

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 73 (2009)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2009

KOMITET REDAKCYJNY

Wojciech Ciechomski, Alina Daniłowska, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Ewa Mossakowska, Aneta Stańko – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Alina Daniłowska, Jan Hybel, Bogdan Klepacki, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Henryk Runowski, Stanisław Stańko, Maria Zajączkowska, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Monika Utzig

Redaktor – Jan Kiryjow
Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska
Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 978-83-7583-057-6

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. (0 22) 593 55 20 (-22; -25 – sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl
www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

Wojciech Ziętara

Model polskiego rolnictwa – wobec aktualnych wyzwań 5

Ewa Drabik, Iwona Drabik

Rozumienie emocji jako gwarancja racjonalnych zachowań uczestników
rynków finansowych 23

Jan Wołoszyn

Relacje pomiędzy kulturą organizacyjną a wiedzą 39

Paweł Bryła

Reforma systemu wzajemnej zgodności i modulacji płatności bezpośrednich
z perspektywy Francji 51

Monika Utzig

Ryzyko operacyjne w pomiarze adekwatności kapitałowej banku 67

Aneta Stańko

Poziom wydatków na edukację w krajach członkowskich Unii Europejskiej 83

Barbara Gołębiowska

Efektywność wykorzystania nakładów materiałowych w indywidualnych
gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanym stopniu powiązań
z otoczeniem 95

Marlena Piekut

Zróżnicowanie konsumpcji w biednych i bogatych gospodarstwach
domowych w Polsce 105

Agnieszka Borowska

Tendencje zmian na rynku tytoniowym w Polsce w latach 1990–2006 125

Dorota Komorowska

Ekonomika produkcji ekologicznej w Polsce 143

Dawid Olewnicki

Rozwój usług dla gospodarstw ogrodniczych w latach 2001–2006 155

Konrad Czarnecki

Atrakcyjność turystyczna i ruch turystyczny w parkach narodowych
województwa podlaskiego 165

Monika Utzig

Informacja o seminarium naukowym nt. „Przemiany na rynku pracy w Polsce” 175

Wojciech Ziętara

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW w Warszawie

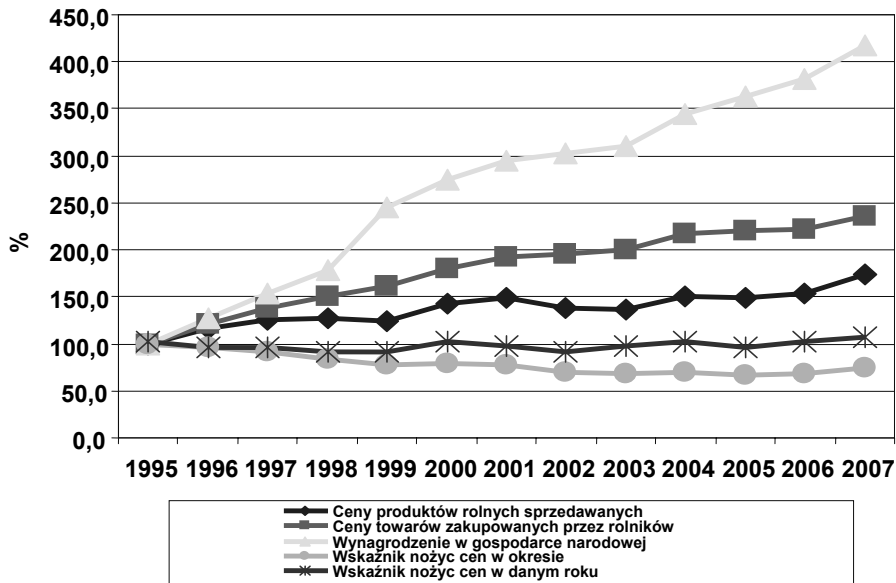
Model polskiego rolnictwa – wobec aktualnych wyzwań

Wstęp

Podjmując próbę określenia modelu polskiego rolnictwa w perspektywie przynajmniej jednego pokolenia, należy wyjść od scharakteryzowania podstawowych prawidłowości występujących w gospodarce rynkowej, w tym w odniesieniu do rolnictwa. Należy także dokonać oceny aktualnej sytuacji w rolnictwie. W związku z tym w artykule zostaną omówione następujące zagadnienia: tendencje w zakresie kształtowania się relacji cen czynników produkcji i cen produktów zbywanych przez rolników, tendencje zmian wielkości gospodarstwa paritetowego, związek między poziomem gospodarczego rozwoju kraju a strukturą gospodarstw, aktualna struktura obszarowa gospodarstw w Polsce na tle wybranych krajów i na tym tle model polskiego rolnictwa.

Tendencje zmian cen czynników produkcji i cen produktów rolnych

Między cenami czynników produkcji a cenami produktów rolniczych zbywanych przez rolników występują określone relacje o jednoznacznym kierunku zmian. Dotyczą one przede wszystkim tendencji w zakresie kształtowania się cen podstawowych czynników produkcji w gospodarce narodowej i w rolnictwie. Ilustracją takich procesów jest wykres na rysunku 1. Jego analiza wskazuje, że najwyższą dynamikę wzrostu wykazują koszty pracy w działach pozarolniczych, których głównym składnikiem są wynagrodzenia. Koszty te nie pozostają bez wpływu na sytuację dochodową rolników. Wskaźnik wzrostu kosztów pracy w latach 1995–2007 wyniósł około 420%, niższy był wskaźnik wzrostu cen środków produkcji nabywanych przez rolników, wyniósł 240%. Zdecydowanie niższy był wskaźnik wzrostu cen produktów rolnych sprzedawanych przez rolników, który w tym okresie wyniósł zaledwie 170%. Wskaźnik nożyc cen w poszczególnych latach wyniósł około 100%. W latach 1998–2000 i 2002–2003



Rysunek 1

Zmiany cen czynników produkcji i produktów rolniczych w Polsce w latach 1995–2007
 Źródło: Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej (w latach 1996, 2000, 2005, 2007, 2008), IERiGŻ – PIB, Warszawa

był niższy od 100%, w pozostałych latach przekraczał 100%, a w 2007 roku wynosił 106,5%. Był to jednak wyjątkowo korzystny rok dla rolnictwa. Wskaźnik nożyc cen w całym analizowanym okresie był zdecydowanie niekorzystny dla rolnictwa i w 2007 roku wynosił około 75%. Oznacza to, że koszty pracy i ceny środków do produkcji rolniczej rosły zdecydowanie szybciej (o 25%) niż ceny zbytu produktów rolniczych. Występujące tendencje są charakterystyczne dla wszystkich krajów o gospodarce rynkowej. Mają one charakter ponadczasowych prawidłowości i powodują spadek jednostkowej opłacalności produkcji rolniczej. Chcąc osiągnąć dochód z gospodarstwa przynajmniej na poziomie parytetowym (podobnym do wynagrodzeń pracowników w działach pozarolniczych), rolnicy muszą zwiększać skalę produkcji. Cel ten mogą osiągnąć przez wzrost poziomu ekonomicznej wydajności pracy, którą wyraża wartość produkcji w przeliczeniu na jednego zatrudnionego zgodnie z wzorem:

$$E_{wp} = P/Z$$

gdzie:

E_{wp} – ekonomiczna wydajność pracy,

P – wartość produkcji,

Z – liczba zatrudnionych.

- Wzrost ekonomicznej wydajności pracy rolnicy mogą osiągnąć przez:
- wzrost wartości produkcji przy stałym zatrudnieniu,
 - zmniejszenie zatrudnienia przy dotychczasowym poziomie produkcji,
 - szybsze tempo wzrostu produkcji od tempa wzrostu zatrudnienia,
 - szybszy spadek zatrudnienia od spadku produkcji.

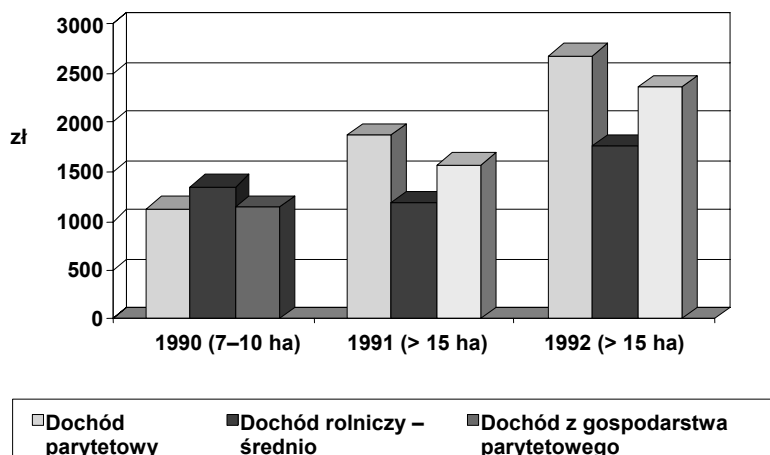
Wykorzystanie pierwszego sposobu byłoby bardzo wskazane, jednak napotyka barierę popytu. Potencjał polskiego rolnictwa jest zdecydowanie wyższy niż potrzeby rynku wewnętrznego. Szansą jest eksport produktów rolnych. Jego rozwój zależy przede wszystkim od sprawności przedsiębiorstw handlu i przetwórstwa rolnego. Trudno liczyć na wielki przełom w tym zakresie. Drugi sposób wiąże się z utrzymaniem produkcji rolniczej na dotychczasowym poziomie z jednoczesnym spadkiem zatrudnienia w rolnictwie. Tempo tego spadku jest uzależnione od rozwoju gospodarki i możliwości stworzenia miejsc pracy dla ludności rolniczej w innych działach gospodarki. W tym zakresie także trudno liczyć na wielkie zmiany. Tempo rozwoju naszej gospodarki jest ograniczone. Sposoby trzeci i czwarty są kombinacją dwóch pierwszych sposobów i trudne do wykorzystania.

Z przedstawionych danych wynika, że jedynym realnym sposobem poprawy sytuacji dochodowej rolników jest wzrost powierzchni gospodarstw. Byłby on możliwy pod warunkiem rezygnacji części rolników z dalszego prowadzenia działalności rolniczej, aby pozostali mogli zwiększać powierzchnię swoich gospodarstw i osiągać zadowalające dochody. Tempo rezygnacji części rolników z dalszego prowadzenia działalności rolniczej uzależnione jest od stopnia rozwoju gospodarczego kraju, który warunkuje tworzenie miejsc pracy dla ludności poza rolnictwem.

Tendencje zmian powierzchni gospodarstwa parytetowego

W wyniku zdecydowanie wyższego tempa wzrostu kosztów pracy i cen środków produkcji od cen zbytu produktów rolniczych następuje spadek jednostkowej opłacalności produkcji rolniczej. Rolnik chcąc osiągnąć satysfakcjonujący go dochód, przynajmniej na poziomie parytetowym, musi zwiększać sprzedaż produktów. Przy występującej barierze popytu jedynym sposobem realizacji tego celu jest powiększanie powierzchni gospodarstwa. Na rysunkach 2–5 przedstawiono zmiany w powierzchni gospodarstwa parytetowego. W 1990 roku dochód na poziomie parytetowym rolnik mógł uzyskać z gospodarstwa o powierzchni 10 ha UR. W kolejnych dwóch latach powierzchnia ta wzrosła do ponad 15 ha (rys.

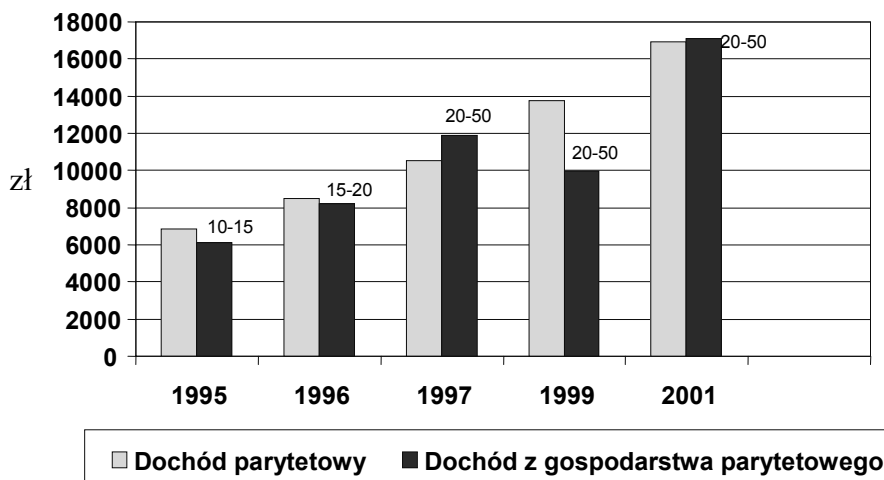
2). W latach 1995–2001 powierzchnia gospodarstwa parytetowego zawierała się w przedziale 20–50 ha UR (rys. 3). Wyniki rachunkowości gospodarstw rolnych w systemie FADN wskazują, że minimalna powierzchnia gospodarstwa parytetowego w 2005 roku zawarta była w przedziale 20–30 ha UR w zależności od regionu (rys. 4). W tym roku dochód parytetowy wynosił 28,3 tys. zł na jednego zatrudnionego.



Rysunek 2

Poziom dochodu rolniczego i parytetowego w latach 1990–1992

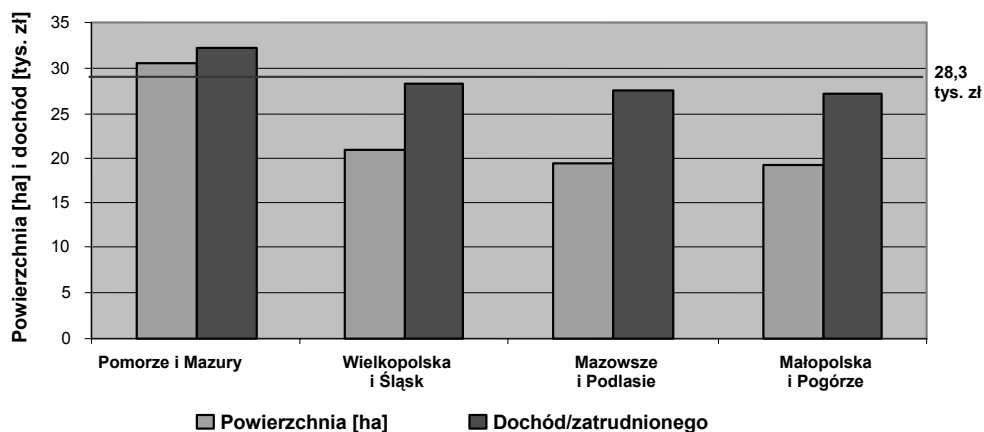
Źródło: [15]



Rysunek 3

Poziom dochodu rolniczego i parytetowego w latach 1995–2001

Źródło: [15]



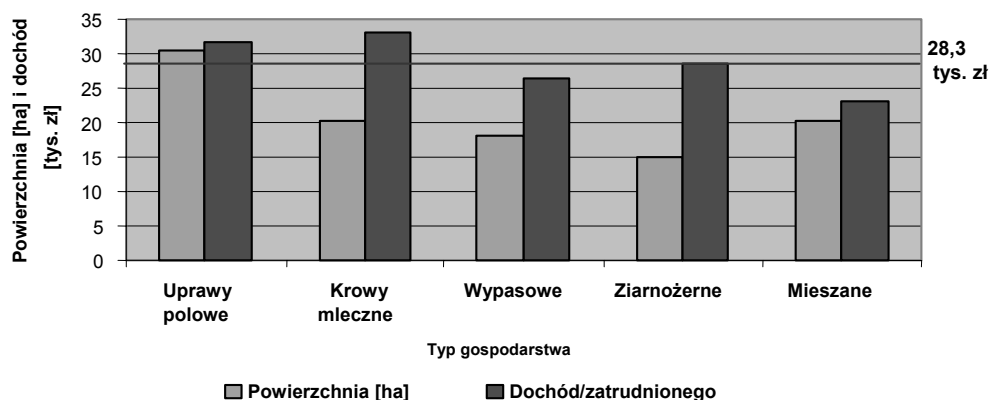
Rysunek 4

Powierzchnia gospodarstwa parytetowego w 2005 roku w regionach według FADN

Źródło: [5]

W regionie Pomorze i Mazury powierzchnia ta wynosiła ponad 30 ha UR, natomiast w pozostałych regionach powyżej 20 ha UR.

Występuje także zróżnicowanie powierzchni gospodarstwa parytetowego w zależności od typu rolniczego (kierunku produkcji) (rys. 5). W gospodarstwach nastawionych na produkcję roślinną (uprawy polowe) powierzchnia wynosiła powyżej 30 ha UR. W gospodarstwach mlecznych powierzchnia parytetowa wynosiła około 20 ha UR. Najmniejsza powierzchnia gospodarstwa parytetowego wystąpiła w typie „ziarnożerne” obejmującym gospodarstwa trzodowe i drobiowe, które kupują pasze treściwe niezbędne do produkcji. Z podanymi



Rysunek 5

Powierzchnia gospodarstwa parytetowego w 2005 roku w typie gospodarstw według FADN

Źródło: [5]

wynikami korespondują wyniki badań W. Józwiaka, z których wynika, że w latach 2004–2006 wielkość gospodarstwa parytetowego wynosiła około 35 ha, co odpowiadało wielkości ekonomicznej gospodarstwa z przedziału 16–40 ESU¹ (tab. 1). Uogólniając można stwierdzić, że w wyniku prawidłowości przedstawionych na rysunku 1 powierzchnia gospodarstwa parytetowego ciągle rośnie. W najbliższych kilku latach osiągnie prawdopodobnie wielkość 50 ha UR. Stąd administracyjne ograniczanie powierzchni gospodarstwa zawarte w projekcie zmian ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa nie ma racjonalnego uzasadnienia [7].

Tabela 1

Rentowność kapitału własnego i dysparytet dochodowy w polskich gospodarstwach w latach 2004–2006 według W. Józwiaka

Wyszczególnienie	Lata	Wielkość gospodarstw w ESU					
		2–4	4–8	8–16	16–40	40–100	>100
Powierzchnia UR		8,0	11,5	19,8	35,1	70,4	259,2–726,0
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%)	2004	-11,2	-4,5	-0,5	6,4	12,4	20,4
	2005	-10,9	-7,5	-1,4	5,0	10,6	19,4
	2006	-10,0	-6,1	0,1	6,1	11,4	14,9
Stopy dysparytetu dochodowego (%)	2004	88,0	94,0	99,6	102,8	106,0	120,6
	2005	87,3	92,0	97,6	100,6	103,7	118,0
	2006	92,4	97,3	103,2	106,4	109,8	124,9

Źródło: [6]

Poziom gospodarczego rozwoju kraju a wielkość gospodarstw rolniczych

W tabeli 2 przedstawiono zależności między poziomem gospodarki a poziomem rolnictwa w wybranych krajach europejskich. Za kryterium podziału krajów o silnej gospodarce przyjęto poziom PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca. W krajach o silnej gospodarce poziom PKB na 1 mieszkańca zawarty był w przedziale 35–71 tys. USD, natomiast w krajach o niskim poziomie gospodarki PKB na 1 mieszkańca zawarty był w przedziale 10–25 tys. USD. Podane dane odnoszą się do 2005 i 2006 roku [10; 11]. Poziom rolnictwa określono za pomocą ekonomicznej wielkości gospodarstw wyrażonej w ESU.

Przykładem krajów o silnej gospodarce i wysokim poziomie rolnictwa są: Belgia, Dania, Holandia, Francja, Niemcy i Wielka Brytania. Wielkość gospo-

¹ ESU (European Size Unit) jest miarą ekonomicznej wielkości gospodarstwa. Jedno ESU odpowiada równowartości 1200 EUR standardowej nadwyżki bezpośredniej.

Tabela 2

Poziom gospodarki narodowej a poziom rolnictwa w wybranych krajach

Poziom gospodarki	Poziom rolnictwa (wielkość gospodarstwa w ESU)			
	wysoki		niski	
Wysoki	Belgia	97,7	Austria	29,4
	Dania	101,0	Finlandia	40,4
	Holandia	137,6	Włochy	28,9
	Francja	74,7	Irlandia	20,7
	Niemcy	90,8	Szwecja	50,7
	Wielka Brytania	111,3		
Niski	Rep. Czech	107,7	Grecja	9,4
	Słowacja	127,0	Litwa	64,7
			Polska	10,2
			Węgry	18,2

Źródło: [1; 10; 11; 17]

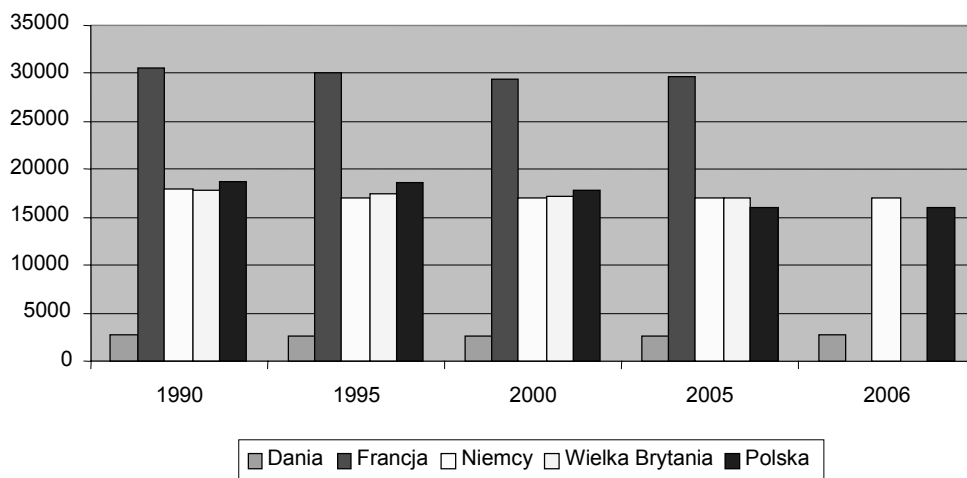
darstw w tych krajach zawarta była w przedziale 75–140 ESU. W krajach o silnej gospodarce i niskim poziomie rolnictwa wielkość gospodarstw zawarta była w przedziale 20–50 ESU. Przykładem takich krajów są: Austria, Finlandia, Włochy, Irlandia i Szwecja.

Republika Czech i Słowacja są przykładem krajów o niskim poziomie gospodarki i wysokim poziomie rolnictwa. Ostatnia grupa to kraje o niskim poziomie gospodarki i niskim poziomie rolnictwa. Przykładem są: Grecja, Litwa, Polska i Węgry. Z tej grupy wyróżnia się Litwa, gdzie gospodarstwa reprezentowane w systemie FADN charakteryzowały się nieco większą ekonomiczną wielkością gospodarstw, co wiąże się z zachowaniem znaczącego udziału gospodarstw wielkoobszarowych powstałych na bazie dawnych spółdzielni produkcyjnych i przedsiębiorstw państwowych w rolnictwie.

Uogólniając można stwierdzić, że istnieje ścisły związek między poziomem gospodarczego rozwoju kraju a poziomem jego rolnictwa, ocenianego na podstawie ekonomicznej miary wielkości gospodarstwa rolnego. Miara ta jest daleko bardziej precyzyjna niż miary powierzchniowe tak ulubione przez polityków.

Aktualna struktura obszarowa gospodarstw w Polsce na tle wybranych krajów

Polska jest krajem o znacznych zasobach ziemi. Powierzchnia UR Polski w 2006 roku wynosiła około 17 mln ha i była porównywalna z powierzchnią UR w Niemczech i Wielkiej Brytanii (rys. 6). Zdecydowanie większą powierzchnią



Rysunek 6

Powierzchnia użytków rolnych w Polsce i wybranych krajach (tys. ha)

2006 – Francja, Wielka Brytania – brak danych

Źródło: [10; 11]

dysponuje Francja (około 30 mln ha). Dania z kolei jest państwem, który dysponuje stosunkowo małymi zasobami ziemi (około 2 mln ha), prowadzi jednak produkcję na bardzo wysokim poziomie intensywności. Polska dysponując stosunkowo wysokim zasobem ziemi ma wszelkie warunki aby być ważnym producentem rolnym w Unii Europejskiej. Aby być konkurencyjnym nie wystarczy dysponować wysokim potencjałem produkcyjnym (ziemią i pracą), a należy posiadać zdolne do konkurencji podmioty gospodarcze – gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolnicze. Wyrazem siły ekonomicznej rolnictwa jest powierzchnia gospodarstw.

W tabeli 3 przedstawiono liczby charakteryzujące zmiany powierzchni gospodarstw w Polsce i w wybranych krajach europejskich w latach 1975–2005. We wszystkich analizowanych krajach nastąpił istotny wzrost powierzchni gospodarstw. Najsilniej wzrosła powierzchnia gospodarstw w Belgii i w Niemczech, gdyż prawie trzykrotnie. W Belgii powierzchnia wzrosła z 10,6 ha w 1975 roku do 29,6 ha w 2005 roku. W Niemczech natomiast powierzchnia gospodarstw wzrosła z 13,7 ha do 42,5 ha. Ponaddwukrotnie wzrosła powierzchnia gospodarstw w Danii i we Francji. W Wielkiej Brytanii wzrost powierzchni był stosunkowo niski, wynosił zaledwie 11,4%, jednak powierzchnia gospodarstw w tym kraju była największa i w 2005 roku wynosiła 65,4 ha. W Polsce wzrost powierzchni gospodarstwa był mały i wynosił w tym okresie zaledwie 56% (z 5,5 ha w 1975 roku do 8,6 ha w 2005 roku).

Można w tym miejscu postawić pytanie: w jaki sposób następował wzrost powierzchni gospodarstw w analizowanych krajach? Odpowiedź na to pytanie

Tabela 3

Zmiany powierzchni gospodarstw w wybranych krajach UE i w Polsce

Kraje	Powierzchnia gospodarstwa (ha UR)			
	1975	2003	2005	Wskaźnik zmian (1975 = 100)
Belgia	10,6	25,9	29,6	296,0
Dania	22,4	55,1	54,6	243,7
Francja	22,4	45,8	49,3	220,1
Holandia	12,8	23,8	23,7	185,0
Irlandia	22,3	32,3	32,3	145,0
Niemcy	13,7	41,3	42,5	310,3
Wielka Brytania	58,7	65,8	65,4	111,4
Włochy	6,2	6,7	7,5	121,6
Polska	5,5	8,7	8,6	156,0

Źródło: [10; 11]

dają liczby przedstawione w tabeli 4, a dotyczące udziału dzierżaw w użytkowaniu gruntów. Dane z lat 1975–2002 obrazują średni udział dzierżaw we wszystkich gospodarstwach, natomiast dane dotyczące 2006 roku pochodzą z gospodarstw uczestniczących w systemie FADN. Jest to próba reprezentatywna, dla 90% gospodarstw towarowych. Dzierżawa gruntów jest najprostszym i ekonomicznie uzasadnionym sposobem zwiększenia powierzchni gospodarstw. W takich krajach jak Belgia i Francja udział dzierżaw zawarty jest w przedziale 70–80%. Wysoki udział dzierżaw występuje również w Niemczech

Tabela 4

Udział dzierżaw w użytkowaniu gruntów w wybranych krajach UE i w Polsce (%)

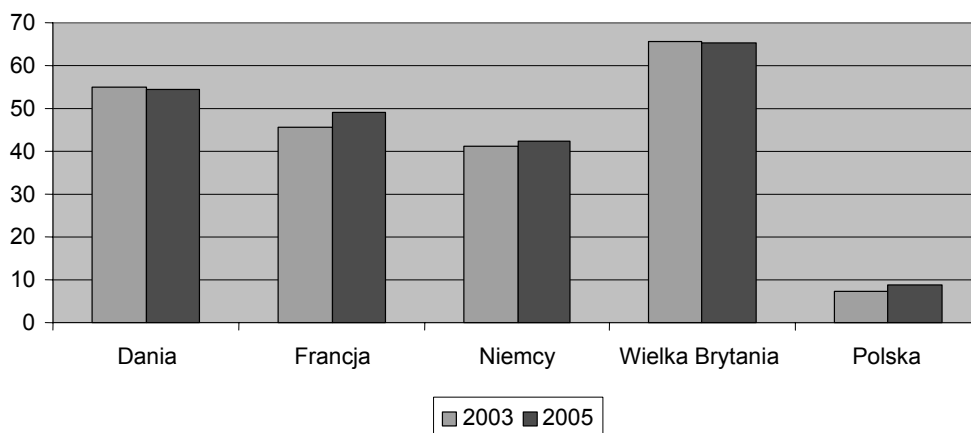
Kraje	Lata			
	1975	1993	2002	2006
Belgia	72,9	67,2	74,7	74,7
Dania	14,1	21,1	26,5	27,8
Francja	48,2	60,7	82,1	83,3
Holandia	44,3	35,4	42,0	40,1
Irlandia	3,5	11,9	19,2	16,9
Niemcy	29,5	61,0	62,6	63,0
Wielka Brytania	43,3	38,1	63,4	43,2
Włochy	22,4	22,2	41,8	38,2
Polska	2,5	6,1	22,5	27,9

Źródło: [1; 10; 11]

(63,0%) i Holandii (40%). We wszystkich analizowanych krajach wystąpił istotny przyrost udziału dzierżaw. W Polsce udział dzierżaw w latach 1975 i 1993 był bardzo niski i wynosił odpowiednio 2,5 i 6,1%. Istotniejszy udział wystąpił w 2002 roku, głównie za sprawą dzierżaw gruntów z Zasobu Skarbu Państwa.

Uogólniając dotychczasowe rozważania można stwierdzić, że w warunkach gospodarki rynkowej, gdzie zachodzi potrzeba ciągłego zwiększania powierzchni gospodarstw, dzierżawa jest tym sposobem użytkowania gruntów, który umożliwia transfer ziemi z jednych gospodarstw do drugich, bez ponoszenia wysokich nakładów kapitału na zakup gruntów, który ulega zamrożeniu. Dzięki temu rolnicy mogą posiadane środki przeznaczyć na nowoczesne i efektywne technologie produkcji. Podstawowym warunkiem właściwego funkcjonowania systemu dzierżaw są stabilne warunki dzierżawy. W naszych polskich warunkach poczucie stabilności dzierżawców jest bardzo niskie z uwagi na systematyczne podejmowanie przez polityków próby rewizji prawomocnie zawartych umów z Agencją Nieruchomości Rolnych, a wcześniej z AWRSP. Przykładem takich prób jest projekt ustawy o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych innych ustaw [7].

Wyrazem siły ekonomicznej gospodarstw rolniczych jest obok miar ekonomicznych powierzchnia gospodarstwa. Na tym tle Polska wyraźnie odbiega od krajów Europy Zachodniej charakteryzujących się silnym rolnictwem. Na rysunku 7 przedstawiono średnią powierzchnię gospodarstw w latach 2003–2005 w Polsce i w wybranych krajach. Najbardziej korzystną, a jednocześnie największą powierzchnią dysponują gospodarstwa Wielkiej Brytanii, gdzie w tych latach średnia wielkość gospodarstwa wynosiła około 65 ha. Również duża po-



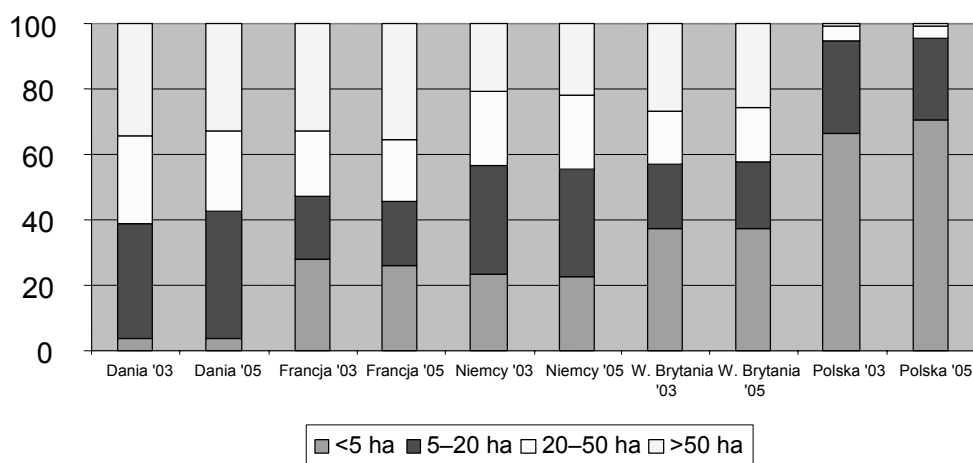
Rysunek 7

Średnia powierzchnia gospodarstw w latach 2003–2005 w Polsce i wybranych krajach (ha)

Źródło: [10, 11]

wierzchnia gospodarstw była w Danii (ponad 50 ha). We Francji i w Niemczech powierzchnia gospodarstw przekraczała 40 ha. W Polsce w analizowanych latach średnia powierzchnia gospodarstw wynosiła około 8 ha i w sposób bardzo zdecydowany różniła się od średniej powierzchni gospodarstw w analizowanych krajach.

Średnia powierzchnia gospodarstw jest wypadkową ich struktury obszarowej. Na rysunku 8 przedstawiono strukturę obszarową gospodarstw w Polsce i w analizowanych krajach. Na podkreślenie zasługuje bardzo duży udział gospodarstw o powierzchni do 5 ha. W latach 2003–2005 udział gospodarstw o powierzchni poniżej 5 ha wynosił odpowiednio 66,5 i 70,1%. Także udział gospodarstw z przedziału 5–20 ha był duży i wynosił odpowiednio 28,5 i 24,6%. W Polsce w analizowanych latach bardzo mały był udział gospodarstw o powierzchni powyżej 50 ha i wynosił 0,8%, podczas gdy w pozostałych analizowanych krajach udział ten zawarty był w przedziale 20–35%.

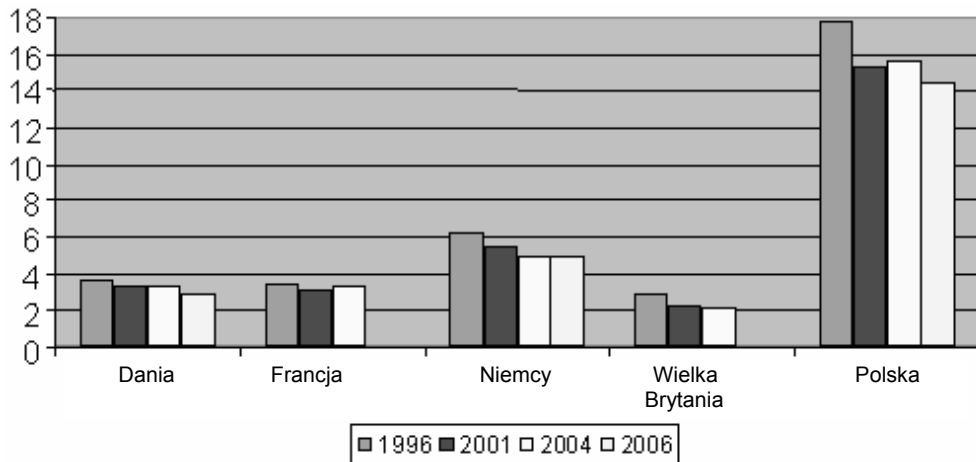


Rysunek 8

Struktura gospodarstw w latach 2003–2005 wybranych krajach (%)

Źródło: [10; 11]

Z powierzchnią gospodarstw ściśle korespondują zasoby pracy w rolnictwie. Na rysunku 9 przedstawiono zasoby pracy wyrażone liczbą pracujących w rolnictwie na 100 ha UR w Polsce i wybranych krajach w latach 1996–2006. W tym okresie zaobserwowano tendencję spadkową w zatrudnieniu. W Danii i we Francji poziom zatrudnienia wyrażony liczbą pracujących na 100 ha UR wynosił około 3, niższy był w Wielkiej Brytanii, gdzie w ostatnim analizowanym 2006 roku poziom zatrudnienia wynosił 2. W Niemczech poziom zatrudnienia był nieco wyższy i w ostatnich latach wynosił około 4,5. W Polsce, mimo spadku



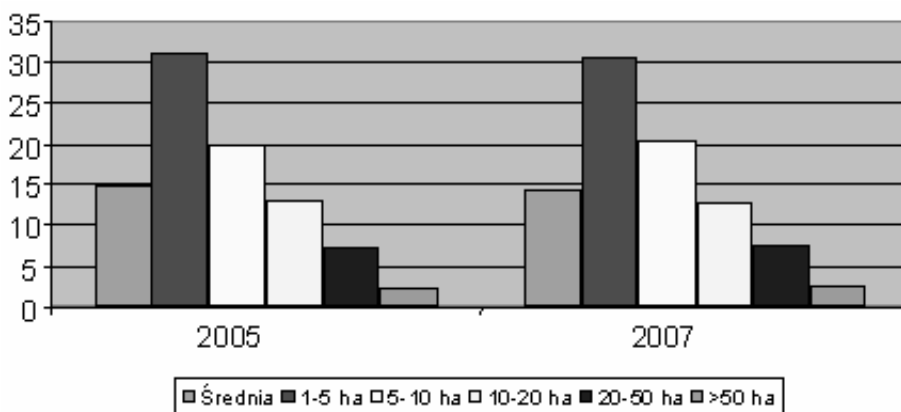
Rysunek 9

Pracujący w rolnictwie w Polsce i wybranych krajach (osób/100 ha)

Źródło: [10; 11]

w analizowanych latach, poziom zatrudnienia był bardzo wysoki i w ostatnim z analizowanych lat przekraczał 14 osób na 100 ha UR. Oznacza to, że na jednego pracującego przypadało nieco ponad 7 ha UR, podczas gdy w Wielkiej Brytanii aż 50 ha UR.

Stwierdza się wysoki stopień zróżnicowania pracujących w gospodarstwach w Polsce w zależności od powierzchni użytków rolnych (rys. 10). W latach 2005–2007 średni poziom zatrudnienia wynosił nieco powyżej 14 osób na 100 ha UR. W gospodarstwach o powierzchni 1–5 ha wynosił ponad 30 osób na 100 ha UR. W gospodarstwach powyżej 50 ha kształtował się na poziomie 2–3 osób



Rysunek 10

Pracujący w grupach obszarowych w Polsce (osób/100 ha)

Źródło: [3; 4]

na 100 ha UR i był zbliżony do poziomu zatrudnienia w analizowanych krajach Europy Zachodniej. Stąd pożądane jest zwiększanie udziału gospodarstw o większej powierzchni. Proponowane zmiany w ustawie nie sprzyjają poprawie struktury obszarowej gospodarstw.

Model polskiego rolnictwa

Na model polskiego rolnictwa wpływa wiele czynników, związanych głównie z globalizacją i integracją europejską. Niezależnie od tych czynników o charakterze zewnętrznym, olbrzymią rolę odgrywają trwale procesy koncentracji, które zachodzą w bezpośrednim otoczeniu rolnictwa, głównie w przedsiębiorstwach handlu i przetwórstwa rolnego. Te procesy w sposób bezpośredni prowadzą do wzrostu skali produkcji w gospodarstwach i przedsiębiorstwach rolniczych. Wymuszają także wzrost jakości produktów rolnych. Tylko jednostki produkcyjne w rolnictwie o odpowiedniej skali będą w stanie sprostać wymogom handlu i przetwórstwa rolnego.

W naszej strefie klimatycznej można wyróżnić dwa skrajne modele organizacyjne rolnictwa:

- model rolnictwa tzw. plantacyjnego, charakterystycznego dla niektórych stanów USA, Ameryki Południowej i Australii,
- model rolnictwa zachodnioeuropejskiego

Model plantacyjny charakteryzuje się zanikiem tradycyjnie pojmowanych gospodarstw rolniczych, zwłaszcza rodzinnych. Produkcją surowców rolniczych zajmują się wyspecjalizowane firmy w formie prawnej spółek kapitałowych prowadzące działalność na dużych przestrzeniach. Spółki te najczęściej powiązane są kapitałowo z przedsiębiorstwami przetwórstwa rolnego. Produkcja zwierzęca prowadzona jest metodami przemysłowymi o wielkiej skali produkcji. Ten system produkcji powoduje najczęściej duże obciążenie środowiska naturalnego.

Model rolnictwa zachodnioeuropejskiego oparty jest na formie gospodarstw rolniczych w zdecydowanym stopniu o charakterze rodzinnym, o mniejszej skali produkcji, w których coraz większą uwagę zwraca się na jakość środowiska przyrodniczego. Między gospodarstwami występują powiązania w formie integracji poziomej, co zwiększa ich siłę przetargową w stosunku do przedsiębiorstw handlu rolnego, oraz powiązania o charakterze integracji pionowej, pozwalającej rolnikom w partycypacji korzyści osiąganych przez przedsiębiorstwa handlu i przetwórstwa rolnego.

Biorąc pod uwagę warunki naszego kraju, można z dużym prawdopodobieństwem przyjąć, że dominować będzie w najbliższej przyszłości model rolnictwa zachodnioeuropejskiego oparty na gospodarstwach rodzinnych. Obok tej formy

prawno-organizacyjnej występować będą również inne formy prawne, np. spółki z o.o., szczególnie w regionach Polski północnej i zachodniej, gdzie do 1990 roku dominowały gospodarstwa państwowe. Formy spółek będą występować również w przyszłości, jednak nie będą odgrywać decydującej roli.

W grupie gospodarstw rodzinnych, które są i będą formą dominującą, obserwuje się nasilające zjawisko polaryzacji, polegające na powstawaniu z jednej strony gospodarstw towarowych z tendencją do powiększania powierzchni i skali produkcji, a z drugiej strony gospodarstw o małej powierzchni (do 5 ha UR) i słabym kontakcie z rynkiem. Zwiększanie się liczby i udziału w użytkowaniu ziemi tych grup gospodarstw następuje kosztem gospodarstw z przedziału 5–20 ha UR. Gospodarstwa towarowe o powierzchni ponad 15 ha już obecnie użytkują około 44% użytków rolnych, a ich udział w produkcji towarowej wynosi ponad 60%. Poziom intensywności produkcji w tej grupie gospodarstw jest wysoki i będzie wzrastał, powodując obciążenie środowiska naturalnego. Podmioty te będą jednak zmuszone do stosowania metod produkcji przyjaznych dla środowiska naturalnego. Należy przypuszczać, że dominować w nich będzie system tzw. integrowanej produkcji, w którym stosowane będą zasady dobrej praktyki rolniczej.

Druga grupa gospodarstw o małej powierzchni nastawiona jest wyłącznie lub głównie na zaspokajanie własnych potrzeb. W tych gospodarstwach dominować będzie ekstensywny system produkcji, co nie jest równoznaczne z przestrzeganiem zasad dobrych praktyk rolniczych. W większości gospodarstwa te dysponują wyeksploatowanym sprzętem rolniczym, np. starymi opryskiwaczami, nie posiadają płyt gnojowych i odpowiednich zbiorników na gnojówkę i gnojowicę. Polaryzacja powierzchni gospodarstw będzie także źródłem problemów społecznych, szczególnie rolników prowadzących gospodarstwa o powierzchni 5–20 ha. Część z nich przejdzie do grupy gospodarstw o małej powierzchni nastawionych na samozaopatrzenie i nie będzie zdolna do podejmowania dodatkowej pracy poza rolnictwem.

Uogólniając dotychczasowe rozważania można stwierdzić, że w Polsce w najbliższej, dającej się przewidzieć przyszłości dominować będzie model rolnictwa dualnego, w którym występować będą dwie grupy gospodarstw: tzw. socjalne i towarowe.

Prowadząc rozważania na temat modelu rolnictwa polskiego, należy podjąć dyskusję nad formami organizacyjno-prawnymi gospodarstw. Należałoby wyróżnić dwie formy podmiotów gospodarczych w rolnictwie, a mianowicie: gospodarstwa i przedsiębiorstwa rolnicze. Mianem przedsiębiorstw rolniczych należałoby obok różnego typu spółek i spółdzielni określić gospodarstwa rodzinne o charakterze towarowym. Spełniają one wszystkie merytoryczne warunki przedsiębiorstw. Są wyodrębniane pod względem prawnym, organizacyjnym

i ekonomicznym i nastawione są na produkcję towarową. Spełniają zatem wszystkie cechy przedsiębiorstwa, mimo że według ustawy o działalności gospodarczej nie zalicza się ich do przedsiębiorstw.

Druga skrajna grupa to podmioty o małej powierzchni nastawione na produkcję na własne potrzeby. Należy określić je mianem gospodarstw. Miałyby one charakter gospodarstw socjalnych.

Wyróżnienie tych dwóch grup podmiotów mogłoby stanowić podstawę reformy KRUS i systemu podatkowego. Rolnicy prowadzący przedsiębiorstwa rolnicze powinni być traktowani tak, jak inni przedsiębiorcy i być objęci ubezpieczeniem w ZUS i systemem podatku dochodowego. Problemem do rozwiązania pozostaje kwestia określenia granicznej wielkości produkcji towarowej przedsiębiorstwa rolniczego. W związku z tym należałoby dokonać likwidacji KRUS, a wszystkich pracujących w rolnictwie (w tym rolników prowadzących gospodarstwa rolne) objąć jednolitym system ubezpieczeń w ZUS. W stosunku do rolników prowadzących gospodarstwa socjalne, a także obywateli o niskich dochodach należałoby natomiast przewidzieć wsparcie finansowe składki ubezpieczeniowej z budżetu państwa.

Dyskusyjne są stosowane dotychczas w rozwiązaniach prawnych (ustawa o ustroju rolnym z kwietnia 2003 r.) powierzchniowe miary wielkości gospodarstw rolniczych. Wprowadzanie powierzchniowych ograniczeń wielkości gospodarstw nie ma ekonomicznego uzasadnienia. O wielkości przedsiębiorstwa decyduje wielkość produkcji i jako pomocnicza miara wielkość zatrudnienia. Intensywnie prowadzone przedsiębiorstwo ogrodnicze z produkcją pod osłonami o powierzchni 5 ha wytwarza produkcję towarową o równoważnej wartości z gospodarstwem nastawionym na produkcję roślinną o powierzchni 1000 ha użytków rolnych. W takim gospodarstwie przy obecnie dostępnych technologiach produkcji zatrudnienie może wynosić 5 osób, a nawet mniej. Według systemu klasyfikacji stosowanego do małych i średnich przedsiębiorstw takie przedsiębiorstwo rolnicze zaliczone byłoby do grupy mikroprzedsiębiorstw, czyli bardzo małych. Według stosowanych miar powierzchniowych takie przedsiębiorstwo będzie zaliczone do wielkoobszarowych, na dodatek określone jako obszarnicze o negatywnym wydzwieku. Poprawa struktury obszarowej gospodarstw nie może następować przy stosowaniu barier powierzchniowych, które zawarte są w ustawie o ustroju rolnym. Ustawa ta jest anachroniczna i powinna być co najmniej w istotny sposób znowelizowana. Wszelkie ograniczenia i ingerencja państwa nie spowodują poprawy struktury obszarowej gospodarstw, gdyż jedynym czynnikiem warunkującym te procesy jest poziom rozwoju gospodarczego kraju, który umożliwi przejście części pracujących w rolnictwie do działalności pozarolniczej.

Wnioski

Przeprowadzone rozważania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. Wobec szybszego tempa wzrostu kosztów pracy poza rolnictwem i cen środków produkcji od tempa wzrostu cen produktów rolniczych następuje spadek jednostkowej opłacalności produkcji rolniczej.
2. Podstawowym i realnym sposobem zmniejszania dystansu między dochodami zatrudnionych w rolnictwie i poza rolnictwem jest wzrost ekonomicznej wydajności pracy w rolnictwie, który można osiągnąć głównie przez wzrost powierzchni gospodarstw.
3. Najprostszym i ekonomicznie uzasadnionym sposobem powiększania powierzchni gospodarstw jest dzierżawa pod warunkiem zapewnienia trwałości umów dzierżawy.
4. Proponowane zmiany w ustawie o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa podważają wiarygodność państwa jako strony w umowie dzierżawy.
5. Tempo poprawy struktury obszarowej w drodze dzierżaw i zakupów ziemi jest uzależnione od poziomu gospodarczego rozwoju kraju, który stwarza rolnikom możliwości pracy poza rolnictwem.
6. Model polskiego rolnictwa będzie miał charakter dualny. Występujące procesy polaryzacji gospodarstw prowadzą do wykształcenia się z jednej strony grupy gospodarstw wysokotowarowych, a z drugiej strony grupy gospodarstw socjalnych – nietowarowych lub bardzo nisko towarowych.
7. Gospodarstwa towarowe powinny być traktowane jak przedsiębiorstwa ze wszystkimi konsekwencjami i powinny być płatnikami podatku dochodowego.
8. Rolnicy powinni być objęci jednolitym ubezpieczeniem w ZUS. Osoby prowadzące gospodarstwa socjalne i o bardzo niskich dochodach powinny otrzymać wsparcie z budżetu w formie częściowej dopłaty do składki ubezpieczeniowej.

Literatura

1. Agriculture – FADN:F.A.D.N. – FADN PUBLIC DATA 2008.
2. Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej (w latach 1996, 2000, 2005, 2007, 2008). IERiGŻ – PIB, Warszawa.
3. Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 r. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006.
4. Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. Główny Urząd Statystyczny Warszawa 2008.

5. CZEKAJ T.: Dochodowość materialnych czynników produkcji w gospodarstwach osób fizycznych w 2005 r. [w:] Sytuacja ekonomiczna i aktywność inwestycyjna różnych grup gospodarstw rolniczych w Polsce i w innych krajach unijnych w latach 2004–2005. IERiGŻ – PIB, Warszawa 2007.
6. JÓZWIAK W., MIRKOWSKA Z.: Polskie gospodarstwa rolne w pierwszych latach członkostwa. Zag. Ek. Rolnej 2. 2008.
7. Projekt ustawy o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw. MRiRW, 2008.
8. Raport z działalności Agencji Nieruchomości Rolnych na Zasobie Własności Rolnej Skarbu Państwa w 2007 r. Agencja Nieruchomości Rolnych, Warszawa 2008.
9. REISCH E.: Rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich w Niemczech. Postępy Nauk Rolniczych, 3/2004.
10. Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich. GUS, Warszawa 2006.
11. Rocznik Statystyczny RP (1996–2007). GUS, Warszawa.
12. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. Powszechny Spis Rolny 2002, Warszawa 2003.
13. STEFFEN G.: Przedsiębiorstwa rolnicze w Europie Zachodniej. Postępy Nauk Rolniczych 3/2004.
14. WILKIN J.: Wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich. [w:] Wyzwania przed obszarami wiejskimi i rolnictwem w perspektywie lat 2014–2020. IRWiR, Warszawa 2008.
15. ZIĘTARA W.: Ekonomiczna i społeczna wydajność pracy w różnych typach gospodarstw rolniczych. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 40/2000.
16. ZIĘTARA W.: Wydajność pracy w rolnictwie i w różnych typach gospodarstw. Roczniki Naukowe SERiA. Warszawa 2003.
17. ZIĘTARA W.: Specyficzne przyrodnicze, organizacyjne i ekonomiczne cechy rolnictwa. Postępy Nauk Rolniczych 3/2004.

Model of Polish Agriculture – in the Face of Current Challenges

Abstract

In the paper tendencies of changes of factors of production prices in agriculture, agricultural products in the span of 1995–2007 as well as changes of parity farm area. As the result of faster growth rate of factors of production costs than agricultural prices, there occurs permanent increase of parity farm area. It causes deterioration of farmer's income situation in comparison with working in non-agricultural branches. The main cause of deepen differences in the income situations of farmers is low mobility of labour factor in agriculture as well as land factor. Changes of the area of agricultural farms in Poland in comparison with chosen European countries were also presented. Against a background of that the model of Polish agriculture was presented.

Ewa Drabik

Zakład Metod Ilościowych SGGW w Warszawie

Iwona Drabik¹

Katedra Języków Specjalistycznych

Uniwersytet Warszawski

Rozumienie emocji jako gwarancja racjonalnych zachowań uczestników rynków finansowych

Wstęp

Od 1987 roku Amerykańskie Stowarzyszenie Indywidualnych Inwestorów (AAII – *American Association of Individual Investors*) zbiera pośród graczy giełdowych informacje na temat oczekiwań dotyczących cen walorów. Badania prowadzone są również wśród dziennikarzy zajmujących się rynkami, a także analityków finansowych z Wall Street. Na podstawie zebranych informacji próbuje się przewidywać przyszły poziom cen walorów giełdowych [Zaleśkiewicz 2003]. Praktyka pokazuje, że zarówno inwestorzy jak i „eksperci” raczej słabo radzą sobie z formułowaniem trafnych prognoz, i to niezależnie od zastosowanych metod prognozowania. W świetle obecnej sytuacji na rynkach finansowych, a także najnowszych badań z psychologii poznawczej oraz tzw. neuroekonomii okazuje się, że cel badań AAII jest nader słuszny, ale pytania, które stawia się badanym, niewiele wnoszą do nowoczesnej teorii prognozowania. Rzeczywiście grupa badanych jest właściwie dobrana, ale czy analizy statystyczne, które prowadzi się na podstawie uzyskanych odpowiedzi są wystarczająco dobre, aby stawiać właściwe prognozy? Analizuje się głównie dane dotyczące cen walorów, korzystając z takich narzędzi, jak analiza techniczna i fundamentalna, przygląda się trendom i innym „suchym” liczbom. Sprawa jest o wiele bardziej skomplikowana niżby się mogło wydawać. Równie ważne jak liczby są nastroje uczestników, ich aktualne preferencje, a także stan emocjonalny, stosunek do ryzyka itp. Zauważyli już to Daniel Kahneman i Amos Tversky, tworząc w latach 80. XX wieku teorię perspektywy, jednak w dalszym ciągu teoria ta nie jest do końca uwzględniana w praktyce.

¹Iwona Drabik jest absolwentką Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego.

Jednakże powoli badacze przekonują się, że na cenę walorów składają się nie tylko aktualne wskaźniki ekonomiczne oraz docierające do inwestorów informacje dotyczące rynków, ale również emocje, preferencje i „kondycja psychiczna” uczestników rynku. Thaler i Johnson [1991] usystematyzowali wiedzę dotyczącą kształtowania się preferencji podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych. Stwierdzili oni, że większość inwestorów dokonuje wyborów kierując się emocjami, przy czym w większości sytuacji giełdowych silniejsze są emocje związane z kilkoma mniejszymi wygranymi niż jedną większą, łatwiejsza zaś do zaakceptowania jest przez uczestników rynku jedna duża strata niż kilka mniejszych. Zdefiniowano także wiele pułapek psychologicznych, w które mogą wpadać inwestorzy [zob. Psychologia ekonomiczna 2004]. Jest to jednak zbyt mało, ażeby odnaleźć właściwe podejście do prognozowania przyszłych cen walorów. Konieczne jest badanie predyspozycji psychicznych potencjalnych uczestników rynku i osób odpowiedzialnych za nadzór bankowy. Skrajna nieodpowiedzialność tych ostatnich, za mało restrykcyjne procedury nadzoru, wprowadzenie na rynek tzw. toksycznych papierów, a także przemożna chęć osiągnięcia zysku ponad wszystko i dopuszczenie maklerów-hazardzistów do dużych pieniędzy doprowadziły w ostatnim czasie do potężnego kryzysu na rynkach finansowych.

Celem pracy jest sprawdzenie, czy predyspozycje psychologiczne potencjalnych inwestorów giełdowych i pracowników banków w Polsce są na tyle „dobre”, ażeby w najbliższych latach polski system bankowy i rynek finansowy nie pogrążyły się w chaosie, przy założeniu oczywiście, że do tej pory „nie zmyje” nas „tsunami” idące ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, niszczące „światowy system finansowy”, które znany gracz giełdowy Warren Buffet porównał do Pearl Harbour. W tym celu przebadano inteligencję emocjonalną studentów kierunku finanse i bankowość na Wydziale Ekonomiczno-Rolniczym SGGW².

