świetle opinii ich użytkowników. Model portalu internetowego dla regionu*, Acta Innovations 4, 56.
- KOSMACZEWSKA J., 2010: *Witryna internetowa jako narzędzie kreowania konkurencyjności w agroturystyce*, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia 9 (4), 225–232.
- KRÓL K., 2015: *Funkcjonalność oraz funkcje internetowych witryn gospodarstw agroturystycznych*, Economics and Management 1, 345.
- KRZYŻANOWSKA K., WOJTKOWSKI R., 2012: *Rola Internetu w promocji usług agroturystycznych*, Studia Ekonomiczne i Regionalne 5, 1, 48.
- LIN D., ZHOU Z., GUO X., 2009: *A Study of the Website Performance of Travel Agencies Based on the EMICA Model*, J. Service Science & Management 3, 181–185.
- MRIW, 2015: *Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce*, Warszawa.
- PITRUS E., 2007: *Internet w polskiej turystyce*, Prace Geograficzne 117, 278.
- PLATANIA M., 2014: *Agritourism Farms and the Web. An Exploratory Evaluation of their Websites*, Agris on-line Papers in Economics and Informatics 6, 3, 54–56.

- RUSIECKI P., 2007: *Analiza funkcjonowania serwisów internetowych biur podróży na rynku organizatorów imprez turystycznych w Polsce*, [w:] T. Porębska-Miąc, H. Sroka (red.), *Systemy Wspomagania Organizacji*, Wyd. AE Katowice, Katowice.
- STEPANIUK K., 2009: *Ocena funkcjonalności wybranych witryn internetowych promujących działalność agroturystyczną w woj. podlaskim*, *Ekonomia i Zarządzanie* 1, 131.
- TALAR S., KOS-ŁABĘDOWICZ J., 2014: *Internet w działalności polskich przedsiębiorstw*. *Studia Ekonomiczne*, 184, 138.
- WOJCIECHOWSKA J., 2011: *20 lat polskiej agroturystyki – o przeszłości i przyszłości*. *Turizm* 21 (1–2), 69.
- ZAWADKA J., 2010: *Ekonomiczno-społeczne determinanty rozwoju agroturystyki na Lubelszczyźnie*, Wyd. SGGW, Warszawa.

Abstrakt

Celem artykułu jest ocena witryn obiektów agroturystycznych i sposobu ich wykorzystania w promocji i dystrybucji oferty turystycznej. Analizie poddano 63 witryny internetowe obiektów agroturystycznych z obszaru województwa podlaskiego. Do oceny stron wykorzystano model eMICA, stosowany m.in. do oceny witryn internetowych podmiotów branży turystycznej i dostosowany do warunków polskich. Badano rodzaj i zakres informacji, poziom interaktywności strony oraz możliwość zawierania transakcji handlowych. Przeprowadzone badania wskazują, że w zbiorowości gospodarstw agroturystycznych zdecydowanie dominuje grupa, która wykorzystuje witryny internetowe wyłącznie w celu prezentacji i promocji oferty (strona zawiera podstawowe informacje na temat oferty).

Słowa kluczowe: Internet, agroturystyka, witryna internetowa, województwo podlaskie

Website as a tool for the promotion and distribution of agritourism offer

Abstract

This paper evaluates 63 agritourism websites in Podlaskie province to analyse their role in promotion and distribution of tourism offer. This study uses the eMICA methodological approach (adapted to Polish conditions) used to evaluate websites from the tourist sector. The results indicate that the most of agritourism farms use the Internet sites only for the purpose of presentation and promotion of the offer (they contain only basic information about the offer).

Key words: Internet, agritourism, www website, Podlaskie province

