

Ewa Drabik

Katedra Ekonometrii i Informatyki SGGW

Agnieszka Lewczuk

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Białej Podlaskiej

Instytut Ekonomii i Zarządzania

Aukcja koni arabskich „Pride of Poland” jako typowy przykład aukcji angielskiej

Informacje ogólne o aukcjach

Jedną z najstarszych form wymiany towarów i pieniędzy są aukcje i przetargi. Aukcja kojarzy się na ogół z publiczną sprzedażą towarów, usług i wielu dóbr niestandardowych. Na aukcjach sprzedawane są dzieła sztuki, antyki, konie, nieruchomości, tereny, zboża, ryby, kwiaty oraz wiele innych towarów i produktów. Sprzedawcami są nie tylko pojedyncze osoby, ale całe firmy, a nawet państwa, a dochody z aukcji przynoszą corocznie setki bilionów dolarów.

Istnieje kilka najbardziej rozpowszechnionych metod organizowania aukcji i przetargów. Najbardziej znaną jest aukcja angielska (English auction), kojarzona zazwyczaj z licytacją. Uczestnicy tego rodzaju aukcji zgłaszają oferty ustne, przy czym kolejne zgłoszenia dotyczą coraz to większych kwot. Konkurenci biorący udział w aukcji nawzajem przebijają swoje oferty. Aukcję wygrywa ten kupiec, który zaoferował najwięcej. Tym rodzajem aukcji zajmujemy się w dalszej części pracy.

Drugim, pod względem znaczenia, rodzajem konkursu ofert jest przetarg pisemny (sealed-bid auction), w ramach którego potencjalni nabywcy składają propozycje ofert na piśmie, np. w zapieczętowanych kopertach. Sprzedawca dokonuje wyboru oferty najlepszej, a kupiec płaci cenę, którą zaproponował. Jest to tzw. aukcja pierwszej ceny (first price sealed-bid auction). W 1961 r. William Vickrey udoskonalił model aukcji pierwszej ceny w ten sposób, że aukcję wygrywa oferta najwyższa, ale cena, którą płaci oferent, jest drugą w kolejności od najwyższej [Milerom, Weber 1982].

Kolejnym znanym rodzajem jest aukcja holenderska (Dutch auction). Ten rodzaj sprzedaży oferują m.in. komisje. Towar wystawiany jest na sprzedaż, a jego cena jest sukcesywnie obniżana, aż do momentu, gdy znajdzie się na-

bywca. Ten rodzaj alokacji dóbr wykorzystywany jest podczas sprzedaży szybko psujących się towarów. W taki sposób handluje się towarami np. w Holandii. Stąd też pochodzi nazwa aukcji [Wilson 1992].

Reguły aukcyjne są ciągle doskonalone i w związku z tym możemy obecnie wyróżnić wiele innych rodzajów aukcji: aukcje wieloobektowe (multiple-object auctions), aukcje udziałów (auction of shares) oraz aukcje dwustronne (double auction). Aukcje wieloobektowe stosuje się podczas sprzedaży wielu obiektów. W ofertach kupcy powinni uwzględnić oprócz ceny liczbę obiektów, które zamierzają nabyć. Prowadzący aukcję sonduje zapotrzebowanie, a następnie podnosi cenę towaru, po czym sprawdza, czy są chętni do kupna. Czyni tak aż do momentu, gdy nie będzie kupca, który za określony rodzaj towaru będzie w stanie zapłacić więcej. Pewną odmianą aukcji wieloobektowej jest aukcja udziałów. W jej trakcie licytowany jest obiekt składający się z wielu części. Mogą to być np. akcje określonej spółki notowanej na giełdzie papierów wartościowych. Każdy z kupujących składa ofertę, w której precyzuje liczbę udziałów oraz cenę za pojedynczy udział. Aukcja dwustronna charakteryzuje się tym, że oferty składają zarówno kupcy, jak i sprzedawcy, precyzując w nich zarówno cenę, jak ilość towaru, który są skłonni nabyć. Ten rodzaj handlu jest charakterystyczny dla giełd towarowych oraz niektórych rynków finansowych.

Kilka uwag o ekonometrycznym modelu aukcji angielskiej

Aukcja angielska jest przykładem aukcji dynamicznej. Ma ona wiele odmian. Najbardziej znaną jest licytacja, która polega na wzajemnym podwyższaniu kupieckich ofert. Wygrywa kupiec, który złoży najwyższą ofertę. Anonimowość gwarantuje aukcja, w której licytator podwyższa cenę, a kupcy za pomocą umownych gestów akceptują ją, aż do momentu, gdy nie znajdzie się gracz, który mógłby „dać więcej”. Japoński wariant aukcji angielskiej polega na wyświetlaniu rosnących cen na ekranie bądź innym urządzeniu, które znajduje się w zasięgu wzroku wszystkich uczestników aukcji. Aktywni kupcy, przyciskając przycisk, dają sygnał, że zainteresowani są bieżącą ceną. Zwolnienie przycisku oznacza wycofanie się z aukcji. Ponowny powrót kupca do udziału w licytacji jest niezgodny z regułami gry. Dominującą strategią każdego uczestnika aukcji angielskiej jest licytowanie ceny przedmiotu wystawionego na sprzedaż, aż do poziomu przyjętej przez niego wyceny, oczywiście jeśli będzie to konieczne. Wyceną jest maksymalna cena, którą za obiekt skłonny jest zapłacić kupiec, a jej przekroczenie grozi stratą.

Na licytacji, gdzie oferty zgłaszane są ustnie, a cena stopniowo wzrasta, nabywca nigdy nie powinien zgłaszać oferty powyżej własnej wyceny towaru. Niepotrzebnie rezygnowałby wówczas z możliwego do osiągnięcia zysku w przypadku, gdyby nawet niewielka podwyżka ceny pozwoliła przelicytować konkurentów. Licytacja kończy się w chwili, kiedy cena zdąży wzrosnąć powyżej wartości przyjętej przez przedostatniego uczestnika. A zatem w wyniku licytacji jej przedmiot przypada nabywcy, którego wycena była najwyższa. Cena zatrzymuje się na poziomie odpowiadającym w przybliżeniu drugiej pod względem wysokości wycenie. Jeżeli jednak rozpatrywany przedmiot licytacji ma w powszechnym przekonaniu wspólną, choć o nieznaną wysokość wartość, to strategia konkurencji w ramach aukcji angielskiej staje się bardziej złożona. Może wówczas dojść do zjawiska, które określamy mianem „przekleństwa zwycięzcy”. Ma ono miejsce, gdy liczba konkurentów jest trudna do oszacowania i istnieje duża niepewność co do wartości sprzedawanego towaru. W tym momencie znowu należy zwrócić uwagę na psychologiczne aspekty zachowań uczestników aukcji. W sytuacji, gdy emocje biorą górę i uczestnicy aukcji przestają się zachowywać racjonalnie, zwycięska oferta może przewyższyć wartość towaru. Źródłem „przekleństwa zwycięzcy” może być również fakt, że w swojej ocenie kupiec znacząco przecenił wartość dobra, wykazując przy tym nadmierny optymizm. Oczywiście „przekleństwo zwycięzcy” nie pojawi się wówczas, gdy nie wystąpi czynnik niepewności. Dlatego też, niezależnie od rodzaju aukcji, bardzo ważne są właściwa wycena, nieuleganie emocjom i złożenie właściwej oferty. W miarę wzrostu liczby uczestników aukcji zwiększa się skala wysokości ofert, o czym również powinien pamiętać kupiec, którego nadrzędnym celem jest zwycięstwo. Jeżeli w aukcji uczestniczy dwóch lub trzech kupców, to jest mało prawdopodobne, ażeby którykolwiek z nich „licytował” powyżej rzeczywistej wartości towaru. Ważnym źródłem informacji na temat ocen wartości towaru u konkurentów jest obserwacja zmieniającej się liczby aktywnych uczestników licytacji oraz poziomu ceny, przy którym wycofują się oni z licytacji.