Praca jest skonstruowana w następujący sposób. W części pierwszej zostały omówione pułapki psychologiczne „czyhające” na inwestorów i podstawowe informacje dotyczące neuroekonomii. Przeprowadzono również rozważania dotyczące przyczyn powstania kryzysu finansowego, który na dobre rozpoczął się w drugiej połowie 2008 roku. W części drugiej zaprezentowano rolę inteligencji emocjonalnej, odpowiedzialnej za zachowania wielu jednostek uczestniczących w życiu społecznym, w tym uczestników rynku finansowego. Przebadano również inteligencję emocjonalną studentów kierunku finanse i bankowość SGGW, którzy wybierając taki kierunek zamierzają zostać pracownikami banków oraz maklerami.

²Obecnie kierunek ten nosi nazwę finanse i rachunkowość, a nazwa Wydziału Ekonomiczno-Rolniczego została zmieniona na Wydział Nauk Ekonomicznych.

Pułapki psychologiczne czyhające na inwestorów i ich wpływ na kondycję rynków finansowych

Problem „inwestora” został dostrzeżony przez psychologów: Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego [1986]. Korzystając z najnowszych osiągnięć psychologii poznawczej, stworzyli oni tak zwaną teorię perspektywy. Jednym z ważniejszych elementów tej teorii jest stwierdzenie mówiące o tym, że gospodarka to nie tylko prawidłowości, ale również ludzie mogący mieć decydujący wpływ na reakcję rynków, przy czym zachowania uczestników rynku nie są i nie mogą być do końca racjonalne. Przyjęcie racjonalności zachowań inwestorów stanowiło bowiem jedno z podstawowych założeń tradycyjnej ekonomii. Kahneman i Tversky zauważyli, że rzeczywiste preferencje uczestników rynku są o wiele bardziej skomplikowane niż minimalizacja ryzyka i maksymalizacja zysku. Człowiek bowiem silnie reaguje na wszelkiego rodzaju bodźce i jest skłonny do przeceniania strat i niedoceniać wygranych. Również bardzo często uczestnicy rynku przywiązują nieadekwatną wagę do informacji, przyswajają je stopniowo, a także pod ich wpływem dokonują wyborów w taki sposób, jakby mieli niestandardowe preferencje.

Bazując na pracach Kahnemana i Tversky’ego, Werner de Bondt oraz Richard Thaler oraz inni rozwinęli nurt behawioralny we współczesnej teorii finansów. W ostatnich latach pojawiło się również wiele prac związanych z analizą hazardu, które pogłębiły rozwój teorii rynków behawioralnych. Hazardzista jest to bowiem specyficzny rodzaj uczestnika rynku. Jednakże jeśli weźmie się pod uwagę giełdę, to jest on jej reprezentatywnym przedstawicielem. Zauważono również, że mechanizmy hazardu mają wiele wspólnego z rzeczywistymi sytuacjami rynkowymi. Na przykład, zjawisko określane mianem złudzenia gracza to bardzo częsty symptom charakteryzujący zachowania inwestorów. Podczas gry w ruletkę gracze wierzą, iż po dostatecznie długiej serii zatrzymywania się kulki na polu czarnym gwałtownie wzrasta prawdopodobieństwo zatrzymania się jej na polu czerwonym. Tymczasem zdarzenia te są niezależne. Podobnie myślą inwestorzy, gdy ceny walorów przez dłuższy czas idą w „górze lub w dół”. Sądzą bowiem, że trend powinien ulec zmianie, gdy wcale tak być nie musi. Innym symptomem związanym z zachowaniami inwestorów, opisanym przez psychologów badających zachowania hazardzistów, jest złudzenie kontroli nad przebiegiem zachodzących zdarzeń. Ma ono miejsce wówczas, gdy jakiegokolwiek przypuszczenie inwestora zostaje potwierdzone określonymi wynikami kilka razy z rzędu. Im bardziej inwestor jest zaangażowany „w grę”, tym silniejsze jest złudzenie kontroli. Inną pułapką czyhającą na inwestorów jest iluzja pieniądza, która polega na tym, że inwestorzy bardziej skłonni są do myślenia

o pieniądzech w kategoriach nominalnych niż realnych. W momentach euforii częściej lokują pieniądze w bardziej ryzykowne papiery. Przywiązują się ponadto do papierów, które znają albo od dawna je posiadają. Zjawisko to określane jest mianem pułapki zaangażowania.

Kolejny postęp w analizie zachowań inwestorów przyniosła seria badań określanych mianem heurystyki i zniekształcenia. Analizie został poddany szeroki zakres ludzkiego wnioskowania. W tym kontekście opisano wiele „pułapek psychologicznych”, z którymi na co dzień stykają się inwestorzy. Zauważono na przykład, że im łatwiej inwestor kojarzy zdarzenia, tym, według niego, prawdopodobieństwo ich zajścia jest większe. Zjawisko to nosi nazwę iluzji dostępności. Inwestor również chętniej i z większą ufnością podejmuje działania w sytuacjach, które wcześniej zostały opisane czy też znane mu są z autopsji. Jest to heurystyka reprezentatywności. Innym znanym mechanizmem charakteryzującym inwestorów jest efekt unikania strat, który polega na tym, że inwestorzy, czasami wbrew zdrowemu rozsądkowi i niemal za wszelką cenę, bronią się przed zamknięciem swojej pozycji na minusie, gdy tymczasem lepiej wstrzymać się z inwestycją, gdyż łączy się ona ze zbyt dużym ryzykiem. Z drugiej strony, uczestnicy rynków kapitałowych są skłonni do podejmowania nadmiernego ryzyka, gdy mają potrzebę wyrównywania strat. Uczestnicy rynku przejawiają więc awersję do ryzyka w warunkach zysków i skłonność do podejmowania ryzyka w warunkach strat. Przyczyną takiego stanu rzeczy są preferencje uzależnione od aktualnej sytuacji, w której podejmowane są ryzykowne decyzje. W sytuacji rozpoznania „pozytywnego kontekstu” (ewentualnego zysku) podejmujący decyzję stają się bardziej ostrożni niż przy niekorzystnych warunkach, w których wyraźnie awersja do ryzyka maleje.

Generalnie jednak ludzie niechętnie zmieniają istniejący stan rzeczy. Niechęć rośnie tym bardziej, im bardziej skomplikowaną decyzję muszą podjąć. Zjawisko to nosi nazwę efektu status quo. Niechętnie również pozbywają się instrumentów, które dostali lub odziedziczyli. W zależności od tego, jaki rodzaj papierów odziedziczyli, taką formę inwestycji preferują na przyszłość. Zjawisko to można również przyporządkować wspomnianej już pułapce zaangażowania.

Oczywisty jest fakt, że uczestnicy rynku finansowego po dokonaniu wyboru określonego rodzaju inwestycji wierzą w sukces przedsięwzięcia. Inwestycja nie zawsze okazuje się trafiona, a inwestorzy starają się wówczas koncentrować wyłącznie na pozytywnych informacjach. Ten sposób rozumowania inwestorów znany jest pod nazwą dysonansu poznawczego.

Zdarzają się również i tacy uczestnicy rynku, którzy nadmiernie polegają na opiniach doradców finansowych. Jeżeli okaże się, że decyzje analityka są trafne, to sukces inwestor tłumaczy własnymi umiejętnościami. W przypadku porażki

inwestor wini swojego doradcę. Opisane zjawisko nosi nazwę podstawowego błędu atrybucji.

Inwestorzy mają również tendencję do segregowania różnego rodzaju inwestycji i każdą z nich oddzielnie rozważają w kontekście zysków i strat, nie licząc się kompletnie z interakcjami. Odpowiada to sytuacji, w której ludzie biorą kredyt o wyższym oprocentowaniu niż wynosi zysk z wybranej przez nich inwestycji. Inaczej też traktują zyski z dywidendy, niż takie same przychody wynikające ze wzrostu cen akcji. Mamy tutaj do czynienia z tak zwaną księgowością mentalną. Generalnie jednak po doznaniu porażki finansowej ludzie są mniej skłonni podejmować ryzyko. W tym przypadku mamy do czynienia z efektem ukąszenia węża.

Podobnych zjawisk obserwuje się na giełdach coraz więcej i nie pozostają one obojętne dla rynku. Nie wszystkie jednak zjawiska związane z zachowaniami inwestorów dadzą się wytłumaczyć, zarówno przez psychologię społeczną i poznawczą, jak również przez szczegółową analizę hazardu. Pomimo wnikliwych badań, wiele pytań związanych z dużymi skokami cen walorów giełdowych, a także niestandardowymi preferencjami uczestników rynków kapitałowych w dalszym ciągu pozostaje bez odpowiedzi. Nie wiadomo na przykład, dlaczego inwestor-hazardzista regularnie poświęca się grom losowym oraz dlaczego bardzo małe prawdopodobieństwa wystąpienia określonych zdarzeń są często przeszacowywane przez poszczególne jednostki.

W celu znalezienia odpowiedzi na powyższe pytania oraz lepszego zrozumienia uczestników rynku wykorzystuje się również najnowsze osiągnięcia neuroekonomii. Nauka ta wyjaśnia motywy podejmowania decyzji na podstawie podstawowych procesów neurofizjologicznych zachodzących w mózgu. Michael Platt i Paul Glimcher badali mózg zwierząt w momencie dokonywania wyborów [Zaleśkiewicz 2005]. W zamian za dokonanie określonego rodzaju wyboru zwierzęta były nagradzane lub też nie. Obserwacje wykazały, że aktywna była tylna część kory ciemieniowej, przy czym aktywność rosła, gdy wzrastało prawdopodobieństwo otrzymania nagrody. W efekcie można było stwierdzić, że zwierzęta mają zakodowane w mózgu, aby dokonywać racjonalnych wyborów. Analogiczne eksperymenty przeprowadzono na ludziach, prowadząc obserwacje mózgu osób biorących udział w loteriach. Mózg monitorowano przy użyciu tzw. czynnościowego rezonansu magnetycznego – nieinwazyjnej metody badania mózgu polegającej na rejestrowaniu jego aktywności podczas wykonywania określonej czynności [Zaleśkiewicz 2005]. Podobnie jak w przypadku zwierząt, gdy wartość oczekiwana w grze wzrastała, to w mózgu człowieka aktywna była tylko część kory ciemieniowej. Straty z kolei powodowały silny wzrost aktywności mózgu w obszarze środkowo-czołowym odpowiedzialnym za wykrywanie błędów. Wybory dokonywane przez uczestników loterii w warunkach wysokiego

ryzyka uruchamiały w mózgu obszar zwany ciałem migdałowatym. Ciało to odpowiada za odbiór i przetwarzanie emocji, a także rozpoznawanie strachu. Generalnie jednak badania przeprowadzone przy użyciu rezonansu magnetycznego pokazały, że mózg ludzki jest dobrze przygotowany do tego, ażeby uruchomić „neuronalną ochronę”, która blokuje dokonywanie zbyt ryzykownych wyborów [Zaleśkiewicz 2005]. Istnieją zatem podejrzenia, że długotrwałe emocje, z jakimi stykają się maklerzy giełdowi, działający z nerwami napiętymi do granic wytrzymałości, w świecie czystego aczkolwiek wirtualnego kapitalizmu mogą wpływać na ciało migdałowate. W ten sposób pozbawiają się oni naturalnej ochrony. Psychologowie przebadali również grupę ludzi zdrowych z prawidłowo funkcjonującym ciałem migdałowatym i pacjentów neurologicznych, którzy mieli owo ciało uszkodzone. Pacjenci ci poza tym byli zupełnie normalni, tzn. w prawidłowy sposób przebiegały u nich procesy intelektualne i nie mieli żadnych innych kłopotów ze zdrowiem i pamięcią. Dwie grupy kontrolne podjęły ryzykowną grę. Ludzie „zdrowi” wykazywali awersję do ryzyka i w momencie strat przerywali grę, czego nie można było powiedzieć o pacjentach neurologicznych. Pacjenci grali odważnie i w efekcie tego konkretnego eksperymentu wygrywali więcej niż ludzie zdrowi. W niesprzyjających warunkach można by mówić o przegranej. Jako potwierdzenie tej tezy można przytoczyć przykłady maklerów, którzy niejeden fundusz inwestycyjny czy bank doprowadzili do upadku, gdyż w momentach silnych emocji popełniali błędy (najczęściej nie potrafili wycofać się z gry).

Jednym z pierwszych maklerów giełdowych, którego wątpliwa działalność została udokumentowana był Nicholas William Lesson. Był on pracownikiem banku Barrings w Singapurze i handlował kontraktami terminowymi na tokijski indeks Nikkei. Lesson po zawarciu dużej liczby kontraktów nie przewidział trzęsienia ziemi, które miało miejsce w styczniu 1995 roku w Kobe. Po tym zdarzeniu zanotowano gwałtowny spadek cen walorów, a tym samym indeksu giełdowego. Zamiast zamknąć pozycję i odkupić ze stratą sprzedawane wcześniej kontrakty, podwajał stawkę, gdyż był zdania, że w ten sposób poruszy rynek. Straty w singapurskim oddziale banku braci Barrings osiągnęły kwotę 850 mln funtów. W ten sposób szanowany brytyjski bank inwestycyjny, który zasłynął, między innymi, zakupem terytorium Luizjany od Francji, a następnie odsprzedażą jej Stanom Zjednoczonym, prowadzący rachunki angielskiej rodziny królewskiej, zbankrutował po 233 latach działalności.

Podobnych „krezusów” finansjery było jednak więcej. Yasuo Hamanaka w tym samym okresie co Lesson naraził japoński koncern miedziowy Sumitomo na stratę 30 mln USD. Następnie, próbując odrobić stratę, prowadził nielegalne transakcje finansowe, które przyniosły straty w wysokości 2,6 mld USD. Inny makler, John Rusnak, w 2002 roku zdefraudował 750 mln USD i spowodował

stratę w amerykańskim banku Allfirst. Usprawiedliwiając samego siebie stwierdził on, że „cyferki na ekranie zbyt łatwo poddają się manipulacjom”. Jerome Kerviel, makler francuskiego banku Societe Generale, spekulował w taki sposób, że w styczniu 2008 roku naraził swego pracodawcę na 4,9 mld euro strat i tym samym spowodował duże zawirowanie na rynku. W efekcie tego giełdowego „trzęsienia ziemi”, na które francuski bank miał niebagatelny wpływ, zarząd amerykańskiego banku centralnego po raz pierwszy w 2008 roku zmuszony został do interwencji. Jesienią 2008 roku musiał interweniować jeszcze wiele razy, skupując między innymi „długi” upadających banków i „toksyczne aktywa” za kwotę 700 mld dolarów przeznaczonych na ich ratowanie w ramach planu sekretarza skarbu USA Paulsona. Banki europejskie zostały „wsparte” przez swoje rządy jeszcze większą kwotą, wynoszącą 1,85 bln euro. Wirtualna rzeczywistość, „toksyczne” papiery oraz kwoty, którymi obraca się obecnie na rynkach finansowych, to czynniki przerastające psychikę współczesnych maklerów.

Predyspozycje psychiczne, a nawet kwalifikacje członków zarządów upadających banków pozostawiają również wiele do życzenia. Stworzyli oni taki system uposażeń i odpraw, który zagwarantował menedżerom finansowym bardzo wysoki standard życia i jednocześnie zwalniał ich od ponoszenia kosztów własnej niefrasobliwości, nieodpowiedzialności, a często także braku kompetencji. W ostatnich latach bowiem korporacje finansowe obrały kurs na uzyskanie zysku za wszelką cenę i dlatego maklerzy-hazardziści pokroju Lessona, przynoszący w początkowej fazie krociowe zyski firmom, byli mile widziani, a zarządy banków bardzo często przymykały oko na ich działalność. Zamiast walorami giełdowymi i towarami handlowano długami, udzielano niespłacalnych kredytów i w rezultacie obracano czystym ryzykiem. W momencie gdy bańka z rynku nieruchomości pękła, zabezpieczenie za pomocą tzw. skomercjalizowanych obligacji dłużnych, które powstały w wyniku przemianowania ryzykownych kredytów, okazało się czysto symboliczne. Banki Merrill Lynch i Citigroup straciły ponad 20 mld dolarów, a Morgan Stanley, który upadł rok wcześniej, około 10 mld dolarów. W 2007 roku za akcję Bear Stearns płacono 170 dolarów za sztukę, a rok później 2 dolary. Bankruta przejął bank inwestycyjny JP Morgan za równowartość jednej czwartej budynku, w którym mieściła się centrala firmy. Z rozpędu również europejskie banki zaczęły przynosić straty, na przykład strata Northern Rock wyniosła 12 mld funtów, a nawet szwajcarski bank UBS miał stratę wynoszącą 37 mld franków szwajcarskich. Chciwość wzięła górę, a racjonalny handel ustąpił miejsca spekulacyjnej grze, której praktycznie z niczym dotychczas znanym nie daje się porównać.

Co ciekawsze, w upadających lub przejmowanych za bezcen bankach prezesi nie mogli narzekać ani na pensje, ani na wysokie odprawy. Richard Fuld, który doprowadził 158-letni Lehman Brothers do bankructwa, zarobił w 2007 roku 22

mln dolarów [Rabij 2007]. Marcel Ospel, kierujący szwajcarskim USB, w tym samym roku „wyciągnął” 24 mln franków. Szef Bear Stearns Jimmy Cayne, zapalony brydżysta, pożegnał się z bankiem za 61 mln dolarów. Ten były taksówkarz stanowisko zawdzięczał znajomościom zawartym przy stoliku brydżowym, a przed upadkiem banku, poinformowany o stratach poniesionych na rynku kredytów hipotecznych, zlekceważył informację, gdyż o wiele bardziej zainteresowany był turniejem brydżowym, w którym uczestniczył. Podobnie na złe informacje zareagował bawiący w Indiach szef Lehman Brothers. Niekompetencja i nonszalancja menedżerów zarządzających korporacjami finansowymi to bardzo istotny powód powstania ostatniego kryzysu. Klasyk teorii zarządzania Peter Drucker już dawno sugerował, że strategie oparte na „kreatywnej księgowości”, nie zaś na konkurencyjności i nowych produktach, nieuchronnie prowadzą do kryzysu. Większość bankowców zapomniała, że zysk bierze się ze zwiększania produkcji, a giełda to z definicji ośrodek transakcji: kupna i sprzedaży określonego rodzaju towarów, w tym walorów giełdowych, do których żaden szanujący się ekonomista nie zalicza ani ryzyka, ani też długów. Wielki kryzys lat 20. XX wieku wynikał również nie tyle z samego krachu na giełdzie, co z mnóstwa „papierowych” długów, którymi handlowano gdzieś poza giełdą. Kreatywna księgowość, niedoprecyzowane procedury nadzoru finansowego, niekompetencja zarządów banków to prawdopodobnie główne powody kryzysu finansowego, którego skutków nie da się przewidzieć. Pobłażliwy stosunek do osób, które w dużej mierze odpowiadają za kryzys nie wróży niczego dobrego na przyszłość. Lesson na przykład po odbyciu 6,5-letniego wyroku zarabiał na życie szkoląc młodych maklerów zupełnie legalnie, w jaki sposób pokonać procedury nadzoru i audytu stanowiące przeszkodę przed nadużyciami w instytucjach finansowych. Nadzorcy banków działają jak łowcy burz, którzy dla zysków „ładują się w serce tornad”. Oni też w gruncie rzeczy zostali nagrodzeni przez wysokie odprawy [Rabij 2008].

Rozumienie emocji jako przejaw logicznego myślenia i gwarancja racjonalnych zachowań uczestników rynku

W poprzedniej części zostało pokazane, że na kondycję rynków finansowych wpływają nie tylko aktualny stan gospodarki oraz informacje fundamentalne dotyczące notowanych na giełdach spółek oraz całego rynku, ale przede wszystkim stan emocjonalny, predyspozycje psychiczne, a także kompetencje i stosunek do ryzyka zarówno uczestników rynku, jak i menedżerów zarządzających wielkimi korporacjami finansowymi. Dlatego też szczególnie ważne wydaje się spraw-

dzenie, czy potencjalny makler giełdowy czy też pracownik banku jest w stanie sprostać zadaniom, z którymi będzie się stykać w życiu zawodowym. Jeszcze ważniejsze jest ustalenie jego kondycji psychofizycznej i odporności na stres w sytuacji, gdy stanie w obliczu silnych emocji. W tym celu została przebadana inteligencja emocjonalna studentów kierunku finanse i bankowość z SGGW w Warszawie, którzy zamierzają zostać bankowcami lub maklerami. Badanie zostało wykonane w październiku 2006 roku wśród studentów studiów uzupełniających (IV rok).

Inteligencja to konstrukt teoretyczny odnoszący się do cech psychofizycznych człowieka, determinujący aktywność działań, procesów poznawczych, zdolność uczenia się, rozwiązywania problemów, przetwarzania informacji na poziomie abstrakcyjnych idei. Inteligencja to także zdolność tworzenia nowych pojęć i ich nieoczekiwanych połączeń (tę umiejętność posiadają tylko niektórzy ludzie). Inteligencję mierzy się za pomocą ilorazu inteligencji IQ, który określa wartość liczbową testu psychometrycznego.

Jeszcze w latach 80. XX wieku inteligencję sprowadzono do zdolności czysto intelektualnych. Obecnie uważa się, że tak rozumiana inteligencja współdziała ze zdolnościami w sferze emocjonalnej, motywacyjnej i interpersonalnej. W związku z tym wyróżnia się kilka kategorii inteligencji, przy czym najważniejsze z nich to:

- **inteligencja płynna** (nieskrystalizowana) jest zdeterminowana przez czynniki genetyczne, biologiczne; utożsamiana jest z inteligencją wrodzoną i niewyuczoną, z szybkością procesów umysłowych, potencjałem intelektualnym;
- **inteligencja skrytalizowana** jest to aspekt inteligencji obejmujący wiedzę przyswajaną przez daną osobę i zdolność dostępu do niej; mierzy się ją testowo;
- **inteligencja werbalna** jest to zdolność formułowania wypowiedzi, szybkiego i adekwatnego znajdowania słów;
- **inteligencja emocjonalna** jest to zdolność umożliwiająca trafną ocenę własnych i cudzych emocji, umiejętność panowania nad stresem, kontrola impulsów itp.;
- **inteligencja społeczna** obejmuje zdolność przystosowywania się i wpływania na środowisko społeczne³.

³Psycholog Gardner [1983] zakresem pojęcia inteligencji objął kilka podstawowych kategorii: językowa, matematyczna, przestrzenna, kinestetyczna, muzyczna, personalna. Inteligencja emocjonalna to konstrukt zbliżony do inteligencji personalnej, która obejmuje samoregulację emocjonalną, przystosowawcze panowanie nad impulsami, przekonanie o skuteczności własnych działań.

Z punktu widzenia uczestników rynków finansowych szczególnie ważne są dwie kategorie inteligencji: emocjonalna i społeczna, przy czym w dobie kryzysu zwłaszcza ta pierwsza kategoria odgrywa szczególną rolę. Inteligencja emocjonalna to zdolność przetwarzania informacji emocjonalnych umożliwiająca trafną ocenę własnych i cudzych emocji, adekwatną ich ekspresję oraz korzystnie adaptacyjną regulację. Badania psychologiczne wykazały, że inteligencja emocjonalna odpowiada za ogólne samopoczucie psychofizyczne oraz zadowolenie z życia. Określenie inteligencji emocjonalnej rozszerza pojęcie inteligencji rozumianej w ogólnym sensie, które okazało się niewystarczające przy opisywaniu różnic indywidualnych w poszukiwaniu wyznaczników sukcesu życiowego. Na inteligencję emocjonalną składają się takie cechy, jak: emocjonalna samoświadomość, asertywność, samoakceptacja oraz szacunek do własnej osoby, niezależność, empatia, zdolność do utrzymywania więzi interpersonalnych, odpowiedzialność społeczna, zdolność rozwiązywania problemów, giętkość przystosowawcza, tolerancja na stres, kontrola impulsów oraz poczucie szczęścia i optymizm. Inteligencja emocjonalna może być również traktowana jako cecha osobowości związana z temperamentem lub charakterem. Inteligencja emocjonalna i związane z nią kompetencje społeczno-emocjonalne ułatwiają rozumienie samego siebie, trafne odczytywanie własnych stanów emocjonalnych, a także mobilizowania się do wysiłku i pokonywanie trudności. Według twórców jednego z modeli inteligencji emocjonalnej, psychologów Mayera i Soloveya [1997], składniki inteligencji emocjonalnej oraz procesy uwikłane w powstawanie emocji zorganizowane są w sposób hierarchiczny i stopniowo wyłaniają się w trakcie rozwoju psychospołecznego jednostki. Za najważniejsze w tej hierarchii można uznać relacje pomiędzy emocjonalnością a myśleniem, czyli to, w jakim stopniu emocje ułatwiają przeprowadzenie procesów poznawczych i „dopasowanie się” do konkretnej roli. Kolejnym ważnym czynnikiem w hierarchii składającej się na inteligencję emocjonalną jest rozumienie i analiza emocji oraz wykorzystanie wiedzy o emocjach w życiu codziennym. Najwyższy poziom w hierarchii wiąże się ze świadomą regulacją emocji, dzięki czemu doskonalony jest proces myślenia, regulowana świadoma zmiana nastroju, wyciszane są emocje negatywne, wzmacniane pozytywne. Regulacja emocji możliwa jest wyłącznie u osób, którym w dzieciństwie rodzice pozwalali na wyrażanie lęku, agresji i nie tłumili ekspresji smutku. W ten sposób dali szansę jednostce na kształtowanie się pewnej wrodzonej zdolności, umożliwiającej rozwój umiejętności samoregulacji emocjonalnej.

Inteligencja emocjonalna ułatwia rozumienie samego siebie, trafne odczytywanie stanów emocjonalnych, mobilizowanie się do wysiłku i pokonywanie trudności. Stanowi także cenny atut w sytuacjach wymagających działań zespołowych, ma duże znaczenie w odczuwaniu satysfakcji z pracy oraz w relacjach

interpersonalnych. Inteligencję emocjonalną można zdefiniować jako umiejętność radzenia sobie w sytuacjach silnych emocji, które towarzyszą na przykład maklerom giełdowych podczas ich pracy.

Inteligencję emocjonalną najlepiej „mierzą” testy, a także samoopisowe kwestionariusze. Pytania kwestionariuszowe mierzą przede wszystkim konkretne umiejętności badanych, a testy zdolności poznawcze. Studentów kierunku finanse i bankowość przebadano pod kątem zdolności rozumienia emocji. Przebadano również inteligencję płynną i zdolności werbalne (reprezentujące inteligencję skrytalizowaną). W kwestionariuszu testowym postawiono również pytanie o istnienie różnic międzypłciowych w zakresie mierzonych zdolności⁴. Celem badania był również pomiar korelacji między zdolnościami rozumienia emocji a zdolnościami werbalnymi. Przebadano 89 osób: 65 studentek i 24 studentów. Wiek badanych mieścił się w przedziale od 20 do 25 lat. Średnia wieku badanych wyniosła 22,15 lat.

Do pomiaru inteligencji emocjonalnej zastosowano kwestionariusz INTE [Jaworska, Matczak 2001], który składa się z 33 stwierdzeń, w większości sformułowanych w pierwszej osobie. Badany ocenia w skali od 1 do 5, a konkretnie punktuje, w jakim stopniu zgadza się z tym, że poszczególne zdania odnoszą się do niego – od „zdecydowanie nie zgadzam się” do „zdecydowanie zgadzam się”. Czas badania nie był ograniczony. W wyniku analiz wyodrębniono dwa czynniki charakteryzujące wyniki testu INTE. Wynik testu był obliczany przez zsumowanie punktów uzyskanych za odpowiedzi na 33 pytania. Minimalnie można było uzyskać 33 punkty, maksymalnie zaś 165. Zdolności werbalne zostały zbadane za pomocą specjalnie w tym celu stworzonego testu rozumienia znaczeń słów (TRZS). Składał się on z trzech części, przy czym w części pierwszej należało uporządkować pokrewne znaczeniowo słowa według ich intensywności. W części drugiej należało określić przeciwieństwa podanych pojęć, a w części trzeciej należało wskazać słowa będące istotną częścią czy też składową podanego obiektu lub terminu. Za wykonane polecenia badany otrzymywał 1 punkt, a więc minimalny wynik wynosił 0, a maksymalny 18 punktów. Do pomiaru zdolności rozumienia emocji oraz wykorzystania wiedzy emocjonalnej użyto testu rozumienia emocji (TRE). Celem testu jest oszacowanie rozumienia relacji pomiędzy słowami a emocjami, rozpoznawanie uczuć złożonych oraz przewidywanie sekwencji emocji i zachodzących w nich zmian. Test składał się z trzech części, z których każda zawierała 6 zdań. Za każdą poprawnie udzieloną odpowiedź można było uzyskać 1 punkt – w sumie 18 punktów. W części pierwszej

⁴Wykorzystane w badaniu testy zostały przygotowane przez pracowników Wydziału Psychologii UW, prof. dr hab. Annę Matczak i dr Joannę Piekarską. Użyty do badań kwestionariusz jest adaptacją angielskiej wersji, która jest ogólnie dostępna.

została sprawdzona umiejętność różnicowania emocji i znajomość odpowiednich nazw. W części drugiej należało wykazać się umiejętnością znajdowania przeciwieństw określonych emocji. Część trzecia wymagała wskazania emocji będącej nieodzownym składnikiem wymienionego stanu lub uczucia. Studentom rozdawano jednocześnie trzy narzędzia pomiarowe w postaci spiętego skoroszytu, przy czym zalecono następującą kolejność wypełniania: TRZS, TRE, a na końcu INTE. Cała procedura zajęła około 30 minut⁵.

Dla każdej zmiennej (TRZS, TRE, INTE) zostały wyliczone statystyki opisowe. W dalszej kolejności sprawdzono zależności między wynikami TRE a wynikami TRZS i INTE. W tabeli 1 zaprezentowano statystyki opisowe dla poszczególnych testów.

Tabela 1

Statystyki opisowe dla poszczególnych testów mierzących inteligencję emocjonalną studentów kierunku finanse i bankowość SGGW

Parametr	TRE	TRZS	INTE – czynnik ogólny	INTE – czynnik działaniowy	INTE – czynnik poznawczy
M*	10,94	12,70	124,35	50,64	40,99
SD	2,23	2,54	13,08	5,74	5,38
Min	3	5	77	31	23
Max	16	18	152	63	52
V(%)	20,38	20	10,52	11,35	13,13

* M – średnia, SD – odchylenie standardowe, Min – wartość minimalna, Max – wartość maksymalna, V – współczynnik zmienności (SD/M).

Źródło: Opracowanie własne.

Z badań zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, że studenci uzyskiwali wyniki powyżej połowy możliwych do uzyskania punktów, które można było otrzymać w każdym z testów⁶, przy czym współczynnik zmienności wykazuje na sporą jednorodność wyników (w granicach 10–20%). Można zatem przypuszczać, że inteligencja emocjonalna studentów kierunku finanse i bankowość jest powyżej średniego poziomu. Studenci wykazali się dużą zdolnością rozumienia emocji, co jednak, jak podaje I. Drabik, jest także przejawem logicznego myślenia [Drabik I. 2008, s. 38]. Osoby, które uzyskały wysokie wyniki w teście TRZS cechują się również wysokim poziomem inteligencji płynnej. Wysoki poziom inteligencji płynnej sugeruje z kolei, że badani studenci nie są zbyt skłonni do zawyżania

⁵Pomiar kwestionariuszowy różni się tym od testu, że uwzględnia on cechy osobowości, których nie da się „zmierzyć” testowo, takie jak empatia, samoakceptacja itp.

⁶Połowa możliwych do uzyskania punktów w teście INTE wynosi 82,5 punktu, TRE – 9, TRZS – 9,5.

samoocen, co z kolei sugeruje, iż nie powinni popełniać błędów Nicka Lessona i Petera Younga. Mogą też odznaczać się wyższym samokrytycyzmem. W związku z wysoką świadomością własnych wad osoby te nie czują wewnętrznego przymusu zaprezentowania siebie w bardzo pozytywnym świetle. Im wyższa jest wartość liczbowa określająca czynnik poznawczy INTE, tym większa jest tzw. perseweratywność (rozpamiętywanie zdarzeń i bodźców). Czynnik działaniowy INTE koreluje dodatnio ze żwawością i ekstrawersją, a ujemnie z reaktywnością emocjonalną.

Okazało się również, że różnice międzypłciowe dla poszczególnych testów są nieistotne⁷. Prawdopodobnie sposób myślenia i rozumowania kobiet w badanej próbie studentów nie jest odmienny od sposobu myślenia mężczyzn, zatem w równym stopniu nadają się oni do objęcia posad zarówno w domach maklerskich, jak i bankach.

Zaobserwowano dodatnią korelację pomiędzy testami TRE i TRZS w całej grupie badanych ($r = 0,33$); w grupie kobiet korelacja okazała się silniejsza ($r = 0,41$). Jednak w przypadku kobiet nie zaobserwowano korelacji pomiędzy TRE a czynnikiem poznawczym mierzonym przy użyciu kwestionariusza INTE. Z kolei ujemną korelację w tym przypadku zaobserwowano u mężczyzn (tab. 2).

Tabela 2

Współczynniki korelacji (r -Pearsona) pomiędzy wynikami testu TRE a wynikami testu TRZS i kwestionariuszem INTE dla studentów kierunku finanse i bankowość

Narzędzie	Wszyscy badani (N = 89)	Kobiety (64)	Mężczyźni (25)
TRZS	0,33	0,41	0,13
INTE wynik ogólny	-0,01	0,06	-0,13
INTE czynnik działaniowy	-0,04	-0,01	-0,09
INTE czynnik poznawczy	-0,05	0	-0,18

Źródło: Opracowanie własne.

Badanie nie wykazało zależności pomiędzy zdolnością rozumienia słów a inteligencją emocjonalną mierzoną kwestionariuszowo w odniesieniu do całej grupy (tab. 3). Na uwagę zasługuje ujemna zależność uzyskana w grupie kobiet pomiędzy czynnikiem działaniowym INTE a zdolnościami werbalnymi. Pewien poziom zdolności werbalnych stanowi konieczny, ale niewystarczający warunek radzenia sobie z informacjami dostępnymi w formie słownej; kobiety uważane za sprawniejsze niż mężczyźni werbalnie prawdopodobnie osiągają progowy po-

⁷Zob. Drabik I. 2008, s. 31.

ziom tych zdolności, powyżej którego przestają one „korelować” z poznawczym komponentem inteligencji emocjonalnej, co zostało pokazane w tabeli 3. Z drugiej strony, zbyt duża tendencja do werbalizowania doświadczeń może przeszkadzać we właściwym wykorzystaniu emocji w działaniu, co odbywa się bardziej intuicyjnie niż racjonalnie. W grupie mężczyzn uzyskano natomiast dodatnią korelację między wynikami TRZS a czynnikiem poznawczym INTE (0,32). Świadczy to o tym, że panowie w miarę zdobywania nowej wiedzy i doświadczeń rozwijają swoje umiejętności werbalne.

Tabela 3

Współczynniki korelacji τ -Kendalla pomiędzy wynikami testu TRZS a kwestionariuszem INTE

Korelacje τ -Kendalla	Wszyscy badani (N = 89)	Kobiety (64)	Mężczyźni (25)
INTE – wynik ogólny	0,02	-0,07	0,3
INTE – czynnik działaniowy	-0,09	-0,18	0,12
INTE – czynnik poznawczy	0,07	-0,04	0,32

Źródło: Opracowanie własne.

Jako ciekawostkę można podać, że I. Drabik przy użyciu testu TRZS przebadła również inteligencję werbalną wśród studentów Katedry Języków Specjalistycznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz studentów Informatyki z SGGW [Drabik I. 2008]. Grupy humanistów i informatyków zostały połączone z powodu małej liczebności każdej z osobna. Badani studenci, w przypadku testu TRZS, uzyskali o ponad dwa punkty więcej niż studenci finansów i bankowości. Świadczy to o wyższym niż w przypadku studentów finansów i bankowości poziomie inteligencji werbalnej. Z kolei poziom inteligencji płynnej okazał się raczej przeciętny. Taki wynik uzyskano prawdopodobnie dlatego, że w badanej grupie przeważały studentki Katedry Języków Specjalistycznych. Znajomość języków obcych wiąże się z koniecznością nieustannego wchodzenia w interakcję z przedstawicielami innych nacji, co sprzyja rozwojowi inteligencji emocjonalnej. Wynika stąd, że studentom finansów przydałoby się więcej praktyk zawodowych polegających na kontakcie z klientem, a to po to, by mogli oni doskonalić swoje umiejętności porozumiewania się z klientami oraz panowania nad emocjami.

Podsumowanie

Zdolność postrzegania i analizowania stanów emocjonalnych innych ludzi jest bardzo pożądaną cechą potencjalnych bankowców i maklerów giełdowych. Stanowi ona fundament, na bazie którego wykształcone są logiczność i abstrak-

cyjne myślenie, a także świadome panowanie nad własnymi emocjami. Jest to szczególnie ważne, gdy bieg zdarzeń na rynkach finansowych ma nieprzewidywalny charakter, a także wiele gospodarek na świecie wchodzi w jednoczesną recesję. Procesy te mogą się kumulować i przez to zwiększa się jeszcze niepewność na tych rynkach. Bardzo trudno jest także przewidzieć, jaka będzie skala recesji. W tej sytuacji przestrzeganie reguł gry w bankach i na giełdach to stanowczo za mało. Zarówno bankowcy, maklerzy giełdowi, jak również inwestorzy powinni posiadać umiejętność świadomego panowania nad skrajnymi emocjami. W dobie kryzysu na rynkach finansowych nie ma miejsca dla osób, które zafascynowane ryzykiem angażują się w wyrafinowane gry na giełdzie. Wskazane są natomiast rozważa oraz rozsądek. Z tego też powodu szczególnie ważny jest właściwy dobór kadr w sektorze finansowym. Z przeprowadzonych badań wynika, że studenci kierunku finanse i bankowość SGGW w Warszawie stanowią dobry „materiał” na bankowców i maklerów.

Literatura

- DRABIK E., GÓRSKA A., 2007: Procesy przetwarzania informacji i podejmowania decyzji inwestycyjnych w warunkach niepewności na przykładzie WGT S.A. w Warszawie. Zeszyty Naukowe SGGW, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* Nr 63, s. 71–88.
- DRABIK I., 2008: Rozumienie emocji – przejaw logicznego myślenia czy komponent inteligencji emocjonalnej? Praca magisterska, Wydział Psychologii UW, Warszawa.
- JAWORSKA A., MATCZAK A., 2001: Kwestionariusz inteligencji emocjonalnej INTE N.S. Schutte, J.M. Malouff, L.E. Hall, D.J. Haggerty, J.T. Cooper, C.J. Gulden, L. Dornheim. Podręcznik. Pracownia Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Warszawa.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A., 1979: Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, Vol. 47, No 2, pp. 263–292.
- LOWE J., 1997: *Mówi Warren Buffet*, Wydawnictwo K.E. Liber, Warszawa.
- MATCZAK A., 2007: Rola inteligencji emocjonalnej, *Studia Psychologiczne*, Nr 45, s. 9–17.
- MAYER J.D., SALOVAY P., 1997: What is emotional intelligence?, pp. 3–31, [in:] *Emotional development and emotional intelligence. Educational implications*, P. Solovey, D.J. Sluytern [eds.], NY: Basic Books, New York.
- Praca zbiorowa pod red. T. Tyszki, 2004: *Psychologia ekonomiczna*. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- RABIJ M., 2008: *Lowcy burz*. Newsweek, październik, s. 30–32.
- ZALEŚKIEWICZ T., 2003: *Psychologia inwestora giełdowego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- ZALEŚKIEWICZ T., 2005: *Ekonomia mózgu, Charaktery*, marzec, s. 44–47.

Understanding Emotions as a Guarantor for Rational Behaviours of Financial Market Participants

Abstract

Stock exchange analysts as well as financial markets researchers have come to the conviction that assets prices are based not only on current economic indicators and data referring to markets but also on emotions, preferences and psychological condition of market participants. Thus, it is to assume that abilities of perceiving and analysing other people's emotions are a highly desirable quality characterizing potential bankers and stock brokers. This ability plays a particularly relevant role when the sequence of actions initiated on financial markets is quite unpredictable and when many world economies enter a simultaneous recession. In critical situations financial markets should leave no room for risk-seekers who engage themselves in sophisticated stock exchange games. Reasonability, common sense and ability of controlling extreme emotional states – these are highly preferable values. In order to estimate risk-loving players the appropriate selection of human resources in a financial sector is of fundamental importance.

The aim of this paper is to examine whether potential bankers – in this case represented by students of the Faculty of Finance and Banking at Warsaw University of Life Sciences – are able to effectively perceive as well as assess their own and other people's emotional states. In order to find out whether the above specified target group meet the aforementioned criteria, their emotional intelligence has been studied.

Jan Wołoszyn

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa SGGW w Warszawie

Relacje pomiędzy kulturą organizacyjną a wiedzą

Wstęp

W wielu publikacjach dotyczących zarządzania podkreśla się, iż wiedza staje się kluczowym zasobem współczesnych organizacji, a zarządzanie nią kluczową umiejętnością, i to nie tylko kadry kierowniczej, lecz również większości pracowników mających bezpośredni kontakt z innymi ludźmi. Na szczególnie podkreślenie zasługuje zwłaszcza rola wiedzy w kształtowaniu wewnętrznych procesów w organizacji, procesów związanych z projektowaniem i wytwarzaniem produktów, jak też świadczeniem usług. Ta wiedza jest na ogół skupiona w planach, procedurach, metodach działania i procesach ekonomicznych, a zarządzanie nią jest determinowane różnymi czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Jednym z nich jest kultura organizacyjna. Poznanie i ewentualne przekształcanie kultury danej organizacji może przyczynić się do skuteczniejszego pozyskiwania, przekazywania, a zwłaszcza wykorzystania wiedzy.

Szersze zainteresowanie kulturą organizacyjną, zwłaszcza ze strony badaczy i specjalistów od zarządzania organizacją, nastąpiło w latach 80. XX wieku. Wytworzyła się nawet moda na zarządzanie kulturą organizacyjną. Wiązało się to z przeświadczeniem, że kultura organizacyjna jest nowym kluczem do poprawy efektywności działania i tożsamości przedsiębiorstw, do poprawy relacji międzyludzkich, jak też zdobycia nowych rynków zbytu na towary lub usługi, czyli do sukcesu. Pojawiło się w tym czasie na rynku wydawniczym wiele publikacji z tego zakresu, a problematyka kultury organizacyjnej została włączona do różnych szkoleń dla kadry kierowniczej. Wzrost zainteresowania tą problematyką ze strony praktyki związany jest z niezbyt korzystną sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw amerykańskich i europejskich. Wiele z nich, pomimo wprowadzenia nowych metod zarządzania, nie potrafiło sprostać ekspansji rynkowej firm japońskich.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest poszukiwaniu relacji łączących kulturę organizacyjną z wiedzą w organizacji oraz procesami jej kreowania, przekazywania i wykorzystywania.

Zróżnicowane sposoby postrzegania kultury organizacyjnej

W literaturze z zakresu zarządzania można spotkać wiele definicji terminu „kultura organizacyjna”. Różne sposoby definiowania tego pojęcia związane są z odmiennym rozumieniem konstrukcji niektórych znaczeń używanych w naukach społecznych i ekonomicznych. W literaturze można spotkać trzy odmienne nurty, które dały początek definicjom kultury organizacyjnej. Pierwszy z nich traktuje kulturę jako zmienną niezależną, na którą przedsiębiorstwo jest skazane, i nawiązuje do badań międzykulturowych w zarządzaniu [Kostera 1996, s. 63]. Kultura definiowana jest jako coś, co powstaje poza organizacją, a do organizacji jest tylko wnoszone [Aniszewska 2003]. Kultura jest wtedy elementem pewnego tła, czynnikiem wyjaśniającym i wpływającym na określone elementy procesu zarządzania w danym kraju. Badaczy reprezentujących ten nurt myślenia o kulturze organizacyjnej interesowała głównie możliwość zwiększenia efektywności zarządzania w różnych kontekstach kulturowych [Kostera 1996, s. 63–64]. Taki pogląd reprezentowali między innymi Hofstede, Laurent, Ronen i Sing. W drugim nurcie kulturę uważa się za jeden z elementów przedsiębiorstwa lub za jego zmienną wewnętrzną pośredniczącą pomiędzy innymi elementami, będącą jednocześnie ich spoiwem, a tym samym decydującą o efektach działania [Konecki 2002]. W tym podejściu kulturą są idee, które mają wpływ na zachowania ludzi i całych organizacji oraz rezultaty tych zachowań, na obowiązujące w nich systemy organizacyjne, technologiczne, ekonomiczne, polityczne itp. [Sikorski 2006, s. 3]. Organizacje mogą zaś kulturą manipulować, zarządzać, bądź ją wytwarzać jako produkt uboczny, a tym samym mogą ją wykorzystywać jako swego rodzaju przewagę konkurencyjną [Kostera 1996, s. 64]. Według Czesława Sikorskiego [2006, s. 3], w ten tok widzenia kultury wpisują się między innymi definicje sformułowane przez R. Deshapande’a, R. Parasurmana, E. Scheina, G. Hofstede’a, C. Gertza. Dwóch pierwszych autorów uważa, że: *Kultura organizacyjna polega na niepisanych, postrzeganych często podświadomie zasadach, które wypełniają lukę między tym, co formalnie obowiązujące, a tym, co się faktycznie dzieje*. Z kolei Edgar Schein kulturę organizacyjną definiuje jako *złożony system, jako: wzór podzielonych podstawowych założeń, wyuczonych przez grupę w toku rozwiązywania problemów jej zewnętrznej adaptacji i wewnętrznej integracji, działających wystarczająco dobrze, aby uważano je za wartościowe, a przeto wpajane nowym członkom jako właściwy sposób postrzegania, myślenia i odczuwania w odniesieniu do tych problemów*. Zdaniem Jamesa A.F. Stonera i współpracowników [1998, s. 189–190], tak definiowana kultura to sposób, w jaki organizacja nauczyła się radzić sobie ze swoim otoczeniem, a konkretnie ludzie nauczyli się w określony sposób rozwiązywać bardziej lub mniej złożone problemy.

Przywołany E. Schein wyróżnia trzy poziomy kultury:

- artefakty, do których zalicza: a) język, rytuały, mity i sztukę oraz system przyjętych relacji interpersonalnych, poziomów statusu i pełnionych ról, b) materialne wytwory pracy ludzkiej (artefakty fizyczne), a głównie technologie, wyroby i usługi, jak też architekturę budynków, wystrój wewnętrzny, sposób ubierania się itp., a więc to wszystko, co się widzi, słyszy i czuje w organizacji;
- uznawane wartości, ideologie, reguły, zasady i normy postępowania oraz moralność i etyka;
- podstawowe założenia, to jest przekonania, na ogół nieświadome, przyjmowane bezkrytycznie, wyrażające stosunek do otoczenia, do przesłanek dotyczących natury człowieka, natury prawdy i rzeczywistości, natury czasu i przestrzeni, natury relacji międzyludzkich, relacji między człowiekiem a naturą, określające sposób postępowania w organizacji [Kostera 1996, s. 74].

Jak z powyższego opisu wynika, niektóre wyodrębnione przez Scheina poziomy kultury są łatwe do zaobserwowania w organizacji, inne zaś są mniej lub w ogóle niewidoczne. Są też w różnym stopniu powiązane z poszczególnymi rodzajami wiedzy. W literaturze przedmiotu można więc spotkać się z porównaniem kultury organizacyjnej do „góry lodowej, gdzie poziom pierwszy jest jej czubkiem wystającym ponad wodę, dobrze widocznym, jednak interpretacja na podstawie zaobserwowanych artefaktów całokształtu kultury organizacyjnej wymaga właściwego odczytania treści ich znaczeń. Poziom drugi bywa już tylko częściowo widoczny. Obok norm i wartości zapisanych w misji firmy, w różnych regulaminach, statutach i innych aktach normatywnych, istnieją bowiem nigdzie nie zapisane reguły postępowania, wyznaczające relacje międzyludzkie, ukierunkowujące sposób postępowania ludzi. Pod powierzchnią znajduje się całkowicie ukryty poziom trzeci wyrażający przede wszystkim nieformalne aspekty życia organizacji. Powiązany jest on z wiedzą cichą ludzi, wyrażając nie tylko ich potencjał poznawczy, lecz również stosunek emocjonalny do różnych zjawisk, pojęć, doświadczeń i przeżyć. Tu zapisane są postawy i uczucia (np. gniew, obawy, strach, rozpacz), a także wartości dotyczące natury ludzkiej, istoty stosunków między ludźmi, a także tego, co organizacja wie i co może wiedzieć [za: Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 189].

Zaprezentowane nurty kultury organizacyjnej nawiązują do paradygmatu funkcjonalistycznego i relacji przyczynowo-skutkowych, a tym samym nie wykraczają poza instrumentalne podejście do organizacji. Nurt trzeci, w odróżnieniu od dwóch podejść poprzednich, oparty jest na paradygmacie niefunkcjonalistycznym. Kultura widziana jest jako rdzenna metafora (*root metaphor*) dla konceptualizacji organizacji [Kostera 1996, s. 64]. Z odrębnego elementu organizacji, o wyraźnie zdefiniowanych atrybutach, staje się tym, czym jest organizacja.

Według zwolenników takiego sposobu definiowania kultury organizacyjnej, nie jest ona układem odrębnych zmiennych, takich jak wierzenia, przekazy, normy i rytuały, którymi można w sposób instrumentalny zarządzać, a więc również w sposób pełny kontrolować. Jest natomiast bytem niezależnym od wpływów czynników zewnętrznych i wewnętrznych, przenikającym działalność organizacji, co oznacza, że organizacja jest samoistnym zjawiskiem kulturowym, jest po prostu kulturą [Morgan 1997, s. 158–160]. W tym podejściu do kultury wszystkie aspekty organizacji, także ekonomiczne i społeczne, mają znaczenie kulturowe, a kultura organizacyjna jest społeczną przestrzenią, zbiorową tożsamością, w której i przez którą człowiek widzi świat, w tym życie wewnętrzne organizacji, jest procesem, zbiorową ramą wyznaczającą zakres różnych działań [Kostera 1996, s. 64]. Jest formą interpretacji, ekspresji i manifestacji ludzkiej świadomości, różnych mitów, znaczeń i symboli [Aniszewska 2003]. W tym sensie, jak twierdzi M. Kostera [1996, s. 64], kultura organizacyjna służy organizowaniu różnych działań i nabywaniu doświadczeń.

W nurcie niefunkcjonalistycznym można dostrzec trzy obszary badawcze kultury organizacyjnej, a mianowicie:

- perspektywę poznawczą, zakładającą, że kultura jest strukturą wiedzy, przedsięwzięciem poznawczym;
- perspektywę symbolistyczną, traktującą społeczeństwa, organizacje i kultury jako system wspólnych symboli i znaczeń;
- perspektywę strukturalną (psychodynamiczną), nawiązującą do podświadomości, traktującą kulturę jako jej wyraz, gdzie powierzchowne jej przejawy, wszelkie działania i praktyki są projekcją głębszych nieświadomych procesów [Kostera 1996, s. 64–65].

Gareth Morgan [1997, s. 205–207] nie wyklucza znaczenia obrazów, języka, symboli, wierzeń, opowieści, uroczystości i innych atrybutów jako ważnych narzędzi, wykorzystywanych w procesie zarządzania. Jego zdaniem, sposób ubierania się i bycia, wystrój różnych wnętrz, zwłaszcza gabinetów dyrektorskich, sposób formułowania myśli, a także elastyczność w kontaktach z innymi ludźmi, czy wręcz umiejętność i spryt wykorzystywania reguł gry interpersonalnej – mają znaczącą siłę i wymowę w różnych sytuacjach interpersonalnych. Mogą bowiem kształtować zachowania pracowników, kształtować wzory kultury i subkultury organizacyjnej, co może pomóc kadrze kierowniczej osiągnąć pożądane cele. Naukowiec ten uważa jednak, iż kształtowanie i przekształcanie kultury organizacyjnej w kierunku narzucania ludziom sztywnych reguł zachowań, a zwłaszcza wartości i sposobu myślenia, jest formą manipulacji, której towarzyszyć mogą opór, niechęć i nieufność ze strony pracowników. Kultura organizacyjna, zamiast wyrażać naturę człowieka, staje się narzędziem manipulacji i kontroli, o zgoła totalitarnym zabarwieniu.

Widzenie kultury organizacyjnej jako bytu odrębnego charakterystyczne jest głównie dla nauk psychospołecznych. W tym nurcie rozważań nad istotą organizacji i jej sprawnością funkcjonowania kultura opisywana jest najczęściej w sposób niewartościujący. Nie można więc mówić o kulturze dobrej lub złej, wysokiej lub niskiej. Można jedynie powiedzieć, że jest ona w danej organizacji mniej lub bardziej widoczna [Sikorski 2006, s. 4]. Na podsumowanie powyższych rozważań można przytoczyć pogląd L. Zbiegień-Maciąga [2000, s. 13], iż większość badaczy zajmujących się kulturą organizacyjną, mimo różnic w jej rozumieniu, osiąga kompromis w następujących stwierdzeniach:

- kultura w każdej organizacji istnieje;
- każda kultura organizacyjna jest niepowtarzalna, unikatowa, jedyna, wyjątkowa;
- kultura może być budulcem pożądanych zachowań organizacyjnych, tożsamości wewnętrznej firmy i jej wizerunku zewnętrznego.

Według Cz. Sikorskiego, w teorii i praktyce zarządzania organizacją dominiuje podejście do kultury organizacyjnej jako do odrębnego bytu, który podlega wartościowaniu. Wymienia się więc kulturę wysoką lub niską, dobrą lub złą, w zależności od jej wpływu na organizację, na realizację jej celów. W tym znaczeniu kultura organizacyjna „(...) to system nieformalnie utrwalonych w środowisku społecznym organizacji wzorów myślenia i działania, mających znaczenie dla realizacji formalnych celów organizacyjnych” [Sikorski 2006, s. 4].

Na kształt kultury organizacyjnej ma wpływ wiele czynników. W literaturze można spotkać różne wymiary różnic kulturowych, odnoszących się do stopnia nasilenia określonych cech, silnie oddziaływających na kształt kultury danej organizacji. Cechy te, umieszczone na kontinuum od jednej do drugiej skrajności, wyrażają nasilenie określonych wzorów kulturowych. Do najbardziej znanych systemów wymiarów kulturowych zalicza się systemy odniesienia: 1) *F. Kluckholna i F.L. Strdtbeka*, 2) *G. Hofstede'a*, 3) *Ch. Hampden-Turnera i A. Trompenaarsa*. Autorzy pierwszego systemu wymieniają pięć wymiarów kulturowych, wyodrębnionych ze względu na: stosunek do natury, orientację w czasie, naturę ludzką, stosunek do działania, lokalizację odpowiedzialności i przestrzeń społeczną. Z kolei G. Hofstede wyodrębnił następujące zbiory wymiarów kulturowych: duży dystans władzy – mały dystans władzy; indywidualizm – kolektywizm; męskość – kobiecość; niski stopień unikania niepewności – wysoki stopień unikania niepewności. Ostatni system odniesienia prezentuje następujące wymiary kulturowe: uniwersalizm – partykularyzm, analiza – synteza, indywidualizm – kolektywizm, wewnątrzsterowność – zewnątrzsterowność, następstwo – synchronizacja, osiągnięcie stanowiska – otrzymywanie stanowiska, równość – hierarchia [za: Sikorski 2006, s. 5–6].

Powyższe cechy mają istotny wpływ na kształtowanie się kultury organizacyjnej każdego przedsiębiorstwa, na jej postać, która wyróżnia ją spośród kultur organizacyjnych innych firm. Cz. Sikorski [2006, s. 167–168] wymienia w jednej ze swych prac cztery typy kulturowe, są to: kultura dominacji, kultura rywalizacji, kultura współdziałania i kultura adaptacji. Typy te różnią się znacznie od siebie, stąd kierownik, który chce radykalnie zmienić daną kulturę, musi liczyć się z dużymi trudnościami.

