ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 52 (2004)

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 52 (2004)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2004

KOMITET REDAKCYJNY
Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI
Bogdan Klepacki, Henryk Manteuffel Szoege, Arkadiusz Orłowski, Eugeniusz Pudełkiewicz, Zygmunt Przychodzeń, Wiesław Walkiewicz

Tłumaczenie streszczeń: Monika Gładysz

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

ISBN 83-7244-557-5

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax (0 22) 847 28 92, e-mail: jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl
http://www.sggw.waw.pl/jednostki/jednogoln/wydawnictwo

Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629 Warszawa

Spis treści

Jan Wołoszyn
Wiedza czynnikiem poprawy konkurencyjności gospodarki w UE 5

Aldona Zawojska
Biurokracja a wzrost gospodarczy kraju 17

Krystyna Krzyżanowska
Kompetencja komunikacyjna menedżera jako czynnik skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem 33

Mirosław Wasilewski, Artur Kowalczyk
Ocena konkurencyjności spółdzielni mleczarskich 47

Małgorzata Juchniewicz, Barbara Grzybowska
Innowacje produktowe i ich uwarunkowania w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego 63

Stanisław Stępka
Problematyka społeczno-gospodarcza w działalności Stanisława Mikołajczyka 79

Mirosław Wasilewski
Poziom nakładów materialnych a wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych 91

Monika Gładysz
Znaczenie agencji oceniających (ratingowych) po wprowadzeniu w 2004 roku przez Komitet Bazylejski Nowej Umowy Kapitałowej 101

Tomasz Rokicki
Sytuacja na rynku produktów owczarskich na świecie w latach 1997–2001 113

Grzegorz Koszela
Analiza portfela rynkowego 119

Jan Wołoszyn
Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Wiedza czynnikiem poprawy konkurencyjności gospodarki w UE

Wstęp

Za fundamentalny potencjał we współczesnej gospodarce uznaje się wiedzę, bez której społeczeństwa nie są w stanie funkcjonować w warunkach globalizacji i powszechnej konkurencji. Wiedza staje się centralnym składnikiem produkcji, a uczenie się najważniejszym procesem gospodarczym [OECD 2000]. Jak stwierdzono, na podstawie licznych badań, zasoby oparte na wiedzy stają się w organizacjach czynnikiem dominującym. Jest to związane ze specyficznymi cechami, które ma wiedza, a których nie mają inne zasoby. Do nich można zaliczyć jej niewyczerpalność.

Poza tym dynamiczne przeobrażenia ekonomiczne, kulturalne, społeczne i naukowe występujące w życiu ludzi niosą potrzebę ciągłego aktualizowania, pogłębiania i doskonalenia wiedzy podstawowej oraz nabywania kompetencji kluczowych, ciągle ewaluujących, dostosowujących się do zmiennych warunków pracy i zmieniającego się świata. Tempo przemian sprawia, że wiedza i umiejętności są poddawane nieustannej moralnej deprecjacji, a to wymaga ciągłego uczenia się [OECD 2000]. Dzięki wzrostowi średniej długości życia wiele ludzi po przejściu na emeryturę ma możliwość dowolnego dysponowania czasem, a tym samym realizacji różnych pozazawodowych planów edukacyjnych [Delors 1998].

W tym kontekście można stwierdzić, że społeczeństwo XXI w. powinno być społeczeństwem wiedzy, uczącym się społeczeństwem, a nowa gospodarka, gospodarką wiedzy – *knowledge-based economy* [OECD 2000].

Wiedza i sposoby jej pozyskiwania znalazły się więc w kręgu zainteresowań nie tylko psychologów i pedagogów, ale również ekonomistów, specjalistów od zarządzania, polityków i menedżerów, a państwa członkowskie Unii Europejskiej wprowadziły do swoich programów politycznych nowy cel, jakim jest „uczenie się przez całe życie" [Eurydice 2000].

Różne koncepcje uczenia się przez całe życie

Koncepcja uczenia się przez całe życie nie jest myślą nową, zrodzoną u progu XXI wieku. Już w 1963 r. Komisja Europejska formułując cele wspólnej polityki, zwłaszcza w dziedzinie zatrudnienia, dostrzegała potrzebę: po pierwsze – zagwarantowania pracownikom prawa do kształcenia i szkolenia zawodowego oraz podnoszenia zdolności adaptacyjnych na zmieniającym się rynku pracy; po drugie – rozwijania systemu ustawicznego kształcenia zawodowego [Bos 2003].

Międzynarodowa Komisja ds. Rozwoju Edukacji pracująca pod kierownictwem Edgarda Faure'a – po przeprowadzeniu, na zlecenie UNESCO, międzynarodowych badań w dziedzinie oświaty – przedstawiła w 1972 r. wizjonerską, a zarazem uniwersalną *koncepcję uczenia się przez całe życie*. W raporcie z tych badań zatytułowanym „Uczyć się, aby być. Świat edukacji dziś i jutro" przypomniano prawo każdego człowieka do ustawicznego kształcenia. Jednocześnie zalecono:

- zniesienie barier zamykających dostęp do nauki grupom najmniej uprzywilejowanym, a tym samym zapewnienie każdemu człowiekowi możliwości uczenia się;
- powiązanie formalnego systemu kształcenia[1] z kształceniem nieformalnym[2] oraz sprawiedliwy rozdział środków między te systemy;
- uelastycznienie systemów kształcenia;
- podniesienie jakości nauczania;
- szersze uczestnictwo uczniów, studentów i słuchaczy w projektowaniu procesów kształcenia i kierowaniu nimi.

Powyższa koncepcja stała się integralnym elementem polityk krajowych i międzynarodowych. Jej uniwersalność doprowadziła jednak do pewnych niejasności i sprawiła, że brak jest dziś jednoznacznej i precyzyjnej definicji pojęcia „uczenie się przez całe życie". Ponadto, w różnych dokumentach państw członkowskich Unii Europejskiej i innych publikacjach możemy spotkać się z następującymi określeniami: „edukacja przez całe życie", „kształcenie przez całe życie" a nawet „kształcenie ustawiczne" i „kształcenie dorosłych". Zwolennicy używania terminu „uczenie się przez całe życie" są zdania, że jest on nierozerwalnie związany z indywidualną odpowiedzialnością człowieka za wybór drogi zdobywania wiedzy i jej zakresu, zapewniającej zaspokojenie po-

---

[1]Kształcenie formalne obejmuje różne formy edukacji prowadzonej w szkołach, ośrodkach kształcenia zawodowego, uczelniach i placówkach nauczania i uczenia się dorosłych.

[2]Kształcenie nieformalne odbywa się w domu, w zakładzie pracy, na wycieczce, w klubie, teatrze itd.

trzeb intelektualnych oraz zdobycie umiejętności ułatwiających utrzymanie lub pozyskanie pracy. Uważają natomiast, że inne określenia kojarzą się ze sformalizowanym systemem kształcenia [Eurydice 2000].

W opracowaniu UNESCO zatytułowanym „Edukacja: jest w niej ukryty skarb" proponuje się umieścić *edukację przez całe życie* w centrum społeczeństwa, rozumiejąc ją jako proces obejmujący całe życie (od dzieciństwa po kres życia), umożliwiający każdej jednostce ludzkiej poznanie dynamiki świata, innych ludzi i siebie.

W przywołanej publikacji UNESCO podkreśla się, że kształcenie formalne zorientowane jest głownie na: *uczyć się, aby wiedzieć* i częściowo na: *uczyć się, aby działać*. Każdy natomiast z powyższych filarów edukacji powinien być przedmiotem jednakowej troski organizatorów kształcenia formalnego oraz osób uczących się poza systemem sformalizowanym. Takie podejście do edukacji umożliwi wszystkim ludziom odkrywanie, pobudzanie i wzmacnianie ich potencjału twórczego oraz rozwój inteligencji umysłowej i emocjonalnej, wrażliwości, poczucia estetyki, jak też osobistej odpowiedzialności i duchowości. J. Delors uważa jednak, że nie da się powyższego projektu urzeczywistnić bez odejścia od wizji edukacji instrumentalnej, podporządkowanej celom utylitarnym (nabyciu umiejętności i sprawności) oraz celom o charakterze ekonomicznym na rzecz indywidualnego rozwoju człowieka i promowania uczenia się, *aby żyć wspólnie*, a zwłaszcza, *aby być* [Delors 1998].

Zbliżone stanowisko zajmują Rada Unii Europejskiej ds. Edukacji i Komisja Europejska. Świadczy o tym treść przesłania politycznego, zawartego w raporcie, jaki wymienione instytucje przyjęły w marcu 2002 r. na posiedzeniu w Barcelonie. W raporcie tym czytamy: ***Edukacja jest czymś więcej niż czynnikiem dającym szanse na zatrudnienie – przygotowując do pracy zawodowej przyczynia się do samorealizacji oraz kształtuje aktywną postawę obywatelską w demokratycznych społeczeństwach, w których szanuje się różnorodność kulturową i językową. Edukacja odgrywa również istotną rolę w tworzeniu społeczeństwa zintegrowanego, zapobiegając dyskryminacji, marginalizacji, rasizmowi i ksenofobii, a także promując takie fundamentalne wartości wyznawane przez społeczeństwa europejskie, jak tolerancja i poszanowanie praw człowieka. W epoce wiedzy i globalizacji tworzenie spójnego wewnętrznego i otwartego europejskiego obszaru edukacyjnego będzie miało zasadnicze znaczenie dla przyszłości Europy i jej obywateli*** [Edukacja w Europie... 2003].

Z kolei koncepcja *uczenia się przez całe życie* sformułowana przez OECD, w odróżnieniu od koncepcji UNESCO, zorientowana jest głównie na program konkretnych działań, na rozwój życia zawodowego. Podkreśla się w niej potrzebę objęcia kształceniem zarówno dzieci i młodzieży, jak też osób dorosłych,

które muszą zmienić zawód lub podnieść swoje kwalifikacje. Kształcenie to powinno zmierzać do rozwoju różnych umiejętności i sprawności niezbędnych w życiu zawodowym, rodzinnym i społecznym – zarówno w systemie szkolnym, jak i pozaszkolnym. Proponuje się jednocześnie cały system standardów wiedzy i umiejętności, które powinny być opanowane przez uczących się, niezależnie od wieku. Projekt ten zakłada partnerską współpracę władzy publicznej, instytucji i samych kształconych, z tym że większą odpowiedzialność za prowadzenie, zarządzanie i finansowanie oświaty przypisuje się sektorowi prywatnemu i samym uczniom (słuchaczom) [Eurydice 2000].

Ponadto, zdaniem OECD, koncepcja uczenia się przez całe życie wymaga, aby szkoła wdrożyła swoich wychowanków do ciągłego kształcenia się, do zdobywania różnych umiejętności. Chodzi głównie o to, aby absolwenci potrafili:

- określać własne potrzeby edukacyjne i sposoby ich zaspokajania;
- dostosować własny styl operowania wiedzą, myślenia, samokontroli i samoregulacji do strategii uczenia się;
- samodzielnie uczyć się w różnym kontekście, innym niż kształcenie formalne (praca, rozrywka, dom itp.);
- poszukiwać i selekcjonować informacje oraz kreować wiedzę [OECD 2000].

Eksplozja zainteresowań koncepcją *uczenia się przez całe życie*, zwłaszcza przez Unię Europejską, nastąpiła w latach 90. Wskazują na to następujące opracowania poruszające analizowany problem:

1. „Memorandum w sprawie szkolnictwa wyższego we Wspólnocie Europejskiej" (*Memorandum on Higher Education in the European Community*) (1991 r.). W dokumencie tym przedstawiono istotny wkład szkół wyższych w tworzenie Jednolitego Rynku. Podkreślono jednocześnie potrzebę znacznego rozszerzenia dostępu młodzieży do tych szkół oraz umożliwienia pracującym dokształcania się i doskonalenia na poziomie wyższym.
2. „Memorandum w sprawie kształcenia otwartego i na odległość we Wspólnocie Europejskiej" (*Memorandum on Open Distance Learning in the European Community)* (1991 r.). Wykazano w nim, że kształcenie otwarte i na odległość jest ważnym instrumentem pozwalającym rozszerzyć dostęp do kształcenia ogólnego i zawodowego przez całe życie, tym samym zaś złagodzić, a nawet (jak to określono później) rozwiązać problemy konkurencyjności, zatrudnienia i rozwoju gospodarczego [Eurydice 2000].
3. Traktat z Maastricht (1993 r.). Dokument ten stał się wyznacznikiem nowej roli Wspólnoty Europejskiej w zakresie kształcenia zawodowego. W dokumencie tym uwypuklono znaczenie kształcenia zawodowego, w tym kształcenia ustawicznego. Odpowiedzialnością za treści i organiza-

cję kształcenia zawodowego traktat obarczył kraje członkowskie, Komisja Europejska ma tylko wspierać i uzupełniać ich działania [Bos 2003].

4. Biała Księga pt. „Nauczanie i uczenie się – ku uczącemu się społeczeństwu" (*Teaching and Learning – Towards the learning society*) (1995 r.). W pracy tej stwierdzono, że za proces *uczenia się przez całe życie* odpowiada przede wszystkim sama jednostka. Ponadto zaproponowano, by *uczenie się przez całe życie* dotyczyło w tym samym stopniu potrzeb samorealizacji i możliwości korzystania z praw obywatelskich, co osiągania celów gospodarczych. Propozycja ta uzyskała akceptację Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej.
5. Traktat Amsterdamski (2000 r.). Wprowadzono w nim zapis, że *uczenie się przez całe życie* stanowić będzie od tej pory naczelną zasadę polityki Wspólnoty w dziedzinie edukacji i dodatkowy element polityki zatrudnienia i innych polityk [Eurydice 2000].
6. Nowe założenia do strategii zatrudnienia, reform gospodarczych oraz działań na rzecz spójności społecznej, przyjęte na szczycie w Lizbonie (2000 r.), zwane strategią lizbońską. Podstawowemu przesłaniu tej strategii nadano następujące brzmienie: ***Gospodarka europejska powinna stać się najbardziej konkurencyjną i dynamiczną gospodarką opartą na wiedzy, gospodarką zdolną do trwałego wzrostu, tworzącą coraz większą liczbę lepszych miejsc pracy i zapewniającą większą spójność społeczną.*** [Edukacja w Europie... 2003].

Podstawowe założenia strategii lizbońskiej i wynikające z niej postanowienia

Po szczycie w Lizbonie Komisja Europejska opracowała Memorandum, w którym pojęcie kształcenie przez całe życie zdefiniowano następująco: *jest to każda forma uczenia się, podejmowana w jakimkolwiek momencie życia w celu wzbogacenia wiedzy, podniesienia kompetencji lub kwalifikacji zawodowych, obywatelskich lub społecznych.* Definicja ta ma charakter ogólny i dość abstrakcyjny, ponieważ tylko w ten sposób można było oddać specyficzne warunki występujące w poszczególnych krajach. Powyższy dokument zawiera również propozycje celów dla Europy w dziedzinie edukacji (zdefiniowano trzy cele), koncentrujących się na wspólnych problemach, przy poszanowaniu odmienności poszczególnych krajów [Bos 2003].

W lutym 2002 r. w Barcelonie Rada Europejska uszczegółowiła strategię lizbońską, w tym podstawowe cele strategiczne. Przyjęto dokument pt. „Edu-

kacja w Europie: różne systemy kształcenia i szkolenia – wspólne cele do roku 2010. Program prac dotyczący przyszłych celów systemów edukacji". (*Education and training in Europe: diverse systems, shared goals for 2010.*) Opracowanie to uwzględnia wszystkie systemy edukacji (od szkolnictwa podstawowego po szkolnictwo wyższe), ze szczególnym zwróceniem uwagi na kształcenie ustawiczne. Określa również najważniejsze środki i metody, które służyć będą stymulowaniu i mierzeniu postępu edukacyjnego w poszczególnych krajach oraz porównywaniu osiągnięć UE zarówno w perspektywie europejskiej, jak i ogólnoświatowej [Edukacja w Europie... 2003].

W „Programie barcelońskim" cele strategiczne zostały rozpisane na 13 celów szczegółowych i 42 zagadnienia kluczowe, wskazujące, jakie działania należy podjąć, aby osiągnąć projektowane zamierzenia.

Biorąc pod uwagę analizowaną koncepcję *uczenia się przez całe życie*, na uwagę zasługują następujące cele szczegółowe i przynależne im kluczowe zagadnienia.

Cel strategiczny 1:
Poprawa jakości i efektywności systemów edukacji w Unii Europejskiej
Cele szczegółowe:

1.1. Podniesienie jakości kształcenia i doskonalenia zawodowego nauczycieli i osób prowadzących szkolenia.
Sformułowano następujące działania, jakie należy podjąć w tym zakresie:
- określić umiejętności, jakie powinni posiadać nauczyciele i osoby prowadzące szkolenia zgodnie z ich zmieniającą się rolą w społeczeństwie wiedzy;
- stworzyć warunki, które ułatwią nauczycielom i osobom prowadzącym szkolenia wypełnienie zadań, jakie stawia przed nimi społeczeństwo wiedzy;
- pozyskać do procesu nauczania i szkolenia osoby, które uzyskały doświadczenie zawodowe w innych dziedzinach.

1.2. Rozwijanie kompetencji i umiejętności potrzebnych dla społeczeństwa wiedzy.
Zalecono rozwijanie zarówno umiejętności podstawowych (liczenia, czytania, pisania itd.) i uczenia się, jak również kompetencji społecznych, koncepcyjnych, a także w dziedzinie nauk ścisłych, języków obcych i w zakresie wykorzystywania technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz tzw. kultury ogólnej.

1.3. Zapewnienie powszechnego dostępu do technologii informacyjno-komunikacyjnych na wszystkich poziomach kształcenia oraz do doradztwa i odpowiedniego wsparcia dydaktycznego i menedżerskiego.

1.4. Zwiększenie rekrutacji w dziedzinie nauk ścisłych i technicznych.
1.5. Optymalne wykorzystanie zasobów.

Wdrożenie koncepcji *uczenie się przez całe życie* wymaga:

- znacznego zwiększenia rocznych wydatków na kapitał ludzki w przeliczeniu na jednego mieszkańca, z jednoczesnym zapewnieniem sprawiedliwego i efektywnego rozdziału dostępnych środków w celu ułatwienia powszechnego dostępu do edukacji i podniesienia jakości kształcenia;
- wykorzystania i rozszerzenia możliwości, jakie stwarza współpraca sektora publicznego i prywatnego.

Cel strategiczny 2:
Ułatwienie powszechnego dostępu do systemów edukacji
Cele szczegółowe:

2.1. Tworzenie otwartego środowiska edukacyjnego, zapewniającego łatwy i szeroki dostęp do wiedzy, drożność na wszystkich etapach kształcenia, zmianę kierunku zainteresowań oraz możliwość wykorzystania kwalifikacji zdobytych w swoich krajach w całej Unii Europejskiej.

Z celu tego wyłania się potrzeba podjęcia następujących działań:

- rozszerzenie dostępu do ofert edukacyjnych umożliwiających kształcenie ustawiczne, poprzez informację, doradztwo oraz poradnictwo w tym zakresie;
- umożliwienie osobom dorosłym efektywnego łączenia nauki z innymi zajęciami i obowiązkami;
- promowanie różnorodnych ścieżek kształcenia;
- zachęcanie do tworzenia sieci instytucji umożliwiających uczenie się przez całe życie.

2.2. Uatrakcyjnienie procesu kształcenia i dostosowanie oferty edukacyjnej do potrzeb jednostki.

Do tego celu przypisano następujące działania kluczowe:

- inspirowanie młodzieży do kontynuowania nauki po ukończeniu obowiązku szkolnego;
- zachęcanie osób dorosłych do ciągłego kształcenia i stwarzanie im odpowiednich ku temu warunków;
- opracowanie i doskonalenie procedur oficjalnego uznawania uczestnictwa w różnych strukturach systemu kształcenia nieformalnego;
- odkrywanie i sprawdzanie różnych sposobów uatrakcyjniania nauki zarówno w obrębie systemów kształcenia formalnego, jak i nieformalnego;
- promowanie kultury uczenia się oraz rozwijanie świadomości dotyczącej korzyści społecznych i materialnych wynikających z kształcenia.

2.3. Wspieranie aktywności obywatelskiej, zapewnienie równości szans i spójności społecznej.

Rozwinięta gospodarka wymaga osiągnięcia najwyższego poziomu kwalifikacji przez znaczną część społeczeństwa. Tylko to może zapewnić konkurencyjność na rynku towarów i usług. Przed edukacją stoi więc zadanie:

- promowania wartości i zasad demokratycznych w celu przygotowania obywateli do aktywnego udziału w życiu społecznym;
- tworzenia warunków do wyrównywania szans w ramach systemu edukacji;
- zapewnienia osobom mniej uprzywilejowanym równego dostępu do wszystkich etapów kształcenia i rozbudzanie w nich motywacji do nauki.

Cel strategiczny 3:

Otwarcie systemów edukacji na środowisko i świat

Cele szczegółowe:

3.1. Wzmocnienie powiązań ze światem pracy, działalnością badawczą i społeczeństwem.

Realizacja tego celu wymaga:

- promowania współpracy szkół z instytucjami i organizacjami sektora biznesu, placówkami badawczymi, partnerami społecznymi i szeroko rozumianym środowiskiem lokalnym;
- przekształcenia szkół i placówek edukacyjnych w tzw. organizacje uczące się, otwarte na zmiany, różnorodne koncepcje i sugestie klientów zewnętrznych i wewnętrznych;
- zachęcania instytucji i osób indywidualnych do udziału w pracach nad rozwojem kształcenia i doskonalenia zawodowego.

3.2. Rozwijanie przedsiębiorczości.

Powinno się to odbywać poprzez:

- promowanie inicjatywy i kreatywności w miejscu pracy;
- kształtowanie umiejętności niezbędnych do założenia i prowadzenia własnej firmy.

3.3. Poprawa sytuacji w zakresie nauki języków obcych.

Zintensyfikowanie nauki języków obcych wymaga podjęcia następujących działań:

- uświadomienia potrzeby nauki języków obcych w każdym wieku;
- zachęcania szkół i innych placówek edukacyjnych do stosowania efektywnych metod nauczania języków.

3.4. Rozwijanie mobilności i wymiany.

Założono podjęcie prac zmierzających do:

- zapewnienia osobom indywidualnym możliwości wyjazdu za granicę, co wymaga likwidowania wszelkich barier ograniczających mobilność;
- rozpowszechnienia informacji o edukacji na całym świecie, między innymi wśród studentów, nauczycieli akademickich i pracowników naukowych.

3.5. Wzmocnienie współpracy europejskiej.

Nie da się tego celu osiągnąć bez:

- podniesienia efektywności procedur uznawania kwalifikacji oraz zapewnienia terminowego rozpatrywania wniosków o dalsze kształcenie, szkolenie i wykonywanie pracy zawodowej na terenie całej Europy;
- promowania współpracy między organizacjami i władzami odpowiedzialnymi za uznawanie kwalifikacji w celu zwiększenia kompatybilności systemów zapewniania jakości i akredytacji;
- zwiększenia przejrzystości informacji o możliwości kształcenia w poszczególnych krajach celem stworzenia otwartego europejskiego obszaru edukacji.

Zaprezentowane działania muszą być podjęte zarówno na szczeblu Komisji Europejskiej, jak też w poszczególnych państwach członkowskich UE i pozostałych krajach należących do europejskiego systemu gospodarczego. Komisja Europejska wraz z Radą ds. Edukacji zajmą się koordynacją i monitorowaniem zintegrowanej strategii edukacyjnej, natomiast odpowiedzialność za osiągnięcie wspólnych celów spoczywać będzie na krajach uczestniczących w „Programie" [Edukacja w Europie... 2003].

W sprawie odpowiedzialności za realizacje strategii *uczenia się przez całe życie* Komisja Europejska zajęła następujące stanowisko:

1. Za rozwój i realizację tej strategii odpowiedzialne są administracje poszczególnych krajów.
2. Za podnoszenie kwalifikacji zawodowych pracowników są odpowiedzialni przede wszystkim pracodawcy.
3. Organizacje związkowe powinny zabiegać o intensyfikację szkoleń i objęcie nimi wszystkich pracowników.
4. Partnerzy społeczni powinni dążyć do zawierania porozumień dotyczących kształcenia zawodowego [Bos 2003].

W 2003 r. opracowano 10 Głównych Wytycznych Europejskiej Strategii Zatrudnienia. Jedna z nich zaleca promować rozwój kapitału ludzkiego oraz edukację i kształcenie przez całe życie.

Uwagi końcowe

Koncepcja *uczenia się przez całe życie* zakłada intensyfikację działań zmierzających do objęcia powszechną edukacją ludzi w różnym wieku, umożliwiając im dostęp do różnych poziomów i form kształcenia. Takie całościowe podejście do nauczania i uczenia się, promujące inwestycję w kapitał ludzki, postrzegane jest w wielu krajach jako klucz do większej konkurencyjności gospodarki, lepszego wykorzystania jej zasobów, a tym samym do wzrostu dochodu narodowego.

W ostatnim ćwierćwieczu dwa ostatnie elementy powyższego modelu nabrały szczególnego znaczenia i przechodzą okres intensywnego rozwoju, zwłaszcza w krajach Europy Zachodniej. W Polsce kształcenie dorosłych ciągle nie nadąża za potrzebami. Szczególnie jest to widoczne na obszarach wiejskich, gdzie wykształcenie rolników i pozostałej ludności jest na bardzo niskim poziomie. Według Narodowego Spisu Powszechnego, w 2002 r. wykształcenie wyższe miało tylko 4,3% mieszkańców wsi, a średnie i policealne – 22,4% (GUS 2003). Ponadto, istnieją dość istotne różnice między formalnym poziomem uzyskanego wykształcenia a rzeczywistymi umiejętnościami. Potwierdziły to wyniki badania przeprowadzonego w połowie lat 90. pod auspicjami OECD.

Wobec powyższego, konieczne jest podjęcie działań zmierzających do poprawy jakości nauczania, modernizacji kształcenia zawodowego w kierunku dostosowania zawodów i specjalności do przemian na polskim i europejskim rynku pracy, a przede wszystkim do intensyfikacji edukacji dorosłych w formach szkolnych i pozaszkolnych.

Literatura

BOS D., 2003: Analiza zaleceń Komisji Europejskiej w obszarze ustawicznego kształcenia zawodowego. W: Krajowy system szkolenia zawodowego. Cz. I. Wyd. Ministerstwo Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

DELORS J., 1998: Edukacja. Jest w niej ukryty skarb. Wyd. Stowarzyszenie Oświatowców Polskich i UNESCO, Warszawa.

EURYDICE, 2002: Uczenie się przez całe życie: rola systemów edukacji w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Wyd. Fundacja Rozwoju Systemów Edukacji, Warszawa.

EDUKACJA W EUROPIE, 2003: Różne systemy kształcenia i szkolenia – wspólne cele do roku 2010. Program prac dotyczący przyszłych celów systemów edukacji. Wyd. Fundacja Rozwoju Systemów Edukacji, Warszawa.

OECD, 2000: Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się. Wydawnictwo i Zakład Poligrafii Instytutu Technologii Eksploatacji, Radom.

The Knowledge as a Factor of Competitiveness Improvement in UE Economy

Abstract

The article presents the role of the knowledge in an economy, concepts of learning all life through and basic assumption of Lisbon strategy. It assumes that European economy, by being based on knowledge, will become more competitive and dynamic. Therefore an attention is paid to strategic targets and tasks, which refer to continuous learning. Above all they need the following:

1) quality and effectiveness improvement of education in all UE countries,
2) facilitation of public access to different educational systems,
3) opening the education on the environment and on the world.

The article emphasises different factors' responsibility for realisation of the learning all life through strategy.

Aldona Zawojska
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Biurokracja a wzrost gospodarczy kraju

Wstęp

Według *Nowej encyklopedii powszechnej PWN*, „biurokracja jest to hierarchiczna, regulowana przepisami organizacja, oparta na określonym w kontrakcie stosunku bezpośredniej zależności służbowej między zwierzchnikiem i podwładnym, której personel przyjmuje stałe wynagrodzenie pieniężne". Termin biurokracja[1] pojawił się w XVIII w. we Francji; w XIX w. stosowano go w odniesieniu do administracji państwowej.

Od wielu lat jedyny kontekst słów „biurokrata" i „biurokracja" był negatywny, stanowił nazwanie marnotrawstwa i niekompetencji urzędników, a same słowa brzmiały w potocznym znaczeniu nieco obelżywie.

Zauważa się to także w definicji podanej przez Kopalińskiego: „biurokracja, to ogół ludzi administrujących, zarządzających, organizujących pracę instytucji i ich urzędników; władza oderwana od mas, narzucająca im decyzje społecznie szkodliwe. Biurokratą jest urzędnik bezduszny, ślepo trzymający się formalnej strony przepisów" [Kopaliński 1968: 106].

W języku potocznym biurokracja oznacza niesprawne i nieskuteczne działanie administracji państw, nadmierną formalizację i opieszałość w załatwianiu spraw. Powszechne znaczenie biurokracji, pojmowanej jako dowolnie i bezdusznie funkcjonujący aparat urzędniczy, odbiega od weberowskiego typu idealnej biurokracji, przyjętego przez współczesny model państwa demokratycznego.

U Maxa Webera władza państwowa przypisuje sobie monopol przymusu, którym może dysponować w sposób legalny (prawny), a aparat tego przymusu jest wyspecjalizowany i zinstytucjonalizowany, wyposażony we własną legitymność (suwerenny) [Błaszczyk 1997: 18].

Aparat biurokratyczny uznał Weber za ważne centrum władzy. Reprezentuje on jej część wykonawczą, złożony jest z zawodowego personelu profesjonalistów, w przeciwieństwie do personelu politycznego, składającego się

[1]Od francuskiego *bureau* – biuro i greckiego *kratos* – władza.

z mandatariuszy społeczeństwa, zmiennego w składzie, zależnego od ujawnionej w wyborach opcji politycznej społeczeństwa. Rosnące znaczenie weberowskiej biurokracji jest związane z rozwojem gospodarki, wymagającej nowoczesnego, profesjonalnego zarządzania w skali makroekonomicznej.

Według Ludwiga von Misesa prowadzenie rządowego aparatu przymusu i zniewolenia musi z konieczności być formalistyczne i biurokratyczne. Żadna reforma nie potrafi usunąć znamion biurokracji z państwowych instytucji [Mises 1998].

Przedmiotem artykułu jest analiza ekonomiczna znaczenia struktur władzy biurokratycznej, zwłaszcza instytucji publicznych, w stymulowaniu bądź hamowaniu wzrostu gospodarczego. Wyjaśnienie, dlaczego niektóre biurokracje państwowe są bardziej efektywne niż inne jest wyzwaniem, wykraczającym poza zwykłą krytykę nadmiernej interwencji państwa w gospodarce. Jeśli jesteśmy rzeczywiście zainteresowani podnoszeniem przeciętnego poziomu życia ludności, to ważne jest zrozumienie procesu wzrostu gospodarczego w kraju.

Biurokracja a wzrost gospodarczy – przegląd literatury

Na początku XX wieku Weber dowodził, że biurokracja stanowi jedną z instytucjonalnych podstaw wzrostu gospodarki kapitalistycznej [Weber 1978], ale jego teza „biurokracji jako narzędzia wzrostu" była podważana przez historycznie wcześniejszy i ideologicznie silniejszy pogląd „laissez-faire" („smithsowski"), według którego państwo, bez względu na jego formę organizacyjną, jest zawsze wrogiem wzrostu gospodarczego, gdy tylko wychodzi poza funkcję ochrony praw własności. W latach 70. i 80. ubiegłego wieku neoklasyczna ekonomia polityczna i analiza racjonalnego wyboru [Buchanan i in. 1980; Colclough, Manor 1991; Collander 1984; Krueger 1974] umocniły teoretycznie smithsowski punkt widzenia. Z kolei badania nad zjawiskiem poszukiwania renty („rent seeking") oraz zachłannością (łupieżczością) państwa, prowadzone m.in. przez Batesa [1981] oraz Klitgaarda [1988] przyniosły empiryczne uzasadnienie tych teorii.

W latach 90. ekonomiści skupili się na badaniach w przekroju międzynarodowym, które pokazały, jak duże znaczenie ma głębsze przyjrzenie się sposobowi organizacji państwa w kontekście jego oddziaływania na wzrost gospodarczy. Ich wyniki dowodziły, że różnorodne mierniki jakości rządzenia są ściśle związane ze wzrostem gospodarczym [Mauro 1995; Knack, Keefer 1995; Rose-Ackerman 2001]. Coraz bogatsza literatura przedmiotu dawała do zrozumienia, że wcześniejsze neoklasyczne wyobrażenie funkcjonowania rządu było

nazbyt uproszczone. We współczesnych badaniach empirycznych problemu jakości rządzenia, poszukiwania renty czy też korupcji termin „biurokracja" jest jednak używany raczej w sensie pejoratywnym, a nie według ujęcia weberowskiego jako system organizacji administracji o swoistej strukturze. Weber nie patrzył na biurokrację jak na zbiór urzędników państwowych, lecz jak na szczególny rodzaj struktury organizacyjnej, utworzonej na zasadzie kontrastu do wcześniejszych patrymonialnych i prebendalnych form administracji rządowej. Należy zaznaczyć, że weberowski punkt widzenia nie neguje pozytywnych efektów umacniania instytucji rynkowych, sugeruje jednak, że biurokratycznie zbudowane organizacje publiczne, wykorzystując swoje specyficzne procedury decyzyjne, są niezbędnym uzupełnieniem tych instytucji. Weber był zdania, że organizacje administracji publicznej, które cechują się merytorycznym doborem pracowników oraz długookresową przewidywalnością ich kariery zawodowej są bardziej skuteczne w pobudzaniu wzrostu gospodarki kapitalistycznej niż inne formy organizacji państwa. Wydaje się, że do obalenia tej tezy nie wystarczą empiryczne odkrycia, że biurokraci dążą do poszukiwania renty lub że skorumpowane rządy destabilizują wzrost gospodarczy.

Dotychczasowa literatura na temat roli biurokracji w promowaniu lub hamowaniu wzrostu gospodarczego obejmuje szeroki zakres podmiotowy, począwszy od szczegółowej analizy przypadków określonych agencji rządowych w określonych krajach, a skończywszy na badaniach na poziomie wielonarodowym, opartych na szeregach czasowych danych statystycznych z wielu państw. Analizy przypadków prowadzone były na ogół przez naukowców z dziedziny nauk politycznych (np. Stepana [1978]; Waterbury'ego [1983]), natomiast badania na płaszczyźnie wielonarodowej głównie przez socjologów (np. Snydera i Kicka [1979] oraz Delacroix i Ragina [1981]).

Wśród ekonomistów studia nad wzrostem gospodarczym w przekroju międzynarodowym cieszą się ponownie żywym zainteresowaniem od pojawienia się teorii realnego cyklu koniunkturalnego, a zwłaszcza teorii endogenicznego wzrostu, które merytorycznie wsparły tezę o zasadniczym wpływie czynników instytucjonalnych na stopę wzrostu gospodarczego [Lucas 1988; Romer 1994, 1990].

Główny wpływ pierwszej fali nowej teorii klasycznej na analizę polityki polegał na dostarczeniu odpornego argumentu teoretycznego przeciwko aktywnej działalności państwa [patrz Kydland i Prescott 1977]. Również literatura na temat politycznego cyklu koniunkturalnego postawiła pod znakiem zapytania kwestię, czy można dać wiarę politykom, że posłużą się polityką stabilizacji w celu ograniczenia fluktuacji, a nie w celu maksymalizacji swoich własnych interesów [Nordhaus 1975].

Najwcześniejsze i najbardziej wpływowe badania empiryczne na grupie państw nad pozaekonomicznymi czynnikami wzrostu gospodarczego prowadził

Barro [1991]. Położył w nich nacisk na negatywną rolę rządu (państwa) poprzez wykazanie ujemnego wpływu konsumpcji rządowej (mierzonej odsetkiem PKB) na stopy wzrostu gospodarczego.

W badaniach socjologicznych, a tym bardziej ekonomicznych, brakowało jednak takich, które w sposób poważny i kompleksowy zajęłyby się wpływem zmian w organizacji administracji państwa na dynamikę gospodarki.