Formalny model aukcji angielskiej powstał dla jej japońskiej wersji [Milgrom i Weber 1982].

Przyjmijmy, że w aukcji uczestniczy n kupców, których nazywamy również graczami. Niech $\mathbf{X} = (X_1, \dots, X_n)$ oznacza wektor złożony z informacji dotyczących sprzedawanego obiektu, przy czym X_i jest zmienną losową określającą prywatną informację i -tego kupca. Owa informacja brana jest pod uwagę przy wycenie przedmiotu. Wycena $V_i = v_i(\mathbf{X})$, $v: R^n \rightarrow R$ zależy od wektora prywatnych kupieckich informacji. Przyjmujemy, że znany jest rozkład prawdopodobieństwa kupieckich wycen. Ów rozkład określamy za pomocą

funkcji gęstości $f(\mathbf{x})$. Przyjmijmy następujące założenia dotyczące wycen i ich rozkładów.

Z1. Funkcja $v : R^n \rightarrow R$ spełnia następujący warunek:

$$v_i(\mathbf{X}) = v(X_i, \{X_j\}_{j \neq i}) \quad \text{– symetria.}$$

Z2. Wycena v jest funkcją nieujemną, ciągłą i niemalejącą.

Z3. $\forall_i, E[V_i] < \infty$.

Z4. Funkcja gęstości rozkładu prawdopodobieństwa wycen $f(\mathbf{x})$ jest symetryczna.

Z5. Niech \mathbf{x} oraz \mathbf{x}' będą punktami przestrzeni R^n . Niech $\mathbf{x} \vee \mathbf{x}'$ oznacza większy z elementów \mathbf{x} oraz \mathbf{x}' , z kolei $\mathbf{x} \wedge \mathbf{x}'$ mniejszy z nich.

Mówimy, że zmienne X_1, \dots, X_n spełniają warunek afiliacji (affiliation) o postaci

$$f(\mathbf{x} \vee \mathbf{x}') f(\mathbf{x} \wedge \mathbf{x}') = f(\mathbf{x}) f(\mathbf{x}'). \quad (1)$$

Warunek (1) nakłada istotne ograniczenia na postać funkcji gęstości. Chodzi przede wszystkim o to, aby nie miała ona zbyt dużych wahań.

Niech (Y_1, \dots, Y_{n-1}) będzie wektorem malejąco ustawionych przybliżeń (estymatorów) zmiennych X_2, \dots, X_n . Korzystając z założenia o symetrii, możemy wyrazić wycenę kupca, którego bez zmniejszenia ogólności możemy uznać za zwycięzcę aukcji w następującej postaci $V_1 = v(X_1, Y_1, \dots, Y_{n-1})$.

Bardzo często aukcje traktowane są jako gry z niekompletną informacją. Reguły aukcyjne są bowiem ściśle określone i odpowiadają one tradycyjnym regułom znanym z teorii gier. W przypadku aukcji angielskiej, holenderskiej, pierwszej i drugiej ceny graczami są kupcy, w przypadku aukcji dwustronnej zarówno kupcy, jak i sprzedawcy. Mówiąc o grach, definiuje się zwykle funkcję wypłaty. Tak więc, jeżeli przyjmiemy, że w aukcji uczestniczy n kupców i jest jeden sprzedawca, to wypłatę i -tego kupca definiujemy w następujący sposób:

$$g_i = \begin{cases} v_i - b_i & \text{gdy } i\text{-ty kupiec nabywa obiekt} \\ 0 & \text{w przeciwnym przypadku} \end{cases} \quad (2)$$

gdzie v_i jest wyceną i -tego kupca ($i = 1, \dots, n$), b_i jest jego ofertą.

Założmy, że wszyscy uczestnicy aukcji angielskiej są aktywni w chwili 0. Aukcja przebiega w następujący sposób. Licytator stopniowo podwyższa cenę, a kupcy, których wyceny są niższe od aktualnej ceny, wycofują się z aukcji. Jak

już wspominaliśmy, raz podjętej decyzji o wycofaniu się z aukcji jej uczestnik nie może już zmienić.

Strategia gracza i polega na podjęciu decyzji, w którym momencie licytacji powinien wycofać się z gry. Niech k będzie liczbą kupców, którzy wycofali się z gry zanim wylicytowano cenę p_k , ($p_1 \leq \dots \leq p_k$). Strategię i -tego kupca oznaczamy symbolem $b_{ik}(x_i | p_1, \dots, p_k)$, gdzie x_i oznacza wycenę kupca i . Oferta $b_{ik}(\cdot)$ nie powinna przekraczać ceny p_k . Strategię w równowadze $b^* = (b_0^*, \dots, b_{n-2}^*)$ możemy wyrazić w następujący sposób:

$$b_0^*(x) = E[V_1 | X_1 = x, Y_1 = x, \dots, Y_n = x], \quad (3)$$

$$\begin{aligned} b_k^*(x | p_1, \dots, p_k) &= E[V_1 | X_1 = x, Y_1 = x, \dots, Y_{n-k-1} = x, \\ b_{k-1}^*(Y_{n-k} | p_1, \dots, p_{k-1}) &= p_k, \dots, b_0^*(Y_{n-1}) = p_1]. \end{aligned} \quad (4)$$

W celu wyznaczenia wypłat w aukcji spróbujemy przeanalizować przypadek uproszczony. Otóż, gdy $k = 3$, to mamy do czynienia z sytuacją, w której wszyscy uczestnicy aukcji są aktywni. Załóżmy więc, że sytuacja taka ma miejsce. Przypuśćmy również, że kupiec 1, którego z założenia o symetrii możemy traktować jako zwycięzcę, obserwuje cenę na poziomie $X_1 = x$. O pozostałych uczestnikach aukcji, to znaczy graczach 2, ..., n , zakładamy, że wycofują się równocześnie i czynią to momencie, gdy bieżąca cena będzie na poziomie wycen $Y_1 = \dots = Y_{n-1} = y$. W tym przypadku oczekiwana wypłata i -tego kupca, zwycięzcy, wynosi

$$g_i = E[V_1 | X_1 = x, Y_1 = y, \dots, Y_{n-1} = y] - b_0^*(y). \quad (5)$$

Zgodnie ze wzorem (3), powyższa różnica jest dodatnia, jeśli $x > y$, ujemna zaś, gdy $x < y$. Tak więc $b_0^*(y)$ jest sygnałem dla gracza 1, do jakiej ceny może pozostać aktywny, żeby jego wypłata nie wiązała się ze stratą. Strategie pozostałych graczy $b_k^*(\cdot)$ interpretujemy w podobny sposób. Należy jednak pamiętać, że chcąc osiągnąć równowagę, wszyscy uczestnicy aukcji powinni licytować poniżej własnych wycen.