Wiedza jako kluczowy zasób przedsiębiorstwa

Według wielu autorów, wiedza jest zasobem, bez którego nie może funkcjonować żadne nowoczesne przedsiębiorstwo, żadna nowa gospodarka. Wiedza bowiem pomaga uzyskać przedsiębiorstwom trwałą przewagę konkurencyjną, funkcjonować na rynku i rozwijać się. Ponadto wiedza jest zasobem, który w porównaniu do innych, zwłaszcza tych materialnych, w wyniku użytkowania nie ulega zużyciu, lecz rozrasta się. Jak podkreślają T.H. Devenport i L. Prusak, „Z pomysłów – rodzą się kolejne pomysły, a dzieląc się wiedzą nie tracimy jej, wzbogacamy natomiast innych” [1998, s. 17].

T.H. Devenport i L. Prusak [1998, s. 5, 47] definiują wiedzę, jako „(...) płynną kompozycję ukierunkowanego doświadczenia, wartości, użytecznych informacji i fachowego spojrzenia, stwarzającą podstawy do oceny i przyswajania nowych doświadczeń i informacji”. Według nich, aby powstała wiedza, potrzebne są dane, które przetworzone (umieszczone w odpowiednim kontekście) przybierają postać informacji, te z kolei obrobione w umyśle człowieka stają się wiedzą, będącą połączeniem odpowiednio dobranych informacji, doświadczeń i ocen wartości oraz analitycznego wglądu w dane zagadnienie. Wytworzona w ten sposób wiedza bywa zapisywana zarówno w oficjalnych dokumentach i bazach danych, jak też w zwyczajach, normach i procedurach, a przy jej kreowaniu istotną rolę odgrywają doświadczenia człowieka i uznawane przez niego wartości oraz zgromadzona wcześniej wiedza z danego zakresu.

Wiedza w modelach mikroekonomicznych pojawia się w dwóch różnych kontekstach. Pierwszy z nich kładzie nacisk na proces kreowania wiedzy, czyli przekształcania danych w informacje, a informacji w wiedzę, drugi zaś traktuje wiedzę jako składnik aktywów, zaliczając ją zarówno do nakładów (kompetencji), jak również do wyników (innowacji) procesu produkcyjnego [OECD, s. 12]. Ponadto bywa rozpatrywana w kategorii produktu, jak też czynnika sprawczego wielu wewnętrznych procesów w organizacji.

Wraz z powiększaniem się zasobów wiedzy zaistniała potrzeba jej klasyfikacji, a nawet hierarchizacji. W literaturze ekonomicznej można najczęściej spo-

tkać typologię wyodrębniającą cztery rodzaje wiedzy (kategorie, typy): *know-what* (wiedzieć co), *know-why* (wiedzieć dlaczego), *know-how* (wiedzieć jak) i *know-who* (wiedzieć kto).

Biorąc pod uwagę wymiar treściowy wiedzy, dzieli się ją na dostępną i ukrytą. Dostępna, czyli formalna (*explicit knowledge*), to taka, która może być zobrazowana w postaci zestawień liczbowych, procedur, instrukcji, regulaminów, dokumentów, poleceń, norm, i jest zapisana w różnych nośnikach i formach przekazu. Jest więc łatwa do zakomunikowania, udokumentowania, przekonwertowania i transferu [Nanaka, Takeuchi 2000, s. 25].

Z kolei wiedza ukryta, zwana też wiedzą cichą lub milczącą (*tacit knowledge*), która jest najcenniejszym zasobem umysłowym każdej organizacji, to kompozycja intelektualna trudno dostrzegalna i wyrażalna, to doświadczenia i przeżycia człowieka oraz jego intuicja, odczucia, różnego typu emocje, sądy, nastawienia, umiejętności (intelektualne, sensoryczne, manualne) itd. Jest zasobem indywidualnym, trudnym do sformalizowania, tworzonym na zasadzie łączenia zawartości sfery poznawczej, emocjonalnej i psychomotorycznej człowieka z otaczającą go rzeczywistością [tamże, s. 25]. Posiadanie wiedzy cichej zależy w dużej mierze od potencjału intelektualnego, chęci uczenia się i doświadczeń jednostki, natomiast podstawą jej przekazu są kontakty interpersonalne między posiadaczami wiedzy.

Kultura jako podstawowy czynnik warunkujący przepływ wiedzy w organizacji

System przyjętych relacji interpersonalnych, zwyczajów, obyczajów i rytuałów, poziomów statusu i pełnionych ról, system zasad i zachowań, a zwłaszcza utrwalane normy, przekonania i wartości mają decydujący wpływ na proces pozyskiwania, przepływu i wykorzystywania wiedzy w organizacji. Pomiedzy kulturą organizacyjną a przekonaniem ludzi, wyrażającymi ich stosunek do różnych procesów w organizacji i jej otoczeniu, do różnych przesłanek dotyczących natury człowieka i jego stosunku do różnych zjawisk, do uczenia się i dzielenia się wiedzą oraz jej wykorzystywania zachodzi nieustanna interakcja, gdyż z jednej strony kultura oddziałuje na sposób myślenia i działania ludzi, z drugiej strony – ich wiadomości i umiejętności, ich intuicyjne rozumienie, myślenie i postępowanie oraz przyjęte zobowiązania nadają kształt kulturze.

Kultura organizacyjna warunkuje prawidłowy sposób zarządzania wiedzą, zwłaszcza kultura nawiązująca do wartości i norm, zorientowanej na ludzi, wyzwalającej w nich zapał i entuzjazm, kładąca zasadniczy nacisk na kreowanie i dzielenie się wiedzą. Ważne są przy tym takie wartości, jak: otwartość, za-

ufanie, uczciwość, akceptacja porażek, szacunek dla wkładu wnoszonego przez poszczególnych pracowników, szczodrość, wzajemne wsparcie i współpraca [Evans 2005, s. 58–59].

Z tych wymienionych wartości, bez których nie może odbywać się proces zarządzania wiedzą, a zwłaszcza jej tworzenia, ważną rolę pełni kreatywność rozumiana jako dochodzenie do trafnych nowatorskich pomysłów indywidualnych i zbiorowych, gdzie, obok kompetencji pracowników, ich osobowości i motywacji do pracy [tamże, s. 61] priorytetową rolę pełnią takie elementy kultury organizacyjnej, jak: partycypacja decyzyjna, delegowanie uprawnień, skuteczna komunikacja, gotowość do zmian.

Zaufanie to z kolei wartość, która rzutuje na proces przepływu wiedzy. Nie można bowiem przekazywać wiedzy ludziom, którym się nie ufa, ani też przyjmować jej od ludzi, którzy nie są wiarygodni. Według Piotra Sztompki [1998, s. 11], zaufanie pozwala redukować niepewność, jaka towarzyszy działaniom w relacjach z innymi ludźmi, zmniejszyć poczucie ryzyka, umożliwić podjęcie bardziej swobodnej i skutecznej aktywności, w tym w pozyskiwaniu, przetwarzaniu, przepływie i wykorzystaniu wiedzy w organizacji.

W procesie zarządzania wiedzą nie bez znaczenia jest otwartość na innych ludzi, na ich potrzeby, oczekiwania i problemy, otwartość na różnorodność. Dzięki bowiem otwartości zwiększa się swoboda wyrażania myśli, uaktywniają się pracownicy niechętni dzieleniu się wiedzą, zwiększa się przy tym potencjał pracowników i ich użyteczność dla organizacji. Otwarty dialog pozwala ludziom, z jednej strony, przekazywać sobie nawzajem informacje i wiedzę, a z drugiej – pokonywać dzielące ich różnice zakłócające proces uczenia się i dzielenia się wiedzą. W takim dialogu nie wystarczy mówić, trzeba jeszcze aktywnie słuchać, czyli skupić się na wypowiedzi rozmówcy, parafrazować, a zwłaszcza myśleć. Słuchanie aktywne sprzyja procesowi kreowania wiedzy cichej, a następnie wykorzystania jej w różnych procesach planistycznych, organizacyjnych i produkcyjnych oraz dzielenia się nią w sposób bezpośredni i pośredni z innymi.

Dzięki otwartości tworzone są nieformalne sieci współpracy, rozkwitają nieformalne kontakty międzyludzkie, rozwija się szeroki wachlarz zainteresowań. Ponadto, otwartość sprzyja diagnozie i samodiagnozie braków w zasobach wiedzy, a tym samym uświadamia potrzebę doksztalcania się oraz wzbogacania wiedzy i doświadczeń o zupełnie nowe elementy. Ludzie otwarci stają się przy tym bardziej wiarygodni, a to może skutkować wzrostem ich autorytetu w organizacji [Evans 2005, s. 60–61].

Dzieleniu się wiedzą ułatwiają także relacje interpersonalne ukierunkowane na współpracę, gdy przedstawiciele różnych podkultur odnajdują wspólny cel i zgodnie dążą do jego realizacji, oraz współdziałanie, zakładające konieczność uwzględniania we własnym działaniu potrzeb innych grup społecznych lub in-

nych jednostek i liczenia się z ich interesem [Sikorski 2006, s. 111]. Kultura promująca te wartości jest wyraźnie zorientowana na ludzi, to znaczy duże znaczenie przywiązuje do prawidłowych relacji interpersonalnych, relacji opartych na zaufaniu, aktywności, wrażliwości i empatii oraz do obrony własnych praw, bez naruszania praw innych ludzi. Kultura ta przywiązuje dużą wagę do otwartości i swobody w prezentowaniu własnych poglądów, wyzwalaniu entuzjazmu do pracy, kreatywności i innowacyjności oraz świadomości wspólnych celów, których realizacja wymaga nowej wiedzy.

Na pozyskiwanie i dzielenie się wiedzą ma szczególnie pozytywny wpływ zespołowe wykonywanie prac, zwłaszcza gdy organizacja czynnie zachęca do wznawiania takich wartości, jak: etos wspólnego podejmowania działań, wspólnie podejmowanych pomysłów, wspólnie rozwiązywanych problemów w atmosferze zaufania oraz swobodnej i otwartej komunikacji [Morgan 1997, s. 141]. Silne zaangażowanie w pracę zespołową wymaga pomagania, a nie przeszkadzania sobie nawzajem, wymaga współdziałania na drodze do wspólnego celu. Nie można bowiem ze sobą efektywnie pracować, nie przekazując sobie informacji, nie dzieląc się ze sobą wiedzą. Ponadto, wspólne wykonanie zadań wiąże się z powstawaniem nowej wiedzy, która może być magazynowana, konwertowana lub wykorzystywana przy pracach zespołowych i indywidualnych. Rodzą się przy tym nowe doświadczenia, część wiedzy ukrytej w umysłach członków zespołu staje się wiedzą jawną, którą można już kodyfikować i w prosty sposób przekazywać.

Zarządzając wiedzą należy wziąć jednak pod uwagę fakt, że ludzie nie zawsze chcą się nią dzielić, i to zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa, jak też z jego otoczeniem. Do dzielenia się wiedzą pracowników nie można zmusić, można jedynie, poprzez odpowiednią atmosferę i system zachęt, stworzyć warunki, by zaczęli kreatywnie myśleć oraz odpłatnie lub nieodpłatnie przekazywać wiedzę [OECD 2000, s. 18]. W organizacjach mamy więc do czynienia ze zjawiskiem społecznym zwanym „lepkością wiedzy”. Zjawisko to polega na tym, że wiedza będąca w posiadaniu danej osoby nie jest przekazywana innej, zgromadzona w jednej komórce organizacyjnej przedsiębiorstwa nie przepływa do pozostałych. Ma to związek z jednej strony z osobowością ludzi, którzy wolą wiedzę mieć dla siebie, a drugiej strony z procesem zarządzania, a zwłaszcza z dystansem władzy.

W organizacji, w której swoboda działania pracowników jest ograniczona, wymiana wiedzy napotyka duże trudności. Według Bolle De Bala [za: Daniecki 1998, s. 50], destrukcyjny wpływ na wymianę wiedzy mają takie zagadnienia, jak:

- nadzór oparty na pozycji w hierarchii, a nie na kompetencjach;
- brak możliwości negocjacji podwładnych z przełożonymi, między innymi na temat sposobu realizacji przyjętych do realizacji celów;

- brak jasnych, przejrzystych zasad awansu, a zwłaszcza nieuwzględnianie przy awansie stopnia włączania się pracowników w sprawy firmy;
- nieprzydzielanie pracownikom uprawnień decyzyjnych w zakresie standardów produktywności i jakości, czyli brak rzeczywistej partycypacji w zarządzaniu.

Dość istotnym czynnikiem ograniczającym przepływ wiedzy jest kultura zbudowana na zasadach rywalizacji. Trudno bowiem mówić o chęci pracowników do dzielenia się wiedzą w organizacji, w której w relacjach międzyludzkich dominuje konfrontacja, a czasami zastraszanie i walka, zwłaszcza pomiędzy poszczególnymi pracownikami i grupami pracowniczymi, w organizacji, w której ścierają się różne wzory kulturowe, różne indywidualne i zespołowe interesy, potrzeby i oczekiwania, które nie zawsze są zgodne z celami organizacji. Pracownicy lub zespoły, aby uzyskać przewagę nad innymi, chronią swoje zasoby wiedzy, nie dzielą się swoimi doświadczeniami i umiejętnościami.

Do listy czynników ograniczających przepływ wiedzy I. Nanaka i H. Takeuchi [2000, s. 105–110] dodają: brak wizji przedsiębiorstwa, brak widocznych szans i możliwości rozwoju, a zwłaszcza sztywne zasady i rutyna panująca w organizacji. Ponadto, duży dystans władzy powoduje, iż kierownicy nie tylko, że nie dzielą się swoją wiedzą z pracownikami, ale też nie są skłonni przyjąć wiedzę od podwładnych.

Podsumowanie

Działania w organizacji zmierzające do nabywania nowej wiedzy oraz ciągłego jej aktualizowania, weryfikowania i dzielenia się nią determinowane są wieloma czynnikami, z których na plan pierwszy wysuwa się kultura organizacyjna. Organizacje są zróżnicowane pod względem kultury, ale też i w tej samej organizacji, zwłaszcza na początku jej funkcjonowania lub gdy przechodzi głęboką reorganizację, istnieją różne typy kultur. Można też zaobserwować rozczłonkowanie kultury na publiczną, często tylko na pokaz, i wewnętrzną, towarzyszącą wszystkim pracownikom, z którą stykają się również klienci, dostawcy i inni interesanci.

Nie każda kultura w jednakowym stopniu sprzyja uczeniu się i dzieleniu się wiedzą, a zwłaszcza jej wykorzystaniu. Najmniej mobilna jest wiedza cicha, która nie poddaje się łatwo różnym zabiegom kodyfikacji, procesowi niezbędnemu, aby się nią dzielić. Ponadto, wiedza ta nie zawsze jest wykorzystywana w takim zakresie, jakiego by sobie życzyły kierownictwa przedsiębiorstw.

Proces kształtowania kultury organizacyjnej sprzyjającej procesowi zarządzania wiedzą wymaga uświadomienia faktu, iż każda organizacja jest inna, że inne są jej cele i zadania. To z kolei wymaga nie tylko diagnozy aktualnego stanu

oraz określenia konsekwencji pewnych artefaktów, postaw, zachowań kulturowych i przekonań, ale również umiejętnego odkrywania i stosowania instrumentów kształtujących kulturę sprzyjającą procesowi indywidualnego oraz zespołowego uczenia się oraz dzielenia się wiedzą i wykorzystywania jej w pracy.

Literatura

- ANISZEWSKA G. (2003): Geneza pojęcia „kultura organizacyjna”. *Przegląd Organizacji*, nr 10.
- DEVENPORT T.H., PRUSAK L. (1998): *Working Knowledge: How Organizations Manage What They Know*, Harvard Business School Press, Boston.
- EVANS CH. (2005): *Zarządzanie wiedzą*. PWE, Warszawa.
- KOSTERA M. (1996): *Postmodernizm*. PWE, Warszawa.
- KONECKI K. (2002): *Kultura organizacyjna. Główne perspektywy analityczno-badawcze*. [w:] Konecki K., Tobera P. (red.): *Szkice z socjologii zarządzania*. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- NANAKA I., TAKEUCHI H. (2000): *Kreowanie wiedzy w organizacji*. Poltext, Warszawa.
- OECD (2000): *Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się*. Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii Eksploatacji, Radom.
- STONER J.A.F., FREEMAN R.E., GILBERT D.R. (1998): *Kierowanie*. PWE, Warszawa.
- SIKORSKI CZ. (2006): *Kultura organizacyjna*. Wyd. CH. Beck, Warszawa.
- SZTOMPKA P. (1998): *Zaufanie: podstawa relacji społecznych. Krytyczna teoria organizacji*, z. 3. WSPiZ, Warszawa.
- MORGAN G. (1997): *Obrazy organizacji*. PWN, Warszawa.
- ZBIEGIEŃ-MACIĄG L. (2002): *Kultura w organizacji. Identyfikacja kultur znanych firm*. PWN, Warszawa.

Relationships between Organizational Culture and Knowledge

Abstract

The aim of the study is to show relationships and connections between organizational culture and the process of knowledge management. To shed light on the issue, aspects and manifestations of organizational culture were presented. They were presented as key elements of definition, and they were linked with rich set of conceptions reflecting it. The knowledge was presented as a key resource of all the organizations and formulated in the essential and functional dimension. The most important features of organizational culture, which significantly influences the process of knowledge management were separated and analysed.

Paweł Bryła

Katedra Marketingu Międzynarodowego i Dystrybucji
Uniwersytet Łódzki

Reforma systemu wzajemnej zgodności i modulacji płatności bezpośrednich z perspektywy Francji¹

Wstęp

Niniejsze opracowanie ma na celu identyfikację stanowiska Francji w dziedzinie możliwej ewolucji systemu wzajemnej zgodności² i modulacji³ dopłat

¹Niniejsze opracowanie opiera się na fragmentach ekspertyzy wykonanej przez autora na zlecenie UKIE.

²Reforma Wspólnej Polityki Rolnej z 2003 roku zasadniczo zmieniła sposób wsparcia rolnictwa w Unii Europejskiej. Wprowadzono tzw. Płatność jednolitą (ang. *Single Payment Scheme* – SPS), która zastąpiła większość dotychczasowych płatności bezpośrednich, specyficznych dla poszczególnych rodzajów produkcji rolnej. Płatność jednolita oddzielona od struktury i wielkości produkcji (ang. *decoupled*) daje rolnikowi wolny wybór w produkowaniu tego, czego potrzebuje rynek, jednocześnie zapewniając mu niezbędny poziom dochodów. Otrzymanie tej płatności nie jest już zatem związane z prowadzeniem określonej produkcji, ale zostało uzależnione od spełnienia przez rolników wymagań dotyczących: 1) utrzymania gruntów wchodzących w skład gospodarstwa w Dobrej Kulturze Rolnej zgodnie z ochroną środowiska (ang. *Good Agricultural and Environmental Conditions* – GAEC) określonych w załączniku IV do rozporządzenia Rady nr 1782/2003; 2) podstawowych wymogów z zakresu zarządzania (ang. *Statutory Management Requirements* – SMR) określonych w załączniku III do Rozporządzenia Rady nr 1782/2003. Wyższe wymogi składają się na jeden mechanizm noszący wspólną nazwę zasady wzajemnej zgodności (ang. *cross compliance*). Zasada wzajemnej zgodności oznacza powiązanie wysokości uzyskiwanych płatności bezpośrednich ze spełnianiem przez beneficjentów określonych wymogów. Wymogi te zostały podzielone na trzy obszary: 1) obszar A, który obejmuje: identyfikację i rejestrację zwierząt, zagadnienia ochrony środowiska naturalnego; 2) obszar B, obejmujący: zdrowie publiczne, zdrowie zwierząt, zgłaszanie niektórych chorób, zdrowotność roślin; 3) obszar C, w którym zawiera się dobrostan zwierząt. W nowych państwach członkowskich, w tym w Polsce, wymogi wzajemnej zgodności będą wdrażane stopniowo.

³Modulacja polega na obowiązkowym zmniejszeniu w „starych” krajach członkowskich wszystkich płatności bezpośrednich dla rolników z wyjątkiem najmniejszych gospodarstw (otrzymujących do 5000 € rocznie). Poziom redukcji wyniósł 3% w 2005 r., 4% w 2006 r. i 5% od 2007 do 2012 r. Zaoszczędzone w ten sposób środki są kierowane na wsparcie polityki rozwoju obszarów wiejskich. Jeden punkt procentowy dopłat bezpośrednich, tj. 33% latami środków pochodzących z modulacji w 2005 r., 25% w 2006 r. i 20% w kolejnych latach, pozostaje w danym kraju człon-

bezpośrednich. Przytoczono argumenty stosowane przez francuskie ministerstwo rolnictwa, przedstawicieli związków i organizacji rolniczych oraz ekspertów ekonomiki rolnictwa z wiodących ośrodków naukowych w tym kraju. Podjęto także problematykę ewentualnego egzekwowania spełniania wymogów sanitarnych i ekologicznych przez importerów produktów rolnych z krajów trzecich. Przedstawiono również francuskie preferencje w zakresie finansowania instrumentów rozwoju obszarów wiejskich (II filara Wspólnej Polityki Rolnej). Prezentowane zagadnienia są istotne także z punktu widzenia polskiego rolnictwa, gdyż Francja jest jednym z głównych uczestników debaty nad przyszłością WPR.

Aktualny system płatności bezpośrednich we Francji

Francja stosuje system płatności bezpośrednich oparty na wielkościach historycznych. Takie rozwiązanie miało uchronić rolników przed nieuprawnioną redystrybucją pomocy. Konsekwencją tego rozwiązania jest bardzo duże zróżnicowanie wsparcia w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych – od 26 do 350 euro [Ministère... 2008b, s. 13]. Przeciętne wsparcie wynosi ok. 300 euro na 1 ha, co plasuje Francję na średnim poziomie w „starej” Unii. Artykuł 69 rozporządzenia Rady (WE) 1782/2003 nie był dotychczas stosowany we Francji.

Asymetryczny rozkład płatności bezpośrednich w rolnictwie francuskim (typowy dla całej Unii) ukazano w tabeli 1. Na podstawie tych danych można stwierdzić, iż liczba beneficjentów płatności poniżej 5000 euro wynosi 152,54 tys., co stanowi 35,05% ich ogółu, a liczba beneficjentów płatności powyżej 300 000 euro wynosi 0,04 tys., co stanowi 0,01% ich ogółu.

Francja zdecydowała w 2003 r., że będzie wykorzystywać wszystkie możliwości powiązania dopłat z produkcją, aby zminimalizować destabilizujące efekty ostatniej reformy WPR (z lat 2003–2004). Francja stosuje płatności związane z produkcją w następujących sektorach: zboża, oleiste i białkowe (powiązanie dopłat z produkcją na poziomie 25%), ryż (42% we Francji metropolitalnej i 100% w Gujanie – departamencie zamorskim), skrobia ziemniaczana (60%), nasiona zbóż i roślin włóknistych (100%), krowy mleczne (powiązanie 100% w przypadku dopłaty do utrzymania stada krów mlecznych, fr. PMTVA), ubój dużych sztuk bydła (40%), ubój cieląt (100%), owce i kozy (50%) [Chalmin, Bureau 2007, s. 52–53].

kowskim. Pozostałe kwoty są dystrybuowane między krajami członkowskimi na podstawie następujących kryteriów: powierzchni gruntów rolnych, zatrudnienia w rolnictwie, produktu krajowego brutto (PKB) na mieszkańca wyrażonego w parytecie siły nabywczej. Jednakże dane państwo członkowskie otrzymuje co najmniej 80% całkowitych kwot, które zostały uzyskane w wyniku modulacji w tym państwie członkowskim.

Tabela 1

Płatności bezpośrednie przyznane francuskim rolnikom na podstawie Rozporządzenia (WE) nr 1259/1999 w roku finansowym 2005

Wysokość transferów	Łączna wielkość transferów		Liczba beneficjentów płatności	
	euro	tys. euro	%	tys.
< 0	-194	0,00	0,25	0,06
0–1250	37 391	0,50	71,30	16,38
1250–2000	38 526	0,51	24,03	5,52
2000–5000	190 930	2,54	56,96	13,09
5000–10 000	468 064	6,23	63,63	14,62
10 000–20 000	1 239 434	16,49	84,81	19,49
20 000–50 000	3 223 712	42,90	102,69	23,60
50 000–100 000	1 842 704	24,52	27,98	6,43
100 000–200 000	416 712	5,55	3,36	0,77
200 000–300 000	35 786	0,48	0,16	0,04
300 000–500 000	8 709	0,12	0,03	0,01
> 500 000	12 940	0,17	0,01	0,00
Razem	7 514 714	100,00	435,21	100,00

Źródło: Obliczenia własne na podstawie [Komisja Europejska 2008, tab. 3.6.1.14].

Powyższe rozwiązania oznaczają, że obecnie 29% dopłat bezpośrednich dystrybuowanych wśród rolników francuskich pozostaje związanych z produkcją, co stanowi prawie 2 mld euro, z czego 1 mld w sektorze zbóż i 705 mln dla hodowców krów mlecznych [Ministère... 2008b, s. 12].

Propozycje zmian systemu *cross compliance*

Francja opowiada się za uproszczeniem systemu wzajemnej zgodności (ang. *cross compliance* – CC, fr. *conditionnalité*). Obecny system nie jest wystarczająco czytelny i precyzyjny. Jest to 14 dyrektyw i 5 rozporządzeń.

W opinii francuskich ekspertów istotne jest uwzględnienie specyfiki branżowej w ramach systemu wzajemnej zgodności. W branżach intensywnej hodowli i wielkich upraw współzależność umożliwia redukcję negatywnych efektów zewnętrznych. W systemach hodowli ekstensywnej i mieszanych wzajemna zgodność powinna odgrywać rolę podtrzymywania ich pozytywnych funkcji w zakresie ochrony środowiska i dobrostanu zwierząt. W branży intensywnej hodowli mechanizmy rejestracji praktyk i respektowania limitu emisji związków

azotu wydają się najbardziej odpowiednie. W tym sensie wzajemna zgodność stanowi wsparcie dla istniejących uregulowań. Jednak warunki CC nie pozwalają na przewidywanie ich efektywności w sensie rezultatów finalnych, szczególnie w dziedzinie rozproszonych źródeł zanieczyszczeń. Rejestracja praktyk jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym, aby to osiągnąć. Uzupełnieniem powinny być działania szkoleniowe. W systemach wielkich upraw i mieszanych wymogi strukturalne, wyrażające się w powierzchni podlegającej ochronie środowiska i w płodozmianie, powinny zajmować kluczową pozycję. Wartość dodana wzajemnej zgodności w stosunku do istniejącego ustawodawstwa polega w tych branżach na wprowadzeniu zmian na podstawie aneksu IV kodeksu dobrych praktyk rolniczych i środowiskowych.

Eksperti wskazują, iż obecny system współzależności jest niedoskonały, ponieważ nie zawiera: 1) hierarchizacji celów technicznych dotyczących danego sektora, które obecnie są zbyt złożone; obecny system odniesienia jest zbyt rozbudowany i niewystarczająco przejrzysty; 2) odniesień do punktu wyjścia „t0”, co pozwoliłoby na pokazanie możliwości postępu technicznego i wyciąganie ewentualnych konsekwencji finansowych w przypadku nierespektowania reguł CC; 3) systemu sankcji, które byłyby współmierne do powagi uchybienia (progressywność); 4) prostych i wymiernych działań, np. płodozmian, powierzchni chronione środowiskowo, ogrodzenia, rejestr fitosanitarny [Ministère... 2006]. Eksperti podkreślają, że obecny system CC jest znacznie bardziej rygorystyczny w produkcji zwierzęcej niż w roślinnej. Powinna być większa indywidualizacja wymogów CC i ich oparcie na umowach z poszczególnymi rolnikami.

W 2005 r. 11,6% kontrolowanych rolników zostało ukaranych z powodu nierespektowania zasad CC; otrzymali karę na poziomie 1% płatności; 0,04% zostało ukaranych na poziomie 3% dopłat; 0,05% musiało zwrócić 5% dopłat [Chalmin, Bureau 2007, s. 53].

Według organizacji rolniczych i związków zawodowych (tab. 2), należy: zdefiniować listę wymogów CC na poziomie minimalnym, przyznając większą rolę kodeksowi dobrych praktyk rolniczych i środowiskowych (CGAAER), uprościć procedury CC (CR), zdefiniować bardziej precyzyjnie wymogi CC na poziomie europejskim (FNO), uprościć i odciążyć CC (FNB), wzmocnić CC (FCD), w odpowiedzi na likwidację obowiązkowego odłogowania wprowadzić powierzchnię kompensacji ekologicznej ze zróżnicowanymi wymogami; taka powierzchnia powinna objąć 5–7% użytków rolnych, co stanowiłoby *de facto* formę powrotu do obowiązkowego odłogowania (FNAB). FGA proponuje włączenie aspektów społecznych, obejmujących ustawodawstwo socjalne i dotyczące zdrowia pracowników, do kryteriów CC [Assises... 2008, s. 2–3].

Tabela 2

Francuskie związki i organizacje rolnicze działające w otoczeniu rolnictwa

Skrót	Pełna nazwa	Tłumaczenie
ANIA	Association Nationale des Industries Alimentaires	Krajowe Zrzeszenie Przemysłu Spożywczego
APCA	Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture	Zgromadzenie Stałe Izb Rolniczych
C de F, COOP de France	Coopérative de France	Francuska Spółdzielczość
CGAAER	Conseil Général de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Espaces Ruraux	Rada Ogólna ds. Rolnictwa, Wyżywienia i Obszarów Wiejskich
CGB	Confédération Générale des Planteurs de Betteraves	Organizacja Plantatorów Buraka Cukrowego
CNIEL	Centre National Interprofessionnel de l'Économie Laitière	Krajowe Międzybranżowe Centrum Mleczarstwa
CP	Confédération Paysanne	Konfederacja Wiejska
CR	Coordination Rurale	Współpraca Wiejska
FCD	Fédération du Commerce et de la Distribution	Zrzeszenie Handlowców i Dystrybutorów
FGA-CFDT	Fédération Générale Agroalimentaire CFDT	Zrzeszenie Branży Rolno-spożywczej w ramach centrali związkowej CFDT
FLR	Fédération Label Rouge	Stowarzyszenie Producentów Wyrobów Regionalnych, oznaczonych etykietą Label Rouge
FNAB	Fédération Nationale d'Agriculture Biologique	Krajowe Zrzeszenie Rolnictwa Ekologicznego
FNAF-CGT	Fédération Nationale Agroalimentaire et Forestière CGT	Krajowe Zrzeszenie Branży Rolno-spożywczej i Leśnictwa w ramach centrali związkowej CGT
FNB	Fédération Nationale Bovine	Krajowe Zrzeszenie Hodowców Bydła
FNO	Fédération Nationale Ovine	Krajowe Zrzeszenie Hodowców Owiec
FNSEA	Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles	Krajowa Federacja Związków Zawodowych Rolników
JA	Jeunes Agriculteurs	Stowarzyszenie Młodych Rolników
ORAMA	b. d.	organizacja producentów zbóż i roślin oleistych

Źródło: Opracowanie własne.

Według jednego eksperta, z zasady nie powinno wynagradzać się respektowania prawa. Dlatego obecny system CC jest niezbyt adekwatny do sytuacji. W zamian można by wprowadzić rozwiązania zbliżone do stosowanych w przemyśle. Mógłby to być system certyfikacji, gdyż nie ma potrzeby traktowania rolników jako potencjalnych przestępców i zbyt częstego kontrolowania ich [Bourgeois 2008]. Inny ekspert postuluje, aby CC było dostosowane na poziomie regionalnym i uproszczone [Gohin 2008]. Trzeci ekspert podkreśla trudności podczas kontroli CC w zakresie ustalenia związków przyczynowo-skutkowych między praktykami rolniczymi a obserwowanym rezultatem. Jeśli np. pogarsza się stan wód podziemnych, z reguły nie można przypisać winy konkretnemu rolnikowi. Dlatego też należy uprościć system CC, usuwając z niego te dyrektywy, gdzie kontrola ich przestrzegania jest fikcją [Vindel 2008]. Czwarty ekspert popiera bardziej efektywne wykorzystanie mechanizmu wzajemnej zgodności, co może nadać większą legitymizację polityce rolnej, ponieważ środowisko naturalne należy traktować jako dobro strategiczne. Zakres CC powinien zależeć od wysokości przyznawanych płatności bezpośrednich. Można by zastosować podobne mechanizmy, jak w międzynarodowych konwencjach dotyczących ochrony rzek granicznych [Jayet 2008].

Eksperti dopuszczają możliwość ponownego zdefiniowania katalogu wymogów wzajemnej zgodności. Należałoby usunąć z niego te, których nie można egzekwować. Francja uważa zarządzanie zasobami wodnymi za kwestię priorytetową. Opowiada się za podejściem zarówno ilościowym (dobre zarządzanie irygacją), jak i jakościowym (redukcja zanieczyszczeń przez bardziej ostrożne stosowanie nakładów w rolnictwie).

Czy obciążać wymogami CC importerów?

Francja popiera wzmocnienie reżimu bezpieczeństwa sanitarnego i zgodności z normami wspólnotowymi w stosunku do importowanej żywności, zwierząt i roślin. Wzrost intensywności wymiany międzynarodowej podnosi ryzyko przenoszenia chorób, mających wpływ na zdrowie ludzi, zwierząt i roślin. Według Francji, Unia Europejska musi zapewnić nie gorsze warunki konkurencji dla producentów rolnych na swoim terytorium niż dla importerów żywności. Dlatego opowiada się za wzmocnieniem kontroli na granicach zewnętrznych UE. Francja postuluje stworzenie nowych ram strategicznych w tym zakresie, które opierałyby się na analizie ryzyka.

Francja proponuje zwiększenie finansowania europejskiego i krajowego dla zintegrowanego systemu informatycznego TRACES, który pozwala na zarządzanie danymi dotyczącymi importu zwierząt żywych i produktów pochodzenia zwierzęcego. Według Francji, powinien on być rozszerzony na sektor fitosanitar-

ny w powiązaniu z systemem EUROPHYT. System informacyjny powinien stanowić prawdziwe narzędzie pomocy dla decydentów. Ponadto, należy wzmocnić koordynację działań między różnymi służbami rządowymi, które działają w całym cyklu importowym. Inspekcje wspólnotowe odkryły pewne słabości we współpracy między służbami celnymi a sanitarnymi. Poza tym międzynarodowa współpraca w ramach pomocy technicznej powinna stanowić istotny element dyplomacji wobec krajów rozwijających się, które są eksporterami lub potencjalnymi eksporterami żywności na rynek europejski. Podjęto już inicjatywę w tej dziedzinie w ramach programu *Better training for safer food*. Należy wspierać organizacje międzynarodowe, które są odpowiedzialne za wypracowywanie norm i pomoc techniczną.

Lepsze opanowanie ryzyka należy oprzeć na zasadach zdefiniowanych przez *Codex alimentarius*, Światową Organizację Zdrowia Zwierząt i Międzynarodową Konwencję Ochrony Roślin. Większą rolę w koordynacji i realizacji ewaluacji naukowych ryzyka sanitarnego i fitosanitarnego dotyczącego towarów sprowadzanych do UE powinna odgrywać Europejska Agencja Bezpieczeństwa Żywności, która posiada już odpowiednie kompetencje (Rozporządzenie (WE) nr 178/2002).

Ważnym elementem systemu ochrony przed zagrożeniami sanitarnymi i fitosanitarnymi w imporcie są inspekcje unijne. Należy zwiększyć liczbę inspekcji w sektorze roślinnym. Powinna być stworzona lista krajów i przedsiębiorstw uprawnionych do eksportu na rynek europejski. Obecnie nie ma takiej listy na poziomie przedsiębiorstw. Byłoby to w pewnym sensie wzorowanie się na praktykach rosyjskich – nadawanie uprawnień do importu dla wybranych firm.

Francja zwraca uwagę na zakłócenia konkurencji w wyniku innych przepisów we Wspólnocie i w krajach trzecich. Koszty produkcji europejskich rolników są wyższe z tego powodu. Dotyczy to zakazu stosowania pewnych substancji chemicznych bądź ich ograniczeń w produktach żywnościowych, a także przepisów dotyczących dobrostanu zwierząt i pochodzenia poszczególnych składników (ang. *tracability*, fr. *traçabilité* – termin niemający polskiego odpowiednika, oznaczający możliwość śledzenia pochodzenia składników produktów żywnościowych przez konsumentów). Zdaniem Francji, UE powinna czuwać nad przestrzeganiem tych zasad poprzez zawieranie odpowiednich zapisów w umowach bilateralnych i obowiązujących w handlu światowym. Ponadto, UE powinna rozwinąć system informacji konsumentów na temat specyfiki produkcji rolniczej we Wspólnocie [Ministère... 2008a].

Propozycje zmian systemu modulacji

Debata nad brakiem egalitarności rozkładu płatności bezpośrednich prowadzi do pomysłu Komisji Europejskiej, aby wprowadzić maksymalny limit płatności na gospodarstwo, który być może uwzględniałby kwotę wolną opartą na

intensywności zaangażowania siły roboczej. Doświadczenia poprzednich negocjacji (w szczególności z 2003 r.) wskazują jednak, że ta debata szybko prowadzi w ślepy zaułek, biorąc pod uwagę twarde sprzeciwy kilku krajów członkowskich w stosunku do samej zasady limitowania, jak również trudności z ustaleniem takiego limitu na poziomie całej Unii. Ponadto, wprowadzenie takiego limitu byłoby dość łatwe do obejścia. Jest to zatem rozwiązanie raczej mało wysublimowane i niezbyt skuteczne.

Bardziej subtelne, zdaniem Francji, byłoby wprowadzenie możliwości w ramach WPR po 2013 roku dla poszczególnych krajów członkowskich, aby stosowały system redukcji dopłat bezpośrednich oparty na skali progresywnej w zależności od rozmiaru gospodarstwa i z kwotą wolną uwzględniającą zaangażowanie zasobów ludzkich. Na obecnym etapie dyskusji nie ma szczegółów tej propozycji. Zakłada ona zróżnicowane rozwiązania w poszczególnych krajach członkowskich. To władze krajowe miałyby ustalać szczegółowe kryteria i progi [COPEIAA 2007, s. 4].

Limitowanie dopłat na podstawie wielkości zatrudnienia w gospodarstwie jest obiecującą ścieżką według francuskich ekspertów. Powstaje jednak problem ustalenia maksymalnej liczby pracowników, która by determinowała wielkość kwoty wolnej od redukcji dopłat bezpośrednich. Byłaby ustalana proporcjonalnie do wielkości obszarowej gospodarstwa, ale także należałoby wziąć pod uwagę profil produkcyjny gospodarstwa i być może dodatkowe kryteria, np. warunki naturalne.

Organizacje rolnicze i związki zawodowe opowiadają się za następującymi rozwiązaniami: wspieranie degresywności największych dopłat, aby legitymizować system (CGAAER), wprowadzenie górnych limitów pomocy pod warunkiem, że zaoszczędzone środki pozostaną w danym kraju członkowskim (FNO), niewprowadzanie górnego limitu wsparcia (COPA), przeorientowanie wsparcia w zależności od wybranych kryteriów, jak: powierzchnia pastwisk, wrażliwe typy produkcji, siła robocza, praktyki środowiskowe (APCA), obliczanie górnego limitu na podstawie zaangażowanej siły roboczej (FGA), ostrożność w definiowaniu minimalnej wymaganej powierzchni, aby nie skrzywdzić producentów warzyw i pszczelarzy (FNAB), brak redukcji najwyższych dopłat, gdyż poziom dochodów netto nie jest skorelowany z poziomem wsparcia; księgowe podejście do subwencji i publikacja listy beneficjentów szkodzą wizerunkowi rolników w społeczeństwie (CR), definiowanie „prawdziwych” rolników nie powinno zasłaniać konieczności rozwoju wielozawodowości mieszkańców obszarów wiejskich (FGA) [Assises... 2008, s. 3–4].

Limit maksymalny nie jest zbyt ważny dla Francji, gdyż niewielki odsetek rolników by go przekraczał. Byłyby to zresztą głównie przedsiębiorstwa. Z tego względu prawie nie istnieje zagrożenie dzieleniem gospodarstw rolnych w wyniku wprowadzenia górnego limitu dopłat bezpośrednich we Francji.

Środki uzyskane z progresywnego ograniczania dopłat bezpośrednich w zależności od wielkości gospodarstwa mogłyby zostać przeznaczone na finansowanie inicjatyw podejmowanych przez gospodarstwa rolne promujących zrównoważony rozwój lub mogłyby służyć finansowaniu wsparcia publicznego dla systemu zarządzania ryzykiem ekonomicznym.

Francja postuluje, aby pobierać opłaty (art. 69) na bazie wszelkich dopłat bezpośrednich z I filara (zarówno rozdzielonych od produkcji, jak i związanych z nią). Środki w ten sposób zgromadzone oraz zaoszczędzone w związku z wprowadzeniem limitów wsparcia mogłyby służyć wzmocnieniu niektórych typów produkcji w danym kraju członkowskim przez udzielanie dodatkowego wsparcia w przeliczeniu na hektar w zależności od rodzaju aktywności produkcyjnej.

Francja ma trzy priorytety co do wykorzystania wyżej wymienionych środków: 1) branża owczarska (mimo że Komisja Europejska nie przewiduje żadnych specjalnych rozwiązań dla tego sektora, Francja proponuje udzielanie dodatkowego wsparcia do hektara); 2) produkcja mleka na obszarach górskich – Komisja Europejska dopuszcza możliwość wykorzystania art. 69; zdaniem Francji takie wsparcie jest niezbędne, aby uniknąć koncentracji produkcji mleczarskiej na niewielkich obszarach; 3) rolnictwo ekologiczne – Komisja Europejska dopuszcza wsparcie wyłącznie w ramach II filara; według Francji w ramach I filara miałyby być przyznawana dopłata do hektara.

W modelu Chatelliera rozważanych jest pięć możliwości wykorzystania środków pochodzących z modulacji: 1) M1 – wzmocnienie w sposób proporcjonalny II filara WPR w jego obecnym kształcie; 2) M2 – wzmocnienie w sposób proporcjonalny działań rolnośrodowiskowych (fr. MAE); 3) M3 – zasilenie dopłat dla obszarów naturalnie upośledzonych (fr. ICHN); 4) M4 – wsparcie zatrudnienia w rolnictwie przez przyznanie subwencji na poziomie 2325 euro na roczną jednostkę pracy (ang. AWU, fr. UTA); 5) M5 – zasilenie płatności jednolitych na poziomie 65 euro/ha. Zakładana stopa modulacji wynosi 20%. W tabeli 3 wskazano wpływ poszczególnych opcji zmian na dochody rolnicze w zależności od profilu produkcji [Guyomard et al. 2008, s. 62].

Związki rolnicze opowiadają się za uczynieniem z art. 69 jednego z głównych narzędzi I filara WPR (CGAAER, FNSEA). Zastosowanie tego artykułu miałyby służyć przekierowaniu środków finansowych do wrażliwych sektorów (FNO) [Assises... 2008, s. 3].

Zdaniem jednego z ekspertów, środki zaoszczędzone z limitowania płatności bezpośrednich można by przeznaczyć na magazynowanie płodów rolnych [Bourgeois 2008]. Drugi ekspert proponuje, aby te oszczędności przeznaczyć na realizację celów Strategii Lizbońskiej [Gohin 2008]. Trzeci ekspert optuje za wspieraniem inwestycji służących ochronie środowiska naturalnego i badań naukowych [Jayet 2008].

Tabela 3

Wpływ różnych wariantów wykorzystania środków z modulacji na dochody francuskich gospodarstw rolnych w zależności od profilu produkcji (w tys. euro rocznie)

Specjalizacja gospodarstw	M1	M2	M3	M4	M5
PRODUKCJA MLEKA					
w tym:	-0,6	-0,5	-0,1	-1,2	0,0
oparta na uprawach kukurydzy	-4,2	-3,5	-5,3	-1,4	-1,2
częściowo oparta na kukurydzy	-0,4	-0,3	+0,3	-0,5	+0,5
oparta na posiadanych łąkach i pastwiskach	+10,7	+9,8	+16,0	+1,0	+2,3
zróżnicowane metody produkcji	-4,8	-4,5	-5,9	-2,9	-0,8
WOŁOWINA	+2,4	+2,4	+3,1	-2,3	+0,1
OWCE I KOZY	+8,8	+6,3	+12,6	+0,5	+2,1
TRZODA CHLEWNA I DRÓB	-0,6	-0,2	-1,0	+2,8	+0,1
WIELKIE UPRAWY (zboża, rośliny oleiste i białkowe)	-5,2	-4,6	-6,5	-2,6	-0,7
WINO	+0,8	+1,0	-0,2	+6,1	0,0
POZOSTAŁE	+2,0	+0,8	-0,1	+9,5	+0,1
RAZEM	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Guyomard et al. 2008, s. 63].

W jaki sposób finansować II filar?

Ekspert francuscy zadają pytanie, czy jest sens zachowania podziału WPR na dwa filary, czy może należałoby dokonać ich fuzji, biorąc pod uwagę fakt, że główna różnica między filarami dotyczy współfinansowania lub jego braku. Ewolucja płatności bezpośrednich w kierunku ryczałtu na hektar zbliżyłaby ten system do instrumentów rolnośrodowiskowych z II filara, przynajmniej pod względem konceptualnym. Jednak wówczas istnieje wielkie ryzyko generalizacji techniki współfinansowania.

Zdaniem francuskich znawców przedmiotu, rozwój obszarów wiejskich stanowi zbyt ważną dziedzinę dla przyszłości Europy, aby była traktowana jako zmienna dostosowawcza w europejskich negocjacjach budżetowych (jak już to miało miejsce w grudniu 2005 r.) i aby była finansowana z nadwyżek budżetowych. Powstaje więc problem zasilenia budżetu wspólnotowego środkami przystającymi do deklarowanych ambicji w tej dziedzinie [COPEIAA 2007, s. 5].

Francja ma na celu konsolidację WPR na poziomie I filara w celu zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Francja zamierza zaproponować możliwość użycia I filara – poprzez opłatę (byłoby to nowe rozwiązanie we Francji – zmodyfiko-

wany art. 69) pobieraną na bazie wszystkich form pomocy, zarówno związanych z produkcją, jak i rozdzielonych od niej – do utworzenia mechanizmu zarządzania ryzykiem klimatycznym i do utrzymywania aktywności produkcyjnej na wszystkich obszarach.

Architektura francuskiego programu rozwoju obszarów wiejskich jest wyjątkowo skomplikowana. Programowanie zawiera dominujący komponent krajowy, co odróżnia Francję od innych dużych krajów członkowskich UE. Ponadto określono bardzo dużą liczbę działań i poddziałań (np. działania rolnośrodowiskowe obejmują 150 poddziałań we Francji), co zmniejsza transparentność obecnego systemu [CNASEA 2004, s. viii].

W latach 2007–2013 francuski program rozwoju regionalnego (PDRH) opiera się na 4 osiach: 1) konkurencyjność rolnictwa i leśnictwa – zasoby ludzkie (szkolenia, młodzi rolnicy, doradztwo, renty strukturalne), kapitał fizyczny (inwestycje, przetwórstwo, infrastruktura), jakość produkcji (wdrażanie norm, promocja jakości); 2) środowisko i zarządzanie przestrzenią – ziemia rolnicza (programy rolnośrodowiskowe, dobrostan zwierząt, inwestycje nieprodukcyjne, wsparcie dla obszarów górskich i upośledzonych, Natura 2000); 3) dywersyfikacja gospodarcza i jakość życia – jakość życia (usługi dla gospodarki, odnowa wsi, kształcenie, wsparcie dla strategii rozwoju lokalnego) i dywersyfikacja ekonomiczna (pomoc dla mikroprzedsiębiorstw, turystyka, zachowanie dziedzictwa naturalnego i kulturowego); 4) Leader – partycypacyjne podejście do rozwoju wsi. Najwyższym poziomem wsparcia charakteryzuje się oś 2 (56% wydatków publicznych). Ponad połowa wydatków publicznych (53%) pochodzi z Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Wsi (EFRRW). Poza tym PDRH zawiera działania uzupełniające, nieuprawnione do współfinansowania z EFRRW, których wartość wynosi 25% środków publicznych (tab. 4) [Aubert et al. 2007, s. 2].

Zanim podejmie się debatę nad reformami mechanizmu modulacji (dobrowolna, obowiązkowa, poziom), należy zadać sobie pytanie dotyczące znaczenia systemu naczyń połączonych między I a II filarem i zastosowania funduszy w ten sposób przetransferowanych – które działania zlikwidować, jakie są rzeczywiste potrzeby finansowe. Wiele badań wskazuje na to, że pomimo tego, że rolnicy pozostają głównymi aktorami w procesie utrzymywania krajobrazu i zarządzania zasobami naturalnymi, to jednak nie są już głównymi aktorami w zakresie dynamiki gospodarczej obszarów wiejskich. Stąd można podać w wątpliwość fakt, dlaczego mieliby oni sami zasilać II filar przez opłaty pobierane na podstawie ich dopłat bezpośrednich (modulacja, finansowanie II filara wyłącznie z budżetu WPR, mimo że beneficjentami są nie tylko rolnicy). W tym kontekście warto zauważyć, że jedna z osi rozwoju obszarów wiejskich dotyczy rolnictwa tylko w marginalny sposób (oś 3).

Tabela 4

Priorytetowe osie i źródła finansowania francuskiego programu rozwoju wsi w latach 2007–2013 (mln euro)

Budżet (bez pomocy technicznej)	Oś 1	Oś 2	Oś 3	Oś 4	Razem	Procent środków publicznych
EFRRW (1)	1 632 31%	3 041 58%	326 6%	259 5%	5 258 100%	53 x
Budżet krajowy, samorządy i pozostałe (2)	1 632 35%	2 488 53%	326 7%	212 5%	4 658 100%	47 x
Wydatki publiczne (1+2)	3 263 33%	5 530 56%	652 7%	471 5%	9 915 100%	100 x
Działania uzupełniające „top up” (3)	495 20%	1 797 71%	220 9%	5 0%	2 516 100%	25 x
PDRH razem (1+2+3)	3 759	7 326	872	475	12 432	125

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Aubert et al. 2007, s. 2].

Z punktu widzenia budżetu Francja nie ma interesu w podwyższaniu modulacji, gdyż pociąga ona za sobą konieczność współfinansowania. Zatem zwiększenie modulacji prowadzi do obniżenia francuskiej stopy zwrotu z budżetu UE. Obecnie Francja odzyskuje tylko 80% środków zgromadzonych w wyniku modulacji i tylko 90% z nich może służyć wsparciu rolnictwa. Ponadto Francja zaleca umiarkowanie w tego typu transferach budżetowych ze względu na ryzyko niewiedzy lub niemożności prawidłowego wykorzystania środków w ten sposób gromadzonych.

Francja ocenia, że wysoce prawdopodobny jest scenariusz utrzymania modulacji niezależnie od kierunku zmian WPR. W związku z tym interesy Francji obejmują: 1) ograniczoną progresję stopy obowiązkowej modulacji bez możliwości jej podnoszenia na poziomie narodowym; 2) całkowitą koncentrację prętransferowanych środków na działaniach wspierających rolnictwo w kierunku zrównoważonego rozwoju – działania rolnośrodowiskowe, wsparcie inwestycji produkcyjnych i instrumenty zarządzania ryzykiem ekonomicznym [COPEIAA 2007, s. 4–5]. Według jednego z ekspertów, zwiększanie stopy modulacji nie powinno być znaczące. Można natomiast zastanowić się nad systemem progresywnym [Vindel 2008].

Według organizacji rolniczych, w interesie Francji leży: sprzeciw wobec wzmocnienia obowiązkowej modulacji na rzecz II filara (C de F, CR, ORAMA, COPA, FNSEA, JA) z powodu ryzyka utraty tych środków, ich zbytniego rozproszenia i trudności związanych z zasadą współfinansowania, lepsze ukierunkowanie II filara na rozwój obszarów wiejskich (CGAAER), legitymizacja

II filara przez wsparcie rolnictwa na obszarach upośledzonych i wsparcie zakładania gospodarstw (CP), wzmocnienie II filara (FNO, FGA). FNO opowiada się za: unikaniem zbytniego rozproszenia budżetu WPR; zapewnieniem, aby współfinansowanie i subsydiarność nie generowały zbytnich zakłóceń między krajami członkowskimi, a nawet między regionami; poszukiwaniem większej korelacji między ograniczeniami rolnośrodowiskowymi a stopą zwrotu finansowego; wzmocnianiem dotychczasowych instrumentów rozwoju wsi, co nie powinno oznaczać wprowadzania dodatkowych ograniczeń. FNAB proponuje: zrównoważenie I i II filara przez podwyższenie modulacji do 13% w 2013 r., wspierając w szczególności rolnictwo ekologiczne; określić europejski cel, wyrażony liczbowo, odnośnie rolnictwa ekologicznego i wesprzeć jego realizację przez dopłaty do konwersji; taki cel powinien wynosić 20% powierzchni użytków rolnych w 2020 r. FNB uważa, iż należałoby: przeorientować narodowy plan rozwoju obszarów wiejskich w kierunku wspierania polityki stosowania oznaczeń jakości; zmniejszyć krajowe opodatkowanie i wspierać produkcję jakościową korzystną z punktu widzenia ochrony środowiska; uelastyczyć i uprościć system. Zdaniem ANIA, w przypadku rozszerzenia modulacji Francja powinna wspierać podejście obowiązkowe, a nie dobrowolne, które generuje zakłócenia konkurencji [Assises... 2008, s. 7–8].

Podsumowanie

Francja nadal stosuje system płatności bezpośrednich oparty na wartościach historycznych i maksymalnie powiązanych z produkcją. Opowiada się za uproszczeniem zasad wzajemnej zgodności dopłat bezpośrednich (*cross compliance*). Ponadto, proponuje wzmocnienie wymogów sanitarnych i ekologicznych w stosunku do importerów roślin, zwierząt i żywności na teren Wspólnoty, aby wyrównać warunki konkurencji z rolnikami europejskimi, zobowiązanymi do przestrzegania reguł wzajemnej zgodności. Francja jest niechętna podwyższaniu stopy modulacji ze względu na niekorzystne skutki budżetowe takiego rozwiązania. Poparłaby jednak ustanowienie limitu maksymalnego płatności bezpośrednich w zależności od wielkości siły roboczej zaangażowanej w gospodarstwie. Francja opowiada się za stosowaniem reguł obowiązujących w I filarze WPR także w odniesieniu do finansowania instrumentów rozwoju obszarów wiejskich.

W podsumowaniu warto także skonfrontować przedstawiane powyżej argumenty dotyczące stosowania zasady wzajemnej zgodności i modulacji ze stanowiskiem negocjacyjnym polskiego rządu w ramach przeglądu WPR. Rząd RP postulował późniejsze wdrożenie w nowych państwach członkowskich zasady wzajemnej zgodności w obszarze C (dobrostan zwierząt), zsynchronizowane

z dochodzeniem do pełnych płatności i uwzględniające proces restrukturyzacji sektora produkcji zwierzęcej w Polsce. Polski rząd uważał, że propozycje Komisji Europejskiej w tej dziedzinie są niewystarczające w zakresie uproszczenia i lepszego ukierunkowania przepisów dotyczących wymogów wzajemnej zgodności i w związku z tym wskazywał na konieczność dalej idących uproszczeń w tym zakresie. W szczególności wymogi dobrej kultury rolnej, zgodnej z ochroną środowiska, powinny być dostosowane do warunków poszczególnych krajów/regionów oraz powinny być opcjonalne [Rada Ministrów 2008, s. 5].