Na początku lat 90. Bank Światowy opracował raport na temat gospodarek „tygrysów azjatyckich", w którym wskazał na pozytywną rolę odegraną przez wschodnioazjatyckie biurokracje w spektakularnej industrializacji regionu [World Bank 1993]. Raport ten powstał jednak jako kolejna analiza przypadku. W kolejnym raporcie, opierając się na analizie danych z 94 państw za 30-letni okres, argumentował, że to nie polityki ekonomiczne ani kapitał ludzki determinują wyniki makroekonomiczne, lecz jakość instytucji w państwie. Słabe instytucje powiększają samowolę agencji państwowych i urzędników publicznych [World Bank 1997].

Jednym z najbardziej znanych na świecie współczesnych ekonomistów (związanych też z Bankiem Światowym), który od lat zajmuje się tematyką rozwoju gospodarczego, w tym związku między sprawnością administracyjną państwa a wzrostem gospodarczym jest Joseph E. Stiglitz [1991; 1996; 1998].

Jednak odpowiedzi na pytanie, czy w krajach, gdzie aparat administracyjny jest bardziej zbliżony do biurokratycznych form organizacji, występuje wyższa stopa wzrostu gospodarczego, dopiero pod koniec lat 90. zaczęli poszukiwać m.in. Evans i Rauch [1999]. Swoje badania oparli na danych pierwotnych, charakteryzujących główne agencje państwowe kreujące politykę gospodarczą oraz na miernikach wzrostu gospodarczego w 35 rozwijających się krajach w okresie 1970–1990. Opracowali „skalę państwa weberowskiego" (Weberian State Scale), która jest miarą stopnia, w jakim wspomniane agencje stosują merytoryczne kryterium naboru pracowników oraz oferują im satysfakcjonującą długookresową karierę zawodową.

Merytoryczna rekrutacja pracowników została wzięta pod uwagę nie tylko ze względu na to, że zwiększa prawdopodobieństwo posiadania przez urzędników co najmniej minimalnych kompetencji, ale również dlatego, że sprzyja spójności zespołu oraz *esprit de corps*, co z kolei może mieć wpływ na motywacje poszczególnych urzędników. Jest bardziej prawdopodobne, że biurokraci, którzy widzą, że są włączeni do zespołu na mocy posiadania podobnych umiejętności, będą kierować się zbliżonymi wartościami i realizować wspólne cele niż ci, którzy zawdzięczają swoją pozycję krewnym bądź patronom i mają wobec nich swoisty dług wdzięczności. Identyfikowanie się z kolegami i organizacją minimalizuje także możliwości działań korupcyjnych, które mogą zagrażać celom organizacji, a ponadto zwiększa efektywność kontroli. Zagwa-

rantowanie długoterminowej wieloszczeblowej kariery zawodowej tak samo może, wraz z upływem czasu, powiększać kompetencje poszczególnych urzędników, a niewątpliwie służy poprawie koordynacji zespołowego działania. Długofalowa perspektywa zachowania posady zmniejsza atrakcyjność doraźnych korzyści z korupcyjnych procederów. Wydaje się jednak, że na ogół jest to możliwe tylko wtedy, gdy urzędnicy mają jednocześnie zapewnione konkurencyjne wynagrodzenie. Innym aspektem stosowania zasady długoterminowej kariery jest wzrost skłonności biurokracji do popierania inwestycji w sektorze publicznym zamiast wydatków konsumpcyjnych. Z kolei ograniczenie praktyk korupcyjnych pomniejsza „ukryte podatki" nakładane na sektor prywatny.

W literaturze naukowej ważkość rozległych powiązań biurokracji z gospodarką jest przedmiotem przede wszystkim analizy przypadków konkretnych krajów, zwłaszcza rozwijających się. Gros z niej [m.in. Johnson 1982; Amsden 1989; Wade 1990; World Bank 1993; Evans 1995] odnosi się do roli biurokracji państwowej w wywoływaniu wzrostu stopy inwestycji prywatnych. Oczywiste jest, że racjonalni, niechętni ryzyku przedsiębiorcy będą unikać długoterminowych inwestycji, jeśli mają do czynienia ze skorumpowaną, nieprzewidywalną biurokracją, która nie jest w stanie zapewnić komplementarnych inwestycji publicznych. Z drugiej strony, ogólna percepcja wiarygodnej, przewidywalnej i fachowej biurokracji, której zależy na wzroście gospodarczym powoduje, że inwestycje stają się w odczuciu przedsiębiorców mniej ryzykowne. Biurokracja może także sprawić, że źródła informacji staną się dobrem publicznym, co z kolei zwiększa szanse i efektywność inwestycji.

Wspomniani wcześniej Evans i Rauch przyjęli hipotezę, że kraje, w których struktury biurokratyczne mają cechy weberowskie osiągnęły wyższe stopy wzrostu gospodarczego w okresie dwudziestu lat (między 1970 a 1990 rokiem). Badania doprowadziły ich do ważnego wniosku, że charakterystyki weberowskie mają silną zdolność predykcyjną w szacowaniu wzrostu gospodarczego, a ponadto w sposób zadowalający wyjaśniają regionalne zróżnicowanie stopy wzrostu gospodarczego między badanymi krajami[2].

Implikacją uzyskanych wyników jest postulat uwzględnienia wskaźników weberowskich w modelach wzrostu gospodarczego oraz zwracania przez polityków większej uwagi na konieczność budowania lepszych biurokracji, natomiast przez naukowców – na pozaekonomiczne czynniki wzrostu gospodarki narodowej.

---

[2]Niezwykle szybki wzrost gospodarczy w nowo uprzemysłowionych krajach Azji Wschodniej oraz wyjątkowo niski w przypadku państw Afryki Subsaharyjskiej może być wyjaśniony na bazie regionanych różnic stopnia zbliżenia administracji tych państw do biurokracji weberowskiej.

Biurokracja weberowska a biurokracja polska

W klasycznym modelu nowożytnej biurokracji sformułowanym przez Maxa Webera [1978] biurokracja działa opierając się na regułach prawnych i dokumentacji pisanej, urzędnicy rekrutowani i promowani są na podstawie kryteriów merytorycznych (konkursy) i ściśle sformułowanych kryteriów formalnych, a praca dla państwa jest ich jedynym źródłem dochodu. Według Webera, proces biurokratyzacji, czyli wzrostu znaczenia tego rodzaju hierarchicznych organizacji zarówno w ramach państwa, jak i wielkich przedsiębiorstw, jest nieuchronnym elementem procesu modernizacji społecznej. Nowoczesnym odpowiednikiem tego modelu w krajach o stabilnej demokracji jest apolityczna służba cywilna (*civil service*), do której wchodzi się na drodze konkursu i która zapewnia ciągłość działania instytucji państwowych, mimo zmiany ekip politycznych. Stosowane są różne techniki ekonomiczne i psychospołeczne, mające na celu zapewnienie wysokiego poziomu merytorycznego i moralnego aparatu biurokratycznego. Należą do nich m.in.: ustalanie płac i gratyfikacji służby cywilnej na poziomie konkurencyjnym z sektorem prywatnym, nieusuwalność ze służby, kształtowanie *esprit de corps*. Służba cywilna nie jest wolna od patologii (nadmierny elitaryzm, swoista alienacja społeczna), ale zapewnia stosunkowo sprawny i skuteczny system administracyjny [Crozier 1967; Bourdieu 1989; Suleiman 1974].

Polska i inne kraje pokomunistyczne u progu transformacji dysponowały systemami administracyjnymi, które budowane były według całkowicie odmiennych zasad. Aparat państwowy i partia przenikały się wzajemnie. Nie było jasnych reguł prawnych. Sprawność merytoryczna i organizacyjna, zwłaszcza na wyższych szczeblach, była istotnym czynnikiem promocji, jednak podstawowe znaczenie miała lojalność polityczna. Biurokracja sama współtworzyła reguły swego działania. Po zmianie ustroju nie podjęto próby całościowej przebudowy aparatu administracyjnego państwa, a efektywnie działająca służba cywilna nie powstała do dziś. Miały miejsce jedynie reformy i zmiany połowiczne oraz przemiany o charakterze spontanicznym. Najważniejsze z tych reform cząstkowych to: przebudowa struktury organów centralnych zgodnie z wymogami gospodarki rynkowej, wzmocnienie kadrowe szczególnie istotnych z punktu widzenia procesu reform gospodarczych ministerstw finansów i prywatyzacji, powołanie Krajowej Szkoły Administracji Publicznej, której absolwenci nie stworzyli jednak reformatorskiej „masy krytycznej" w ramach administracji państwowej [Kochanowicz 1999; O'Dwyer 2002].

Charakterystyczna dla polskiej biurokracji jest polityzacja sektora publicznego. Każda zmiana ekipy powoduje zdziesiątkowanie urzędniczej armii

zwłaszcza na wyższych stanowiskach. „Przywódcy partyjni rozdają w nagrodę za wierną służbę wszelkiego rodzaju urzędy: w partiach, gazetach, towarzystwach, ubezpieczalniach, gminach i państwach. We wszelkich walkach partyjnych chodzi nie tylko o cele rzeczowe, lecz przede wszystkim o patronat nad urzędami" [Weber 1998: 66]. To spostrzeżenie Maxa Webera sprzed prawie stu lat pozostaje aktualne w dzisiejszej Polsce.

Przejawia się to w obsadzaniu stanowisk w zarządach i radach nadzorczych przedsiębiorstw państwowych i spółek z udziałem Skarbu Państwa, w zarządach funduszy pozabudżetowych czy agencji rządowych. Stanowiska te są często opłacane w sposób niepozostający w żadnym związku z sukcesami i efektywnością kierowanych instytucji (vide NFZ, spółki węglowe). Tendencja ta nie tylko powoduje obejmowanie stanowisk przez ludzi niekompetentnych, ale i oznacza w praktyce przekazanie pod kontrolę partii politycznych znacznej części środków publicznych [Staniszkis 1999]. Na krótką metę jednak możliwość rozdawania posad jest korzystna dla każdej z partii, co tłumaczy niechęć poszczególnych ugrupowań do stworzenia apolitycznej służby cywilnej, gdyż zmniejszyłoby to istotnie możliwość umacniania władzy, patronatu i ograniczyłoby dostęp do funduszy publicznych.

Ustawa z 1998 r., która powołała korpus służby cywilnej ze wszystkich pracowników i urzędników administracji rządowej, ustawiła wprawdzie wysoką poprzeczkę zarówno dla nich samych, jak i polityków i struktur państwa, ale służba ta – w jej wymiarze neutralności politycznej, profesjonalizmu i służby publicznej – nie jest poważnie traktowana przez struktury polityczne [Hausner 2004: 133].

Z jednej strony politycy mówią o ważnej roli, jaką spełnia apolityczna i profesjonalna służba cywilna, a z drugiej – dokonuje się przebudowy formalnej, a nie realnej urzędów, odwołuje się dyrektorów wyłonionych w konkursach i przez długi czas uzgadnia się warunki, jakie muszą spełnić kandydaci na wolne stanowiska. Dziś (dane z 2004 r.) w służbie cywilnej pracuje ok. 110 tys. osób, w tym tylko 1500 osób stanowią urzędnicy mianowani.

Nie ma w praktyce mowy o gwarancji długoterminowej kariery urzędniczej, szczególnie na stanowiskach najważniejszych, bo kierowniczych. Omijaniu ustawy o służbie cywilnej służy instytucja tymczasowego pełnienia obowiązków (p.o.). Dziś centralna i wojewódzka administracja jest krainą osób pełniących obowiązki. W 2001 r. jedna czwarta wszystkich stanowisk wymagających konkursu, a jest ich prawie 1700, była obsadzona w ten sposób, a więc z natury rzeczy tymczasowo i z politycznego nadania. Pełniącego obowiązki można zwolnić z dnia na dzień, co dla nowego układu politycznego może być dość wygodne. Dla państwa, dla którego urzędnicza ciągłość stanowi wartość, jest to jednak sytuacja bardzo niekorzystna. „Tymczasowi" boją się

podejmowania decyzji na kilka miesięcy przed wyborami, a po wyborach czekają, czy zmiecie ich kolejna rewolucja kadrowa. Sytuacja jest tym bardziej chora, że na dobrą sprawę nie tylko poszczególne osoby są w tym systemie p.o. Tak naprawdę cały korpus urzędników służby cywilnej jest „p.o." korpusu [Paradowska 2001].

Hausner [2004] podaje przykład jednego z urzędów wojewódzkich, w którym na 25 stanowisk tylko jedno jest obsadzone w trybie konkursowym, a także ministerstwa, w którym w 2003 r. dyrektor generalny i wszyscy dyrektorzy departamentów jedynie „pełnili" swoje obowiązki. Niestety, jest tak nadal. Przeglądając strukturę organizacyjną ministerstw[3] (sierpień 2004), autorka tego opracowania znalazła w każdym z nich od kilkunastu do kilkudziesięciu dyrektorów i zastępców dyrektorów departamentów, którzy swoje funkcje sprawowali „pełniąc obowiązki". Tylko w Kancelarii Prezesa RM na 20 sekretariatów, biur i departamentów dyrektorzy „p.o." stanowili ¾ ogółu. Sam premier natomiast triumfalnie informuje, że „od 2 maja, gdy jego rząd został po raz pierwszy powołany, do 27 lipca obsadzono w trybie konkursu 72 wyższe stanowiska w służbie cywilnej. To oznacza znakomite przyspieszenie, w ogóle całkowitą zmianę trendu w tym zakresie. Dotychczas na te stanowiska powoływano osoby bez konkursu, na p.o." [PAP 2004].

Autentyczna sytuacja służby cywilnej jest taka, że w morzu ponad 110 tys. urzędników, formalnie nazywanych pracownikami korpusu służby, tkwi miniwysepka mianowanych pracowników, czyli tych już prawdziwych *civil servantów*, którzy mieli być oznaką nowej jakości w administracji, kadrą najwyżej wykwalifikowaną, stanowiącą to, co czasem nazywa się urzędniczą pamięcią państwa.

Badania opinii publicznej wskazują natomiast na znaczną nieufność obywateli do urzędników i administracji publicznej. Nieufne nastawienie wykazuje aż 54% badanych wobec 33% darzących zaufaniem te instytucje [CBOS 2004]. Urzędnicy i administracja publiczna usytuowani są na najniższych (obok Sejmu i Senatu, rządu, sądów oraz partii politycznych) miejscach w rankingu zaufania społecznego, co jest symptomem kryzysu legitymizacji instytucji władzy wykonawczej, sądowniczej i ustawodawczej w Polsce.

[3]Są to m.in. MRiRW, MZ, MENiS, MŚ, MF, MGiP, MI, MK.

Empiryczna analiza związku między biurokracją a wzrostem gospodarczym w Polsce w latach 1995–2002

Celem badań jest ustalenie związków ilościowych między charakterystykami biurokracji a miernikami wzrostu i rozwoju gospodarczego w Polsce w latach 1995–2002. Analizę przeprowadzono przy zastosowaniu wskaźników dynamiki, wskaźników struktury, współczynników korelacji oraz analizy regresji. Zmiennymi są: poziom PKB na jednego mieszkańca, stopa wzrostu gospodarczego, zatrudnienie oraz wynagrodzenie w administracji publicznej. Dane statystyczne pochodzą z GUS.

W kraju utrzymuje się dynamizm wzrostu publicznej biurokracji. Zatrudnienie w administracji publicznej, administracji obrony narodowej, obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych od 1995 r. do 2002 r. wzrosło o 42,5%, a jego udział w ogólnym zatrudnieniu w gospodarce narodowej odpowiednio z 2,5 do 4,8% (tab. 1).

Gigantyczny rozwój centrum, czyli naczelnych i centralnych organów administracji z 46 tysięcy pracowników przeciętnie w 1990 r. do 114 tysięcy w 2002 r., w warunkach transformacji ze scentralizowanej gospodarki planowej do zdecentralizowanej gospodarki rynkowej jest patologicznym fenomenem organizacyjnym. Co więcej, obserwuje się w dalszym ciągu proces zwiększania zatrudnienia. W 2000 r. było 110,8 tys. pracowników w centralnych i naczelnych organach administracji, a w 2002 r. już o 3% więcej. Z czego może wynikać ta tendencja?

Wzrostem liczby urzędników rządzi prawo Parkinsona. Northcote Parkinson zauważył, że w okresie, kiedy Imperium Brytyjskie zostało *de facto* zredukowane, liczba osób zatrudnionych do administrowania go zwiększyła się ponadczterokrotnie (lata 1935–1954, wzrost zatrudnienia z 372 do 1661 osób). Nie było to, oczywiście, efektem mniej efektywnej pracy urzędników; przynajmniej w pewnej części. Prawdziwy powód to tendencja pojawiająca się w administracji do robienia sobie pracy wzajemnie: jeden dla drugiego. Pracy, która w dużej części jest po prostu zbyteczna. Studia nad biurokracją doprowadziły Parkinsona do wykrycia czwartego prawa, znanego jako „prawo tysiąca", które głosi: jakakolwiek instytucja – rządowa, przemysłowa, naukowa, której zespół pracowników administracyjnych sięga tysiąca ludzi lub przekracza tę liczbę, by istnieć, nie potrzebuje żadnej innej działalności. Administracja jest samowystarczalna, żywi się własną pracą. Jest to administracja dla administracji [Parkinson 1967].

Tabela 1
Zatrudnienie i wynagrodzenia w administracji publicznej, obronie narodowej oraz obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych w Polsce w latach 1995–2002

Rok	Przeciętne zatrudnienie		Przeciętne wynagrodzenie		
	osoby pełnozatrudnione[1]	w % ogółu zatrudnionych w gospodarce	w złotych	w % PKB *per capita*	w % przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce
1995	384 600	2,5	858,77	10,76	124,29
1996	401 400	2,6	1131,22	11,26	129,39
1997	422 000	2,7	1363,02	11,15	127,89
1998	430 000	2,7	1602,55	11,19	130,00
1999	460 400	2,8	2180,08	13,69	128,46
2000	512 100	3,2	2432,44	13,18	128,45
2001	557 000	3,6	2639,36	13,58	129,06
2002	548 000	3,7 (4,8)[2]	2717,51	13,47	129,54

[1] w sektorze publicznym; [2] dane za 2002 r. podano w dwóch ujęciach, tzn. z uwzględnieniem pracujących w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie przy wykorzystaniu wyników: (i) Powszechnego Spisu Rolnego 1996; (ii) Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2002 (w nawiasie).
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej 1998, 1999, 2000, 2001, 2002.

O zachłanności administracji (biurokracji) państwowej, zwłaszcza centralnej, słyszy się od wielu lat. Jednym z jej elementów może być gratyfikacja urzędników, która swoją drogą należy do charakterystyk biurokracji weberowskiej. Czy w Polsce płace w administracji publicznej kształtują się na poziomie konkurencyjnym z sektorem prywatnym? Zdaniem autorki, zdecydowanie tak. Świadczy o tym fakt, że od 1995 r. przeciętne wynagrodzenie w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych w relacji do PKB na jednego mieszkańca wzrosły z 10,8 do 13,5%, natomiast w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia brutto w gospodarce odpowiednio ze 124,3 do 129,5% (tab. 1). Podczas gdy PKB na osobę w ujęciu realnym w badanym okresie wzrósł o 29%, przeciętne wynagrodzenie w administracji zwiększyło się aż o 62% (dla porównania przeciętne wynagrodzenie w gospodarce o 55%).

Ważny jest także rozkład pełnozatrudnionych według wysokości wynagrodzenia. Według obliczeń własnych opartych na danych statystyki masowej, w październiku 2002 r. 53% pełnozatrudnionych w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych oraz powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych otrzymywało wynagrodzenie wyższe od przeciętnego w gospodarce. Biorąc pod uwagę ogół pełnozatrudnionych,

wskaźnik ten wynosił 35%. O ile w całej gospodarce 8,4% pełnozatrudnionych uzyskiwało wynagrodzenie najniższe, równe bądź niższe od 40% średniej krajowej, to w administracji odsetek ten wynosił tylko 1%. W najwyższym przedziale wynagrodzenia (280% średniej krajowej lub więcej) znajdowało się 2,5% ogółu pełnozatrudnionych, a 3,4% pełnozatrudnionych w administracji.

Badania z wykorzystaniem szeregu czasowego wykazały, że istnieje wysoka ujemna korelacja (współczynnik Pearsona = –0,95) między stopą wzrostu gospodarczego a poziomem zatrudnienia w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych oraz powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych w Polsce. Dodatnią wyraźną współzależność (0,94) wykazano między tym zatrudnieniem a PKB na jednego mieszkańca.

Przeciętne wynagrodzenia realne w sektorze także były wysoko ujemnie skorelowane ze stopą wzrostu gospodarczego (–0,9), natomiast dodatnio z poziomem realnego PKB *per capita* (0,96).

Wpływ zatrudnienia i wynagrodzeń w administracji publicznej na stopę wzrostu gospodarczego oraz poziom PKB na jednego mieszkańca ukazano za pomocą rachunku regresji prostej (z jedną zmienną niezależną)[4]. Modele liniowe przyjęto na podstawie analizy graficznej. Wyniki przedstawia tabela 2.

Hipoteza o braku wpływu zatrudnienia w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych oraz powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych zarówno na stopę wzrostu gospodarczego, jak i poziom PKB na jednego mieszkańca jest wysoce niewiarygodna. Wyniki estymacji wskazują na statystycznie istotny ujemny wpływ zatrudnienia w administracji (zarówno w ujęciu absolutnym, jak też jako odsetek ogólnego zatrudnienia w gospodarce) na stopę wzrostu gospodarczego. Podobnie ujemny, statystycznie istotny wpływ na dynamikę wzrostu gospodarki ma poziom wynagrodzeń realnych w administracji. Nie stwierdzono natomiast statystycznie istotnego związku między stopą wzrostu gospodarczego a wskaźnikiem relacji płac w administracji do płac przeciętnych w całej gospodarce narodowej.

W przypadku stopy wzrostu gospodarczego modele wykazały, że 89% zaobserwowanego w próbie zróżnicowania jej poziomu zostało wyjaśnione jej regresją liniową względem wielkości zatrudnienia w administracji; w 77% natomiast poziomem realnego wynagrodzenia w administracji. Zmienność PKB *per capita* w 86% można wyjaśnić zmiennością zatrudnienia w administracji oraz w 91% zmiennością jej przeciętnego wynagrodzenia realnego.

---

[4]W analizie regresji przyjęto warunek *ceteris paribus,* czyli analizuje się wpływ jednej zmiennej na zmienną zależną, pomijając zmiany innych czynników, które jednocześnie mogłyby wpłynąć na jej poziom. Autorka ma świadomość, że w naukach społecznych metoda ta jest przybliżeniem większości związków.

Tabela 2
Zależność stopy wzrostu gospodarczego oraz PKB *per capita* od zmiennych ilościowych charakteryzujących biurokrację w Polsce w latach 1995–2002 (wyniki regresji liniowych)

Wyniki estymacji modelu	$y_1 = f(x_1)$	$y_1 = f(x_2)$	$y_1 = f(x_3)$	$y_2 = f(x_1)$	$y_2 = f(x_2)$
Współczynnik determinacji AR^2	0,89	0,77	0,86	0,86	0,91
Stała równania (a)	19,4	15,13	18,02	3664	4931
[Błąd standardowy stałej]	2,03	2,19	2,05	852,7	513,9
Statystyka t-Studenta	9,57	6,91	8,78	4,30	9,6
Wartość p/1	0,0	0,0	0,0	0,01	0,0
Współczynnik regresji (b)	–0,032	–0,009	–4,58	12,2	3,81
[Błąd standardowy b]	0,004	0,0019	0,68	1,82	0,44
Statystyka t-Studenta	–7,47	–4,98	–6,71	6,72	8,72
Wartość p/1	0,0	0,002	0,0	0,0	0,0
Wartość statystyki F	55,8	24,8	45,07	45,15	76,02

1/ krytyczne poziomy istotności

Objaśnienia zmiennych: y_1 – stopa wzrostu gospodarczego wyrażona procentowo; y_2 – realny PKB *per capita* (zł) w cenach z 1995 r.; x_1 – liczba pełnozatrudnionych w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych i powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych (tys. osób); x_2 – przeciętne wynagrodzenie w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych i powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych (w zł) w ujęciu realnym; x_3 – udział zatrudnionych w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych i powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych w ogólnym zatrudnieniu w gospodarce narodowej.
Źródło: Badania własne.

Z funkcji wynika, że istnieje dodatni, statystycznie istotny związek między poziomem PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca a zatrudnieniem, jak też wynagrodzeniem realnym w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych i powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych. Przyrost pełnozatrudnionych w administracji o 1 tys. spowodował wzrost realnego PKB *per capita* o 12 zł. Z kolei zmiana wynagrodzeń realnych o 1 zł spowodowała wzrost PKB *per capita* o 3,8 zł. Związek przyczynowo-skutkowy nie jest tu jednak oczywisty. Z ekonomicznego punktu widzenia bardziej prawdopodobny wydaje się wpływ PKB na poziom wynagrodzeń, a nie odwrotnie.

Podsumowanie i wnioski końcowe

Są dwa sposoby organizacji działania ludzi w ramach społeczeństwa, jednym jest zarządzanie biurokratyczne, drugim jest zarządzanie nastawione na zysk. Istnieją obszary działalności człowieka, w których wybór pomiędzy nimi

nie podlega kwestii i w których biurokracja musi dominować. Należą do nich podstawowe usługi państwa. Efektywności urzędów nie da się sprawdzić rachunkiem zysków i strat, ponieważ nie ma żadnej metody, która za pomocą procedur rachunkowych mogłaby wykazać osiągnięcie sukcesu czy poniesienie porażki.

Niniejsze opracowanie generalnie nie odnosi się do postępowania urzędników w administracji publicznej, lecz biurokracji jako systemu organizacji społecznej i jej związku ze wzrostem gospodarczym kraju. Przegląd literatury wykazał, że biurokracja w tym aspekcie nie jest jednoznacznie postrzegana. W życiu codziennym powszechnie przypisuje się jej winę za hamowanie swobodnej działalności gospodarczej. Według cytowanego wcześniej Parkinsona, „biurokracja to dobrze zorganizowana zaraza".

Czy więc istnieje lekarstwo na biurokrację? Pytanie to zadał sobie m.in. Mises, od razu odpowiadając, że jest nim tylko rozsądek i wiedza. Wiedza zgromadzona przez naukowców wskazuje natomiast, że sprawnie zorganizowana biurokracja typu weberowskiego przyczyniła się w wielu krajach do wzrostu dynamiki gospodarki narodowej.

Analiza empiryczna dla Polski, przeprowadzona na podstawie szeregu czasowego obejmującego okres 1995–2002, dowiodła, że istnieje ścisła ujemna korelacja między zatrudnieniem w administracji publicznej, obronie narodowej, obowiązkowych ubezpieczeniach społecznych oraz powszechnych ubezpieczeniach zdrowotnych a stopą wzrostu gospodarczego kraju, jak też między przeciętnym wynagrodzeniem realnym w tym sektorze a stopą wzrostu gospodarczego.

Analiza regresji liniowej wykazała, że:

- liczba osób (tys.) pełnozatrudnionych w administracji publicznej (x_1) ma statystycznie istotny ujemny wpływ na stopę wzrostu gospodarczego (y_1): $y_1 = 19{,}4 - 0{,}032x_1$;
- przeciętne realne wynagrodzenie w administracji publicznej (x_2) ma statystycznie istotny ujemny wpływ na stopę wzrostu gospodarczego (y_1): $y_1 = 15{,}13 - 0{,}009x_2$;
- liczba osób (tys.) pełnozatrudnionych w administracji publicznej (x_1) ma statystycznie istotny dodatni wpływ na realny PKB *per capita* (y_2): $y_2 = 3664 + 12{,}2x_1$;
- przeciętne realne wynagrodzenie w administracji publicznej (x_2) ma statystycznie istotny dodatni wpływ na realny PKB *per capita* (y_2): $y_2 = 4931 + 3{,}81x_2$.

Nie stwierdzono natomiast statystycznie istotnego związku między relacją przeciętnego wynagrodzenia w administracji publicznej do przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej ani ze stopą wzrostu gospodarczego, ani z poziomem PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

Literatura

AMSDEN A. (1989): Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. Oxford University Press, New York.

BATES R.H. (1981): Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies, University of California Press, Berkeley, CA.

BOURDIEAU P. (1989): La noblesse d'Etat, Editions de Minuit, Paris.

BUCHANAN J.M., TOLLISON R.D., TULLOCK G. (1980): Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station, Texas A&M University Press, Texas.

CBOS (2004): Zaufanie w sferze publicznej i prywatnej. Komunikat z badań BS/39/2004.

COLCLOUGH C., MANOR J. (1991): States or Markets: Neo-liberalism and the Development Policy Debate. Clarendon Press, Oxford.

COLLANDER D. (1984): Neoclassical Political Economy: an Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities., MA: Ballinger, Cambridge.

CROZIER M. (1967): Biurokracja. Anatomia zjawiska, PWE Warszawa.

DELACROIX J., RAGIN CH. (1981): Structural blockage: a cross-national study of economic dependency, state efficacy, and underdevelopment, *American Journal of Sociology* No 86:1311–1347.

EVANS P. (1995): Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation, Princeton University Press, Princeton, NJ.

HAUSNER W. (2004): Korpus służby cywilnej – uwarunkowania społeczne i polityczne. *Służba Cywilna* Nr 8:133–142.

JOHNSON Ch. (1982): MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925–1975, Stanford University Press, Stanford.

KLITGAARD R. (1988): Controlling Corruption, University of California Press, Berkeley, CA.

KNACK S., KEEFER P. (1995): Institutions and Economic Performance: Cross-country tests using Alternative Institutional Measures, *Economics and Politics* No 7(3), [November]: 207–227.

KOCHANOWICZ J. (1999): Ekonomia polityczna konsolidacji reform. [W:] Raporty CASE Nr 29, http://www.case.com.pl/upload/publikacja_plik/rc29part1.pdf, s. 19.

KOPALIŃSKI W. (1968): Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, wyd. Wiedza Powszechna, Warszawa: 106.

KRUEGER A.O. (1974): The Political Economy of the Rent-Seeking Society, *American Economic Review* No 64, 3 (June): 291–303.

KYDLAND F.E., PRESCOTT E.C. (1977): Rules Rather than Discretion: the Inconsistency of Optimal Plans, *Journal of Political Economy* vol. 85, No 3:473–491.

LUCAS R.E. Jr. (1988): On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics* No 22 (1): 3–42.

MAURO P. (1995): Corruption and Growth, *Quarterly Journal of Economics* No 110 (August): 681–712.

MISES V.L. (1998): Biurokracja, Wyd. Instytut Liberalno-Konserwatywny, Lublin.

NORDHAUS W.D. (1975): The Political Business Cycle, *Review of Economic Studies* No 42: 169–90.

Nowa encyklopedia powszechna PWN, Wydawnictwo Naukowe PWN SA, http://encyklopedia.pwn.pl/8170_1.html

O'DWYER C. (2002): Civilizing the State Bureaucracy: The Unfulfilled Promise of Public Administration Reform in Poland, Slovakia, and the Czech Republic (1990–2000), (May 1, 2002). Berkeley Program in Soviet and Post-Soviet Studies. Paper 2002_01-odwy. http://repositories.cdlib.org/iseees/bps/2002_01-odwy

PAP (2004): Belka o realizacji programu rządu, PAP, jkl /2004-08-03.

PARADOWSKA J. (2001): Pełniący obowiązki. Służba cywilna w stanie nieczynnym, *Polityka* Nr 22 (2300).

PARKINSON N.C. (1967): Prawo zwłoki, (rozdział 12: Czwarte prawo Parkinsona), Wyd. Książka i Wiedza, Warszawa.

RAUCH J., EVANS P. (1999): Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of 'Weberian' State Structures on Economic Growth, http://sociology. berkeley.edu/faculty/evans/burperf.html

ROMER P. (1990): Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy* No 94: 71–102.

ROMER P. (1994): The Origins of Endogenous Growth, Journal *of Economic Perspectives.* 8(1): 3–22.

ROSE-ACKERMAN R. (2001): Korupcja i rządy, Wyd. Sic!, Warszawa.

SNYDER D., KICK E. (1979): Structural Position in the World System and Economic Growth, 1955–1970: A Multiple-Network Analysis of Transnational Interactions, *American Journal of Sociology* 84: 1096–1126.

STANISZKIS J. (1999): Czy straciliśmy 10 lat wolności [rozmowa z Jadwigą Staniszkis], *Nasz Dziennik,* 11–12 września.

STEPAN A. (1978): The State and Society. Peru in comparative perspective, Princeton University Press, Princeton.

STIGLITZ J.E (1998): Distinguished Lecture on Economics in Government: The Private Uses of Public Interests: Incentives and Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, Spring 12(2): 3–22.

STIGLITZ J.E. (1991): The Economic Role of the State: Efficiency and Effectiveness, [W:] T.P. Hardiman and M. Mulreany, eds.: *Efficiency and Effectiveness in the Public Domain, The Economic Role of the State.* Institute of Public Administration, Dublin: 37–59.

STIGLITZ J.E. (1997): The Role of Government in Economic Development, [W:] M. Bruno and B. Pleskovic, eds., *Annual World Bank Conference on Development Economics* 1996, The World Bank: 11–23.

SULEIMAN E.N. (1974): Politics, Power and Bureaucracy in France. The Administrative Elite, Princeton University Press, Princeton, NJ.

WADE R. (1990): Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in Taiwan's Industrialization, Princeton University Press, Princeton, NJ.

WATERBURY J. (1983): The Egypt of Nasser and Sadat, Princeton University Press, Princeton.

WEBER M. (1978): Economy and Society. Edited by Guenter Roth and Claus Wittich, Bedminster Press, New York.

WEBER M. (1998): Polityka jako zawód i powołanie, Wyd. Znak Kraków; Fundacja im. Stefana Batorego, Warszawa.

World Bank (1993): The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy (A World Bank Policy Research Report), Oxford University Press, New York.
World Bank (1997): World Development Report 1997. The State in a Changing World, IBRD Washington, D.C.

Bureaucracy and Country's Economic Growth

Abstract

The objective of this paper is to show that the type of state bureaucracy is a key determinant of the country's economic growth. In its theoretical part, the paper reviews the scientific literature that addresses the impact of the state organisation and quality of governance on economic growth and development. In the second part, the author empirically examines a quantitative relationship between macroeconomic performance in Poland over the 1995–2002 period and such bureaucracy characteristics as employment in public administration, defence and compulsory social security as well as the average remunerations in this section.

The findings indicate that the country's economic growth rate and its GDP per capita are directly correlated to the level of employment and wages in public administration sector. According to simple lineral regression analysis, both an increase in the number of public bureaucrats and the level of their wages adversely affect the rate of economic growth.

Krystyna Krzyżanowska
Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Kompetencja komunikacyjna menedżera jako czynnik skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem

Wstęp

Kompetencją komunikacyjną określić można znajomość werbalnych i niewerbalnych zasad skutecznego komunikowania się nadawcy i odbiorcy oraz umiejętność efektywnego zastosowania tych zasad w konkretnej interakcji. Tymczasem, aby odnieść „sukces komunikacyjny" w określonej działalności, np. w wychowaniu, doradztwie, marketingu, negocjacjach, „należy ponadto posiadać znajomość stosowania odpowiednich form, metod i środków komunikowania, a także umiejętność przetwarzania informacji naukowo-technicznej i naukowo-humanistycznej na język odbiorcy, dostosowując treść tej informacji do jego możliwości percepcyjnych"[1]. Kompetencję tę kształtuje się przez całe życie, ale jej podstawowych zasad uczy się między 10. a 12. rokiem. Jej poznanie i stosowanie może być przydatne menedżerowi w doskonaleniu umiejętności pełnienia ról kierowniczych oraz sprawności kierowania personelem w organizacji.

W niniejszym artykule przybliżono czytelnikowi pojęcie komunikowania, formy komunikacji w przedsiębiorstwie oraz najważniejsze zasady komunikowania werbalnego i niewerbalnego decydujące o skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem.