W świetle naszych rozważań słuszne jest poniższe twierdzenie.

Twierdzenie. Układ strategii (b^*, \dots, b^*) jest układem strategii w równowadze dla aukcji angielskiej.

Aukcja angielska jest strategicznie równoważna aukcji drugiej ceny. Jest tak m.in. dlatego, że rozsądny gracz, którego celem jest zwycięstwo w aukcji, licytuje do kwoty minimalnie przewyższającej tę, która została zaakceptowana przez ostatniego z aktywnych konkurentów. W związku z tym możemy sformułować poniższą uwagę.

Uwaga. Cena, którą płaci zwycięzca za licytowany przedmiot jest nie mniejsza niż ta, jaką zapłaciłby uczestnicząc w aukcji drugiej ceny.

Zauważmy, że aukcja angielska przebiega niejako w dwóch fazach. Pierwsza faza trwa dopóty, dopóki z aukcji nie wycofa się $n - 2$ uczestnik. Dwóch ostatnich kupców rozgrywa w dalszym ciągu aukcję, ale tym razem zgodnie z regułami aukcji drugiej ceny.

Jeśli zaś chodzi o zysk sprzedawcy, równy kwocie, którą płaci kupiec zwycięzca, to zależy on od przede wszystkim od ujawnienia, bądź też nie, posiadanych informacji. Sprzedawca może:

- udostępnić wszystkie posiadane informacje (szczerłość),
- rozpowszechnić jedynie wybrane informacje,
- ujawnić jedynie dane statystyczne,
- wybierać losowo (randomizować) posiadane informacje,
- w ogóle nie informować kupców o sprzedawanym towarze.

Z teorii aukcji wiadomo, że najkorzystniejsza z punktu widzenia maksymalizacji dochodu sprzedawcy jest szczerłość. Tak jest również w przypadku aukcji angielskiej. Dochód sprzedawcy rośnie, jeśli poda on do publicznej wiadomości wszystkie posiadane informacje.

Aukcja koni w Janowie Podlaskim jako typowy przykład aukcji angielskiej

Jednym z bardziej znanych w Polsce przykładów aukcji angielskiej jest aukcja koni arabskich „Pride of Poland” odbywająca się rokrocznie w sierpniu w Janowie Podlaskim.

Aukcja ta sięga tradycją 1970 r., kiedy to po raz pierwszy zaproszono na nią wybranych zagranicznych gości. Do 2000 r. aukcja ta nosiła nazwę „Polish Prestige”. Z biegiem lat program aukcji wzbogacono o Parady Hodowlane, Polski Narodowy Pokaz Koni Czystej Krwi Arabskiej oraz „Silent Sale” (cichą sprzedaż). Obecnie dla uhonorowania polskiego programu hodowlanego odbywają się w Janowie Dni Konia Arabskiego. Polskie araby zaliczane są do ścisłej światowej czołówki, a stadnina koni w Janowie to z pewnością jedno z najbardziej szanowanych przedsiębiorstw na świecie zajmujących się hodowlą tych

koni. Co roku przyjeżdża tu wielu hodowców i kupców z całego świata gotowych zapłacić wielotysięczne sumy, po to, aby tylko stać się posiadaczem konia arabskiego „Pure Polish” [www.janow.arabians.pl\aukcje].

Wykaz koni wystawianych na sprzedaż udostępniany jest na stronach internetowych do publicznej wiadomości na wiele miesięcy wcześniej. Daje to kupcom możliwość ustalenia własnej wyceny poszczególnych koni i wyboru tego, którego najbardziej chcieliby posiadać. Oprócz wykazu, podawane są również aktualne dane dotyczące rodowodu, kariery oraz zdjęcia koni. Przed pokazami fotografowie światowej sławy sporządzają każdemu koniowi setki zdjęć. Spośród tych zdjęć wybierane są tylko dwa: jedno jako załącznik do internetowej bazy informacyjnej, drugie zaś możemy podziwiać w publikowanym przed aukcją katalogu. Działanie to ma na celu zwiększenie zainteresowania zwierzętami, co w konsekwencji prowadzi do wyższych cen podczas licytacji. Jest ono potwierdzeniem przedstawionego wcześniej faktu, iż najkorzystniejszą z punktu widzenia maksymalizacji dochodu sprzedawcy jest strategia polegająca na szczerości.

Uczestnikami aukcji mogą być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne. Każdy z kupców biorących udział w licytacji musi dokonać rejestracji i wpłacić wadium w wysokości 2000 euro. Wpłata ta jest równoważna z akceptacją warunków aukcji i zobowiązaniem do ich przestrzegania. Jeśli uczestnik dokona zakupu konia, wadium traktowane jest jako zaliczka i wliczane w jego cenę, jeśli nie – zostaje mu zwrócone bezpośrednio po zakończeniu aukcji. Nie należy zatem tej aukcji traktować jako aukcji z opłatą wejściową (entry fee). Licytacja prowadzona jest w euro. Nabywca konia ma obowiązek, w ciągu pięciu dni, wnieść opłatę za zakupionego konia. Oczywiście pomniejsza ją o wadium. Jeżeli w ciągu pięciu dni od zakończenia aukcji nie dokona przelewu, to wadium przepada na rzecz organizatorów aukcji. Kupiec traci również prawo do konia.

Koń będący przedmiotem licytacji zostaje wprowadzony przez prezentera na arenę pokazową, po czym następuje krótka prezentacja, podczas której przedstawianych jest kilka najważniejszych faktów o koniu oraz, w razie potrzeby, podaje się sprostowania informacji katalogowych, a następnie przystępuje do licytacji.

Głównym licytатorem jest pracownik jednego z największych domów aukcyjnych na świecie zajmujących się aukcjami koni. Ma on specyficzne cechy psychofizyczne – tryska dobrym humorem i dowcipem, a także jest przyjaźnie usposobiony do ludzi. Są to cechy niezbędne do tego, aby aukcja miała emocjonujący przebieg, a kupcy byli przekonani o trafności podejmowanych decyzji. Licytator rozpoczyna aukcję od podania ceny wywoławczej, której w żaden sposób nie należy utożsamiać z ceną rezerwową. Wysokość ceny wywoławczej

może być różna: najmniejsza, ustalona w regulaminie aukcji, to 1000 euro, ale w przypadku, gdy spodziewana cena za konia jest wysoka, to cena wywoławcza jest znacznie wyższa i może wynosić nawet 5000 euro. Jeśli kupcy nie okażą się tak hojni i cena wywoławcza będzie zbyt wysoka, licytator może ją obniżyć aż do momentu uzyskania akceptacji, a następnie, gdy kupcy zostaną pobudzeni do licytacji, ją podwyższyć. Aktywność kupców zależy od bardzo wielu zróżnicowanych czynników, m.in. atmosfery, sposobu usadzenia konkurentów, a nawet pogody w dniu aukcji. Kupcy dokonują akceptacji dyskretnym gestem, przy użyciu tabliczki z numerem uzyskanym podczas rejestracji. Gesty te są wyłapywane przez łączników i przekazywane licytatorowi, który natychmiast reaguje i przedstawia aktualną ofertę pozostałym licytującym. Gdy w grę wchodzi wysokie stawki, a licytującemu szczególnie zależy na kupnie danego konia, może on złożyć swoją ofertę ustnie¹.