Polska podkreślała, że konieczne jest utrzymanie kryterium spójności przy podziale środków uzyskanych w wyniku dodatkowej modulacji. Jednocześnie Polska uważała, że nowe państwa członkowskie powinny być objęte obowiązkową modulacją dopiero w momencie uzyskania pełnych płatności bezpośrednich tj. od 2013 roku, kiedy nie będą już stosowane płatności krajowe CNDP, a jej wdrażanie powinno być stopniowe, zaczynając od 3%. Jednocześnie rząd RP stał na stanowisku, że wprowadzenie jednolitego podejścia w zakresie skali zwiększania redukcji płatności (w zależności od wielkości gospodarstw) wymaga w pierwszym rzędzie wyrównania intensywności wsparcia (stawek płatności) między państwami członkowskimi. Postulowano, aby w państwach członkowskich, w których kwota płatności bezpośrednich przypadająca na 1 ha użytków rolnych jest poniżej średniej unijnej, powiększenie stopnia redukcji dla kolejnych przedziałów wielkości gospodarstw było mniejsze niż w pozostałych państwach. Polska postulowała zróżnicowanie minimalnej wielkości gospodarstwa uprawnionego do płatności wyrażonej kwotowo od średniej stawki płatności w danym państwie członkowskim [Rada Ministrów 2008, s. 10–11].

Literatura

- ASSISES DE L'AGRICULTURE. GROUPE BILAN DE SANTÉ DE LA PAC: *Synthèse des contributions reçues le 28 janvier 2008*, Paryż 2008.
- AUBERT F., BERRIET-SOLLIEC M., GAIGNÉ C.: *La dimension rurale du deuxième pilier: une politique territorialisée de l'agriculture*, Recherches en Économie et Sociologie Rurales, 2007, nr 2–3.
- BOURGEOIS L.: Wywiad udzielony autorowi niniejszego opracowania, Paryż, 1 lipca 2008.
- CHALMIN P., BUREAU D.: *Perspectives agricoles en France et en Europe*, La Documentation française, Paryż 2007.
- CNASEA (Centre National pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles): *Évaluation à mi-parcours portant sur l'application en France du règlement CE n°1257/1999 du Conseil, concernant le soutien au développement rural*, Clichy 2004.
- COPEIAA (Conseil de Prospective Européenne et Internationale pour l'Agriculture et l'Alimentation): *Eléments pour une position française dans la préparation du «Bilan de Santé» de la PAC*, Paryż 2007.

- GOHIN A.: Wywiad udzielony autorowi niniejszego opracowania, Rennes, 3 lipca 2008.
- GUYOMARD H., LE MOUËL C., JEZ C., FORSLUND A., FOURNEL E.: *Prospective «Agriculture 2013». Résultats et enseignements principaux par thème*, INRA, Paryż 2008.
- JAYET P.-A.: Wywiad udzielony autorowi niniejszego opracowania, Grignon, 4 lipca 2008.
- KOMISJA EUROPEJSKA: *Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2007*, Bruksela 2008.
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE: *Étude prospective stratégique de la conditionnalité des aides et évaluation ex ante de sa mise en œuvre. Note de synthèse*, Paryż 2006.
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE: *Importation d'aliments, d'animaux et de végétaux: sécurité sanitaire et conformité aux règles communautaires*, Paryż 2008a.
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA PÊCHE: *Vers une nouvelle politique agricole commune: ouvrons le débat*, Paryż 2008b.
- RADA MINISTRÓW: *Stanowisko Rządu w sprawie Przeglądu WPR*, Warszawa 2008.
- VINDEL B.: Wywiad udzielony autorowi niniejszego opracowania, Paryż, 4 lipca 2008.
- Wybrane akty prawne dotyczące modulacji płatności bezpośrednich.
- Wybrane akty prawne dotyczące zasady wzajemnej zgodności.

Reform of the System of Cross Compliance and Modulation of the Direct Payments from the Prospect of France

Abstract

This paper aims at identifying the position of France in the field of possible evolution of the system of cross compliance and modulation of the direct payments. It is based on the arguments used by the French ministry of agriculture, representatives of farmers' unions and organizations as well as agricultural policy experts from leading research institutes in France. France still applies the system of direct payments based on historical values and minimally decoupled. It favours a simplification of cross compliance rules and obligations. Moreover, it proposes to strengthen the sanitary and ecological requirements for the importers of animals, plants, and food into the European Union so as to create a level playing field for all competitors. Though reluctant to increase the modulation rate, France would support reconstructing it on the basis of not only farm size but also labour employed on farm. Finally, France proposes to extend the rules applied within pillar I of the CAP to pillar II instruments.

Monika Utzig

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW w Warszawie

Ryzyko operacyjne w pomiarze adekwatności kapitałowej banku

Wstęp

Banki są instytucjami zaufania publicznego, dlatego zobowiązane są do przestrzegania nadzorczych regulacji ostrożnościowych. Ponieważ utrzymywanie kapitału własnego na poziomie dostosowanym do prowadzonej działalności jest czynnikiem istotnie wpływającym na poprawę bezpieczeństwa złożonych w bankach wkładów, istotne miejsce pośród zewnętrznych regulacji nadzorczych zajmują regulacje adekwatności kapitałowej.

Istotą działalności banku jest podejmowanie ryzyka. Najważniejsze kategorie ryzyka w banku to ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe i zyskujące w ostatnich latach na znaczeniu ryzyko operacyjne, które zostało określone w Nowej Umowie Kapitałowej Komitetu Bazylejskiego jako ryzyko strat wynikających z niedostosowania lub zawodności wewnętrznych procesów, ludzi i systemów technicznych lub ze zdarzeń zewnętrznych [International Convergence 2004, s. 137].

Ponieważ ryzyko operacyjne zyskuje na znaczeniu, a straty nim spowodowane mogą istotnie zagrozić stabilności systemu bankowego, kategoria ta została wprowadzona do minimalnych wymogów nadzorczych, którymi objęte są banki. Ryzyko operacyjne znalazło się w konstrukcji współczynnika wypłacalności określonego przez Komitet Bazylejski do spraw Nadzoru Bankowego w Nowej Umowie Kapitałowej. Wraz z wejściem w życie uchwały nr 1/2007 KNB również w Polsce w kalkulacji współczynnika wypłacalności uwzględniane są wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka operacyjnego [Uchwała nr 1/2007 KNB].

Celem opracowania jest przeanalizowanie problemu uwzględniania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego w pomiarze adekwatności kapitałowej banków. Omówiono kształt wprowadzonych w 2007 r. regulacji w tym zakresie. Podjęto też próbę oceny wpływu nowych unormowań na sektor bankowy w Polsce.

Pojęcie adekwatności kapitałowej

Adekwatność kapitałowa jest to wymóg posiadania przez bank (lub inną instytucję finansową) kapitałów własnych odpowiadających rozmiarom prowadzonej działalności i ponoszonemu ryzyku. Spełnianie wymogów adekwatności kapitałowej ma na celu zapewnianie bezpieczeństwa powierzonych bankom środków. Adekwatny kapitał własny nie jest wielkością bezwzględną. Za adekwatny uznaje się kapitał własny, który jest w stanie spełnić przypisane mu zadania [Büschgen 1997, s. 219]. Dokonując oceny adekwatności kapitałowej banku, bierze się pod uwagę wartość kapitałów własnych banku, udział kapitałów własnych w finansowaniu aktywów oraz tempo przyrostu kapitałów własnych w odniesieniu do tempa inflacji [Getka 2001, s. 219].

Bezwzględna wartość kapitałów własnych i ich udział w finansowaniu aktywów warunkują wielkość podejmowanej akcji kredytowej, a ich wielkość na odpowiednim poziomie ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa wkładów zdeponowanych w banku. Wyższe tempo przyrostu kapitałów własnych niż tempo inflacji świadczy o realnym przyroście, a niższe – o realnym spadku wielkości wyposażenia kapitałowego banku.

Bank adekwatny kapitałowo to taki, który utrzymuje fundusze własne na poziomie dopasowanym do ponoszonego ryzyka. Bank powinien stosować zasadę zachowania adekwatności kapitałowej do określania zasadniczych kierunków procesu zarządzania ryzykiem. Zgodne z nią, zarządzanie ryzykiem powinno opierać się na następujących założeniach [Getka 2001, s. 261]:

- wszystkie rodzaje ryzyka generują potencjalne straty,
- ostatecznym zabezpieczeniem strat jest kapitał własny,
- kapitał powinien wystarczyć do pokrycia potencjalnych strat wygenerowanych przez wszystkie rodzaje ryzyka.

W wypadku wystąpienia zagrożenia adekwatności kapitałowej banku możliwych jest kilka rozwiązań [Świdorski 1999, s. 32]:

- powiększenie kapitału przez emisję dodatkowych akcji,
- powiększenie kapitału w drodze tworzenia rezerw kapitałowych i rezygnacji z wypłacania dywidendy,
- odsprzedaż części aktywów.

Podejmowane działania mają na celu uzyskanie dodatkowego kapitału mającego zapewnić wypłacalność banku. Odsprzedając aktywa w celu zażegnania zagrożenia adekwatności kapitałowej, bank musi liczyć się z ryzykiem uzyskania niższej ceny i poniesieniem straty.

Ze względu na występowanie niewypłacalnych kredytobiorców banki nie mogą całkowicie uniknąć ryzyka, mogą jednak dostosować do niego zapotrzebowanie na kapitał. Wyznaczenie zapotrzebowania na kapitał ułatwiają wskaźniki

kapitałowe, pokazujące, do jakiej granicy banki mogą finansować straty i godzić się na utratę aktywów bez narażania depozytariuszy na utratę wkładów [Kaźmierczak 2003, s. 76–77].

Dlaczego konieczne było wprowadzenie wymogów adekwatności kapitałowej w bankach? Pierwszym, najbardziej oczywistym argumentem za wprowadzeniem wymogów adekwatności kapitałowej jest fakt, że kapitał własny jest buforem chroniącym depozytariuszy przed ryzykiem nieodzyskania wkładów. Zwiększanie tego bufora poprzez odpowiednie wymogi kapitałowe zwiększa bezpieczeństwo złożonych depozytów. Drugim, mniej oczywistym argumentem jest to, że wymogi adekwatności kapitałowej mają zdolność ograniczania ryzyka moralnego wynikającego z faktu, że inwestowane przez banki środki finansowe są własnością depozytariuszy, którzy nie mają kontroli nad polityką inwestycyjną banku [Blum, Hellwig 1995, s. 741].

Adekwatność kapitałowa w instytucji finansowej określana jest w ujęciu bezwzględnym, przez określenie wymaganej kwoty posiadanych funduszy własnych, i w ujęciu względnym, przez ustalenie wymaganej relacji kapitałów własnych do prowadzonej działalności i ponoszonego ryzyka. Relacja kapitałów własnych do skali prowadzonej działalności i związanego z nią ryzyka ujęta jest w syntetycznym współczynniku wypłacalności.

Głównym ponadnarodowym ośrodkiem opracowującym regulacje ostrożnościowe w zakresie adekwatności kapitałowej jest Komitet Bazylejski do spraw Nadzoru Bankowego. Wypracowane przez niego rozwiązania nie są normami, a tylko wskazówkami dla krajowych systemów nadzorczych. Rozwiązania zaproponowane przez Komitet Bazylejski są jednak zwykle implementowane do krajowych rozwiązań prawnych. Najnowsze ustalenia Komitetu Bazylejskiego w zakresie adekwatności kapitałowej zawarte są w opracowanej w 2004 r. Nowej Umowie Kapitałowej (*New Capital Accord*, NUK) [International Convergence 2004].

Wraz z postępem prac prowadzonych nad normami adekwatności kapitałowej przez Komitet Bazylejski zmieniał się zakres uwzględnianego ryzyka. Pierwsza wersja współczynnika wypłacalności wprowadzona w 1988 r. obejmowała wymogi kapitałowe wyłącznie z tytułu ryzyka kredytowego [International Convergence 1988]. Na mocy modyfikacji Umowy Kapitałowej z 1996 r. rozszerzono współczynnik wypłacalności o wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka rynkowego [Dziekoński 2003, s. 14–15]. Wprowadzona w 2004 r. i obowiązująca (zgodnie z zaleceniami) od 2007 r. Nowa Umowa Kapitałowa w wyznaczaniu poziomu współczynnika wypłacalności uwzględnia wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka kredytowego, ryzyka rynkowego oraz ryzyka operacyjnego.

Normy adekwatności kapitałowej obowiązujące w Polsce są uregulowane w ustawie Prawo bankowe i w aktach wykonawczych do tej ustawy wydanych

przez Komisję Nadzoru Bankowego. Od początku 2008 r. rolę opracowywania aktów wykonawczych w zakresie uregulowań adekwatności kapitałowej przejęła Komisja Nadzoru Finansowego. Najnowszą regulacją w tym zakresie jest uchwała nr 1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 13 marca 2007 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka... [Uchwała nr 1/2007 KNB]. Uregulowania w zakresie adekwatności kapitałowej zawarte w uchwale nr 1/2007 KNB są przeniesieniem na grunt polski unormowań zawartych w Nowej Umowie Kapitałowej Komitetu Bazylejskiego.

Ryzyko operacyjne

Pojęcie ryzyka operacyjnego w literaturze przedmiotu wyjaśniane jest dwójako. Pierwsze historyczne definicje ryzyka operacyjnego przeciwstawiały ryzyko operacyjne ryzyku strategicznemu, określając je jako to ryzyko, którego przyczyna tkwi w decyzjach operacyjnych. Zgodnie z tym rozróżnieniem, ryzyko strategiczne związane było z długookresową działalnością banku, w szczególności ze strukturą właścicieli i zarządu banku oraz z podejmowanymi przez nich decyzjami. Ryzyko operacyjne wiązano natomiast z bieżącą działalnością banku i dzielono na występujące w obszarze finansowym oraz techniczno-organizacyjnym. W najnowszych publikacjach z zakresu finansów i bankowości mianem ryzyka operacyjnego określa się wyłącznie ryzyko techniczno-organizacyjne, ściśle powiązane z operacjami przeprowadzanymi przez bank i jego podstawową działalnością [Krasodomska 2008, s. 15–16].

Węższa definicja ryzyka operacyjnego została również przyjęta w Nowej Umowie Kapitałowej Komitetu Bazylejskiego, gdzie ryzyko operacyjne zostało określone jako „ryzyko straty wynikającej z niewłaściwych lub zawodnych wewnętrznych procesów, ludzi i systemów lub też ze zdarzeń zewnętrznych” [International Convergence 2004, s. 137]. Komitet Bazylejski wyróżnił następujące kategorie zdarzeń operacyjnych, które mogą skutkować wystąpieniem strat finansowych [Krasodomska 2008, s. 21–23]:

- oszustwo wewnętrzne – straty spowodowane przez pracowników mających na celu zamierzone oszustwo,
- oszustwo zewnętrzne – straty spowodowane przez osobę trzecią mającą na celu zamierzone oszustwo,
- zarządzanie kadrami i bezpieczeństwo pracy – straty wynikające z postępowania banku niezgodnego z prawem pracy, przepisami BHP, przejawami dyskryminacji itp.,

- klienci, produkty i praktyka biznesowa – straty spowodowane niezamierzonym lub wynikającym z zaniedbania niewypełnianiem obowiązków zawodowych w stosunku do klientów lub też z charakteru produktu,
- zniszczenie i uszkodzenie aktywów materialnych – straty wynikające z utraty lub zniszczenia aktywów fizycznych,
- zakłócenia działalności i błędy systemów – straty wynikające z zakłóceń w działalności i błędów systemów, np. błędy oprogramowania, przerwy w dopływie energii elektrycznej itp.,
- dokonywanie transakcji, dostawa oraz zarządzanie procesami – straty spowodowane błędami podczas przeprowadzania transakcji lub zarządzania procesami oraz wynikające z relacji z kontrahentami i dostawcami.

W uchwale nr 1/2007 KNB, będącej przeniesieniem unormowań NUK do polskiego systemu prawnego, ryzyko operacyjne zostało zdefiniowane jako „możliwość wystąpienia straty wynikającej z niedostosowania lub zawodności procesów wewnętrznych, ludzi i systemów lub ze zdarzeń zewnętrznych, obejmując również ryzyko prawne”. Definicja ta jest spójna z definicją wypracowaną przez Komitet Bazylejski zamieszczoną w Nowej Umowie Kapitałowej. Wyróżnia ona cztery czynniki ryzyka:

- procesy,
- ludzie,
- systemy,
- zdarzenia zewnętrzne.

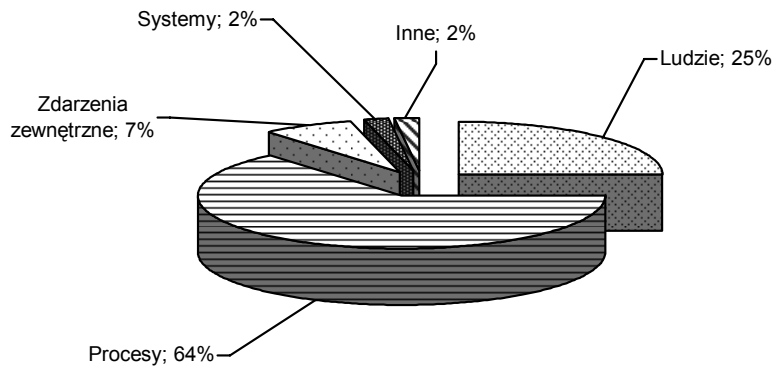
Pierwszy z wymienionych czynników ryzyka, procesy, obejmuje straty powstałe w wyniku błędów w przyjętych procedurach zewnętrznych lub wewnętrznych albo też braku niezbędnych procedur, co może doprowadzić do nieprawidłowego funkcjonowania organizacji oraz występowania nieumyślnych błędów ludzkich.

Czynnik ryzyka ludzie związany jest z dostępnością i kwalifikacjami pracowników, ich fluktuacją, zdolnościami do adaptacji, kulturą pracy, absencją kadry, zmęczeniem pracowników związanym z wykonywaniem pracy w godzinach nadliczbowych lub długotrwałym niewykorzystywaniem urlopu wypoczynkowego itp. Straty związane z tą kategorią z reguły są umyślne i dotyczą oszustw wewnętrznych dokonanych przez obecnych lub byłych pracowników.

Czynnik ryzyka systemy wiąże się z faktem, że bank realizuje swoją strategię i założone cele wykorzystując różnorodne systemy, zarówno tradycyjne, jak i teleinformatyczne, użytkowane w procesach bankowych. Zarówno na etapie tworzenia, wdrażania, jak i funkcjonowania systemy te mogą być źródłem strat operacyjnych.

Ostatnim wyróżnionym czynnikiem ryzyka operacyjnego są zdarzenia zewnętrzne. Kategoria ta obejmuje straty powstałe w wyniku przewidywalnych i nieprzewidywalnych zdarzeń niezależnych od organizacji.

W 2002 r. organizacja Risk Management Association przeprowadziła badania sektora bankowego, których celem było określenie, w jakim stopniu poszczególne czynniki ryzyka wpływają na ponoszone przez banki ryzyko operacyjne (wykres 1). Risk Management Association jest istniejącą od 1914 r. instytucją z siedzibą w Filadelfii, zrzeszającą około 3000 bankowych i niebankowych instytucji finansowych z Ameryki Północnej, Europy i Azji, reprezentowanych przez 18 000 specjalistów zarządzania ryzykiem [About RMA]. Ankieta była przeprowadzona wśród członków organizacji.



Wykres 1

Udział poszczególnych czynników ryzyka w całkowitym ryzyku operacyjnym
Źródło: Matkowski P., Zarządzanie ryzykiem operacyjnym, Kraków 2006, s. 25.

W opinii sektora bankowego największe zagrożenie ryzykiem operacyjnym związane jest z procesami. Według ankietowanych, kolejnym istotnym czynnikiem, mogącym skutkować ryzykiem operacyjnym, jest czynnik ludzki. Najmniejsze ryzyko zostało przypisane uznanym w opiniach sektora bankowego za w miarę bezpieczne systemom.

Należy podkreślić, że ryzyko operacyjne w ostatnich latach zyskuje na znaczeniu, a przypadki zmaterializowania się go są przyczyną znacznych strat ponoszonych przez instytucje finansowe. Dlatego też od lat 90. XX wieku bankowe i niebankowe instytucje finansowe zaczęły bacznie przyglądać się problemowi ryzyka operacyjnego, co spowodowane było znacznymi stratami spowodowanymi przez tę kategorię ryzyka.

Najbardziej spektakularne straty spowodowane ryzykiem operacyjnym to przypadki oszustw lub nadużyć dokonywanych przez pracowników banków. Najczęściej opisywane w literaturze przedmiotu przypadki takich zdarzeń to [Krasodomska 2008, s. 24–28]:

- Barings Bank, w którym w 1995 r. straty spowodowane przez niekontrolowane inwestycje w instrumenty pochodne dokonywane przez działającego w Singapurze dealera, N. Leeson, wyniosły ok. 1,4 mld USD i były przyczyną bankructwa banku,
- Daiwa Bank, w którym w 1995 r. handel obligacjami i ukrywanie strat z wykorzystaniem fałszowania dokumentów przez maklera T. Iguchi były przyczyną strat przekraczających 1 mld USD,
- Société Générale Bank, w którym w 2008 r. ujawniono sięgające 4,9 mln EUR straty, spowodowane przez skutecznie ukrywane przez Jerome'a Kerviela spekulacje na rynku terminowym.

Uwzględnienie w pomiarze adekwatności kapitałowej wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego jest odzwierciedleniem potrzeb banków wynikających z przemian zachodzących na rynkach finansowych. Największe znaczenie spośród nich mają: globalizacja, silna konkurencja na rynku usług finansowych oraz informatyzacja i automatyzacja czynności instytucji finansowych, przy jednoczesnym wykorzystywaniu coraz bardziej zaawansowanych programów i systemów wspomagających zarządzanie tradycyjnym ryzykiem bankowym.

Wprowadzenie elementu obejmującego ryzyko operacyjne do formuły wyznaczania współczynnika wypłacalności jest jak najbardziej uzasadnione zarówno bezpieczeństwem systemu bankowego w zmieniającym się otoczeniu, jak i potrzebami samych banków, które zdają sobie sprawę z istniejących zagrożeń.

Ryzyko operacyjne w pomiarze adekwatności kapitałowej banku

Głównym ośrodkiem budującym wzorce regulacji nadzorczych obowiązujących w wielu krajach świata jest Komitet Bazylejski do spraw Nadzoru Bankowego. Zgodnie z Nową Umową Kapitałową, wyznaczając współczynnik wypłacalności, banki powinny uwzględniać wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka kredytowego, rynkowego oraz operacyjnego. W zakresie wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego pozostawiono bankom dowolność wyboru jednej spośród dozwolonych przez Komitet Bazylejski metod [International Convergence 2004, s. 137–149]:

- metoda podstawowego wskaźnika (*basic indicator approach* – BIA),
- metoda standardowa (*standardized approach* – TSA), której odmianą jest alternatywna metoda standardowa (*alternative standardized approach* – ASA),
- metoda zaawansowana (*advanced measurement approach* – AMA).

Metoda podstawowego wskaźnika jest zgodnie z założeniami metodą najprostszą, jednocześnie jednak najmniej wrażliwą na ryzyko. Metoda standardowa charakteryzuje się wyższym stopniem złożoności i większą wrażliwością na ponoszone przez bank ryzyko. Najbardziej złożoną i charakteryzującą się największą wrażliwością na ryzyko jest metoda zaawansowana [Krasodomska 2008, s. 64].

Wdrożenie bardziej zaawansowanych metod jest bardziej kosztowne, gdyż wymaga stworzenia rozbudowanych baz danych i skomplikowanych systemów pomiaru ryzyka. Jednocześnie jednak metody o wyższym stopniu złożoności mogą pozwolić na obniżenie wymogów kapitałowych, generując tym samym korzyści dla banku. Dodatkową korzyścią z wykorzystywania bardziej zaawansowanych metod jest lepsze dopasowanie do ponoszonego przez bank ryzyka, a w rezultacie poprawa jego bezpieczeństwa.

Również w unormowaniach polskich, zawartych w uchwale nr 1/2007 KNB, pozwolono bankom na wybór jednej spośród następujących metod wyznaczenia wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego [Uchwała nr 1/2007 KNB, załącznik nr 14]:

- metoda podstawowego wskaźnika.
- metoda standardowa,
- zaawansowana metoda pomiaru.

Zgodnie z metodą podstawowego wskaźnika, kapitał regulacyjny wyznaczany jest według następującej formuły:

$$K = \frac{\sum_{i=0}^2 \max(w_i; 0)}{n} \cdot 15\%$$

gdzie:

w_i – roczny wynik w i -tym roku,

n – liczba lat spośród ostatnich trzech, w których roczny wynik jest dodatni.

Wyliczony zgodnie z metodą podstawowego wskaźnika wymóg kapitałowy na ryzyko operacyjne jest równy przeciętnemu rocznemu dodatniemu wynikowi z trzech ostatnich lat, przemnożonemu przez ustalony na poziomie 15% wskaźnik.

Metoda podstawowego wskaźnika jest najprostszą i nie wymaga od banku konieczności ponoszenia dodatkowych nakładów związanych z kwalifikacją każdej z czynności bankowych do jednej z wydzielonych linii biznesowych czy też z konstrukcją własnego modelu wyceny ryzyka operacyjnego. Jednocześnie jednak, zgodnie z założeniami, stosowanie metody podstawowego wskaźnika będzie skutkowało najwyższymi wymogami kapitałowymi z tytułu ryzyka ope-

racyjnego i najniższym stopniem dopasowania do faktycznie ponoszonego przez bank ryzyka operacyjnego.

Bank stosujący metodę standardową, kolejną pod względem złożoności, musi przypisać wszystkie czynności do jednej spośród ośmiu linii biznesowych, z których każda ma przypisany określony współczynnik przeliczeniowy wyrażający jej ekspozycję na ryzyko operacyjne. Współczynniki przeliczeniowe przypisane każdej z linii biznesowych zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1

Współczynniki przeliczeniowe dla poszczególnych linii biznesowych

Linia biznesowa	Współczynnik przeliczeniowy
Bankowość inwestycyjna	18%
Działalność dealerska	18%
Detaliczna działalność brokerska	12%
Bankowość komercyjna	15%
Bankowość detaliczna	12%
Płatności i rozliczenia	18%
Usługi pośrednictwa (agencyjne)	15%
Zarządzanie aktywami	12%

Źródło: Uchwała nr 1/2007 KNB, załącznik nr 14.

Linia biznesowa bankowość inwestycyjna obejmuje gwarantowanie emisji instrumentów finansowych lub subemisję instrumentów finansowych z gwarancją przejęcia emisji, usługi związane z gwarantowaniem emisji, doradztwo inwestycyjne, doradztwo dla podmiotów gospodarczych w zakresie struktury kapitałowej, strategii branżowej i zagadnień pokrewnych oraz doradztwo i usługi w zakresie fuzji i przejęć podmiotów gospodarczych, a także badania inwestycyjne i analizy finansowe oraz inne formy ogólnych zaleceń w sprawie transakcji związanych z instrumentami finansowymi.

Do linii biznesowej działalność dealerska zaliczane są: zawieranie transakcji na własny rachunek, usługi brokerskie na rynku pieniężnym, przyjmowanie oraz przekazywanie zleceń związanych z instrumentami finansowymi, wykonywanie zleceń w imieniu klienta, subemisja instrumentów finansowych bez gwarancji przejęcia emisji oraz operacje w alternatywnym systemie obrotu.

Linia biznesowa detaliczna działalność brokerska obejmuje przyjmowanie oraz przekazywanie zleceń związanych z instrumentami finansowymi, wykonywanie zleceń w imieniu klienta oraz subemisję instrumentów finansowych z gwarancją przejęcia emisji.

Linia biznesowa bankowość komercyjna obejmuje przyjmowanie depozytów i innych wkładów pieniężnych płatnych na żądanie, udzielanie kredytów i pożyczek gotówkowych, leasing finansowy oraz gwarancje i inne zobowiązania finansowe. Bank zalicza do tej linii biznesowej ekspozycje wobec podmiotów będących przedsiębiorstwami, jeżeli nie są spełnione warunki umożliwiające zaliczenie tej ekspozycji do klasy ekspozycji detalicznych, dotyczące w szczególności łącznego zadłużenia podmiotu wobec banku, które nie może przekraczać równowartości 1 mld EUR.

Linia biznesowa bankowość detaliczna obejmuje przyjmowanie depozytów i wkładów pieniężnych płatnych na żądanie, udzielanie kredytów i pożyczek gotówkowych, leasing finansowy oraz gwarancje i inne zobowiązania pozabilansowe. Bank zalicza do tej linii biznesowej ekspozycje wobec osób fizycznych oraz wobec małych i średnich przedsiębiorstw, spełniających warunki umożliwiające zaliczenie tych należności do klasy należności detalicznych.

Do linii biznesowej płatności i rozliczenia zaliczane są usługi związane z transferem środków pieniężnych oraz emitowanie instrumentów płatniczych i administrowanie nimi.

Do linii biznesowej usługi pośrednictwa (agencyjne) zalicza się czynności związane z przechowywaniem instrumentów finansowych i administrowanie nimi na rachunkach klientów, w tym usługi powiernicze i podobne, takie jak zarządzanie gotówką lub zabezpieczeniami.

Ostatnia z wymienionych linii biznesowych, zarządzanie aktywami, obejmuje zarządzanie portfelem, zarządzanie instytucjami zbiorowego inwestowania oraz inne formy zarządzania aktywami.

Wyższy współczynnik przeliczeniowy niż 15% przyjęty w metodzie podstawowego wskaźnika dotyczy linii biznesowych bankowość inwestycyjna, działalność dealerska oraz płatności i rozliczenia i wynosi 18%. Niższy współczynnik przeliczeniowy (12%) niż w metodzie podstawowego wskaźnika przyjęto dla linii biznesowych: detaliczna działalność brokerska, bankowość detaliczna oraz zarządzanie aktywami.

Zgodnie z metodą standardową, bank wyznacza wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego jako sumę średnich wyników z tytułu każdej linii biznesowej przemnożonych przez odpowiednie współczynniki przeliczeniowe. Ujemny wynik z tytułu poszczególnych linii biznesowych jest uwzględniany przy kalkulacji wymogu kapitałowego. Dopiero jeżeli suma wyników z tytułu wszystkich linii biznesowych przemnożonych przez odpowiednie współczynniki przeliczeniowe jest ujemna, tego roku nie uwzględnia się przy obliczeniu wymogu kapitałowego.

Dla linii biznesowych bankowość detaliczna oraz bankowość komercyjna bank może obliczyć wymóg kapitałowy z wykorzystaniem alternatywne-

go wskaźnika. Wartość alternatywnego wskaźnika dla tych linii biznesowych to średnia całkowitej sumy wartości kredytów i pożyczek, przemnożona przez współczynnik 0,035. Bank może stosować alternatywny wskaźnik w zakresie linii biznesowych bankowość detaliczna oraz bankowość komercyjna, jeżeli w przeważającej części prowadzi działalność w zakresie tych linii biznesowych (90% wartości wyniku pochodzi z tych linii biznesowych), a znacząca część działalności banku w zakresie tych linii biznesowych dotyczy kredytów charakteryzujących się wysokim prawdopodobieństwem niewykonania zobowiązania.

Zezwalając bankom na stosowanie alternatywnego wskaźnika, ustawodawca uznał, że w bankach o dużej skali działalności w zakresie bankowości detalicznej i bankowości komercyjnej dokładniejszym niż wynik osiągnięty z tytułu tej działalności przybliżeniem ponoszonego przez bank ryzyka operacyjnego będzie wartość kredytów i pożyczek przemnożona przez współczynnik 0,035. Wartość tego współczynnika odpowiada przeciętnemu wynikowi z tytułu bankowości detalicznej i bankowości komercyjnej na poziomie 3,5% udzielonych kredytów i pożyczek.

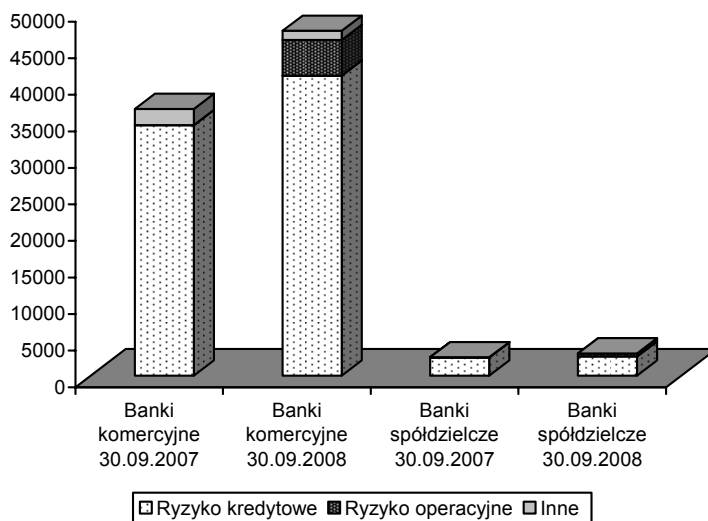
Najtrudniejszą dla banku metodą wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego jest zaawansowana metoda pomiaru. Zgodnie z nią bank sam konstruuje model wykorzystywany do wyznaczania wymogów kapitałowych. Bank zamierzający stosować zaawansowaną metodę pomiaru musi spełnić wiele jakościowych i ilościowych kryteriów, a przyjęty przez niego model musi zostać zweryfikowany przez nadzór bankowy. Metoda zaawansowana wymaga od banku dużych nakładów finansowych, ale może doprowadzić do obniżenia poziomu wymogu kapitałowego na ryzyko operacyjne.

Wpływ unormowań w zakresie ryzyka operacyjnego na banki w Polsce

Konieczność uwzględniania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego w rachunku adekwatności kapitałowej w bankach w Polsce pojawiła się od początku 2008 r., zgodnie z unormowaniami zawartymi w uchwale nr 1/2007 KNB.

Na wykresie 2 przedstawiono łączny wymóg kapitałowy w bankach komercyjnych i spółdzielczych w mln zł według stanu na koniec września 2007 r. i na koniec września 2008 r.

Zarówno w bankach komercyjnych, jak i w spółdzielczych na koniec trzeciego kwartału 2008 r. odnotowano zwiększenie łącznego wymogu kapitałowego w stosunku do tego samego okresu roku poprzedniego. Łączny wymóg kapitałowy w bankach komercyjnych wzrósł w tym okresie o 29% (10 683 mln zł), pod-



Wykres 1

Łączny wymóg kapitałowy w bankach komercyjnych i spółdzielczych (w mln zł)

Źródło: Informacja o sytuacji banków po trzech kwartałach 2008 r., Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2008, s. 40.

czas gdy w bankach spółdzielczych o 21% (529 mln zł). Za znaczną część tego wzrostu odpowiada wprowadzenie od początku 2008 r. wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego. W bankach komercyjnych wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego na koniec trzeciego kwartału wynosił 4883 mln zł, podczas gdy w bankach spółdzielczych 414 mln zł.

Na koniec trzeciego kwartału 2008 r. wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego w bankach komercyjnych i spółdzielczych łącznie wynosił 5,3 mld zł. Dodatkowo od początku roku nastąpiło znaczne zwiększenie wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego w bankach komercyjnych. Ponieważ wprowadzenie nowego wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka operacyjnego nie zostało zrównoważone odpowiednim zwiększeniem funduszy własnych, w konsekwencji nastąpiło obniżenie średniego współczynnika wypłacalności. Średni współczynnik wypłacalności obniżył się z 12,1% na koniec 2007 r. do 11,5% na koniec września 2008 r.

Spadek współczynnika wypłacalności w większym zakresie dotyczył banków komercyjnych niż spółdzielczych. Od końca 2007 r. do końca trzeciego kwartału 2008 r. średni współczynnik wypłacalności w bankach komercyjnych zmniejszył się z 12,0 do 11,4%, podczas gdy w bankach spółdzielczych tylko nieznacznie – z 13,8 do 13,6%. Jednocześnie na koniec trzeciego kwartału 2008 r. wszystkie banki komercyjne spełniały wymogi dotyczące poziomu współczynnika wypła-

calności. Współczynnik wypłacalności w jednym banku spółdzielczym obniżył się poniżej wymaganego poziomu, w rezultacie bank ten został objęty postępowaniem naprawczym [Informacja o sytuacji banków... 2008, s. 29–30].

Mniejsze obniżenie współczynnika wypłacalności w bankach spółdzielczych wynika z wysokiego wzrostu funduszy własnych w bankach spółdzielczych, umiarkowanego wzrostu akcji kredytowej, przypisania istotnej części portfela kredytowego banków spółdzielczych niższej wagi ryzyka w związku z wprowadzeniem NUK oraz relatywnie niższego niż w bankach komercyjnych wymogu z tytułu ryzyka operacyjnego.

Wprowadzenie wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego negatywnie wpłynęło na współczynnik wypłacalności banków. Przybliżając banki do wymaganej granicy współczynnika wypłacalności na poziomie 8% mogło wpłynąć na spowolnienie akcji kredytowej, a w konsekwencji na obniżenie rentowności banków. Należy jednak pamiętać, że przez wprowadzenie wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego banki zostały zmuszone do baczniejszego monitorowania tej kategorii ryzyka, co może skutkować zwiększeniem bezpieczeństwa systemu bankowego.

Uchwała nr 1/2007 KNB nie zezwala bankom na pełne korzystanie z metody zaawansowanej wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego od początku obowiązywania, wyznaczając okres przejściowy, podczas którego banki stosujące zaawansowaną metodę pomiaru nie mogły obniżyć wymogu kapitałowego poniżej 90% porównawczego wymogu kapitałowego w 2008 r. i poniżej 80% porównawczego wymogu kapitałowego w 2009 r. [Uchwała nr 1/2007 KNB, §15.2]

O ile w pierwszym roku uwzględniania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego większość banków wykorzystywała najprostszą metodę jego wyznaczania (metodę podstawowego wskaźnika), to część banków w Polsce przygotowuje się już do wdrażania najbardziej złożonej metody zaawansowanych pomiarów.

Pierwszym z banków w Polsce, który wdraża zaawansowaną metodologię szacowania ryzyka operacyjnego jest PKO BP, który podpisał umowę z doświadczoną w tym zakresie na międzynarodowym rynku finansowym spółką Positive Advisory S.A. Według szacunków firmy Positive Advisory S.A., stosowanie zaawansowanej metody pomiaru pozwala na ograniczenie o około 15% kapitałów koniecznych na pokrycie ryzyka operacyjnego. Z drugiej strony jednak wdrożenie systemu zaawansowanych pomiarów jest kosztowną inwestycją. Korzystanie z usług doradczych oraz informatycznych będzie kosztować PKO BP 1,5 mld zł [Zarządzanie ryzykiem... 2009].

Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono i przeanalizowano problem uwzględniania wymogów kapitałowych w pomiarze adekwatności kapitałowej banków.

Uwzględnianie ryzyka operacyjnego w kalkulacji współczynnika wypłacalności jest dobrym krokiem w kierunku poprawy bezpieczeństwa sektora bankowego, co jest szczególnie ważne od lat 90. XX wieku, od kiedy to straty spowodowane zmaterializowaniem się ryzyka operacyjnego były źródłem poważnych kłopotów wielu instytucji finansowych.

W zakresie wyznaczania wymogów kapitałowych pozwolono bankom na pewną dowolność. Mogą one wybrać jedną spośród trzech metod, charakteryzujących się różnym stopniem komplikacji i różnym stopniem wrażliwości na ryzyko: metody podstawowego wskaźnika, metody standardowej oraz zaawansowanej metody pomiaru.

Od początku 2008 r. banki w Polsce muszą uwzględniać wymogi kapitałowe z tytułu ryzyka operacyjnego w kalkulacji współczynnika wypłacalności. Według stanu na koniec trzeciego kwartału 2008 r., wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka operacyjnego dla sektora bankowego w Polsce wynosił ponad 5 mld zł. Wprowadzenie wcześniej nieuwzględnianego wymogu kapitałowego spowodowało obniżenie współczynnika wypłacalności w bankach w Polsce. Większe obniżenie współczynnika wypłacalności nastąpiło w bankach komercyjnych, jednocześnie wszystkie banki komercyjne spełniały nadal minimalne wymogi adekwatności kapitałowej. W bankach spółdzielczych nastąpiło jedynie niewielkie obniżenie współczynnika wypłacalności, jednocześnie jednak w jednym banku spółdzielczym współczynnik wypłacalności obniżył się poniżej wymaganego poziomu.

W początkowym okresie większość banków wykorzystywała do kalkulacji wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka operacyjnego najprostszą spośród proponowanych metod: metodę podstawowego wskaźnika. Niektóre banki przygotowują się już jednak do wdrażania zaawansowanej metody pomiaru.

Literatura

- About RMA, Risk Management Association, <http://www.rmahq.org/RMA/AboutRMA>, dostęp 2 lutego 2009 r.
- BLUM J., HELLWIG M., The macroeconomic implications of capital adequacy requirements for banks, "European Economic Review" 39 (1995).
- BÜSCHGEN H., Przedsiębiorstwo bankowe, T. 2, Poltext, Warszawa 1997.
- DZIEKOŃSKI P., Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – konsekwencje dla rynku kredytowego, Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 164, Warszawa 2003.
- GETKA E. (red.), Bankowość: Wybrane zagadnienia, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2001.

- Informacja o sytuacji banków po trzech kwartałach 2008 r., Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2008.
- International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, Basle Committee on Banking Supervision, Bazylea 1988.
- International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework, Basel Committee on Banking Supervision, Bazylea 2004.
- KAŻMIERCZAK A., Polityka pieniężna w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- KRASODOMSKA J., Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w bankach, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- MATKOWSKI P., Zarządzanie ryzykiem operacyjnym, Wolters Kluwer, Kraków 2006.
- ŚWIDERSKI J., System informacyjny banków komercyjnych, Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 87, Warszawa 1999.
- Uchwała nr 1/2007 Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 13 marca 2007 r. w sprawie zakresu i szczegółowych zasad wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu poszczególnych rodzajów ryzyka, w tym zakresu i warunków stosowania metod statystycznych oraz zakresu informacji załączanych do wniosków o wydanie zgody na ich stosowanie, zasad i warunków uwzględniania umów przelewu wierzytelności, umów o subpartycypację, umów o kredytowy instrument pochodny oraz innych umów niż umowy przelewu wierzytelności i umowy o subpartycypację, na potrzeby wyznaczania wymogów kapitałowych, warunków, zakresu i sposobu korzystania z ocen, nadawanych przez zewnętrzne instytucje oceny wiarygodności kredytowej oraz agencje kredytów eksportowych, sposobu i szczegółowych zasad obliczania współczynnika wypłacalności banku, zakresu i sposobu uwzględniania działania banków w holdingach w obliczaniu wymogów kapitałowych i współczynnika wypłacalności oraz określenia dodatkowych pozycji bilansu banku ujmowanych łącznie z funduszami własnymi w rachunku adekwatności kapitałowej oraz zakresu, sposobu i warunków ich wyznaczania, Dz. Urz. NBP nr 2/2007, poz. 3.
- Zarządzanie ryzykiem w PKO BP od Positive Advisory, Bankier.pl, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Zarządzanie-ryzykiem-w-PKO-BP-od-Positive-Advisory-1821675.html>, dostęp 2 lutego 2009 r.

Operational Risk in the Measurement of the Capital Adequacy in Bank

Abstract

In the paper a conception of the capital adequacy and its relevance were presented. Definitions of operational risk were also discussed as well as threats caused by this risk category. Since the beginning of 2008 the operational risk has to be taken into consideration in the process of solvency ratio calculation in banks in Poland. In the article consequences of widening the scope of capital adequacy on the operational risk on the stability of banking sector in Poland were also presented.

Aneta Stańko

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW w Warszawie

Poziom wydatków na edukację w krajach członkowskich Unii Europejskiej

Wstęp

W Strategii Lizbońskiej postawiono cel przed krajami członkowskimi Unii Europejskiej: stworzenie do 2010 r. najbardziej konkurencyjnej gospodarki opartej na wiedzy. Filarami tej gospodarki mają być edukacja, nauka oraz rozwój społeczeństwa informacyjnego¹.

Rada Europejska wielokrotnie podkreślała, że systemy edukacji i szkoleń pełnią zarówno rolę społeczną, jak i gospodarczą. Obejmują one wychowanie rodzinne, system szkolnictwa, kształcenie ustawiczne oraz wychowanie równoległe. Ich organizacja i poziom są czynnikami decydującymi o potencjale danego kraju w osiąganiu doskonałości, innowacyjności i konkurencyjności. Równocześnie są one integralną częścią społecznych aspektów rozwoju Europy, ponieważ pośredniczą w przekazywaniu wartości, takich jak solidarność, równość szans i aktywne miejsce w społeczeństwie, korzystnie wpływając zarazem na stopień demokratyzacji, środowisko, zdrowie obywateli, zmniejszenie poziomu przestępczości, a wszystko to oznacza lepszą jakość życia. Wszyscy obywatele powinni zdobywać i stale aktualizować i podnosić swoją wiedzę, umiejętności i kwalifikacje, co wymusza uczenie się przez całe życie. Pod uwagę powinno się brać również potrzeby osób zagrożonych wykluczeniem społecznym. Pozwoli to na zwiększenie aktywności ekonomicznej i wzrostu gospodarczego przy jednoczesnym zapewnieniu spójności społecznej.

Działania w ramach Strategii Lizbońskiej na rzecz edukacji koncentrują się na rozwoju społeczeństwa informacyjnego oraz na promowaniu kształcenia ustawicznego i nauczania odpowiednich kwalifikacji i umiejętności. W Unii Europejskiej nie występuje jednolity system edukacji. Każde państwo członkowskie samo ustala, w jaki sposób przebiega kształcenie obywateli. Różnice w organizacji systemów edukacji pomiędzy państwami członkowskimi UE w większości

¹The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe (2000), European Commission, DOC/00/7.

są uwarunkowane historycznie. W krajach Europy Zachodniej oraz Północnej reformy systemów edukacji zostały w pełni przeprowadzone, podczas gdy kraje Europy Środkowo-Wschodniej są dopiero w trakcie wprowadzania zmian. Jednak pomimo różnic globalizacja i wynikająca z niej rosnąca konkurencja światowa wskazują na konieczność zmian w programie modernizacji systemów edukacji w państwach członkowskich UE.

W odpowiedzi na postanowienie Rady Europejskiej, przyjęte na posiedzeniu lizbońskim w marcu 2000 r., Komisja Europejska przygotowała wstępny raport w sprawie przyszłych celów systemów edukacji, który konsultowano z państwami członkowskimi UE. Ostateczna wersja raportu została przyjęta przez Radę ds. Edukacji (składającą się z ministrów edukacji poszczególnych państw) i przekazana Radzie Europejskiej na posiedzeniu w Sztokholmie w marcu 2001 r. W raporcie wyznaczono następujące cele strategiczne zmian w systemie edukacji:

- poprawa ich jakości i efektywności,
- ułatwienie powszechnego dostępu do edukacji,
- otwarcie edukacji na środowisko i świat.

14 lutego 2002 r. Rada ds. Edukacji i Komisja Europejska przyjęły program „Edukacja i szkolenie 2010”. W dokumencie tym zawarto kluczowe zagadnienia, które należy uwzględnić w wymienionych celach strategicznych, a także w trzynastu celach szczegółowych, stanowiących ich elementy składowe. Program obejmuje różne człony systemu edukacji – od szkolnictwa podstawowego przez kształcenie zawodowe do szkolnictwa wyższego – ze szczególnym uwzględnieniem kształcenia ustawicznego. Ustalono również wskaźniki i poziomy odniesienia (*benchmarks*)² jako miarę postępu w realizacji programu „Edukacja i szkolenie 2010”. Istnieje 29 wskaźników, które służą do monitorowania wyników i postępu systemów edukacji i szkoleń w Europie. Zostały one podzielone na 8 grup tematycznych, obejmujących:

- 1) nauczycieli i osoby prowadzące szkolenia,
- 2) umiejętności dla społeczeństwa wiedzy,
- 3) studia na kierunkach matematycznych, fizycznych i technicznych,
- 4) inwestycje w edukację i szkolenia,
- 5) otwarte środowisko do nauki,
- 6) uatrakcyjnienie kształcenia,
- 7) naukę języków obcych,
- 8) mobilność.

W ocenie postępu w realizacji programu „Edukacja i szkolenie 2010” w ramach tematu inwestycje w edukację i szkolenia bierze się pod uwagę następujące wskaźniki:

²Benchmarks – poziomy odniesienia, www.men.gov.pl

- wydatki publiczne na edukację jako procent PKB,
- wydatki prywatne na placówki edukacyjne jako procent PKB,
- procentowy udział wydatków przedsiębiorstw na kursy ustawicznego kształcenia zawodowego w łącznych kosztach pracy,
- łączne wydatki na edukację w przeliczeniu na 1 ucznia/studenta (w parytecie siły nabywczej), według poziomów edukacji,
- łączne wydatki na edukację w przeliczeniu na 1 ucznia/studenta (PKB na 1 mieszkańca).

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie wybranych wskaźników inwestycji w edukację i szkolenia w krajach członkowskich Unii Europejskiej.

Poziom wykształcenia a sfera ubóstwa i stopa bezrobocia

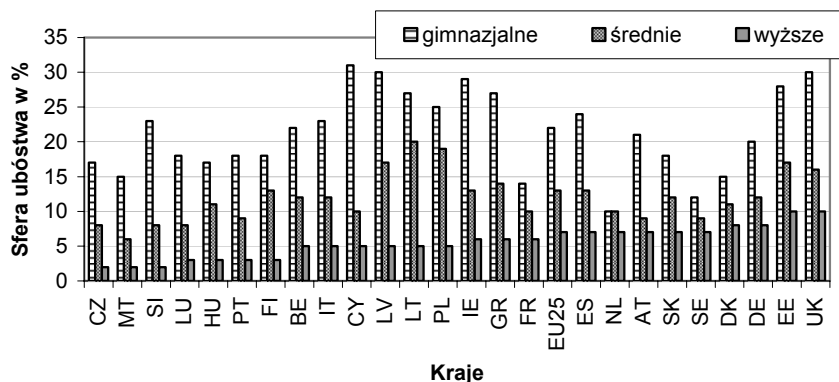
Wydatki na edukację przynoszą dobre efekty dla gospodarki oraz obywateli. Szacowany długoterminowy zysk powstały dzięki nakładom w jednym dodatkowym roku kształcenia w OECD wynosi od 3 do 6%³. Analiza przyczyn wzrostu gospodarczego wykazuje, że większa wydajność siły roboczej była źródłem co najmniej połowy wzrostu PKB na jednego mieszkańca w większości państw OECD w latach 1994–2004. Całość wzrostu wydajności nie wynika wyłącznie z kształcenia ludności, ale badania, w których umiejętność czytania i pisania uznano za miernik kapitału ludzkiego, wykazują, że w państwie, w którym poziom alfabetyzacji jest o 1% wyższy od międzynarodowej średniej, wydajność siły roboczej i PKB na jednego mieszkańca są wyższe odpowiednio o 2,5 i 1,5% od innych państw⁴.

Edukacja stanowi również dobrą inwestycję w rozwój jednostki. Wykształcenie wyższe na ogół powoduje wzrost dochodów osobistych. Zależność między poziomem wykształcenia a zasięgiem ubóstwa relatywnego we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej była w 2005 r. ujemna, tzn. wyższe wykształcenie generowało niższy wskaźnik zasięgu ubóstwa (rys. 1)⁵.

³Education at a Glance: OECD Indicators – 2006 Edition.

⁴Tamże.

⁵W artykule brano pod uwagę poziom wykształcenia według klasyfikacji ISCED (Międzynarodowa Standardyzowana Klasyfikacja Edukacji). Według tej klasyfikacji wykształcenie można podzielić na trzy poziomy: 1) co najwyżej gimnazjalne (ISCED 0–2), średnie (ISCED 3–4), wyższe (ISCED 5–6).



Rysunek 1

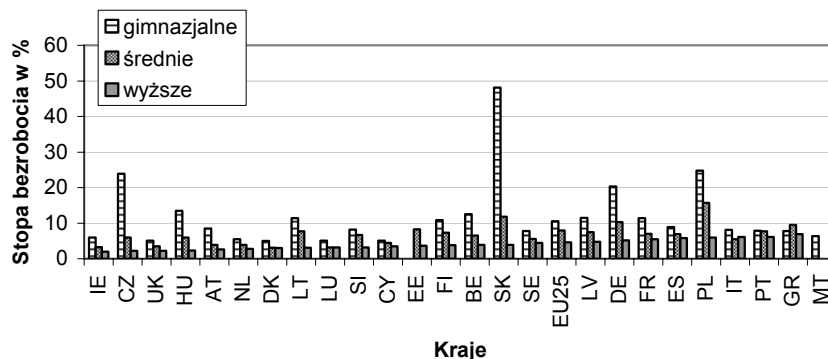
Zasięg ubóstwa relatywnego według poziomu wykształcenia osób w krajach członkowskich Unii Europejskiej w 2005 r. (w %)

Źródło: Eurostat 2005.

Wykształcenie wyższe praktycznie eliminowało zagrożenie deprivacją⁶ w Czechach, Luksemburgu na Malcie i Słowacji. W większości krajów stopa ubóstwa dla wykształconych na poziomie średnim znajdowała się poniżej średniej krajowej. Jednocześnie osoby mające co najwyżej wykształcenie gimnazjalne częściej były w sferze ubóstwa. W Czechach i na Cyprze wykształcenie na poziomie 0–2 według klasyfikacji ISCED powodowało prawie dwukrotnie większe zagrożenie ubóstwem od przeciętnej wśród ludności powyżej 18 lat. Odwrotna zależność między poziomem wykształcenia oraz zagrożeniem ubóstwem wynika przede wszystkim z faktu, że lepiej wykształcone osoby mają mniej problemów ze znalezieniem pracy, są zatrudniane na wyższych stanowiskach, co wpływa na ich wyższe dochody.

W 2005 r. we wszystkich krajach członkowskich UE zależność między stopą bezrobocia a poziomem wykształcenia jednostki była ujemna, tzn. osoby z wykształceniem co najwyżej gimnazjalnym charakteryzowały się wyższą stopą bezrobocia od tych z wykształceniem wyższym (rys. 2). Największą różnicę w stopie bezrobocia między osobami z różnym poziomem wykształcenia można było zaobserwować na Słowacji, Węgrzech, w Czechach, Niemczech oraz Polsce, natomiast najmniejsze – we Włoszech, w Grecji i Portugalii.

⁶Deprivacja – stan wywołany brakiem możliwości zaspokojenia istotnej potrzeby. Słownik języka polskiego (2007), PWN, Wydanie nowe, Warszawa.



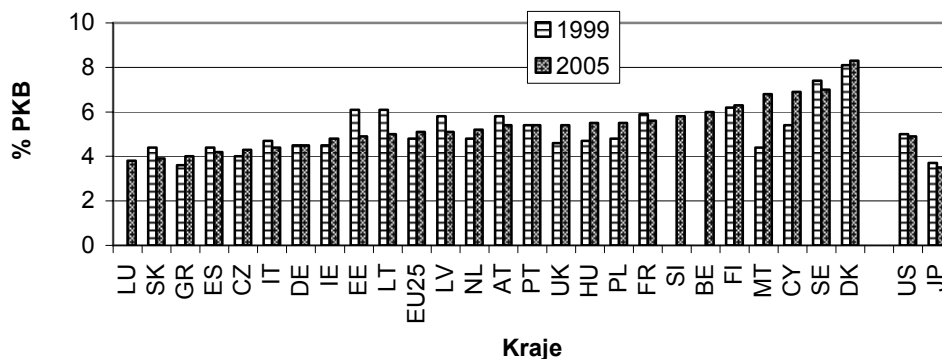
Rysunek 2

Stopa bezrobocia wśród osób w wieku 25–64 lata według poziomu wykształcenia w krajach członkowskich UE w 2005 r. (w %)

Źródło: Eurostat 2005.

Poziom wydatków na edukację

Jedną z wielkości służących monitorowaniu wyników i postępu w inwestowaniu w edukację i szkolenia w Europie stanowi wskaźnik wydatków publicznych na edukację i szkolenia jako procent PKB (rys. 3).