---

[1]Por. kategorię „składników kompetencyjnych" w podręczniku Z.J. Przychodzenia pt. „Podstawy dydaktyki doskonalenia zawodowego w rolnictwie" (Wydaw. SGGW, 1992, s. 43–45) i „kompetencję humanistyczną" w jego najnowszym artykule pt. „Humanistyka w edukacji studentów medycyny weterynaryjnej", zamieszczonym w pracy „Kształtowanie kadr weterynaryjnych w Polsce – teraźniejszość i przyszłość" (pod red. naukową W. Klucińskiego, J. Kity, N. Pospiesznego, Wydaw. SGGW, Warszawa 2004), a także H. Hamer: Perfekcyjne wystąpienie publiczne (W: „Roczniki Katedry Nauk Humanistycznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego" z serii „Doradztwo i komunikowanie w działalności przedsiębiorczej". Tom II. Praca zbiorowa pod red. naukową Z.J. Przychodzenia, Wydaw. SGGW, Warszawa 2004, s. 106–116, i tamże: U. Korniluk: Komunikowanie w procesie wychowawczym. Wartości domu rodzinnego i stopień ich preferencji wyrażony w nieakceptującej postawie młodzieży szkolnej, s. 117–125).

Pojęcie komunikowania

W literaturze przedmiotu istnieją trzy terminy: komunikowanie, komunikowanie się i komunikacja. Traktowane są najczęściej jako synonimy. Wszystkie mają wspólne pochodzenie etymologiczne; pochodzą od łacińskiego terminu *communicatio* (czasownik *commumunicare* = zawiadamiać, być w relacji z kimś, uczestniczyć w czymś), który ma dwa podstawowe znaczenia. Po pierwsze, określa udzielanie informacji, przekazywanie wiadomości, po drugie – oznacza współudział, uczestnictwo, obcowanie. Łaciński rzeczownik *communicatio* został wchłonięty przez języki nowożytne w postaci *communication* i oznaczał początkowo „wejście we wspólnotę", „utrzymywanie z kimś stosunków", później „komunię", „uczestnictwo", wreszcie od XVI wieku, w związku z rozwojem poczty i dróg, nadano mu znaczenie: „transmisja", „przekaz". Termin *communicatio* może mieć przynajmniej trzy znaczenia:

- przemieszczanie ludzi i przedmiotów w przestrzeni za pomocą środków transportu (pociąg, samochód, samolot);
- przekazywanie informacji na odległość za pomocą technicznych środków przekazu (telegraf, radio, telewizja, nowe media);
- bezpośrednia relacja interpersonalna.

W naukach humanistycznych, głównie socjologii i psychologii społecznej, gdy mówimy o „komunikowaniu się", „komunikowaniu" czy „komunikacji", mamy na myśli to drugie znaczenie, a mianowicie komunikowanie treści symbolicznych. Każdy z tych trzech terminów ma inny odcień znaczeniowy. „Komunikowanie się" określa proces, w którym ludzie mogą bezpośrednio wymieniać sygnały za pomocą werbalnych i niewerbalnych środków przekazu. Dochodzi do wymiany ról między mówiącym i przysłuchującym się. W „komunikowaniu" bezpośredni kontakt nie istnieje, natomiast komunikacja dokonuje się za pomocą mediów, środków społecznego komunikowania. Tak więc „komunikowanie" wyraża jednokierunkowość relacji (nadawca mówi – odbiorca słucha), „komunikowanie się" oznacza dwukierunkowość (nadawca i odbiorca pełnią podwójne role), a komunikacja wyraża „przepływ" (informacje krążą w systemie).

Łaciński termin *communicatio* jest związany ściśle z innym łacińskim słowem – *communitas,* które oznacza wspólnotę ludzi, koleżeństwo i sprawiedliwość w ich wzajemnym odnoszeniu się do siebie. Sens terminu „komunikacja" sugeruje zatem, że celem komunikowania nie jest tylko wyrównywanie poziomu wiadomości między nadawcą i odbiorcą informacji (wymiana znaczeń), ale także budowanie porozumienia, łączności, współudziału, czyli tworzenie

wspólnoty[2]. Termin ten przybliżą poniższe definicje, które można znaleźć w literaturze poruszającej zagadnienia związane z komunikowaniem interpersonalnym.

Komunikowanie – to proces, w którym ludzie dążą do dzielenia się znaczeniami za pośrednictwem przekazywanych komunikatów[3].

Komunikowanie – to tworzenie, mniej lub bardziej trwałych, międzyludzkich więzi za pomocą języka oraz innych zachowań symbolicznych[4].

Komunikowanie – to mechanizm, dzięki któremu stosunki między ludźmi mogą istnieć i rozwijać się, tj. wszystkie symbole umysłu, łącznie ze środkami przekazywania ich w przestrzeni i przechowywania w czasie[5].

Komunikowanie interpersonalne – to podejmowana w określonym kontekście wymiana werbalnych, wokalnych i niewerbalnych (symboli) w celu osiągnięcia lepszego poziomu współdziałania[6].

Komunikowanie interpersonalne – to proces przekazywania i odbierania informacji pomiędzy dwiema osobami lub pomiędzy małą grupą osób, wywołuje określone skutki i rodzaje sprzężeń zwrotnych[7].

Formy komunikacji w przedsiębiorstwie

Menedżer kierujący przedsiębiorstwem wykorzystuje dwie formy komunikowania werbalnego: ustną i pisemną. Komunikacja ustna ma miejsce w toku bezpośredniej rozmowy, dyskusji grupowych, rozmów telefonicznych i inne okoliczności, w których słowo mówione jest wykorzystywane do przekazywania treści. W komunikacji pisemnej do przekazywania informacji wykorzystuje się słowo pisane, sporządza się notatki, listy, sprawozdania i inne pisma urzędowe. Każda z nich ma swe szczególne zalety i wady, co zawarto w tabeli 1. Pewne wady zauważone przez ich autora mogą być eliminowane przy zastosowaniu bogatego zestawu form komunikowania, np. mieszanego, wizyjnego. Wybór najlepszej formy komunikacji zależał będzie od sytuacji.

---

[2]M. Filipiak: HOMO COMMUNICANS – wprowadzenie do teorii masowego komunikowania. Wydaw. UMCS, Lublin 2003, s. 12–13.

[3]K. Burakowski: Komunikowanie społeczne. Wydaw. Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 1999, s. 8.

[4]J. Waszkiewicz: Jak Polak z Polakiem. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Wrocław 1997, s. 26.

[5]T. Goban-Klas: Public relations. Wydaw. Business Press, Warszawa 1997, s. 91.

[6]Z. Nęcki: Komunikacja międzyludzka. Wydaw. Antykwa, Kraków 2000, s. 98.

[7]W. Głodowski: Komunikowanie interpersonalne. Wydaw. HANSA COMMUNICATION, Warszawa 2001, s. 20.

Tabela 1
Porównanie form komunikacji interpersonalnej

Forma	Zalety	Wady
Ustna	1. Sprzyja zwrotnej reakcji i wymianie poglądów 2. Łatwa w użyciu	1. Może być niedokładna 2. Nie zostawia trwałego zapisu
Pisemna	1. Przeważnie jest dokładniejsza 2. Zostawia zapis	1. Nie sprzyja zwrotnej reakcji i wymianie poglądów 2. Trudniejsza i bardziej czasochłonna 3. Brak bezpośredniości 4. Wysokie ryzyko nieporozumień

Źródło: Opracowanie własne na podstawie R.W. Griffin: Podstawy zarządzania organizacjami. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 558.

Menedżer powinien rozważyć użycie formy ustnej w sytuacji, gdy wiadomość ma charakter osobisty, nierutynowy i zwięzły. Jeśli treść przekazu jest bardziej bezosobowa, rutynowa i dłuższa, wówczas lepsza będzie forma pisemna. Menedżer może również łączyć różne formy przekazu, aby wykorzystać zalety każdego z nich.

Poza obu przedstawionymi formami komunikacji interpersonalnej menedżerowie zajmują się innymi odmianami komunikowania się w organizacji. Każda z nich wymaga komunikacji ustnej lub pisemnej. Do form komunikacji grupowej i organizacyjnej należą komunikacja pionowa i pozioma, sieci komunikacyjne oraz „winorośl". Komunikacja pionowa to komunikacja, która płynie w górę i w dół organizacji, zwykle wzdłuż linii służbowego podporządkowania; odbywa się pomiędzy menedżerami i ich podwładnymi i może obejmować kilka odrębnych szczebli organizacyjnych. Komunikacja w górę składa się z wiadomości od podwładnych do zwierzchników. Typowe treści przekazywane przez komunikację biegnącą z dołu do góry to wnioski, prośby oraz informacje, które w opinii menedżerów niższego szczebla mogą mieć znaczenie dla menedżerów wyższego szczebla, odpowiedzi na żądania menedżerów wyższego szczebla, sugestie, skargi i informacje finansowe. Badania wykazały, że komunikacja „ku górze" jest bardziej podatna na zakłócenia niż komunikacja w odwrotnym kierunku. Podwładni mogą wstrzymywać lub zniekształcić taką informację, która stawia ich w złym świetle. Komunikacja w dół ma miejsce wówczas, gdy informacja spływa po szczeblach hierarchii od przełożonego do podwładnych. Typowa treść takich przekazów to dyrektywy dotyczące sposobu wykonania określonych zadań, przydzielanie nowych obowiązków, zwrotna ocena osiągnięć, a także ogólne informacje, które w opinii menedżera wyższe-

go szczebla mogą mieć pewną wartość dla menedżera szczebla niższego. Komunikacja pionowa może i zwykle powinna być dwukierunkowa. System wewnętrznego komunikowania się w organizacji powinien być stale doskonalony, ponieważ jest jednym z ważniejszych składników wewnętrznej reputacji organizacji.

Z badań przeprowadzonych w latach 90. nad wewnętrzną komunikacją w 300 organizacjach amerykańskich wynika kilka wniosków, które wydają się prawdziwe również w odniesieniu do polskich warunków. Okazało się, że:

- zdecydowana większość pracowników oczekuje i ceni sobie najbardziej wymianę informacji z przełożonymi w kontaktach bezpośrednich (twarzą w twarz),
- podwładni niezbyt wysoko oceniają umiejętności komunikowania się kierowników niższych szczebli, natomiast kierownicy szczebli wyższych i najwyższego według nich pozostają poza zasięgiem szeregowych pracowników,
- stosunkowo wysoko członkowie organizacji oceniają publikacje informacyjne, ale mimo to nie jest to preferowana forma komunikowania się[8].

O ile komunikacja pionowa obejmuje zwierzchnika i podwładnego, komunikacja pozioma angażuje kolegów i osoby na równorzędnych stanowiskach w organizacji; może obejmować osoby z kilku różnych jednostek organizacyjnych. Komunikacja pozioma ma miejsce częściej pomiędzy menedżerami niż innymi pracownikami i służy różnym celom. Ułatwia koordynację pomiędzy niezależnymi jednostkami. Może być wykorzystywana do wspólnego rozwiązywania problemów, gdy np. dwóch kierowników zakładów przygotowało wspólnie nową metodę poprawy wydajności. Odgrywa ważną rolę w pracy zespołów roboczych, których członkowie wywodzą się z różnych wydziałów.

Komunikowanie się członków grupy w przedsiębiorstwie odbywa się według różnych wzorców, które określa się mianem sieci komunikacyjnych. W badaniach sieci komunikacyjnych zidentyfikowano pięć podstawowych typów sieci w grupach 5-osobowych, a mianowicie: „koło u wozu", „wzorzec litery Y", „łańcuch", „okrąg" i „każdy z każdym". Różnią się one przepływem informacji, pozycją przywódcy i skutecznością w wypełnianiu różnych typów zadań. Przykładem sieci najsilniej scentralizowanej jest „koło u wozu", ponieważ jedna osoba otrzymuje i przekazuje całość informacji. Najbardziej zdecentralizowana jest sieć wszystkich kanałów, a więc „każdy z każdym". Menedżerowie mogą dążyć do stworzenia sieci zdecentralizowanych, gdy zadania

---

[8]B. Sobkowiak: Public relations jako forma komunikowania masowego. W: Studia z teorii komunikowania masowego. Red. naukowa B. Dobek-Ostrowska. Wydaw. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999, s. 75.

grupy są złożone i nierutynowe (np. podjęcie ważnej decyzji dotyczącej strategii organizacji). Jeżeli zadania grupy są stosunkowo proste i rutynowe, to największą skuteczność i dokładność wykazują sieci scentralizowane.

Kolejną formą komunikowania się w grupie jest „winorośl", czyli nieformalna sieć komunikacji wśród ludzi należących do organizacji; może przenikać całą organizację i nie zawsze odpowiada wzorcowi formalnych kanałów komunikacji. Badania pozwoliły zidentyfikować kilka rodzajów „winorośli". Do najbardziej rozpowszechnionych należą łańcuch plotki i łańcuch kiści. Łańcuch plotki powstaje wówczas, gdy jakaś osoba upowszechnia wiadomość – najczęściej informację osobową – wielu innym ludziom. Każda z nich może zachować informację dla siebie lub podać ją dalej. Innym powszechnym typem „winorośli" jest łańcuch kiści, w którym jedna osoba przekazuje informację wybranym kilku osobom. Niektórzy odbiorcy przekazują informację kilku innym, reszta zachowuje ją dla siebie. Z badań wynika że, informacja przekazywana przez „winorośl" może być dokładna w 75–95% i jej rola systematycznie wzrasta. Próby wyeliminowania „winorośli" skazane są na niepowodzenie, ale na szczęście menedżer może ją kontrolować (np. może reagować na informacje nie odpowiadające prawdzie).

Na uwagę zasługuje jeszcze kilka innych rodzajów komunikacji grupowej i organizacyjnej. Jedną z nich, która ostatnio zdobyła dużą popularność, jest zarządzanie przez krążenie po firmie. Podstawowa jej idea polega na tym, że menedżer utrzymuje kontakt z tym, co dzieje się w firmie, krążąc po terenie i rozmawiając z bezpośrednimi podwładnymi lub pracownikami znajdującymi się dużo niżej w hierarchii służbowej, dostawcami, klientami i wszystkimi, którzy w jakiś sposób związani są z firmą.

Inną formą komunikowania się w organizacji jest nieformalna wymiana dokonująca się poza normalnym środowiskiem pracy, zwykle w kontekście grup nieformalnych lub grup interesu (np. rozmowy na tematy zawodowe podczas pikniku, po zajęciach sportowych).

Znaczenie komunikowania niewerbalnego w zarządzaniu firmą

Komunikowanie nie ogranicza się tylko do słów. Wiele informacji przesyłanych jest ciszą, ekspresją twarzy, ruchami ciała czy tonem głosu. Wyważone oceny zakładają, że około 65% komunikowania ma charakter niewerbalny, podczas gdy na przekaz werbalny przypada tylko 35%.

Komunikowanie niewerbalne jest potężną, ale mało docenianą formą komunikowania w organizacjach. Obejmuje sygnały pozbawione słów lub je uzupełniające. Przekazami niewerbalnymi są wszystkie sygnały występujące w międzyosobowej interakcji, które nie mają ani formy mówionego słowa, ani pisanego wyrazu i obejmują wszystkie inne przekazy, które wywierają pewien wpływ na jej uczestników.

Większość badaczy uznaje następujące kategorie niewerbalnego zachowania[9]:

- aparycja (ubranie, uczesanie, makijaż, przybranie i ozdoby; cechy takie, jak: fizjonomia, waga, tusza i wzrost);
- kinezyka (ruchy ciała: gestykulacja, mimika twarzy, ruchy tułowia i kończyn, pozy, wzrok, spojrzenia);
- proksemika – wykorzystanie interpersonalnego dystansu i relacji przestrzennych;
- haptyka (dotyk) – przekazywanie sygnałów przez różne formy bezpośredniego kontaktu fizycznego;
- parajęzyk (wysokość, głośność, tempo, przerwy wokalne, modulacja);
- chronemika (czas oczekiwania, czas trwania, ilość spędzonego z kimś czasu).

Sceneria komunikacji, która obejmuje granice i znajomość miejscowego gruntu, odgrywa ważną rolę w komunikowaniu niewerbalnym. Na przykład wielkość i położenie biurka, rodzaj mebli biurowych i dostępność osoby w biurze przynoszą bardzo użyteczne informacje. Biurko może być ustawione tak, że podwładny siedzi zawsze naprzeciwko przełożonego, wówczas menedżer ma przewagę nad pracownikiem. Jeśli natomiast rozmowa przyjmuje charakter mniej formalny, dyrektor może przejść na drugą stronę i usiąść obok gościa.

Duże znaczenie w komunikowaniu niewerbalnym ma również dystans interpersonalny, a więc odległość, w jakiej znajdujemy się od rozmówcy. W kontaktach przełożony – podwładny powinniśmy utrzymywać dystans społeczny, a więc stawać w odległości od 120 cm do 350 cm[10]. Na przykład w Stanach Zjednoczonych, jeśli ktoś stoi bardzo blisko rozmówcy, świadczy to o zażyłości lub agresji. Anglicy i Niemcy przywykli do jeszcze większego fizycznego dystansu w czasie rozmowy niż Amerykanie, podczas gdy Arabowie, Japończycy i Meksykanie lubią stać bliżej siebie podczas rozmowy.

Innym skutecznym środkiem komunikowania niewerbalnego jest kontakt wzrokowy. Dłuższy kontakt wzrokowy może sugerować zainteresowanie lub wrogość. Może być wykorzystany jako prezentacja siły. Gdy menedżer patrzy surowym, przenikliwym wzrokiem lub przeszywa rozmówcę spojrzeniem,

---

[9]W. Głodowski: op. cit., s. 152.

[10]P.J. Dąbrowski: Praktyczna teoria negocjacji. Wydaw. „Sorbog", Warszawa 1991, s. 32.

większość osób zaczyna czuć się nieswojo i pragnie uniknąć intensywnych, bezpośrednich spojrzeń. Są one demonstracją siły i władzy. Nieprzerwane natarczywe wpatrywanie się jest zwykle interpretowane jako sygnał asertywności lub chęci dominacji. Unikanie kontaktu wzrokowego sygnalizuje chęć respektowania czyjejś prywatności. Może także oznaczać brak zainteresowania osobą, rozmową lub innymi wizualnymi przekazami.

Bardzo wymownym i często stosowanym gestem w układzie zwierzchnik – podwładny jest „wzniesiona wieża"[11]. Ten fascynujący układ rąk wskazuje na pewność siebie albo postawę „wszystko wiem". Menedżerowie często stosują tę figurę, gdy wydają polecenia lub rady podwładnym. Jest on szczególnie popularny wśród księgowych, prawników, dyrektorów itp.

Do elementów charakteryzujących język ciała należą także ruchy ciała i ramion, sposób ubierania się czy formułowania wypowiedzi. *Jak cię widzą, tak cię piszą*, dlatego menedżer powinien dbać o schludny wygląd, pamiętać o dostosowaniu ubioru do pory dnia i okoliczności. Mężczyzna wychodząc do pracy wkłada ubranie spacerowe, udając się na koncert lub uroczystą kolację – ubranie wizytowe, a wyjeżdżając na wczasy – strój weekendowy lub ubranie sportowe koordynowane. Kobieta do pracy, podczas podróży i spacerów nosi kostium, natomiast na uroczystą kolację po godzinie 19.00 powinna włożyć sukienkę wizytową[12].

Menedżer powinien być świadomy znaczenia komunikowania niewerbalnego i rozumieć jego potencjalny wpływ na skuteczność porozumiewania się. Na przykład przekazanie pracownikowi pomyślnej nowiny o nagrodzie, której towarzyszą przeciwstawne w treści sygnały niewerbalne, może zrujnować wartość wzmocnienia, jaka tkwi w nagrodzie. Podobnie udzielenie nagany z wykorzystaniem niewłaściwych sygnałów niewerbalnych może ograniczyć skuteczność sankcji. Zarówno ton wypowiedzi, sposób i okoliczności jej przekazania, jak i wyraz twarzy, postawa ciała czy gestykulacja mogą wzmocnić, osłabić lub zmienić znaczenie informacji.

4. Bariery skutecznego komunikowania się

Uwzględniając uwarunkowania wewnętrzne wypowiedzi, tj. uwarunkowania psychologiczne uczestników oraz uwarunkowania zewnętrzne, wyróżnia się trzy kategorie barier komunikacyjnych[13]:

---

[11]A. Pease: Mowa ciała. Wydaw. Jedność, Kielce 2001, s. 46.
[12]Por. E. Pietkiewicz: Etykieta menedżera. Wydaw. Twój Styl, Warszawa 1993, s. 63 i A. Wiszniewski: Jak przekonująco mówić i przemawiać? PWN, Warszawa-Wrocław 1994, s. 108.
[13]W. Głodowski: op. cit., s. 26 i E. M. Cenker: op. cit., s. 42.

- bariery semantyczne (zniekształcanie informacji, zbyt duża liczba informacji, niezrozumiała tematyka, problemy ze zrozumieniem terminologii lub języka wypowiedzi);
- bariery psychologiczne (negatywne nastawienie, nieśmiałość, brak zainteresowania problemem, nadmierne zaangażowanie emocjonalne, lekceważenie słuchaczy, brak przygotowania merytorycznego, brak koncentracji uwagi, monotonna wypowiedź, zmęczenie, brak umiejętności aktywnego przysłuchiwania się);
- bariery fizyczne i środowiskowe (hałas, nieodpowiednie: temperatura, miejsce, pora dnia, problemy techniczne, zbyt duża liczba uczestników, presja czasu).

Źródłem zakłóceń w procesie komunikowania może być:

- nadawca, który nie zawsze wie, co właściwie chce powiedzieć,
- wiadomość, która może być sformułowana zbyt wieloznacznie lub zbyt prosto,
- kanał, który może skracać lub poszerzać informację,
- odbiorca, a w zasadzie jego psychofizyczna kondycja w momencie odbioru informacji,
- zasób znaków, jeśli wykorzystuje się nieznane pojęcia lub niezrozumiałe dla obu partnerów sposoby prezentacji,
- oczekiwania; im bardziej są rozbieżne, tym więcej powstaje zakłóceń komunikacyjnych.

Obok zakłóceń związanych z samą wiadomością i systemem znaków, istnieją także zakłócenia wynikające z funkcjonowania mechanizmów selekcyjnych. Powodują one, że informacja nie dociera do odbiorcy lub w wyniku ich działania dociera zniekształcona.

A.W. Van den Ban[14] wyróżnił siedem mechanizmów selekcyjnych, a mianowicie: selektywne wysyłanie, selektywne postrzeganie, selektywną uwagę, selektywne opracowywanie, selektywne zapamiętywanie, selektywne akceptowanie i selektywne rozmawianie o tym z innymi. Pozwala to na sformułowanie kilku instruktażowych stwierdzeń dotyczących możliwości komunikowania:

powiedział	*to jeszcze nie znaczy*	słyszał
słyszał	*to jeszcze nie znaczy*	usłyszał
usłyszał	*to jeszcze nie znaczy*	zrozumiał
zrozumiał	*to jeszcze nie znaczy*	zaakceptował
zaakceptował	*to jeszcze nie znaczy*	działał

[14]H. Boland: Podstawy komunikowania w doradztwie. Wydaw. CDiEwR, Poznań 1995 (tłum. E. Jaska), s. 36–37.

Instruktażowe stwierdzenia mają szerokie, praktyczne zastosowanie. Menedżer, który przekazuje polecenia podwładnym, prowadzi rozmowy, organizuje zebrania czy konferencje, powinien pamiętać o istnieniu barier utrudniających proces komunikowania. Dobra informacja zwrotna oraz umiejętność aktywnego przysłuchiwania się mogą poprawić skuteczność komunikowania interpersonalnego.

Informacja zwrotna jako technika poprawy skuteczności komunikowania

Jednym z ważniejszych elementów decydujących o powodzeniu w procesie komunikowania jest informacja zwrotna, czyli sprzężenie zwrotne („feedback", a w języku niemieckim „meldunek zwrotny"). N. Wiener[15] sformułował następującą tezę: „Wiem co powiedziałem, dopiero wtedy, gdy otrzymałem na to odpowiedź".

W procesie komunikowania zawsze przekazywana jest informacja zwrotna w formie werbalnej lub niewerbalnej. Jest to jednak feedback warunkowy, który wymaga interpretacji, a tym samym zawiera sam w sobie źródło błędu i tylko w niewielkim stopniu niweluje nieporozumienia. Szczególnie przydatny w procesie komunikowania się jest feedback objaśniający, czyli wyjaśnienie tego, co dokonało się we mnie podczas wypowiedzi. Taki feedback nie posuwa rozmowy zbyt szybko do przodu, działa nawet hamująco. Umożliwia jednak wyjaśnienie nieporozumień na początku i ich usunięcie. Jest szczególnie ważny wówczas, gdy dostarcza informacji ważnych dla mnie lub mówiących o mnie. Feedback powinien być przekazywany w formie „Ja – wiadomość". Taka wypowiedź jest szczera, nie jest oparta na porównywaniu i nie podlega dyskusji. Formułując natomiast „wiadomość – Ty" najczęściej sugeruję coś mojemu rozmówcy, ukrywam to, co dokonało się we mnie i tym samym stwarzam okazję do dyskusji na temat wypowiedzi. Nieporozumienia należy wyjaśniać na bieżąco, nie czekać z informacjami zwrotnymi zbyt długo, aby nie dopuścić do „wybuchu wulkanu". Jeśli jest to tylko możliwe, należy przekazywać feedback pozytywny. Wówczas feedback negatywny jest lepiej odbierany przez partnera. Negatywne wypowiedzi oprócz tego, że nie rozwiązują problemów, to jeszcze dodatkowo niszczą pozytywne relacje z innymi ludźmi.

---

[15]H. Boland: op. cit., s. 57.

6. Aktywne słuchanie jako czynnik zapewniający skuteczne komunikowanie się

Słyszenie jest procesem automatycznym przebiegającym pasywnie, natomiast słuchanie stanowi reakcję dobrowolną, świadomą, wykonywaną aktywnie. Wyróżnia się dwa sposoby słuchania: nierefleksyjne i refleksyjne. Słuchanie nierefleksyjne stanowi najprostszą formę słuchania. Towarzyszy mu mimowolne przejawianie reakcji ustnych typu: „uhm", „aha" i zachowywanie „uważnej ciszy". Pozbawione jest osądów i rad. W sposób nierefleksyjny menedżer powinien wysłuchać podwładnego w sytuacji, gdy jest on skłonny opowiedzieć o swoich zamiarach, poglądach czy propozycjach (np. rozmowy kwalifikacyjne, wysłuchanie skarg, zażaleń czy propozycji). Jeśli pracownik oczekuje aktywnej formy wsparcia lub nie jest dostatecznie skłonny do mówienia, wówczas słuchanie nierefleksyjne staje się niewystarczające. Aby precyzyjnie porozumieć się z rozmówcą, menedżer powinien wysłuchać go w sposób refleksyjny. Jest to taki rodzaj uczestnictwa w procesie komunikowania za pomocą słów, w którym słuchacz odzywa się do mówcy w sposób pozbawiony jakichkolwiek osądów. Robi to tylko po to, aby sprawdzić, czy właściwie zrozumiał to, co zostało powiedziane. Słuchanie refleksyjne charakteryzują cztery podstawowe rodzaje reakcji: wyjaśnianie, parafrazowanie, odzwierciedlanie emocji i uczuć oraz podsumowywanie.

Aktywnemu słuchaniu powinny towarzyszyć umiejętnie zadawane pytania. Celem takich pytań jest uświadomienie rozmówcy, że nie w pełni rozumiemy to, co przed chwilą powiedział. Ważne jest, aby pytania dotyczyły treści bądź formy przekazu, a nie osoby mówcy. Pytania takie są ważne, ponieważ nadawca informacji nie zdaje sobie sprawy z tego, że wyraża się niejasno.

Jedną z najbardziej przydatnych metod aktywnego słuchania jest umiejętność parafrazowania[16]. Jej istotą jest powtarzanie sensu ostatniej wypowiedzi rozmówcy, w celu sprawdzenia, czy została ona właściwie zrozumiana. Ważne jest, aby podczas parafrazowania nie interpretować usłyszanej wypowiedzi, ale tylko przedstawić ją za pomocą własnych słów. Ponadto parafrazowanie sugeruje rozmówcy, że jest słuchany z uwagą i zainteresowaniem. Przydatne w parafrazowaniu są takie sformułowania rozpoczynające wypowiedź, jak: „O ile dobrze zrozumiałam, to ...", „Chce Pani powiedzieć, że ...". Tego typu zdania pozwalają dokładnie powtórzyć usłyszaną wcześniej informację.

Odzwierciedlanie emocji i uczuć jest umiejętnością wymagającą dużej wprawy. Polega ono na tym, że odbiorca dostosowuje się w zachowaniu, spo-

---

[16]E.M. Cenker: Negocjacje. Wydaw. Wyższej Szkoły Komunikacji i Zarządzania. Poznań 2002, s. 43–46.

sobie mówienia, a nawet w głębszych procesach dotyczących odbioru i przetwarzania informacji do swojego odbiorcy. Menedżer wykorzystujący tę umiejętność odwzorowuje wewnętrzny i zewnętrzny świat swojego rozmówcy, dzięki czemu proces komunikacji zachodzi w najbardziej pełny sposób. Umiejętność odzwierciedlania jest bardzo ważna w sytuacjach, kiedy w procesie komunikowania występują problemy, rozmówcy mają wrażenie, że nie mówią tym samym językiem.

W celu zebrania usłyszanych treści w spójną całość oraz sprawdzenia, czy właściwie zrozumieliśmy to, co zostało powiedziane dotychczas, robimy podsumowanie. Jest ono wskazane w dyskusjach, konfliktach, przy wysłuchiwaniu skarg i zażaleń oraz w rozmowach z ludźmi gadatliwymi.

Podsumowanie

Komunikowanie jest ważną częścią pracy menedżera. Proces komunikowania się składa się z kodowania treści przez nadawcę i przekazywania jej jednemu lub kilku odbiorcom, którzy otrzymują wiadomość i rozszyfrowują jej treść. W procesie dwustronnego komunikowania się czynności te powtarzają się, a role nadawcy i odbiorcy są wymienne.

Istnieje duża różnorodność form komunikowania się w organizacji. W układzie pionowym komunikacja odbywa się pomiędzy przełożonymi i podwładnymi zarówno w górę, jak i w dół. Komunikacja w poziomie obejmuje osoby na równorzędnych stanowiskach. Członkowie grupy powiązani są ze sobą według powtarzalnego wzorca, zwanego siecią komunikacyjną. Nieformalną sieć komunikacyjną pomiędzy członkami organizacji określamy mianem „winorośli".

Kierowanie procesem komunikowania się w przedsiębiorstwie wymaga rozpoznania barier skutecznej komunikacji i sposobów ich pokonywania. Przydatna w tym zakresie może być umiejętność przekazywania komunikatów werbalnych zgodnych z sygnałami niewerbalnymi, a także umiejętność aktywnego przysłuchiwania się oraz odbierania informacji zwrotnej.

The Manager's Communicational Competence as a Factor of an Effective Management of a Company

Abstract

Concepts of communication, forms of communication, verbal and unverbal communication in an enterprise are presented in the article. They determine an effective management of a company.

The management of the communication process in a company requires: reconnaissance of barriers to effective communication and finding methods to overcome them. Abilities of reading unverbal signals, sending verbal signals consistent with unverbal signals and ability of active listening and reading feedback are very useful in this field.

Mirosław Wasilewski
Artur Kowalczyk
Katedra Ekonomiki i Organizacji
Gospodarstw Rolniczych SGGW

Ocena konkurencyjności spółdzielni mleczarskich

Wstęp

Branża mleczarska zajmuje znaczącą pozycję w przemyśle spożywczym w Polsce. W 2001 r. wartość produkcji sprzedanej polskich przedsiębiorstw mleczarskich wynosiła 16% ogółu produkcji sprzedanej polskiego przemysłu spożywczego. W przemyśle mleczarskim zatrudnionych było około 53 tys. osób, co stanowiło 16% ogółu zatrudnionych w przemyśle spożywczym [Chechelski, Morkis 2002]. W Skorygowanym Programie Restrukturyzacji Mleczarstwa w Polsce (SPRM)[1], mającym spełniać rolę koordynatora dla tworzenia modelu i realizacji nowoczesnej gospodarki mleczarskiej, przewidziano miejsce dla wszystkich podmiotów spółdzielczych, prywatnych i z udziałem kapitału zagranicznego. Jednak ciężar przekształceń w najszerszym zakresie dotyczy spółdzielczości mleczarskiej. Ustalenie listy zakładów mleczarskich w poszczególnych ich kategoriach stało się ważnym etapem na drodze dostosowywania polskiego mleczarstwa do wymogów i standardów UE. Przedsiębiorstwa mleczarskie w ramach przeprowadzonej klasyfikacji zostały zaliczone do 4 następujących kategorii:

- kategoria A – zakłady spełniające wymagania UE,
- kategoria B1 – zakłady, które do momentu akcesji mają spełnić wymagania UE,

[1]Skorygowany Program Restrukturyzacji Mleczarstwa (SPRM) w Polsce został zaakceptowany w styczniu 1999 r. przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (MRiGŻ – obecnie MRiRW). Jego myślą przewodnią i głównym zamiarem było opracowanie metod i sposobów rozwiązań, które w możliwie najkrótszym czasie pozwolą na zniwelowanie dysproporcji między mleczarstwem Polski i UE w trzech dziedzinach: produkcji mleka, przetwórstwie oraz dystrybucji i marketingu. Program ten był kontynuacją rządowego programu opracowanego przez Krajowy Związek Spółdzielni Mleczarskich (KZSM) i zaakceptowanego przez MRiGŻ 1 sierpnia 1994 r.

- kategoria B2 – zakłady, które, aby spełnić wymagania UE, będą ubiegały się o ściśle określony okres przejściowy, w którym muszą zrealizować wiele konkretnych zadań dostosowujących wszystkie linie produkcyjne i strukturę produkcji do standardów UE,
- kategoria C – zakłady, które z uwagi na dotychczasowe zaniedbania w zakresie jakości i standardów nie są w stanie zrealizować działań dostosowawczych; w związku z tym będą mogły prowadzić działalność produkcyjną tylko do momentu akcesji i ulegną likwidacji.

Celem badań była analiza porównawcza spółdzielni mleczarskich w zakresie kształtowania się poziomu ich konkurencyjności. Analizą objęto dwie grupy spółdzielni mleczarskich. Pierwszą są spółdzielnie uprawnione do eksportu na rynki krajów UE, drugą zaś grupę stanowią spółdzielnie mleczarskie funkcjonujące w województwie świętokrzyskim, takich uprawnień nie posiadające. Na podstawie listy polskich zakładów mleczarskich uprawnionych do eksportu na rynki państw członkowskich UE (kategoria A), według stanu na 31.12.2001 r. liczącej 25 zakładów, wyodrębniono 12 zakładów działających w formie spółdzielni. Zgodę na przeprowadzenie badań uzyskano z 8 spółdzielni mleczarskich (woj.: podlaskie – 3 spółdzielnie, łódzkie – 2, mazowieckie – 1, wielkopolskie – 1, kujawsko-pomorskie – 1). W dalszej części badań grupa tych spółdzielni będzie określana jako „grupa A". Druga grupa spółdzielni (określana w badaniach jako „grupa B") to spółdzielnie mleczarskie zlokalizowane w województwie świętokrzyskim. W tym przypadku spółdzielcza forma własności stanowi prawie całą populację zakładów przetwórstwa mleka, gdyż na 12 zakładów 11 stanowią spółdzielnie. Zgodę z tej grupy na wzięcie udziału w badaniach zadeklarowało także 8 spółdzielni mleczarskich. Ostatecznie badaniem objęto 16 spółdzielni mleczarskich, po 8 z każdej grupy. Badania przeprowadzono w 2001 r. z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu z prezesami spółdzielni mleczarskich.

Należy podkreślić duże zróżnicowanie regionalne potencjału polskiego mleczarstwa. Część mleczarni reprezentuje światowy poziom przetwórstwa. Większość jednak jednostek spółdzielczych przetwórstwa mleczarskiego osiąga małą rentowność i ma niedostateczną płynność finansową, co zmniejsza ich zdolności samodzielnego inwestowania [Wasilewski, Kowalczyk 2003a]. W województwie świętokrzyskim nie ma spółdzielni mleczarskich zakwalifikowanych do kategorii A. Konieczność zatem dostosowania mleczarstwa tego województwa do wymagań UE, wskazuje na pilną potrzebę adaptacji spółdzielni mleczarskich do funkcjonowania na zintegrowanym rynku. Jednocześnie uwarunkowania przyrodnicze i gospodarcze oraz demograficzne regionu Gór Świętokrzyskich stwarzają podstawy do przypisania temu województwu cech określających województwo rolniczym i mającym w skali kraju dość ko-

rzystne warunki dla jego rozwoju. Ponadto, produkcja mleka dla dużej grupy gospodarstw, ze względu na bardzo ograniczone możliwości uzyskania dochodu spoza gospodarstwa (stopa bezrobocia powyżej średniej w kraju), stanowi podstawę utrzymania rodzin rolniczych, gdyż comiesięczna zapłata za mleko jest źródłem środków na zakup niezbędnych artykułów żywnościowych i środków do produkcji.