Jeśli cena wywoławcza zostaje zaakceptowana przez jednego z kupujących, to licytator podwyższa ją o pewną kwotę, np. 1000 euro, a następnie znowu czeka na akceptację. Licytację wygrywa kupiec, który przedstawi najwyższą ofertę, o ile nie jest ona niższa od ustalonej przez właściciela konia ceny rezerwacji. Cena ta odzwierciedla jego oczekiwania co do wartości konia i chociaż czasami jest wysoka, w większości przypadków ustalana jest na podstawie analizy cen sprzedaży z lat ubiegłych i powstałych na tej podstawie prognoz. Nie jest ona podawana do publicznej wiadomości, a jej wielkość zależy od wielu czynników. Należą do nich: wiek konia, jego pochodzenie, przebieg kariery pokazowej, liczba otrzymanych tytułów i nagród, wygranych championatów oraz ogólna sytuacja na rynku.

Co roku, podczas Dni Konia Arabskiego, w ramach których prowadzona jest aukcja „Pride of Poland”, odbywa się Polski Narodowy Pokaz Koni Czystej Krwi Arabskiej, podczas którego niezależne grono sędziów, złożone z najbardziej szanowanych hodowców koni rasy arabskiej, dokonuje oceny poszczególnych koni. Konie prezentują stęp i kłus, a następnie są oceniane pod względem typu, urody oraz poprawności budowy i ruchu. Każdy koń podlega indywidualnej ocenie przez trzech sędziów, z których każdy może przyznać łącznie 100 punktów (po 20 punktów za każdy z elementów: typ, głowa i szyja, kłoda, nogi, ruch). Ostateczna ocena jest średnią punktów przyznanych przez trzech sędziów. Konie, które zajęły czołowe miejsca w swojej klasie, kwalifikują się do odpowiedniego championatu. Te ostatnie rozgrywane są w Janowie i sędziowane przez arbitrow z całego świata. Championat jest zatem najwięk-

¹ Informacje uzyskane na podstawie własnych obserwacji aukcji koni arabskich w Janowie Podlaskim oraz informacji udostępnionych przez organizatorów aukcji „Pride of Poland”.

szym sprawdzianem selekcyjnym koni, co w efekcie owocuje wysokimi cenami tych zwierząt na aukcji.

W szczególnych przypadkach zdarza się tak, że koń, za zgodą właściciela, zostaje sprzedany, mimo że nie osiągnął ceny minimalnej. Wszystko po to, aby nie dopuścić do spadku emocji wśród kupujących. Dzięki perfekcyjnemu przygotowaniu licytatora aukcja toczy się w bardzo szybkim tempie, a każdy zastój mógłby stać się przyczyną załamania licytacji.

Ogromny udział w tworzeniu niepowtarzalnej atmosfery podczas aukcji ma też publiczność, która każdego roku pojawia się w coraz to liczniejszym gronie. Jej spontaniczność i żywiołowe reakcje podczas licytacji mają ogromny wpływ na wysokość cen sprzedawanych koni. Znane są przypadki, kiedy to publiczność oszołomiona prezencją konia sforsowała barierki, żeby tylko znaleźć się jak najbliżej pięknego okazu.

W 2005 r. sierpniowa aukcja „Pride of Poland” odbywała się po raz trzydziesty szósty. W ofercie znalazła się wyjątkowo wartościowa kolekcja, zestawiona z zasłużonych matek stadnych, weteranek ringów pokazowych i „wschodzących gwiazd” pochodzących ze stadnin w Janowie Podlaskim, Michałowie i Białce.

Na aukcję główną wystawiono 33 konie (30 klaczy i 3 ogiery), z czego sprzedano 24 za łączną kwotę 963 000 euro. 9 koni (8 klaczy i 1 ogier) nie znalazło nowych właścicieli i wróciło do stadnin, mimo iż proponowano za nie dość wysokie kwoty. Na przykład za 13-letnią siwą Heroldię dawano 42 000 euro, a za 12-letniego Harbina 47 000 euro [www.janow.arabians.pl/aukcje].

Większość koni kupili hodowcy ze Stanów Zjednoczonych (37,5%), którzy nie ukrywali, że za oceanem ciągle zachwycają się jakością polskich arabów. Reszta koni trafiła do hodowców z Belgii, Wielkiej Brytanii, Włoch, Izraela, RPA, Martyniki i po raz pierwszy z Azerbejdżanu. Na uwagę zasługuje fakt, iż od niedawna do aukcji głównej zaczynają się przebijać nasi hodowcy, którzy kupili w tym roku kilka koni i miejmy nadzieję, że w niedługim czasie ich oferty zaczną dorównywać ofertom kupców z całego świata.

Najdroższym koniem okazała się egzotycznej urody 10-letnia siwa klacz Elandra, uważana za jedną z najpiękniejszych klaczy w stadninie Michałów. Za tę klacz pewien Amerykanin zapłacił 290 000 euro. Jest to jedna z najwyższych kwot, jakie padły kiedykolwiek podczas aukcji „Pride of Poland”. Mimo to nabywca Elandry nie żałuje swojej decyzji: po aukcji powiedział dziennikarzom, iż jest dumny z tego, że będzie właścicielem tak wspaniałego konia z Polski. Jak twierdzą fachowcy, Elandra – międzynarodowa czempionka, córka niezapomnianej Erlandy – jest z pewnością warta tej ceny i nie można tu mówić o zjawisku „przekleństwa zwycięzcy”. Obok Elandry wysokie ceny wylicytowano za wspaniałą klacz – czteroletnią Ambę z Janowa Podlaskiego

(85 000 euro), trzynastoletnią siwą Larisę z Michałowa (80 000 euro) oraz dziewięcioletnią siwą Egerię, także z Michałowa (54 000 euro) [www.janow.arabians.pl\aukcje].

Obok znakomitych klaczy w 2005 r. na aukcję wystawiono również trzy ogiery, z których, jak już wcześniej wspominaliśmy, champion z 2004 r. Harbian nie osiągnął ceny minimalnej i nie został sprzedany, mimo iż oferowano za niego aż 47 000 euro, a dwa pozostałe zostały zlicytowane za łączną kwotę 49 000 euro.