Rysunek 3

Publiczne wydatki na edukację i szkolenia jako procent PKB w krajach Unii Europejskiej oraz w Stanach Zjednoczonych i Japonii w 1999 i 2005 r.

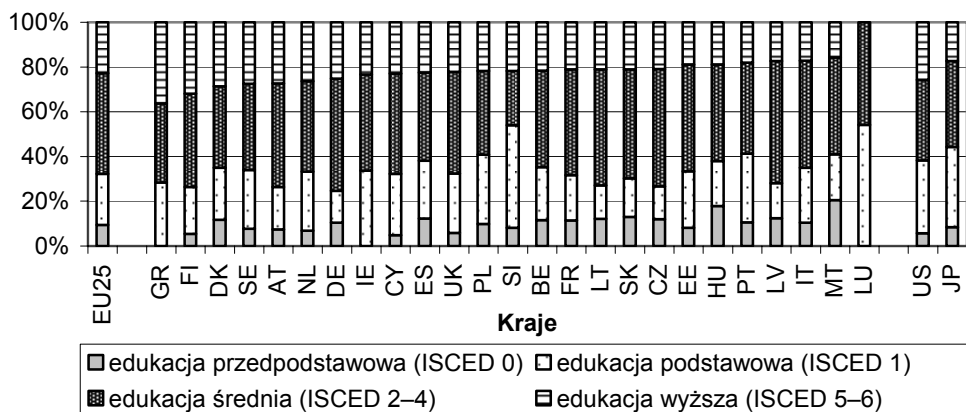
Źródło: Eurostat 1999 i 2005.

W 2005 r. przeciętne publiczne wydatki na edukację w UE25 wynosiły 5,1% PKB, ze znacznymi różnicami pomiędzy krajami członkowskimi. Państwa skandynawskie należały do grupy krajów o najwyższym wskaźniku: od 6,3% w Finlandii do 8,3% w Danii. Z kolei w Grecji i Słowacji wartość publicznych

wydatków na edukację osiągała w 2005 r. około 4% PKB. Wydatki publiczne na edukację w Luksemburgu nie obejmują wydatków na szkolnictwo wyższe, co powoduje, że omawiany wskaźnik dla tego kraju nie jest porównywalny z wartościami dla innych państw członkowskich UE. Porównując wartości wskaźnika w 1999 i 2005 r. można zauważyć, że największy wzrost wartości wydatków na edukację jako procent PKB osiągnęły Malta i Cypr, natomiast największy spadek – Estonia, Litwa oraz Łotwa. Polska w 2005 r. z wartością 5,5% znajdowała się powyżej średniej UE25, pamiętać jednak należy, że w bezwzględnych wartościach poziom PKB pomiędzy krajami członkowskimi bardzo się różni.

Do porównania przedstawiono również wartość wskaźnika w Stanach Zjednoczonych oraz Japonii. Wydatki na edukację i szkolenia jako procent PKB w Stanach Zjednoczonych były zbliżone do średniej z 25 państw członkowskich UE, natomiast w Japonii stanowiły w 2005 r. 3,5% PKB.

Struktura publicznych wydatków na edukację według poziomów kształcenia pokazuje, że w 2005 r. prawie we wszystkich krajach członkowskich UE największy udział stanowiły wydatki na kształcenie na poziomie średnim (rys. 4).



Rysunek 4

Struktura publicznych wydatków na edukację według poziomów kształcenia w krajach członkowskich Unii Europejskiej oraz w USA i Japonii w 2005 r. (w %)

Źródło: Eurostat 2005.

Wyjątkiem była Grecja, w której wydatki na kształcenie na poziomie wyższym były nieznacznie większe niż na poziomie średnim. Również w Luksemburgu i Słowenii największy udział w publicznych wydatkach na edukację stanowiły wydatki na kształcenie podstawowe.

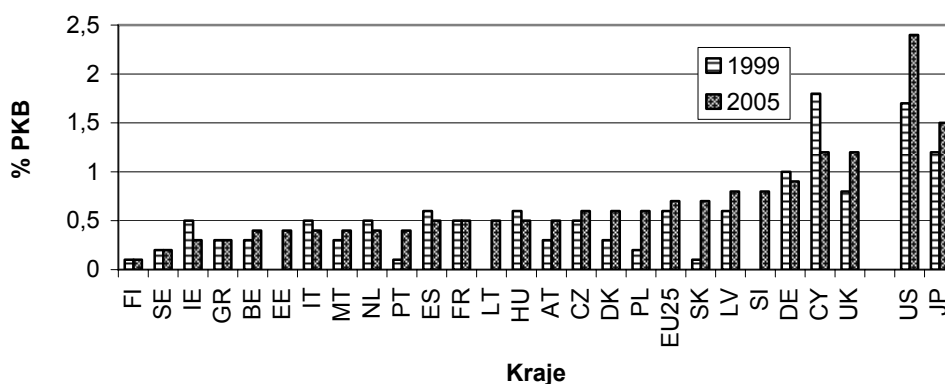
Pomimo tego, że środki publiczne stanowią w krajach UE główne źródło wspierania systemu edukacji, prywatne firmy również uczestniczą w wydatkach na edukację.

Studenci i ich rodziny dokonują płatności w instytucjach edukacyjnych nie tylko na naukę, ale również na usługi pomocnicze, takie jak zakwaterowanie oraz wyżywienie. Dodatkowo uczniowie nabywają inne dobra i usługi edukacyjne, do których należą: prywatne nauczanie/korepetycje, książki oraz mundurki szkolne. Przedsiębiorstwa prywatne, organizacje non profit oraz instytucje rynku pracy również dokonują płatności oraz transferów do instytucji edukacyjnych lub do uczniów – w formie finansowej pomocy. Wszystkie te wielkości obejmują prywatne środki na edukację.

Dane statystyczne dotyczące prywatnych wydatków na edukację są trudne do zebrania i dostępne tylko w kilku krajach. Dlatego do porównania pomiędzy krajami wielkości i różnic w nakładach na edukację bierze się pod uwagę wydatki tego sektora tylko na placówki edukacyjne.

W 2005 r. prywatne wydatki na placówki edukacyjne stanowiły średnio w Unii mniej niż 15% w stosunku do wydatków publicznych⁷, a w większości krajów członkowskich UE nie osiągnęły one 1% PKB (rys 5). Największy udział wydatków prywatnych podmiotów na placówki edukacyjne w PKB wystąpił w 2005 r. na Cyprze i Wielkiej Brytanii – ok. 1,2% PKB, a najniższy w Finlandii – 0,1% PKB.

Wartość tego wskaźnika, w przeciwieństwie do wydatków publicznych, znacznie różni Europę od Stanów Zjednoczonych oraz Japonii. Podczas gdy w Stanach Zjednoczonych wydatki instytucji prywatnych na placówki edukacyj-



Rysunek 5

Wydatki prywatne na placówki edukacyjne jako procent PKB w krajach członkowskich UE* oraz w Stanach Zjednoczonych i Japonii w 1999 i 2005 r.

* brak danych dla Luksemburga

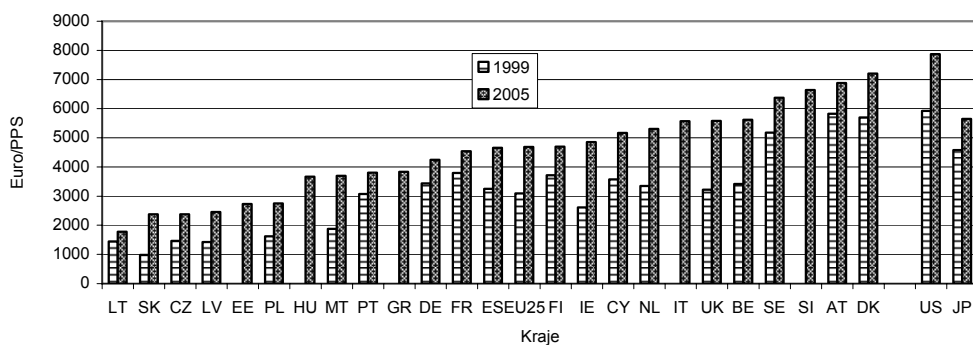
Źródło: Eurostat 1999 i 2005.

⁷Reis F. (2008), 5% of EU GDP is spend by governments on education, Population and social conditions, Statistics in focus, 117/2008, Eurostat.

ne stanowiły w 2005 r. 2,4% PKB, a w Japonii 1,5%, średnia dla UE25 wynosiła 0,7% do najwyższej wartości 1,2% w Wielkiej Brytanii (rys. 5).

Wydatki na edukację mierzone jako % PKB nie zawsze są miarodajnym wskaźnikiem finansowania kształcenia w danym kraju ze względu na fakt, że liczba uczniów/studentów może się różnić pomiędzy państwami członkowskimi.

W 2005 r. średnio w UE25 wydawano prawie 4700 euro w parycie siły nabywczej na jednego ucznia na poziomie podstawowym, przy czym największe wydatki wystąpiły w Danii oraz w Austrii – około 7 tys. euro/PPS, a najniższe na Litwie – niecałe 1800 euro/PPS (rys. 6). Porównując lata 1999 i 2005 największy, prawie dwukrotny wzrost wydatków na jednego ucznia na tym poziomie edukacji wystąpił w Słowacji oraz na Malcie, najmniejszy przyrost – o 20% – w Austrii i we Francji. Roczne wydatki na jednego ucznia kształconego na poziomie podstawowym w Polsce należały do jednych z najniższych wśród 25 państw członkowskich UE.



Rysunek 6

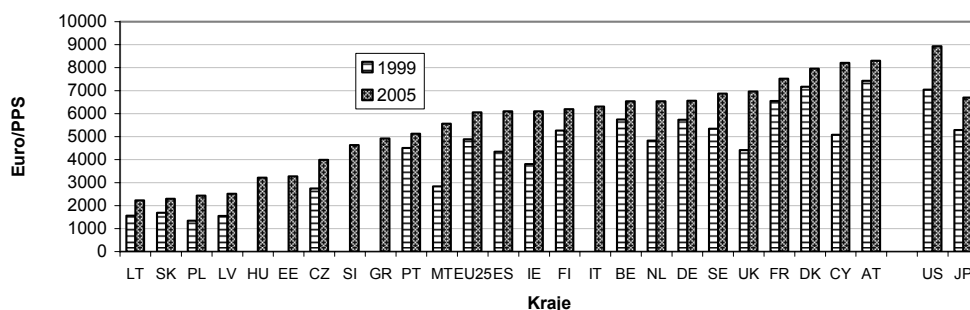
Wydatki na edukację na poziomie ISCED 1 w przeliczeniu na jednego ucznia w krajach członkowskich Unii Europejskiej* oraz w Stanach Zjednoczonych i Japonii w euro/PPS w 1999 i 2005 r.

*brak danych dla Luksemburga

Źródło: Eurostat 1999 i 2005.

Biorąc pod uwagę dane USA można zauważyć, że żaden kraj członkowski UE nie miał poziomu osiągniętego tam wskaźnika. Wydatki w Japonii były o 20% wyższe od średniej Unii.

W krajach członkowskich UE przeciętnie na jednego ucznia kształcącego się na poziomie średnim wydawano w 2005 r. 6 tys. euro w parycie siły nabywczej, co stanowiło niecałe 70% wydatków w Stanach Zjednoczonych oraz 90% wydatków ponoszonych w Japonii (rys. 7). Większość spośród 10 krajów członkowskich wstępujących do Wspólnoty w 2004 r. znajdowała się poniżej średniej w Unii, z wyjątkiem Cypru. W Austrii i na Cyprze wydatki na jednego ucznia szkoły średniej były około 3,5-krotnie wyższe od Litwy, Słowacji i Pol-



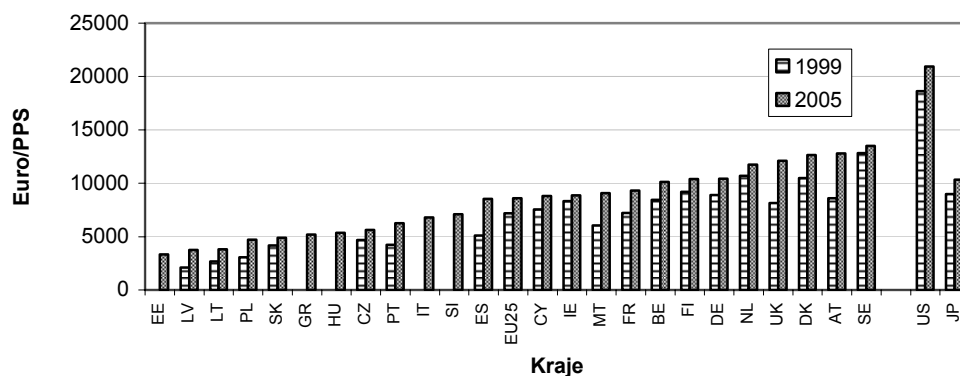
Rysunek 7

Wydatki na edukację na średnim poziomie kształcenia (ISCED 2–4) w przeliczeniu na jednego ucznia w krajach członkowskich UE oraz w USA i Japonii w 1999 i 2005 r. w euro/PPS

Źródło: Eurostat 1999 i 2005.

ski. Porównując lata 1999 i 2005 można zaobserwować, że największy wzrost tych wydatków występował w 10 krajach przyjętych do Wspólnoty w 2004 r., zwłaszcza na Malcie i w Polsce, jednak dystans do UE15 pozostawał znaczny.

Wydatki na edukację w przeliczeniu na studenta wyrażone w parytecie siły nabywczej euro były w 2005 r. najwyższe wśród 3 poziomów edukacji według ISCED we wszystkich krajach członkowskich UE (rys. 6, 7 i 8). Można przyjąć, że wydatki na ucznia/studenta w większości krajów członkowskich rosły wraz z poziomem kształcenia. Na studenta studiów wyższych wydawano średnio w krajach Unii Europejskiej w 2005 r. 8,6 tys. euro w parytecie siły nabywczej. W wielkości tych wydatków widać największą różnicę pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi. W Szwecji, kraju członkowskim UE o naj-



Rysunek 8

Wydatki na edukację na wyższym poziomie kształcenia (ISCED 5–6) w przeliczeniu na jednego studenta w krajach członkowskich UE oraz w USA i Japonii w 1999 i 2005 r. w Euro/PPS

Źródło: Eurostat 1999 i 2005.

wyższych omawianych wydatkach, wynosiły one 13,4 tys. euro na studenta, co stanowiło nieco ponad 60% wydatków w USA.

Większość krajów z grupy 10 nowych członków przyjętych do Wspólnoty w 2004 r. znajdowała się poniżej średniej Unii, podobnie jak Grecja, Portugalia, Włochy i Hiszpania – w „starych” krajach członkowskich.

Inwestycje w edukację i szkolenia nie są jedynym elementem służącym zwiększaniu efektywności kształcenia. Ważna jest również jakość kształcenia, szeroka dostępność usług edukacyjnych oraz powiązanie szkolnictwa wyższego z praktyką. Inwestowanie w edukację i szkolenia powinny poprzedzać reforma systemu kształcenia oraz stałe tworzenie warunków rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Poziom wykształcenia jednostki powoduje zróżnicowanie jej sytuacji na rynku pracy oraz sytuacji dochodowej; stopa bezrobocia oraz stopa ubóstwa we wszystkich krajach członkowskich UE była najniższa wśród osób legitymujących się wykształceniem wyższym; inwestowanie w edukację jest zatem częścią polityki rynku pracy oraz przeciwdziałania ubóstwu.
2. Publiczne wydatki na edukację i szkolenia w krajach Unii Europejskiej były zróżnicowane pomiędzy poszczególnymi krajami członkowskimi i stanowiły średnio 5% PKB, podobnie jak w USA; w wydatkach w wymiarze bezwzględnym widać jeszcze większe zróżnicowanie pomiędzy państwami członkowskimi UE.
3. Prawie we wszystkich krajach członkowskich UE największy udział w publicznych wydatkach na edukację stanowiły wydatki na kształcenie na poziomie średnim.
4. W krajach członkowskich UE prywatne środki wspierania edukacji nie odgrywają dużej roli, w przeciwieństwie do USA czy Japonii.
5. W przeliczeniu na jednego ucznia/studenta we wszystkich krajach członkowskich największe wydatki ponoszono na kształcenie na poziomie wyższym. W 2005 r. średnio w UE25 wydawano w parzystości siły nabywczej 8,6 tys. euro. Na wszystkich poziomach edukacji wydatki przypadające na jednego ucznia/studenta w krajach Unii Europejskiej były niższe od USA, a największa różnica wystąpiła na poziomie wyższym.

Literatura

- The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe (2000), European Commission, DOC/00/7.
- Education at a Glance: OECD Indicators – 2006 Edition.
- REIS F. (2008), 5% of EU GDP is spend by governments on education, Population and social conditions, Statistics in focus, 117/2008, Eurostat.
- Słownik języka polskiego (2007), PWN, Wydanie nowe, Warszawa.
- Spójne ramy wskaźników i poziomów odniesienia dla potrzeb monitorowania postępów realizacji celów lizbońskich w dziedzinie kształcenia i szkoleń (2007), Komunikat Komisji, Komisja Wspólnot Europejskich.

The Level of Education Expenditure in the European Union Member States

Abstract

The aim of the paper was the analysis of expenditure on education in the EU member states. The education level differentiates status on labour market and may influence on households' incomes. Most of the education expenditure in the EU member states comes from public funds. An average expenditure per pupil/student contrasted Europe with the US. Overall, for the entire EU, expenditure per student was less than 40% of what the US spent per student in 2005 in tertiary education.

Efektywność wykorzystania nakładów materiałowych w indywidualnych gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanym stopniu powiązań z otoczeniem

Wstęp

Źródłem dochodu w rolnictwie jest uzyskiwana produkcja, na wytworzenie której rolnicy ponoszą określone nakłady. Są one rozumiane jako suma pracy żywej i uprzedmiotowionej zużytej przez producenta w celu wytworzenia określonego produktu (usługi). Mogą być mierzone w jednostkach naturalnych lub wyrażone wartościowo [Adamowski 1977]. W gospodarstwach rolniczych ponoszenie wyższych nakładów oznacza wyższą intensywność produkcji, która może być wyrażana wielkością nakładów materiałowych w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Nakłady materiałowe obejmują przede wszystkim zużyte materiały produkcyjne (własne i pochodzące z zakupu), usługi produkcyjne oraz nakłady ogólnogospodarcze (np. materiały do remontu, nośniki energii). Rozmiary ponoszonych nakładów mogą świadczyć o wielkości gospodarstwa i jego sile ekonomicznej. Poziom nakładów pochodzących z zakupu może być także wykorzystywany jako miernik powiązań gospodarstwa z otoczeniem [Gołębiowska 2007]. Powiązania te można mierzyć w różny sposób. Dotychczas w Polsce do określania związków gospodarstwa z otoczeniem (rynkem) stosowano przede wszystkim towarowość produkcji¹. Do czasu zmian systemowych była to główna forma wyrażania związków z otoczeniem. Obecnie wydaje się, iż jest to niewystarczająca miara ze względu na rozwój i zmiany, jakie zachodzą w otoczeniu gospodarstw, mające coraz większy wpływ na jego funkcjonowanie. Na podstawie dotychczasowych badań i obserwacji można wskazać na takie elementy, jak środowisko naturalne, warunki ekonomiczne, społeczno-kulturowe, edukacyjne, instytucjonalne, prawne, technologiczne, informacyjne itp., odgrywające coraz większą rolę w działalności przedsiębiorstw.

¹Towarowość – procentowy udział produkcji towarowej w produkcji globalnej lub końcowej.

Cel i metoda badań

Celem opracowania jest próba identyfikacji i oceny wykorzystania nakładów materiałowych poniesionych na wytworzenie produkcji w indywidualnych gospodarstwach rolniczych charakteryzujących się zróżnicowanymi powiązaniem z otoczeniem.

Do badań empirycznych wybrano gospodarstwa z grupy będącej w obserwacji FADN. Wewnątrz pola obserwacji FADN istnieje duże zróżnicowanie gospodarstw, biorąc pod uwagę kryterium wielkości ekonomicznej, typu rolniczego czy regionu. Dlatego gospodarstwa dobrano w taki sposób, aby były reprezentowane grupy o wielkości ekonomicznej od 4 do 40 ESU oraz z pięciu najczęściej występujących typów produkcyjnych. Pominięto gospodarstwa bardzo małe (poniżej 4 ESU) oraz duże, gdyż ich liczebność była zbyt mała, aby można przeprowadzić analizę. Wybrane typy to: uprawy polowe, gospodarstwa mleczne, gospodarstwa o systemie wypasowym (obejmujące bydło opasowe, owce, kozy i inne zwierzęta żywione w systemie wypasowym), gospodarstwa utrzymujące zwierzęta ziarnożerne (żywione paszami treściwymi) oraz gospodarstwa mieszane (obejmujące różne uprawy i zwierzęta łącznie). Badania przeprowadzono w regionie Mazowsze i Podlasie wśród 225 gospodarstw. Uznano, iż jest to region reprezentujący znaczne zróżnicowanie pod względem prowadzonej produkcji rolniczej (obejmujący cztery województwa – mazowieckie, podlaskie, lubelskie oraz łódzkie).

Grupa tak wybranych gospodarstw została podzielona według wskaźnika związków z otoczeniem. Konstruując wskaźnik zastosowano podejście systemowe, uwzględniając elementy powiązań na *wejściu* do gospodarstwa oraz na *wyjściu* [Steffen, Born 1987]. Do czynników *wejścia* zaliczono m.in. nakłady środków obrotowych, korzystanie przez rolnika z usług produkcyjnych, z najemnej siły roboczej, z zakupu materiałów do produkcji od stałych dostawców, korzystanie z obcych środków finansowych (np. kredytów), jak również takie elementy, jak udział w szkoleniach, doradztwo ODR, dzierżawę ziemi, współpracę z nauką, korzystanie z komputera. Jako czynniki *wyjścia* uwzględniono towarowość produkcji, sprzedaż stałym odbiorcom, świadczenie usług, działalność w organizacjach, grupach producenckich, pracę poza gospodarstwem, wydzierżawianie ziemi, działania w zakresie ochrony środowiska. Ponieważ ważność poszczególnych czynników *wejścia* i *wyjścia* jest zróżnicowana, w odniesieniu do oceny powiązań z otoczeniem wprowadzono oceny ważne. Maksymalna wielkość wskaźnika może wynosić 1. Elementy *wejścia* i *wyjścia* mogły maksymalnie osiągnąć po 0,5 punktu.

W grupowaniu gospodarstw możliwy był ich podział według faktycznej sytuacji w kolejnych latach, co jednak skutkowało tym, iż w każdym roku po-

szczególne grupy mogłyby „zawierać” różne jednostki. Aby móc stwierdzić, jak zachowywały się te same gospodarstwa w poszczególnych latach, opracowano wskaźnik na podstawie jego średniej wielkości z lat 2004–2006. Pozwoliło to uniknąć „przechodzenia” gospodarstw z grupy do grupy w kolejnych latach. Sporządzona analiza dotyczyła więc w każdym roku tych samych jednostek.

W kolejnym etapie badań pogrupowano gospodarstwa według wielkości wskaźnika. W tym celu dokonano podziału na grupy, wykorzystując wielkość średniej i odchylenia standardowego. Wydzielono w ten sposób cztery grupy. W grupie pierwszej znalazło się 16,4% gospodarstw o najniższym wskaźniku (poniżej 0,419), w drugiej 27,6% jednostek (wskaźnik w granicach 0,420–0,519), trzecia grupa to 45,8% gospodarstw o wskaźniku w granicach 0,520–0,620), a grupa czwarta, o największych powiązaniach z otoczeniem to 10,2% gospodarstw. Dla tak wydzielonych grup dokonano oceny wielkości ponoszonych nakładów oraz osiągniętych efektywności ich wykorzystania w latach 2004–2006.

W każdym roku w poszczególnych grupach występowały te same obiekty, dlatego na podstawie tak opracowanych wyników można wnioskować o zmianach badanych cech w konkretnych jednostkach. Umożliwiło to sporządzenie analizy poziomej i pionowej w badanej próbie.

W opracowaniu wykorzystano głównie dane zbiorowości polskiego FADN oraz badania własne przeprowadzone wśród wybranych indywidualnych gospodarstw.

Zróżnicowanie nakładów materiałowych

Wielkość nakładów materiałowych w gospodarstwach o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem znacznie się różniła. W celu sporządzenia analizy pionowej wyrażone wartościowo nakłady zaprezentowano w cenach stałych z 2006 r. (tab. 1). Do obliczeń wykorzystano wskaźniki dotyczące dynamiki cen

Tabela 1

Poziom nakładów materiałowych w gospodarstwach o zróżnicowanych związkach z otoczeniem (ceny stałe z 2006 r.)

Lata	Wartość nakładów [zł] w gospodarstwach z grupy:			
	pierwszej (1)*	drugiej (2)	trzeciej (3)	czwartej (4)
2004	44 428,8	46 091,7	64 947,4	212 448,3
2005	43 866,3	43 794,6	61 704,1	180 426,2
2006	53 086,5	50 895,6	61 058,3	160 148,4

*grupa 1 – wielkość wskaźnika do 0,419, grupa 2 – 0,420–0,520, grupa 3 – 0,521–0,621, grupa 4 – powyżej 0,621

Źródło: Badania własne.

towarów i usług zakupywanych przez rolników na cele bieżącej produkcji rolnej według GUS.

Ponoszone nakłady w dwóch pierwszych grupach (łącznie 44% badanych gospodarstw), o niższej wielkości wskaźnika, kształtowały się na zbliżonym poziomie, a w grupie drugiej, w której można by się spodziewać wyższych wartości nakładów, były one w latach 2005 i 2006 nawet niższe niż w grupie pierwszej. Znaczące różnice wystąpiły natomiast między grupami o wyższej wartości wskaźnika. W grupie czwartej, o najwyższym wskaźniku powiązań, w porównaniu do grupy trzeciej w 2004 r. wielkość nakładów była wyższa ponadtrzykrotnie. W kolejnych latach różnica ta nieco zmniejszyła się.

W grupach o niższym wskaźniku nakłady w 2005 r. w stosunku do 2004 r. zmalały, ale w 2006 r. znów były wyższe. W grupach trzeciej i czwartej wielkość nakładów w kolejnych latach spadała. Porównując 2004 r. w grupie czwartej, gdzie wielkość nakładów była najwyższa, w stosunku do 2006 r. nastąpił spadek o prawie 25%.

Oceniając powiązania gospodarstw z otoczeniem przez pryzmat nakładów, należy zwrócić uwagę na ich strukturę. Od struktury nakładów zależy ilość produkcji przypadająca na fizyczną jednostkę nakładu. Badając procentowy udział poszczególnych rodzajów nakładów możemy dokonać oceny, czy w zależności od zmiany powiązań z otoczeniem zmieniała się wielkość nakładów pochodzących z zewnątrz gospodarstwa (z zakupu). Strukturę nakładów w badanych gospodarstwach zaprezentowano w tabeli 2.

Analizując strukturę nakładów materiałowych można stwierdzić, iż wraz ze wzrostem powiązań z otoczeniem wzrastał udział nakładów pochodzących z zakupu. O ile w gospodarstwach o najniższym wskaźniku powiązań proporcje między nakładami własnymi i pochodzącymi z zakupu kształtowały się z przewagą tych pierwszych, o tyle najwyższy wskaźnik powiązań oznaczał prawie 90% udziału nakładów obcych.

Struktura nakładów z zakupu wykazywała zróżnicowanie w zależności od wielkości powiązań z otoczeniem. Wśród nakładów z zakupu w gospodarstwach o niższym wskaźniku powiązań główną pozycję stanowiły nawozy mineralne, a w grupie o największych związkach z otoczeniem pasze.

W nakładach własnych zmniejszał się natomiast głównie udział pasz, przede wszystkim dla zwierząt ziarnożernych. Nie było tak wyraźnych tendencji w przypadku pasz dla zwierząt żywionych systemem wypasowym, gdzie występuje duży udział pasz objętościowych, przeważnie produkowanych we własnym zakresie. Dokładne zależności należałoby analizować w podziale na określone typy produkcyjne gospodarstw, co na tym etapie badań nie było możliwe do realizacji.

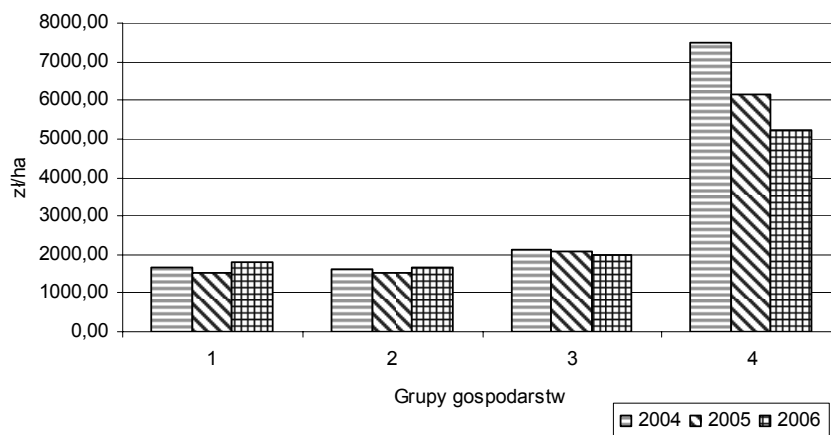
Tabela 2

Struktura nakładów materiałowych w gospodarstwach o zróżnicowanym wskaźniku powiązań z otoczeniem w latach 2004–2006

Wyszczególnienie	Udział nakładów materiałowych [%] w gospodarstwach o wskaźniku z grupy:			
	1	2	3	4
Struktura nakładów materiałowych [%] w 2004 r.				
nakłady własne	59,05	45,4	35,5	9,1
w tym: nasiona i sadzonki	7,15	5,96	3,84	1,04
pasza dla zwierząt żywionych w systemie wypasowym	17,78	12,46	20,06	5,70
pasza dla zwierząt ziarnożernych	34,12	26,99	11,60	2,32
nakłady z zakupu	40,95	54,6	64,5	90,9
w tym: nasiona i sadzonki	2,47	4,57	6,39	1,33
nawozy mineralne	15,65	22,76	17,49	6,15
środki ochrony roślin	3,93	7,55	6,99	3,73
pasza dla zwierząt żywionych w systemie wypasowym	1,66	1,92	9,63	5,44
pasza dla zwierząt ziarnożernych	13,15	14,07	18,03	68,76
pozostałe	4,10	3,71	5,97	5,54
Struktura nakładów materiałowych [%] w 2005 r.				
nakłady własne	56,56	39,40	26,67	10,54
w tym: nasiona i sadzonki	6,30	5,19	2,85	0,99
pasza dla zwierząt żywionych w systemie wypasowym	18,34	11,20	15,33	7,24
pasza dla zwierząt ziarnożernych	31,92	23,01	8,49	2,32
nakłady z zakupu	43,44	60,60	73,33	89,46
w tym: nasiona i sadzonki	3,47	5,38	6,61	2,03
nawozy mineralne	14,94	21,02	21,22	7,31
środki ochrony roślin	4,21	8,25	8,56	3,12
pasza dla zwierząt żywionych w systemie wypasowym	1,22	3,10	10,61	9,10
pasza dla zwierząt ziarnożernych	14,24	16,36	17,70	60,87
pozostałe	5,36	6,49	8,63	7,03
Struktura nakładów materiałowych [%] w 2006 r.				
nakłady własne	61,23	44,89	26,79	11,03
w tym: nasiona i sadzonki	5,91	5,60	2,74	1,20
pasza dla zwierząt żywionych w systemie wypasowym	17,11	12,59	15,61	7,15
pasza dla zwierząt ziarnożernych	38,20	26,70	8,44	2,68
nakłady z zakupu	38,77	55,11	73,21	88,97
w tym: nasiona i sadzonki	1,86	3,25	5,89	2,33
nawozy mineralne	14,76	18,18	20,18	7,71
środki ochrony roślin	4,55	7,30	7,73	2,50
pasza dla zwierząt żywionych w systemie wypasowym	0,90	3,40	11,28	10,14
pasza dla zwierząt ziarnożernych	12,19	17,25	18,15	56,85
pozostałe	4,51	5,74	9,98	9,44

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wyniki ekonomiczne gospodarstw w znacznym stopniu są warunkowane poziomem intensywności produkcji. Wartość nakładów w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych zaprezentowano na rynku 1.



Rysunek 1

Wartość nakładów na 1 ha w cenach stałych z 2006 r.

Źródło: Jak w tabeli 1.

Pierwsze dwie grupy gospodarstw charakteryzowały się zbliżonym poziomem intensywności produkcji wynoszącym około 1500 zł/ha. W grupie trzeciej produkcja była na nieco wyższym poziomie, około 2000 zł, natomiast zdecydowanie pod względem intensywności odbiegały gospodarstwa z grupy o najwyższym wskaźniku powiązań z otoczeniem. Poziom nakładów w przeliczeniu na 1 ha UR w grupie czwartej był w 2004 r. nawet czterokrotnie wyższy niż w pozostałych gospodarstwach. O ile jednak w trzech pierwszych grupach poziom intensywności produkcji utrzymywał się w badanych latach na prawie niezmiennym poziomie, o tyle w gospodarstwach o najwyższym wskaźniku można było zaobserwować znaczny spadek nakładów na 1 ha UR w latach 2004–2006.

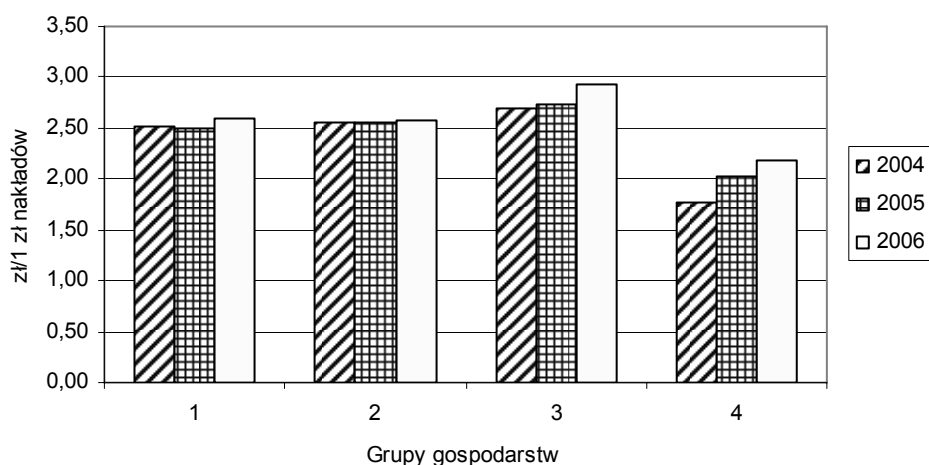
Efektywność wykorzystania nakładów materiałowych

W procesie produkcji rolniczej występują określone zależności między nakładami na produkcję a ich efektywnością. W literaturze możemy napotkać wiele definicji efektywności. Możemy je odnosić do rynku i jego funkcjonowania lub do przedsiębiorstw. Definiując efektywność w odniesieniu do przedsiębiorstwa możemy stwierdzić, iż oznacza stosunek uzyskanych efektów będących celami działalności gospodarczej do użytych środków działania.

Miarą efektywności gospodarowania w rolnictwie jest relacja między ilością wytworzonych produktów (efektami) a zużytymi w procesie wytwórczym czynnikami produkcji, czyli nakładami [Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza 1984]. Poprawić efektywność gospodarowania możemy zwiększając efekty przy takich samych nakładach lub też zmniejszając nakłady i utrzymując wielkość wyników. W zależności od tego, jaki rodzaj efektu lub nakładu weźmiemy pod uwagę, możemy uzyskać różne wskaźniki efektywności. Badając efektywność ekonomiczną odnosimy jedną z kategorii produkcji lub dochodu do ilości zasobu czynnika produkcji lub poniesionego nakładu. Stanowi ona więc stosunek wartościowo ujętych efektów do kosztów poniesionych na ich uzyskanie. Efektywność gospodarowania zależy między innymi od umiejętności producenta w zakresie racjonalnego (w optymalny sposób) rozdysponowania posiadanych nakładów.

W badanych gospodarstwach przyjęto jako miary efektywności relacje wartości produkcji rolniczej ogółem, a także dochodu rolniczego do nakładów materiałowych. Przy ustalaniu tak skonstruowanych wskaźników nie wystąpiło zjawisko wpływu zmian cen, gdyż zastosowane wielkości odnosiły się do tego samego okresu. Na rysunku 2 przedstawiono produktywność nakładów materiałowych ustaloną z wykorzystaniem wartości produkcji rolniczej ogółem.

W badanych gospodarstwach efektywność nakładów w trzech pierwszych grupach kształtowała się na zbliżonym poziomie. Przeciętna wartość produkcji uzyskana w tych grupach przy zastosowaniu 1 zł nakładów wynosiła około 2,5 zł (w grupie trzeciej około 2,6–2,8 zł). Grupa gospodarstw o największych powiązaniach z otoczeniem charakteryzowała się najniższą produktywnością nakładów. Było to związane z wysoką intensywnością produkcji w tych gospodarstwach



Rysunek 2

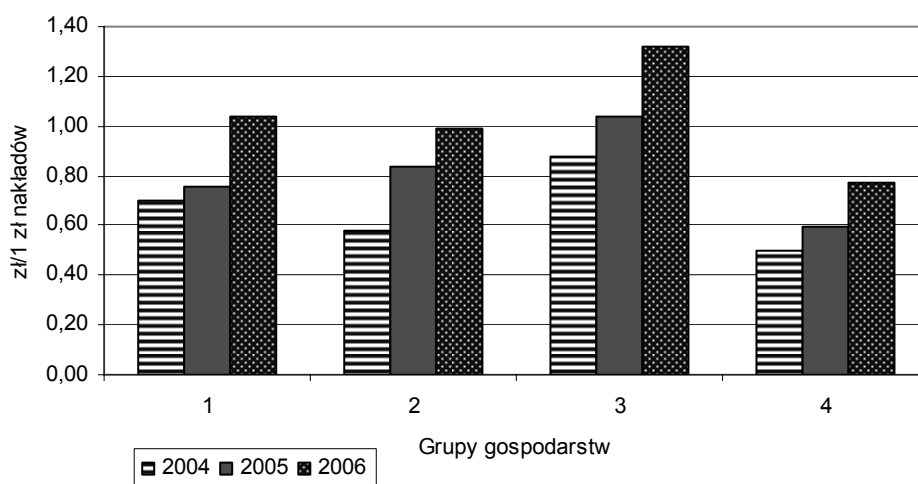
Wartość produkcji rolniczej na 1 zł nakładów materiałowych

Źródło: Jak w tabeli 1.

i zapewne wiązało się z korzystaniem w dużym stopniu z materiałów do produkcji z zakupu. W gospodarstwach tych wystąpiło także zjawisko zmniejszającej się produktywności kolejnych nakładów, które dotyczy transformacji nakładów w produkt. Można przypuszczać, iż gospodarstwa o najwyższych związkach z otoczeniem funkcjonują w takiej fazie intensyfikacji produkcji, gdzie występuje malejąca efektywność nakładów (strefa malejących krańcowych przyrostów produkcji). W przypadku zwiększania nakładów w procesie produkcji początkowo wartość produkcji będzie wzrastała szybciej niż wartość nakładów. Po pewnym czasie tempo tego wzrostu maleje, chociaż nadal wartość przyrostu produkcji jest większa od wartości nakładu [Manteuffel 1981]. Jak wyjaśniają Woś i Tomczak [1979], jest to jedyna strefa, w której następuje pełne wykorzystanie wszystkich będących do dyspozycji czynników produkcji.

W ujęciu dynamicznym można zauważyć, iż w kolejnych latach produktywność nakładów w gospodarstwach o mniejszych powiązaniach z otoczeniem utrzymywała się na prawie niezmiennym poziomie. Niewielki wzrost wystąpił w grupie trzeciej w 2006 r. Z kolei w grupie o najwyższym wskaźniku związków zmiany w latach były wyraźniejsze, co roku następował kilkuprocentowy wzrost efektywności wykorzystania nakładów.

Jednym z głównych celów gospodarowania producenta rolnego jest osiągnięcie wysokich dochodów, najlepiej przy korzystnej relacji do ponoszonych nakładów. Dochodowość nakładów w badanych grupach gospodarstw zaprezentowano na rysunku 3. Sytuacja kształtowała się podobnie jak w przypadku produktywności nakładów. Gospodarstwa o najwyższym wskaźniku powiązań z otoczeniem



Rysunek 3

Dochodowość nakładów w badanych gospodarstwach

Źródło: Jak w tabeli 1.

(grupa czwarta) osiągały przeciętnie niższą dochodowość w porównaniu nawet do jednostek o najniższych powiązaniach. W kolejnych latach osiągane wyniki były jednak bardziej zróżnicowane niż w przypadku produktywności nakładów. Można zaobserwować wyraźny wzrost osiąganych wielkości wskaźnika dochodowości w latach.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wykazała, że ponoszone nakłady materiałowe w gospodarstwach o mniejszych powiązaniach z otoczeniem były niższe, jednak ich wzrost nie następował wprost proporcjonalnie do zmian wielkości wskaźnika powiązań. W 3/4 badanych gospodarstw o niższych powiązaniach wielkości nakładów kształtowały się na zbliżonym poziomie. Dopiero w grupie wykazującej najsilniejsze związki z otoczeniem (10,2% gospodarstw) wielkość nakładów była wyższa (prawie trzykrotnie).

Większy wskaźnik powiązań z otoczeniem był związany z występowaniem tendencji zmniejszania się w strukturze nakładów materiałowych udziału nakładów własnych, jak też z większą intensywnością produkcji.

Efektywność wykorzystania nakładów materiałowych była zróżnicowana. Mierzona zarówno wartością produkcji, jak i dochodu na 1 zł nakładów zwiększała się w gospodarstwach o wyższym wskaźniku powiązań z otoczeniem do pewnej granicy. Jednostki o najsilniejszych związkach z otoczeniem charakteryzowały się niższą efektywnością wykorzystania nakładów. Nie można tutaj jednak mówić o nieracjonalności ich wykorzystania, chociaż mogą one znajdować się w strefie zmniejszającej się efektywności dodatkowych nakładów. Należałoby w tym miejscu rozpatrywać także inne uwarunkowania, nie tylko wewnętrzne gospodarstw, ale także sytuację w ich otoczeniu (np. zmiany cen produktów rolnych do cen środków produkcji).

Literatura

- ADAMOWSKI Z., 1977: Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. PWRiL, Warszawa.
- Encyklopedia Ekonomiczno-Rolnicza 1984.
- GOŁĘBIEWSKA B., 2007: Organizacja i zasoby gospodarstw rolniczych o zróżnicowanym poziomie nakładów zewnętrznych. Roczniki Naukowe SERiA, t. IX, Kraków.
- MANTEUFFEL R., 1981: Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego. PWRiL, Warszawa.

Praca zbiorowa pod red. A. Wosia i F. Tomczaka, 1979: *Ekonomika rolnictwa, zarys teorii*.
PWRiL, Warszawa.
Rocznik Statystyczny GUS 2007.

Efficiency of Material Outlays Utilisation at Individual Farms with Different Degree of Connections with the Surrounding Environment

Abstract

The objective of the analysis was an attempt to identify and evaluate utilisation of material outlays incurred on production purposes at individual farms characterised with various degrees of connection with the surrounding environment. Farms from among the group observed by FADN were selected for empirical research. It was determined that efficiency of material outlays utilisation was diversified. Both the productivity of outlays and profitability increased in farms characterised with the higher index of connection with the surrounding environment, up to a certain limit. Entities with the strongest connection with the surrounding environment demonstrated lower efficiency of material outlays utilisation.

Marlena Piekut

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW w Warszawie

Zróżnicowanie konsumpcji w biednych i bogatych gospodarstwach domowych w Polsce

Wstęp

Konsumpcja to proces, w wyniku którego zużywane są przedmioty konsumpcji, to znaczy dobra żywnościowe, nieżywnościowe i usługi. Celem konsumpcji jest więc zaspokajanie potrzeb ludzkich [Rusnak 2004]. Podmiotami konsumpcji są osoba (konsument) i gospodarstwo domowe [Włodarczyk-Śpiewak 2003]. Konsument konsumuje produkty i usługi zaspokajające potrzeby podstawowe oraz zużywa urządzenia, wyroby i inne dobra dla zaspokojenia potrzeb wyższego rzędu [Sztucki 1998]. Gospodarstwo domowe to zespół osób spokrewnionych lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się [www.stat.gov.pl].

Konsumpcja jest warunkowana wieloma czynnikami, z których każdy wnosi pewien wkład w wyjaśnianie zmienności zachowań członków gospodarstw. Jak podkreśla Jeżewska-Zychowicz [2007], proces postępowania człowieka jest determinowany różnorodnymi czynnikami, które stanowią zintegrowany i wzajemnie na siebie oddziałujący system. Wśród tych czynników wyróżnia się: demograficzne, ekonomiczne, społeczne i psychologiczne. Determinanty ekonomiczne to np.: dochód bieżący na osobę, wyposażenie w dobra trwałe, sytuacja mieszkaniowa. Do uwarunkowań demograficznych można zaliczyć: liczbę osób w gospodarstwie domowym, wiek oraz płeć głowy gospodarstwa, miejsce zamieszkania, zawód i wykształcenie. Przy uwarunkowaniach społecznych zwraca się uwagę na: kulturę, grupy odniesienia, liderów opinii, fazy cyklu życia rodziny, budżet czasu. Wśród czynników psychologicznych można znaleźć: osobowość, postawy, opinie, dostrzeganie ryzyka, motywacje, innowacyjność [Garbarski 2001, Miczyńska-Kowalska 2004].

Wielu badaczy twierdzi, że czynniki ekonomiczne to cechy oddziałujące z największą siłą na poziom konsumpcji. Wpływają one na sytuację materialną gospodarstwa, warunkują możliwości konsumpcyjne wszystkich jego członków [Becker 1965]. Wraz z wyższym dochodem wzrasta ilość i różnorodność konsu-

mowanych dóbr [Galbraith 1979]. Należy jednak zaznaczyć, że reakcja konsumentów na wzrost dochodów nie jest jednakowa. Inaczej na wzrost dochodów reagują konsumenci biedni, a inaczej bogaci. Wzrost dochodów w gospodarstwach domowych konsumentów biednych powoduje zwiększenie wydatków i zakup dóbr zaspokajających najbardziej pilne potrzeby, takie jak żywność, odzież i obuwanie. Z kolei wzrost dochodów konsumentów bogatych, mających zaspokojone potrzeby podstawowe, powoduje głównie wzrost wydatków i zakup dóbr trwałych, takich jak: wysokiej jakości sprzętu audiowizualnego i elektronicznego, zmywarek do naczyń oraz wielu dóbr zaliczanych do luksusowych (dzieł sztuki, wyszukanych mebli). Wzrost dochodów wśród konsumentów bogatych pociąga także za sobą wzrost wydatków na rozrywki kulturalne, dokształcanie, turystykę, a także wzrost oszczędności [Rudnicki 2004].

Już w XIX wieku Engel zauważył, że w miarę wzrostu dochodów ludności zmniejsza się procentowy udział wydatków na żywność i dobra niższego rzędu w wydatkach ogółem, natomiast wzrasta procentowy udział wydatków na dobra trwałego użytku, a następnie na zaspokojenie potrzeb wyższego rzędu, czyli na wydatki w zakresie edukacji, kultury, ochrony zdrowia, rekreacji itd. [Gregor 2003].

Istotny jest także fakt, że zmiana dochodów gospodarstwa nie musi prowadzić do natychmiastowych zmian w poziomie i strukturze wydatków, widoczne jest to szczególnie w przypadku zmniejszania dochodów. Osoby tym dotknięte starają się utrzymać jak najdłużej dotychczasowy poziom wydatków, wykorzystując oszczędności lub zaciągając kredyt. Działa tu tak zwany efekt rygla, czyli nawyki konsumpcyjne przy spadku dochodów działają jak rygiel hamujący obniżanie poziomu konsumpcji [Woś 2003].

Cel, materiał i metodyka

Celem artykułu jest porównanie poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych w najuboższych i najbogatszych gospodarstwach domowych oraz zasobności tych gospodarstw w dobra trwałego użytkowania w zależności od grupy dochodowej gospodarstwa domowego.

Materiał źródłowy stanowiły dane z indywidualnych badań budżetów gospodarstw domowych w latach 2000, 2002, 2004 i 2006. Zbiory GUS liczyły w zależności od roku od 32 214 do 37 508 gospodarstw domowych. Wszystkie te zbiory zostały podzielone ze względu na dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Z całej badanej populacji, z każdego zbioru GUS, wydzielono po 2 grupy, pierwsza grupa obejmowała 25% gospodarstw domowych z najmniejszymi dochodami rozporządzalnymi, a do drugiej grupy zakwalifikowano 25% gospodarstw domowych z największymi dochodami rozporządzalnymi.

Według Głównego Urzędu Statystycznego, dochód rozporządzalny jest to suma bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł, pomniejszona o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika, a także o podatki płacone przez osoby pracujące na własny rachunek, w tym przedstawiciele wolnych zawodów i rolników indywidualnych. Dochód rozporządzalny obejmuje dochody pieniężne i niepieniężne, w tym spożycie naturalne oraz towary i usługi otrzymane bezpłatnie [www.stat.gov.pl].

W 2000 r. w grupie najuboższych (I grupa) znalazły się gospodarstwa domowe z dochodami rozporządzalnymi poniżej 401 zł na osobę miesięcznie, a w grupie najbogatszych (II grupa) gospodarstwa domowe z dochodami powyżej 834 zł na osobę miesięcznie. W 2002 r. miesięczne dochody na osobę kształtowały się dla I grupy poniżej 441 zł, a dla II grupy powyżej 966 zł. W 2004 r. górną granicą dla I grupy było 459 zł na osobę, a dolną 1027 zł na osobę. W 2006 r. do I grupy zakwalifikowano gospodarstwa domowe z dochodami rozporządzalnymi nieprzekraczającymi 515 zł na osobę miesięcznie, a do II grupy gospodarstwa domowe dochodami wynoszącymi ponad 1133 zł na osobę miesięcznie.

Do obliczenia poziomów wydatków w gospodarstwach domowych zastosowano średnie arytmetyczne. Średnia arytmetyczna jest to miernik, który uzyskujemy dzięki dodaniu do siebie wszystkich zaobserwowanych wartości zmiennych w całej zbiorowości i podzieleniu przez ogólną liczbę jednostek zbiorowości

Dla 2006 r. obliczono zależności między grupami dochodowymi a wydatkami konsumpcyjnymi oraz dobrami trwałymi. Do obliczenia siły tych związków zastosowano stosunki korelacyjne, które są miarami niemianowanymi, przyjmującymi wartości z przedziału od 0 do 1. Im wartość stosunku korelacyjnego jest bliższa 1, tym zależność korelacyjna jest silniejsza [Opisowe miary sił...].

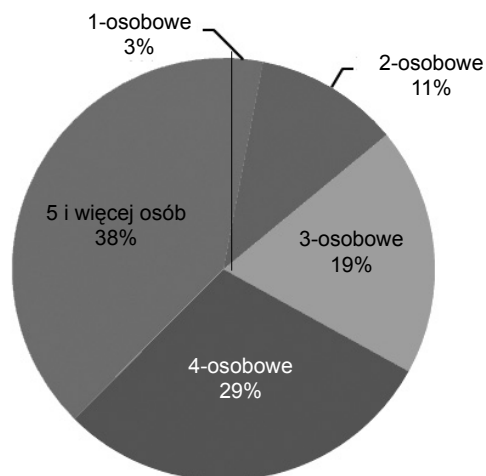
Analiza statystyczna wykonana została dzięki wykorzystaniu programu statystycznego Statistica 8,0 i Excel.

Badania własne

Struktura najbiedniejszych i najbogatszych gospodarstw domowych

W strukturze gospodarstw domowych z najmniejszymi dochodami przeważały gospodarstwa wieloosobowe, blisko 67% stanowiły gospodarstwa składające się z przynajmniej czterech osób, podczas gdy w grupie z największymi dochodami udział tych gospodarstw wynosił znacznie mniej, tj. ponad 13% (rys.

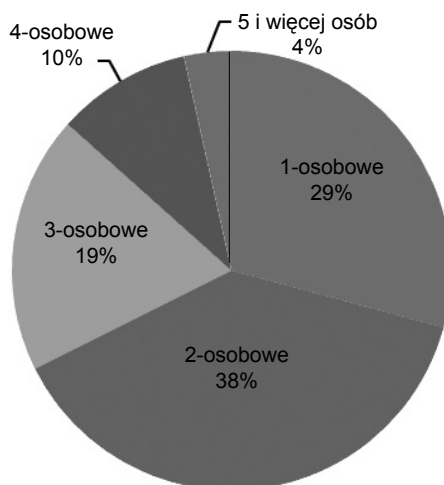
1 i 2). W grupie gospodarstw domowych z najmniejszymi dochodami gospodarstwa jednoosobowe stanowiły jedynie 3%, a w grupie z największymi dochodami ponad 29%.



Rysunek 1

Struktura gospodarstw domowych ze względu na ich wielkość w I grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

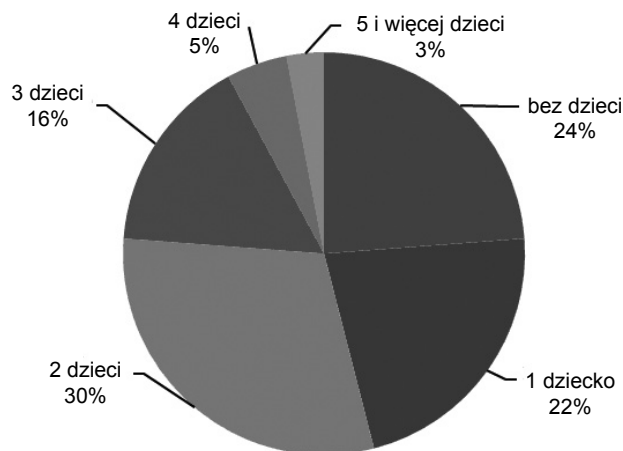


Rysunek 2

Struktura gospodarstw domowych ze względu na ich wielkość w II grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

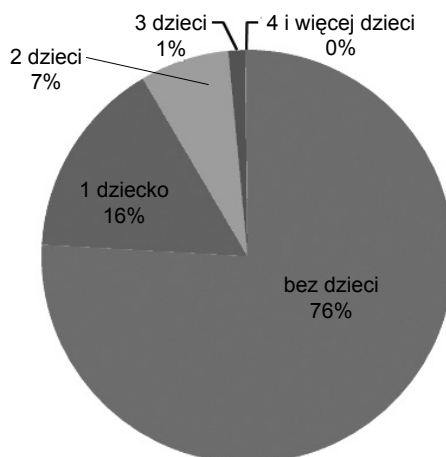
Gospodarstwa domowe najuboższe stanowiły głównie gospodarstwa z dziećmi na utrzymaniu (76%), podczas gdy w gospodarstwach z największymi dochodami ponad 3/4 ogółu badanych nie miało dzieci na utrzymaniu (rys. 3 i 4). Rodziny wielodzietne (3 i więcej dzieci) w grupie gospodarstw z najmniejszymi dochodami stanowiły 24%, podczas gdy w grupie gospodarstw z największymi dochodami rodziny wielodzietne stanowiły 1%.