Wyniki badań

Analizowane grupy spółdzielni charakteryzowały się znacznym zróżnicowaniem pod względem rozmiarów prowadzonej działalności. Spółdzielnie z grupy A, mające możliwość eksportu na rynek UE, są zakładami dużymi. Każda ze spółdzielni tej grupy przerabia powyżej 40 mln l mleka w roku, zatem zgodnie z kryteriami przyjętymi w SPRM jest zaliczana do spółdzielni dużych[2]. Średni przerób surowca przez spółdzielnie w tej grupie wahał się od około 130 mln l w 1998 r. do ponad 162 mln l w 2001 r. (tab. 1). W tej grupie znajdują się największe spółdzielnie mleczarskie w kraju. Przerób mleka w największej spółdzielni w grupie A w 1998 r. wyniósł 250 mln l, a w 2001 r. wzrósł do 414 mln l, co daje średni przerób powyżej 1 mln litrów mleka na dobę. Najmniejsza spółdzielnia w tej grupie charakteryzowała się przerobem w granicach 56 mln l w 1998 r. i 60 mln l w ostatnim roku objętym analizą. Spółdzielnie grupy A zanotowały w latach 1998–2001 wzrost ilości przerabianego mleka średnio o 25%, przy czym niektóre z nich zanotowały wzrost przerobu od 30% do nawet 66%. Tak duże zmiany ilości przerabianego mleka były wynikiem dokonywanych procesów łączenia się spółdzielni. Właśnie w tej grupie spółdzielni znajdują się takie, które były pionierami procesów konsolidacyjnych w sektorze przetwórstwa mleka w Polsce. W związku z tymi działaniami następował tak duży wzrost ilości przerabianego mleka, który dokonywał się w sposób skokowy.

W grupie spółdzielni B dominują zakłady małe, przerabiające poniżej 20 mln l mleka rocznie. Jedynie dwie spółdzielnie przerabiają większe ilości surowca, jednak znajdują się one na granicy przedziałów, tzn. jedna z nich przerabia nieco ponad 20 mln l mleka rocznie, jest więc spółdzielnią średniej wielkości. Największa spółdzielnia w tej grupie w latach 1998, 2000 i 2001 przekraczała nieznacznie poziom przerobu w wysokości 50 mln l, a więc mogła być zaliczona do spółdzielni dużych. W 2001 roku w grupie spółdzielni B nastąpił

[2]Zgodnie ze SPRM zakłady mleczarskie dzielą się na 3 grupy: małe – przerabiające do 20 mln l mleka rocznie, średnie – przerabiające 20–40 mln l mleka rocznie, duże – przerabiające powyżej 40 mln l mleka rocznie.

spadek ilości przetwarzanego mleka do poziomu 84,5% z 1998 r. Jedną z przyczyn tego zjawiska jest spadek pogłowia bydła mlecznego w województwie świętokrzyskim. Jest to zatem sytuacja odwrotna w porównaniu do województwa podlaskiego, w którym nastąpił w badanym okresie wzrost liczby krów. Województwo to jest uważane obecnie za zagłębie mleczne i stanowi wysokiej jakości bazę surowcową dla spółdzielni mleczarskich. Wzrostowe tendencje przerobu mleka w spółdzielniach grupy A są pochodną rozwoju spółdzielczości mleczarskiej w województwie podlaskim, gdyż dwie spółdzielnie o największym wolumenie przerobu funkcjonują właśnie w tym regionie. Ponadto w 1998 r. najmniejsza spółdzielnia grupy A przerabiała prawie taką samą ilość mleka, jak największa ze spółdzielni w grupie B. W 2001 r. spółdzielnia z grupy B o największym rocznym przerobie surowca przerobiła mniej niż najmniejsza ze spółdzielni zaliczonych do grupy A. Zestawienie to wskazuje na różnice w skali działalności prowadzonej przez badane grupy spółdzielni.

Tabela 1
Przerób i jakość surowca w spółdzielniach

	Grupa A				Grupa B			
	1998	1999	2000	2001	1998	1999	2000	2001
Udział mleka klasy extra w skupie (%)	46,1	55,6	69,7	76,2	6,3	10,8	20,2	24,7
Przerób surowca (tys. l/rok)	129 689,1	126 876,8	134 480,5	162 098,5	16 867,5	14 761,5	13 799,8	14 245,0
Dynamika przerobu (1998 = = 100%)	100,0	97,8	103,7	125,0	100,0	87,5	81,8	84,5

Źródło: Badania własne.

Spółdzielnie grupy A charakteryzują się znacznie większym udziałem mleka klasy extra w ogólnej ilości skupowanego surowca niż spółdzielnie grupy B. Średni udział mleka klasy extra skupowanego przez te spółdzielnie wzrósł bowiem z 46,1% w 1998 r. do 76,2% w 2001 r., tj. o 30,1 pkt. proc. (tab. 1). Bardzo duży postęp w poprawie jakości surowca mlecznego dokonał się również w spółdzielniach grupy B, gdyż średni udział mleka klasy extra wzrósł z poziomu 6,3% w 1998 r. do 24,7% w 2001 r., a więc około czterokrotnie. Jednak nadal udział najlepszego jakościowo mleka w skupie realizowanym przez spółdzielnie grupy B jest ponadtrzykrotnie niższy niż w grupie A i jedno-

cześnie ponaddwukrotnie niższy od średniego udziału mleka extra w skali całego kraju, który na koniec 2001 r. wynosił 58% [Analizy Rynkowe 2002].

Średnia liczba dostawców surowca do spółdzielni w grupie A wyniosła 5926 w 1998 r. i 5788 dostawców w 2001 r. (tab. 2). W analizowanym okresie w tej grupie spółdzielni średnia liczba dostawców utrzymywała się praktycznie na niezmienionym poziomie, ale zróżnicowanie liczby dostawców surowca w poszczególnych spółdzielniach stanowiących grupę A było duże: od 2087 do 13 000 w 1998 r. i od 1650 do 13 000 w 2001 r. W grupie B spółdzielni mleczarskich średnia liczba dostawców mleka do spółdzielni zmniejszyła się z 3118 w 1998 r. do 2283 dostawców w 2001 r. W tym okresie tempo spadku średniej liczby dostawców przypadających na spółdzielnię z grupy B było ponaddziesięciokrotnie szybsze od tempa spadku zanotowanego w grupie A. Średnia liczba dostawców mleka w latach 1998–2001 w grupie spółdzielni świętokrzyskich spadła o 26,8%, podczas gdy w grupie A o 2,3%.

Tabela 2

Liczba dostawców i wielkość dostaw do spółdzielni

Wyszczególnienie	Grupa	1998	1999	2000	2001	Dynamika 2001/1998 (%)
Średnia liczba dostawców	A	5926	6004	5873	5788	97,7
	B	3118	2806	2482	2283	73,2
Średnia wielkość dostaw (tys. l/rok)	A	17,93	18,22	20,29	24,18	134,9
	B	5,69	5,70	6,24	7,10	124,8

Źródło: Badania własne.

Średnia wielkość dostaw mleka do spółdzielni realizowana przez rolników była także bardzo zróżnicowana i wypadała zdecydowanie na niekorzyść spółdzielni świętokrzyskich. Jest to bezpośrednim wynikiem istniejącej w tym województwie rozdrobnionej struktury agrarnej i związanej z tym średniej wielkości stada krów mlecznych. Oprócz niekorzystnego wpływu tej sytuacji na możliwość inwestowania gospodarstw w poprawę jakości produkowanego przez nie mleka (przy niewielkiej produkcji mleka nie ma ekonomicznych podstaw do zakupu dojarki czy też zbiornika schładzającego), niska średnia wielkość dostaw surowca do spółdzielni zdecydowanie zwiększa koszty skupu. Na etapie pozyskiwania surowca do produkcji osłabia to w wydatny sposób konkurencyjność spółdzielni województwa świętokrzyskiego (wyższe koszty transportu, badań mleka, utrzymywania służb surowcowych itp.). Średnia wielkość dostaw do spółdzielni grupy A wyniosła odpowiednio 17,9 tys. l w 1998 r. i 24,2 tys l w 2001 r. W drugiej analizowanej grupie spółdzielni średnia wielkość dostaw zwiększyła się z 5,7 tys. l w 1998 r. do 7,1 tys. l w 2001 r. W grupie tej nastąpił

więc wzrost średniej wielkości dostaw od jednego dostawcy o około 25%, jednak wzrost ten był jednocześnie o ponad 10 pkt. proc. niższy od przyrostu zanotowanego w grupie spółdzielni uprawnionych do eksportu na rynek UE. Różnice w średniej wielkości dostaw mleka zatem jeszcze się pogłębiły.

W grupie A spółdzielnia, która zanotowała największe dostawy surowca skupiła ponad 67 tys. l mleka od jednego dostawcy, podczas gdy w grupie spółdzielni świętokrzyskich żadna nie przekroczyła średniego poziomu dostaw powyżej 10 tys. l rocznie od jednego dostawcy. Świadczy to o różnych warunkach funkcjonowania badanych grup spółdzielni. Baza surowcowa spółdzielni świętokrzyskich w badanym czteroleciu uległa co prawda pozytywnym zmianom (np. wzrost średnich dostaw), jednak tempo zmian było niższe od czołówki spółdzielni mleczarskich w kraju, a różnice w tym aspekcie jeszcze się pogłębiły. Miało to swoje konsekwencje w osiąganych przez spółdzielnie przychodach i zyskach (tab. 3).

Tabela 3
Przychody i zyski w spółdzielniach

Wyszczególnienie	Grupa	1998	1999	2000	2001	Dynamika 2001/1998 (%)
Przychody (tys. zł)	A	136 409	156 206	216 389	253 838	186,1
	B	20 957	20 155	22 481	24 079	114,9
Zysk netto (tys. zł)	A	64,5	1 058,1	2 485,7	3 182,1	4 933,5
	B	109,4	181,6	12,4	–85,1	–77,8

Źródło: Badania własne.

Badane grupy spółdzielni mleczarskich były zróżnicowane pod względem średniego poziomu przychodów ze sprzedaży. Przeciętne przychody ze sprzedaży w grupie spółdzielni A zwiększyły się ze 136 409 tys. zł w 1998 r. do 253 838 tys. zł w 2001 r., tj. o 86,1%, natomiast w grupie spółdzielni B wzrosły do 24 079 tys. zł w 2001 r. (o 14,9%). Przeciętne przychody uzyskane w grupie spółdzielni świętokrzyskich były zatem o 6,5 do 10,5 razy mniejsze niż w grupie spółdzielni A. Spółdzielnie świętokrzyskie zanotowały w latach 1998–2001 wzrost średnich przychodów ze sprzedaży, jednak tempo przyrostu było ponad 6 razy niższe niż w spółdzielniach grupy A. Nastąpił zatem dalszy wzrost dysproporcji pomiędzy badanymi grupami spółdzielni. Ponadto, w okresie objętym analizą w grupie spółdzielni świętokrzyskich 5 spośród 8 spółdzielni zanotowało spadek wartości sprzedaży, natomiast w drugiej grupie wszystkie spółdzielnie zwiększyły wartość przychodów ze sprzedaży.

Dokonując analizy średniego poziomu zysku netto wypracowanego przez spółdzielnie grupy B zauważa się wyższy jego poziom od średniego zysku netto osiągniętego przez spółdzielnie z grupy A. Jednak po wyeliminowaniu zysku osiągniętego przez jedną ze spółdzielni na drodze zawarcia układu z wierzycielami średnia wartość zysku w 1998 r. dla spółdzielni grupy B wyniosłaby 83,2 tys. zł. Podobnie w 1999 r. osiągnięty średni zysk jest zawyżony w wyniku podobnej operacji w kolejnej spółdzielni. Po wyeliminowaniu tego uwiarygodniony średni zysk netto osiągnięty w 1999 r. wyniósłby około 5 tys. zł. W analizowanym okresie stwierdzono w tej grupie spółdzielni spadek wyniku finansowego, co jest bardzo niepokojące, gdyż spółdzielnie nie mają środków na inwestycje. Brak natomiast inwestycji, w sytuacji konieczności dostosowywania produkcji do wymagań sanitarnych, ogranicza możliwość efektywnego konkurowania ich na rynku. Jedną z przyczyn osiągania niekorzystnych wyników finansowych jest asortyment produkcji oferowany przez większość spółdzielni świętokrzyskich, ograniczony do prostych przetworów mleczarskich (mleko spożywcze, śmietany, twarogi itp.), charakteryzujących się niewielką opłacalnością ich produkcji. Poza tym niewielka skala produkcji w tych spółdzielniach i krótkie serie produkcyjne nie pozwalają na wykorzystanie efektu skali i przez to generowanie zysków. Spółdzielnie z grupy B zanotowały spadek zysku w 2001 r. w stosunku do 1998 r. o 194,5 tys. zł, tj. o 177,8%, do czego przyczyniła się poniesiona strata w kwocie 85 tys. zł, która wydatnie pogarsza sytuację finansową tych spółdzielni. Spółdzielnie z grupy A na tym odcinku swej działalności dokonały natomiast dużego postępu, zwiększając blisko 50-krotnie średni poziom zysku netto w badanym okresie i zapewniając sobie tym samym środki potrzebne do sfinansowania niezbędnych inwestycji.

Niezbędnym warunkiem funkcjonowania przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej jest posiadanie przez nie pewnego poziomu konkurencyjności [Skawińska 1999]. Konkurencyjność podmiotów gospodarczych jako kategoria ekonomiczna jest różnie definiowana w literaturze przedmiotu. Istnienie konkurencji zmusza przedsiębiorstwa do zwiększania swojego udziału i umacniania pozycji na rynku, a także do wchodzenia na rynki nowe, bardziej atrakcyjne. Identyfikacja warunków konkurencyjnych w obrębie sektora umożliwia ocenę jego atrakcyjności z punktu widzenia aktualnych i przyszłych inwestorów. Stwarza to konieczność szczegółowego określenia słabości oraz możliwości konkurencyjnych tych przedsiębiorstw. Konkurencyjność jest kategorią wielopłaszczyznową, postrzeganą w relacji przedsiębiorstwa do rynku i występujących na nim szans strategicznych. Dominuje szerokie rozumienie konkurencyjności jako procesu zmiennego i dynamicznego, w którym występują elementy wynikowe i czynnikowe, a sama analiza konkurencyjności podmiotów jest

wieloaspektowa, wymagająca również oceny jakościowej istotnych cech działalności gospodarczej danej jednostki [Skawińska 2000].

W analizie atrakcyjności sektora mleczarskiego zastosowano model M.E. Portera [Porter 1992]. Model ten zakłada, że istotą strategii konkurencji jest odniesienie przedsiębiorstwa do jego otoczenia sektorowego. Sytuacja w tym otoczeniu jest kształtowana przez pięć czynników (pięć sił konkurencji), którymi są: siła przetargowa dostawców, siła przetargowa nabywców, natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora, bariery wejścia nowych firm i groźba ze strony substytutów. Łączne oddziaływanie pięciu sił wyznacza natężenie konkurencji w danym sektorze, które znajduje odzwierciedlenie w przeciętnej rentowności w danej branży. Celem strategii konkurencji jednostki gospodarczej w danym sektorze jest wyszukanie takiej pozycji, w której przedsiębiorstwo najlepiej może się bronić przed tymi siłami albo spożytkować je na własną korzyść. Znajomość sił leżących u podłoża nacisków konkurencyjnych rzuca światło na silne i słabe strony przedsiębiorstwa, wskazuje, w jakich dziedzinach zmiany strategii mogą przynieść największe korzyści i zwraca uwagę na obszary, w których występujące trendy przypuszczalnie będą miały największe znaczenie jako szanse lub zagrożenia. Ze względu na duże zróżnicowanie badanych grup spółdzielni mleczarskich pod względem potencjału wytwórczego można przypuszczać, że znaczenie działania poszczególnych sił napędowych konkurencji w obydwu grupach może być różne.

W sektorze mleczarskim możemy wyróżnić dostawców: surowca (mleka), komponentów i dodatków (owoców, stabilizatorów, kultur bakteryjnych, podpuszczek, aromatów itp.), energii, innych środków, urządzeń i technologii oraz usług. Biorąc pod uwagę duży udział wartości mleka w kosztach całkowitych, który szacuje się na 50–70% [Jurczak 1997], analizę siły przetargowej dostawców ograniczono do najważniejszej ich grupy – dostawców mleka. Związki między spółdzielniami mleczarskimi a dostawcami podstawowego surowca do produkcji są bardzo istotne. Rozpatrując tę zależność należy zwrócić uwagę na stan zaplecza surowcowego. W województwie świętokrzyskim istnieje duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych. Przeciętna ilość mleka kupionego od jednego dostawcy w 2001 r. była blisko 3,5-krotnie niższa niż w grupie A spółdzielni mleczarskich, a udział dostawców sprzedających do spółdzielni w ciągu roku niewielkie ilości surowca (poniżej 18 tys. litrów mleka) wynosił 92% [Wasilewski, Kowalczyk 2003b]. Duże rozdrobnienie gospodarstw rolnych województwa świętokrzyskiego ogranicza możliwości koncentracji i specjalizacji w zakresie chowu bydła mlecznego, co negatywnie wpływa na tempo uzyskiwania postępu w poprawie jakości podstawowego surowca do produkcji.

Grupa spółdzielni świętokrzyskich siłę przetargową dostawców ocenia wyżej aniżeli grupa A spółdzielni. Najsilniejszego zagrożenia ze strony dostaw-

ców obydwie grupy spółdzielni mleczarskich upatrują w ich wpływie na jakość uzyskiwanego mleka, przy czym zagrożenie to było wyższe w grupie spółdzielni A (ocena 4,5, tab. 4). W grupie spółdzielni świętokrzyskich stosunkowo silne zagrożenie ze strony dostawców dotyczy możliwości zmiany przez nich spółdzielni odbierającej mleko. Zagrożenie to zwiększa również fakt zmniejszania się liczby dostawców surowca do spółdzielni świętokrzyskich w badanym okresie, czego odzwierciedleniem jest ocena na poziomie 4,0, podczas gdy w grupie A jedynie 1,9. W warunkach rolnictwa świętokrzyskiego drobni producenci dysponują bowiem alternatywą wobec przemysłu mleczarskiego, którą stanowi sprzedaż sąsiedzka i targowiskowa. Ponadto, brak możliwości finansowych nie pozwala spółdzielniom na zaoferowanie dostawcom mleka korzystniejszych ofert. Prawdopodobieństwo zmiany odbiorcy przez dostawców mleka do spółdzielni grupy A może być mniej atrakcyjne, gdyż dostawcy ci posiadają większe zaangażowanie kapitałowe w swoich spółdzielniach niż dostawcy mleka do spółdzielni świętokrzyskich. Poza tym uzyskują oni wyższe ceny w skupie za dostarczany surowiec niż w pozostałych spółdzielniach. Dostawcy mleka do spółdzielni świętokrzyskich ze względu na niższe ceny jego skupu częściej poszukują możliwości uzyskania lepszej ceny u innego odbiorcy. W związku z powyższym spółdzielnie świętokrzyskie są bardziej zagrożone w tym zakresie z ich strony. W przypadku utraty części dostawców istnieje bowiem konieczność poszukiwania nowych dostawców, bardziej oddalonych od spółdzielni. Powoduje to m.in. wydłużenie trasy przewozu odbieranego surowca, co spowoduje wzrost kosztów transportu i może prowadzić do obniżenia jego jakości. Wyrazem tych zależności jest również duży wpływ zmiany dostawcy na koszty w grupie spółdzielni B (ocena 4,4), podczas gdy w grupie A był on dużo niższy (ocena 1,6). Spółdzielnie grupy A mogą natomiast zaoferować najlepsze warunki finansowe i zapewnić sprawną organizację odbioru mleka od dostawców. Dostawcy ci posiadają zbyt duże korzyści wynikające ze współpracy z tymi spółdzielniami, aby zmienić odbiorcę. Wpływ dostawców na kierunki działań spółdzielni oraz wpływ głównych dostawców na ilość skupionego mleka jest oceniany wyżej w grupie spółdzielni A (ocena odpowiednio 2,7 oraz 4,0). Jest to związane z różnicami w koncentracji produkcji w bazach surowcowych obydwu grup spółdzielni. Więksi producenci dysponują lepszymi warunkami przetargowymi, gdyż mniejsze rozproszenie i większa skala produkcji pozwala im oferować większe partie surowca wysokiej jakości. Ponadto specjalizacja gospodarstw w produkcji mleka i brak innej działalności w gospodarstwie powoduje, że zainteresowanie losami spółdzielni jest duże. Dostawcy tacy są zatem w większym stopniu zainteresowani wpływaniem na kierunki działań swych spółdzielni.

Tabela 4
Ocena siły przetargowej dostawców (skala ocen 1–5)

Lp.	Cecha	Ocena spółdzielni	
		grupa A	grupa B
1	Wpływ głównych dostawców na ilość skupionego mleka	4,0	3,6
2	Możliwość zmiany odbiorcy przez dostawców mleka	1,9	4,0
3	Wpływ dostawcy na jakość uzyskiwanego mleka	4,5	4,4
4	Wpływ zmiany dostawcy na koszty	1,6	4,4
5	Wpływ dostawców na kierunki działań spółdzielni	2,7	2,5
Średnio		2,9	3,8

Źródło: Badania własne.

Siłą kształtującą otoczenie spółdzielni jest siła przetargowa nabywców. Nabywcy mogą dysponować dużą siłą przetargową w przypadku, gdy podaż przewyższa popyt. Nabywcy konkurują wówczas z sektorem mleczarskim wymuszając obniżanie cen, targując się o wyższą jakość lub zwiększenie zakresu obsługi oraz przeciwstawiając sobie konkurentów. Sytuację konkurencyjną obydwu grup spółdzielni mleczarskich pod względem siły przetargowej nabywców można określić jako niekorzystną (tab. 5). Wpływ poszczególnych cech, wyznaczających siłę przetargową odbiorców wobec spółdzielni, jest bardzo zbliżony w obydwu grupach i oceniany jako dość wysoki. Niekorzystna sytuacja konkurencyjna spółdzielni mleczarskich wynika szczególnie z wpływu odbiorców na wielkość sprzedaży (ocena 4,5) i możliwości zmian przez nich przedsiębiorstw produkujących przetwory mleczarskie (ocena 3,9). Nabywcy konkurują ze spółdzielniami mleczarskimi, przerzucając także na nie koszty zakupów i dostaw, głównie w spółdzielniach z grupy A (ocena 3,9), oraz wymuszając obniżanie cen, co jest bardziej widoczne w spółdzielniach grupy B (ocena 3,9). Siła przetargowa nabywców rośnie w miarę wzrostu skali sprzedaży, a skrajnie duża jest w przypadku zagranicznych sieci handlowych, poprzez które rozprowadzają swe produkty spółdzielnie grupy A (ocena 3,9), podczas gdy jest znacznie niższa w spółdzielniach z grupy B (ocena 2,8). Biorąc pod uwagę prognozy przewidujące szybki postęp koncentracji w handlu żywnością i wzrost znaczenia zagranicznych sieci handlowych, można przyjąć, że zagrożenie z tej strony będzie wzrastać [Pietrzak 2001]. Na zbliżonym poziomie natomiast zarządzający spółdzielniami oceniają dyktowanie warunków zakupu przez nabywców (ocena 3,6–3,7).

Spółdzielnie mleczarskie znajdują się pod naciskiem konkurencji ze strony innych przedsiębiorstw sektora mleczarskiego. Przewagi, którymi może dysponować spółdzielnia mleczarska w stosunku do konkurentów, to przede wszystkim: posiadanie bardziej efektywnych technologii, wyższa dyferencjacja produktów, uznana

Tabela 5
Ocena siły przetargowej nabywców (skala ocen 1–5)

Lp.	Cecha	Ocena spółdzielni	
		grupa A	grupa B
1	Wpływ odbiorców na wielkość sprzedaży	4,5	4,5
2	Dyktowanie warunków zakupu	3,7	3,6
3	Możliwość zmiany przez odbiorców firm produkujących wyroby mleczarskie	3,9	3,9
4	Możliwość przerzucania przez odbiorców kosztów zakupu i dostaw na producentów wyrobów mleczarskich	3,9	3,4
5	Wpływ największych nabywców na producentów wyrobów mleczarskich	3,9	2,8
6	Wpływ informacji posiadanych przez odbiorców na przebieg negocjacji zakupu	3,6	3,0
7	Wpływ detalistów na decyzje ostatecznych konsumentów przy dokonywaniu zakupu	3,4	3,0
8	Zmuszanie spółdzielni do obniżania cen	3,5	3,9
	Średnio	3,8	3,5

Źródło: Badania własne.

marka handlowa, duża trwałość powiązań z klientami, wysokie kwalifikacje pracowników, niskie koszty pracy ludzkiej oraz tanie surowce [Skawińska 1998]. Najbardziej istotną ich determinantą jest duża liczba podmiotów działających na tym rynku, co wynika z dużego rozdrobnienia przetwórstwa (średni roczny przerób mleka przez jeden zakład w Polsce wynosi 20 mln l, podczas gdy w UE przekracza 130 mln l) [Zalewski 2000]. Ponadto, spółdzielnie grupy A, jako zakłady duże o ugruntowanej pozycji na rynku krajowym, opanowały najbardziej dochodowe segmenty rynku, koncentrując działalność na takich grupach asortymentowych, jak napoje mleczne, desery i produkty UHT. Z kolei spółdzielnie mleczarskie województwa świętokrzyskiego obsługują zazwyczaj najbliższe rynki lokalne, koncentrując się na produkcji przetworów mlecznych o niskim stopniu przetworzenia. Spółdzielnie grupy A mają wyraźną przewagę nad spółdzielniami świętokrzyskimi, której głównymi źródłami są wysoka jakość produkcji, duże zróżnicowanie produktów i duża skala produkcji. Spółdzielnie świętokrzyskie oceniają zdecydowanie gorzej stan posiadanych przez siebie zasobów w kontekście osiągnięcia standardów UE. Najgorzej oceniane są zasoby urządzeń produkcyjnych, środków transportu służących do odbioru mleka i zasobów finansowych. Przewagę konkurencyjną spółdzielnie grupy A osiągają również dzięki posiadaniu systemów HACCP i ISO [Wasilewski, Kowalczyk 2003b]. W związku z powyższymi uwarunkowaniami spółdzielnie grupy A mają lepsze możliwości realizowania ofensywnych strategii rynko-

wych. Spółdzielnie świętokrzyskie ze względu na braki zasobów wytwórczych mają trudności z wyprodukowaniem nowoczesnych produktów o najwyższej jakości. Stosowane przez nie strategie mają charakter bardziej defensywny, usiłują one bowiem utrzymać się na rynku. Konkurują o możliwość zbytu swych produktów obniżając ceny, co destabilizuje i pogarsza sytuację całego sektora.

Ocena stopnia natężenia konkurencji w sektorze mleczarskim jest stosunkowo zbliżona w obydwu grupach spółdzielni (tab. 6). Nieco silniejsze natężenie konkurencji w sektorze wykazują spółdzielnie grupy A, ale generalnie stopień natężenia konkurencji jest wysoki. Najwyższy stopień konkurencji spółdzielnie odczuwają w zakresie napojów mlecznych, serów i mleka spożywczego. Stosunkowo najmniejszy stopień konkurencji w spółdzielniach z grupy A występuje w przypadku mleka w proszku oraz masła (ocena 3,9), natomiast najwyższy dotyczy serów oraz śmietany (oceny 4,3). Ze względu na uboższą ofertę przetworów mleczarskich spółdzielni świętokrzyskich najsilniejszą konkurencję spółdzielnie te upatrują w takich produktach, jak mleko spożywcze i napoje mleczne, najniższą natomiast w zakresie mleka w proszku (ocena 2,8).

Tabela 6
Stopień natężenia konkurencji w zakresie produktów wytwarzanych przez spółdzielnie (skala ocen 1–5)

Lp.	Cecha	Ocena spółdzielni	
		grupa A	grupa B
1	Mleko spożywcze	4,1	4,3
2	Sery twarogowe	4,3	3,8
3	Sery topione i dojrzewające	4,3	3,8
4	Mleko w proszku	3,9	2,8
5	Śmietana i śmietanka	4,3	3,8
6	Masło	3,9	3,7
7	Napoje mleczne	4,2	4,0
	Średnio	4,1	3,7

Źródło: Badania własne.

Pojawienie się nowego przedsiębiorstwa na rynku powoduje zmianę jego charakteru i właściwości, przejawiających się m.in. w zmianach cen, konieczności redukcji kosztów lub zwiększeniu się ogólnej konkurencyjności. Dlatego też znajomość sytuacji w sektorze w zakresie możliwości pojawienia się innych podmiotów na rynku jest bardzo ważna. Bariery wejścia do sektora ograniczają możliwość swobodnego wniknięcia nowych przedsiębiorstw na dany rynek. Poziom barier wejścia do sektora mleczarskiego oceniany jest przez zarządza-

jących spółdzielniami mleczarskimi jako umiarkowany, na poziomie bardzo podobnym w obydwu grupach spółdzielni (tab. 7). Za najpoważniejsze ograniczenie uważa się duże potrzeby kapitałowe związane z rozpoczęciem działalności (ocena 4,6). Oznacza to, że podmiot wchodzący do sektora mleczarskiego, chcąc dorównać przedsiębiorstwom już w nim działającym, będzie potrzebował znacznych środków kapitałowych, niezbędnych do uruchomienia procesu produkcji. Innym wysoko ocenianym czynnikiem stanowiącym barierę wejścia jest trudny dostęp do sieci dystrybucji (ocena 4,5). Ze względu na niższą skalę produkcji w spółdzielniach świętokrzyskich oceniają one znaczenie efektów skali produkcji jako barierę wejścia nowych firm jako dość duże zagrożenie dla swojej pozycji na rynku (ocena 3,6). Najniżej w obu grupach spółdzielni zostały ocenione cechy dotyczące działalności odwetowej przedsiębiorstw już działających na rynku mleka w stosunku do wchodzących oraz polityka państwa, związana z utrudnianiem wchodzenia nowych podmiotów na rynek mleczarski. Jednocześnie zagrożenie wejściem nowych jednostek na rynek dotyczy głównie produktów o wysokim stopniu przetworzenia i gwarantujących osiąganie wyższej opłacalności. W tym kontekście zagrożenie ze strony nowych konkurentów dotyczy w większym stopniu spółdzielni grupy A niż spółdzielni świętokrzyskich.

Firmy wytwarzające wyroby substytucyjne mogą stanowić istotne zagrożenie dla przedsiębiorstw danego sektora, szczególnie w przypadku pojawienia się nowych technologii produkcji substytutów. Wyroby substytucyjne ograniczają potencjalne zyski w danym sektorze, ustalając niższy pułap cen. Efektem

Tabela 7
Ocena barier wejścia nowych przedsiębiorstw do sektora mleczarskiego (skala ocen 1–5)

Lp.	Cecha	Ocena spółdzielni	
		grupa A	grupa B
1	Występowanie w sektorze tzw. efektu skali	3,0	3,6
2	Poziom zróżnicowania wyrobów pod względem pozycji marki	3,7	3,1
3	Trudności związane z dostępem do sieci dystrybucji	4,5	4,5
4	Duże potrzeby kapitałowe	4,6	4,6
5	Gorsza sytuacja kosztowa	4,4	3,4
6	Działalność odwetowa ze strony przedsiębiorstw istniejących	1,8	1,9
7	Polityka państwa wobec nowych podmiotów	2,1	2,1
	Średnio	3,4	3,3

Źródło: Badania własne.

jest ograniczenie teoretycznie możliwej rentowności sektora. Ponadto, pojawienie się substytutu wiąże się ze spadkiem sprzedaży dotychczasowego produktu, a to może powodować nasilenie konkurencji wewnątrz sektora. Możliwość pojawienia się produktów substytucyjnych w sektorze mleczarskim oceniana jest przez zarządzających spółdzielniami jako niewielka. Wynika to głównie z właściwości mleka i jego przetworów jako produktów pochodzenia zwierzęcego. Jedynym produktem mleczarskim znacznie zagrożonym substytutami (tłuszcze roślinne) jest masło. Innymi produktami substytucyjnymi dla mleka krowiego mogą być mleko kozie, owcze i sojowe. Wyroby te stanowią jednak niewielkie zagrożenie ze względu na bardzo małą skalę produkcji.

Podsumowanie

Celem badań była analiza porównawcza poziomu konkurencyjności spółdzielni mleczarskich eksportujących wyroby na rynki UE i spółdzielni z województwa świętokrzyskiego, takich uprawnień nie posiadających. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski.

1. Spółdzielnie eksportujące produkty mleczne na rynki UE odnotowały w latach 1998–2001 znaczący wzrost przerobu mleka (o 25%), podczas gdy w spółdzielniach województwa świętokrzyskiego nastąpił spadek o 15,5%. W spółdzielniach grupy B liczba dostawców była ponaddwukrotnie niższa niż w grupie spółdzielni A i zmniejszyła się o 26,8%, co może ograniczyć ich możliwości rozwojowe. Spółdzielnie te charakteryzowały się także ponadtrzykrotnie większą wielkością średniej dostawy mleka, co daje korzyści efektu skali. Jednocześnie średni udział mleka klasy extra w tych spółdzielniach wynosił 76,2% i zwiększył się aż o 30,1 pkt. Proc. podczas gdy w spółdzielniach grupy B udział ten wynosił jedynie 24,7%. Spółdzielnie z grupy B w 2001 r. poniosły stratę na działalności, podczas gdy w grupie spółdzielni A wystąpił znaczny wzrost zysku, wyższy niż tempo wzrostu przychodów. W analizowanym okresie nastąpiło zatem pogorszenie sytuacji finansowej spółdzielni świętokrzyskich.
2. Siła przetargowa dostawców jest większa w grupie spółdzielni świętokrzyskich, zwłaszcza w zakresie wpływu zmiany dostawcy na koszty i możliwości zmiany odbiorcy przez dostawców mleka. Ze względu na niską koncentrację produkcji spółdzielnie świętokrzyskie nie są w stanie osiągnąć przewagi kosztowej. Pozycja konkurencyjna spółdzielni grupy A jest silniejsza, przy czym ich siła przetargowa jest niższa w przypadku wpływu głównych dostawców na ilość skupowanego mleka oraz na kierunki działań

spółdzielni. Spółdzielnie świętokrzyskie powinny natomiast dążyć do umocnienia swej pozycji konkurencyjnej przez łączenie się z innymi podmiotami.

3. Największego zagrożenia obydwie grupy spółdzielni upatrują w sile oddziaływania nabywców na wielkość sprzedaży oraz możliwości zmiany przez odbiorców spółdzielni. W przypadku spółdzielni świętokrzyskich siła przetargowa nabywców jest niższa w zakresie wpływu posiadanych przez nich informacji na przebieg negocjacji zakupu oraz wpływu detalistów na decyzje ostatecznych konsumentów przy dokonywaniu zakupów. Spółdzielnie te są bardziej zmuszane do obniżania cen niż spółdzielnie z grupy A, które z kolei są bardziej podatne na dyktowanie przez odbiorców warunków zakupu, łącznie z kosztami zakupu i dostaw.
4. Stopień natężenia konkurencji w zakresie wytwarzanych produktów w obu grupach spółdzielni był zbliżony, najwyższy w przypadku mleka spożywczego, serów oraz śmietany, w najmniejszym natomiast stopniu dotyczył mleka w proszku i masła. Jako największe bariery wejścia nowych przedsiębiorstw do sektora mleczarskiego określono konieczność pokrycia dużych potrzeb kapitałowych oraz trudności związane z dostępem do sieci dystrybucji. W spółdzielniach eksportujących na rynki UE w większym zakresie jako barierę określono gorszą sytuację kosztową nowych przedsiębiorstw, a w spółdzielniach świętokrzyskich zwrócono w większym stopniu uwagę na występowanie w działalności gospodarczej efektu skali działalności. Stosunkowo niewielką barierą wejścia nowych przedsiębiorstw do sektora mleczarskiego jest działalność konkurencyjna przedsiębiorstw już istniejących oraz polityka państwa wobec nowo powstających podmiotów gospodarczych. Możliwość pojawienia się produktów substytucyjnych w sektorze mleczarskim oceniana jest przez zarządzających spółdzielniami jako niewielka. Jedynym produktem mleczarskim, który jest znacznie zagrożony substytutami (tłuszcze roślinne) jest masło.