W tabeli 1 prezentujemy zestawienie wyników ze sprzedaży koni na aukcji „Pride of Poland” w 2005 r.

Tabela 1

Wyniki aukcji Pride of Poland 2005

Wyszczególnienie	Klacze	Ogiery	Konie – łącznie
Liczba koni wystawianych na sprzedaż	30	3	33
Liczba sprzedanych koni	22	2	24
Łączna kwota (w euro)	904 000	49 000	953 000
Średnia cena (w euro)	41 090	24 500	39 708
Maksymalna cena (w euro)	290 000	35 000	290 000

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych ze strony internetowej: www.janow.arabians.pl\aukcje.

Oprócz głównej aukcji podczas Dni Konia Arabskiego od 1980 r. odbywa się także przetarg w formie pisemnej, zwany „Silent Sale”. W tym przetargu sprzedawane są młode ogiery (od razu po pozytywnym sprawdzianie selekcyjnym) oraz klacze z ciekawym pochodzeniem, rozpoczynające dopiero karierę stadną. Jest więc to okazja do zakupu po okazyjnej cenie „dobrze zapowiadającego się konia”. Jednakże w 2005 r. z 25 oferowanych koni sprzedano zaledwie 7 za łączną kwotę 39 550 euro, co średnio daje niezbyt wysoką cenę za jednego konia – 5650 euro. Jest to dowód na to, że aukcja ustna o charakterze dynamicznym przynosi znacznie lepsze efekty niż przetarg pisemny. Być może potencjalni kupcy liczą na to, że zakupią te konie po jeszcze niższej cenie podczas jednego z przetargów organizowanych w każdą ostatnią niedzielę miesiąca.

Jak widać z powyższego przykładu, aukcja angielska w Janowie Podlaskim cieszy się coraz większą popularnością, i to zarówno wśród kupujących, jak i widzów. Wyrobiona marka polskich stadnin, fachowo wyszkolona kadra, znakomite rodowody koni sprawiają, że „Pride of Poland” staje się jedną z najbar-

dziej prestiżowych aukcji organizowanych w Polsce. Wielu hodowców z całego świata na stałe wpisało sobie do kalendarza sierpniowe dni, kiedy to odbywa się aukcja. Wszyscy liczą na to, że za rok spotkają się w podobnym gronie.

Konie arabskie śmiało można nazwać, tak jak to określają hodowcy i organizatorzy aukcji „Pride of Poland”, skarbem narodowym. Od ponad trzydziestu pięciu lat przyciągają na janowską aukcję kupców z całego świata. Nieoceniony wkład w popularyzację aukcji wnieśli nie tylko organizatorzy tej imprezy, którzy zarządzają nią, jak na nasze polskie warunki, bardzo sprawnie, ale również hodowcy koni. Preferują oni tradycyjny wychów i pielęgnację koni, co w efekcie zapewnia zwierzętom właściwy rozwój, a Polsce przysparza zasłużonej sławy.

Pragniemy podziękować organizatorom aukcji „Pride of Poland” za udostępnione nam informacje o licytowanych koniach i przebiegu aukcji.

Literatura

MILGROM P.R., WEBER R., 1982: A theory of auctions and competitive bidding, *Econometrica* Vol. 50, No. 5, 1089–1122.

SAMUELSON W.F., MARKS S.G., 1998: *Ekonomia menedżerska*, PWE, Warszawa.

WILSON R., 1992: Strategic analysis of auctions, [in:], R. J. Aumann and S. Hart (eds), *Handbook of Game Theory and Applications*, Vol. 1, 228–279, North-Holland, Amsterdam London New York Tokyo.

Strona internetowa: www.janow.arabians.pl/aukcje

Arabian Horse Auction “Pride of Poland” as a Typical Example of English Auction

Abstract

Auction is one of the oldest ways of exchanging goods and money. It has become very common over the past few years, especially as far as the non-standard goods such as works of art, antics, thoroughbred horses, real estates or mineral raw materials are concerned. The best known form of auction is the English auction (bidding). It consists in overbidding other buyers' offers up to the moment where there is nobody else willing to offer more. The bidding is won by a buyer who has offered the biggest amount of money. Arabian horse auction “Pride of Poland” is a typical English auction.

Our aim is to show the model of English auction and to describe rules for “Pride of Poland” auction.

Ewa Krawczyk

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Zastosowanie modelu ryzyka Value at Risk (VaR) opartego na metodzie Monte Carlo do rynku nieruchomości

Wstęp

Istnieje wiele modeli ryzyka, tradycyjnych i „nowej generacji”. Na uwagę zasługuje model VaR do określenia skwantyfikowanej potencjalnej straty przy zadanym stopniu prawdopodobieństwa. Adaptacja modelu VaR na potrzeby analizy ryzyka związanego z zaangażowaniem środków kredytowych w projekt inwestycyjny na rynku nieruchomości biurowych może być źródłem interesujących informacji, wspomagających decyzje zarówno kredytodawcy, jak i inwestora.

W artykule zaprezentowano zastosowanie modelu VaR – wartości narażonej na ryzyko, na potrzeby określenia skwantyfikowanego ryzyka wyłącznego przedsięwzięcia inwestycyjnego, scharakteryzowanego podstawowymi wskaźnikami rachunku efektywności NPV i IRR.

NPV – wartość zaktualizowana netto – definiowana jest jako suma zdyskontowanych w kolejnych latach prognozy życia ekonomicznego inwestycji różnic pomiędzy generowanymi przychodami a wydatkami, dla danego poziomu stopy dyskonta.

IRR – wewnętrzna stopa zwrotu – określa taki poziom stopy dyskonta, przy którym aktualna wartość wpływów gotówkowych generowana przez przedsięwzięcie inwestycyjne jest równa wartości nakładów inwestycyjnych, a więc jest to stopa, przy której NPV przedsięwzięcia jest równe 0.

Zaadaptowano model ryzyka VaR oparty na symulacji Monte Carlo, wykorzystywanej dotychczas w zarządzaniu ryzykiem aktywami podmiotów rynku finansowego, głównie portfeli inwestycyjnych. Wykorzystanie VaR do analizy opłacalności inwestycji rzeczowych, w tym rynku nieruchomości, jest działaniem mało rozpoznanym, obarczonym ograniczonym zaufaniem ze względu na odmienny charakter instrumentów rynku finansowego i inwestycji rzeczowych.

Jednym z modeli mierzących potencjalną stratę na portfelu (wartość zagrożoną), przy z góry założonym prawdopodobieństwie trafności prognozy, jest model VaR – Value at Risk. Model ten wykorzystywany jest przede wszystkim na potrzeby analiz ryzyka rynku kapitałowego, ale idea tej metody jest uniwersalna, co może być argumentem przemawiającym za podjęciem prób przeniesienia tej metodologii na płaszczyznę analiz projektów inwestycyjnych na rynku nieruchomości.