Rysunek 3

Struktura gospodarstw domowych ze względu na liczbę dzieci w gospodarstwie domowym w I grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

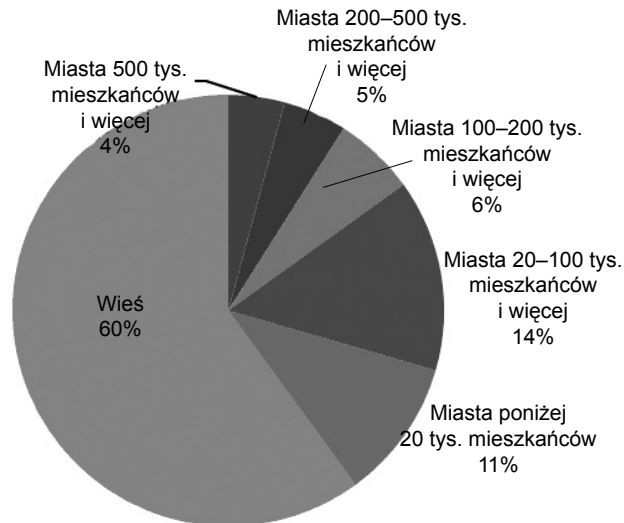


Rysunek 4

Struktura gospodarstw domowych ze względu na liczbę dzieci w gospodarstwie domowym w II grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

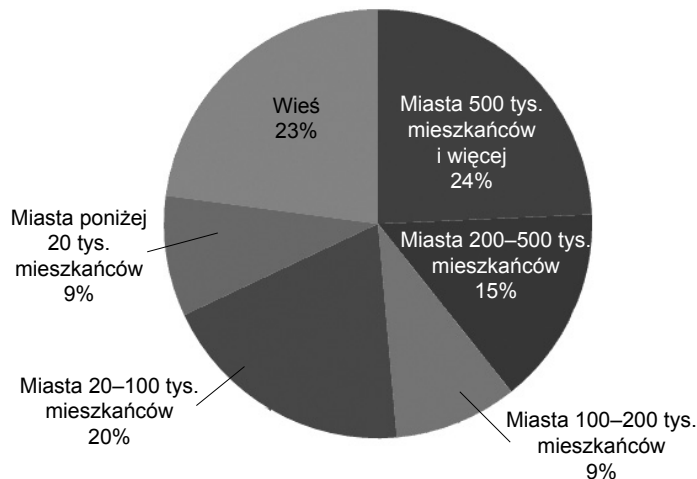
Gospodarstwa domowe najuboższe to gospodarstwa zlokalizowane głównie na wsiach oraz w mniejszych miejscowościach, ponad 60% z tych gospodarstw rozmieszczonych było na terenach wiejskich, a kolejne 25% na terenach miast, w których liczba mieszkańców nie przekraczała 100 tysięcy (rys. 5 i 6).



Rysunek 5

Struktura gospodarstw domowych ze względu na lokalizację gospodarstwa domowego w I grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.



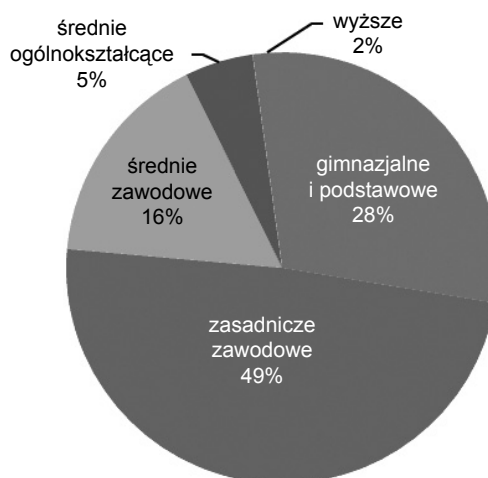
Rysunek 6

Struktura gospodarstw domowych ze względu na lokalizację gospodarstwa domowego w II grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

Tylko ponad 4% najuboższych gospodarstw domowych zlokalizowanych było w miastach o liczbie mieszkańców ponad 500 tysięcy. Z kolei gospodarstwa domowe zakwalifikowane do grupy najzamożniejszych zlokalizowane były przede wszystkim w największych miastach (ponad 200 tysięcy mieszkańców) – ponad 39%, ale także znaczący ich udział zaobserwowano na wsiach – około 23%.

W gospodarstwach domowych najuboższych przeważająca część głów rodzin miała wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe – ponad 76%, podczas gdy w grupie gospodarstw charakteryzujących się korzystniejszą sytuacją materialną głowy rodziny legitymujące się najniższymi poziomami wykształcenia stanowiły 26% (rys. 7 i 8). W gospodarstwach domowych z najmniejszymi dochodami wykształcenie wyższe miało trochę ponad 2% głów gospodarstw domowych, a w gospodarstwach domowych z największymi dochodami około 35% badanych głów rodziny.



Rysunek 7

Struktura gospodarstw domowych ze względu na wykształcenie głowy gospodarstwa domowego w I grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

Poziom i struktura wydatków w najuboższych i najbogatszych gospodarstwach domowych w 2006 roku

Powszechnie wiadomo, że możliwości finansowe gospodarstw domowych różnicują wydatki konsumpcyjne. Analiza indywidualnych danych badania budżetów gospodarstw domowych za 2006 r. pozwoliła na określenie wielu różnic w wydatkach konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych o zróżnicowanej sytuacji materialnej.



Rysunek 8

Struktura gospodarstw domowych ze względu na wykształcenie głowy gospodarstwa domowego w II grupie dochodowej w 2006 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

Dochód rozporządzalny na 1 osobę w gospodarstwie domowym istotnie statystycznie różnicował wydatki konsumpcyjne. Obliczone stosunki korelacyjne między poszczególnymi kategoriami wydatków konsumpcyjnych w gospodarstwach domowych a dochodem rozporządzalnym na osobę wykazały korelacje rzędu 0,520–0,880 (tab. 1). Najsilniejszy wpływ dochodów na zachowania członków gospodarstw domowych zaobserwowano w przypadku wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii (stosunek korelacyjny = 0,880), pozostałych wydatków (0,757), wydatków na łączność (0,749) oraz wydatków na odzież i obuwiu (0,743). Najmniejszą wartość stosunku korelacyjnego zaobserwowano między dochodem rozporządzalnym na osobę a wydatkami na transport (0,520).

W gospodarstwach domowych biedniejszych wydawano znacznie mniej niż w gospodarstwach z korzystniejszą sytuacją materialną. Przeciętne miesięczne wydatki w gospodarstwach z najniższymi dochodami rozporządzalnymi na osobę kształtowały się na poziomie 405 zł na osobę, a w gospodarstwach z największymi dochodami 1592 zł na osobę, czyli prawie czterokrotnie więcej (tab. 1).

W gospodarstwach domowych z najniższymi dochodami wydatki na dobra podstawowe, czyli na żywność oraz na użytkowanie mieszkania stanowiły ponad połowę wydatków ogółem (58,5%), podczas gdy w gospodarstwach osób najzamożniejszych ich udział w wydatkach ogółem stanowił 36%. W grupie gospodarstw o najniższych dochodach przeciętnie miesięcznie na żywność przeznaczano 155 zł na osobę, co stanowiło ponad 38% wydatków ogółem, podczas gdy w grupie gospodarstw domowych o najwyższych dochodach na żywność przeznaczano 300 zł na osobę miesięcznie i (niepełne 19% wydatków ogółem).

Wyniki te potwierdzają prawo Engla, które głosi, że im odsetek wydatków na żywność w łącznych wydatkach konsumpcyjnych jest wyższy, tym poziom dochodu badanej populacji jest niższy.

Tabela 1

Przeciętne miesięczne wydatki konsumpcyjne i ich struktura w zależności od dochodu w gospodarstwie domowym w 2006 r.

Grupy dochodowe	Gospodarstwa domowe z najniższymi dochodami ¹ (n = 9377)	Gospodarstwa domowe z największymi dochodami ³ (n = 9377)	Gospodarstwa domowe z najniższymi dochodami ¹ (n = 9377)	Gospodarstwa domowe z największymi dochodami ³ (n = 9377)	Stosunki korelacyjne
Żywność i napoje bezalkoholowe	155	300	38,3	18,8	0,694
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe	13	37	3,2	2,3	0,619
Odzież i obuwie	18	83	4,4	5,2	0,743
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	82	278	20,2	17,5	0,880
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	18	278	4,4	17,5	0,711
Zdrowie	16	82	4,0	5,2	0,701
Transport	28	144	6,9	9,0	0,520
Łączność	20	73	4,9	4,6	0,749
Rekreacja i kultura	20	125	4,9	7,9	0,743
Edukacja	3	20	0,7	1,3	0,720
Restauracje i hotele	6	38	1,5	2,4	0,699
Pozostałe wydatki na towary i usługi	20	98	4,9	6,2	0,696
Pozostałe wydatki	6	36	1,5	2,3	0,757
Ogółem wyszczególnione wydatki	405	1592	100,0	100,0	0,710

¹Gospodarstwa domowe, w których średni dochód rozporządzalny na 1 osobę wynosił poniżej 515 zł miesięcznie, 25% ogółu badanej populacji z najniższymi dochodami.

³Gospodarstwa domowe, w których średni dochód rozporządzalny na 1 osobę wynosił powyżej 1133 zł miesięcznie, 25% ogółu populacji z największymi dochodami.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych badania budżetów gospodarstw domowych GUS.

Znaczące obciążenie dla gospodarstw domowych stanowiły wydatki związane z użytkowaniem mieszkania oraz wydatki na nośniki energii. W gospodarstwach o najniższych dochodach przeznaczano na ten cel miesięcznie 82 zł na osobę i stanowiło to 20% wydatków ogółem, podczas gdy w gospodarstwach zakwalifikowanych do najzamożniejszych koszty te wzrastały do 278 zł miesięcznie na osobę i stanowiły niepełne 18% wydatków ogółem.

W gospodarstwach domowych z najniższymi dochodami zaobserwowano znacznie mniejszy udział wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego, stanowił on ponad 4% wydatków ogółem (miesięcznie 18 zł na osobę), podczas gdy w gospodarstwach z najwyższymi dochodami przeznaczano na ten cel blisko 18% wydatków ogółem (miesięcznie 278 zł na osobę). Zachowanie takie potwierdzają wcześniej przytoczone stwierdzenia, że w gospodarstwach domowych osób bogatych odnotowuje się większe wydatki na dobra wyższego rzędu, w tym przypadku dobra stanowiące wyposażenie mieszkania.

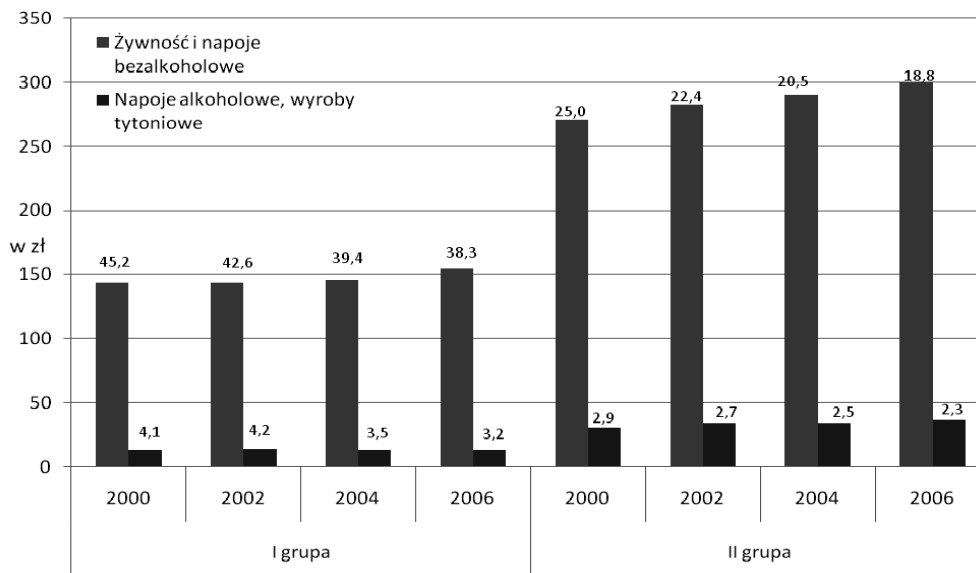
W strukturze wydatków w gospodarstwach osób najuboższych w porównaniu do osób najbogatszych zaobserwowano także znacznie mniejsze udziały wydatków na: rekreację i kulturę, edukację, restauracje i hotele, czyli dobra i usługi wyższego rzędu, ograniczone ze względu na sytuację materialną w gospodarstwach z najniższymi dochodami.

Podsumowując, porównanie wydatków w gospodarstwach o najmniejszych i największych dochodach wskazało znaczne różnice. Największe dotyczyły wydatków na wyposażenie i prowadzenie gospodarstwa domowego, w gospodarstwach domowych najuboższych przeznaczano na ten cel ponadpiętnastokrotnie mniej w porównaniu do gospodarstw najbogatszych. Ponad sześciokrotnie mniej w gospodarstwach domowych najuboższych w porównaniu do najbogatszych przeznaczano na edukację i kulturę, restauracje i hotele, a ponad pięciokrotnie mniej na zdrowie i transport.

Tendencje w poziomie i strukturze wydatków w najuboższych i najbogatszych gospodarstwach domowych w latach 2000, 2002, 2004 i 2006

Poziom wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe w gospodarstwach najuboższych w latach 2000–2006 nieznacznie wzrósł, miesięcznie na osobę ze 144 zł w 2000 i 2002 r. do 155 zł w 2006 r. Zaobserwowano także zmniejszenie się udziału tych wydatków w wydatkach ogółem, tj. od poziomu ponad 45% w 2000 r. do 38% w 2006 r. Podobne tendencje zaobserwowano w gospodar-

stwach najbogatszych, poziom wydatków na to dobro podstawowe zwiększył się z 271 zł w 2000 r. do 300 zł w 2006 r. Wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe w wydatkach ogółem gospodarstw domowych zmniejszyły się o ponad 6 punktów procentowych, z 25% w 2000 r. do około 19% w 2006 r.



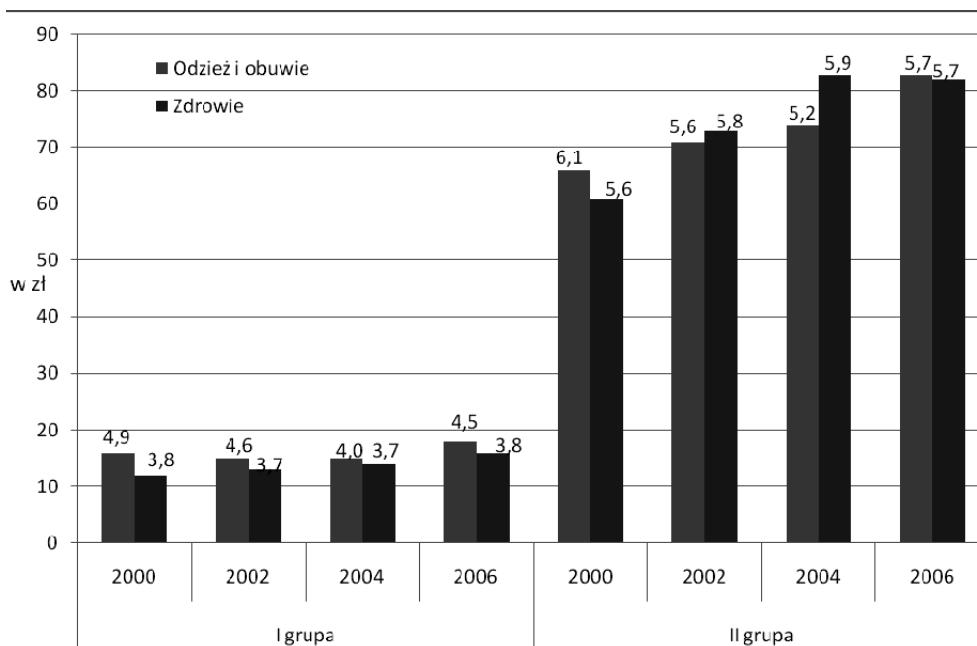
Rysunek 9

Poziom i struktura (nad słupkami % w ogóle wydatków konsumpcyjnych) wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe
Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w wybranych latach, GUS.

Analiza poziomu wydatków na napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe wykazała, że wydatki te w gospodarstwach najuboższych kształtowały się na zbliżonym poziomie, tj. 13–14 zł na osobę miesięcznie, natomiast w gospodarstwach domowych najbogatszych nieznacznie wzrosły z 31 zł w 2000 r. do 37 zł w 2006 r. W strukturze wydatków na alkohol i wyroby tytoniowe zaobserwowano spadek udziału tej kategorii wydatków w wydatkach ogółem, w najuboższych gospodarstwach z 4% w 2000 r. do 3% w 2006 r., w najbogatszych analogicznie z 3 do 2%.

Na podstawie analizy poziomu wydatków na odzież i obuwie stwierdzono, że miesięczny poziom tych wydatków w gospodarstwach najuboższych nieznacznie wzrósł z 16 zł na osobę w 2000 r. do 18 zł w 2006 r. W gospodarstwach najbogatszych odnotowano większe różnice, wydatki na odzież i obuwie wzrosły z 66 zł w 2000 r. do 83 zł w 2006 r., czyli o 17 zł miesięcznie. W strukturze wydatków na odzież i obuwie w gospodarstwach najuboższych zaobserwowano

zmniejszenie się tych wydatków w wydatkach ogółem z około 5% w 2000 r. do 4% w 2004 r. i zwiększenie się w 2006 r. do 4,5%. W gospodarstwach najbogatszych spostrzeżono podobne tendencje, tj. zmniejszenie się udziału z ponad 6% w 2000 r. do około 5% w 2004 r. oraz wzrost w 2006 r.



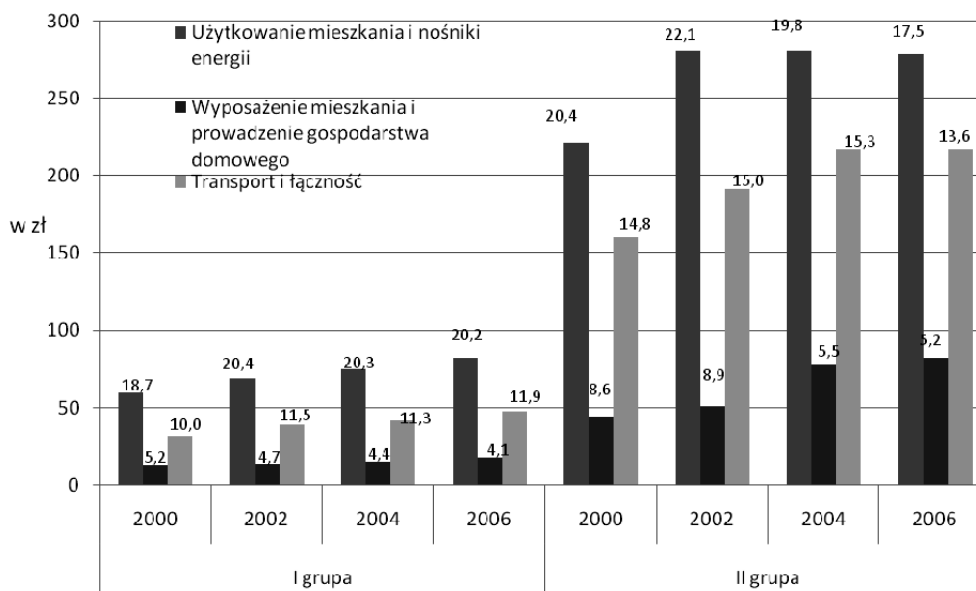
Rysunek 10

Poziom i struktura (nad słupkami % w ogóle wydatków konsumpcyjnych) wydatków na odzież i obuwie oraz na zdrowie w wybranych latach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w wybranych latach, GUS.

Poziom wydatków na zdrowie w omawianych latach sukcesywnie wzrastał, miesięcznie na osobę w gospodarstwach najuboższych z 12 do 16 zł, a w najbogatszych z 61 do 82 zł. Przy tym udział wydatków na zdrowie w gospodarstwach najuboższych kształtował się na zbliżonym poziomie, tj. 3,7–3,8%, w gospodarstwach najbogatszych wzrósł z 5,6% w 2000 r. do 5,9% w 2004 r., a następnie w 2006 r. uległ zmniejszeniu do 5,7%.

W gospodarstwach najuboższych wydatki na użytkowanie mieszkania i śniki energii wzrosły miesięcznie na osobę z 60 zł w 2000 r. do 82 zł w 2006 r., a ich udział w wydatkach ogółem kształtował się na poziomie około 20%. W gospodarstwach najbogatszych odnotowano wzrost omawianych wydatków z 221



Rysunek 11

Poziom i struktura (nad słupkami % w ogóle wydatków konsumpcyjnych) wydatków na użytkowanie mieszkania i nośniki energii, wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego oraz transport i łączność

Źródło: Opracowanie własne na podstawie indywidualnych danych z badania budżetów gospodarstw domowych w wybranych latach, GUS.

zł miesięcznie na osobę do 278 zł oraz od 2002 r. zmniejszanie się udziału tych wydatków z ponad 22% w 2002 r. do 17,5% w 2006 r.

Poziom wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego w grupie najuboższych zwiększył się miesięcznie na osobę od 2000 r. do 2006 r. o 5 zł, a w gospodarstwach najbogatszych o 38 zł. Zaobserwowano także zmniejszanie się udziału wydatków na wyposażenie mieszkania w wydatkach ogółem w gospodarstwach najuboższych z ponad 5% w 2000 r. do 4% w 2006 r., a w gospodarstwach najbogatszych z około 9% do ponad 5%.

Analiza wydatków na transport i łączność dowiodła, że poziom ich zwiększył się w omawianych latach. W 2000 r. w gospodarstwach najuboższych miesięczne wydatki na transport i łączność stanowiły 32 zł, sześć lat później 16 zł więcej, a w II grupie wydatki te zwiększyły się w analogicznym okresie o 57 zł. Wydatki na transport i łączność w wydatkach ogółem w omawianych latach stanowiły w gospodarstwach najuboższych od 10 do 12%, a w gospodarstwach reprezentujących II grupę kształtowały się w granicach 14–15%, przy czym zaobserwowano ich spadek w 2006 r.

Wyposażenie mieszkania w dobra trwałe w 2006 roku

Do badania sytuacji w zakresie wyposażenia gospodarstwa domowego w sprzęt i urządzenia ułatwiające wykonywanie różnych czynności w gospodarstwie domowym można wykorzystać trójstopniową skalę nasycenia, według której:

- wysoki stopień nasycenia występuje w sytuacji, w której dane urządzenie posiada ponad 80% populacji;
- średni stopień nasycenia oznacza stan posiadania danego sprzętu przez 50–80% gospodarstw domowych;
- niski stan nasycenia to sytuacja, w której dany sprzęt posiada mniej niż 50% badanych (Gutkowska, Ozimek, Laskowski 2001).

Wyposażenie gospodarstwa domowego w dobra trwałego użytkowania łączy się z jego sytuacją materialną. Wartości stosunków korelacji dla większości dóbr wynosiły ponad 0,500 (tab. 2). Najwyższe wartości stosunków korelacji (ponad 0,550) między dochodem rozporządzalnym na 1 osobę a dobrami trwałymi odnotowano dla służbowego telefonu komórkowego oraz domku letniskowego.

Posiadanie odbiornika telewizyjnego i chłodziarki podobnie deklarowały osoby z gospodarstw domowych o najmniejszych i największych dochodach, stopień nasycenia wynosił w obu przypadkach 99% (tab. 2). Odkurzacz nieco rzadziej miały osoby z gospodarstw domowych z niższymi dochodami (92%) niż osoby w gospodarstwach z wyższymi dochodami (97%). Największe rozbieżności pomiędzy najuboższymi i najbogatszymi zaobserwowano w przypadku: pralki automatycznej, prywatnego samochodu osobowego, urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej lub kablowej, kuchenki mikrofalowej, drukarki, komputera osobistego z dostępem do Internetu, cyfrowego aparatu fotograficznego, zmywarki do naczyń. Wszystkie te dobra występowały częściej w gospodarstwach zamożniejszych, natomiast dobra, które były popularniejsze w gospodarstwach domowych uboższych, to m.in. rower, pralka wirnikowa i wirówka elektryczna oraz zamrażarka. Udział gospodarstw domowych mniej zamożnych, w których posiadano rower wynosił 77%, podczas gdy nasycenie nim w gospodarstwach domowych z większymi dochodami wynosiło 58%. W gospodarstwach domowych z najmniej korzystną sytuacją materialną rower był częstszym, a czasem jedynym środkiem komunikacji. Także fakt lokalizacji tych gospodarstw domowych na terenach wiejskich może wpływać na częstsze posiadanie tego dobra w gospodarstwie. Kolejnymi dobrami o większym nasyceniu w gospodarstwach uboższych były pralka wirnikowa i wirówka elektryczna, nasycenie nimi w gospodarstwach domowych należących do najuboższych wynosiło 37%, a w gospodarstwach domowych zamożniejszych 14%.

Podsumowując, największe różnice w wyposażeniu gospodarstw domowych w dobra trwałe między grupą najuboższą a najbogatszą zaobserwowano w przypadku wyposażenia w urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej i kablowej, komputera osobistego z dostępem do Internetu, cyfrowego aparatu fotograficznego oraz pralki automatycznej. Dobra te w zdecydowanie mniejszym nasyceniu występowały w gospodarstwach osób ze względnie niekorzystną sytuacją materialną.

Uzyskane wyniki potwierdzają i uzupełniają dane Centrum Badania Opinii Społecznej. Według danych CBOS, blisko jedna piąta badanych twierdziła, że nie stać ich na zmywarkę do naczyń, suszarkę, pralko-suszarkę oraz kamerę wideo. Mniej więcej tyle samo osób nie posiadało działki rekreacyjnej ani budowlanej, nie miało również żadnych dzieł sztuki, gdyż nie mogło sobie na nie pozwolić ze względów finansowych. Z tego samego powodu co szósty ankietowany nie posiadał sprzętu sportowego, rekreacyjnego oraz cyfrowego aparatu fotograficznego. Brak funduszy to także dla jednej szóstej badanych przez CBOS przyczyna nieposiadania domu, a dla jednej siódmej – mieszkania własnościowego. Co siódmy respondent deklarował, że telewizja satelitarna pozostaje poza jego możliwościami finansowymi. Co ósmy twierdził to samo w odniesieniu do klimatyzacji, kuchenki mikrofalowej, ciśnieniowego ekspresu do kawy, komputera i/lub dostępu do Internetu oraz samochodu osobowego. Mniej więcej co dziesiąty badany z przyczyn finansowych nie posiadał analogowego aparatu fotograficznego, magnetofonu, telewizji kablowej, odtwarzacza płyt, magnetowidu, radia stereofonicznego oraz zamrażarki. Mniejsze liczebnie grupy stanowili ankietowani, których nie stać było na telefon, rower, pralkę automatyczną, odkurzacz, lodówkę oraz telewizor kolorowy. Należy jednak zwrócić uwagę, że przedmioty te (poza faksem) znajdują się w posiadaniu większości gospodarstw domowych i stanowią wyposażenie podstawowe.

Podsumowując, największe różnice w wyposażeniu gospodarstw domowych w dobra trwałe między grupą najuboższą a najbogatszą zaobserwowano w przypadku posiadania urządzenia do odbioru telewizji satelitarnej i kablowej, komputera osobistego z dostępem do Internetu, cyfrowego aparatu fotograficznego oraz pralki automatycznej. Dobra te w zdecydowanie mniejszym stopniu występowały w gospodarstwach osób ze względnie niekorzystną sytuacją materialną.

Podsumowanie

Gospodarstwa domowe zakwalifikowane do najuboższej grupy stanowiły głównie gospodarstwa wieloosobowe, zlokalizowane na wsiach i w małych miastach, w których głowa rodziny miała niski poziom wykształcenia.

Tabela 2
Struktura badanych gospodarstw domowych ze względu na stan wyposażenia w dobra trwałe i grupę dochodową (%)

Kategorie dóbr trwałego użytkowania	Gospodarstwa domowe posiadające dane dobro		Różnice w punktach procentowych między grupami gospodarstw	Gospodarstwa domowe nieposiadające danego dobra		Wartość stosunku korelacyjnego
	z najmniejszymi dochodami (w %)	z największymi dochodami (w %)		z najmniejszymi dochodami (w %)	z największymi dochodami (w %)	
Odbiornik telewizyjny	99,0	98,6	-0,4	1,0	1,4	0,505
Urządzenie do odbioru TV satelitarnej lub kablowej	35,4	61,3	25,9	64,6	38,7	0,520
Zestaw kina domowego	9,0	14,9	5,9	91,0	85,1	0,484
Wieża hi-fi	46,4	50,0	3,6	53,6	50,0	0,509
Radiomagnetofon z odtwarzaczem płyt kompaktowych	35,4	30,4	-5,0	64,6	69,6	0,503
Radiomagnetofon	25,4	33,3	7,9	74,6	66,7	0,499
Odtwarzacz MP3	8,0	17,2	9,2	92,0	82,8	0,509
Odtwarzacz płyt kompaktowych	9,2	17,1	7,9	90,8	82,9	0,517
Odbiornik radiowy	57,0	58,2	1,2	43,0	41,8	0,502
Magnetowid, odtwarzacz	42,1	48,8	6,7	57,9	51,2	0,487
Odtwarzacz DVD	30,4	37,3	6,9	69,6	62,7	0,511
Kamera wideo	3,0	11,2	8,2	97,0	88,8	0,530
Aparat fotograficzny – cyfrowy	9,9	29,9	20,0	90,1	70,1	0,548
Aparat fotograficzny – inny	43,9	44,3	0,4	56,1	55,7	0,498
Komputer osobisty z dostępem do Internetu	16,1	41,0	24,9	83,9	59,0	0,534
Komputer osobisty bez dostępu do Internetu	24,2	12,8	-11,4	75,8	87,2	0,512
Drukarka	22,8	39,2	16,4	77,2	60,8	0,521

Telefon komórkowy prywatny	81,5	75,5	-6,0	18,5	24,5	0,506
Telefon komórkowy służbowy	1,9	11,0	9,1	98,1	89,0	0,569
Pralka automatyczna	74,8	91,6	16,8	25,2	8,4	0,529
Pralka i wirówka elektryczna	36,8	14,3	-22,5	63,2	85,7	0,538
Odkurzacz elektryczny	91,6	97,2	5,6	8,4	2,8	0,508
Chłodziarka	97,7	99,0	1,3	2,3	1,0	0,506
Zamrażarka	42,8	34,5	-8,3	57,2	65,5	0,482
Kuchenka mikrofalowa	34,5	45,2	10,7	65,5	54,8	0,517
Robot kuchenny	56,7	65,1	8,4	43,3	34,9	0,508
Zmywarka do naczyń	2,5	12,8	10,3	97,5	87,2	0,543
Maszyna do szycia	37,2	41,9	4,7	62,8	58,1	0,496
Rower (bez dziecięcego)	77,2	57,5	-19,7	22,8	42,5	0,508
Motocykl, skuter, motorower	5,7	3,7	-2,0	94,3	96,3	0,476
Samochód osobowy prywatny	49,7	60,9	11,2	50,3	39,1	0,510
Samochód osobowy służbowy	0,5	4,4	3,9	99,5	95,6	0,547
Garaż	38,8	37,2	-1,6	61,2	62,8	0,496
Domek letniskowy	0,6	5,1	4,5	99,4	94,9	0,597
Działka rekreacyjna	5,4	13,8	8,4	94,6	86,2	0,526
Kosiarka	16,7	20,2	3,5	83,3	79,8	0,495
Glebożyżarka	0,3	0,4	0,1	99,7	99,6	0,439

Źródło: Jak w tabeli 1.

Zaobserwowano znaczne różnice w wydatkach w gospodarstwach najuboższych i najbogatszych, w gospodarstwach domowych z najmniejszymi dochodami wydatki na wszystkie kategorie dóbr i usług były w niektórych przypadkach nawet piętnastokrotnie mniejsze aniżeli w gospodarstwach domowych z najkorzystniejszą sytuacją materialną.

W latach 2000–2006 zaobserwowano znacznie mniejszy wzrost wydatków na omawiane dobra w gospodarstwach najuboższych w porównaniu do gospodarstw najbogatszych. W strukturze wydatków w gospodarstwach domowych – w omawianych latach – odnotowano spadek udziału wydatków w wydatkach ogółem na żywność i napoje, odzież i obuwie oraz wyposażenie mieszkania, wzrost udziału wydatków na transport i łączność oraz pewną stabilizację, jeśli chodzi o wydatki na zdrowie i użytkowanie mieszkania.

Gospodarstwa domowe uboższe były znacznie gorzej wyposażone w dobra trwałego użytkowania. W szczególności w gospodarstwach tych występowało znacznie mniejsze nasycenie w dobra nowoczesne, droższe od ich starszych wersji.

Literatura

- BECKER G.S. 1965: A theory of the allocation of time. *Economic Journal*, 75, s. 493–517.
- Budżety Gospodarstw domowych w 2000, 2002, 2004 i 2006 r.: 2002, 2004, 2006, 2008, GUS, Warszawa.
- Dochód rozporządzalny, źródło elektroniczne – www.stat.gov.pl, 12.02.2009.
- GALBRAITH J.K. 1979: *Ekonomia a cele społeczne*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- GARBARSKI L. 2001: *Zachowania nabywców*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- GREGOR B. 2003: *Elastyczność popytu*. [w:] Mruk H.: *Analiza rynku*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gospodarstwo domowe, źródło elektroniczne – www.stat.gov.pl, 12.02.2009
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., LASKOWSKI W. 2001: *Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- JEŻEWSKA-ZYCHOWICZ M. 2007: *Zachowania żywieniowe i ich uwarunkowania*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- MICZYŃSKA-KOWALSKA M. 2004: *Zachowania konsumenckie*. Polihymnia, Lublin.
- Opisowe miary sił korelacji dwóch zmiennych. Źródło elektroniczne: http://www.opracowania.info/readarticle.php?article_id=3248 18.07.2008
- RUDNICKI L. 2004: *Zachowania rynkowe nabywców*. Mechanizmy i uwarunkowania. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

- RUSNAK Z. 2004: Dobrobyt ekonomiczny gospodarstw domowych. [w:] Ostasiewicz W. (red.): Statystyka i ryzyko. Ocena i analiza jakości życia. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- SZCZEPAŃSKA J. 2008: Wyposażenie gospodarstw domowych w dobra trwałego użytkowania. CBOS, Warszawa źródło elektroniczne – www.cbos.pl
- SZTUCKI T. 1998: Encyklopedia marketingu. Definicje, zasady, metody. Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- WŁODARCZYK-ŚPIEWAK K. 2003: Czynniki determinujące strukturę konsumpcji młodych gospodarstw domowych. Rozprawy i Studia 482. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
- WOŚ J. 2003: Zachowania konsumenckie – teoria i praktyka. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

Consumption Diversity between Poor and Rich Households in Poland

Abstract

The aim of the work was an analysis of consumption differences between poor and rich households. Research was based on the individual data of household budget collected by Central Statistical Office. The poorest households were mainly multipersons family, located in the country and in towns, in which head of the family characterized by lower level of education than in the richest households. In households of the lowest income expenses on all categories of possession and services were much lower than in households with the best financial situation, while expenses on consume goods in the poorest households increased slower than in the richest. The poorest households were worse equipped in durable goods, especially more modern.

Agnieszka Borowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW w Warszawie

Tendencje zmian na rynku tytoniowym w Polsce w latach 1990–2006

Wstęp

Dynamiczne zmiany zachodzące na rynku wyrobów tytoniowych na świecie, w tym i w Polsce, zarówno po stronie podażowej, jak i popytowej, skłaniają do poznania uwarunkowań odnoszących się do wspomnianej problematyki. Rynek tytoniowy, a zwłaszcza palenie tytoniu, należy rozważać wieloaspektowo, mając na względzie zarówno jego pozytywne, jak i negatywne strony. Możemy je analizować w aspekcie zdrowotnym, ekonomicznym, prawnym, etycznym czy chociażby środowiskowym. Uwzględniając tylko problematykę ekonomiczną omawianego zagadnienia, na pierwszy plan wysuwają się wysokie koszty palenia tytoniu, przekraczające kilkakrotnie zyski, które osiągają budżety państw w związku z produkcją i sprzedażą papierosów. Koszty te ponoszą wszyscy podatnicy, nie tylko osoby palące, wymagające specjalistycznego i refundowanego leczenia. W Polsce niemal co trzeci dorosły mieszkaniec pali papierosy. Oznacza to około 9 milionów osób, w tym około 40% mężczyzn i 20% kobiet [Czapiński 2007]. Ze statystyk wynika, że palaczami są najczęściej osoby w średnim wieku, czyli między 30. a 50. rokiem życia, częściej mieszkańcy dużych miast. Tworząc profil palacza, mamy na uwadze zazwyczaj Polaków o niskim poziomie wykształcenia, pochodzących z biedniejszych warstw społecznych, lub ludzi bezrobotnych. Przeciętnie mężczyzna w naszym kraju wypala około 20 papierosów na dzień, a kobiety około 15. Ponadto średnia długość okresu aktywnego palenia określana jest na aż 20 lat – to długo, jeśli uwzględnimy wiek rozpoczęcia tego nałogu, inicjacja palenia w naszym kraju jest bowiem jedną z wcześniejszych, u chłopców następuje w wieku 10–12 lat, natomiast wśród dziewcząt około 16. roku życia.

Cel pracy, materiał źródłowy i metody badawcze

Celem artykułu jest próba przedstawienia zmian zachodzących w poziomie i strukturze produkcji oraz konsumpcji wyrobów tytoniowych, w tym szczególnie papierosów, w Polsce na tle tendencji światowych w latach 1990–2006.

W opracowaniu omówiono pokrótce wieloaspektowość i znaczenie palenia wyrobów tytoniowych, w tym papierosów. W analizie rynku wykorzystano podstawową literaturę w zakresie obranego do analizy przedmiotu badań, materiał stanowiły opracowania, raporty, ekspertyzy pochodzące z ministerstw ds. rolnictwa, dane Komisji Europejskiej, bazy danych FAOSTAST, WHO, USDA, GUS oraz informacje dostępne na stronach internetowych. W opracowaniu wykorzystano metodę opisową i porównawczą. Obliczenia zostały przedstawione w ujęciu graficznym i tabelarycznym.

Specyfika rynku tytoniowego

Dane Światowej Organizacji Zdrowia w modelu HECOS (ang. *Health and Economic Consequences of Smoking*) są zatrważające. W skali świata wylicza się, że na początku XXI wieku liczba zgonów związana z paleniem tytoniu wynosi corocznie około 4 mln, a każdego dnia przybywa blisko 100 tys. nowych palaczy, z których połowa umrze przedwcześnie [Agro Trendy 2004]. Z badań wynika, że u co drugiego palacza występują symptomy uzależnienia od tytoniu, a 15% uzależnionych jest biologicznie od nikotyny. Statystycznie na papierosy w Polsce palacze wydają około 16 miliardów złotych rocznie. Szacuje się, że wydatki na opiekę zdrowotną, na jakie palacze narażają społeczeństwo w porównaniu z osobami niepalącymi są o 30% wyższe, a koszty opieki zdrowotnej związane ze skutkami palenia tytoniu mogą stanowić nawet 15% wszystkich wydatków na opiekę zdrowotną w skali roku.

Z literatury przedmiotu oraz opracowań WHO dowiadujemy się, że w Polsce palenie jest odpowiedzialne za 40% przedwczesnych zgonów w populacji mężczyzn, natomiast z powodu schorzeń odytoniowych co roku umiera przedwcześnie 50 tys. osób. Z prognoz na najbliższe dwie dekady wynika, że w przypadku zachowania dotychczasowego poziomu palenia wśród mieszkańców Polski możemy się spodziewać zapadalności na choroby odytoniowe u 60% populacji palących, w tym 9 milionów na przewlekłą obturacyjną chorobę płuc, 1,5 miliona na choroby sercowo-naczyniowe, 0,4 miliona na udar mózgu, a 0,3 miliona na raka płuc¹. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż w Polsce na początku XXI wieku wydatki państwa z tytułu leczenia chorób odytoniowych kształtowały się na poziomie 18 mld złotych rocznie. Środki na pokrycie tych wydatków pochodziły głównie z podatków płaconych przez społeczeństwo². Z chorobami odytoniowymi wiązały się także renty inwalidzkie, które dodatko-

¹Załącznik nr 7 do zarządzenia Nr 38/2006 Prezesa Narodowego Funduszu Zdrowia.

²Op.cit., s. 99.

wo zwiększały obciążenie budżetu. Innym obciążeniem były tzw. koszty pośrednie, wynikające ze zmniejszonej wydajności pracy lub nieobecności pracowników w miejscu pracy. Szacowany poziom kosztów pośrednich wynosił około 15 mld zł³. Spożycie wyrobów tytoniowych było także problemem ekonomicznym dla wielu przedsiębiorstw. Poza absencją oraz mniejszą wydajnością pracy, spożywanie wyrobów tytoniowych w miejscu zatrudnienia może powodować straty w czasie pracy wynikające z tzw. przerwy na papierosa (tab. 1). Jednocześnie właściciele firm muszą zwiększać nakłady na ochronę przeciwpożarową, klimatyzację, ogrzewanie, wyznaczać specjalne strefy dla palących, oraz utrzymanie higieny w przedsiębiorstwie. Negatywnym aspektem jest również dym tytoniowy, który może obniżyć jakość procesu produkcji lub obsługi klientów i wpływa pośrednio na tzw. bierne palenie [Korzeniowska i in. 2000].

Na świecie według Światowej Organizacji Zdrowia papierosy pali ponad 1,25 mld osób, wśród których dominują mężczyźni (kobiet jest ok. 250 mln)⁴. Szacuje się, że liczba palaczy na globie do 2025 r. wzrośnie do 1,6 mld, co w porównaniu z łączną liczbą ludności na świecie, czyli 6 mld, będzie stanowić ok. 26,7% [Bank Światowy 1999]. Tak ogromna liczba palących stanowi doskonałe źródło pozyskiwania przez wiele państw środków zasilających budżet nie tylko od plantatorów tytoniu i firm przetwarzających roślinę – koncernów tytoniowych, ale także od podmiotów uczestniczących w dystrybucji półproduktów i wyrobów gotowych oraz konsumentów. Do instrumentów fiskalnych umożliwiających takie działania zalicza się przede wszystkim podatki pośrednie, głównie VAT i podatek akcyzowy. Co ciekawe, w zależności od systemu podatkowego w danym kraju podatki te mogą stanowić nawet do 50–70% ceny paczki papierosów w wybranych kategoriach cenowych⁵.

Produkcją tytoniu na świecie zajmuje się około 100 państw. Obejmuje ona swoim zasięgiem głównie kraje rozwijające się, stanowiące 71% w ogólnej strukturze powierzchni uprawy. Znaczący wzrost produkcji i konsumpcji tytoniu jest odnotowywany zwłaszcza na terytorium Dalekiego Wschodu, a w szczególności w Chinach. Niekwestionowanymi liderami produkcji surowca nieprzetworzonego, poza Chinami, są przede wszystkim Brazylia, Indie i Turcja. W światowej produkcji tytoniu zanotowano w latach 1990–2006 dwukierunkowe zmiany. Wzrost nastąpił w latach 1990–1993 oraz 1995–1997. Zwłaszcza w 1997 r. produkcja była zdecydowanie najwyższa w analizowanym okresie i wynosiła 9 mln ton (wykres 1). Koniec lat 90. i początek XXI wieku charakteryzował się spadkiem produkcji tytoniu do około 6,5 mln ton nieprzetworzonych liści. W latach

³Tamże.

⁴www.who.int

⁵www.ey.com

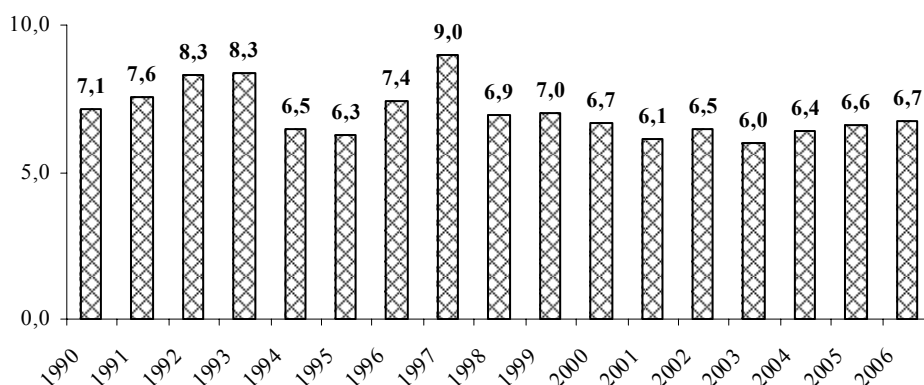
Tabela 1

Wybrane aspekty palenia wyrobów tytoniowych dla społeczeństwa

Aspekt zdrowotny	Aspekt ekonomiczny
<ul style="list-style-type: none"> • liczba zgonów • przyczyna przedwczesnej umieralności • zmiana w kulturze zdrowotnej (redukcja kosztów hospitalizacji, konsultacji ambulatoryjnych, leczenia profilaktycznego, walka z nałogiem, finansowanie terapii wspomagających rzucenie palenia) • zyski dla zdrowia płynące z niepalenia 	<ul style="list-style-type: none"> • przemysł tytoniowy – udział w tworzeniu PKB • źródło dochodów dla podmiotów gospodarczych • miejsca pracy • wpływy do budżetu z tytułu podatków • wydatki z budżetu na leczenie w zakresie palenia tytoniu (aktywne i bierne) • koszty bezpośrednie i pośrednie palenia (<i>kosztami bezpośrednimi</i> są np. wydatki na opiekę medyczną w chorobach, w których palenie jest czynnikiem ryzyka, koszty pracy lekarzy, opieki pielęgniarek, farmakoterapii itd.; <i>koszty pośrednie</i>, czyli straty wynikające z nieobecności osób palących w pracy, zmniejszonej efektywności pracy, inwalidztwa oraz wcześniejszej rezygnacji z pracy i przechodzenia na rentę na skutek chorób odtytoniowych) • uszczelnienie granic i powstrzymanie przemytu
Aspekt prawny	Aspekt etyczny
<ul style="list-style-type: none"> • ustawa z 9 listopada 1995 r. o ochronie zdrowia przed następstwami używania tytoniu i wyrobów tytoniowych ze zmianami • Światowa Organizacja Zdrowia „Konwencja ramowa na rzecz ograniczania palenia tytoniu” • dyrektywy Unii Europejskiej 	<ul style="list-style-type: none"> • palenie dzieci i młodzieży, kobiet w ciąży • narzucanie otoczeniu kontaktu z dymem tytoniowym
Aspekt środowiskowy	Aspekt moralny
<ul style="list-style-type: none"> • zaostrenie norm dotyczących zawartości substancji szkodliwych i nikotyny • uwalnianie do otoczenia trucizn/związków niebezpiecznych/szkodliwych • koszty neutralizacji, degradacji skutków zanieczyszczeń 	<ul style="list-style-type: none"> • wobec przyszłych pokoleń • edukacja społeczeństwa (dotycząca szkodliwości palenia i skutków biernego palenia itd.) • polityka państwa na rzecz ograniczania palenia tytoniu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie literatury przedmiotu.

1990–2006 wśród wszystkich państw, w których uprawiany był tytoń największy wzrost produkcji odnotowano przede wszystkim w dwóch krajach afrykańskich, które dotychczas nie zajmowały się na szeroką skalę jego produkcją. Mamy tu na uwadze Kenię i Ugandę (wzrost ponad 2-krotny). Ponadto, znaczące wzrosty powierzchni uprawy liści tytoniu wystąpiły i u czołowych plantatorów świata, tj. w Argentynie (wzrost o 105%), Brazylii (o 81%), Malawi (50%), Pakistanie (38%). Jednak u większości z głównych producentów nieprzetworzonego surowca nastąpiły spadki areалу uprawy, zwłaszcza w USA (spadek o 54%), Indonezji (40%), Chinach (14%), Indiach (10%), we Włoszech (57%), na Filipinach (58%), w Kanadzie (45%) i w Polsce (39%).



Wykres 1

Produkcja tytoniu na świecie w latach 1990–2006 (w mln ton)

Źródło: Opracowanie na podstawie FAOSTAT 2008.

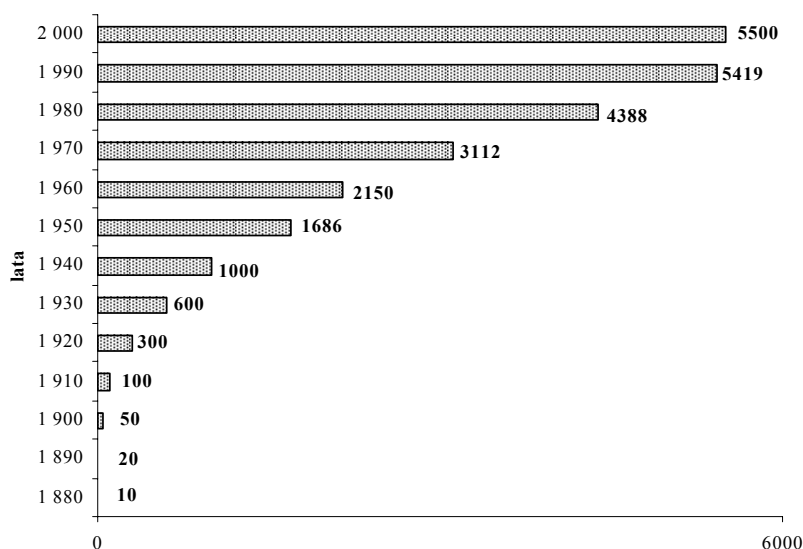
Na uwagę zasługuje fakt, że pomimo globalnego spadku powierzchni produkcji tytoniu od początku lat 90. obserwuje się wyraźną poprawę w uzyskiwanym średnim światowym plonie z ha. Produkcja wyrobów tytoniowych, a przede wszystkim papierosów wynosiła w latach 1995–2002 około 5,5 bln szt. W wielu krajach, zwłaszcza rozwiniętych gospodarczo, nastąpiły zmiany uregulowań prawnych (obostrzenie, wprowadzenie licznych zakazów i nakazów), organizacyjne i administracyjne w zakresie rynku wyrobów tytoniowych, ale przemysł ten ciągle postrzegany jest jako atrakcyjny i mogący generować wysokie zyski, zwłaszcza w krajach rozwijających się, gdzie liczba palaczy stopniowo i systematycznie wzrasta.

FAO podaje, że ponad 80% zbieranych na świecie liści tytoniowych wykorzystuje się do produkcji papierosów⁶. Reszta przypada na wyrób cygar, ale także jest przeznaczana na tytoń fajkowy, tabakę, tytoń do żucia itp. Produkcja

⁶www.fao.org

papierosów skupia się najczęściej w krajach rozwiniętych, gdzie tworzona jest większa wartość dodana, a produkcja liści – na plantacjach w krajach słabo rozwiniętych gospodarczo.

Najpopularniejsze i najczęściej wybierane przez konsumentów na całym świecie wśród wyrobów tytoniowych są papierosy (wykresy 2 i 3). Począwszy od momentu zapisu pierwszych danych statystycznych dotyczących konsumpcji papierosów na świecie (1880 r.) ich spożycie systematycznie wzrasta. Wyraźny wzrost konsumpcji papierosów był odnotowany zwłaszcza w pierwszych trzech dekadach XX wieku (wykres 2). Wpływ na ten stan miały między innymi: większa emancypacja kobiet, moda, dostępność produktu nie tylko dla elit, ale także społeczeństw robotniczych i chłopskich, odejście od manufaktury na rzecz rozwoju produkcji przemysłowej.



Wykres 2

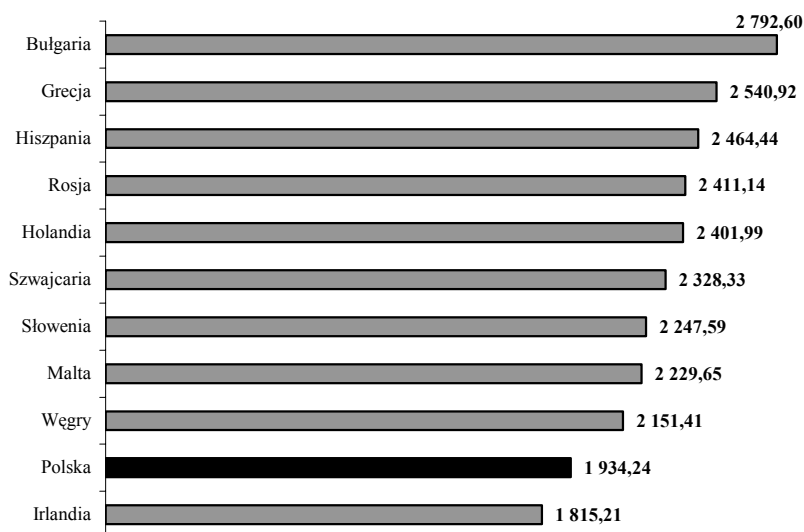
Światowa konsumpcja papierosów w latach 1880–2000 (w mld. sztuk)

Źródło: Opracowanie na podstawie FAO.

Lata 1990–2000 pozwoliły zauważyć wyraźnie zarysowujące się nowe tendencje w spożyciu wyrobów tytoniowych, zwłaszcza w odniesieniu do poziomu rozwoju gospodarczego rozważanego kraju. Otóż, w państwach uznanych na arenie międzynarodowej za wysoko rozwinięte, określanych dotychczas jako konsumentów wyrobów tytoniowych, następowało stopniowe ograniczanie spożycia. Z kolei w krajach rozwijających się, gdzie przede wszystkim zajmowano się produkcją i przetwórstwem tytoniu, charakteryzujących się niskim poziomem konsumpcji, zarysowywała się wyraźnie tendencja wzrostowa. Na spadek ogólnego spożycia wyrobów tytoniowych w krajach wysoko rozwiniętych miały wpływ między in-

nymi: ewoluujące style życia (tzw. prozdrowotne), akcje edukujące społeczeństwo o groźnych skutkach nałogu, kampanie reklamowe nakłaniające do rzucenia i ograniczenia konsumpcji papierosów oraz zaostrzające się przepisy antynikotynowe i coraz wyższe obciążenia budżetu gospodarstw domowych wynikające z zakupu produktu i leczenia chorób będących następstwem palenia.

Przeciętna liczba wypalanych dziennie papierosów w 2004 r. wynosiła dla przykładu 8,5 szt. na osobę w Grecji, powyżej 6 szt. w Bułgarii, Japonii, Hiszpanii, Rosji, 5,2 szt. w Polsce (wykres 3).



Wykres 3

Konsumpcja papierosów w wybranych krajach w 2000 r. (szt./osobę/rok)

Źródło: <http://data.euro.who.int/tobacco> (20.08.2008)

Rynek tytoniu w Polsce w latach 1990–2006

Omawiając rynek wyrobów tytoniowych należy wspomnieć, że składa się on z czterech głównych segmentów. Obejmuje papierosy, które w naszym kraju stanowią około 90% udziału strony podaźowej w rynku, ponadto cygara i cygarетки, tytoń fajkowy i tytoń papierosowy. Ten ostatni stanowi 7–8% w strukturze udziału. Polska jest najbardziej wysuniętym na północ obszarem uprawy tytoniu na świecie. Z uwagi na sprzyjające warunki klimatyczne roślina ta uprawiana jest w głównej mierze, na plantacjach w południowo-wschodniej części kraju. Uprawa tytoniu prowadzona jest jedynie w ustalonych rejonach uprawy⁷. W drodze rozporządzenia wyróżnia się pięć głównych rejonów upraw tytoniu: rejon

⁷Rozporządzenie z dnia 22 listopada 2006 r. (Dz.U. Nr. 209, poz. 1547).

lubelsko-podkarpacki, kujawsko-pomorski, świętokrzysko-małopolski, mazurski oraz dolnośląski.