Literatura

Analizy Rynkowe, nr 22, 2002: Rynek mleka. Stan i perspektywy. MRiRW, ARR, IERiGŻ, Warszawa.

CHECHELSKI P., MORKIS G., 2002: Wydajność pracy w przemyśle spożywczym Polski i Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.

JURCZAK M., 1997: Mleko – produkcja, badanie, przerób. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

PIETRZAK M., 2001: Analiza sytuacji konkurencyjnej przemysłu mleczarskiego przy zastosowaniu pięcioczynnikowej metody Portera (część 2). Przegląd Mleczarski nr 4, Warszawa.

PORTER M.E., 1992: Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. PWE Warszawa.
SKAWIŃSKA E., 1998: Uwarunkowania rozwoju mleczarstwa polskiego w procesie integrowania Polski z Unią Europejską. Tom II – Konkurencyjność i perspektywy. TSZ.
SKAWIŃSKA E., 1999: Uwarunkowania rozwoju mleczarstwa polskiego w procesie integrowania Polski z Unią Europejską. Synteza. TNOiK, Toruń.
SKAWIŃSKA E., 2000: Siła konkurencyjna przedsiębiorstw na rynku. Przegląd Mleczarski nr 4, Warszawa.
WASILEWSKI M., KOWALCZYK A., 2003a: Kondycja finansowa spółdzielni mleczarskich w Polsce. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 50, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
WASILEWSKI M., KOWALCZYK A., 2003b: Jakościowe uwarunkowania działalności spółdzielni mleczarskich. [w:] Funkcje obszarów wiejskich w dobie transformacji gospodarki Polski. Wydawnictwo Akademii Świętokrzyskiej, Kielce.

The evaluation of Dairy Cooperatives' Competitiveness

Abstract

The study presents the comparative analysis of competitiveness' level of dairy cooperatives, which exports their products to the UE market and cooperatives from Świętokrzyskie province, which are not entitled to the export to the UE market. Cooperatives exporting their products to the UE market (group A) in the years 1998–2001 showed the increase of milk processing while in cooperatives from Świętokrzyskie province the decrease ensued. The cooperatives from group A were also characterized by three times higher level of average delivery of milk as well as the share in the purchase of extra class milk. In 2001 cooperatives Świętokrzyskie province incurred loss while group A cooperatives achieved increasing significant profit. The competitive strength of milk deliverers is larger in a group of cooperatives in Świętokrzyskie province because those cooperatives do not achieve the cost advantage for the sake of the low concentration of the production. The biggest threat to dairy cooperatives is in the buyers' strong influence on the volume of sale and in buyers' possibility to change a cooperative delivering them dairy products. The level of competition's intensity in the scope of products offered by cooperatives was similar, highest in the case of milk, cheese, sour and sour cream and lowest in case of powder milk and butter. The necessity of covering large capital needs as well as difficulties in access to distribution channels were described as largest barriers to entry and considerable small barrier is the competitive activity of already existing enterprises. In the opinion of cooperatives' managers the possibility of appearing new substitutes of dairy products, except for butter, is low.

Małgorzata Juchniewicz
Barbara Grzybowska
Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw UWM w Olsztynie

Innowacje produktowe i ich uwarunkowania w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego

Wstęp

Procesy globalizacji gospodarki światowej i postępująca integracja gospodarcza skłaniają do systematycznego weryfikowania poglądów na temat uwarunkowań sukcesu i konkurowania. W sytuacji dynamicznych zmian zachodzących w otoczeniu przedsiębiorstw innowacje stanowią skuteczny czynnik rozwoju zarówno ich samych, jak i gospodarki. Świadczy o tym praktyka krajów wysoko rozwiniętych. Przedsiębiorstwa ukierunkowane na rozwój muszą odrzucić bierność i postawy zachowawcze, przyjmując ofensywny styl działania, wymagający stałego wysiłku i gotowości do szybkiej reakcji na zmiany pojawiające się na rynku. W ostrej walce konkurencyjnej, co podkreśla wielu autorów (np. Grudzewski i Hejduk[1], Sosnowska[2], Pomykalski[3]), szanse na przetrwanie i rozwój mają tylko te przedsiębiorstwa, które są nastawione na stałe poszukiwanie i wdrażanie innowacji.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji innowacji, których bogaty przegląd można odnaleźć w pracy Penca[4]. W klasycznym ujęciu Schumpetera[5] innowacją jest pierwsze zastosowanie nowych idei naukowych w praktyce. Innowacja, zdaniem tego autora, obejmuje przedsięwzięcia techniczne, ale też wiąże się ze zmianami produktowymi, procesowymi (technologicznymi), marketingowymi, organizacyjnymi oraz ekonomicznymi.

Szczególnie istotnym elementem walki o sukcesy rynkowe są innowacje produktowe. Sprawny i stały dopływ nowych produktów na rynek zapewnia

---

[1]Grudzewski W., Hejduk I., 1997: Akademicka przedsiębiorczość źródłem rozwoju nowoczesnej techniki i technologii. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, 9, 10.
[2]Sosnowska A., Łobejko S., Kłopotek A., 2000: Zarządzanie firmą innowacyjną. Difin, Warszawa.
[3]Pomykalski A., 2001: Zarządzanie innowacjami. PWN, Warszawa–Łódź.
[4]Penc J., 1999: Innowacje i zmiany w firmie. Placet, Warszawa.
[5]Schumpeter J., 1960: Teoria rozwoju gospodarczego. PWN, Warszawa.

firmom trwanie i rozwój, jest szansą na zwiększenie zysków i jednym z najlepszych sposobów przeciwstawiania się konkurencji. Przeprowadzone przez Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji[6] badania dotyczące źródeł sukcesu przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku artykułów żywnościowych wykazały, że ponad 25% menedżerów przedsiębiorstw handlowych i aż 40% menedżerów przedsiębiorstw produkcyjno-handlowych wskazało właśnie na innowacje produktowe jako na znaczące źródło sukcesu, jakie odniosły ich firmy na rynku.

W artykule przedstawiono wyniki badań, przeprowadzonych w trzech przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego zlokalizowanych na terenie Polski północno-wschodniej. Przedsiębiorstwa te reprezentowały branżę mięsną, mleczarską i ogólnospożywczą. W pracy oznaczono je symbolami: A, B i C. Należą one do grupy małych i średnich przedsiębiorstw. Średnioroczne zatrudnienie wynosiło w przedsiębiorstwie A – 36 osób, B – 24 osoby, a w C – 58 osób. Badania empiryczne przeprowadzono w 2003 r. za pomocą opracowanego kwestionariusza ankiety. Przedmiotem badań były przyczyny inicjowania procesów innowacyjnych oraz liczba i zakres innowacji produktowych podjętych w ciągu ostatnich dwóch lat przez badane przedsiębiorstwa. Analizowano także opinie respondentów na temat czynników podnoszących i ograniczających sprawność działań innowacyjnych.

Przyczyny inicjowania procesów innowacyjnych

Przedsiębiorstwa, podejmujące działania zmierzające do opracowania i wdrożenia na rynek innowacyjnych produktów, realizują swoją politykę rozwojową i przyjęte w niej cele. Cele te są dość często utożsamiane z przyczynami inicjowania działań innowacyjnych. Wyniki badań przeprowadzonych przez GUS, dotyczące działalności innowacyjnej podejmowanej m.in. przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w latach 1998–2000 wskazują, że działalności tej przyświecały różne cele (rys. 1). Zostały one uznane przez przedsiębiorstwa za podstawowe i w praktyce są dość często realizowane łącznie. Dla porównania przedstawiono także cele, które zamierzały osiągnąć przedsiębiorstwa przemysłowe w krajach zachodnioeuropejskich uczestniczące w badaniach II rundy programu *Community Innovation Survey* (CIS-2)[7].

---

[6]Kłosiewicz U., Słomińska B., 1996: Innowacje asortymentowe źródłem sukcesu rynkowego przedsiębiorstw. Przemysł Spożywczy, 5.

[7]Międzynarodowy program badawczy mający na celu ocenę zakresu i charakteru działalności innowacyjnej przedsiębiorstw z różnych działów gospodarki obejmujący kraje UE i EFTA.

▨ cele przedsiębiorstw produkujących artykuły spożywcze i napoje (w Polsce) w latach 1998–2000

□ cele przedsiębiorstw sekcji Przetwórstwo przemysłowe uczestniczące w II Rundzie programu CIS w latach 1994–1996

Rysunek 1
Cele działalności innowacyjnej przedsiębiorstw
Źródło: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998–2000. 2002. GUS, Warszawa.

Z badań GUS wynika, że przedsiębiorstwa produkujące artykuły spożywcze i napoje wprowadzając innowacje dążyły przede wszystkim do poprawy jakości produktów. Często impulsem do uruchomienia działań innowacyjnych było także otwarcie nowych rynków lub chęć zwiększenia udziału na rynku, na którym już przedsiębiorstwa funkcjonowały. Cele te w opinii ponad 50% badanych jednostek okazały się najistotniejsze i w hierarchii ważności zostały najwyżej sklasyfikowane[8].

Polskie, kompleksowe badania dotyczące działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w przemyśle przeprowadzane przez GUS realizowane są także na podstawie tzw. zharmonizowanego kwestionariusza OECD/UE stosowanego w badaniach programu CIS.

[8]Dla porównania badane w latach 1994–1996 przez GUS przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego przyznały, że celem podejmowanych przez nie działań innowacyjnych było najczęściej zwiększenie lub utrzymanie udziału w rynku (82%) oraz poprawa jakości wyrobów (80%). Ponad połowa cele te uzupełniła jeszcze o tworzenie (poszukiwanie) nowych rynków (66%), zwiększenie asortymentu wyrobów (66%) oraz obniżanie kosztów produkcji (63%). Raport o stanie nauki i techniki w Polsce. 1998. GUS, Warszawa.

Zbliżone do przedsiębiorstw w Polsce cele przyświecały także zachodnioeuropejskim jednostkom przemysłowym. O ile odsetek przedsiębiorstw wskazujących na poszczególne cele różnił się (czasami nieznacznie), to w zasadzie hierarchia ich ważności była bardzo zbliżona. Okazuje się, co może budzić pewne zdziwienie, a co odnotowano zarówno w Polsce, jak i w krajach zachodnioeuropejskich, że przedsiębiorstwa nie przywiązywały zbyt dużej wagi do działań zmierzających do zastąpienia wycofywanych produktów.

Wyniki badań własnych (tab. 1) wskazują, że przedsiębiorstwa prowadziły działania mające na celu wdrażanie innowacji produktowych. Opinia badanych jednostek była w tym przypadku jednomyślna.

Tabela 1
Przyczyny uruchamiające proces rozwoju produktu

Przedsiębiorstwo / Przyczyny	A	B	C
Naśladownictwo produktów konkurentów	–	–	–
Lepsze wykorzystanie surowców	x*	x	x
Zastosowanie innych materiałów pomocniczych	x	x	–
Otwarcie się nowych rynków o odmiennych potrzebach	–	x	x
Nadążanie z produktami za konkurentami	x	x	x
Wyprzedzanie konkurentów w oferowaniu nowych wyrobów	–	x	x
Wykorzystanie nowej technologii, którą dysponuje firma	–	–	x
Lepsze wykorzystanie wyposażenia produkcyjnego	–	x	x
Uwzględnianie w produkcji nowych wymagań sanitarno-higienicznych	–	–	x
Uzyskanie wyższych cen i przychodów	–	x	x
Uzyskanie niższych kosztów własnych i wyższego przychodu	x	x	x
Uzyskanie większej ilości asortymentu	–	–	x

*x – przyczyny uruchamiające rozwój produktu
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Do głównych przyczyn uruchamiających proces rozwoju produktu zaliczyły: lepsze wykorzystanie dostępnych surowców, nadążanie z produktami za konkurentami oraz uzyskanie niższych kosztów własnych i wyższych przychodów. Według przedsiębiorstw B i C (w odróżnieniu od A) ważnym czynnikiem inicjującym proces innowacji produktowych było także: otwarcie nowych rynków zbytu, wyprzedzanie konkurentów w oferowaniu nowych produktów, lepsze wykorzystanie wyposażenia produkcyjnego, uzyskanie wyższych cen

i przychodów. Wyniki te są w znacznej mierze zbieżne z badaniami przeprowadzonymi przez Niedbalską i Wiszniewskiego[9]. Były to badania statystyczne oparte na próbie reprezentacyjnej obejmującej ok. 3 tys. przedsiębiorstw. Wskazują one, że przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego dążyły do wprowadzania innowacji, aby: zwiększyć lub utrzymać swój udział na rynku, tworzyć nowe wyroby przez poprawę jakości, poszerzać asortyment produkcji i rozwijać nowe rynki.

Pewną wątpliwość może budzić brak twierdzącej odpowiedzi przedsiębiorstwa A na temat wyprzedzania konkurentów w oferowaniu nowych produktów. Można przypuszczać, że ta wydawałoby się oczywista przyczyna uruchamiająca proces rozwoju nowego produktu jest ignorowana przez to przedsiębiorstwo. Może ona jednak wynikać z przyjętej przez przedsiębiorstwo defensywnej strategii naśladownictwa i braku oryginalnych nowych produktów, co jest dość powszechnym zjawiskiem wśród przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Poziom i zakres innowacji produktowych w badanych przedsiębiorstwach

Innowacyjność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w Polsce jest niska. W latach 1994–1996 udział przedsiębiorstw, które wprowadziły przynajmniej jedną innowację wynosił 39%, a w latach 1997–2000 zaledwie 27%[10]. Zdaniem Szczepaniak i Wigiera[11], spadek udziału takich przedsiębiorstw, przy jednoczesnym wzroście globalnych nakładów na działalność innowacyjną, świadczy o koncentracji działań innowacyjnych, co odpowiada obserwowanemu wyłanianiu się grup liderów w każdej z branż przemysłu spożywczego.

Badane przedsiębiorstwa nie były obojętne na zmiany rynku i starały się zaspokoić potrzeby konsumentów licznymi innowacjami produktowymi (dotyczy to w szczególności przedsiębiorstw A i C – tab. 2).

---

[9]Niedbalska G., Wiszniewski W., 1998: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996. Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa.

[10]Rocznik Statystyczny Przemysłu 1998–2001. GUS, Warszawa.

[11]Szczepaniak I., Wigier M., Aktywność innowacyjna małych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. www.ierigz.waw.pl

Tabela 2
Liczba innowacji produktowych w badanych przedsiębiorstwach

Innowacje produktowe \ Przedsiębiorstwo	A	B	C
Podjęte w ciągu ostatnich 2 lat, w tym:	20	5	16
• produkowane krócej niż 2 lata	5	4	12
• produkowane dłużej niż 2 lata	15	–	–
• przerwane przed wprowadzeniem na rynek	–	1	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedsiębiorstwo A podjęło 20 prób wyprodukowania nowych wyrobów, z czego produkcja 25% z nich trwa krócej niż dwa lata. Procesy innowacyjne realizowane w tym przedsiębiorstwie kończyły się pełną skutecznością – z żadnej innowacji nie zrezygnowano w trakcie jej opracowania. Przedsiębiorstwo B w ciągu ostatnich 2 lat podjęło się produkcji znacznie mniejszej liczby innowacji – 5, z czego 80% produktów wytwarzano krócej niż dwa lata. W jednym przypadku proces tworzenia nowego produktu został przerwany przed jego rynkową komercjalizacją.

Przedsiębiorstwo C podjęło 16 prób wyprodukowania nowych wyrobów, a 75% z nich produkowanych jest krócej niż 2 lata. Dość niepokojącym zjawiskiem jest jednak znaczny odsetek innowacji (aż 25%), z których zrezygnowano przed wprowadzeniem produktu na rynek. Sytuacja taka ma znaczący wpływ na koszty procesu. Większość z nich jest ponoszona zanim produkt zostanie wdrożony (np.: nakłady na badania i rozwój, koszty projektowania koncepcyjnego i konstrukcyjnego, budowy prototypów i ich testowania, badań marketingowych). Ponieważ produkty nie osiągnęły fazy wdrożenia, zatem nakłady te nie zwrócą się w postaci przychodów ze sprzedaży.

Stosunkowo duża liczba nowych wyrobów produkowanych w badanych przedsiębiorstwach krócej niż 2 lata może świadczyć o ich dość dużej aktywności innowacyjnej. Tym samym przedsiębiorstwa te zasługują na miano innowacyjnych, gdyż jedną z cech takiego przedsiębiorstwa jest duża liczba wprowadzanych na rynek innowacji. Zgodnie z metodologią Oslo[12], za przedsiębior-

[12]Oslo Manual – międzynarodowy podręcznik metodologiczny z zakresu badań statystycznych innowacji technologicznych, opracowany na zlecenie Grupy Ekspertów OECD ds. Wskaźników Naukowo-Technicznych. Zawarta w nim metodologia, zwana popularnie metodą Oslo, stanowi powszechnie przyjęty międzynarodowy standard w zakresie badań statystycznych innowacji technologicznych w przemyśle i w tzw. sektorze usług rynkowych. Definicje pojęć z zakresu statystyki, nauki i techniki. 1999. GUS, Warszawa.

stwo innowacyjne uważa się bowiem te, które w danym okresie (najczęściej trzyletnim) wprowadziło przynajmniej jedną innowację w postaci nowego lub ulepszonego produktu czy procesu. Innowacja ta powinna być nowością przynajmniej z punktu widzenia przedsiębiorstwa.

Z drugiej strony przewaga produktów „młodych" nad „starymi" (dotyczy to przedsiębiorstw B i C) może świadczyć o tym, że produkty oferowane przez te jednostki nie utrzymują się zbyt długo na rynku. Przyczyną braku zainteresowania może być niska trafność rynkowa nowych produktów wynikająca z braku zgodności cech oferowanych w tych produktach z oczekiwanymi przez nabywców. Przedsiębiorstwa przyznały ponadto, że cena nowego produktu była wyższa od produktu podstawowego, na którym był wzorowany nowy. Jak wynika z badań Grzybowskiej i Juchniewicz[13], ma to duży wpływ na brak lub ograniczone zainteresowanie konsumentów nowymi produktami i zmusza przedsiębiorstwa do wycofania produktu z rynku. Innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach branży spożywczej najczęściej dotyczą innowacji będących w różnym stopniu modyfikacjami dotychczas wytwarzanych produktów. Tezę tę potwierdzają m.in. badania Jokiela i Marciszewskiej[14]. W badanych przedsiębiorstwach zmodyfikowanymi produktami, które odniosły sukces na rynku były m.in.: w przedsiębiorstwie A – szynka firmowa, w przedsiębiorstwie B – deser z owocami, a w przedsiębiorstwie C – majonez łagodny (tab. 3). Szynka firmowa produkowana przez firmę A znacząco różniła się od produktu podstawowego. Dużym zmianom uległy wygląd ogólny, konsystencja, smak i zapach. Niewielkie różnice dotyczyły cech handlowych. Nie zmieniły się natomiast jego cena, zastosowanie i łatwość przygotowania.

W przedsiębiorstwie B deser z owocami różnił się od swojego pierwowzoru przede wszystkim łatwością przygotowania. Zmieniono także jego wygląd ogólny, cenę oraz zwiększono liczbę zastosowań (duże różnice w stosunku do produktu podstawowego). Najmniejsze różnice odnotowano w konsystencji i smaku produktu.

Majonez łagodny, należący do produktów przedsiębiorstwa C, w największym stopniu różnił się od produktu podstawowego smakiem. Zmieniono także inne jego cechy, dużym zmianom poddano wygląd ogólny, konsystencję oraz cechy handlowe. Najmniejsze różnice wystąpiły w łatwości przygotowania i w wielości zastosowań.

---

[13]Grzybowska B., Juchniewicz M., 2002: Skuteczność wprowadzania innowacji produktowych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. IV, zeszyt 6, Warszawa-Poznań-Bydgoszcz.

[14]Jokiel G., Marciszewska A., 2002: Innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach branży spożywczej Dolnego Śląska w przededniu integracji z UE. Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 963: 162–173.

Tabela 3
Różnice między produktem modyfikowanym a podstawowym

Przedsiębiorstwo	A	B	C
Cechy produktu	Szynka firmowa	Deser z owocami	Majonez łagodny
Wygląd ogólny	4*	4	4
Konsystencja	4	1	4
Smak	4	1	5
Zapach	4	2	3
Cechy handlowe	2	3	4
Łatwość przygotowania	–	5	1
Wielość zastosowań	–	4	2
Cena	–	4	3

* nasilenie różnicy między produktem modyfikowanym a podstawowym określono w skali pięciostopniowej: 1 – bardzo mała, 2 – mała, 3 – średnia, 4 – duża, 5 – bardzo duża.
Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Z przeprowadzonych badań wynika, iż wspólną cechą analizowanych produktów, która znacząco różnicuje je od produktów podstawowych, był wygląd ogólny. Pozostałe cechy wyrobów charakteryzował różny stopień podobieństwa do produktów, na których były wzorowane. Można stwierdzić, że innowacje te na ogół nie miały oryginalnych cech nowatorskich. Przyczyniały się do wzbogacania asortymentu oferowanego przez przedsiębiorstwa głównie przez modyfikowanie produktów już istniejących.

Czynniki determinujące sukces innowacji produktowych

Zdaniem Druckera[15], nie nowość innowacji jest najważniejsza, ani jej naukowa treść czy też pomysłowość, ale jej powodzenie na rynku. To powodzenie warunkuje wiele czynników, które mogą zarówno stymulować, jak i ograniczać skłonność przedsiębiorstw do podejmowania działań innowacyjnych.

[15]Drucker P., 1992: Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady. PWE, Warszawa.

Czynniki te mogą mieć różny charakter, a ich dość bogaty przegląd można znaleźć m.in. w pracach Brzezińskiego[16], Janasza i in.[17], Świadka[18], Haffera[19].

W badaniach własnych szerokie spektrum uwarunkowań działalności innowacyjnej zawężono do analizy czynników organizacyjno-personalnych. Opinie badanych przedsiębiorstw na temat ich wpływu na powodzenie innowacji produktowych przedstawiono w tabeli 4. Przedsiębiorstwa uznały jednomyślnie, że duży wpływ dotyczył następujących czynników:

- znajomości potrzeb i preferencji rynku,
- znajomości tendencji rozwoju produktu,
- zdolności utrzymania standardu jakości produkcji,
- właściwej organizacji procesu rozwoju produktu,
- dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Podobna zgodność w ocenach czynników w średnim stopniu wpływających na powodzenie innowacji produktowych związana była z zapewnieniem dopływu informacji o innowacjach do firm, z wysokim poziomem aspiracji kadry przedsiębiorstwa oraz z płaskimi strukturami organizacyjnymi.

Mały stopień oddziaływania wymienionych czynników na powodzenie innowacji produktowych nie był w zasadzie wskazywany. Jedynie przedsiębiorstwo A aż trzem czynnikom przypisało niewielkie oddziaływanie. Na uwagę zasługuje jego opinia na temat zgodności innowacji z planem strategii. Takie podejście może wskazywać na nie do końca właściwą politykę rozwojową prowadzoną przez to przedsiębiorstwo. Działania innowacyjne powinny być bowiem realizowane w sposób planowy i systematyczny oraz wynikać z ram rozwojowych nakreślonych w planach strategicznych. Z drugiej strony dość często spotykaną praktyką w rodzimych przedsiębiorstwach jest brak perspektywicznych planów rozwojowych. Można przypuszczać, że badane przedsiębiorstwo również takiego planu nie ma i stąd taka ocena wpływu tego czynnika na powodzenie innowacji produktowych.

---

[16]Brzeziński M. (red.), 2001: Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi. Difin, Warszawa.

[17]Janasz W., Janasz K., Prozorowicz M., Świadek A., Wiśniewska J., 2002: Determinanty innowacyjności przedsiębiorstw. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.

[18]Świadek A., 2002: Klasyfikacja ekonomicznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 329, Szczecin.

[19]Haffer M., 1998: Determinanty strategii nowego produktu polskich przedsiębiorstw przemysłowych, Wyd. UMK, Toruń.

Tabela 4
Czynniki organizacyjno-personalne mające wpływ na powodzenie innowacji produktowych

Wpływ	Mały			Średni			Duży		
Czynniki / Przedsiębiorstwo	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Zgodność innowacji z planem strategii	x				x	x			
Znajomość potrzeb i preferencji rynku							x	x	x
Znajomość tendencji rozwojowych produktu							x	x	x
Zapewnienie dopływu informacji o innowacjach do firm				x	x	x			
Zdolność utrzymania standardu jakości produkcji							x	x	x
Wysokie kwalifikacje kadry przedsiębiorstwa					x	x	x		
Wysoki poziom aspiracji kadry przedsiębiorstwa				x	x	x			
Zdolność kadry do podejmowania kalkulowanego ryzyka		x		x		x			
Starania kadry o podniesienie jakości produkcji						x	x	x	
Starania kadry o zmniejszenie kosztów wytwarzania					x		x		x
Dążenie kadry do poprawy wizerunku firmy na rynku					x		x		x
Właściwa organizacja procesu rozwoju produktu							x	x	x
Skupienie funkcji innowacyjnej w jednej komórce organizacyjnej			x	x	x				
Podległość komórki innowacyjnej naczelnemu kierownictwu	x		x		x				
Wystarczające środki finansowe na rozwój technologii produkcji						x	x	x	
Dobra kondycja finansowa przedsiębiorstwa							x	x	x
Skuteczne motywowanie twórców innowacji						x	x	x	
Płaskie struktury organizacyjne				x	x	x			

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedsiębiorstwa dostrzegają możliwości poprawy sprawności procesów innowacyjnych. Opinie respondentów na ten temat przedstawiono w tabeli 5. Respondenci uznali, że wszystkie wymienione czynniki w średnim i dużym stopniu wpływają na podnoszenie sprawności realizowanych procesów innowacyjnych. Przedsiębiorstwa A i B wskazały, że może się to głównie odbywać przez zwiększanie:

- trafności produktu,
- relacji efektów innowacji do poniesionych na nie nakładów,
- skuteczności działania komórek realizujących innowacje.

Przedsiębiorstwo C było najbardziej powściągliwe w swoich opiniach i żadnemu z czynników nie przypisało ani dużego, ani także małego wpływu – wszystkie zostały ocenione na średnim poziome.

Tabela 5
Czynniki podnoszące sprawność procesu innowacyjnego

Wpływ	Mały			Średni			Duży		
Przedsiębiorstwo / Czynniki	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Trafność produktu						x	x	x	
Skrócenie czasu procesu innowacyjnego				x	x	x			
Stosunek efektów z innowacji do nakładów na nie						x	x	x	
Kompetencje osób uczestniczących w decydowaniu o innowacjach					x	x	x		
Elastyczność struktury organizacyjnej przedsiębiorstw				x	x	x			
Skuteczność działania komórek realizujących innowacje						x	x	x	

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Mimo świadomości dużego wpływu innowacji na rozwój przedsiębiorstwa i jego pozycję konkurencyjną na rynku, praktyka wskazuje (o czym wspomniano wcześniej) raczej na niski poziom innowacyjności krajowych przedsiębiorstw. Wynika to w dużej mierze z istnienia wielu przeszkód utrudniających realizację projektów innowacyjnych. Przeszkody te mogą spowalniać realizację działań, prowadzić do ich zaniechania w trakcie realizacji lub wręcz uniemożliwiać ich rozpoczęcie. Poziom innowacyjności w badanych przedsiębiorstwach kształtuje się na dość dobrym poziomie w porównaniu do średniego

w kraju. Jednak one także borykają się z problemami w trakcie realizacji działań innowacyjnych. Ocenę wpływu czynników ograniczających sprawność procesu innowacyjnego w opinii respondentów przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6
Czynniki ograniczające sprawność procesu innowacyjnego

Wpływ	Mały			Średni			Duży		
Przedsiębiorstwo / Ograniczenia	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Słaba współpraca z placówkami badawczymi	x	x				x			
Brak odpowiednich informacji technicznych					x	x	x		
Brak odpowiednich informacji rynkowych						x	x	x	
Niepełne umiejętności osób uczestniczących w rozwoju produktu					x	x	x		
Brak postaw proinnowacyjnych kadry				x	x	x			
Nieskuteczne motywowanie uczestników procesu innowacyjnego	x				x	x			
Wadliwa organizacja procesu innowacyjnego						x	x	x	
Niewystarczające wyposażenie techniczne				x	x	x			
Nieodpowiedni surowiec	x				x				x
Trudności w pozyskaniu nowej kadry	x	x	x						
Nieracjonalna dystrybucja produktów	x				x	x			
Niewystarczająca promocja produktów	x				x				x
Nieprzemyślana strategia cenowa							x	x	x
Niewystarczające zasilenie finansowe	x				x	x			

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Nieprzemyślana strategia cenowa okazała się być jedynym czynnikiem, któremu wszystkie badane przedsiębiorstwa przypisały duży wpływ ograniczający sprawność podejmowanych działań innowacyjnych. Przedsiębiorstwa A i C dodały jeszcze brak odpowiednich informacji rynkowych oraz wadliwą organizację procesu innowacyjnego. Przedsiębiorstwo A uzupełniło te czynniki o brak odpowiednich informacji technicznych oraz niepełne umiejętności osób uczestniczących w rozwoju produktu, a przedsiębiorstwo C o nieodpowiedni surowiec i niewystarczającą promocję produktów.

Zdecydowana większość respondentów (głównie z przedsiębiorstwa B i C) wskazała jednak na średni wpływ oddziaływania analizowanych czynników na powodzenie działań innowacyjnych. Przedsiębiorstwo A z kolei udzieliło największej liczby odpowiedzi wskazujących na niski (mały) stopień oddziaływania. Ponieważ jednostki oceniały wpływ czynników z własnego punktu widzenia, należy przypuszczać, że przedsiębiorstwo to w tym okresie nie miało większych problemów z zasobami, cechami i działaniami, których przedmiotem były analizowane czynniki, stąd być może tak niska ocena ich ograniczającego wpływu.

Z badań GUS[20] wynika, że główne przeszkody utrudniające działalność innowacyjną przedsiębiorstw w przemyśle w Polsce związane są z czynnikami ekonomicznymi. Wśród nich dominują zbyt wysokie koszty innowacji (41,6%), a w dalszej kolejności zbyt wysokie oprocentowanie kredytów (39,4%), brak właściwego źródła funduszy na finansowanie działalności innowacyjnej (35,4%) oraz zbyt wysokie przewidywane ryzyko ekonomiczne (25,1%).

Podsumowanie

Przyczyn inicjujących działania innowacyjne jest bardzo wiele i mają one różne podłoże, zaczynając od wskaźników ekonomicznych i efektywności, poprzez wyposażenie techniczne i technologiczne, kończąc na konkurencji i rynku. Wszystkim badanym jednostkom zależało na lepszym wykorzystaniu dostępnych surowców, nadążaniu z produktami za konkurentami oraz uzyskaniu niższych kosztów własnych i wyższych przychodów. Stosunkowo duża liczba nowych wyrobów wprowadzanych przez badane przedsiębiorstwa może świadczyć o dość dużej aktywności innowacyjnej.

Spośród czynników o charakterze organizacyjno-personalnym w dużym stopniu wpływających na powodzenie innowacji produktowych wszystkie

[20]Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998–2000. 2002. GUS, Warszawa.

przedsiębiorstwa wybrały znajomość potrzeb i preferencji rynku, znajomość tendencji rozwoju produktu, zdolność utrzymania standardu jakości produkcji, właściwą organizację procesu rozwoju produktu oraz dobrą kondycję finansową przedsiębiorstwa. Do głównych czynników w dużym stopniu ograniczających sprawność działań innowacyjnych przedsiębiorstwa zaliczyły nieprzemyślaną strategię cenową, brak odpowiednich informacji rynkowych oraz wadliwą organizację procesu innowacyjnego.

Literatura

BRZEZIŃSKI M. (red.), 2001: Zarządzanie innowacjami technicznymi i organizacyjnymi. Difin, Warszawa.

DRUCKER P., 1992: Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady. PWE, Warszawa.

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998–2000. 2002. GUS, Warszawa.

GRUDZEWSKI W., HEJDUK I., 1997: Akademicka przedsiębiorczość źródłem rozwoju nowoczesnej techniki i technologii. Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa, 9, 10.

GRZYBOWSKA B., JUCHNIEWICZ M., 2002: Skuteczność wprowadzania innowacji produktowych w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, t. IV, zeszyt 6, Warszawa-Poznań-Bydgoszcz.

HAFFER M., 1998: Determinanty strategii nowego produktu polskich przedsiębiorstw przemysłowych, Wyd. UMK, Toruń.

JANASZ W., JANASZ K., PROZOROWICZ M., ŚWIADEK A., WIŚNIEWSKA J., 2002: Determinanty innowacyjności przedsiębiorstw. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin,

JOKIEL G., MARCISZEWSKA A., 2002: Innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach branży spożywczej Dolnego Śląska w przededniu integracji z UE. Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 963: 162–173.

KŁOSIEWICZ U., SŁOMIŃSKA B., 1996: Innowacje asortymentowe źródłem sukcesu rynkowego przedsiębiorstw. Przemysł Spożywczy, 5.

NIEDBALSKA G., WISZNIEWSKI W., 1998: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1994–1996. Studia i Analizy Statystyczne, GUS, Warszawa.

PENC J., 1999: Innowacje i zmiany w firmie. Placet, Warszawa.

POMYKALSKI A., 2001: Zarządzanie innowacjami. PWN, Warszawa-Łódź.

Raport o stanie nauki i techniki w Polsce. 1998. GUS, Warszawa.

Rocznik Statystyczny Przemysłu 1998–2001. GUS, Warszawa.

SCHUMPETER J., 1960: Teoria rozwoju gospodarczego. PWN, Warszawa.

SOSNOWSKA A., ŁOBEJKO S., KŁOPOTEK A., 2000: Zarządzanie firmą innowacyjną. Difin, Warszawa.

SZCZEPANIAK I., WIGIER M., Aktywność innowacyjna małych przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. www.ierigz.waw.pl

ŚWIADEK A., 2002: Klasyfikacja ekonomicznych uwarunkowań innowacyjności przedsiębiorstw. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 329, Szczecin.

Product Innovations and their Conditioning in Food Industry Enterprises

Abstract

The research was carried out in food industry enterprises from meat, creamery and the aggregate food sectors. Reasons of innovative processes initiation, number and range of product innovations undertaken by analyzed companies are presented in the paper. There are also presented respondents' opinions upon factors which could raise or restrict the proficiency of innovative activities.

Stanisław Stępka
Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Problematyka społeczno-gospodarcza w działalności Stanisława Mikołajczyka

Działalność Stanisława Mikołajczyka byłaby niepełna bez ukazania jego pracy na niwie społeczno-gospodarczej. Gdy w 1946 roku Mikołajczyk odwiedził Krotoszyn, powiedział do witających go Wielkopolan: „Tu dorastały w umyśle moim te myśli i te przekonania, które kształtowały mą późniejszą ideologię polityczną". A trzeba pamiętać, że rodziły się one i rozwijały pod wpływem bogatych tradycji pracy organicznej, przywiązania do narodu i ojczyzny. Opierając się na tych wartościach, młody Mikołajczyk pragnął działać, służąc Polsce i społeczeństwu. Swój życiowy program zaczął realizować jako ochotnik w Powstaniu Wielkopolskim i w wojnie polsko-bolszewickiej. W Polsce niepodległej poświęcił się działalności organizacyjnej na wsi i w ruchu ludowym. Szkołą aktywności społecznej były dla Mikołajczyka organizacje młodzieżowe, kółka rolnicze, spółdzielczość oraz Polskie Stronnictwo Ludowe „Piast" i Stronnictwo Ludowe.