Value at Risk jest metodologią syntetycznych miar ryzyka i umożliwia jego dostosowanie do żądanego poziomu. VaR można zdefiniować następująco:

Wartość ryzykowana to maksymalna kwota, jaką można stracić w wyniku inwestycji w portfel o określonym horyzoncie czasowym i przy założonym poziomie ufności¹, co ilustruje wzór:

$$P(V_t \leq (V_0 - VaR)) = \alpha$$

gdzie:

V_0 – obecna wartość portfela,

V_t – wartość portfela po okresie t , traktowana jako zmienna losowa,

α – zadany poziom prawdopodobieństwa.

Generalnie wyznaczenie VaR następuje wg wzoru:

$$VaR = V_0(1 - e^{\theta(\alpha)})\sqrt{t}$$

a rozkład $\theta(\alpha)$ to:

$$\theta(\alpha) = \mu - \lambda\sigma$$

gdzie:

μ – średnia stopy zwrotu rozkładu,

σ – odchylenie standardowe stopy zwrotu,

λ – funkcja dystrybuanty rozkładu normalnego, np. dla $\alpha = 95\%$ $\lambda = 1,65$.

Najważniejsze zalety metody VaR²:

- VaR jest standardową miarą ryzyka, która umożliwia bezpośrednie porównywanie ryzyka występującego w różnych obszarach działalności. Pozwala na uzyskanie jednej liczby wyrażającej ryzyko, na jakie narażone są wszystkie rodzaje transakcji razem wzięte. Możliwość elastycznego zastosowania do wszystkich produktów będących przedmiotem obrotu rynkowego,

¹ P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC. Kraków 2000, s. 23.

² Tamże, s. 53.

- VaR szacuje prawdopodobieństwo wystąpienia straty większej niż założona kwota,
- VaR uwzględnia wzajemne powiązanie zmian cen różnych aktywów, co umożliwia zmierzenie stopnia redukcji ryzyka w wyniku dywersyfikacji.

Podstawowe założenia modelu VaR

Przy wykorzystaniu metody symulacji przyjmuje się założenie, że zmiany cen na rynkach finansowych podlegają rozkładowi normalnemu. Założenie normalności rozkładu powoduje, że z równym prawdopodobieństwem można oczekiwać zmiany cen w górę, jak i w dół, co wynika z symetrii rozkładu normalnego względem wartości przeciętnej.

Kolejnym uproszczeniem stosowanym w modelu jest przyjęcie założenia o niezależności, z którego wynika, że zmiany cen odniesione do badanego okresu nie zależą od okresów poprzednich.

VaR liczone metodą symulacji Monte Carlo nie podlega ograniczeniom co do analizowanych instrumentów finansowych, ale również i w tym przypadku podstawowym założeniem wprowadzanym do obliczeń jest rozkład normalny zmienności cen aktywów.

Parametry modelu – zmienność, okres przetrzymania

Parametr zmienność jest bezpośrednim czynnikiem oddziałującym na wartości uzyskiwane w obliczeniach VaR. Analizowany model VaR, oparty na symulacjach Monte Carlo, zakłada normalność rozkładu zmiany cen instrumentu finansowego. Przyjęcie takiego założenia pozwala na zastosowanie standardowej miary zmienności, a więc zmiany procentowej odpowiadającej jednemu odchyleniu standardowemu. Wskaźnik zmienności odpowiadający jednemu odchyleniu standardowemu obejmuje zmiany cen w ujęciu absolutnym i przy przemnożeniu zmiany ceny przez 1,65 daje poziom ufności równy 90%. Taki przedział ufności oznacza, że 5% zmian cen „in plus” oraz 5% zmian cen „in minus” wykracza poza obszar określony wartością $1,65 \times$ odchylenie standardowe. Uwzględniając istotę modelu VaR, jak i ogólne podejście inwestorów, skupiających swoją uwagę na potencjalnych stratach, w obliczeniach przyjmuje się jednostronny przedział ufności, z reguły wynoszący 95%. Taki współczynnik ufności można uzyskać, mnożąc 1,65 przez jedno odchylenie standardowe.

Okres przetrzymania oznacza przedział czasu, dla którego wylicza się VaR, a więc okres, w którym może wystąpić wyliczona potencjalna strata na portfelu³. Inne definicje okresu przetrzymania można określić jako:

- czas niezbędny do zabezpieczenia inwestora przed ryzykiem rynkowym,
- czas, w którym skład portfela pozostaje praktycznie niezmienny.

Institucje finansowe, takie jak banki, najczęściej przyjmują okres przetrzymania jako jeden dzień, licząc potencjalną stratę na portfelu w ciągu 24 godzin. Interpretacja tak obliczonego VaR przy poziomie ufności 95% oznacza, że z 95-procentową pewnością można powiedzieć, że w ciągu 24 godzin strata na rozważanym portfelu nie przekroczy otrzymanej kwoty.

W kalkulacjach VaR istnieje możliwość zastosowania innego niż jeden dzień okresu przetrzymania, należy jednak uwzględnić efekt wzrastania wartości VaR wraz z wydłużeniem się tego okresu, gdyż zmienność w przybliżeniu wzrasta proporcjonalnie do pierwiastka kwadratowego z okresu przetrzymania. Można więc w obliczeniach przyjmować dowolne okresy przetrzymania, należy jednak wziąć pod uwagę potrzebę skalowania tego parametru oraz inne źródła potencjalnych odchyleń, np. zjawisko występowania powrotu do średniej.

Metoda symulacji Monte Carlo

Metoda symulacji Monte Carlo jest stosowana w sytuacji, gdy dane dotyczące zmian cen aktywów portfela są trudno dostępne i niewystarczające do analizy metodą symulacji historycznej. Wykorzystując metodę symulacji Monte Carlo, można uzyskać dowolnie obszerne zestawy sztucznie tworzonych zdarzeń, z których wyprowadza się VaR. Symulacja Monte Carlo, oparta na takich samych podstawowych założeniach opisujących zachowania rynku jak metoda kowariancji, pozwala na wykreowanie dużej liczby zdarzeń przy wykorzystaniu liczb losowych.

Obliczenie VaR metodą symulacji Monte Carlo dla pojedynczego instrumentu może składać się z następujących etapów⁴:

- I – Generowanie liczb losowych z przedziału (0,1).
- II – Przekształcenie wygenerowanych liczb losowych w zestaw liczb o rozkładzie normalnym, traktowany jako punkty dystrybuanty rozkładu normalnego.

³ P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC. Kraków 2000, s. 83.

⁴ P. Best, *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC. Kraków 2000, s. 85.

- III – Konwersja wygenerowanych liczb losowych w rozkład normalny przez zastosowanie funkcji odwrotnej dystrybuanty dla każdej realizacji.
- IV – Przemnożenie przekonwertowanych liczb losowych przez wskaźnik zmienności ceny odpowiadający jednemu odchyleniu standardowemu.
- V – W celu zapewnienia równomiernego rozkładu każda wygenerowana zmiana ceny powinna być powielona z przeciwnym znakiem.
- VI – Zastosowanie wygenerowanych zmian cen do wartości portfela.
- VII – Uporządkowanie rosnąco zaobserwowanych zmian wartości portfela oraz wyznaczenie percentyla dla określonego poziomu ufności, który odpowiada wyznaczonej wartości VaR.