Uprawa tytoniu jest niezwykle pracochłonna. Na obszarze objętym jego produkcją prace uprawowe trwają z różnym nasileniem od wczesnej wiosny do późnej jesieni. Jeśli przyjąć za 100% wszystkie czynności, które wykonuje plantator przy produkcji tytoniu, to 40% przypada na zbiór i nawlekanie liści, a po 20% na pozostałe czynności począwszy od produkcji, sadzenia i rozsady, poprzez suszenie, aż do przygotowania do skupu. W 2006 r. w Polsce tytoń uprawiano na powierzchni 17 tys. ha, czyli na 60,7% tego, co w 1990 r. Przed prywatyzacją zakładów przemysłu tytoniowego (lata 1990–1995) powierzchnia upraw tytoniu spadła z 28 tys. ha do 19 tys. ha. Krajowe zbiory wahały się w analizowanych 17 latach od 59 tys. ton w 1990 r. do zaledwie 21 tys. ton w 2002 r. Cała dekada lat 90. charakteryzowała się spadkową tendencją zbioru tytoniu, choć pomimo spadku powierzchni zasiewów nie obserwowano podobnego kierunku zmian w przypadku plonu rośliny wynoszącego około 20 dt z ha. Spadek w zbiorach tytoniu po 1999 r. związany był ze znacznym ograniczeniem jego kontraktacji. Przyczyną tego zjawiska stał się zwiększony import surowca tytoniowego rok wcześniej. Nadmierne zapasy i malejący popyt na wyroby tytoniowe doprowadziły do ograniczenia zapotrzebowania firm tytoniowych na nową produkcję, a tym samym zmniejszenia wysokości zbiorów⁸. Spadek zbiorów obserwowany był do 2002 r.

Areał upraw i wielkość produkcji tytoniu w Polsce systematycznie ulega zmniejszeniu. Począwszy od 2004 r. udział Polski w strukturach Unii Europejskiej sprawia, że uprawa tytoniu może odbywać się w wyznaczonych przez Ministra Rolnictwa rejonach kraju, a wielkość sprzedaży surowca uzależniona jest od kwoty produkcyjnej przyznanej plantatorowi oraz umowy kontraktacyjnej. Znaczący wpływ na obecną wielkość powierzchni upraw ma ograniczenie kontraktacji tytoniu przez koncerny funkcjonujące w kraju oraz zwiększanie importu surowego tytoniu.

W naszym kraju liście tytoniu skupowane są bezpośrednio od producentów indywidualnych lub też grup producenckich. Najczęściej odbiorcami surowca nieprzetworzonego są firmy tytoniowe, które zakupiony towar poddają pierwszym procesom przetworzenia. W latach 1990–2006 przeciętne ceny skupu tytoniu były zróżnicowane w zależności od wielkości zbiorów w danym roku. Plantatorzy w połowie lat 90. za jedną dt liści tytoniu w punktach skupu mogli uzyskać prawie 300 zł. Niespełna trzy lata później, w 1998 roku, oferowano już ceny dwa razy wyższe. Mimo to kolejne lata przyniosły spadek cen i np. w 2006 r. płacono niecałe 260 zł za dt tytoniu, czyli tyle, ile trzynaście lat wcześniej (tab. 2).

⁸Okrzesik J., Przemysł tytoniowy..., s. 17.

Tabela 2

Przeciętne ceny skupu liści tytoniu w Polsce w latach 1990–2006

Lata	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Prze- ciętne ceny skupu w zł za dt	71	112	125	159	252	299	389	487	600	581	512	510	548	452	369	352	259

* W latach 1990–1995 uwzględniono późniejszą denominację.

Źródło: Roczniki Statystyczne Rolnictwa. GUS, Warszawa 1990–2007.

Choć produkcja tytoniu stanowi istotny element produkcji rolniczej, to nie jest ona przeznaczana w całości na rynek krajowy czy samozaopatrzenie. Polski rynek tytoniu w 1/3 opiera się na surowcu dostarczanym przez krajowych producentów [Okrzesik 2006]. Produkcja odbywa się głównie w gospodarstwach indywidualnych, choć jeszcze pod koniec lat 90. tytoń dostarczany był także w niewielkich ilościach przez spółdzielnie produkcyjne oraz podmioty sektora publicznego. Pozostałe zapotrzebowanie uzupełniane jest przez import.

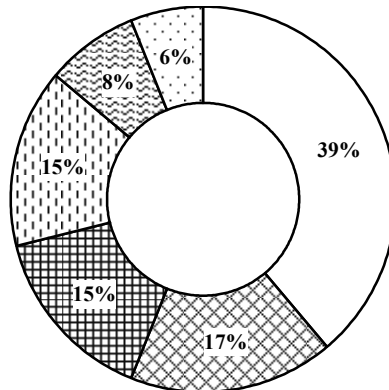
W 2006 r. z Polski wyeksportowano tytoń nieprzetworzony i odpady tytoniowe na łączną kwotę około 24,3 mln USD, głównie do Rosji, Niemiec i na Ukrainę. Eksport tytoniu przetworzonego i wyrobów tytoniowych wynosił wówczas 433,1 mln USD, a jego głównymi odbiorcami były Węgry, Republika Czeska, Egipt, Włochy i Zjednoczone Emiraty Arabskie.

W analogicznym okresie importowano tytoń nieprzetworzony i odpady tytoniowe za łączną kwotę 209,3 mln USD, około 1/4 wartości pochodziła z Brazylii, Malawii, Hiszpanii, USA, Turcji i Włoch. Tytoń przetworzony i wyroby sprowadzono legalnie za kwotę 97 mln 610 tys. USD – głównie z Niemiec, Holandii, Czech i Francji.

Największymi producentami wyrobów tytoniowych, zarówno na świecie, jak i w Polsce, są firmy pochodzące ze Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii oraz Japonii. Należało do nich w latach 2000–2005 między innymi sześć światowych koncernów: Philip Morris, British American Tobacco, Scandinavian Tobacco, Gallaher, Atladis Imperial.

W Polsce w 2007 r. rynek tytoniowy podzielony był pomiędzy kilku graczy. Największy udział w strukturze rynku miał Philip Morris (39%), na drugiej pozycji plasował się Imperial (17%) na trzeciej British American Tobacco i Scandinavian Tobacco po 15%, kolejnymi byli Atladis (8%) i inni 6% (wykres 4)⁹.

⁹ „Palimy coraz mniej papierosów”, Puls Biznesu, z dnia 20.06.2008, s. 5.



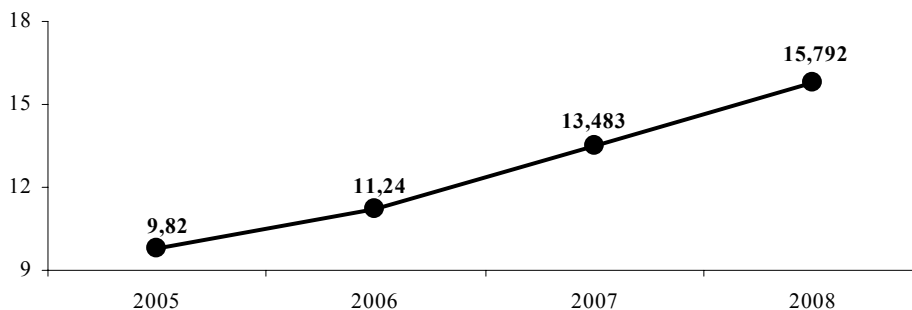
□ Philip Morris □ Imperial Tobacco □ British American Tobacco
 □ Scandinavian Tobacco □ Altadis □ Inne

Wykres 4

Rynek wyrobów tytoniowych w Polsce w 2007 r. (udziały ilościowe)

Źródło: Opracowanie na podstawie www.money.pl/gospodarka/raporty/arttykul (14.02.2008).

Rynek wyrobów tytoniowych w Polsce jest atrakcyjny dla inwestorów zagranicznych, zwłaszcza że kieruje swoją ofertę do blisko 9 mln palaczy. Dominuje na nim głównie sprzedaż papierosów, ale z roku na rok wzrasta zainteresowanie tytoniem do palenia skrętów i fajkowym. Nic dziwnego, skoro palacze poszukują alternatywnych sposobów realizacji nałogu przy systematycznie rosnących cenach papierosów. Wpływy do budżetu z tytułu akcyzy na wyroby tytoniowe także systematycznie rosną (wykres 5). W 2008 r. palacze wsparli budżet państwa na łączną kwotę blisko około 15,8 mld złotych. W 2009 r. należy się spodziewać kolejnych podwyżek cen papierosów oraz wpływów z tytułu podatków od wyrobów tytoniowych do budżetu.

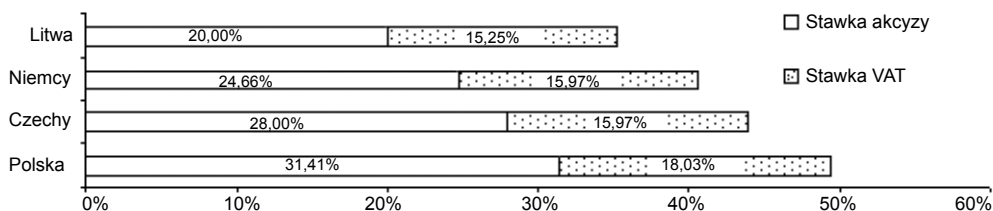


Wykres 5

Wpływy do budżetu państwa z tytułu podatku od wyrobów tytoniowych w Polsce w latach 2005–2008 (w mld zł)

Źródło: Ministerstwo Finansów.

Akcyza na wyroby tytoniowe ma charakter kwotowy i procentowy. Kwotowa uwzględnia 91 zł na każde 1000 sztuk, podczas gdy procentowa liczona jest od ceny papierosów i w 2009 r. wynosi 31,41% od każdej paczki. Na Litwie, w Niemczech i w Czechach udział VAT nie przekracza 16% w cenie papierosów, a udział akcyzy wynosi odpowiednio 20%, 24,66% i 28%, czyli mniej aniżeli w naszym kraju (wykres 6).



Wykres 6

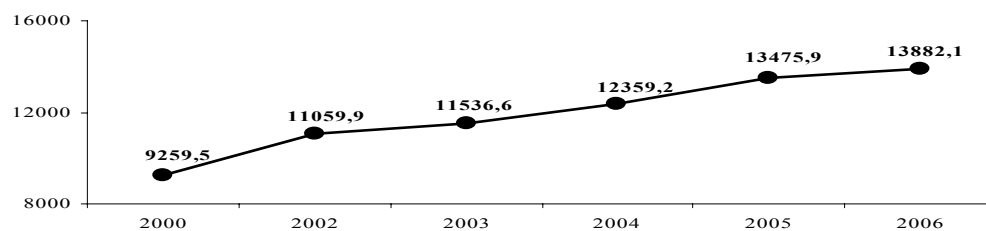
Udział akcyzy i VAT w cenie papierosów w wybranych krajach UE

Źródło: money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul (16.06.2008).

Palenie papierosów stanowi pokaźne źródło wpływów do budżetu państwa, w 2007 r. była to kwota około 13,5 mld zł. Gdyby uwzględnić tylko wpływy podatkowe, to pochodzą one w głównej mierze z podatku akcyzowego.

Pomimo wahań w wielkości produkcji w latach 1990–2006 wartość wytwarzanych w Polsce wyrobów tytoniowych, zwłaszcza w ostatnich siedmiu latach, wykazywała charakter wzrostowy (wykres 7). Przed wzrostem stawki akcyzowej wartość ta zwiększała się dość dynamicznie. Niestety, zmniejszone zainteresowanie ze strony klientów, wybierających tańsze, nielegalne wyroby, odbiło się negatywnie na wynikach uzyskiwanych ze sprzedaży. Od 2001 r. przemysł tytoniowy dążył do poprawy wyników i na koniec 2006 r. sprzedaż osiągnęła wartość około 13,8 mld złotych.

Analizując produkcję wyrobów tytoniowych w Polsce, naszą uwagę zwraca przede wszystkim produkcja dominującego artykułu – papierosów. Warto pod-

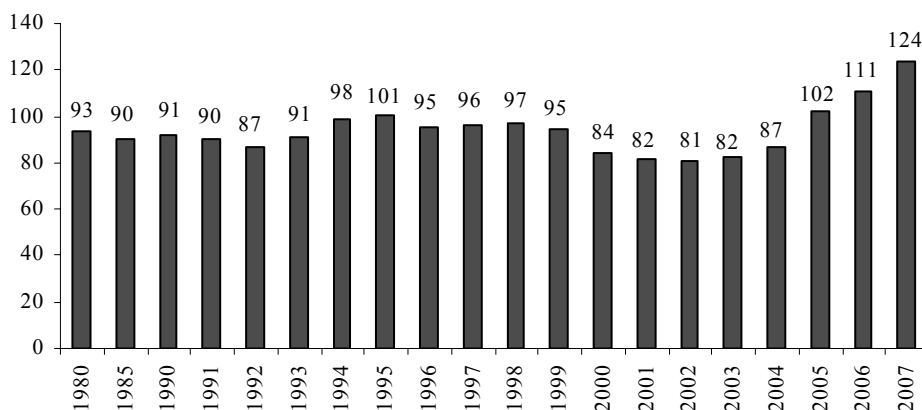


Wykres 7

Wartość produkcji sprzedanej wyrobów tytoniowych w Polsce w latach 2000–2006 (mln zł) (ceny bieżące)

Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, GUS, 2007.

kreślić, że czynnikami ekonomicznymi wpływającymi na stronę popytową rynku są między innymi ceny analizowanej używki, ceny relatywne, dostępność substytutów, realne dochody konsumentów, elastyczność względem ceny, a poza nimi cechy społeczno-obyczajowe i kulturowe. Z kolei podaż wyznaczają opłacalność produkcji, głębokość rynku, konkurencja, nakłady finansowe na rozwój, czynniki fiskalne itp. W Polsce po drugiej wojnie światowej produkcja papierosów wzrastała systematycznie. Jej poziom wynosił w 1950 r. w granicach 25,3 mld szt., w 1960 r. blisko 44,1 mld szt., w 1970 r. 69,2 mld szt., a w 1980 r. 93 mld szt. W kolejnych latach wielkość produkcji podlegała nieregularnym wahaniom. W okresie prywatyzacji polskiego przemysłu tytoniowego (począwszy od II połowy lat 90.) produkcja papierosów spadała, aż do poziomu 81 mld szt. w 2002 r. Po tym okresie nastąpił systematyczny wzrost. Osiągnął on swój najwyższy pułap w 2007 r. i wynosił 124 mld szt. (wykres 8).



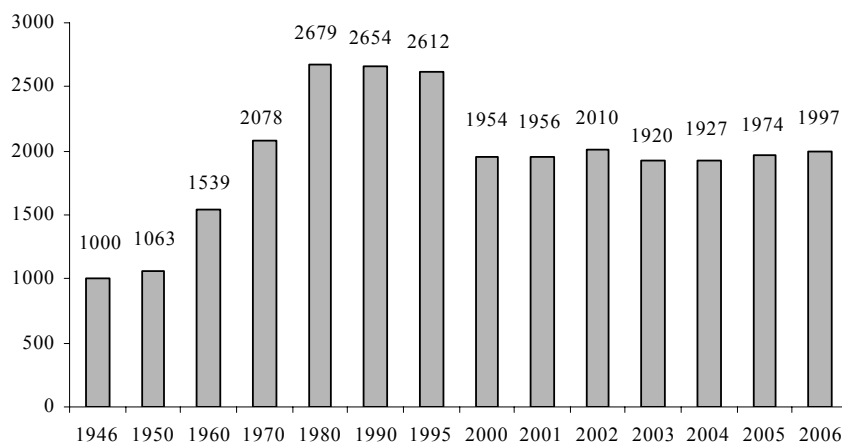
Wykres 8

Produkcja papierosów z tytoniu w Polsce w latach 1980–2007 (w mld szt.)

Źródło: Opracowanie na podstawie Produkcja wyrobów przemysłowych, GUS.

Z danych statystycznych wynika, że w Polsce w 1946 r. przeciętnie mieszkaniec wypalał około 1 tys. papierosów rocznie, w kolejnych czterech dekadach zarysował się trend wzrostu wypalanych papierosów na 1 osobę do ponad 2,6 tys. szt. w 1990 r. Oznaczało to wzrost o ponad 265% w porównaniu z końcem lat 40. Począwszy od okresu transformacji gospodarczej naszego kraju aż do 2000 r. konsumpcja omawianej używki spadła o ponad 26%, czyli 700 szt./osobę/rok, do poziomu 1,95 tys. szt. Kolejne lata przynoszą coroczny niewielki wzrost liczby wypalanych papierosów (wykres 9).

Jak już wcześniej wspomniano, na poziom i strukturę spożycia wyrobów tytoniowych wpływają determinanty ekonomiczne (rosnące ceny tych wyrobów, wzrost przemytu papierosów z za wschodniej granicy), kwestie prawne (obostrze-



Wykres 9

Konsumpcja papierosów w Polsce w latach 1946–2006 (szt./osobę)

Źródło: Roczniki Statystyczne Rolnictwa. GUS, Warszawa 1990–2007.

nia przepisów w zakresie ochrony zdrowia, reklamy) społeczne (styl życia, moda na niepalenie, akcje edukacyjne), zdrowotne¹⁰.

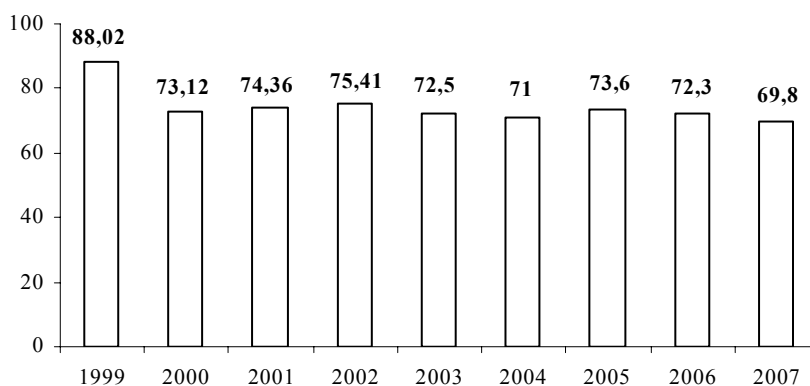
Dystrybucja wyrobów tytoniowych w Polsce w latach 1995–2006 odbywała się za pośrednictwem szczebla hurtowego, zaopatrującego detal lub też z jego pominięciem, kiedy producent bezpośrednio zaopatrywał punkt sprzedaży detalicznej. Obecnie dystrybucją samych papierosów zajmuje się około 100 firm. Przeważającą część stanowią niewielkie przedsiębiorstwa, działające głównie na rynkach lokalnych. Wśród największych dystrybutorów działających na krajowym rynku wyróżnia się takie jak: Milo, Ruch, Pażur oraz Polski Tytoń. Z pozostałych podmiotów, mających swój istotny udział w dystrybucji papierosów można wymienić Grupę Astor, Polskie Konsorcjum Tytoniowe, Konsorcjum Dystrybutorów Wyrobów Tytoniowych, Lima oraz Carmen. Razem wymienione przedsiębiorstwa posiadają 65% udziału w dystrybucji papierosów. Pozostałe 35% stanowią niewielkie przedsiębiorstwa, wśród których wyróżnia się głównie lokalne hurtownie.

Okazuje się, że w strukturze sprzedaży wyrobów tytoniowych prym wiodły małe sklepy spożywcze (ok. 32,3% udziału w 2005 r.) oraz średnie sklepy spożywcze (23,4%). To najczęstsze miejsca dokonywania zakupu wybierane przez konsumentów w naszym kraju, zwłaszcza że są najłatwiej dostępne i usytuowane zazwyczaj w pobliżu miejsca zamieszkania. W dalszej kolejności były wybierane kioski (20%), udział hiper- i supermarketów (do 300 m²) wynosił ok. 6%, dużych sklepów spożywczych 5,3%, stacji benzynowych 6%, sklepów winno-cu-

¹⁰Agro Trendy Nr 27/2005, s. 7. Około 1% palaczy rocznie decyduje się na rzucenie palenia nie tylko ze względów zdrowotnych, ale i ekonomicznych (wzrost cen papierosów).

kierniczych 2,1%, a sklepów tytoniowych 5%¹¹. Jak widać, stosunkowo niskim udziałem odznaczają się sklepy tytoniowe, które oferują największy asortyment wyrobów, jednak powszechna dostępność tych punktów sprzedaży jest ograniczona, a nierzadko oferowane w nich produkty mają relatywnie wyższą cenę od popularnych, markowych wyrobów dostępnych na rynku.

Z opracowań Pentora oraz Instytutu Almares wynika, że udział w rynku papierosów pochodzących z nielegalnych źródeł szacowany był w 2004 r. na około 15–20%. W 2008 r., z powodu wprowadzania wyższej akcyzy na wyroby tytoniowe oraz wejścia do strefy Schengen, eksperci oceniali, że udział nielegalnych papierosów w całkowitej konsumpcji mógł sięgać nawet do 30% (wykres 10). Znaczna skala tego zjawiska występuje na wschodnich terenach Polski, w województwach lubelskim, podlaskim, podkarpackim i warmińsko-mazurskim.



Wykres 10

Legalna sprzedaż papierosów w Polsce w latach 1999–2007 (w mld szt.)

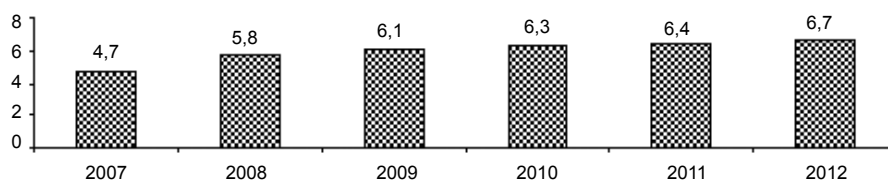
Źródło: Boss Gospodarka Nr 5/2004, s.101–109, Agro Trendy Nr 27/2005.

Jak już wcześniej wspomniano, specyfiką polskiego rynku tytoniowego jest głównie sprzedaż papierosów. Pozostałe wyroby tytoniowe są wybierane dość rzadko, bo co drugi z palących sięga po nie raz w miesiącu, niespełna 30% palących wybiera je kilka razy w roku, a pozostali jeszcze rzadziej. Zaledwie jedna osoba na 10 palących wybiera inny wyrób tytoniowy, do których zaliczyć można najczęściej tytoń do ręcznego skręcania papierosów. Tytoń do fajek ma z roku na rok coraz większy udział w wartości sprzedaży ze względu na relatywnie korzystniejszą cenę w stosunku do tytoniu papierosowego.

Według prognoz Euromonitor International, popyt na tytonie, w tym fajkowe, będzie się zmniejszał stopniowo, wypierając będą je tytonie do skrętów. Efekt

¹¹www.poradnikhandlowca.com.pl

ten wywołają już od nowego roku zmiany w regulacjach podatkowych. Nowe stawki podatków pośrednich wpłyną prawdopodobnie także na mniejsze zapotrzebowanie zgłaszane na papierosy, których konsumpcja prognozowana jest za kilka lat na poziomie ok. 64 mld szt. rocznie. Sprzedaż tytoniu do palenia powinna wzrosnąć z 4,7 tys. ton w 2007 r. do 6,7 tys. ton w 2012 r.¹². Dotychczas miał on raczej marginalną pozycję (wykres 11).



Wykres 11

Sprzedaż tytoniu do palenia w Polsce w latach 2007–2012* (tys. ton)

* prognoza na lata 2008–2012

Źródło: Euromonitor International.

Podsumowanie i wnioski

Analizując rynek wyrobów tytoniowych w Polsce w latach 1990–2006, zauważyć można:

- spadek powierzchni upraw tytoniu z 28 tys. ha do 17 tys. ha, czyli o około 40%, wynikający między innymi z rejonizacji uprawy, limitów produkcyjnych i ograniczeń kontraktacyjnych;
- zarysowany wyraźny trend spadku wielkości zbiorów liści tytoniu o 64% do 21 tys. ton w 2002 r. i ponowny jego wzrost w kolejnych latach, aż do 41 tys. ton w 2006 r.;
- raczej ustabilizowany poziom plonu tytoniu z ha (ok. 20 dt/ha), poza 2005 i 2006 r.;
- niekorzystne relacje cen skupu surowca do ponoszonych kosztów jego wytworzenia;
- obecność na krajowym rynku, po przeprowadzonej prywatyzacji przemysłu tytoniowego, głównych koncernów światowych, tj. Philip Morris Imperial, British American Tobacco, Scandinavian Tobacco, Atladis i in.;

¹²Drewnowska B. na www2.rp.pl

- wzrastające obciążenia podatkowe (zwłaszcza stawki akcyzy) wyrobów tytoniowych, a co za tym idzie rosnące ceny produktów, w tym dominujących papierosów;
- nadal znaczny udział w rynku wyrobów tytoniowych bez banderoli (z przemytu);
- wzrost zainteresowania substytutami papierosów wśród palaczy;
- w latach 2003–2007 spadek udziału w strukturze rynku wyrobów tytoniowych papierosów na rzecz tytoniu fajkowego;
- w latach 2002–2006 wzrost produkcji papierosów o 53%, do poziomu 124 mld szt.;
- począwszy od 2000 r. z niewielkimi wahaniami z roku na rok raczej ustabilizowany poziom konsumpcji papierosów (rocznie ok. 1950 szt./osobę).

Literatura

- Diagnoza społeczna 2007: Warunki i jakość życia Polaków. Raport. (red.) J. Czapiński, T. Panek. Warszawa, Rada Monitoringu Społecznego.
- KORZENIOWSKA E., PUCHALSKI K., 2000: Rozwiązanie problemu palenia tytoniu w miejscach pracy w Polsce. Zakład Organizacji Ochrony Zdrowia Instytutu Medycyny Pracy, Łódź.
- KRZYŻANOWSKA A., GŁOGOWSKI C., 2004: Nikotynizm na świecie, Następstwa ekonomiczne. Menedżer Zdrowia, Nr 2, s. 98.
- Legalna sprzedaż papierosów w Polsce w latach 1999–2005, Agro Trendy. Dodatek, 2005, Nr 27.
- NIEWADA M., FILIPIAK K.J., 2000: Analiza kosztów choroby. Ekonomiczne następstwa nikotynizmu. Ile można zyskać na efektywnej walce z nałogiem palenia? Część 5. [w:] Polski Przegląd Kardiologiczny, Nr 2, s. 367–371.
- OKRZESIK J., 2004: Przemysł tytoniowy – niezbyt różowa przyszłość. Boss Rolnictwo, Nr 23.
- PAPUGA J., 2002: Branża tytoniowa. Rolnictwo, Nr 11.
- POGŁUD W., 1984: Wybrane zagadnienia z towaroznawstwa wyrobów tytoniowych. PTE, Warszawa, s. 34.
- Przeciwno epidemii. Działania rządów a ekonomika ograniczenia konsumpcji tytoniu. Bank Światowy, Waszyngton 1999, s. 15.
- REJEWSKI M., 1992: Rośliny przyprawowe i używki roślinne. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa.

The Polish Tobacco Market in the Period 1990–2006

Abstract

In the world about 100 countries produce tobacco. The major producers are China, India, Brazil, the United States, Turkey, Malawi and Zimbabwe. They together produce over 80% of the world's tobacco. In the fact, only China accounts for over 35% of world production. FAO projected that world tobacco production is over 7,1 mln tones in 2010. The number of smokers will increase mainly due to expansion of the world's population. By 2030 there will be at least another 2 billion people in the world. Cigarettes account for the largest share of manufactured tobacco products, 96% of total value sales. Asia, Australia and the Far East are by far the largest consumers (2715 billion cigarettes), next the Americas (745 billion), Eastern Europe and Former Soviet Economies (631 billion) and Western Europe (606 billion).

In Poland one of the most important branches is the tobacco industry. The cigarettes are the main part of polish production and consumption. Analysis of changes in production and consumption of tobacco products, especially cigarettes shows in the whole period 1990–2006 changing trends. In the last years it shows the distinctly growing trend of production of cigarettes and small stabilization of consumption.

Dorota Komorowska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa

i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW w Warszawie

Ekonomika produkcji ekologicznej w Polsce

Wstęp

Konkurencyjność we współczesnej gospodarce w dużym stopniu determinowana jest przez innowacyjność. Taka zależność odnosi się również do rolnictwa i gospodarki żywnościowej. W obszarze rolnictwa, w dobie realizacji koncepcji rozwoju zrównoważonego, konkurencyjne stają się metody produkcji, które dobrze realizują jej założenia. Ekologiczne metody produkcji rolniczej doskonale wpisują się w koncepcję rozwoju zrównoważonego, to metody gospodarowania w rolnictwie zgodnie z wymogami gleby, roślin i zwierząt. Oprócz produkcji wysokiej jakości artykułów żywnościowych, rolnictwo ekologiczne spełnia wiele ważnych zadań. Sprzyja utrzymaniu żyzności gleby i ochronie środowiska przed skażeniami i zanieczyszczeniami pochodzenia rolniczego. Sprzyja ochronie wód gruntowych i zachowaniu naturalnego krajobrazu. Wspiera ochronę gatunków na powierzchni produkcyjnej i na terenach sąsiedzkich. Znakomicie gospodaruje zasobami naturalnymi i służy zachowaniu równowagi biologicznej w środowisku przyrodniczym.

Z badań porównawczych gospodarstw ekologicznych z konwencjonalnymi w zakresie wydajności produkcji wynika, że w krajach o niższym poziomie rozwoju rolnictwa ekologiczne metody produkcji zapewniają zbliżone plony roślin i wydajności w produkcji zwierzęcej jak konwencjonalne [Runowski 2004]. W tych krajach, z uwagi na mniejsze różnice w wydajności produkcji pomiędzy gospodarstwami ekologicznymi a konwencjonalnymi, ceny produktów ekologicznych nie muszą być wyraźnie wyższe. Nawet niewielka ich przewaga może zapewniać porównywalne wyniki ekonomiczne gospodarstw ekologicznych z konwencjonalnymi.

Do czynników sprzyjających rozwojowi rolnictwa ekologicznego w Polsce należą: relatywnie niski stopień zanieczyszczenia środowiska naturalnego, tradycyjne technologie produkcji rolniczej i duże zasoby siły roboczej na wsi. Duży udział gleb lekkich w strukturze jakościowej użytków rolnych przemawia za wielokierunkowym charakterem produkcji, a rolnictwo ekologiczne kładzie

nacisk na rolę płodozmianu, co sprzyja zagospodarowaniu słabszych gruntów ekologicznymi metodami wytwarzania.

Czynnikiem warunkującym rozwój rolnictwa ekologicznego jest rosnący popyt na jego produkty. Rosnące zapotrzebowanie na produkty ekologiczne powoduje rozwój rynku żywności ekologicznej, odnotowany przede wszystkim w krajach wysoko rozwiniętych, który koncentruje się głównie w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej [Łuczka-Bakuła 2005]. W krajach UE, pomimo stosowania wsparcia finansowego dla rolnictwa ekologicznego, podaż nie pokrywa zapotrzebowania, dlatego importuje się żywność ekologiczną spoza Unii (zboże, mięso, mleko i jego przetwory, warzywa, owoce, soki oraz produkty tropikalne). Taka sytuacja stwarza perspektywę rozwoju produkcji ekologicznej w Polsce, zwłaszcza wobec rosnącego wsparcia działań prośrodowiskowych w obszarze rolnictwa.

Pobudzanie konkurencyjności rolnictwa w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) zmierza do poprawy jakości produktów i procesów produkcyjnych, a także respektuje potrzeby środowiska naturalnego. W odpowiedzi na oczekiwania społeczne prawodawstwo wspólnotowe (w tym WPR), nałożyło w ostatnich latach na rolników bardzo wysokie wymagania w zakresie środowiskowym, dobrostanu zwierząt i bezpieczeństwa żywnościowego. Wymogi te zapewniają poprawę oddziaływania rolnictwa na środowisko naturalne, a także dobrą jakość produktów i surowców żywnościowych.

W ramach realizacji przyjętego kierunku polityki rolnej Unii Europejskiej rośnie wsparcie działań prośrodowiskowych w obszarze rolnictwa. Jedną z form jest wspieranie rozwoju produkcji rolniczej metodami ekologicznymi. Instrumentem realizacji polityki rolnej Unii w tym zakresie jest program rolnośrodowiskowy, w którego ramach wprowadzono płatności wspierające rozwój rolnictwa ekologicznego.

W Polsce, w następstwie realizacji programu notuje się dynamiczny rozwój produkcji ekologicznej, na co wskazuje rosnąca liczba gospodarstw ekologicznych. Pojawia się potrzeba badań ich ekonomiki i organizacji produkcji. Celem opracowania jest przedstawienie wsparcia rolnictwa ekologicznego w Polsce i ekonomiki produkcji wybranych rodzajów działalności w gospodarstwach ekologicznych.

Wsparcie rolnictwa ekologicznego w Polsce

Reforma Wspólnej Polityki Rolnej krajów UE z 2003 r. kładzie nacisk na rozwój obszarów wiejskich, a szczególne znaczenie w założeniach tej reformy ma program rolnośrodowiskowy, którego celem jest produkcja rolnicza w wa-

runkach zastrzonych norm ochrony środowiska, w tym produkcja ekologiczna. Program rolnośrodowiskowy jest instrumentem realizacji polityki rolnej UE, w jego ramach wprowadzono płatności za świadczenie usług na rzecz zachowania dobrego stanu środowiska i minimalizacji negatywnych efektów działalności rolniczej, w tym wytwarzania produkcji rolniczej metodami ekologicznymi.

W ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2007–2013 rolnicy produkujący metodami ekologicznymi mogą korzystać z płatności dla ogółu producentów rolnych oraz programu rolnośrodowiskowego (Oś 2 PROW).

Powszechnie dostępna płatność dla wszystkich rolników to jednolita płatność obszarowa oraz dopłaty uzupełniające do zbóż i roślin będących surowcem do produkcji biopaliw i energii cieplnej bądź elektrycznej oraz do powierzchni paszowej powiązanej z chowem zwierząt (bydło, owce, kozy), a także do produkcji wołowiny i baraniny.

Rolnicy produkujący metodami ekologicznymi mogą korzystać z dopłat dla pakietów programu rolnośrodowiskowego:

pakiety:

Pakiet 1. Rolnictwo zrównoważone.

Pakiet 2. Rolnictwo ekologiczne.

Pakiet 3. Ekstensywne trwałe użytki zielone.

Pakiet 4. Ochrona zagrożonych gatunków ptaków i siedlisk przyrodniczych poza obszarami Natura 2000.

Pakiet 5. Ochrona zagrożonych gatunków ptaków i siedlisk przyrodniczych na obszarach Natura 2000.

Pakiet 6. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych roślin w rolnictwie.

Pakiet 7. Zachowanie zagrożonych zasobów genetycznych zwierząt w rolnictwie.

Pakiet 8. Ochrona gleb i wód.

Pakiet 9. Strefy buforowe.

Wsparcie finansowe dla gospodarstw ekologicznych stanowią przede wszystkim dopłaty do powierzchni upraw ekologicznych w ramach pakietu Rolnictwo ekologiczne. W danym gospodarstwie mogą być także równocześnie realizowane inne pakiety oprócz pakietów Rolnictwo zrównoważone oraz Ochrona gleb i wód. Aby uzyskać dopłaty w ramach programu rolnośrodowiskowego, rolnik zobowiązany jest złożyć wniosek do Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa wraz z zaświadczeniem o posiadaniu statusu gospodarstwa w systemie produkcji ekologicznej (przyjętego do kontroli, w okresie przestawiania na produkcję ekologiczną lub z certyfikatem produkcji ekologicznej). Ponadto,

rolnik jest zobowiązany do sporządzenia 5-letniego planu rolnośrodowiskowego dla swojego gospodarstwa.

Pakiet Rolnictwo ekologiczne zawiera 12 wariantów różnicujących uprawy na: z certyfikatem i bez certyfikatu, czyli w trakcie przestawiania na ekologiczne metody wytwarzania. Wysokość kwot dopłat dla poszczególnych wariantów pakietu Rolnictwo ekologiczne przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Kwoty dopłat dla poszczególnych wariantów pakietu: Rolnictwo ekologiczne (w zł/ha)

Warianty pakietu	Wysokość dopłat
2.1. Uprawy rolnicze (z certyfikatem)	790
2.2. Uprawy rolnicze (w okresie przestawiania)	840
2.3. Trwałe użytki zielone (z certyfikatem)	260
2.4. Trwałe użytki zielone (w okresie przestawiania)	330
2.5. Uprawy warzywne (z certyfikatem)	1300
2.6. Uprawy warzywne (w okresie przestawiania)	1550
2.7. Uprawy zielarskie (z certyfikatem)	1050
2.8. Uprawy zielarskie (w okresie przestawiania)	1150
2.9. Uprawy sadownicze i jagodowe (z certyfikatem)	1540
2.10. Uprawy sadownicze i jagodowe (w okresie przestawiania)	1800
2.11. Pozostałe uprawy sadownicze i jagodowe (z certyfikatem)	650
2.12. Pozostałe uprawy sadownicze i jagodowe (w okresie przestawiania)	800

Źródło: Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.

Rolnicy produkujący metodami ekologicznymi mogą korzystać także ze wsparcia finansowego w ramach osi priorytetowych PROW, tj. wsparcia działań Osi 1, które przysługuje rolnikom z tytułu uczestnictwa:

- w systemach jakości żywności;
- w działaniach informacyjnych i promocyjnych;
- w działaniu ułatwiającym start młodym rolnikom;
- w modernizacji gospodarstw rolnych;
- w korzystaniu z doradztwa rolniczego.

Udział producentów rolnych w systemach jakości żywności ma umożliwić im osiągnięcie wyższych dochodów z tytułu produkcji żywności wysokiej jakości, ale w mniejszej ilości i przy zachowaniu dobrego stanu środowiska. Płatność jest udzielana przez 5 lat. Dla rolnictwa ekologicznego włączonego do unijnych systemów jakości żywności wynosi 996 zł (255,1 euro)/rok przez 5 lat.

Dotacje finansowe w ramach działań informacyjnych i promocyjnych są kierowane do grup producentów realizujących programy informacyjne i promo-

cyjne na rynku krajowym. Celem działań jest zwrócenie uwagi konsumentów i producentów na istnienie systemów wytwarzania i kontroli produktów rolnych o wysokiej jakości, co ma przyczynić się do rozwoju popytu na te produkty. Zorganizowana grupa producentów może uzyskać wsparcie finansowe w postaci refundacji do 70% poniesionych w tym zakresie kosztów.

Ułatwienie startu młodym rolnikom to działanie dostępne dla rolników, którzy nie ukończyli 40. roku życia i po raz pierwszy rozpoczynają samodzielne prowadzenie gospodarstwa rolnego. Mogą uzyskać jednorazową premię w wysokości 50 tys. zł (12 808,00 euro). Wymaganym kryterium jest między innymi zaangażowanie co najmniej 70% tej kwoty w rozwój gospodarstwa rolnego. Warunkiem otrzymania pomocy jest także konieczność prowadzenia gospodarstwa przez minimum 5 lat od daty pozyskania subwencji.

W ramach działania modernizacja gospodarstw rolnych rolnicy mogą pozyskać środki finansowe w wysokości do 300 tys. zł/gospodarstwo na cele inwestycyjne w gospodarstwach, takie jak: poprawa wyników ekonomicznych, ochrona środowiska, poprawa warunków pracy, higieny produkcji, warunków utrzymania zwierząt.

Konieczność korzystania z usług doradczych, zwłaszcza przez użytkowników gospodarstw ekologicznych, generuje koszty doradztwa, które mogą być rekompensowane w wysokości do 80% poniesionych kosztów i maksymalnie do 1500 euro na gospodarstwo w ciągu 5 lat. Koszty usług doradczych są określone w katalogu takich usług, natomiast warunkiem otrzymania rekompensaty jest zawarcie umowy między rolnikiem a podmiotem świadczącym usługi.

Ekonomika produkcji ekologicznej w Polsce

W 2007 r., w ramach Systemu Zbierania Danych o Produktach Rolniczych AGROKOSZTY¹, przeprowadzono badania działalności produkcyjnej w gospodarstwach, które posiadają certyfikat produkcji ekologicznej i są w próbie Polskiego FADN². Badaniami objęto: pszenicę ozimą, pszenżyto ozime, owies, grykę, ziemniaki jadalne, truskawki w uprawie polowej, utrzymanie krów mlecznych, macior, produkcję żywca wieprzowego i baraniego. Gospodarstwa ekologiczne objęte badaniem w systemie AGROKOSZTY były zlokalizowane głów-

¹IERiGŻ – PIB zbiera i gromadzi dane o wartości produkcji, nakładach i kosztach bezpośrednich ponoszonych na poszczególne rodzaje produkcji roślinnej i zwierzęcej w ramach Systemu Zbierania Danych o Produktach Rolniczych AGROKOSZTY.

²System Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych FADN to jednolity system zbierania danych rachunkowych we wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej, służący m.in. do kreowania Wspólnej Polityki Rolnej. W Polsce od 2004 r. IERiGŻ – PIB prowadzi badania rachunkowości rolnej w systemie FADN określanym jako Polski FADN.

nie w regionach Mazowsze i Podlasie oraz Małopolska i Pogórze, co wynika z prężnego rozwoju rolnictwa ekologicznego na tym obszarze. Mankamentem badania są dla niektórych rodzajów działalności mało liczne próby gospodarstw, w których przeprowadzono badanie, ale uzyskane wyniki pozwalają przybliżyć ekonomikę produkcji ekologicznej.

Badanie w celu poznania wyników produkcyjno-ekonomicznych uprawy pszenicy ozimej przeprowadzono w 15 gospodarstwach ekologicznych. Średnia powierzchnia użytków rolnych w tych gospodarstwach wynosiła 16,19 ha, a średnia powierzchnia uprawy pszenicy 2,34 ha. Przeciętny plon pszenicy w 2007 r. w badanych gospodarstwach ekologicznych wyniósł 27,5 dt/ha i był aż o około 30% niższy od przeciętnego plonu pszenicy ozimej w gospodarstwach indywidualnych ogółem, według danych GUS (38,6 dt/ha). Średnia cena sprzedaży ziarna pszenicy w badanych gospodarstwach (75,09 zł/dt) była tylko o 6% wyższa od średniej krajowej ceny skupu odnotowanej przez GUS (70,68 zł/dt).

Koszty bezpośrednie uprawy pszenicy ozimej w gospodarstwach ekologicznych wynikały przede wszystkim z kosztów materiału siewnego, niewielkich kosztów nawożenia mineralnego pochodzenia naturalnego oraz zastosowanych środków grzybobójczych. Nadwyżka bezpośrednia, czyli różnica między wartością produkcji z 1 ha a kosztami bezpośrednimi jej uzyskania wyniosła 1909,22 zł/ha. Po doliczeniu dopłat do powierzchni uprawy (894,84 zł/ha), nadwyżka bezpośrednia z dopłatami wzrosła do wysokości 2804,13 zł/ha. Dopłaty znacząco podwyższyły poziom nadwyżki bezpośredniej – o około 30%. Należy jednak podkreślić, że ekologiczną produkcję pszenicy ozimej cechują niskie koszty bezpośrednie, a tym samym kształtują korzystne wyniki ekonomiczne (tab. 2).

Badanie wyników produkcyjnych i ekonomicznych w systemie AGRO-KOSZTY dla pszenżyta ozimego uprawianego metodą ekologiczną przeprowadzono w 18 gospodarstwach, a dla owsa w 17. Średnia powierzchnia użytków rolnych w tych gospodarstwach wynosiła ponad 20 ha, powierzchnia uprawy pszenżyta ozimego – 2,88 ha, owsa – 4,29 ha. Średni plon pszenżyta i owsa w badanych gospodarstwach ekologicznych nie był już tak znacząco niższy od przeciętnego dla ogółu gospodarstw indywidualnych w kraju jak w przypadku pszenicy i wynosił odpowiednio 30,6 i 24,0 dt/ha wobec 33,6 i 25,1 dt/ha dla ogółu gospodarstw. Podobnie ceny pszenżyta i owsa kształtowały się na zbliżonym poziomie jak średnie krajowe ceny w skupie, tj. 59,87 i 50,53 zł/dt wobec 61,11 i 52,83 zł/dt w skupie.

Koszty bezpośrednie uprawy pszenżyta ozimego i owsa były niskie, wynikały głównie z kosztów materiału siewnego. Niskie koszty bezpośrednie przy zadowalających plonach ukształtowały korzystne wyniki ekonomiczne mierzone nadwyżką bezpośrednią, której poziom podwyższyły jeszcze znacząco dopłaty do upraw ekologicznych (tab. 2).

Tabela 2

Produkcja, koszty i nadwyżka bezpośrednia z wybranych rodzajów działalności produkcji roślinnej w gospodarstwach ekologicznych w 2007 roku (w zł na 1 ha uprawy)

Wyszczególnienie	Pszenica ozima	Pszenżyto ozime	Owies	Gryka	Ziemniaki jadalne	Truskawki w uprawie polowej
Wartość produkcji	2 122,88	1 848,60	1 234,65	958,99	9 009,48	17 911,39
Koszty bezpośrednie	213,66	140,14	145,68	126,81	2 391,59	7 036,75
– materiał siewny	156,36	113,32	125,38	100,51	2 105,15	6 262,02
– nawozy naturalne	48,82	25,40	18,73	18,62	77,33	534,61
– środki ochrony roślin	1,29	–	0,73	–	152,23	219,94
– koszty specjalistyczne	7,19	1,42	0,84	7,67	56,88	20,18
Nadwyżka bezpośrednia	1 909,22	1 708,46	1 088,97	832,18	6 617,89	10 874,64
– dopłaty	894,91	894,84	894,90	894,91	579,94	1 540,00
Nadwyżka bezpośrednia z dopłatami	2 804,13	2 603,30	1 983,87	1 727,09	7 197,83	12 414,64

Źródło: Produkcja, koszty i nadwyżka bezpośrednia wybranych produktów rolniczych w 2007 roku, w: „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju Polskiej Gospodarki Żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, nr 100, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2008.

Badaniem poziomu produkcji, kosztów i nadwyżki bezpośredniej z ekologicznej uprawy ziemniaków jadalnych objęto 18 gospodarstw. Średnia powierzchnia użytków rolnych w tych gospodarstwach wynosiła 23,20 ha, a średnia powierzchnia uprawy ziemniaków 1,16 ha. Przeciętny plon ziemniaków jadalnych w badanych gospodarstwach ekologicznych wyniósł 141 dt/ha. Brak danych o ich przeciętnym plonie w gospodarstwach indywidualnych ogółem w skali kraju nie pozwala na porównanie wydajności, można tylko porównać ceny, które różnią się znacząco. Średnia cena sprzedaży ziemniaków jadalnych w badanych gospodarstwach wyniosła 64,00 zł/dt i była aż o 36% wyższa od średniej krajowej ceny skupu ziemniaków jadalnych (bez wczesnych) według GUS dla tego samego roku (40,67 zł/dt).

Wysoka wartość produkcji ziemniaków jadalnych i relatywnie niskie koszty bezpośrednie ich wytworzenia, wynikające głównie z kosztów materiału sadzeniakowego, warunkowały wysoki poziom nadwyżki bezpośredniej. Dopłaty ekologiczne nie wpłynęły znacząco na jej poziom.

W systemie AGROKOSZTY badaniami objęto produkcję truskawek w uprawie polowej. Badanie przeprowadzono w 6 gospodarstwach, w których średnia powierzchnia plantacji wynosiła 1,61 ha, a średni plon owoców ukształtował się na poziomie 47,6 dt/ha. Według danych GUS, w gospodarstwach indywidu-

alnych w tym samym roku średni plon truskawek wynosił 33,3 dt/ha. Tak niski wskaźnik plonów wynika między innymi z tego, że według metodyki GUS do powierzchni plantacji truskawek jest doliczany areał upraw w ogrodach przydomowych. Ponadto truskawki z upraw ekologicznych sprzedawano po wyższej cenie, tj. średnio 3,76 zł/kg w stosunku do krajowej ceny skupu – 2,93 zł/kg.

Główną pozycją kosztów bezpośrednich ekologicznych upraw truskawek był materiał nasadzeniowy, a pozostałe koszty stanowiły przede wszystkim koszty nawożenia naturalnego i ochrony. Wartość produkcji z 1 ha powierzchni plantacji pomniejszona o koszty bezpośrednie ukształtowała nadwyżkę bezpośrednią na zadowalającym poziomie powyżej 10 tys. zł/ha.

Z zakresu produkcji zwierzęcej badaniem objęto 19 gospodarstw ekologicznych utrzymujących krowy mleczne. Średnioroczny stan krów mlecznych wynosił 5,8 szt. utrzymywanych w gospodarstwach o przeciętnej powierzchni użytków rolnych 15,28 ha. W badanych gospodarstwach ekologicznych uzyskano o około 20% niższą wydajność mleczną (3383 l/szt.) w porównaniu do średniej dla gospodarstw indywidualnych ogółem (4186 l/szt.). Niestety, uzyskano także niższą cenę sprzedaży mleka – 0,93 zł/l w porównaniu do 1,07 zł/l średniej krajowej ceny w skupie. Przyczyną jest niewielka skala produkcji i problem w traktowaniu mleka ekologicznego jako produktu szczególnego przeznaczenia.

Rachunek nadwyżki bezpośredniej wykazał dochodowość ekologicznej produkcji mleka (tab. 3). Dopłaty do powierzchni paszowej podwyższyły wynik ekonomiczny o 23,6%.

Badanie wyników produkcyjnych i ekonomicznych w systemie AGRO-KOSZTY przeprowadzono w 11 gospodarstwach ekologicznych utrzymujących maciory. Średnioroczny stan macior wynosił 5,0 szt. utrzymywanych w gospodarstwach o przeciętnej powierzchni użytków rolnych 16,29 ha i warunkach bytowania zwierząt zbliżonych do naturalnych dla danego gatunku (dla trzody chlewnej umożliwiających rycie podłoża na wybiegu). W żywieniu macior stosowano głównie pasze z własnej produkcji. W ekologicznej produkcji prosiąt cykl produkcyjny jest wydłużony, co wynika z ekstensywnego utrzymania macior i prosiąt (nie ma możliwości wcześniejszego odsadzenia prosiąt). Efektywną ekonomicznie byłaby ekologiczna produkcja prosiąt, gdyby rolnicy uzyskali odpowiednio wyższe ceny ich sprzedaży. W grupie badanych gospodarstw rolnicy nie uzyskali wyższych cen w porównaniu do średniej ceny sprzedaży dla ogółu gospodarstw i mieli ujemne wyniki ekonomiczne (tab. 3).

Badanie efektów produkcyjnych i ekonomicznych ekologicznej produkcji żywca wieprzowego przeprowadzono w 6 gospodarstwach o średniej powierzchni użytków rolnych 14,34 ha. Wymogi dotyczące utrzymania tuczników są takie same jak utrzymania macior, żywienie bazuje głównie na własnych paszach. Skala produkcji żywca wieprzowego w badanych gospodarstwach była niewielka,

a ceny sprzedaży żywca nieznacznie różniły się od średniej ceny skupu według GUS, tj. 3,58 zł/kg wobec 3,46 zł/kg średniej w skupie. Uzyskany wynik ekonomiczny był dodatni, ale na bardzo niskim poziomie, można więc stwierdzić, że ekologiczna produkcja żywca wieprzowego w badanych gospodarstwach okazała się nieefektywna.

W 2007 r. w systemie AGROKOSZTY badaniami objęto 7 gospodarstw ekologicznych o średniej powierzchni użytków rolnych 30,91 ha zajmujących się produkcją żywca baraniego. Cykl produkcyjny w tych gospodarstwach był wydłużony z racji ekstensywnego systemu żywienia i utrzymania zwierząt, a uzyskane ceny sprzedaży żywca (średnio 6,15 zł/kg) były tylko o 1,3% wyższe od średniej ceny w skupie (6,09 zł/kg). Rachunek nadwyżki bezpośredniej pozwala stwierdzić, że badane gospodarstwa ekologiczne uzyskały dość dobre wyniki ekonomiczne z produkcji żywca baraniego.

Tabela 3

Produkcja, koszty i nadwyżka bezpośrednia z wybranych rodzajów działalności produkcji zwierzęcej w gospodarstwach ekologicznych w 2007 roku

Wyszczególnienie	Mleko (w zł na 1 krowę)	Prosięta (w zł na 1 maciorę)	Żywiec wieprzowy (w zł na 100 kg żywca)	Żywiec barani (w zł na 100 kg żywca)
Wartość produkcji	3 799,33	1 438,39	357,94	631,60
Koszty bezpośrednie	1 443,06	1 640,39	324,68	213,90
– wymiana stada	292,07	132,00	195,71	142,86
– pasze własne	777,13	1 252,68	90,30	51,56
– pasze z zakupu	176,96	132,61	34,11	6,55
– pozostałe koszty bezp.	196,90	123,10	–	–
Nadwyżka bezpośrednia	2 356,27	–202,00	33,26	417,70
– dopłaty	729,16	16,42	3,28	63,59
Nadwyżka bezpośrednia z dopłatami	3 085,43	–185,58	36,54	481,29

Źródło: Produkcja, koszty i nadwyżka bezpośrednia wybranych produktów rolniczych w 2007 roku, w: „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju Polskiej Gospodarki Żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, nr 100, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2008.

Podsumowanie

Specyfika polskiego rolnictwa, zwłaszcza tradycyjne technologie wytwarzania i wielokierunkowość produkcji większości gospodarstw, sprzyja przestawianiu produkcji gospodarstw konwencjonalnych na ekologiczne metody wytwarzania. Realizacja programu rolnośrodowiskowego, a tym samym finansowe wspieranie produkcji ekologicznej zachęca do tworzenia gospodarstw ekologicz-

nych, co potwierdza szybkie tempo wzrostu liczby gospodarstw ekologicznych z certyfikatem i będących w trakcie jego uzyskiwania.

Badanie wyników produkcyjnych i ekonomicznych wybranych rodzajów działalności w gospodarstwach ekologicznych przeprowadzone przez IERiGŻ – PIB w 2007 r. przybliży ekonomikę produkcji ekologicznej w Polsce. Badaniami objęto wybrane rodzaje produkcji roślinnej (pszenicę ozimą, pszenżyto ozime, owies, grykę, ziemniaki jadalne i truskawki w uprawie polowej) oraz zwierzęcej (utrzymanie krów mlecznych, macior, produkcja żywca wieprzowego i baraniego). Przeprowadzone badania wykazały, że:

- uprawę pszenicy ozimej w próbie gospodarstw ekologicznych cechowały znacznie niższe plony niż uzyskane średnio w kraju w gospodarstwach indywidualnych (o ok. 30%) i nieznacznie wyższe ceny sprzedaży pszenicy niż uzyskane średnio w skupie (o ok. 6%). Plony i ceny sprzedaży pozostałych zbóż nie różniły się już tak znacząco w porównaniu do średnich krajowych. Koszty bezpośrednie uprawy zbóż były niskie i w efekcie uzyskano korzystne wyniki ekonomiczne, które jeszcze znacząco poprawiły dopłaty do upraw ekologicznych;
- uprawa ziemniaków jadalnych i truskawek w gospodarstwach ekologicznych warunkowała wysoką wartość produkcji i nadwyżki bezpośredniej. Dopłaty ekologiczne nie wpłynęły znacząco na wyniki ekonomiczne, zwłaszcza uprawy ziemniaków jadalnych;
- niższa wydajność mleczna krów w gospodarstwach ekologicznych, nierekompensowana wyższymi cenami sprzedaży, ukształtowała dość niską dochodowość ekologicznej produkcji mleka. Dopłaty do powierzchni paszowej podwyższyły znacząco wynik ekonomiczny;
- utrzymanie macior i ekologiczna produkcja prosiąt okazały się nieefektywne ekonomicznie;
- produkcja żywca rzeźnego w systemie ekologicznym warunkowała dodatni wynik ekonomiczny, ale na bardzo niskim poziomie;
- z produkcji żywca baraniego gospodarstwa ekologiczne uzyskały dość dobre wyniki ekonomiczne.

Literatura

- GULBICKA B. (2007): Rynek żywności ekologicznej, w: „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, nr 75, IERiGŻ – PIB, Warszawa, s. 56.