Wielkopolskie Towarzystwo Kółek Rolniczych

Pracę społeczną Mikołajczyk rozpoczął od działalności w najbliższym otoczeniu. W 1921 roku, mając zaledwie dwadzieścia lat, wstąpił do Kółka Rolniczego w Dobrzycy w ówczesnym powiecie krotoszyńskim. To, że Mikołajczyk na drodze swej społecznej aktywności pierwsze kroki skierował do tej organizacji, nie było dziełem przypadku. Należy pamiętać o tym, iż w okresie rozbiorów kółka rolnicze zapisały chlubną kartę w codziennej pracy chłopów wielkopolskich. Przyczyniły się do rozwoju rolnictwa, kultury rolnej i obrony bytu narodowego. Dla Mikołajczyka praca w kółkach rolniczych to nie tylko krok ku scenie politycznej, ale też ważna funkcja społeczna. Zaczynał swą działalność od najniższego szczebla, ale najbliższego mieszkańcom wsi, na którym decydowano o wielu sprawach ich dnia codziennego. Mimo młodego wieku wnet dał się poznać jako aktywny i wyróżniający się działacz. Szybko awansował. W 1928 roku został członkiem Rady Głównej Wielkopolskiego Towa-

rzystwa Kółek Rolniczych (RG WTKR). Należy pamiętać, iż gremium to składało się z tradycyjnych autorytetów w sprawach rolniczych (ziemianie, księża i inni). Musiał więc pod wieloma względami im dorównywać, skoro Walne Zgromadzenie uhonorowało go tym stanowiskiem. Nie był to awans chwilowy. W następnych latach Mikołajczyk pozostał członkiem Rady Głównej, aż do wyboru na stanowisko prezesa. Wchodził także w skład różnych komisji. W latach 1932–1933 był członkiem Komisji Rewizyjnej i wiceprzewodniczącym Komisji Osadniczej oraz członkiem Komisji Oświatowej, a w latach 1934–1935 ponownie pracował w Komisji Rewizyjnej. Piastował również mandat radcy w Wielkopolskiej Izbie Rolniczej (WIR). Wchodził w skład poznańskiego samorządowego sejmiku wojewódzkiego, gdzie przewodniczył Wydziałowi Rolnictwa. Na Walnym Zgromadzeniu WTKR w dniu 25 czerwca 1936 roku S. Mikołajczyk otrzymał godność prezesa. Wybór na to stanowisko otworzył mu szerokie pole dla dalszej pracy społecznej[1].

Jako prezes WTKR był jednym z założycieli spółki elektryfikacyjnej. 15 października 1938 roku powołano Towarzystwo Elektryfikacyjne Okręgu Poznańskiego S.A. Członkami spółki były osoby prawne, a więc różnego rodzaju instytucje, a przede wszystkim związki samorządu terytorialnego. Mikołajczyk znalazł się w zarządzie spółki i został wybrany przewodniczącym Sekcji Wiejskiej Komitetu Elektryfikacyjnego. Spółka zgromadziła poważny, jak na owe czasy, kapitał zakładowy w wysokości 1,5 miliona złotych. Rozpoczęto również prace organizacyjne i budowlane. Przystąpiono do wznoszenia elektrowni w Poznaniu, położonej w pobliżu Warty. Prace przy jej realizacji postępowały w szybkim tempie. W poszczególnych miastach i wsiach rozpoczęto również budowę sieci elektrycznej, jednak wybuch II wojny światowej nie pozwolił dokończyć rozpoczętych inwestycji. Kontynuowali je Niemcy, a ostatecznie ich realizację zakończono po wojnie.

Mikołajczyk jako przedstawiciel wielkopolskiego rolnictwa w swojej działalności zajmował się zagadnieniami, którymi żyła ówczesna wieś. Przywiązywał dużą wagę do roli, jaką dobrowolne organizacje rolników odgrywały w życiu gospodarczym. Uważał, iż samoorganizowanie się chłopów jest podstawą sprawnie funkcjonującego rolnictwa[2]. Służy bowiem zarówno przezwyciężaniu sił przyrody, jak i wszelkich przeciwieństw natury społecznej i politycznej. W związku z potrzebami polskiego rolnictwa i mieszkańców wsi była niezbędna – jego zdaniem – odpowiednia polityka państwa. Jednak nawet najlepsza prorolnicza działalność nie mogłaby odnieść pozytywnego skutku bez

[1]Stanisław Mikołajczyk w Stronnictwie i w Parlamencie (1945–1947). Przygotował do druku i biografią S. Mikołajczyka poprzedził S. Stępka, Szreniawa 1992, s. 9–10.
[2]„Poradnik Gospodarski" nr 46 z 15 XI 1936 r., s. 816, 817.

świadomego i bezinteresownego zaangażowania w pracy społecznej samych chłopów. Powinni oni bowiem wspierać wysiłki państwa, zarówno dla odciążenia jego instytucji, jak i celem zabezpieczenia rolnictwa przed nadmierną ingerencją urzędników.

Kółka rolnicze, jako dobrowolne organizacje, umożliwiały samorządowi rolniczemu odpowiednie oparcie w terenie. Same poprzez współpracę z izbami rolniczymi pracowały nad podnoszeniem kultury, obroną zawodowych interesów rolników i wpływały na politykę gospodarczą państwa. Dobrowolna organizacja rolników, mimo kilkudziesięcioletniej ewolucji, zachowała najważniejsze swoje cechy i zadania. „Podstawowe właściwości – zdaniem Mikołajczyka – dobrowolnej organizacji, jakimi są niezależność i odwaga we wskazywaniu na te lub inne ujemne objawy – przesądzają w sensie dodatnim o wartości pracy i znaczeniu dobrowolnej organizacji, jako czynnika powołanego do obrony interesów zawodowych. Jedynie kontrola opinii społecznej ustrzec może naród i państwo przed błędami, których konsekwencje mogą być ciężkie"[3].

Przy każdej sposobności podkreślał, że kółka rolnicze potrafiły zachować samodzielność i apolityczność. W przyszłości każdy członek tej organizacji powinien mieć własne poglądy w sprawach politycznych, państwowych i ustrojowych. Z kolei w kwestiach gospodarczych, oświatowych i społecznych wszyscy członkowie organizacji gospodarczej, niezależnie od orientacji politycznej, powinni współpracować dla dobra wsi i rolnictwa. Zdecydowanie opowiadał się za powszechnością kółek rolniczych. Zasada ta miała opierać się na dobrowolnym i świadomym dążeniu chłopów do podejmowania wspólnego wysiłku na rzecz rolnictwa i społeczności lokalnej. Administracji państwowej stawiał zarzut, iż dąży do mechanicznego forsowania pewnych rozwiązań, w tym także w sprawie przynależności do organizacji rolników. Przestrzegał przed dążeniem do przyspieszania procesu umasowienia kółek rolniczych. W pierwszej kolejności wszelkie idee docierają do jednostek światłych i otwartych na zmiany. Dopiero za ich pośrednictwem, poprzez przykłady i osiągane wyniki, na wsi upowszechnia się zdobycze wiedzy i kultury rolnej[4].

Spółdzielczość wiejska

Ważne miejsce w rozwoju rolnictwa Mikołajczyk rezerwował dla spółdzielczości wiejskiej. Zastanawiał się nad przyczynami załamania się ruchu spółdzielczego w latach trzydziestych. Genezę tego zjawiska widział w kryzy-

[3]Ibidem, s. 817.
[4]„Poradnik Gospodarski" nr 26 z 27 VI 1937 r., s. 419; nr 7 z 12 II 1939 r., s. 108; nr 9 z 26 II 1939 r., s. 140.

sie ekonomicznym. Zapewniał, że WTKR będzie wspierać wszelkie działania zmierzające do odbudowy i umocnienia spółdzielczości na wsi. Uważał, że interes rolnictwa wiąże się bezpośrednio ze spółdzielczością. „Gdzie więc, jak nie na terenie powiatowych towarzystw kółek rolniczych – pisał w »Poradniku Gospodarskim« – należy regulować inicjatywę zakładania nowych spółdzielni, wytyczać rejony działania celem uniknięcia konkurencji, łączyć możliwości i doświadczenia nad odbudową starych i rozbudową nowych spółdzielni"[5]. Spółdzielczość wiejska w rozumieniu Mikołajczyka miała wspierać rolnictwo. Bronić go przed niezdrową konkurencją oraz wpływać na opłacalność produkcji. Spółdzielczość miała być kluczem do uzyskania przez rolnictwo wpływów na rozwój handlu i przemysłu. W swoich wystąpieniach zdecydowanie wykluczał pojmowanie spółdzielczości jako zaczynu „(...) przyszłego kolektywnego ustroju państwowego w życiu gospodarczym".

Ze strony władz państwowych i samorządu lokalnego Mikołajczyk oczekiwał większego wsparcia dla spółdzielczości. W tym celu określił jej potrzeby, których spełnienie powinno zagwarantować odpowiedni rozwój. W 1938 roku ich katalog przedstawił w następujący sposób:

„1. Należy dążyć do jak największego rozszerzenia kompetencji urzędów rozjemczych w dziedzinie oddłużenia spółdzielni.
2. Zwolnić gwarantów od współodpowiedzialności za spółdzielnie.
3. Należy dążyć do jak najszybszego zakończenia akcji oddłużeniowej i porządkowej na terenie spółdzielczym.
4. Zwiększyć sumy przeznaczone na załatwienie tego zagadnienia.
5. Przeznaczyć pewne sumy na kapitał obrotowy tutejszej spółdzielczości.
6. Należy dążyć do zmiany ustawodawstwa w kierunku obowiązku przyjmowania na członków spółdzielni rolników dostawców"[6].

Sytuacja w rolnictwie

W swojej działalności społeczno-politycznej odnosił się krytycznie do polityki gospodarczej obozu rządzącego, przy czym nie ograniczał się do zarzutów czysto ekonomicznych, choć i takich nie szczędził kolejnym ministrom odpowiedzialnym za rolnictwo. Domagał się ograniczenia wpływu karteli na życie gospodarcze. Tolerowanie przez rząd wysokich cen kartelowych – jego zdaniem – przyczyniło się do pogłębienia istniejącego kryzysu gospodarczego.

---

[5] „Poradnik Gospodarski" nr 47 z 22 XI 1936 r., s. 832; nr 22 z 29 V 1938 r., s. 380; nr 27 z 2 VII 1939 r., s. 455.

[6] „Poradnik Gospodarski" nr 22 z 29 V 1938 r., s. 382.

Domagał się obniżenia, przynajmniej o połowę, cen na podstawowe artykuły przemysłowe oraz zniesienia karteli. W wystąpieniu sejmowym z 8 lutego 1933 roku oskarżył resort rolnictwa o to, że kiedy ceny artykułów rolnych spadły prawie o 60%, dopuścił do obniżenia cen na buraki, zamiast szukać innych źródeł pokrycia dochodu kartelu cukrowniczego. W imieniu swoich wyborców żądał obniżenia, przynajmniej o połowę, cen na podstawowe artykuły przemysłowe oraz zniesienia karteli. Obok problemu karteli oraz niekorzystnych relacji cen, dużo miejsca poświęcił obciążeniom podatkowym wsi[7]. Wyjaśniał w Sejmie, w imieniu swoich wyborców, iż chłopi nie uchylają się od obowiązków na rzecz państwa. Zdają sobie bowiem sprawę, że ponoszą współodpowiedzialność za państwo, a trudna sytuacja kraju położy się cieniem na losach wsi. Stanowczo domagał się, aby rząd stworzył warunki dla realizacji chłopskich zobowiązań[8]. Przeciwstawiał się natomiast wszelkim próbom obciążania wsi nowymi podatkami.

W drugiej połowie lat trzydziestych, mimo stopniowej poprawy sytuacji ekonomicznej, w dalszym ciągu poważnym ciężarem dla gospodarstw, a szczególnie osadniczych, było zadłużenie. Chcąc przyjść rolnictwu z pomocą, zwołano na 21 maja 1939 roku do Poznania sejmik oddłużeniowy, w którym uczestniczyły Wielkopolskie i Pomorskie Towarzystwa Kółek Rolniczych. Nieprzypadkowo roli gospodarza podjęło się WTKR. Prezes Mikołajczyk już od dłuższego czasu alarmował, że akcja oddłużenia rolnictwa nie przynosi spodziewanych rezultatów. Przyczyn niepowodzeń tego zjawiska szukał w samym charakterze całej operacji, która miała charakter działań doraźnych. Cały proces miał bowiem likwidować skutki zadłużenia, a więc zapobiegać egzekucji zadłużonych gospodarstw. Jednak w momencie gdy upływał termin ochronny, cała akcja traciła na wartości. Proponował, aby oddłużenie wspierać działaniami na rzecz podniesienia opłacalności produkcji rolnej[9].

Oprócz działań na rzecz oddłużenia polskiego rolnictwa Mikołajczyk zwracał uwagę władzom państwowym, iż wieś potrzebuje kredytów. Uważał, że potrzebne są kredyty długoterminowe zarówno na inwestycje w gospodarstwach, jak i na spłaty rodzinne i zaliczkowe. Bez tych ostatnich trudno byłoby – jego zdaniem – zachować „(...) zdrowe tradycje niedzielenia gospodarstw włościańskich".

Odrębne miejsce w działalności Stanisława Mikołajczyka zajmuje Wielkopolska. Rolnictwo na tym terenie uważał za wzór dla innych regionów kraju.

---

[7]A. Paczkowski, Stanisław Mikołajczyk czyli klęska realisty, Warszawa 1991, s. 25; S. Stępka, Stanisław Mikołajczyk, Warszawa 2001, s. 98.

[8]Sprawozdanie stenograficzne z 10. posiedzenia Sejmu RP, 6 lutego 1931 r., łamy 104–112.

[9]„Poradnik Gospodarski" nr 26 z 27 VI 1937 r., s. 422.

Jednocześnie domagał się dla niego pewnych koncesji. Uważał, iż wielkopolskie rolnictwo w skali kraju powinno pełnić funkcję głównego producenta na rynki zagraniczne. Ponadto, ze względu na wysoką kulturę rolną powinno zaopatrywać rolnictwo polskie w wysoko kwalifikowany materiał siewny. Wskazywał także na specyficzne – dla tego regionu – przyczyny głębokiego kryzysu w rolnictwie. Zaliczył do nich m.in. nałożenie się w tym regionie działań kryzysowych z niepomyślnymi zjawiskami atmosferycznymi[10]. Wskazywał na wzrastającą falę reemigracji francuskiej oraz zbyt rygorystyczną politykę państwa na tym terenie. Jego zdaniem, z Wielkopolski odprowadzano zbyt dużo kapitału do innych części kraju, a wysokie świadczenia powodowały, iż region „(...) nie może odnotować poprawy"[11].

Po zakończeniu II wojny światowej, w nowej zmieniającej się sytuacji, problem rolnictwa i trudności wynikających z ogromnych zniszczeń był nadal aktualny. Mikołajczyk jako wicepremier i minister rolnictwa i reform rolnych Tymczasowego Rządu Jedności Narodowej (TRJN) poświęcał temu zagadnieniu dużo uwagi. W referacie wygłoszonym podczas 9. sesji Krajowej Rady Narodowej (KRN) wskazał na trudności, jakie wystąpiły w gospodarstwach rolnych. Przyczyn tego zjawiska upatrywał w spadku pogłowia, kłopotach transportowych i wprowadzeniu obowiązkowych dostaw. Przestrzegał przed możliwością odrodzenia zagrożenia niemieckiego. Uważał, że należy pozbawić Niemcy podstaw ekonomicznych, aby nie dopuścić w przyszłości do odbudowy ich potęgi militarnej. Ważnym etapem do realizacji tego celu miało być odpowiednie zagospodarowanie ziem zachodnich. W dalszej części wystąpienia wskazał na trudności gospodarcze państwowych majątków ziemskich. Obok przyczyn ekonomicznych, zauważył inne niekorzystne zjawiska, które nie wystąpiły, mimo wielu trudności, w gospodarstwach chłopskich. Należały do nich: kłopoty z odtworzeniem majątku, powszechny brak poczucia własności oraz rozrzutność i niegospodarność powierzonym mieniem. Podczas posiedzenia KRN 3 stycznia 1946 roku Mikołajczyk jeszcze raz powrócił do problemu własności w rolnictwie, który, jak widać, uznał za istny problem i źródło trudności. Jego zdaniem, „(...) stosunek do tego obszaru jest jak do pańskiego. Stąd też szanowanie tego, co na tym ośrodku się znajduje, jest daleko mniejsze, aniżeli wtedy, kiedy chodzi o własne gospodarstwo chłopskie"[12].

---

[10]S. Kowal, Wielkopolska działalność Stanisława Mikołajczyka w latach 1919–1939, „Kronika Wielkopolski" 1990, nr 2, s. 11; „Poradnik Gospodarski" nr 26 z 26 VI 1937 r., s. 422; nr 7 z 13 II 1938 r., s. 104.

[11]„Poradnik Gospodarski" nr 26 z 26 VI 1938 r., s. 469.

[12]Sprawozdanie stenograficzne z 3. posiedzenia KRN 29, 30 i 31 grudnia 1945 r. oraz 2 i 3 stycznia 1946 r., łamy 377–378; 381–382.

Reforma rolna

Realizowana w okresie międzywojennym reforma rolna – zdaniem Mikołajczyka – powinna przede wszystkim objąć parcelacją majątki prowadzone nieekonomicznie. Jako zwolennik przebudowy ustroju rolnego pisał na ten temat: „Zagadnienie reformy rolnej nie jest i nie może być traktowane jako czynnik agitacyjny dla przyciągnięcia członków. Dla Stronnictwa Ludowego nie to jest rzeczą najważniejszą, czy Wojciech lub Bartłomiej, zapisani członkowie SL, dostaną kawałek gruntu przy parcelacji, lecz to, ile ziemi w ogóle przejdzie w ręce tych, którzy nie pracują i czy okaże się to dla państwa i narodu korzystne"[13]. Widział konieczność tworzenia w Polsce samowystarczalnych gospodarstw nie tylko ze względu na ekonomiczne interesy rolnictwa, ale przede wszystkim ze względu na bezpieczeństwo państwa. Optymalnym celem reformy rolnej powinno być tworzenie gospodarstw, które dawałyby warunki rozwoju. Obawiał się, że jeżeli państwo dopuści w trakcie reformy rolnej do zbyt dużego rozdrobnienia rolnictwa, to spowoduje radykalizację nastrojów na wsi. Rolnicy staną się podatni na propagandę komunistyczną. Pisał w tej sprawie na łamach krakowskiego „Piasta": „Wypowiadam się przeciw dalszemu proletaryzowaniu wsi, gdyż musi to prowadzić do jej socjalizacji. Jestem zwolennikiem jak najwyższego wykształcenia i najlepszego przygotowania chłopa polskiego pracującego na zdrowym warsztacie rolnym, powstałym z przebudowy ustroju"[14].

Mikołajczyk występując w sprawie reformy rolnej miał na uwadze nie tylko ekonomiczne aspekty tego procesu, grożące stworzeniem zbyt dużej liczby drobnych gospodarstw, niezdolnych do towarowej produkcji, lecz również konsekwencje społeczne tego zjawiska. Wskazywał na nieunikniony proces pogłębiania się proletaryzacji wsi i radykalizacji jej postaw politycznych. Zwracał uwagę na znaczny stopień partycypacji w parcelacji rządowej robotników folwarcznych, niewielki natomiast samych chłopów, dla których znacznie korzystniejsze były warunki parcelacji prywatnej. Niepokojem napawały go także koncepcje rządowe zmierzające do uczynienia z ziem zachodnich głównej bazy dla osadnictwa rolnego, mającego rozładować lub przynajmniej złagodzić istniejące przeludnienie wsi w Polsce południowo-wschodniej. Swymi obawami w tej kwestii podzielił się Mikołajczyk z czytelnikami „Przeglądu Gospodarskiego". Pisał na jego łamach na ten temat: „Nadzieję przygotowanych na ojcowskim gospodarstwie i w szkołach rolniczych synów włościańskich na uzy-

[13] „Zielony Sztandar" nr 23 z 31 V 1936 r., s. 3.
[14] „Piast" nr 21 z 22 V 1938 r., s. 2.

skanie warsztatu pracy w związku ze wzmożonym wykonywaniem reformy rolnej zabija wieść, że dużą część tych osad otrzymają osadnicy z innych części kraju". Szczególnie gorzko odbierał argumentację usprawiedliwiającą podejmowane działania rzekomą podatnością Wielkopolan na procesy germanizacyjne. Takie stanowisko uważał Mikołajczyk za niesprawiedliwe dla ludzi, którzy przetrwali pruską niewolę i wnieśli swój wkład w odbudowę państwa[15].

Na temat reformy Mikołajczyk wypowiadał się także na forum parlamentu. Oskarżył sanację o zahamowanie przebudowy rolnictwa. W sytuacji gdy wieś była przeludniona, a w miastach występowało bezrobocie, reforma mogłaby – jego zdaniem – złagodzić skutki tych zjawisk. W swoich postulatach uwzględniał także potrzeby osadników. Wskazywał na zbyt duże obciążenie tych gospodarstw. W osadnictwie rentowym nowy właściciel musiał zapłacić pełną cenę i regulować na bieżąco rentę, natomiast od właścicieli gospodarstw powstałych w wyniku osadnictwa likwidacyjnego urzędnicy często ściągali zaległości po byłych właścicielach niemieckich. Dotyczyło to szczególnie tych przypadków, gdy osadnik chciał sprzedać swoje gospodarstwo. Mikołajczyk wzywał rząd i resort rolnictwa do udzielenia pomocy osadnikom. W tej kwestii zgłosił w imieniu swoim i Klubu Posłów Chłopskich trzy wnioski. Dotyczyły one: obniżenia waloryzacji rent w gospodarstwach rentowych, przewłaszczenia osad sprzedanych przez były Urząd Osadniczy i przesunięcia przez Państwowy Bank Rolny terminu płatności rent amortyzacyjnych, pożyczek udzielanych parcelantom, tak aby ich spłata rozpoczęła się dopiero od 1934 roku[16].

Mikołajczyk jako prezes WTKR deklarował wsparcie tej organizacji dla osadników. Pisał w tej kwestii w „Poradniku Gospodarskim": „WTKR przez swą Sekcję Osadniczą i Gospodarstwa Przodownicze będzie jak najżywiej współpracować z osadnikami, dążąc nie tylko do utrwalenia ich stanu posiadania przez odpowiednie ustawodawstwo, dostosowujące wysokość świadczeń do możliwości płatniczej osadnika, ale w nie mniejszym stopniu czuwać będzie nad podniesieniem sprawności produkcyjnej gospodarstw osadniczych. Za dużo państwo polskie włożyło w przebudowę ustroju rolnego, by nie było naszym obowiązkiem jak najszybsze oprocentowanie kapitału tam włożonego, przez wciąganie i podnoszenie gospodarstw osadniczych, jak i osadnika samego do coraz wyższego poziomu w jak najrychlejszym terminie"[17]. Dobrze zaplano-

---

[15] „Poradnik Gospodarski" nr 1 z 1 I 1937 r., s. 4; nr 26 z 27 VI 1937 r., s. 423; B. Okoniewska, Początki działalności politycznej Stanisława Mikołajczyka na tle charakterystyki wielkopolskich środowisk rolniczych, „Kronika Wielkopolski" 1990, nr 4, s. 59.

[16] Sprawozdanie stenograficzne z 10. posiedzenia Sejmu RP, 6 lutego 1931 r., łamy 107–109; z 16. posiedzenia Sejmu RP, 25 lutego 1931 r., łam 57; z 23. posiedzenia Sejmu RP, 16 i 17 marca 1931 r., łamy 122–123; ze 114. posiedzenia Sejmu RP, 9 lutego 1934 r., łam 28.

[17] „Poradnik Gospodarski" nr 47 z 22 XI 1936 r., s. 833–834.

wana i sprawnie przeprowadzona reforma rolna miała – w jego przekonaniu – przyczynić się do obniżenia bezrobocia na wsi. Młodzież, dla której zabrakło ziemi, powinna przechodzić do pracy w usługach, działających na rzecz mieszkańców wsi. O tym aspekcie reformy rolnej pisał Mikołajczyk w jednym z artykułów opublikowanych w 1938 roku: „Zatrudnienie nadmiaru bezrobotnych rąk na wsi musi następować przez reformę rolną, która powinna polegać na tworzeniu zdrowych, produktywnych gospodarstw chłopskich. Równocześnie zaś usuwanie bezrobocia na wsi musi następować przez przechodzenie młodego pokolenia rolniczego do handlu, rzemiosła, kupiectwa i spółdzielczości, gdyż wysiłki te muszą być wszechstronne i muszą budować całokształt polskiego życia gospodarczego"[18].

Warunki, w jakich po II wojnie światowej przyszło działać Mikołajczykowi, nie sprzyjały wprowadzeniu przez Polskie Stronnictwo Ludowe (PSL) reform. Stronnictwo krytykowało realizowaną przez komunistów reformę rolną. W tej sprawie Mikołajczyk uważał, że „(...) dokonana przez państwo parcelacja obszarów dworskich jest formą uspołecznienia rolnictwa i początkiem dalszych reform rolnych". Według jego założeń reforma rolna to nie tylko wywłaszczenie, podział i nadanie nieruchomości rolnej, lecz także zabudowanie i zagospodarowanie osad, a więc kontynuacja reform rolnych zapowiedzianych w Manifeście Polskiego Komitetu Wyzwolenia Narodowego (PKWN) i dekrecie o reformie rolnej. W opinii Mikołajczyka, w wyniku reformy rolnej podzielono ziemię na zbyt małe parcele, co nie poprawiło istniejącej struktury gospodarstw. PSL opowiadało się za kontynuacją reformy, według której podstawą ustroju rolnego miało być jednorodzinne i samodzielne gospodarstwo chłopskie o obszarze od 5 do 20 ha, będące własnością i stanowiące podstawę życia rodziny na nim pracującej[19].

Zdaniem Mikołajczyka, dla sił skupionych wokół PKWN reforma rolna była akcją mającą dwa zasadnicze cele: propagandowy – miała być symbolem demokratycznego charakteru nowej władzy, oraz polityczny – miała zapewnić obozowi PKWN masowe poparcie chłopów. Ten punkt widzenia prezentował na forum KRN, gdzie postulował przebudowę ustroju rolnego oraz dokończenie reformy rolnej. Opowiadał się za ustrojem rolnym opartym na indywidualnym gospodarstwie chłopskim i wzmocnionym ośrodkami kultury rolnej, stanowiącymi podstawę ustroju rolnego. W jednym ze swoich wystąpień powiedział: „Uznajemy ustrój rolny oparty z jednej strony na indywidualnym gospodarstwie rolnym, a z drugiej strony wzmocniony ośrodkami kultury rolnej sta-

---

[18] „Poradnik Gospodarski" nr 7 z 13 II 1938 r., s. 105.

[19] L. Błądek, Wizja Polski w programach Polskiego Stronnictwa Ludowego 1945–1947, Warszawa 1996, s. 85–86.

nowiącymi podstawę rozwoju doświadczalnictwa, nasiennictwa czy hodowli[20]. Z przeprowadzeniem reformy rolnej Mikołajczyk łączył również kwestię zagospodarowania tzw. ziem odzyskanych, gdyż miało to znaczenie nie tylko gospodarcze, ale również polityczne. Uważał, że przejęcie tego regionu przez polskich rolników przyczyni się do utrwalenia granic z Niemcami. Dał temu wyraz podczas Kongresu PSL w dniu 19 stycznia 1946 roku, gdy stwierdził: „(...) trzeba sobie jasno powiedzieć, że przecież musimy dokończyć dzieła reformy rolnej. Musimy pchnąć o tyle akcję parcelacyjną, żeby te miliony hektarów, które na ziemiach zachodnich czekają na zaoranie rękoma chłopa polskiego, nie leżały odłogiem. Trwałość naszego państwa, zagospodarowanie i zaludnienie tych terenów zależy od najwcześniejszego objęcia tamtejszych terenów i zagospodarowania ich przez chłopów polskich. Równocześnie musi być prowadzona akcja komasacyjna, upełnorolnienia i przesiedlenia. Razem ujęte te działalności winny tworzyć pewną proporcję, pewną harmonię między nadwyżką rąk ludzkich na wsi, a między potrzebami przemysłu i miasta, które w ten sposób zagospodarowane, zmienią podstawowy charakter państwa; z państwa o przewadze rolniczej przekształcimy się w państwo rolniczo-przemysłowe"[21].

Zakończenie

Stanisław Mikołajczyk w swojej pracy społecznej, niezależnie od jej etapu i zajmowanego stanowiska, dużo miejsca poświęcał sprawom wsi i rolnictwa. Tak głębokie zainteresowanie tą problematyką wynikało z jego osobistego doświadczenia gospodarskiego oraz z powszechnego – w tamtym okresie – przeświadczenia, iż droga do służby na rzecz państwa i narodu wiedzie przez lata pracy dla dobra wsi, gminy czy powiatu. Doświadczenia wyniesione z kierowania własnym gospodarstwem, wzbogacone pracą w organizacjach społeczno-gospodarczych, wspomagały jego działalność polityczną. Z kolei nabywana we władzach stronnictwa i w Sejmie RP perspektywa widzenia spraw w ogólnym, politycznym kontekście nie pozwalała Mikołajczykowi zamykać się w fachowo-rolniczym partykularyzmie.

---

[20]L. Błądek, op. cit., s. 87; S. Mikołajczyk, W służbie narodu i państwa, Warszawa 1989, s. 32–33.
[21]Ibidem.

Socioeconomic problems in Stanisław Mikołajczyk's activity

Abstract

Stanisław Mikołajczyk was peasant's activist, politician and statesman. In his activity he paid attention to activity of Farmer's Circles, peasant's cooperation as well as drawing up and realization of the agricultural reform. He considered that economic organizations run by farmers were basis of well functioning agriculture. It was a reason why he supported Society of Farmer's Circles in Poznań. He thought that farmer's interests were directly connected with peasant's cooperation. According to Mikołajczyk, they should by protection against the dishonest competition and should influence on profitability of production. He though that superfluous farmers should change their job and work in trade, craft and cooperation. Stanisław Mikołajczyk set about undertaking these problems in parliament and journalism, particularly in „Przewodnik Gospodarski".

Mirosław Wasilewski
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Poziom nakładów materialnych a wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych

Wstęp

W ostatnich latach, głównie ze względu na wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej, uruchomienie procesu transformacji własnościowej oraz wejście Polski do Unii Europejskiej, wzrosła konieczność zachowania konkurencyjności funkcjonowania gospodarstw indywidualnych. Potencjał produkcyjny rolnictwa wyznaczony jest przede wszystkim przez ilość i jakość czynników produkcji oraz przez sposób ich połączenia w procesie wytwarzania. W rzeczywistości gospodarczej układy strukturalne czynników wytwórczych dają różne efekty ekonomiczno-produkcyjne, mierzone stopą transformacji nakładów. Każdy racjonalny system gospodarczy dąży przede wszystkim do systematycznego podnoszenia relacji efekty/nakłady i zmierza do zmniejszenia łącznych nakładów na jednostkę wytworzonej produkcji. Można stwierdzić, że racjonalność podsystemu gospodarki, jakim jest rolnictwo w dużej mierze odzwierciedlona jest przez efektywność stosowanych technik wytwórczych [Gołaś 1999].

Produkcja jest rezultatem nakładów ponoszonych przez producenta. Przez nakłady rozumiemy sumę pracy żywej i uprzedmiotowionej, zużytej przez producenta w procesie produkcji w celu wytworzenia określonego produktu i/lub usługi. Efektem ponoszenia nakładów są kategorie produkcyjne i wynikowe. Pozwalają one ocenić wykorzystanie zaangażowanych w proces produkcji czynników wytwórczych, np. poprzez wydajność pracy, efektywność zasobów ziemi oraz kapitału [Ziętara 2000, Klepacki 2002, Wasilewski 2003a]. Nakłady pracy uprzedmiotowionej, zwane często nakładami materialnymi, składają się z nakładów środków trwałych (amortyzacja) i obrotowych (materiały). Są to więc nakłady pracy ludzkiej poniesione dawniej i zmaterializowane w produktach [Adamowski 1981, Rychlik 1983]. Dwie cechy charakteryzują nakłady: materialny charakter i zastosowanie w produkcji. Cechy te wyodrębniają nakłady od innych pokrewnych kategorii. Wydatki takie jak podatek, odsetki od zadłużeń, czynsze dzierżawne, kary, grzywny itp. nie są nakładami, gdyż nie mają charakteru materialnego [Urban 1981]. Ponoszenie nakładów wymaga źródeł

finansowania własnych oraz w razie potrzeby obcych, krótko- i długoterminowych, które powinny być efektywne i ekonomicznie uzasadnione [Wasilewski 2003b, Wasilewski 2004].

Według zasad kwalifikacji nakładów materialnych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ) w gospodarstwach prowadzących rachunkowość, obejmują one [Wyniki rachunkowości 2001]:

- nasiona i sadzeniaki własne i dokupione, nawozy mineralne, środki ochrony roślin oraz inne nakłady związane z uprawą (obornika własnego oraz słomy się nie liczy),
- pasze własne i dokupione, stado obrotowe oraz inne nakłady na produkcję zwierzęcą,
- naprawy i konserwacje budynków, melioracji oraz maszyn i narzędzi rolniczych,
- eksploatację pojazdów samobieżnych na cele produkcyjne,
- amortyzację środków trwałych, jak: budynki, melioracje, maszyny i narzędzia rolnicze,
- nakłady związane z prowadzeniem gospodarstwa, jak: opał, energia elektryczna, materiały pędne, koszty przemiału, donajmu maszyn itp.,
- straty w inwentarzu żywym, tzn. wartość sztuk padłych, które figurowały na początku roku w bilansie otwarcia, bądź sztuk padłych stada podstawowego, pochodzących z zakupu,
- utrzymanie koni roboczych własnych, które wydzielono z nakładów na produkcję zwierzęcą.

Celem badań było określenie zależności wyników ekonomicznych od poziomu nakładów materialnych w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. Do pomiaru efektywności gospodarstw przyjęto kategorie: dochodu rolniczego, produkcji końcowej netto i produkcji czystej. Z ich wykorzystaniem określono społeczną wydajność pracy, jako relację produkcji czystej do liczby jednostek pełnosprawnych siły roboczej (jpsr)[1], oraz kategorię ekonomicznej wydajności pracy, jako relację produkcji czystej do nakładów pracy w roboczogodzinach (rbh). Ponadto, obliczono rentowność sprzedaży, jako relację dochodu rolniczego do wartości przychodów ze sprzedaży. Wszystkie wielkości wartościowe zostały wyrażone w cenach bieżących. Badaniem objęto 95 gospodarstw indywidualnych, położonych w regionie środkowozachodnim, według systemu regionalizacji IERiGŻ, który obejmuje województwa wielkopolskie i kujawsko-pomorskie. Makroregion środkowozachodni charakteryzuje się wysokim w skali kraju poziomem cech organizacyjno-technicznych rolnictwa. Gospodar-

[1]Przyjęto następujące współczynniki przeliczeniowe (wsp. p.) osób młodocianych, osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym (opartych na kryterium fizjologicznym), przyjmując za podstawę dane źródłowe z rachunkowości IERiGŻ: do 14 lat – wsp. p. 0,4, 15–60 lat – wsp. p. 0,9, powyżej 60 lat – wsp. p. 0,4.

stwa położone w tym makroregionie mają bowiem wysoką intensywność produkcji i organizacji oraz najwyższe, według wyników rachunkowości, wyniki produkcyjno-ekonomiczne [Wyniki rachunkowości 2001]. Do badań wybrano wszystkie gospodarstwa prowadzące nieprzerwanie rachunkowość rolną w latach 1997–2000. Analizą zostały objęte gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha użytków rolnych. Jako kryterium klasyfikacji gospodarstw wykorzystano poziom nakładów materialnych w przeliczeniu na jeden hektar użytków rolnych (UR). Wydzielono następujące grupy gospodarstw: pierwsza (25% gospodarstw) charakteryzuje się najniższym poziomem nakładów materialnych, druga – średnim (50% gospodarstw), trzecia – najwyższym (25% gospodarstw). Analizując uzyskane wielkości ekonomiczne wykorzystano zatem podział gospodarstw indywidualnych na pierwszą (I), drugą (II) i trzecią (III) grupę.

Wyniki badań

Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się dochodu rolniczego w zależności od poziomu nakładów materialnych. W większości analizowanych lat (z wyjątkiem 1998 roku) pod względem dochodu rolniczego dominowała grupa gospodarstw o najwyższym poziomie nakładów materialnych. Przewaga tej grupy była szczególnie widoczna w 1999 roku, bowiem dochód rolniczy wynosił 1407,1 zł/ha UR, podczas gdy w grupie gospodarstw o nakładach najniższych był o 68,1% niższy. Najwyższy poziom dochodowości ziemi w analizowanych latach wystąpił w trzeciej grupie gospodarstw w 2000 roku, wynosił 1522,7 zł/ha UR i był wyższy o 136,6% niż w grupie pierwszej i o 26,7% niż w grupie drugiej. Jednocześnie jedynie w trzeciej grupie gospodarstw zauważalna była tendencja rosnąca dochodowości ziemi w latach 1998–2000. Najniższy poziom dochodowości ziemi wystąpił w pierwszej grupie gospodarstw, która charakteryzowała się jednocześnie największą jej stabilnością.