Analiza VaR wykorzystująca symulację Monte Carlo dla portfela złożonego z wielu instrumentów oparta jest na założeniu, że zestaw zmian cen aktywów w portfelu w konkretnym dniu może być potraktowany jako pojedyncze zdarzenie. W wyniku symulacji Monte Carlo uzyskuje się bardzo duże zestawy sztucznie tworzonych skorelowanych zmian cen aktywów, z których wyprowadza się VaR. Duża liczba zdarzeń generowana jest za pomocą liczb losowych, które wprowadza się do portfela, a następnie analogicznie jak dla pojedynczego instrumentu wyznaczany jest percentyl o zadanym poziomie ufności, określający VaR portfela w danym okresie przetrzymania. W kalkulacji VaR dla portfela konieczne jest wprowadzenie skorelowanych zmian cen poszczególnych instrumentów, które generuje się za pomocą wektorów własnych i wartości własnych wyznaczanych z macierzy korelacji. Wektory własne i wartości własne opisują, jak zmiany cen grupy czynników ryzyka przesuwają się w stosunku do siebie.

Charakterystyka rynku nieruchomości w segmencie wynajmu powierzchni biurowych

Kryzys polskiej gospodarki obserwowany w latach 2001–2003 dotknął również sektor budowlany, w tym rynek nieruchomości biurowych. Kłopoty finansowe firm i spółek oraz znaczne ograniczenie kosztownych inwestycji rzeczowych spowodowały znaczące zmniejszenie popytu na powierzchnie komercyjne, przy wciąż wzrastającej podaży.

Pod koniec 2002 r. nowoczesne powierzchnie biurowe w Warszawie osiągnęły poziom 1 787 565 m², co stanowiło wzrost o 11% w stosunku do 2001 r. W 2002 r. oddano do użytku sześć budynków biurowych w centralnym obsza-

rze biznesu i dwadzieścia poza centrum. W pierwszej połowie 2003 r. ukończono realizację kolejnych 42 000 m² powierzchni biurowej, z której większość (82%) zlokalizowana jest w centrum miasta, natomiast poza centrum znajduje się tylko 7700 m². Jednak wzrost ilości i jakości powierzchni oferowanych poza centrum oraz niższe stawki czynszów sprzyjały znacznemu zainteresowaniu najemców tą lokalizacją, co powodowało, że 77% całości wynajętej powierzchni w 2002 r. zlokalizowane było poza centrum Warszawy. W 2003 r. ilość nowoczesnej powierzchni biurowej w Warszawie szacowano⁵ na ok. 1,81 mln m². Do głównych lokalizacji należały kolejno: City Center, Kasprzaka (Wola), Aleje Jerozolimskie (Włochy), Żwirki i Wigury (Okęcie), Domaniewska, Marynarska, Wołoska (Mokotów), Puławska (Ursynów).

Przeciętne stawki czynszu za powierzchnie biurowe zlokalizowane poza centrum kształtowały się na poziomie 14–17 USD⁶ za m²/miesiąc i oczekiwano dalszego wzrostu liczby zawieranych umów najmu, wywołanego spadkiem czynszów oraz dodatkowymi udogodnieniami oferowanymi najemcom.

Stawki czynszu za powierzchnie biurowe najwyższej jakości i w najlepszych lokalizacjach utrzymywały się na poziomie 23–25 USD za m²/miesiąc i przewidywano, że pozostaną na tym poziomie przez najbliższe 12 miesięcy. Przeciętna wysokość stawki płaconej przez najemców powierzchni biurowych w centrum oscyluje w przedziale 19–22 USD za m²/miesiąc.

W 2003 r. ogólny wskaźnik powierzchni biurowej niewynajętej w Warszawie wynosił ok. 16,1%. Analizy wskazywały na spadkowy trend pustostanów poza centrum (z 18,3% do 14,9%), spowodowany głównie mniejszą aktywnością deweloperską. Wskaźnik powierzchni niewynajętej w centrum miasta kształtował się na poziomie 17,4% i był wynikiem oddania do użytku nowych powierzchni oraz zwiększoną ilością powierzchni wtórnych na rynku. Na najbliższe lata przewidywano stopniowe obniżenie wskaźnika pustostanów oraz ożywienie popytu na powierzchnie biurowe, będące głównie następstwem spadku liczby nowych inwestycji, ograniczenia podaży oraz wzrostu popytu wywołanego ożywieniem gospodarczym i wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej. Najczęściej umowy najmu zawierane są na okres 3–5 lat, a przeciętne okresy beczynszowe wynoszą 3–9 miesięcy.

W 2003 r. polski rynek inwestycyjny osiągnął pozycję preferowaną przez międzynarodowych inwestorów. Znaczący wzrost zainteresowania był wynikiem m.in. pozytywnego wyniku referendum popierającego przystąpienie do Unii Europejskiej, stabilizacji ekonomicznej oraz dalszych przewidywań, co do obniżania stóp procentowych.

⁵ muratoplus.pl. 15.12.2003 r.

⁶ muratoplus.pl. 15.12.2003 r.

Szacowane stopy kapitalizacji dla najlepszych nieruchomości tego segmentu osiągały poziom ok. 9%. Średnie stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów biurowych w Warszawie oscylowały w przedziale 9,5–10%⁷.

Spośród czynników ograniczających napływ kapitału inwestycyjnego należy wymienić brak dobrych instytucjonalnych produktów inwestycyjnych z długoterminowymi umowami najmu oraz odpowiednimi stawkami czynszowymi. Potencjalni inwestorzy zainteresowani nieruchomościami komercyjnymi, obserwując w ostatnich latach spadek stawek czynszowych w obiektach biurowych, rozważają alternatywne segmenty rynku nieruchomości, a więc powierzchni handlowe, handlowo-magazynowe czy logistyczne. Ryzyko postrzegane przez inwestora jest więc głównie ryzykiem operacyjnym związanym z niepewnością co do rzeczywistej wysokości spodziewanych dochodów z inwestycji. Ryzyko operacyjne jest typowym rodzajem ryzyka, które charakteryzuje nieruchomości przeznaczone na wynajem na podstawie umów zawartych na czas nieoznaczony, lub nieruchomości, których sposób użytkowania jest ściśle związany z działalnością wykonywaną przez przedsiębiorcę.

Ryzyko operacyjne to również główny czynnik wpływający na poziom podstawowego miernika opłacalności inwestycji – wymaganej stopy zwrotu. Ryzyko nieosiągnięcia przez inwestora oczekiwanej stopy kapitalizacji wynika bezpośrednio z:

- niższych niż założono stawek czynszu odniesionych do 1 m² powierzchni użytkowej,
- poziomu pustostanów – udziału powierzchni wynajętej do potencjalnej powierzchni, przeznaczonej pod wynajem,
- ryzyka niedotrzymania warunków umowy przez wynajmującego,
- ryzyka kursu walutowego w przypadku umów najmu zawartych w walucie obcej.

Każdy projekt inwestycyjny oprócz ryzyka operacyjnego narażony jest na ryzyko związane z otoczeniem, w którym funkcjonuje, a więc ryzyko prawne, polityczne, stopy procentowej czy inflacji.