- KOMOROWSKA D. (2008): Rolnictwo ekologiczne w strategii poprawy konkurencyjności regionu. Roczniki Naukowe SERiA, tom X, zeszyt 2, Warszawa-Poznań-Lublin, s. 122–126.
- ŁUCZKA-BAKUŁA W. (2005): Rozwój rolnictwa ekologicznego oraz dystrybucji i konsumpcji jego produktów, „Wieś i Rolnictwo”, nr 2 (127), PAN – IRWiR, Warszawa, s. 179–182.
- NACHTMAN G. (2007): Dopłaty dla rolników gospodarujących metodami ekologicznymi (na podstawie PROW – Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013), www.agrokoszty.pl
- Produkcja, koszty i nadwyżka bezpośrednia wybranych produktów rolniczych w 2007 roku, w: „Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju Polskiej Gospodarki Żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej”, nr 100, IERiGŻ – PIB, Warszawa 2008.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, www.minrol.gov.pl
- RUNOWSKI H. (2004): Gospodarstwo ekologiczne w zrównoważonym rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3 (124), PAN – IRWiR, Warszawa, s. 27.
- Rozporządzenie Rady 2092/91/EWG z dnia 24 czerwca 1991 r. w sprawie produkcji ekologicznej produktów rolnych oraz znakowania produktów rolnych i środków spożywczych (Dz.Urz. WE L 198, 22.07.1991 r.).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o rolnictwie ekologicznym (Dz.U. Nr 93, poz. 898).
- ZEGAR J. (2007): Globalny problem żywnościowy a polskie rolnictwo, „Wieś i Rolnictwo”, nr 3 (136), PAN – IRWiR, Warszawa,

The Economics of Ecological Production in Poland

Abstract

Growing support for pro-ecological activities in agricultural area as a part of Common Agriculture Policy and creates a perspective of ecological agriculture development. The realization instrument of the European Union agricultural policy in this subject is Agro-Environment Program, which implemented payments supporting the growth of ecological production.

In Poland, as an effect of this Program, there has been noticed a dynamic growth of ecological production, which is observed by the growing number of ecological farms. This creates the need for researches about their economics and production organization. The aim of this article is to present the support of ecological agriculture in Poland and production economics of selected activities in agricultural farms.

Dawid Olewnicki

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa SGGW w Warszawie

Rozwój usług dla gospodarstw ogrodniczych w latach 2001–2006

Wstęp

Ewolucja systemów gospodarczych dokonywała się stopniowo począwszy od feudalizmu, kiedy dominowała gospodarka rolnicza i czynniki produkcji, takie jak ziemia i siła robocza, poprzez kapitalizm z przewagą gospodarki przemysłowej, w której oprócz ziemi i siły roboczej jako istotny czynnik produkcji stał się kapitał, do systemu gospodarki rynkowej, w której przeważającą rolę odgrywają usługi, a czynnikami produkcji są kapitał, know-how oraz wykształcona siła robocza [Piech 2004].

W ostatnim 50-leciu widoczny jest dynamiczny rozwój sektora usługowego, przede wszystkim w krajach gospodarczo rozwiniętych, gdzie w rezultacie w miarę wzrostu dochodów popyt przesuwana się w kierunku usług. Wymownym tego przykładem jest fakt, że dochodowa elastyczność popytu w tych krajach jest większa dla usług niż dla wyrobów [Muhlemann 1997].

P. Mudie i A. Cottam [1998] stwierdzają, że gospodarki najlepiej rozwiniętych krajów funkcjonują głównie na zasadzie usług. W branżach i różnych pionach usługowych pracuje ponad 76% ogółu zatrudnionych w Stanach Zjednoczonych, z czego 65–75% stanowi personel działów usługowych zakładów przemysłowych, zatrudniony w działach analizy rynku, logistyki, konserwacji, wzornictwa, księgowości, finansów, doradztwa prawnego i obsługi personelu.

Na rozwój usług, według A. Payne'a [1998], ma wpływ wiele zmian społeczno-gospodarczych, takich jak dynamiczny rozwój działalności gospodarczej, szkoleniowej, doradczej, a także rozwój turystyki i komunikacji.

Przemiany zachodzące w polskim rolnictwie determinują także rozwój usług w tej sferze. Według M. Łaguny i S. Pilarskiego [1987], wzrost produkcji rolniczej, jak również wzrost poziomu życia ludności wiejskiej stwarzają warunki do rozwoju wszelkiego rodzaju usług, a także wywołują terminowe i sprawne przeprowadzenie prac gospodarskich.

Również w sektorze ogrodniczym obserwuje się w ostatnich latach rozwój różnych rodzajów usług produkcyjnych oraz pośrednio produkcyjnych, co było

tematem niniejszego opracowania. W tym celu przeprowadzono w gospodarstwach sadowniczych i warzywniczych w latach 2006–2007 badania ankietowe, które umożliwiły dokonanie oceny stopnia korzystania z omawianych usług.

W przypadku usług produkcyjnych związanych z typowymi procesami produkcji owoców, warzyw, a także roślin ozdobnych, jak również z procesami przechowywania i przygotowywania produktów do sprzedaży, za główne determinanty rozwoju usług w tej sferze przyjmuje się takie czynniki, jak: sezonowość produkcji i zabiegów, wzrastający stopień specjalizacji gospodarstw i produktywności z jednostki powierzchni, a także dostępności siły roboczej, natomiast determinantami rozwoju usług pośrednio produkcyjnych, takich jak doradztwo ogrodnicze w zakresie technologicznym, ekonomiczno-finansowym oraz prawnym, jest przede wszystkim wzrost liczby gospodarstw specjalistycznych i wielkotowarowych.

Usługi dla rolnictwa

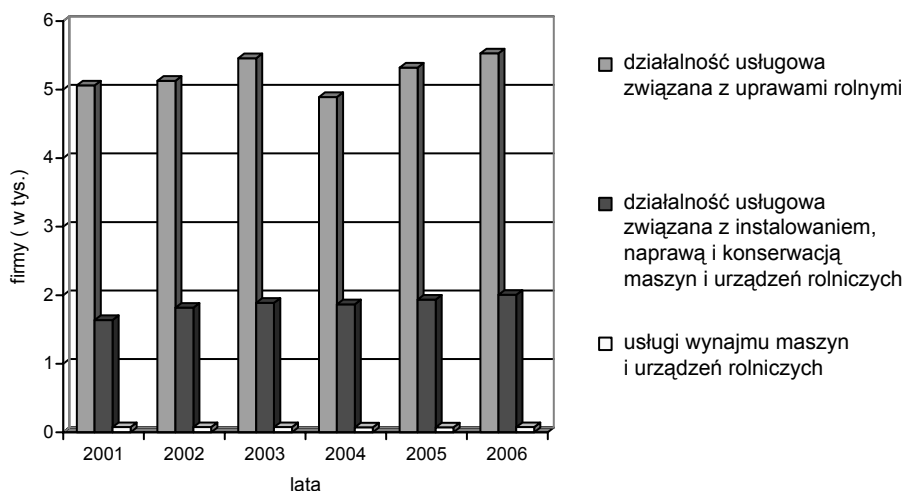
Podstawowymi rodzajami działalności usługowej dla rolnictwa dotyczącej produkcji roślinnej, a w tym również dla gospodarstw ogrodniczych, w latach 2001–2006 według GUS były: działalność usługowa związana z uprawami rolnymi, usługi wynajmu maszyn i urządzeń rolniczych, działalność usługowa w zakresie instalowania, naprawy i konserwacji maszyn i urządzeń rolniczych, usługi doradztwa rolniczego oraz ubezpieczeniowe.

Na podstawie liczby firm świadczących takie usługi wynika, że w większości wymienionych rodzajów działalności usługowej w latach 2001–2006 widoczny był niewielki wzrost lub pozostał podobny poziom liczby firm usługowych (rys. 1).

W przypadku usług związanych z procesami uprawowymi i produkcyjnymi (opryskiwanie roślin, rozsiew nawozów, niszczenie chwastów, uprawa pola itp.) nie stwierdzono znaczącego wzrostu liczby firm usługowych. W omawianym okresie w Polsce funkcjonowało średnio 5 tys. tego rodzaju firm.

W działalności usługowej związanej z instalowaniem, naprawą i konserwacją maszyn i urządzeń rolniczych stwierdzono wzrost liczby firm usługowych z 1600 w 2001 r. do 2000 w 2006 r. W przypadku firm zajmujących się tylko wypożyczaniem sprzętu oraz maszyn rolniczych w latach 2001–2006 funkcjonowało średnio około 75 takich firm w całym kraju.

Wzrosło natomiast znaczenie korzystania z usług doradztwa rolniczego. Według GUS, 588 tys. osób użytkujących gospodarstwa rolne korzystało z usług doradztwa rolniczego w ciągu ostatnich 5 lat, co stanowiło 23,7% ogólnej liczby gospodarstw w Polsce. W grupie gospodarstw małych (do 1 ha) korzystanie z usług doradztwa było niewielkie i wynosiło 4,1%. Wyraźny wzrost korzystania



Rysunek 1

Firmy świadczące usługi produkcyjne dla rolnictwa w latach 2001–2006

Źródło: Badania własne na podstawie danych GUS.

z omawianych usług zaobserwowano wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa. W grupie 10–15 ha z tego rodzaju usług korzystało 50% użytkowników gospodarstw, a w gospodarstwach 50–100 ha – 81,2%. W ciągu omawianego okresu co trzeci użytkownik indywidualnego gospodarstwa rolnego o powierzchni powyżej 1 ha korzystał z usług doradcy rolnego.

Znaczenie usług ubezpieczeniowych w rolnictwie jest w Polsce niewielkie, poza niektórymi ubezpieczeniami majątkowymi, o czym świadczy fakt, że tylko 3% gospodarstw rolnych ma wykupione ubezpieczenie swoich plonów. Jednak od 2010 r. rolnicy, którzy nie ubezpieczą swoich upraw nie będą mogli starać się o pomoc z budżetu państwa w przypadku klęsk żywiołowych, co prawdopodobnie przyczyni się do rozwoju usług z tego zakresu.

Usługi produkcyjne i pośrednio produkcyjne w gospodarstwach ogrodniczych

W ostatnich latach coraz więcej gospodarstw ogrodniczych decydowało się korzystać z oferty zewnętrznych firm usługowych. Głównym powodem mającym wpływ na podejmowanie decyzji o korzystaniu z usług był wzrost liczby gospodarstw o dużej powierzchni produkcyjnej, wyspecjalizowanych w określonym kierunku, co wymuszało na właścicielach tych gospodarstw zastosowanie rozwiązań usprawniających wykonywanie procesów produkcyjnych oraz ich terminowość. Również gospodarstwa o mniejszej powierzchni nie były w stanie

dokonać zakupu drogich specjalistycznych maszyn i urządzeń, co również skłaniało je do korzystania z oferty firm usługowych.

Wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w 2006 i 2007 r. wśród producentów sadowniczych i warzywniczych, których celem była ocena stopnia korzystania z różnego rodzaju usług, są potwierdzeniem powyższych przypuszczeń. Badaniami ankietowymi objęto 70 gospodarstw ogrodniczych. Zostały one podzielone według trzech grup obszarowych ze względu na specyfikę wielkości odróżniającą je od gospodarstw rolniczych. Średnia wielkość gospodarstwa rolniczego w Polsce w 2006 r. wynosiła 9,57 ha, natomiast porównawczo średnie wielkości gospodarstw sadowniczych kształtowały się według GUS w 2007 r. następująco: 77% ogólnej liczby gospodarstw sadowniczych stanowiły sady o powierzchni do 1 ha, 50% powierzchni uprawy sadów znajdowało się w gospodarstwach posiadających co najmniej 5 ha sadów, a 0,25% ogólnej liczby gospodarstw sadowniczych posiadało sady o powierzchni co najmniej 20 ha.

W badaniach ankietowych przyjęto podział gospodarstw według następujących grup obszarowych: a) do 5 ha, b) od 5,1 do 25 ha c) powyżej 25 ha.

Spośród ankietowanych producentów 13% posiadało gospodarstwa do 5 ha, 71,5% pomiędzy 5,1 a 25 ha, natomiast 15,5% powyżej 25 ha. Z tego 56% ankietowanych stanowili sadownicy, 16% warzywnicy, 14% prowadziło produkcję sadowniczą i warzywniczą, a 14% inną specjalistyczną produkcję ogrodniczą. W badanej zbiorowości 77% prowadziło produkcję na gruntach własnych, a 23% na gruntach własnych oraz wdzierżawionych.

Jak wynika z analizy, ponad 80% wszystkich ankietowanych korzystało z usług niezależnie od ich rodzaju – stale lub od 2 do 5 razy w ciągu roku, 6% ankietowanych stwierdzało sporadyczne korzystanie z usług – jeden raz w roku, natomiast 12% w ogóle nie zamawiało usług zewnętrznych firm. Znaczące różnice związane z korzystaniem z usług stwierdzono natomiast w poszczególnych grupach obszarowych (tab. 1).

W gospodarstwach do 5 ha z usług stale korzystało 33% ankietowanych, od 2 do 5 razy w ciągu roku 34%, natomiast 33% ankietowanych wcale nie korzy-

Tabela 1
Korzystanie z usług w gospodarstwach ogrodniczych (w %)

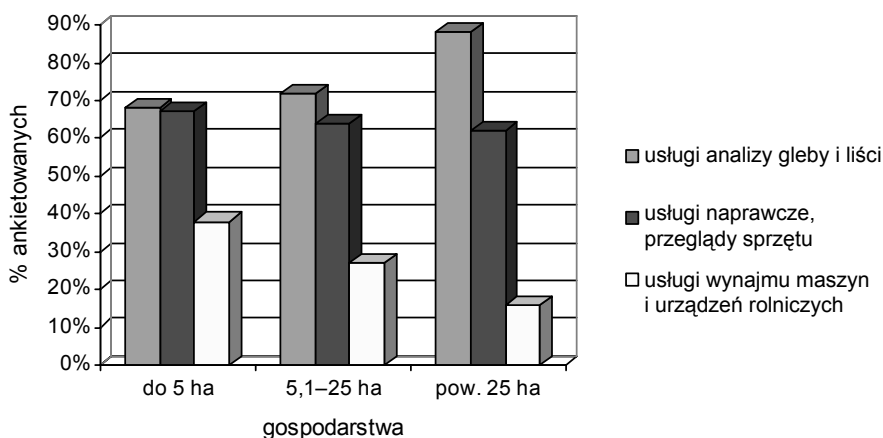
Korzystanie z usług	Powierzchnia gospodarstwa		
	do 5 ha	5,1–25 ha	pow. 25 ha
stale	33	44	60
nie korzysta	33	15	–
1 raz w roku	–	8	–
od 2 do 5 razy w ciągu roku	34	33	40

Źródło: Opracowanie własne według ankiet.

stało z usług. W gospodarstwach w przedziale obszarowym od 5,1 do 25 ha stałe lub od 2 do 5 razy w ciągu roku korzystało 77% ankietowanych, raz w roku 8%, natomiast 15% wcale nie korzystało z usług. W grupie obszarowej powyżej 25 ha wszystkie gospodarstwa korzystały z usług, przy czym 60% ankietowanych korzystało stałe, a 40% od 2 do 5 razy w ciągu roku.

Analizując poszczególne rodzaje usług stwierdzono, że usługi analizy gleby i liści były najczęściej świadczonymi usługami, w gospodarstwach do 5 ha korzystało z nich 68% ankietowanych, w grupie 5,1–25 ha – 71%, natomiast w grupie gospodarstw o powierzchni powyżej 25 ha około 88%, co wskazuje, że wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa wzrasta udział w zamawianiu tego rodzaju usług.

Wyraźnie odwrotną tendencję zaobserwowano w wypadku usług wynajmu maszyn i urządzeń rolniczych (rys. 2), gdzie wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa malało zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi. W grupie gospodarstw do 5 ha z tego rodzaju usług korzystało 38% ankietowanych, w grupie 5,1–25 ha – 27%, natomiast w grupie powyżej 25 ha – 15%. Podobnie było także w przypadku korzystania z usług naprawczych i przeglądów sprzętu. W grupie gospodarstw do 5 ha z tych usług korzystało 67% ankietowanych, w grupie gospodarstw od 5,1 do 25 ha – 64%, natomiast w grupie gospodarstw powyżej 25 ha – 61% (rys. 2).



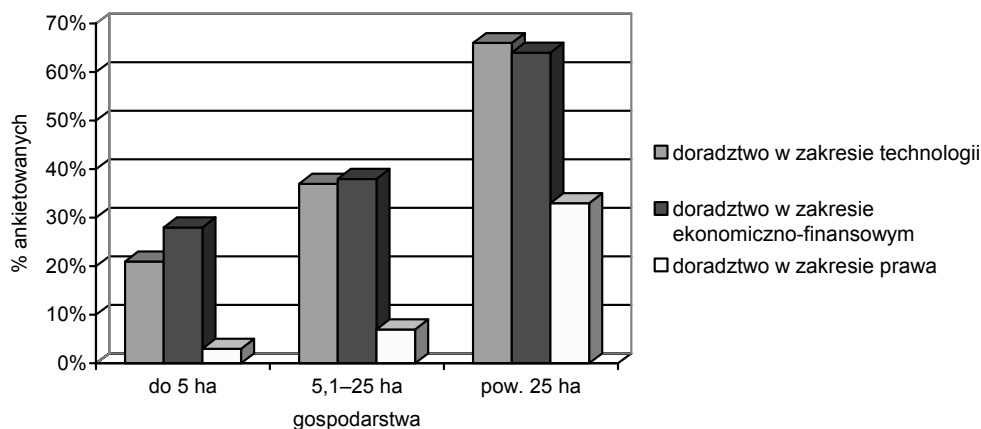
Rysunek 2

Korzystanie z wybranych usług w gospodarstwach ogrodniczych (w %)

Źródło: Opracowanie własne według ankiet.

Usługi doradcze analizowano w trzech zakresach: doradztwa w zakresie technologii, ekonomiczno-finansowym i prawnym (rys. 3). Z usług w zakresie technologii w grupie do 5 ha korzystało 18% ankietowanych, w grupie 5,1–25 ha – 34%, natomiast w grupie powyżej 25 ha – 64%. Z usług w zakresie ekonomicz-

no-finansowym korzystało w grupie gospodarstw do 5 ha 26%, w grupie 5,1–25 ha – 35%, natomiast w grupie powyżej 25 ha – 61% ankietowanych. Z usług w zakresie prawa korzystało 3% ankietowanych w grupie do 5 ha, 5% w grupie 5,1–25 ha, natomiast w grupie powyżej 25 ha – 31%. Również i w usługach doradczych stwierdzono, że wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa wzrasta udział w zamawianiu tego rodzaju usług.



Rysunek 3

Korzystanie z usług doradztwa ogrodniczego w gospodarstwach ogrodniczych (w %)

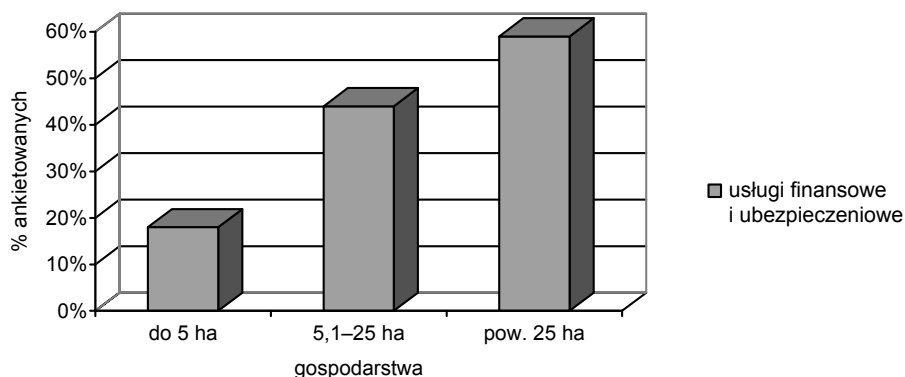
Źródło: Opracowanie własne według ankiet.

Analizując usługi finansowe i ubezpieczeniowe stwierdzono, że w gospodarstwach do 5 ha z tego rodzaju usług korzystało 18% ankietowanych, w gospodarstwach od 5,1 do 25 ha 44%, natomiast w gospodarstwach powyżej 25 ha – 59% (rys. 4). W tym przypadku również stwierdzono zależność, że wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa wzrasta udział w zamawianiu tego rodzaju usług.

Bardzo specyficznymi usługami i typowo związanymi z produkcją sadowniczą są usługi letniego i zimowego cięcia drzew i krzewów owocowych. Cięcie jest jednym z bardziej pracochłonnych zabiegów, wymagających dużych nakładów siły roboczej. Pojawiający się coraz częściej problem z zatrudnieniem siły roboczej skłania producentów do poszukiwania rozwiązań sprawnego i terminowego przeprowadzania tego rodzaju prac w sadzie.

Świadczenie usług cięcia drzew i krzewów owocowych można rozumieć dwójako. Pierwszy sposób to doraźne wynajmowanie pracowników indywidualnych, którzy za odpowiednie wynagrodzenie gotowi są wykonać tą czynność, natomiast drugi sposób to zlecenie prac cięcia specjalistycznej firmie usługowej.

W gospodarstwach sadowniczych stwierdzono duże zróżnicowanie co do korzystania z omawianych usług zarówno zlecanych doraźnym pracownikom,

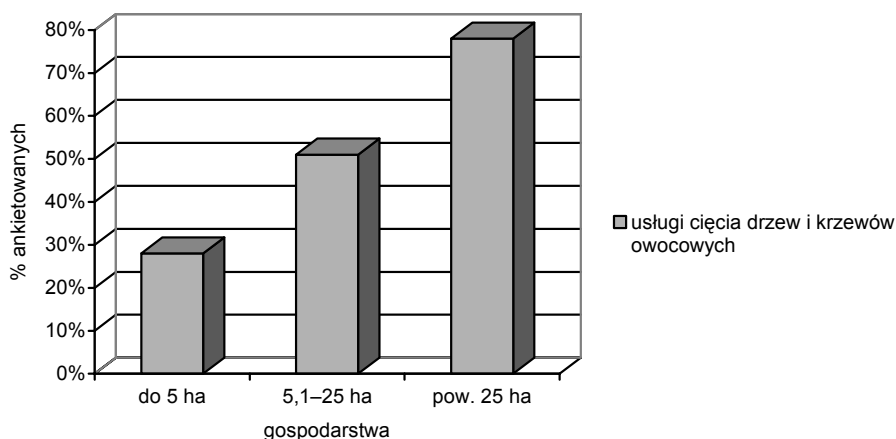


Rysunek 4

Korzystanie z usług finansowych i ubezpieczeniowych w gospodarstwach ogrodniczych (w %)

Źródło: Opracowanie własne według ankiet.

jak i specjalistycznym firmom (rys. 5). W gospodarstwach do 5 ha z takiego rodzaju usług korzystało 28% ankietowanych, w gospodarstwach od 5,1 do 25 ha – 51%, natomiast w gospodarstwach powyżej 25 ha – 78%. Stwierdzono wyraźny wzrost korzystania z usług cięcia drzew i krzewów połączony ze wzrostem powierzchni gospodarstwa. Również w przypadku usług związanych z innymi pracami specjalistycznymi w gospodarstwach ogrodniczych stwierdzono tendencję rosnącą w korzystaniu z usług, wynikającą z rosnącej powierzchni gospodarstwa. W gospodarstwach do 5 ha z usług robocizny przy pracach specjalistycznych korzystało 48% ankietowanych, w gospodarstwach 5,1–25 ha – 60%, natomiast w gospodarstwach powyżej 25 ha – 71% ankietowanych.



Rysunek 5

Korzystanie z usług cięcia drzew i krzewów owocowych w gospodarstwach ogrodniczych (w %).

Źródło: Opracowanie własne według ankiet.

Podsumowanie

Rozwój sfery usługowej jest naturalnym procesem, który postępuje równoległe do zachodzących zmian społeczno-gospodarczych. Ogrodnictwo jako sektor zajmujący się m.in. produkcją żywności jest także poddawany tym zmianom i w efekcie tego przechodzenie z gospodarki typowo produkcyjnej do usługowej postępuje i prawdopodobnie będzie postępowało w dalszym ciągu. Stworzy to na pewno szansę na efektywniejsze i sprawne przeprowadzanie prac w gospodarstwach, jak również może przyczynić się do podniesienia jakości w całej produkcji ogrodniczej.

Wiele czynników w ogrodnictwie determinuje rozwój gospodarki usługowej, jak i samych usług, co staje się siłą napędową tego sektora. Możemy do nich zaliczyć intensyfikację produkcji, sezonowość zabiegów, dostępność siły roboczej. Ważnym elementem mającym wpływ na zamawianie usług jest również wielkość gospodarstwa. Wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw rośnie zapotrzebowanie na większość usług ogrodniczych związanych ze specyfiką produkcji danego gospodarstwa, m.in. usług analizy gleby i liści, usług doradztwa ogrodniczego w zakresie technologii, ekonomiczno-finansowym i prawa, usług finansowych i ubezpieczeniowych, usług cięcia drzew i krzewów owocowych, a także usług siły roboczej przy innych specjalistycznych pracach w gospodarstwach ogrodniczych. Stwierdzono natomiast, że w przypadku takich rodzajów usług, jak usługi wynajmu maszyn i urządzeń rolniczych, usługi naprawcze i przeglądy sprzętu wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa zmniejsza się zapotrzebowanie na tego rodzaju usługi.

Literatura

- ARiMR - <http://www.arimr.gov.pl>
GUS, Polska Klasyfikacja Działalności – Roczniki Statystyczne z lat 2001–2006.
GUS, Wyniki produkcji roślinnej – Badanie sadów, Warszawa 2008.
GUS, Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007.
ŁAGUNA M., PILARSKI S., *Ekonomika obrotu rolnego i organizacja usług: zagadnienia wybrane*. Wydawnictwo ART, Olsztyn 1987.
MUDIE P., COTTAM A., *Usługi – Zarządzanie i marketing*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
MUHLEMANN A., *Zarządzanie: produkcja i usługi*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
PAYNE A., *Marketing usług*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
PIECH K., *The knowledge – based economy in transition countries*, University College London. London 2004.

Development of Market Services for Horticultural Farms in the Period 2001–2006

Abstract

Development of market services in horticulture, both production and indirectly production type services depend on many factors. First of all these are economical factors like farm size, level of farm specialisation, labour availability and intensification of production. In connection with that there were made an attempt of development assessment as well as demand for production and indirectly production services for horticultural farms on the basis of farmers opinion pull.

The survey shows relationship between the size of the horticultural farm and amount of services ordered by agricultural or horticultural holdings as well as between the size of the horticultural farm and types of requested services.

Analysis of the market services in agricultural and horticultural sector for the period 2001–2006 in Poland also was presented in the article.

Atrakcyjność turystyczna i ruch turystyczny w parkach narodowych województwa podlaskiego

Wstęp

W Polsce największą liczbą parków narodowych mogą poszczycić się województwa małopolskie (5) oraz podlaskie (4) [Ochrona środowiska 1999]. Z uwagi na fakt, że parki narodowe Polski północno-wschodniej są mniej znane niż te z południowej części kraju, w artykule postanowiono przyjrzeć się właśnie parkom narodowym województwa podlaskiego. Każdy ze znajdujących się w tej części kraju parków wyróżnia się pod względem walorów przyrodniczych, krajoznawczych, wypoczynkowych oraz specjalistycznych i każdy z nich ma swoją określoną atrakcyjność turystyczną.

Walory turystyczne stanowią specyficzne cechy i elementy środowiska naturalnego i przejawy działalności człowieka, które są przedmiotem zainteresowań turystów. Walory turystyczne można podzielić na:

- wypoczynkowe (służą regeneracji sił fizycznych i psychicznych),
- krajoznawcze (stanowiące przedmiot zainteresowań poznawczych),
- specjalistyczne (umożliwiają uprawianie różnych form turystyki kwalifikowanej).

„Atrakcyjność turystyczna jest pojęciem złożonym. O atrakcyjności turystycznej obszaru, miejscowości czy szlaku decydują trzy czynniki – ranga walorów turystycznych, dostępność komunikacyjna oraz zdolność obsługowa urządzeń turystycznych. Walory turystyczne stanowią specyficzne cechy i elementy środowiska naturalnego oraz przejawy działalności człowieka, które są przedmiotem zainteresowań turystów.” [Lijewski, Mikułowski, Wyrzykowski 2002].

Wielkość parków narodowych nie jest najważniejszym czynnikiem wpływającym na ich atrakcyjność turystyczną. Najistotniejszymi z punktu widzenia ruchu turystycznego są wartości krajozobrazowe i przyrodnicze parku oraz jego położenie geograficzne. Według Gołębskiego [2002], do określenia atrakcyjności danego obszaru z punktu widzenia turystyki potrzebna jest znajomość bonitacji punktowej. Stosuje się ją głównie w odniesieniu do walorów środowiska

przyrodniczego i otoczenia antropogenicznego. Metoda ta polega na przypisywaniu poszczególnym, wybranym cechom danego krajobrazu oceny punktowej ustalonej według skali wartości. Jest to jednak metoda subiektywna ze względu na dowolność doboru kryteriów i skali wartości.

W opracowaniu przedstawiono atrakcyjność turystyczną i ruch turystyczny parków narodowych województwa podlaskiego.

Cel i metodyka badań

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie atrakcyjności turystycznej i ruchu turystycznego 4 parków narodowych województwa podlaskiego, tj.: Białowieskiego Parku Narodowego, Biebrzańskiego Parku Narodowego, Narwiańskiego Parku Narodowego oraz Wigierskiego Parku Narodowego, a także próba przedstawienia zależności między atrakcyjnością turystyczną a ruchem turystycznym.

W opracowaniu wykorzystano źródła takie jak:

- informacje z książek naukowych i turystycznych,
- dane statystyczne,
- informacje pochodzące z ankiety przeprowadzonej wśród turystów z Warszawy.

Korzystano także z następujących metod badawczych: analiza danych statystycznych, analiza informacji uzyskanych z ankiety, analiza informacji zawartych w literaturze turystycznej.

Atrakcyjność turystyczna parków narodowych województwa podlaskiego

W podrozdziale przedstawiono ocenę atrakcyjności turystycznej parków narodowych województwa podlaskiego. Dokonano także analizy preferencji turystów odwiedzających parki narodowe w tym województwie. Ocenę atrakcyjności turystycznej przeprowadzono na podstawie sporządzonej przez autora bonitacji punktowej, natomiast analizy preferencji turystów na podstawie kwestionariuszy wywiadów przeprowadzonych wśród turystów z Warszawy. Pytania dotyczyły tego, do jakich parków narodowych ankietowani jeździli, powodów oraz celów przyjazdów do poszczególnych parków. Ankietowani mogli zaznaczyć w pytaniach kilka odpowiedzi. Przebadano 100 respondentów, losowo wybranych turystów oraz studentów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego odwiedzających parki.

W bonitacji uwzględniono 37 kryteriów podzielonych na 7 działów („Informacje ogólne na temat PN”, „Walory przyrodnicze PN”, „Walory krajoznawcze PN”, „Walory wypoczynkowe PN”, „Walory specjalistyczne PN”, „Dziedzictwo kulturowe PN”, „Zagospodarowanie turystyczne PN”). Maksymalnie można było uzyskać 91 punktów. Wyniki opracowano w liczbie zdobytych punktów oraz procentach oznaczających, w jakim stopniu według danej bonitacji i jej kryteriów parki narodowe województwa podlaskiego są atrakcyjne turystycznie (91 punktów = 100%).

Największa liczba respondentów (80) odwiedziła Białowiecki Park Narodowy. Blisko połowa badanych (46) wskazała na Wigierski Park Narodowy. Na trzecim miejscu znalazł się Biebrzański PN, w którym było 36 ankietowanych. Zaledwie 26 badanych zadeklarowało wizytę w Narwiańskim Parku Narodowym. Ankietowani mogli zaznaczyć w pytaniu kilka odpowiedzi.

Dane tabeli 1 pokazują, że prawie we wszystkich parkach narodowych istnieje zależność między atrakcyjnością turystyczną a ruchem turystycznym. Wyjątkiem jest Biebrzański PN, który w przeprowadzonej bonitacji został oceniony na drugim miejscu i uzyskał 74% punktów, a pod względem ruchu turystycznego wśród ankietowanych znalazł się na trzecim miejscu. Odwiedziło go bowiem tylko 36 osób ze 100 biorących udział w badaniu kwestionariuszowym.

Najwięcej ankietowanych, 80 osób na 100, odwiedziło Białowiecki PN. Również pod względem atrakcyjności zajął on pierwsze miejsce z wynikiem 75%.

Tabela 1

Ruch turystyczny wśród ankietowanych turystów z Warszawy a atrakcyjność turystyczna, według bonitacji, parków narodowych woj. podlaskiego

Białowiecki PN	Biebrzański PN	Narwiański PN	Wigierski PN
80	36	26	46
Atrakcyjność turystyczna			
75%	74%	42%	63%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

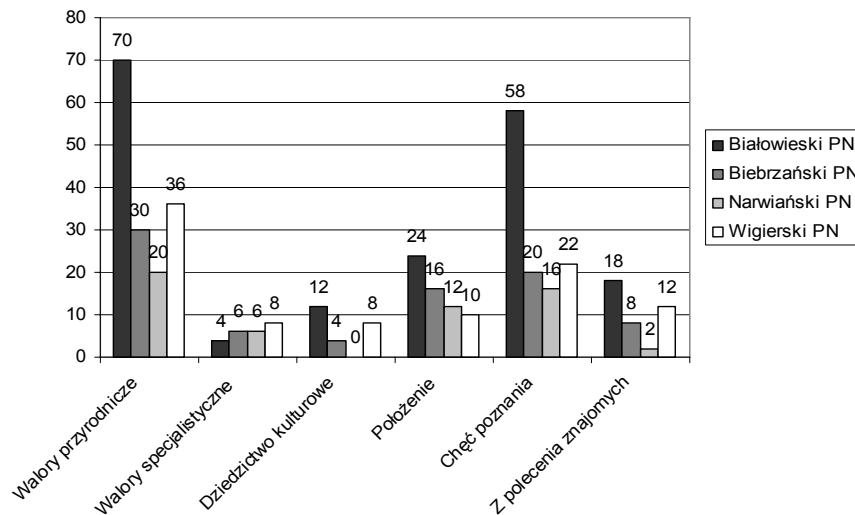
Drugim parkiem, do którego respondenci najchętniej jeździli jest Wigierski PN, gdyż odwiedziło go 46 osób ze 100 ankietowanych. Pod względem atrakcyjności zajął on jednak trzecie miejsce otrzymując 63% punktów.

Na trzecim miejscu pod względem ruchu turystycznego wśród ankietowanych znalazł się Biebrzański PN, który odwiedziło 36 osób. Pod względem atrakcyjności turystycznej w świetle przeprowadzonej bonitacji zajmuje on drugie miejsce z wynikiem 74% punktów.

Ostatnie, czwarte miejsce pod względem ruchu turystycznego wśród ankietowanych turystów z Warszawy zajął Narwiański PN, odwiedziło go 26 an-

kietowanych. Pod względem atrakcyjności turystycznej również znajduje się na czwartym miejscu z wynikiem 42% punktów.

Najczęstszym powodem przyjazdów turystów z Warszawy do parków narodowych województwa podlaskiego były walory przyrodnicze parków. Najwięcej osób (70) wybrało się do Białowieskiego PN. Walory przyrodnicze Wigierskiego PN były głównym powodem wizyty dla 40 respondentów. Do Biebrzańskiego PN pojechało z tego powodu 30 ankietowanych, a do Narwiańskiego PN – 20 (rys. 1).



Rysunek 1

Powody przyjazdów do parków narodowych woj. podlaskiego

Źródło: Badania własne.

Drugim najważniejszym motywem podróży była chęć poznania danego parku narodowego. Z tego względu najwięcej osób pojechało do Białowieskiego PN, aż 58. Wigierski PN z chęci poznania odwiedziły 22 osoby. Odwiedzając Biebrzański PN motywem tym kierowało się 20 osób. Do Narwiańskiego PN pojechało z chęcią poznania go tylko 16 ankietowanych.

Kolejnym ważnym motywem odwiedzenia było położenie parku. Jest to trzeci główny powód odwiedzin w parkach województwa podlaskiego. Jedynie w Wigierskim PN powód ten uplasował się na czwartym miejscu. Białowieski PN ze względu na położenie odwiedziło 24 ankietowanych, Biebrzański 16, Narwiański 12 a Wigierski 10 ankietowanych.

Bardzo duża część osób zdecydowała się także odwiedzić dany park narodowy, gdyż został im on polecony. Dlatego też motyw „z polecenia znajomych” jest na czwartym miejscu w Białowieskim PN, Biebrzańskim PN i Narwiańskim PN,

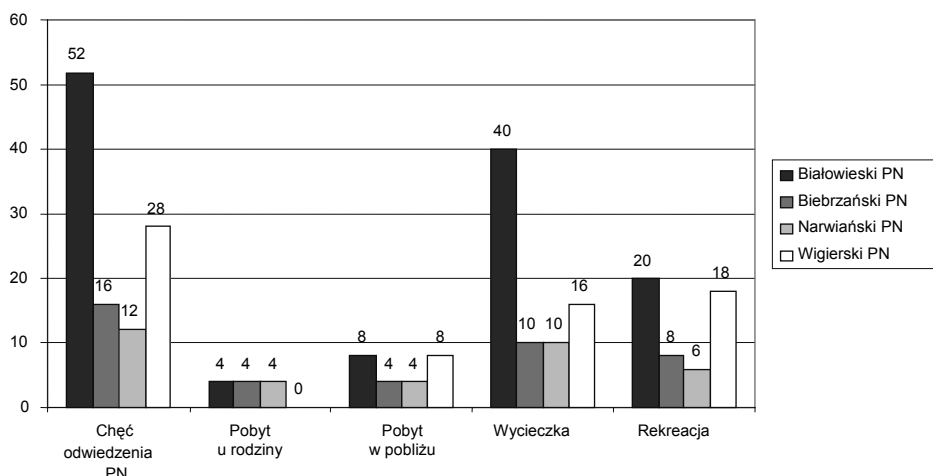
a w Wigierskim PN znajduje się na trzecim miejscu. W Białowieskim PN motyw ten zadeklarowało 18 respondentów, w Biebrzańskim 8, a w Narwiańskim 2.

Kolejnym powodem, dla którego turyści z Warszawy jeżdżą do parków narodowych województwa podlaskiego są ich walory specjalistyczne. W Biebrzańskim, Narwiańskim i Wigierskim PN motyw ten znajduje się na piątym miejscu, a w Białowieskim PN na miejscu szóstym. W Biebrzańskim PN zadeklarowało ten motyw 6 respondentów, w Biebrzańskim 4, w Narwiańskim 6, a w Wigierskim 8.

Ze względu na dziedzictwo kulturowe najwięcej osób odwiedziło Białowieski PN (12), następnie Wigierski PN (8) i Biebrzański PN (4). Nikt z ankietowanych natomiast nie zadeklarował, że odwiedził Narwiański PN z uwagi na jego dziedzictwo kulturowe. W parkach Biebrzańskim i Narwiańskim motyw ten znajduje się na ostatnim, szóstym miejscu, natomiast w Białowieskim PN na miejscu piątym. W Wigierskim PN zajmuje on piąte miejsce wraz z motywem „walory specjalistyczne”.

Wyniki wywiadu wskazują, że głównymi powodami odwiedzin parków narodowych były walory przyrodnicze, chęć poznania, położenie danego parku oraz jego dostępność komunikacyjna.

Ankietowani mogli zaznaczyć kilka odpowiedzi. Jak wynika z rysunku 2, turyści z Warszawy jeździli do parków narodowych województwa podlaskiego przede wszystkim z powodu samej chęci odwiedzenia i wizyty w danym parku. 52 turystów z Białowieskiego PN zadeklarowało ten cel, 28 z Wigierskiego PN, 16 z Biebrzańskiego i 12 z Narwiańskiego PN.



Rysunek 2

Cele przyjazdów do parków narodowych woj. podlaskiego

Źródło: Badania własne.

Parki narodowe były także odwiedzane, gdyż wizyta w parku była częścią wycieczki, pewnym jej etapem. W Białowieskim PN, zadeklarowało taki powód 40 osób. Następnym jest Wigierski PN stanowiący etap wycieczki dla 16 ankietowanych. Parki Biebrzański i Narwiański stanowiły etap wycieczki dla 10 respondentów.

Na trzecim miejscu jako cel podróży w parkach Białowieskim, Biebrzańskim i Narwiańskim znajduje się rekreacja. Jedynie w Wigierskim rekreacja znalazła się na drugim miejscu. W Białowieskim PN stanowiła cel podróży dla 20 ankietowanych, w Biebrzańskim dla 8, w Narwiańskim dla 6, a w Wigierskim dla 18 respondentów.

Turyści udawali się również do parków narodowych województwa podlaskiego, gdyż przebywali w ich pobliżu. 8 respondentów pojechało do parków Białowieskiego i Wigierskiego, gdyż przebywali na wypoczynku w jego pobliżu i przy okazji mogli udać się do niego. W Biebrzańskim PN i w Narwiańskim PN takiej odpowiedzi udzieliło po 4 ankietowanych.

Ostatnim celem okazał się pobyt u rodziny. Parki Białowieski, Biebrzański i Narwiański podczas wizyty u krewnych odwiedziło po 4 respondentów, natomiast nie było respondentów, którzy odwiedzili Wigierski PN podczas pobytu u krewnych.

Cele podróży do parków jak widać są różne, aczkolwiek wzajemnie się uzupełniają. Głównymi celami podróży turystów z Warszawy do parków narodowych były chęć odwiedzenia parku, wycieczka bądź też pewien jej etap oraz rekreacja na jego obszarze.

Ruch turystyczny w parkach narodowych województwa podlaskiego

Wydaje się, że im większa atrakcyjność turystyczna, tym ruch turystyczny powinien być większy. Zestawienie pokazujące tę zależność zawarte jest w tabeli 2, w której przedstawiono atrakcyjność turystyczną poszczególnych parków narodowych według bonitacji punktowej i wielkości ruchu turystycznego w poszczególnych parkach w latach 1999–2006.

W latach 1999–2006 największy ruch turystyczny był w Białowieskim Parku Narodowym. Drugim parkiem, do którego najchętniej przyjeżdżają turyści jest Wigierski Park Narodowy. Biebrzański Park Narodowy znajduje się na trzecim miejscu pod względem ruchu turystycznego wśród parków województwa podlaskiego. Parkiem o najmniejszej liczbie wizyt turystów okazał się Narwiański Park Narodowy.

Tabela 2

Ruch turystyczny w latach 1999–2006 a atrakcyjność turystyczna, według bonitacji, parków narodowych woj. podlaskiego (w tys.)

Rok	Białowiecki PN	Biebrzański PN	Narwiański PN	Wigierski PN
1999	96	18	6	60
2000	95	26	5	60
2001	90	54	5	60
2002	105	29	5	100
2003	203	33	6	100
2004	220	33,3	4,9	100
2005	240	36,5	5	100
2006	240	31,3	5	120
Atrakcyjność turystyczna				
	75%	74%	42%	63%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS [Ochrona środowiska 2007].

Według przeprowadzonej bonitacji punktowej, najbardziej atrakcyjnym turystycznie parkiem narodowym jest Białowiecki PN, który uzyskał 75% wszystkich punktów. Również ruch turystyczny w latach 1999–2006 był w tym parku największy. W latach 1999–2002 wizyty turystów były zbliżone i kształtowały się następująco: w 1999 r. park odwiedziło 96 000 turystów, w 2000 r. 95 000, w 2001 r. 90 000, a w 2002 r. 105 000. Od 2003 r. obserwuje się ponaddwukrotny wzrost ruchu turystycznego, który w 2003 r. wynosił 203 000, w 2004 r. 220 000, w 2005 r. 240 000, w 2006 r. także 240 000.

Drugim parkiem narodowym o największej atrakcyjności, według przeprowadzonej bonitacji, okazał się Biebrzański PN. Uzyskał on 74% punktów. Biorąc pod uwagę ruch turystyczny w tym parku, w latach 1999–2006 znajduje się on na trzecim miejscu. Analizując wizyty turystów można zauważyć, że co roku ich liczba sukcesywnie wzrastała, by w 2006 r. spaść o 14%. Zauważyć także możemy, że w 2001 r. park odnotował największy ruch turystyczny spośród wszystkich lat.

Wigierski PN jest trzecim parkiem pod względem atrakcyjności turystycznej w świetle przeprowadzonej bonitacji, uzyskał on bowiem 63% punktów. Pod względem ruchu turystycznego w latach 1999–2006 znajduje się on na drugim miejscu wśród parków województwa podlaskiego. W latach 1999–2001 park co roku odwiedzała taka sama liczba turystów (60 000). W latach 2002–2005 nastąpił wzrost zainteresowania parkiem i ruch turystyczny w tym okresie wzrósł do 100 000 wizyt rocznie. W 2006 r. nastąpił kolejny wzrost liczby przyjazdów do parku i możemy przypuszczać, że również w ciągu kilku najbliższych lat będzie kształtował się on na podobnym poziomie co w 2006 r.

Według przeprowadzonej bonitacji punktowej, najmniej atrakcyjnym turystycznie parkiem narodowym był Narwiański PN, który uzyskał 42% punktów. Również ruch turystyczny odnotowany w tym parku w latach 1999–2006 był najmniejszy. Co roku ruch turystyczny w NPN kształtował się na poziomie 5000 osób. Jedynie w latach 1999 i 2003 liczba wizyt nieznacznie wzrosła do poziomu 6000 w ciągu roku.

Podsumowanie

Parki narodowe województwa podlaskiego są zróżnicowane pod względem atrakcyjności turystycznej. Największą atrakcyjność z omawianych parków ma Białowiecki Park Narodowy, a najmniejszą Narwiański Park Narodowy. Ankietowani turyści najchętniej jeździli do Białowieckiego PN. Pozostałymi parkami o największej liczbie wizyt były kolejno: Wigierski PN, Biebrzański PN i Narwiański PN. Najczęstszym powodem przyjazdów turystów z Warszawy do parków narodowych województwa podlaskiego były walory przyrodnicze parków. Drugim w kolejności najważniejszym motywem podróży była chęć poznania parku narodowego. Kolejny motyw odwiedzenia danego parku narodowego to jego położenie. Na pozostałych miejscach znalazły się kolejno takie motywy, jak: odwiedziny z polecenia znajomych, walory specjalistyczne parków narodowych oraz dziedzictwo kulturowe parku. Powodów do podróżowania do parków narodowych województwa podlaskiego jest dużo i są one podporządkowane indywidualnym preferencjom i oczekiwaniom turystów. Z pewnością dużą rolę w pojawieniu się wyżej wymienionych motywów odgrywała dostępna informacja o ofercie i walorach parków oraz odpowiednia wiedza turystów na ich temat. Ustalono także, że głównym celem podróży do parków narodowych województwa podlaskiego była chęć odwiedzenia parku. Kolejnym istotnym celem, dla którego odwiedzane były parki narodowe w tym województwie, jest to, że wizyta w parku jest częścią wycieczki, pewnym jej etapem. Na trzecim miejscu znajduje się rekreacja, a na czwartym pobyt w pobliżu parku. Ostatnim celem, dla którego ankietowani Warszawiacy jeździli do omawianych parków narodowych jest pobyt u rodziny, tzn. podczas wizyty u krewnych część osób zdecydowało się odwiedzić park.

Ruch turystyczny wyraźnie wskazuje pozytywną zależność od atrakcyjności turystycznej, tzn. im bardziej atrakcyjny park narodowy, tym większy ruch turystyczny w nim występuje. Teza ta została pozytywnie zweryfikowana w trzech parkach narodowych województwa podlaskiego. Wyjątkiem okazał się Biebrzański PN, który w świetle przeprowadzonej bonitacji został oceniony na drugim miejscu, a pod względem ruchu turystycznego zarówno wśród ankietowanych, jak i ogólnego ruchu turystycznego w latach 1999–2006 znalazł się na miejscu trzecim.

Literatura

- GOŁĘBSKI G., *Kompendium wiedzy o turystyce*, PWN, Poznań 2002.
- LIJEWSKI T., MIKUŁOWSKI B., WYRZYKOWSKI J., *Geografia turystyki Polski*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Ochrona środowiska 1999*, GUS, Warszawa 1999.
- Ochrona środowiska 2007 i opracowanie statystyczne*, GUS, Warszawa 2000–2007.

Touristic Attractiveness and Tourist Movement in National Parks of Podlaskie Province

Abstract

This work presents comparative analysis of tourist movement in national parks of podlaskie province. It shows whether national parks of podlaskie province, which are the most attractive, concentrated the biggest tourist movement of visitors from Warsaw and other tourists. In this work there are also shown tourists preferences based on questionnaire brought through Warsaw tourists. In three national parks of podlaskie province thesis was positively verified, in which there is significant positive relationship between touristic attractiveness and tourist traffic. Biebrzański National Park turned out to be an exception.

Informacja o seminarium naukowym nt. „Przemiany na rynku pracy w Polsce”

Dnia 16 stycznia 2009 r. w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie na Wydziale Nauk Ekonomicznych odbyło się otwarte seminarium naukowe nt. „Przemiany na rynku pracy w Polsce” zorganizowane przez Katedrę Ekonomii i Polityki Gospodarczej.

Seminarium było poświęcone dorobkowi odchodzącego na emeryturę prof. dr. hab. Jana Hybla, zasłużonego pracownika SGGW, prodziekana obecnego Wydziału Nauk Ekonomicznych (w latach 1981–1986) i wieloletniego kierownika Katedry (w latach 1992–2008).

W części pierwszej dr hab. A. Daniłowska przedstawiła drogę naukową i działalność społeczną Profesora Jana Hybla. Następnie głos zabrali Jego Magnificencja Rektor SGGW prof. dr hab. A. Szymański oraz Dziekan Wydziału Nauk Ekonomicznych prof. dr hab. B. Klepacki. Zaproszeni goście podzielili się wspomnieniami związanymi z działalnością Profesora. Wystąpili prof. prof. M. Kłodziński, M. Adamowicz, H. Runowski, J. Sawicka, W. Ziętara, A. Kożuch, Z. Binderman, H. Manteuffel, M. Parlińska, Z. Przychodzeń i inni.

Następnie głos zabrał prof. Jan Hybel i podkreślił dobrą współpracę z okresowo zmieniającym się kierownictwem SGGW i na Wydziale Nauk Ekonomicznych. Wskazał na wiele pozytywnych zjawisk w swoim rozwoju naukowym, jak i na trudności. Podziękował władzom, współpracownikom, przyjaciołom i rodzinie za życzliwość i zrozumienie w całym 48-letnim okresie pracy zawodowej.

Druga część seminarium – naukowa – dotyczyła problematyki rynku pracy w Polsce, która stanowiła główną tematykę naukowych zainteresowań prof. J. Hybla, w okresie przemian społeczno-ekonomicznych po 1989 r. Obejmowała następujące obszary tematyczne:

- rolę kapitału ludzkiego w gospodarce,
- uwarunkowania poziomu i zróżnicowania wynagrodzeń,
- wykluczenie z rynku pracy,
- migrację ludności ze wsi polskiej i jej skutki.

Zagadnienia dotyczące przemian na rynku pracy w Polsce stanowiły również dorobek pracowników Katedry Ekonomii i Polityki Gospodarczej. Zostały one pokazane przez dr E. Mossakowską w referacie pt. „Poziom zróżnicowania kapitału ludzkiego w Polsce” oraz przez dr A. Zawojską w referacie nt. „Wy-

brane problemy na rynku pracy”. Tematyka zawarta w tych prezentacjach była podstawą do dyskusji merytorycznej.

Prof. W. Ziętara podkreślił, że aby osiągnąć dodatkowe efekty, należy w czynnik kapitału ludzkiego inwestować zarówno w skali makro (dbając o poziom kształcenia w kraju), jak i mikro (edukując właścicieli i kadrę zarządzającą oraz podnosząc kwalifikacje pracowników przedsiębiorstwa). Problemem stają się dalsze działania w kierunku osiągnięcia korzyści z kapitału ludzkiego. I tak, należy zatrzymać dobrych pracowników w kraju. Prof. Ziętara przywołał w tym miejscu analogię do piłki nożnej, w której trzeba zapłacić za transfer dobrego zawodnika do innego klubu, czego nie obserwuje się na rynku pracy.

Następnie poruszył problem różnicy aż o 26 pkt. proc. pomiędzy wskaźnikiem zatrudnienia na przykład w Polsce i w Danii. Postawił pytanie o czynniki tego zróżnicowania i czy ma na ten fakt wpływ zrównanie okresu zatrudnienia kobiet i mężczyzn; wskazał, że przeciętny czas trwania życia kobiet jest dłuższy, a jednocześnie wcześniej przechodzą one na emeryturę.

Prof. Ziętara odniósł się do zagadnienia przedstawionego w prezentacji dr Zawojskiej dotyczącego spirali wzrostu gospodarczego wynikającego ze zwiększenia produktywności pracy i jaki w tym ujęciu mają wpływ żądania związków zawodowych o wcześniejszy wzrost wynagrodzeń i jak odnosi się ta koncepcja do teorii Keynesa, gdzie podstawą wzrostu gospodarczego są wydatki zgodnie z koncepcją mnożnika.

Następnie w dyskusji prof. Zajączkowska podniosła problem kwalifikacji pracy kobiet w gospodarstwie domowym w Unii Europejskiej w kontekście faktu, że w niektórych krajach UE czas pracy kobiet na rzecz domu jest obliczany i występuje stawka wynagrodzenia.

Prof. J. Sawicka zwróciła uwagę na fakt, że obecnie bada się jakość kapitału społecznego pod kątem cech psychicznych, takich jak wzajemne zaufanie i szacunek. Profesora poruszyła również problem sytuacji kobiet wiejskich na rynku pracy. Pomimo lepszego poziomu wykształcenia, zarówno ich aktywność zawodowa, jak i zarobki są niższe. Wskazała również na konieczność badań sytuacji kobiet na rynku pracy.

Prof. H. Runowski zwrócił uwagę na zróżnicowanie kapitału ludzkiego w całej gospodarce i w rolnictwie. Obecnie także w rolnictwie zarówno praca umysłowa, jak i fizyczna wykonywana jest przez tę samą osobę, w przeszłości w rolnictwie wykorzystywana była głównie praca fizyczna. Kapitał ludzki musi odpowiadać potrzebom, które są przed nim stawiane, dlatego nie należy popadać we frustrację analizując i porównując poziom wskaźników w aglomeracjach miejskich i na terenach wiejskich.

Kolejny głos w dyskusji zabrała dr B. Perepeczko. Zajęła się problemem migracji zagranicznych, zwracając uwagę na dwa aspekty tego zjawiska:

- ubytek siły roboczej w kraju,
- poprawa umiejętności osób powracających z emigracji, gdyż obecnie to nie tyle siła mięśni, co doświadczenia i horyzonty są najważniejsze do zwiększania wydajności pracy.

Dr Perepeczko wyodrębniła również wiele skutków migracji zagranicznych dla kapitału ludzkiego, a mianowicie walory poznawcze, przewyższanie własnych kompleksów i wpływ na konieczność kształcenia dzieci oraz osiąganie wyższego wynagrodzenia. Brakuje badań trwałości pozytywnych skutków migracji zagranicznych. Problemem jest łączenie pracy na emigracji z prowadzeniem gospodarstwa rolnego w kraju. Dr Perepeczko podała jako przykład sytuację rolników z województwa opolskiego pracujących w Polsce i jednocześnie w Niemczech. Staje się to zjawiskiem częstym, co postrzega się jako przejaw zaradności, szczególnie w aspekcie bezrobocia. Wydaje się, że zjawisko migracji zagranicznych nie ulegnie w najbliższym okresie zmniejszeniu, dlatego warto je nadal badać.

M. Zajączkowska podsumowała seminarium i podziękowała za aktywny udział w dyskusji, której nie uważa ze względu na ograniczenia czasowe za zakończoną.

Monika Utzig

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Information about Seminary “Changes on the Labour Market in Poland”

Abstract

On the January 16th, 2009 in the Warsaw University of Life Sciences, Faculty of Economic Sciences it took place scientific seminary titled “Changes on the Labour Market in Poland” organized by the Department of Economics and Policy. The main subjects brought up during the discussion concerned:

- The role of human capital in the economy.
- Conditionings of the level and diversity of wages.
- Exclusion from labour market.
- International migrations of rural population and their effects.