W przypadku produktywności ziemi zależności w stosunku do ponoszonych nakładów materialnych były zbliżone jak przy wskaźniku dochodowości ziemi (rys. 2). Różnice w produktywności ziemi pomiędzy analizowanymi grupami gospodarstw były jednak mniejsze. We wszystkich analizowanych latach najwyższą produktywnością ziemi charakteryzowały się gospodarstwa o najwyższych nakładach materialnych. W 2000 roku produktywność ta była wyższa o 89,1% w porównaniu z grupą pierwszą, podczas gdy różnica na korzyść gospodarstw z grupy drugiej wynosiła 47,6%. Najniższą i jednocześnie najbardziej stabilną w czasie produktywnością ziemi charakteryzowały się gospodarstwa o najniższym poziomie nakładów materialnych. Jedynie w trzeciej grupie gospodarstw wystąpiła tendencja rosnąca produktywności ziemi i w latach 1998–2000 wynosiła 118,6%. We wszystkich grupach gospodarstw w latach

	1997	1998	1999	2000
Grupa I	579,6	596,5	448,4	643,7
Grupa II	1064,5	1251,5	716,1	1201,4
Grupa III	1514,4	967,4	1407,1	1522,7

Rysunek 1
Dochód rolniczy (zł/ha UR) według nakładów materialnych
Źródło: Badania własne.

	1997	1998	1999	2000
Grupa I	1888,0	2001,5	1862,1	2364,3
Grupa II	3016,9	3158,0	2748,4	3490,3
Grupa III	3930,7	3771,1	4181,0	4471,9

Rysunek 2
Produkcja końcowa netto (zł/ha UR) według nakładów materialnych
Źródło: Badania własne.

1999–2000 wystąpił wzrost produktywności ziemi, najbardziej widoczny w drugiej grupie gospodarstw (o 127,0%).

Na rysunku 3 przedstawiono kształtowanie się społecznej wydajności pracy. W grupie trzeciej we wszystkich analizowanych latach społeczna wydajność pracy była najwyższa (w najmniejszym stopniu w 1998 roku, a najbardziej w 1999 roku). W 2000 roku różnica na korzyść trzeciej i drugiej grupy gospodarstw w stosunku do grupy pierwszej wynosiła odpowiednio 63,2% i 26,8%. Najwyższy poziom społecznej wydajności pracy wystąpił w trzeciej grupie w 2000 roku, a najniższy w grupie pierwszej w 1999 roku. Chociaż zasoby siły roboczej wyrażone w jpsr nie informują o intensywności jej wykorzystania, to jednak można przypuszczać, że wykorzystywane są tym efektywniej, im większe nakłady materialne są angażowane w procesie produkcji. Potwierdzeniem tych zależności może być analiza ekonomicznej wydajności pracy w zależności od poniesionych nakładów materialnych. Gospodarstwa o najwyższym poziomie nakładów materialnych charakteryzowały się bowiem także najwyższą ekonomiczną wydajnością pracy, przy czym ich przewaga nad pozostałymi gospodarstwami była nieznacznie niższa w wypadku niż społecznej wydajności pracy (rys. 4). Zależność ta widoczna jest zwłaszcza w 2000 roku, w którym gospodarstwa z trzeciej grupy w stosunku do grupy drugiej i pierwszej miały ekonomiczną wydajność pracy wyższą odpowiednio o 35,2% i 36,4%. Zatem bardzo zbliżony był poziom ekonomicznej wydajności pracy w pierwszej i drugiej grupie gospodarstw.

	1997	1998	1999	2000
Grupa I	8798,4	9104,3	8482,0	11613,2
Grupa II	11530,5	13545,9	9692,9	14727,2
Grupa III	17696,8	14090,4	18033,2	18948,2

Rysunek 3
Społeczna wydajność pracy (produkcja czysta w zł/jpsr) według nakładów materialnych
Źródło: Badania własne.

	1997	1998	1999	2000
Grupa I	8,2	9,1	7,8	12,1
Grupa II	9,3	11,3	8,5	12,2
Grupa III	15,7	14,4	16,1	16,5

Rysunek 4
Ekonomiczna wydajność pracy (produkcja czysta w zł/rbh) według nakładów materialnych
Źródło: Badania własne.

Świadczyć to może o tym, że dopiero odpowiednio duża koncentracja nakładów materialnych pozwala na uzyskanie wysokiej ekonomicznej wydajności pracy. W żadnej z grup gospodarstw nie wystąpiła jednorodna rosnąca lub malejąca tendencja ekonomicznej wydajności pracy w czasie, w ujęciu dynamicznym. Może być to spowodowane różnorodnością czynników wpływających na wydajność pracy w gospodarstwach w poszczególnych latach.

Na rysunku 5 przedstawiono kształtowanie się rentowności sprzedaży określonej relacją dochodu rolniczego do przychodów ze sprzedaży w zależności od poziomu nakładów materialnych. W większości analizowanych lat (z wyjątkiem 1999 roku) pod względem poziomu tego wskaźnika dominowały gospodarstwa z grupy drugiej, zwłaszcza w 1998 roku, w którym wskaźnik ten wynosił 39,2%, i był najwyższy w analizowanym okresie. Najniższa rentowność sprzedaży wystąpiła także w tym roku w trzeciej grupie gospodarstw i wynosiła jedynie 18,8%, tj. o 24,4 pkt procentowych mniej niż w grupie drugiej i o 11,0 pkt procentowych mniej niż w grupie pierwszej. Nieznaczna przewaga trzeciej grupy gospodarstw nad pozostałymi była widoczna jedynie w 1999 roku. Można zatem stwierdzić, że gospodarstwa o najwyższym poziomie nakładów materialnych, charakteryzujące się na ogół najwyższą produktywnością i dochodowością ziemi oraz wydajnością pracy, rentowność sprzedaży miały relatywnie niższą. Jedną z przyczyn niższej rentowności sprzedaży

	1997	1998	1999	2000
Grupa I	31,6	29,8	21,9	29,2
Grupa II	33,6	39,2	23,5	33,1
Grupa III	28,2	18,8	27,0	25,1

Rysunek 5
Rentowność sprzedaży (%) według nakładów materialnych
Źródło: Badania własne.

może być spadek efektywność kolejnej jednostki nakładu, wraz ze zwiększaniem ich poziomu. Jest to związane z wykorzystywaniem w większym stopniu środków do produkcji z zakupu, co zwiększa wielkości wymienionych wskaźników efektywnościowych, ale jednocześnie może przyczyniać się do nieznacznie niższej rentowności sprzedaży w tej grupie gospodarstw. Ponadto, rentowność sprzedaży określa efektywność zwrotu poniesionych kosztów produkcji, istotna jest także wartość łączna dochodu uzyskiwana w skali gospodarstwa jako całości. Kwota łączna dochodu wyznacza bowiem możliwości rozwojowe gospodarstwa, chociaż należy dążyć do jak najwyższej rentowności (efektywności) jednostkowej.

Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono analizę zależności wyników ekonomicznych od poziomu koncentracji nakładów materialnych w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe.

1. Najwyższą dochodowością ziemi charakteryzowały się gospodarstwa o największych nakładach materialnych, podczas gdy w grupie gospo-

darstw o najniższym poziomie tych nakładów dochodowość była zdecydowanie najmniejsza. W przypadku produktywności ziemi zależności były zbliżone, jak występujące przy ocenie jej dochodowości. Gospodarstwa o najwyższych nakładach materialnych charakteryzowały się ponadto tendencją rosnącą produktywności ziemi, co może świadczyć o zwiększaniu intensyfikacji produkcji. W grupie gospodarstw o najniższych nakładach materialnych produktywność ziemi była także najniższa i utrzymywała się w poszczególnych latach na zbliżonym poziomie.

2. Społeczna i ekonomiczna wydajność pracy w grupie gospodarstw o najwyższych nakładach materialnych była także najwyższa, co świadczy o efektywnym wykorzystaniu zarówno zasobów, jak i nakładów siły roboczej. Różnice między pierwszą i drugą grupą gospodarstw w wypadku ekonomicznej wydajności pracy były mniejsze niż wydajności społecznej. Świadczy to o zbliżonej efektywności nakładów pracy, podczas gdy jej zasoby w gospodarstwach o najniższych nakładach materialnych były mniej efektywne. Gospodarstwa z drugiej grupy wydajność tą miały nieznacznie wyższą niż z grupy pierwszej.
3. Na ogół najwyższą wielkością rentowności sprzedaży charakteryzowały się gospodarstwa z drugiej grupy (o przeciętnych nakładach materialnych), podczas gdy z grupy trzeciej rentowność miały najniższą. Może to świadczyć o malejącej efektywności nakładów materialnych wraz z ich wzrostem o kolejną jednostkę. Jedną z przyczyn tej tendencji, w zestawieniu z najwyższą dochodowością ziemi w trzeciej grupie gospodarstw, może być korzystanie w większym stopniu z zakupu materiałów do produkcji, co uniezależnia je od posiadanych zasobów ziemi i zwiększa wartość dochodu rolniczego w skali gospodarstwa. Coraz częściej to kwota dochodu rolniczego z gospodarstwa określa jego możliwości rozwojowe (np. z tytułu posiadanych środków pieniężnych, przyrostu wartości majątku) niż uzyskiwana efektywność jednostkowa, przy małej skali działalności.

Literatura

ADAMOWSKI Z., 1981: Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. PWRiL, Warszawa.

GOŁAŚ Z., 1999: Struktura i efektywność technik wytwarzania w gospodarstwach indywidualnych makroregionu środkowozachodniego. Roczniki Naukowe SERiA, tom I, zeszyt 1, Kraków.

KIERUL Z., 1986: Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych. PWRiL, Warszawa.

KLEPACKI B., 2002: Najemna siła robocza a organizacja i wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych. Wieś i Rolnictwo, Nr 4 (117), Warszawa.

MANTEUFFEL R., 1984: Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego. PWRiL, Warszawa.
RYCHLIK T. (red.), 1983: Ekonomika rolnictwa. PWRiL, Warszawa.
URBAN M., 1981: Ekonomika i organizacja gospodarstw rolnych. PWN, Warszawa.
WASILEWSKI M., 2003a: Wydajność pracy w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika Rolnictwa, tom 90, zeszyt 2, Wydawnictwo „Wieś Jutra", Warszawa.
WASILEWSKI M., 2003b: Koncentracja kapitału własnego a wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych. [w:] Efektywność źródłem bogactwa narodów. Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław.
WASILEWSKI M., 2004: Zamiany kapitału obcego a wyniki działalności gospodarstw indywidualnych. [w:] Polski przedsiębiorca we współczesnym otoczeniu prawno-ekonomicznym. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1998, 1999, 2000, 2001. Praca zbiorowa wykonana w Zakładzie Rachunkowości Rolnej IERiGŻ, Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa.
ZIĘTARA W., 2000: Ekonomiczna i społeczna wydajność pracy w rolnictwie i w różnych typach gospodarstw rolniczych. Zeszyty Naukowe SGGW nr 41, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

The Level of Material Outlays and Economic Results of Private Farms

Abstract

In the paper the analysis of the relationship between economic results and the level of the material outlays' concentration in private farms is presented. In general, farms with the highest level of the material outlays' concentration were characterized by the highest profitability of land, while in the group of the lowest level of those outlays the profitability was the lowest. In the case of the productivity of land relationships were similar to the case of its profitability. Social and economic efficiency of labour was higher in the group of farms with the highest level of material outlays, what shows that resources and labour outlays were used effectively. In general farms with an average level of material outlays were characterized by the highest profitability of sale, while farms with the highest outlays were characterized by the lowest profitability. It may show that the effectiveness of material outlays decrease with the growth by unit of the level of outlays. One of possible reasons for that tendency, in comparison with the highest profitability of land in the third group of farms, is using purchased materials for the broader scale, what makes farms independent on their resources of land.

Monika Gładysz
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Znaczenie agencji oceniających (ratingowych) po wprowadzeniu w 2004 roku przez Komitet Bazylejski Nowej Umowy Kapitałowej

Wstęp

Jednym z najważniejszych ośrodków opracowujących regulacje w dziedzinie bezpieczeństwa kapitałowego banków jest Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego. Nie ma on mocy prawodawczej, ale jego zalecenia są wykorzystywane w systemach prawnych wielu krajów. W czerwcu 2004 r., po trwającym pięć lat okresie konsultacji i przygotowań, Komitet Bazylejski opracował dokument pod nazwą Nowe Zasady Adekwatności Kapitałowej (Nowa Umowa Kapitałowa – NUK, Bazylea II), który ma do końca 2007 r. zastąpić dotychczasowe rozwiązania normujące obszar adekwatności kapitałowej, wprowadzone Umową Kapitałową z 1988 r. (Bazylea I). Zaproponowane w NUK rozwiązania zostaną, podobnie jak wcześniejsze propozycje Komitetu Bazylejskiego, zaimplementowane przez systemy prawne Unii Europejskiej oraz poszczególnych krajów, w tym Polski.

W NUK szczególne znaczenie przypisano zewnętrznym agencjom ratingowym. Na podstawie wydawanych przez nie ocen banki mają dokonywać przypisywania wag ryzyka poszczególnym aktywom w celu wyznaczania współczynnika wypłacalności.

W opracowaniu przedstawiono ogólnie znaczenie agencji ratingowych określone w NUK oraz potencjalne korzyści i zagrożenia wynikające z wykorzystania przez banki ocen wydawanych przez zewnętrzne instytucje.

Rating i agencje ratingowe

Rating (ang. *credit rating*) jest to wyrażona za pomocą symboli niezależna i obiektywna ocena dotycząca wiarygodności kredytowej podmiotu gospodarczego zadłużającego się na rynku finansowym. Wiarygodność kredytowa

podmiotu definiowana jest przez agencje ratingowe jako prawdopodobieństwo, że podmiot będzie w stanie regulować swoje zobowiązania w terminach i wysokości określonych w umowie. Większej pewności co do możliwości regulowania zobowiązań przez kredytobiorcę odpowiadają wyższe oceny [Lipka 1998, s. 370]. W języku polskim jako odpowiednika pojęcia „rating" przez długi czas używano kategorii „ocena wiarygodności kredytowej" [Świderski 1999, s. 131]. Obecnie jednak pojęcie rating jest powszechnie używane w piśmiennictwie fachowym.

Ratingi dostarczają inwestorom niezależnych informacji o wiarygodności kredytobiorcy w postaci umożliwiającej porównywanie ryzyka inwestowania w różne instrumenty finansowe na różnych rynkach. Rating umożliwia też wycenę emisji instrumentów dłużnych. O ile istnieje tylko możliwość sprzedaży papierów wartościowych o znanej ocenie ratingowej, to wycena każdej nowej transzy musi uwzględniać kursy innych papierów wartościowych. Z kolei na nowych rynkach finansowych rating może stać się czynnikiem aktywizującym ich rozwój poprzez upowszechnianie informacji i zwiększanie zaufania inwestorów do emitentów poddających się procedurze uzyskiwania oceny [Lipka 1998, s. 370–372].

Działalność agencji ratingowych ma za zadanie służyć poprawie bezpieczeństwa transakcji zawieranych na rynku finansowym. Wydawane oceny mają niezależny charakter, gdyż agencje oceniające nie są stronami transakcji, a ich wynagrodzenie nie jest uzależnione od osiągnięcia przez emitenta sukcesu w pozyskiwaniu środków finansowych.

Z historii agencji ratingowych w świecie

Klasyfikowanie instrumentów dłużnych przez specjalne firmy nie jest nowe. Zostało ono zapoczątkowane przez wydawanie ocen dotyczących zdolności kupców do regulowania zobowiązań finansowych przez handlowe agencje informacyjne w połowie XIX wieku. Pierwsza agencja oceniająca handlowców została założona przez Louisa Tappana w Nowym Jorku w 1841 r. Klasyfikacja obligacji została zapoczątkowana przez Johna Moody'ego w 1909 r., który opublikował pierwszy rating obligacji w książce dotyczącej finansowych aspektów działania kolei amerykańskich. Stworzony przez niego kod literowy od Aaa do C służy łatwemu porównywaniu inwestycji i do dziś jest światowym standardem. Popyt na porównywalne oszacowanie ryzyka okazał się bardzo duży, dlatego analizy Johna Moody'ego i skonstruowany przez niego *credit-rating* zostały wykorzystane w ocenie przedsiębiorstw użyteczności publicznej,

w firmach przemysłowych oraz do oceny walorów emitowanych przez samorządy lokalne [Dziawgo 1998, s. 107–108]. Druga z najważniejszych agencji ratingowych, Standard & Poor's, powstała w 1941 r.

Z biegiem lat agencje ratingowe stały się istotnym elementem rynku finansowego Stanów Zjednoczonych. W 1970 r. po raz pierwszy zastosowano ocenę obligacji emitowanych na europejskim rynku finansoywm. Procesy globalizacji przyniosły zwiększenie zainteresowania informacją dotyczącą kondycji finansowej emitentów papierów wartościowych, a oceny nadawane przez instytucje ratingowe zyskały na znaczeniu. Mimo braku formalnego wymogu poddawania się ocenie – rating stał się powszechnym standardem, a w związku ze wzrostem zapotrzebowania na wydawane oceny w ostatnich 30 latach zwiększyła się liczba podmiotów świadczących tego typu usługi [Lipka 1998, s. 373].

Działalność agencji ratingowych w Polsce

Rating jest stosunkowo nowym zjawiskiem na polskim rynku finansowym. Polska jako kraj uzyskała pierwszy rating od agencji Moody's w 1995 r., co otworzyło drogę do pierwszej emisji obligacji polskich na rynku europejskim [Chrabonszczewska, Oręziak 2000, s. 227].

Pierwsza agencja ratingowa w Polsce a zarazem na terenie Europy Środkowo-Wschodniej została utworzona z inicjatywy Związku Banków Polskich. CERA S.A. (*Central European Rating Agency*), czyli Środkowoeuropejskie Centrum Ratingu i Analiz, którego udziałowcami zostało 17 dużych polskich instytucji finansowych, podjęło działalność w styczniu 1997 r. [Zawadzka 1999, s. 187]

W 2001 roku większościowy pakiet udziałów CERA S.A. został kupiony przez międzynarodową agencję ratingową Fitch i od listopada 2001 r. instytucja ta funkcjonuje pod nazwą Fitch Polska. Jej celem jest wydawanie ocen na potrzeby rynku lokalnego [Polski rating... 2003, s. 12–13]. Fitch Polska jest agencją uniwersalną, zajmuje się zarówno oceną podmiotów, jak i instrumentów finansowych. Ocena przez Fitch Polska podmiotów i transakcji jest z góry ograniczona przez rating kraju, co jest powszechną praktyką na rynku międzynarodowym[1]. Działalność agencji Fitch Polska to:

- ratingi i analizy jednostek samorządowych, firm, instytucji finansowych oraz dłużnych papierów wartościowych,
- publikacja biuletynu „Rating&Rynek",
- szczegółowe raporty analityczne dotyczące podmiotów emitujących papiery dłużne oraz innych wybranych instytucji [Zaleska 2002, s. 8].

[1]Ocena podmiotu dokonana przez instytucje ratingowe nie może być wyższa niż rating kraju jako całości.

Zadania agencji ratingowych po wprowadzeniu Nowej Umowy Kapitałowej

W czerwcu 2004 r. po wieloletnich międzynarodowych konsultacjach opublikowano ostateczną, zaakceptowaną przez członków Komitetu Bazylejskiego wersję Nowej Umowy Kapitałowej (Bazylea II). Poza uwzględnianymi dotychczas wymogami co do wielkości kapitału z tytułu ryzyka kredytowego i rynkowego, określa ona też wymogi z tytułu ryzyka operacyjnego.

Nowa Umowa Kapitałowa składa się z trzech części – filarów (rys. 1), z których pierwszy, dotyczący minimalnych wymogów kapitałowych, jest zdecydowanie najbardziej rozbudowany. Trzy filary NUK omawiane w dokumentach Komitetu Bazylejskiego powinny być traktowane jako uzupełniające się części ogólnego działania zmierzającego do umocnienia międzynarodowej metodologii oceny adekwatności kapitałowej i poprawy efektywności jej funkcjonowania [Nowa metodologia... 2000, s. 5].

Rysunek 1
Struktura Nowej Umowy Kapitałowej
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: International Convergence... 2004, s. 3.

Minimalne wymogi z tytułu **ryzyka kredytowego** mogą być wyznaczane na podstawie jednej z następujących metod:

- metoda standardowa (*Standardised Approach – SA*), w której przypisane poszczególnym aktywom wagi ryzyka dla celów wyznaczania współczynnika wypłacalności są uzależnione od ratingów nadanych przez zewnętrzne agencje ratingowe,

- metody oparte na ratingach wewnętrznych banku (*Internal Ratings-Based Approach – IRB*) w dwóch wersjach: podstawowej (*Foundation IRB – FIRB*) oraz zaawansowanej (*Advanced IRB – AIRB*).

Do wyznaczania wymogów kapitałowych z tytułu **ryzyka operacyjnego** banki mogą wykorzystywać jedną z następujących metod:

- metoda podstawowych wskaźników (*Basic Indicator Approach*),
- podejście standardowe (*Standardised Approach – SA*), opracowane przez nadzór bankowy,
- metoda zaawansowanych pomiarów (*Advanced Measurement Approaches – AMA*), bazująca na pomiarze ryzyka rynkowego za pomocą modelu wewnętrznego stworzonego przez bank.

Metoda standardowa pomiaru ryzyka kredytowego ma za zadanie zastąpić funkcjonującą w ponad 140 krajach metodę zawartą w Umowie Kapitałowej z 1988 r., którą należało zmienić przede wszystkim z uwagi na brak wrażliwości na ryzyko[2]. Najważniejsze modyfikacje zawarte w metodzie standardowej NUK w stosunku do ustaleń z 1988 r. polegały na uzależnieniu przyznawanych wag ryzyka od nadanych tym podmiotom ratingów przez uznane zewnętrzne agencje ratingowe [Dziekoński 2003, s. 28]. Wagi ryzyka dla poszczególnych kredytów w Bazylei II wyznaczane są na podstawie kryterium oceny, jaką podmiot otrzymał od agencji oceniającej, a nie – jak w Umowie Kapitałowej z 1988 r. – od warunku przynależności do OECD (tab. 1).

W przypadku kredytów zaciąganych przez banki krajowy nadzór bankowy będzie miał prawo wyboru jednego spośród dwóch wariantów przyznawania wag ryzyka, przy czym wybrana opcja będzie obowiązywać wszystkie banki podlegające danemu nadzorowi.

Według wariantu I, kredytom zaciąganym przez wszystkie banki w danym kraju zostanie przypisana waga ryzyka o jedną kategorię niższa niż kredytom pobranym przez rządy lub bank centralny kraju, przy czym bankom z krajów o niższych ratingach (od BB+ do B–) i bankom z krajów nieposiadających ratingu zostanie przyznana waga ryzyka 100%.

Według wariantu II, wagi ryzyka dla kredytów zaciąganych przez banki wyznaczane są na podstawie ratingów nadanych bezpośrednio bankom przez zewnętrzne agencje ratingowe. Banki bez ratingu otrzymują wagę ryzyka 50%. W krajach, gdzie nadzór krajowy wybierze tę opcję, będzie możliwe zastosowanie wobec kredytów o krótkoterminowym charakterze (do 3 miesięcy) korzystniejszej kategorii ryzyka, o jedną klasę niżej, nie niższej jednak niż 20%.

---

[2]W Umowie Kapitałowej z 1988 r. współczynnik wypłacalności został określony jako stosunek sumy kapitałów własnych banku do aktywów ważonych ryzykiem. Wagi ryzyka wynosiły 0%, 20%, 50% oraz 100% w zależności od rodzaju należności i od tego, czy podmiot, któremu udzielono kredytu jest zarejestrowany na terenie państwa należącego do OECD.

Rozwiązanie to dotyczy zarówno banków posiadających rating jak i nieposiadających go, ale nie obejmuje banków obciążonych wagą ryzyka 150% [International Convergence... 2004, s. 17].

Tabela 1
Wagi ryzyka przyznawane kredytom w Nowej Umowie Kapitałowej w zależności od rodzaju należności i ratingu nadanego kredytobiorcy przez agencję Standard & Poor's[3] (w %)

Rating kredytobiorcy Rodzaj należności	AAA do AA–	A+ do A–	BBB+ do BBB–	BB+ do BB–	B+ do B–	Poniżej B–	Brak ratingu
Należności od rządów centralnych i banków centralnych	0	20	50	100	100	150	100
Należności od banków (wariant I)	20	50	100	100	100	150	100
Należności od banków (wariant II)	20	50	50	100	100	150	50
Należności krótkoterminowe (do 3 m-cy) od banków (wariant II)	20	20	20	50	50	150	20
Należności od przedsiębiorstw (łącznie z ubezpieczeniowymi)	20	50	100	100	150	150	100
Należności detaliczne	75						
Należności z tytułu kredytów mieszkaniowych	35						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: International Convergence... 2004, s. 15–21.

W metodzie standardowej wagi ryzyka przyznawane są na podstawie ocen wydawanych przez uznane zewnętrzne agencje ratingowe. Jeśli dany podmiot ma przyznane przez różne agencje dwie oceny, którym przypisane są różniące się wagi ryzyka, stosuje się ocenę odpowiadającą wyższemu poziomowi ryzyka. Jeżeli podmiot ma przyznane trzy lub więcej ocen, z których wynikają różniące się wagi ryzyka, do określenia odpowiedniej wagi ryzyka wykorzystuje się wyższą z dwóch najniższych [International Convergence... 2004, s. 24].

Komitet Bazylejski określił także warunki, jakie musi spełniać agencja ratingowa, aby mogła być uznana przez nadzór krajowy. Są to następujące warunki:

[3]W NUK jako przykłady posłużyły ratingi nadawane przez agencję Standard & Poor's. Agencja ta przyznaje podmiotom następujące oceny (uszeregowane zgodnie z malejącą oceną wiarygodności kredytowej): AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D. Ratingi lepsze, od AAA do BBB – określane są mianem ratingu inwestycyjnego, pozostałe – ratingu spekulacyjnego.

- *obiektywność* – metoda oceniania musi być odpowiednio sformalizowana, usystematyzowana i możliwa do uzasadnienia na podstawie danych wieloletnich,
- *niezależność* – zewnętrzna agencja ratingowa powinna być niezależna od politycznych i ekonomicznych nacisków mogących wpływać na wydawaną ocenę,
- *międzynarodowa dostępność i przejrzystość* – uzyskanie oceny powinno być dostępne dla krajowych i zagranicznych instytucji na takich samych warunkach,
- *jawność* – metodologia oceny przez agencję ratingową powinna być dostępna,
- *odpowiednie zasoby do działania agencji ratingowej* – wiedza, bazy danych, systemy informatyczne dla zapewnienia wysokiej jakości ocen,
- *wiarygodność* – miejsce w rynku udzielonych ratingów; częstość korzystania przez różne podmioty z usług firmy ratingowej [International Convergence... 2004, s. 23].

Pozytywne i negatywne aspekty przyznawania wag ryzyka w Nowej Umowie Kapitałowej na podstawie ocen zewnętrznych agencji ratingowych

Uzależnienie poziomu ryzyka kredytów w Nowej Umowie Kapitałowej od oceny agencji ratingowych może budzić wątpliwości z kilku względów. W większości krajów poza Europą Zachodnią i Stanami Zjednoczonymi udział podmiotów gospodarczych posiadających zewnętrzne ratingi jest niewielki, a działalność tych agencji nie jest w pełni uregulowana. Agencje ratingowe często obniżają oceny podmiotu dopiero po zgłoszeniu przez niego pogorszenia kondycji zamiast robić to z wyprzedzeniem. Potwierdzają to na przykład wysokie ratingi krajów, w których wkrótce po przyznaniu wysokiej oceny wystąpiły zjawiska kryzysowe [Jaworski, Zawadzka 2001, s. 81].

Uzależnienie wag ryzyka od nadanych ratingów spowoduje związanie wysokości współczynnika wypłacalności[4] banku z oceną wydawaną przez komercyjną instytucję. Sztucznie utworzony monopol wrażliwych na naciski prywatnych przedsiębiorstw (agencji ratingowych) może nie sprostać postawionemu

[4]Współczynnik wypłacalności określony jest jako stosunek kapitałów własnych banku do aktywów ważonych ryzykiem. Banki zobowiązane są do utrzymywania współczynnika wypłacalności na poziomie co najmniej 8%.

zadaniu, jakim jest lepsze dostosowanie wielkości kapitału w bankach do ponoszonego przez nie ryzyka [Bonnat, Legras 2000, s. 8].

W związku z uzależnieniem wymogów co do wielkości kapitału od oceny agencji ratingowych mogą pojawić się trudności w planowaniu wielkości kapitału w bankach, gdyż obniżenie ratingu może obniżyć współczynnik wypłacalności banku. Ponieważ współczynnik wypłacalności musi być utrzymywany na poziomie co najmniej 8%, banki będą zmuszone do utrzymywania pewnych rezerw kapitału na wypadek możliwości obniżenia oceny kredytowanych jednostek [Iwanicz-Drozdowska 2000, s. 70].

Komitet Bazylejski zaproponował, aby wagi ryzyka były przyznawane na podstawie ocen wydawanych przez uznane agencje ratingowe. Nie jest jednak jednoznaczne, którą agencję będzie można określić jako „uznaną", a którą nie. Wprowadzenie jednolitego rynku finansowego w Unii Europejskiej pociągnie za sobą stosowanie zasad wzajemnego uznawania. Oznacza to, że jeżeli jakakolwiek agencja zdobędzie uznanie nadzoru w jednym z krajów Unii, to automatycznie stanie się ona uznawaną agencją w pozostałych krajach.

Większość przedsiębiorstw o najlepszych ratingach (AA – lub wyższych) funkcjonuje w Stanach Zjednoczonych i prawdopodobnie tamten rynek, w przeciwieństwie do pozostałych krajów, odniesie największe korzyści z tytułu znacznego zredukowania wymogów kapitałowych [Bonnat, Legras 2000, s. 8]. Przyjmując, zgodnie z założeniami Komitetu Bazylejskiego, że na skutek wprowadzenia NUK ilość kapitału w skali globalnej nie zmieni się, zwiększone koszty poniosą banki działające w krajach słabiej rozwiniętych gospodarczo.

Wprowadzenie kilku przedziałów ryzyka nie wiąże dostatecznie faktycznie ponoszonego ryzyka z przypisywanymi wagami ryzyka. Niewielka liczba wag ryzyka uwzględnianych w metodzie standardowej NUK sprawia, że dużego znaczenia nabiera tzw. efekt progu [Bonnat, Legras 2000, s. 10]. Prawdopodobieństwo niewywiązywania się ze zobowiązań finansowych podmiotów o różnych ratingach dokonanych na podstawie oszacowań agencji Standard & Poor's różni się znacznie od prawdopodobieństwa niewywiązywania się ze zobowiązań ocenionego na podstawie przyznanych w metodzie standardowej NUK wag ryzyka[5] (rys. 2).

Ryzyko kredytowania jest przeszacowywane dla przedsiębiorstw najlepszych (o ratingach od AAA do BBB–) i niedoszacowywane dla przedsiębiorstw najgorszych (o ratingach poniżej BBB–).

---

[5]Ponieważ współczynnik wypłacalności definiowany jako stosunek sumy kapitałów własnych do aktywów ważonych ryzykiem musi wynosić przynajmniej 8%, to wadze ryzyka 50% odpowiada prawdopodobieństwo niewywiązywania się ze zobowiązań równe 4%, wadze ryzyka 100% odpowiada prawdopodobieństwo 8% itd.

Przedsiębiorstwa z oceną ratignową BBB oraz BB według metody standardowej NUK mają przypisaną taką samą wagę ryzyka (8%). Według oszacowania dokonanego przez agencję S&P's, ryzyko to różni się prawie czterokrotnie (rys. 2). W perspektywie jednorocznej wynosi od 0,37% dla BBB do 1,36% dla BB, a w pięcioletniej od 3,41% dla BBB do 12,38% dla BB. Dla przedsiębiorstw o ratingach gorszych niż CCC nawet w krótkim czasie ryzyko jest niedoszacowane (według S&P's, 30,85% na 1 rok i 53% na 5 lat wobec 12% według metody standardowej NUK). W przypadku przedsiębiorstw o najgorszych ocenach wiarygodności kredytowej rozbieżności będą jeszcze większe.

Rysunek 2
Prawdopodobieństwo niewywiązania się ze spłaty kredytów przedsiębiorstw według ocen agencji Standard and Poor's oraz zgodnie z metodą standardową Nowej Umowy Kapitałowej (w %)
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: International Convergence... 2004, s. 19 oraz EU 2003 Annual... 2004, s. 10.

W literaturze przedmiotu zwraca się też uwagę na zagrożenie stosowania wag ryzyka wyznaczanych na podstawie ocen agencji ratingowych, jakim jest procykliczność. Przyznane podmiotom ratingi są uzależnione nie tylko od siły ekonomicznej podmiotu, ale też od warunków zewnętrznych, m.in. od fazy cyklu koniunkturalnego. W sytuacji wywołanego spadkiem koniunktury gospodarczej pogorszenia się przyznawanych kredytobiorcom ratingów banki

odnotują podniesienie wymogów kapitałowych. Wzrost wymogów kapitałowych będzie natomiast skutkował zwiększeniem kosztów kredytu powodującym ograniczenie jego dostępności, a tym samym pogłębienie kryzysu w gospodarce [Koleśnik 2004, s. 53].

Poza wymienionymi i wyżej zagrożeniami oparcie wag ryzyka w NUK na niezależnych ocenach agencji ratingowych przyniesie niewątpliwe korzyści. Najważniejszą z korzyści będzie lepsze powiązanie ponoszonego przez bank ryzyka z niezbędnymi wymogami kapitałowymi. Nie należy bowiem zapominać, że według obowiązujących zasad z 1988 r., określanie wag ryzyka przypisywanego poszczególnym kredytom dokonywane jest na podstawie kryterium przynależności do OECD państwa, na którego terenie zarejestrowany jest podmiot zaciągający kredyt. Kryterium to nie spełnia przypisywanej mu funkcji różnicującej. Zgodnie z nim, taką samą wagę ryzyka (0%) przyznaje się nie tylko kredytom zaciągniętym przez rządy Niemiec, Austrii, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii, ale też przez rządy Polski czy Turcji, charakteryzujące się zdecydowanie niższą wiarygodnością kredytową.

Oparcie wag ryzyka na ocenach niezależnych agencji urealni też koszt kredytu. Pozwoli na obniżenie marży pobieranej od dłużników charakteryzujących się dobrą kondycją finansową i wysoką wiarygodnością kredytową. Według dotychczasowych rozwiązań, kredyty udzielane klientom o wysokiej wiarygodności wymagają takiego samego pokrycia kapitałowego jak kredyty udzielane podmiotom o wysokim ryzyku. Sprawia to, że koszt kredytu dla podmiotów o dobrej kondycji finansowej jest zbyt wysoki w stosunku do generowanego przez nie ryzyka dla banku. W konsekwencji występuje tendencja do pozyskiwania środków przez podmioty o wysokiej ocenie wiarygodności kredytowej na rynku pozabankowym.

Podsumowanie

Wprowadzenie zasad Nowej Umowy Kapitałowej spowoduje, że agencjom ratingowym oraz wydawanym przez nie ocenom zostanie przypisana nowa rola. Poza, jak dotychczas, wydawaniem ocen wiarygodności kredytowej na użytek inwestorów, agencje będą dokonywać oceny służące bankom do takiego określania zakresu podejmowanego ryzyka, by był on odpowiedni do posiadanego kapitału własnego.

Uzależnienie wag ryzyka przyznawanych aktywom, a więc pośrednio poziomu kapitału w bankach od ocen kredytobiorców, spowoduje lepsze dostosowanie kapitału własnego do ponoszonego ryzyka i umożliwi bardziej reali-

styczną wycenę kosztu kredytu, szczególnie udzielanego podmiotom o dobrej kondycji finansowej.

Powiązanie wielkości kapitału w bankach z zewnętrznymi ratingami może też przynieść wiele zagrożeń, m.in.:

- ryzyko nadużywania swojej pozycji przez agencje ratingowe,
- ryzyko ulegania zewnętrznym naciskom przez agencje ratingowe,
- zbyt wolne reakcje agencji ratingowych na zmiany kondycji finansowej ocenianych podmiotów,
- zwiększenie obciążeń banków działających w krajach słabiej rozwiniętych gospodarczo,
- pogłębianie faz cyklu koniunkturalnego (procykliczność).

Literatura

BENING H. (2002): The road towards Basel 3. "Journal of International Banking Regulation", grudzień.

BONNAT L., LEGRAS J. (2000): The Cooke is dead, long live the Cooke! CCF, Paryż.

CHRABONSZCZEWSKA E., ORĘZIAK L. (2000): Międzynarodowe rynki finansowe. SGH, Warszawa.

DZIAWGO D. (1998): Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym. PWN, Warszawa.

DZIEKOŃSKI P. (2003): Nowa Bazylejska Umowa Kapitałowa – konsekwencje dla rynku kredytowego. Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 164, Warszawa.

(2004): EU 2003 Annual Default Study & Rating Transitions, Standard & Poor's, Nowy Jork.

(2004): International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision, Bazylea.

IWANICZ-DROZDOWSKA M. (2000): Adekwatność kapitałowa banków według standardów Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego. „Bank i Kredyt", nr 1–2.

JAWORSKI W., ZAWADZKA Z. (2001): Bankowość. Podręcznik akademicki. Poltext, Warszawa.

KOLEŚNIK J. (2004): Stan prac nad Nową Umową Kapitałową – wyzwania dla polskiego sektora bankowego, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów", Zeszyt Naukowy 41, SGH, Warszawa.

LIPKA W. (1998): Rating i jego rola na rynkach finansowych. W: Sławiński A. (red.): Studium bankowości. WIB, Warszawa.

(2000): Nowa metodologia adekwatności kapitałowej – filar 3 – dyscyplina rynkowa. NBP, GINB, Warszawa.

(2003): Polski rating w globalnej sieci. „Bank. Miesięcznik finansowy", nr 1.

ŚWIDERSKI J. (1999): Finanse banku komercyjnego. Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa.

ZALESKA M. (2002): Identyfikacja przez deponentów banków zagrożonych upadłością. „Bank i Kredyt", nr 8.
ZAWADZKA Z. (1999): Warunki bezpieczeństwa banków i ich klientów. W: Jaworski W. (red.): Banki polskie u progu XXI wieku, Poltext, Warszawa.

The Importance of the Assessment Agencies after Implementation of the New Capital Adequacy Framework by the Basle Committee on Banking Supervision in 2004

Abstract

Basle Committee on Banking Supervision published in 2004 the New Capital Adequacy Framework. A special importance is assigned in this document to the external assessment agencies. Banks will have to determine the minimum capital requirements on the basis of assessments by the external agencies.

The role of the external assessment agencies in the New Capital Adequacy Framework and potential threats and benefits from using by banks the external assessments for determination of the minimum capital requirements are presented in the paper.

Tomasz Rokicki
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Sytuacja na rynku produktów owczarskich na świecie w latach 1997–2001

Owce mogą być źródłem wielu surowców: wełny, skór, mięsa, mleka, a także nawozów o bardzo wysokiej zawartości składników mineralnych. W ostatnich latach odkryto wyjątkowe właściwości naturalnego składnika mleka i mięsa owiec, sprzężonego kwasu linolowego. To odkrycie stworzyło nowe możliwości kształtowania właściwości tych produktów. Sprzężony kwas linolowy ma wiele właściwości prozdrowotnych, m.in. pełni rolę czynnika zapobiegającego otyłości, antymiażdżycowego, antynowotworowego, hamującego osteoporozę i stymulującego układ odpornościowy.

Pogłowie owiec na świecie

Produkcja mięsa, mleka i innych produktów owczarskich determinowana jest przez liczebność światowej populacji owiec (tab. 1). Ze względu na dużą liczbę państw, w których ma miejsce chów i hodowla owiec (około 100), w tabeli umieszczono jedynie kraje posiadające najliczniejsze pogłowie.

Tabela 1
Pogłowie owiec w poszczególnych krajach w latach 1997– 2001

Wyszczególnienie	Liczba owiec w latach [tys. sztuk]				
	1997	1998	1999	2000	2001
Świat	1 051 600	1 052 855	1 053 788	1 057 131	1 046 372
Chiny	114 125	120 956	127 352	131 095	133 160
Australia	120 228	117 491	115 456	118 552	116 200
Indie	56 472	57 100	57 600	57 900	58 200
Iran	52 117	53 245	53 900	53 900	53 900
Sudan	39 835	42 363	44 802	46 095	47 042
Nowa Zelandia	46 834	45 956	45 956	45 385	44 002
Wielka Brytania	42 823	44 471	44 656	42 261	36 697
RPA	29 187	29 345	28 680	28 551	28 800

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Liczebność owiec w latach 1997–2000 pozostawała na niezmienionym poziomie. W poszczególnych krajach tendencje były zróżnicowane. W większości państw pogłowie utrzymało się na podobnym poziomie. W Sudanie zwiększono pogłowie owiec w latach 1997–2001 o 18%. Tendencje wzrostowe występowały w Chinach, gdzie wzrost pogłowia wyniósł 16,7%, dzięki czemu Chiny wyprzedziły Australię, która do tej pory miała najliczniejsze pogłowie. W Australii pogłowie zmniejszyło się o około 4 mln szt.

Liczebność owiec w krajach UE przedstawia tabela 2. W tym ugrupowaniu najliczniejsze pogłowie posiadała Wielka Brytania. Mimo spadku o 14,3% w latach 1997–2001 nadal zajmowała ona pierwsze miejsce. Największy wzrost liczebności owiec nastąpił w Irlandii (o 39%). Drastycznie spadła natomiast liczebność owiec w Portugalii (43,2%). Mniej owiec było także we Francji (o 10,9%) i Holandii (11,5%). Większość krajów zachowało dotychczasowy poziom pogłowia owiec.

Tabela 2
Pogłowie owiec w poszczególnych krajach UE w latach 1997–2001

Kraje	Liczba owiec w latach [tys. sztuk]				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wielka Brytania	42 823	44 471	44 656	42 261	36 697
Hiszpania	23 982	24 857	24 190	23 965	24 400
Włochy	10 943	10 893	10 894	11 017	11 089
Francja	10 463	10 316	10 240	9 509	9 324
Grecja	8 896	8 884	8 930	8 732	9 269
Irlandia	5 391	5 634	5 624	7 637	7 498
Portugalia	6 300	5 800	5 850	3 584	3 578
Niemcy	2 324	2 301	2 280	2 150	2 140
Holandia	1 465	1 394	1 401	1 308	1 296
Szwecja	442	421	437	432	452
Austria	380	383	360	351	357
Belgia-Luksemburg	162	155	158	126	167
Finlandia	150	128	106	99	96

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Produkty uzyskiwane od owiec

Produkty owczarstwa to wełna i żywiec. Wełna w ostatnim czasie straciła na wartości. Najwięksi producenci wełny zostali przedstawieni w tabeli 3. W światowej produkcji wełny w 2001 roku nastąpił spadek o 7,5% w stosunku do 1997 roku. Największym producentem wełny na świecie była Australia.

Jednak również w tym kraju produkcja wełny zmniejszyła się w latach 1997–2001 o 16,1%. Nowa Zelandia zajmowała drugie miejsce w 1997 roku, jednak na skutek spadku o 13,9% straciła swoją pozycję na rzecz Chin. Chiny znacznie zwiększyły produkcję wełny (wzrost o 16,9%). W pierwszej „dziesiątce" producentów wełny znajdują się dwa kraje z Europy. W Wielkiej Brytanii spadek produkcji wełny był związany ze zmniejszeniem pogłowia owiec. Turcja natomiast mimo niewielkiego spadku pogłowia zwiększyła produkcję wełny.

Tabela 3
Produkcja wełny owczej w wybranych krajach w latach 1997–2001

Wyszczególnienie	Produkcja wełny owczej [tys. ton]				
	1997	1998	1999	2000	2001
Świat	2 376,70	2 343,26	2 309,94	2 298,85	2 199,05
Australia	700,00	687,00	671,00	652,00	587,00
Chiny	255,06	276,76	283,15	292,50	298,25
Nowa Zelandia	274,80	265,80	252,00	257,20	236,66
Iran	57,00	62,70	73,91	75,00	75,00
Argentyna	68,00	62,00	65,00	58,00	58,00
Urugwaj	81,85	75,50	60,29	54,82	53,24
RPA	57,27	53,05	56,03	52,67	52,67
Wielka Brytania	64,00	69,00	66,00	63,00	50,00
Indie	44,70	45,50	46,50	47,60	47,60
Turcja	45,63	44,37	45,67	46,60	46,60

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Zmniejszanie produkcji wełny wynika przede wszystkim z pogorszenia koniunktury na produkty wełniane, a w związku z tym również na wełnę. Wymagania rynku również skłaniają do „przestawienia się" na kierunek mięsnego użytkowania owiec. Od owiec ras mięsnych uzyskuje się jednak mniej wełny.

Podstawowym produktem uzyskiwanym od owiec stało się mięso. W statystyce często łączy się wyniki produkcyjne owiec i kóz. Tabela 4 przedstawia więc łączną produkcję mięsa owczego (jest to głównie jagnięcina) i koziego. Na świecie produkcja mięsa owczego i koziego w latach 1997–2001 ulegała wahaniom. Najwyższy jej poziom był w 1998 roku, natomiast najniższy w 2001 roku. Zdecydowanym liderem były Chiny, które zwiększyły produkcję mięsa owczego i koziego w 2001 roku w stosunku do 1997 roku o 37,5%. Duży wzrost zanotowała również Australia (o 25,8%), niewielki natomiast Nowa Zelandia (3,6%). W Australii w latach 1997–2001 pogłowie owiec zredukowano o 4 mln sztuk, a mimo to produkcja mięsa zwiększyła się. Zaistniałą sytu-

ację można tłumaczyć przeznaczeniem likwidowanych owiec na rzeź. Spadek produkcji mięsa nastąpił w Wielkiej Brytanii (o 19,6%) i Francji (o 14,8%). Kraje afrykańskie odnotowywały wzrost produkcji mięsa owczego i koziego.

Tabela 4
Produkcja mięsa owczego i koziego na świecie w latach 1997–2001

Wyszczególnienie	Produkcja mięsa w latach [tys. ton]				
	1997	1998	1999	2000	2001
Świat	10 569,2	10 923,3	11 052,9	11 425,6	11 528,2
Chiny	2 132,4	2 350,0	2 517,0	2 743,7	2 931,1
Australia	575,0	624,2	636,5	690,6	723,1
Zachodnia Sahara	692,0	694,0	701,0	715,0	715,0
Indie	680,5	687,6	694,0	696,2	699,4
Nowa Zelandia	544,4	546,7	518,5	534,3	563,8
Wielka Brytania	321,0	351,0	361,0	359,0	258,0
Hiszpania	245,1	249,7	238,2	251,1	253,9
Nigeria	220,4	222,6	228,6	226,3	226,3
Algieria	178,9	179,2	175,5	176,4	177,3
Francja	149,9	144,4	138,3	140,0	141,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Owce dostarczają wełny, mięsa, skór oraz mleka. W tabeli 5 przedstawiono produkcję mleka – ważnego i prozdrowotnego produktu otrzymywanego od owiec. Produkcja mleka na świecie w analizowanym okresie uległa obniżeniu o około 4,5%. Największym producentem były Chiny, mimo spadku produkcji w 2001 roku o 9,3% w stosunku do 1997 roku. Pierwszą pozycję Chiny mogą stracić na rzecz Włoch, które zwiększyły produkcję mleka w latach 1997–2001 o 12,1%. Godnym zauważenia jest fakt, że w pierwszej dziesiątce producentów mleka owczego znajduje się aż sześć państw europejskich.

Produkcja mleka owczego w zdecydowanej części państw uległa spadkowi. Za przykład mogą posłużyć takie kraje, jak Turcja, Grecja, Hiszpania, Rumunia. Na stałym poziomie produkcję mleka utrzymywała Francja, mimo redukcji pogłowia o 1 mln sztuk.

Mleko może stać się drugim po mięsie według ważności produktem pozyskiwanym od owiec. Istnieje duża szansa stworzenia nawyku konsumpcji mleka owczego. W Polsce i Słowacji mleko owcze jest przetwarzane i uzyskuje się takie produkty, jak: oscypek, bryndza, bundz. Barierą zniechęcającą do konsumpcji mleka owczego jest wysoka cena. Na rozwój rynku produktów mlecznych pochodzących od owiec duży wpływ będą miały prozdrowotne właściwości tych wyrobów.

Tabela 5
Produkcja mleka owczego w poszczególnych krajach w latach 1997– 2001

Wyszczególnienie	Produkcja mleka w latach [tys. ton]				
	1997	1998	1999	2000	2001
Świat	8 167,0	8 157,9	8 038,3	7 703,1	7 801,3
Chiny	1 074,0	824,0	893,0	847,0	974,0
Włochy	758,5	867,0	850,0	850,0	850,0
Turcja	826,3	813,0	805,0	774,4	723,3
Grecja	722,2	729,9	654,0	700,0	670,0
Syria	523,8	581,9	445,9	445,6	482,8
Rumunia	370,7	354,7	342,4	321,5	323,7
Hiszpania	326,4	342,0	305,0	306,0	306,0
Iran	412,0	463,0	549,0	288,8	295,2
Francja	243,0	242,5	243,9	246,7	245,7
Algieria	175,0	180,0	220,0	180,0	200,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAOSTAT.

Podsumowanie

Pogłowie owiec na świecie w latach 1997–2001 uległo niewielkiej redukcji (spadek o 5 mln sztuk). Wraz ze zmniejszeniem się liczby owiec na świecie zmniejszyła się produkcja skór i wełny. Wełna stała się marginalnym produktem, tak samo jak skóry. W skali światowej wzrosła natomiast produkcja baraniny, a mleka utrzymała się na stałym poziomie. Produkcja wełny, mleka i mięsa z reguły determinowana była pogłowiem owiec. W nielicznych krajach wystąpiły jednak wyjątki od tej zasady. Za sztandarowy przykład może posłużyć Australia, gdzie mimo spadku pogłowia o 4 mln sztuk produkcja mięsa wzrosła.

Literatura

KOMOROWSKA D. (2003): Aktualna sytuacja i perspektywy rozwoju rynku baraniny i jej produktów. Szkolenie nt. prowadzenia i rozwoju gospodarstw specjalizujących się w produkcji jagniąt rzeźnych w aspekcie racjonalizacji wykorzystania podstawowych czynników produkcji (pracy, ziemi, kapitału i zarządzania). SAPARD PL-6-02/00, Warszawa, s. 15.

NIŻNIKOWSKI R. (1996): Przydomowy chów owiec. MULTICO Oficyna Wydawnicza, Warszawa, s. 35.

www.fao.org. FAOSTAT DATABASE z dn. 20.04.2003.

The Situation of the World's Sheep Market in the years 1997–2001

Abstract

Stock of sheep in the world has fallen off insignificantly in the years 1997–2001. Changes took a stand along with changes of stock in production. Production of wool decreased, while production of meet increased. Such a situation was related to the permutation of the use of sheep meat. Changes in production of wool and milk were correlated with changes in stock of sheep.

Grzegorz Koszela
Katedra Ekonometrii i Informatyki SGGW

Analiza portfela rynkowego

Wstęp

Inwestowanie w akcje jest czynnością bardzo złożoną, gdyż akcje przynoszące duży zysk są na ogół obarczone również dużym ryzykiem. Okazuje się, że inwestowanie w kilka rodzajów akcji pozwala na uzyskanie zadowalającego zysku przy możliwym do zaakceptowania ryzyku. Taką koncepcję inwestycyjną nazywa się tworzeniem portfela, a zróżnicowanie akcji w tym portfelu – jego dywersyfikacją. Ustalenie składu portfela o minimalnym ryzyku czyni się zazwyczaj metodami analizy matematycznej, choć dla portfeli dwuskładnikowych można to osiągać również metodami geometrii analitycznej [6].

Istnieje jednak inny sposób zmniejszania ryzyka portfela. Tym sposobem jest uwzględnienie w nim tzw. instrumentów finansowych wolnych od ryzyka, z których najbardziej popularnymi są obligacje. Negatywną stroną instrumentów wolnych od ryzyka jest fakt, iż charakteryzują się one niższą oczekiwaną stopą zwrotu niż akcje, a zatem dają mniejszy zysk.

Portfel rynkowy

Włączenie instrumentów wolnych od ryzyka do portfela traktuje się jako utworzenie portfela dwuskładnikowego, w którym pierwszy składnik stanowią instrumenty wolne od ryzyka, a drugi – portfel zawierający ryzykowne akcje.

Rozważmy portfel P złożony z dwóch rodzajów akcji A i B przynoszących zysk (wyrażony przez oczekiwaną stopę zwrotu) z_A i z_B, oraz obarczonych ryzykiem (wyrażonym przez odchylenie standardowe) s_A i s_B i powiązanych według współczynnika korelacji $\rho_{AB} \in (-1,1)$. Geometryczną zależność zysku od ryzyka wyraża następujące równanie hiperboli [6]:

$$\frac{s^2}{a^2} - \frac{(z - z_0)^2}{b^2} = 1 \tag{1}$$

gdzie:

$$a^2 = \frac{s_A^2 \cdot s_B^2 \cdot \left(1 - \rho_{AB}^2\right)}{s_A^2 - 2 \cdot s_A \cdot s_B \cdot \rho_{AB} + s_B^2} \tag{2}$$

$$b^2 = \frac{s_A^2 \cdot s_B^2 \cdot (z_B - z_A)^2 \cdot \left(1 - \rho_{AB}^2\right)}{\left(s_A^2 - 2 \cdot s_A \cdot s_B \cdot \rho_{AB} + s_B^2\right)^2} \tag{3}$$

$$z_0 = \frac{z_B \cdot s_A^2 - (z_A + z_B) \cdot s_A \cdot s_B \cdot \rho_{AB} + z_A \cdot s_B^2}{s_A^2 - 2 \cdot s_A \cdot s_B \cdot \rho_{AB} + s_B^2} \tag{4}$$

Niech D oznacza obligację przynoszącą zysk z_D. Praktyka pokazuje, że akcje przynoszą na ogół większy zysk niż obligacje. Gdyby bowiem było $z_D > z_A$ lub $z_D > z_B$, to nie tworzylibyśmy portfela złożonego z ryzykownych akcji, lecz kupilibyśmy obligacje mające zerowe ryzyko. Bez zmniejszania ogólności rozważań możemy więc przyjąć, że $z_D < z_A$ oraz $z_D < z_B$.

Bez zmniejszania ogólności rozważań możemy przyjąć też, że $z_A < z_B$ oraz $s_A < s_B$. Gdyby bowiem było np. $z_A > z_B$ i $s_A < s_B$, to nie tworzylibyśmy portfela złożonego z tych akcji, lecz kupilibyśmy wyłącznie akcje A. Ilustracją powyższej sytuacji jest rysunek 1.

Rysunek 1
Portfel złożony z obligacji i dwóch rodzajów akcji

Odcinek DP ilustruje wszystkie portfele trójskładnikowe złożone z akcji A, B i obligacji D, przy czym skrajny punkt D obrazuje portfel złożony wyłącznie z obligacji, zaś punkt P – wyłącznie z akcji. Przesuwając się po odcinku DP w kierunku od D do P zwiększamy w takim portfelu udział akcji kosztem obli-

gacji. Z kolei, przesuwając się po hiperboli z punktem P w kierunku B osiągamy minimalne ryzyko portfela złożonego z samych akcji w punkcie M, a maksymalny zysk w punkcie C, w którym odcinek DP jest styczny do tej hiperboli. Ten „najlepszy" portfel nazywa się **portfelem rynkowym** (ang. *market portfolio*) [3].

Rysunek 2
Portfel rynkowy

Przyjmijmy że punkty zaznaczone na wykresie mają współrzędne:
$A = (s_A, z_A)$ $B = (s_B, z_B)$
$C = (s_C, z_C)$ $D = (s_D, z_D) = (0, z_D)$
Prosta przechodząca przez punkty C i D ma następujące równanie:

$$z - z_D = \frac{z_C - z_D}{s_C - s_D} \cdot (s - s_D)$$

Stąd

$$z = z_D + \frac{z_C - z_D}{s_C} \cdot s \tag{5}$$

Prosta określona tym wzorem nazywana jest linią rynku kapitałowego (ang. *capital market line*), w skrócie CML.

Dla każdego portfela z odcinka DC z nieujemnymi udziałami akcji A i B oraz obligacji D mamy:

$s \in [0, s_C]$ oraz $z \in [z_D, z_C]$

Z równania (5) linii rynku kapitałowego wynika, że zysk każdego portfela z tej linii jest sumą dwóch składników. Pierwszy składnik stanowi zysk z_D obligacji. Jest on rozumiany jako „cena czasu". Oznacza to, że każda inwestycja jest rezygnacją z bieżącej konsumpcji na rzecz przyszłych korzyści, a zatem również poświęceniem czasu. Zapłatą dla inwestującego za to wyrzeczenie jest co najmniej zysk obligacji. Drugi składnik jest interpretowany jako „cena ryzyka". Inwestowanie w akcje oznacza, oprócz odroczenia bieżącej konsumpcji, również ponoszenie ryzyka. Przyszłość jest niepewna, więc przyszłe korzyści mogą wystąpić, ale nie muszą. W zamian za ryzyko związane z niepewnym zyskiem inwestorzy oczekują wyższej zapłaty, niż jedynie zysk obligacji.

Nadwyżka ta jest iloczynem $\frac{z_C - z_D}{s_C} \cdot s$, przy czym:

wyrażenie $\frac{z_C - z_D}{s_C}$ jest premią za ryzyko, czyli dodatkowym procentem dochodu, jaki można przeciętnie uzyskać na rynku za zwiększenie ryzyka o jednostkę, a zatem jest ceną jednostki ryzyka, s jest ryzykiem portfela.

Z powyższych rozważań wynika, że interpretacja linii rynku kapitałowego może być następująca:

Zysk portfela = cena czasu + (cena jednostki ryzyka · ryzyko portfela)

Na podstawie rysunku 2 przeprowadzimy teraz analizę linii rynku kapitałowego.

Wybór konkretnego portfela z linii kapitałowej jest uzależniony od skłonności inwestora do ryzyka. Portfel D zawierający wyłącznie obligacje wybierze inwestor cechujący się największą awersją do ryzyka. Inwestor ten pożycza swój kapitał emitentowi obligacji w zamian za oprocentowanie w postaci zysku z tej obligacji.

Udział akcji w portfelu zwiększa się, a udział obligacji maleje w miarę wzrostu skłonności inwestora do ryzyka. Wówczas maleje także ilość pożyczonych emitentowi pieniędzy. Duża skłonność inwestora do ryzyka spowoduje, że dokona on wyboru portfela C, w którym udział instrumentów wolnych od ryzyka jest zerowy, natomiast akcji – stuprocentowy.

Inwestorzy o jeszcze większej skłonności do ryzyka sprzedadzą obligacje z przeznaczeniem pozyskanych środków na zakup dodatkowych akcji. Zdecydują się oni na konstrukcję portfeli o jeszcze wyższej stopie zwrotu, ale jednocześnie wyższym ryzyku niż portfel rynkowy C, czyli portfeli znajdujących się na linii kapitałowej po prawej stronie portfela C. W takiej sytuacji zostanie

zbudowany portfel dwuskładnikowy o udziałach $w_D < 0$ oraz $1 - w_D > 1$. Jest to zagadnienie tzw. krótkiej sprzedaży w teorii portfela.

Równanie hiperboli i równanie linii rynku kapitałowego pozwalają wyznaczyć, jakie powinny być udziały akcji A i B oraz obligacji D, aby w efekcie powstał portfel przynoszący zysk z przy określonym z góry ryzyku s (lub równoważnie obarczony ryzykiem s przy zadanym z góry zysku z).

Styczna DC do hiperboli (1) ma równanie:

$$\text{DC}: \frac{s_C \cdot s}{a^2} - \frac{(z_C - z_0)\cdot(z - z_0)}{b^2} = 1 \tag{6}$$

Ponieważ $D \in DC$, więc

$$0 - \frac{(z_C - z_0)\cdot(z_D - z_0)}{b^2} = 1$$

Stąd

$$\boxed{z_c = z_0 + \frac{b^2}{z_0 - z_D}} \tag{7}$$

Z drugiej strony, ponieważ $C \in AB$, więc

$$\frac{s_C^2}{a^2} - \frac{(z_C - z_0)^2}{b^2} = 1,$$

skąd

$$\boxed{s_C = a \cdot \sqrt{1 + \frac{b^2}{(z_0 - z_D)^2}}} \tag{8}$$

wzory (7) i (8) pozwalają obliczyć zysk i ryzyko portfela rynkowego, a także ustalić zakres ich zmian z odcinka DC linii rynku kapitałowego:

$$s \in \langle 0, s_C \rangle \qquad z \in \langle z_D, z_C \rangle \tag{9}$$

Portfel odpowiadający dowolnemu punktowi odcinka DC osiąga zysk:

$$z = w_D \cdot z_D + (1 - w_D)\cdot z_C$$

lub równoważnie

$$z = w_D \cdot z_D + w_A \cdot z_A + w_B \cdot z_B \tag{10}$$

gdzie $w_A + w_B + w_D = 1$

Jednocześnie ryzyko tego portfela wynosi:

$$s = w_D \cdot s_D + (1 - w_D) \cdot s_C$$

czyli:

$$s = (1 - w_D) \cdot s_C$$

Stąd

$$w_D = 1 - \frac{s}{s_c} \tag{11}$$

Jednocześnie

$$\begin{cases} z_A \cdot w_A + z_B \cdot w_B = z - w_D \cdot z_D \\ w_A + w_B = 1 - w_D \end{cases}$$

Z powyższego układu równań otrzymujemy wzory na skład dowolnego portfela z odcinka DC:

$$w_A = \frac{\begin{vmatrix} z - w_D \cdot z_D & z_B \\ 1 - w_D & 1 \end{vmatrix}}{z_A - z_B} \qquad w_B = \frac{\begin{vmatrix} z_A & z - w_D \cdot z_D \\ 1 & 1 - w_D \end{vmatrix}}{z_A - z_B} \tag{12}$$

Przykład 1.

Wyemitowano dwa rodzaje akcji: A – przeznaczonych na rozwój agroturystyki oraz B – przeznaczonych na rozwój infrastruktury. Podać zysk, ryzyko i skład portfela rynkowego utworzonego w odniesieniu do akcji A i B obarczonych ryzykiem odpowiednio 5 i 8%, przynoszących zysk – 6 i 14%, powiązanych według współczynnika korelacji równego 0,5 oraz do obligacji przynoszącej zysk 2%.

$s_A = 5\%$ $s_B = 8\%$

$z_A = 6\%$ $z_B = 14\%$

$\rho_{AB} = 0{,}5$ $z_D = 2\%$

Korzystając z (1) otrzymujemy

$$\frac{s^2}{(4{,}95)^2} - \frac{(z - 6{,}80)^2}{(5{,}66)^2} = 1$$

czyli

$a^2 = 24{,}50$ $b^2 = 31{,}99$ $z_o = 6{,}80$

Dalej z (7) mamy

$$z_C = 6{,}80 + \frac{31{,}99}{6{,}80-2} = 13{,}46, \quad \text{czyli} \quad \mathbf{z_C = 13{,}46\%.}$$

Z kolei z (8) mamy

$$s_C = \sqrt{24{,}50} \cdot \sqrt{1 + \frac{31{,}99}{(6{,}80-2)^2}} = 7{,}65, \quad \text{czyli} \quad \mathbf{s_C = 7{,}65\%.}$$

Udziały w_A i w_B liczymy ze wzorów na udział w portfelu dwuskładnikowym [6]:

$$w_A = \frac{z_B - z}{z_B - z_A} \qquad w_B = \frac{z - z_A}{z_B - z_A} \tag{13}$$

np. $w_A = \frac{14-13{,}46}{14-6} = 0{,}07 \qquad w_B = 1 - w_A = 0{,}93$

tzn.

$$\mathbf{w_A = 7\%} \qquad \mathbf{w_B = 93\%}$$

Przykład 2.

Podać skład portfela z linii rynku kapitałowego obarczonego ryzykiem 3% w odniesieniu do akcji i obligacji z przykładu 1. Określić zysk, jaki przynosi ten portfel.

Zadanie sformułowane jest prawidłowo, bo $s = 3 \in \langle 0; s_c \rangle = \langle 0; 7{,}65 \rangle$.

Zysk tego portfela obliczamy z równania linii rynku kapitałowego jako stycznej do hiperboli bądź równania prostej przechodzącej przez punkty D i C. W tym drugim przypadku korzystając ze wzoru (5) mamy:

$$z = 2 + \frac{13{,}46-2}{7{,}65} \cdot 3 = 6{,}49$$

czyli **z = 6,49%.**

Udział obligacji w tym portfelu rynkowym obliczamy ze wzoru (11)

$$w_D = 1 - \frac{3}{7{,}65} = 0{,}61,$$

czyli $\mathbf{w_D = 61\%}$

Udział akcji A w portfelu obliczamy ze wzoru (12)

$$w_A = \frac{\begin{vmatrix} 6{,}49 - 0{,}61 \cdot 2 & 14 \\ 1 - 0{,}61 & 1 \end{vmatrix}}{6 - 14} = 0{,}02,$$

czyli $\mathbf{w_A = 2\%}$
Wreszcie

$$w_B = 1 - w_A - w_D = 1 - 0{,}61 - 0{,}02 = 0{,}37,$$

czyli $\mathbf{w_B = 37\%}$.

Przykład 3.

W powyższych przykładach występujące tam obligacje przynosiły zysk 2%. Po pewnym czasie zysk z tych obligacji znacznie wzrósł, co spowodowało wzrost ich ceny. Za pieniądze uzyskane z ich sprzedaży zakupiono akcje A i B. Podać skład portfela z linii rynku kapitałowego przynoszącego zysk w wysokości 20% oraz określić ryzyko, jakim jest obarczony ten portfel.
Ze wzoru (5) mamy

$$20 = 2 + \frac{13{,}46 - 2}{7{,}65} \cdot s,$$

skąd
s = 12,02%
Ze wzoru (11) mamy

$$w_D = 1 - \frac{s}{s_c} = 1 - \frac{12{,}02}{7{,}65} = -0{,}57$$

tzn.
$\mathbf{w_D = -57\%}$
Z kolei z (12) mamy

$$w_A = \frac{\begin{vmatrix} z - w_D \cdot z_D & z_B \\ 1 - w_D & 1 \end{vmatrix}}{z_A - z_B} = \frac{\begin{vmatrix} 20 + 0{,}57 \cdot 2 & 14 \\ 1 + 0{,}57 & 1 \end{vmatrix}}{6 - 14} = 0{,}10,$$

tzn.
$\mathbf{w_A = 10\%}$
Na koniec

$$w_B = 1 - w_D - w_A = 1{,}47,$$

czyli $w_B = 147\%$
Ilustrację graficzną stanowi rysunek 3.

Rysunek 3
Krótka sprzedaż

Na powyższym rysunku półprosta DCE jest linią rynku kapitałowego. Punkt C = (7,65; 13,46) obrazuje portfel rynkowy złożony w 7% z A oraz w 93% z B. Na odcinku DC, w zależności od stopnia skłonności do ryzyka, znajdują się portfele złożone z akcji A, B oraz obligacji D. Punkt E = (12,02; 20) obrazuje portfel z linii rynku kapitałowego złożony w 10% z A oraz 147% z B. Udział obligacji D w tym portfelu jest ujemny i wynosi (–57%).

Uwagi końcowe

Każdy klasyczny wykład z teorii portfela rozpoczyna się obszernym rozdziałem dotyczącym portfela dwuskładnikowego. Opracowania te rażą brakiem przejrzystej interpretacji geometrycznej. Portfele wieloskładnikowe wykorzystują te interpretacje, gdyż w szczególności istotne są powiązania akcji między sobą.

W literaturze specjalistycznej podaje się równanie linii rynku kapitałowego, ale nie podaje się wzorów na ryzyko i zysk portfela rynkowego. Nie podaje się również wzorów na udziały w portfelu odpowiadających dowolnemu punktowi z linii rynku kapitałowego. Jest to związane z pomijaniem równania hiperboli obrazującego zależność między ryzykiem a zyskiem portfela dwuskładnikowego. Współrzędne punktu C mają kluczowe znaczenie przy wybieraniu z linii rynku kapitałowego portfela z narzuconym z góry poziomem ryzy-

ka bądź zysku. Niniejsza praca wypełnia tę lukę. W pracy zilustrowano też zagadnienie krótkiej sprzedaży.

Pojęcie portfela rynkowego rozważa się wyłącznie w odniesieniu do portfela złożonego z dwóch rodzajów akcji i jednego rodzaju obligacji. Kłopoty z przeniesieniem podanej wyżej teorii na przypadek portfeli wieloskładnikowych polegają na tym, że począwszy od portfela trójskładnikowego, nie istnieje przejrzysty odpowiednik równania określającego związek pomiędzy zyskiem a ryzykiem. W zależności tej dla portfela dwuskładnikowego występują stopy zwrotu, odchylenia standardowe i współczynnik korelacji dwóch akcji. W portfelach wieloskładnikowych występują ponadto udziały wybranych akcji (w trójskładnikowym – jeden udział, w czteroskładnikowym – dwa udziały, itd.). W portfelu rynkowym zasadnicze znaczenie ma odpowiednia styczna do hiperboli, jej równanie i punkt styczności z hiperbolą. Oznacza to niemożliwość przeniesienia tego zagadnienia na przypadek portfela złożonego z wielu rodzajów akcji (co najmniej trzech) i jednego rodzaju obligacji.

Autor niniejszej pracy, poprzez modyfikację pojęcia portfela rynkowego, polegającą na wprowadzeniu nowego pojęcia tzw. portfela o ryzyku dowolnie małym, uzyskał możliwość jednolitej charakteryzacji dla portfeli o dowolnej ilości składników. Odpowiednia praca przygotowywana jest do druku.

Literatura

[1] CHIANG A. C., 1994, „Podstawy ekonomii matematycznej", PWE, Warszawa

[2] ELTON E. J., GRUBER M. J., 1991, „Modern portfolio theory and investment analysis", Wiley, New York

[3] JAJUGA K., JAJUGA T., 1999, „Inwestycje", PWN, Warszawa

[4] MARKOWITZ H. M., 1959, „Portfolio selection – efficient diversification of investments", Yale University Press, New Haven.

[5] KOLUPA M., PLEBANIAK J., 2000, „Budowa portfela lokat", PWE, Warszawa

[6] KOSZELA G., 2001, „Analiza geometryczna zależności między ryzykiem a zyskiem w dwuskładnikowym portfelu akcji", Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych – II, red. naukowa: B. Borkowski, A. Orłowski, SGGW, Warszawa, str. 119–129.

[7] KOSZELA G., 2003, „Analiza portfela dwuskładnikowego", Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 90, Z. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, str.113–127.

[8] ELLIOTT R., KOPP E., 1999, „Mathematics of financial markets", Springer Verlag, New York

[9] HULL J. C., 2000, „Options futures and other derivatives", Englewood Cliffs, Practise-Hall

[10] KARATZAS I., 1998, „Methods of mathematical finance", Springer Verlag, New York

[11] SCHÄL M., 2000, „Portfolio optimalization and martingale measures", Mathematical Finance, vol. 10, Blackwell Publishers Ltd, Boston.

The Analysis of Market Portfolio

Abstract

Specialist bibliography offers an equation of the CML, but no formulae for market portfolio's risk and return. It is connected with the omission of the equation of hyperbola, illustrating the interdependence between risk and return of a two-element portfolio. Co-ordinates of point C are the key for the selection of a portfolio with a predetermined risk of return from a CML. This paper fills in this gap. The paper also illustrates an issue of the short sale.

Problems with the application of the above theory to multi-element portfolios consist in the fact that, starting from three-element portfolio, three is no clear equivalent of the equation determining the relation between return and risk. In a market portfolio the fundamental importance is attached to an adequate tangent to the hyperbola, its equation, and a point of tangency with the hyperbola. It means that it is impossible to apply the problem to the case of a portfolio assembled of a range of stocks (at least three) and one kind of bonds.

Modifying the notion of a market portfolio by introducing a new notion of the so-called arbitrarily small risk portfolio, the author of this paper has achieved the possibility of a uniform characterization of portfolios assembled from any number of elements. A paper on the subject is prepared for publication.