Analiza finansowa

Specyfika analizy opłacalności przedmiotowego projektu inwestycyjnego rozpatrywana przez pryzmat kwantyfikowanego ryzyka osiągnięcia określonego poziomu wskaźnika opłacalności NPV wymaga wprowadzenia dodatkowych założeń, które odbiegają od klasycznego ujęcia rachunku efektywności.

⁷ muratoplus.pl. 15.12.2003 r.

Okres analizy

W analizach ekonomicznych opłacalności projektów inwestycyjnych okres prognozy obejmuje zazwyczaj czas ekonomicznego życia projektu inwestycyjnego, na który składa się faza przedinwestycyjna, faza realizacji, faza operacyjna i faza likwidacji. Okres ekonomicznego życia projektu może być ograniczony przesłankami technicznymi, funkcjonalnymi lub prawnymi. W przypadku projektów inwestycyjnych dotyczących nieruchomości okres życia ekonomicznego jest stosunkowo długi i z reguły ograniczany przesłankami zużycia technicznego lub funkcjonalnego obiektu kubaturowego. Najczęściej w praktyce okres predykcji finansowej złożony jest z dwóch części – analizy szczegółowej, obejmującej w zależności od celu opracowania 5–10 lat, oraz pozostałego okresu prognozy, wyrażanego zazwyczaj przez skapitalizowaną wartość rezydualną. Powszechne jest również, w szczególności dla celów analiz kredytowych, ograniczanie okresu szczegółowej prognozy do opisu wyników finansowych w latach kredytowania inwestycji. Z punktu widzenia instytucji współfinansujących inwestycję zachowanie się przedsięwzięcia w takim okresie ma znaczenie fundamentalne i jest czynnikiem deterministycznym w procesie decyzyjnym. Przyjmując więc założenie, że głównym zainteresowanym poziomem podejmowanego ryzyka jest kredytodawca, okres analizy na potrzeby zastosowania modelu VaR ograniczono do 11 lat, w których następuje budowa i operacyjne funkcjonowanie obiektu oraz spłata kredytu.

Czynnik inflacji

W praktyce analitycznego obliczania wskaźników opłacalności inwestycji NPV i IRR występują dwa ujęcia wartości nakładów, przepływów pieniężnych i stóp dyskontowych: ujęcie realne i ujęcie nominalne. W obu przypadkach do obliczeń wprowadza się dodatkowe założenia upraszczające, które bardziej lub mniej precyzyjnie odzwierciedlają zachowania rzeczywiste. Bez względu na przyjęty sposób kalkulacji – z uwzględnieniem inflacji (nominalnie) lub w wartościach stałych (realnych) – w obu wariantach konieczna jest prognoza inflacji na cały okres analizy oraz bezwzględnie wymagane jest przestrzeganie zasady współmierności przyjmowanych do obliczeń kosztów, wpływów i stóp dyskonta.

Metoda wartości realnych jest względnie prosta w zastosowaniu, wymaga jednak wprowadzenia przynajmniej dwóch założeń upraszczających: że wszystkie przepływy środków pieniężnych jednakowo zależą od inflacji oraz że stopa wzrostu jest równa stopie inflacji wbudowanej w oczekiwane wymagane dochody inwestorów. Wprawdzie założenia te w praktyce są trudne do spełnie-

nia, ale w przypadku analizy dotyczącej nieruchomości można z dużym prawdopodobieństwem przypuszczać, że większość kosztów i wpływów z wynajmu powierzchni biurowych będzie podlegać waloryzacji o wskaźnik zbliżony do inflacji. Wprowadzenie do kalkulacji cen w ujęciu realnym wymaga przygotowania prognozy inflacji na kolejne lata w celu zachowania współmierności obsługi finansowej kredytu bankowego. Prognozę inflacji na lata 2004–2014 przedstawiono w tabeli 1. W prognozie uwzględniono m.in. opracowania Jones Lang LaSalle – Raport Rynek Nieruchomości w Warszawie.

Tabela 1
Poziom inflacji w kolejnych latach projekcji

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Inflacja	2,0%	2,3%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%	2,5%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Jones Lang LaSalle. Rynek nieruchomości w Warszawie.

Stopa dyskonta

W metodach dynamicznych analizy efektywności inwestycji stopa dyskonta jest utożsamiana z kosztem użycia kapitału. W przypadku projektów finansowanych kapitałem własnym i obcym stopę dyskonta przyjmuje się jako średnioważony koszt zaangażowania kapitału (WACC). W obliczeniach kosztu zaangażowania środków pieniężnych w nieruchomości uzasadnione jest wykorzystanie teorii wyceny nieruchomości, o ile tylko istnieje wystarczająca ilość wiarygodnych danych rynkowych. Na potrzeby rachunku efektywności przedmiotowej inwestycji przyjęto, że stopa dyskonta w kolejnych latach projekcji jest stała, wynosi 9% i odzwierciedla wymaganą przez inwestorów stopę zwrotu, obejmującą premię za podejmowane ryzyko.

Miesięczne stawki czynszu za wynajmowane powierzchnie

Wysokość miesięcznych stawek czynszu za powierzchnie biurowe, magazynowe i wspólne przyjęto na podstawie analizy rynkowych umów najmu podpisywanych z właścicielami nieruchomości segmentu biurowego. Umowy zawierane na wynajem powierzchni biurowych klasy A charakteryzują się określeniem dwóch stawek miesięcznego czynszu oraz sprecyzowaniem dodatkowych warunków opłat za wykorzystane media. Cechą charakterystyczną jest podział na wykorzystanie powierzchni biurowych netto oraz udział w po-

wierzchniach wspólnych. Szczegółowe zestawienie przyjętych do obliczeń stawek czynszu przedstawiono w tabeli 2. W obliczeniach przyjęto założenie stałego poziomu czynszów, które wzrastają w kolejnych latach prognozy o wskaźnik inflacji.

Tabela 2

Stawki czynszu uzyskiwane z wynajmu biurowca przyjęte do obliczeń (w PLN za 1 m²/miesiąc)

Stawka czynszu podstawowego	Stawka czynszu za powierzchnie wspólne	Koszt stanowiska parkingowego	Opłaty eksploatacyjne
100,00	40,00	600,00	15,00

Źródło: Opracowanie własne.

Pozostałe założenia analizy opłacalności

W obliczeniach NPV i IRR pominięto wartość rezydualną oraz likwidacyjną projektu. Istotą prowadzonych badań wykorzystania modelu VaR jest określenie skwantyfikowanego ryzyka inwestycji mierzonego wskaźnikiem opłacalności NPV. Wprowadzenie do obliczeń wartości rezydualnej lub likwidacyjnej, która stanowi znaczący udział w określonym NPV projektu, nie wnosi decydujących informacji dla procesu decyzyjnego kredytodawcy, a może znacznie zniekształcić wyniki otrzymane w modelu VaR ze względu na bardzo długi horyzont czasowy. Wartość rezydualna lub likwidacyjna będzie miała istotne znaczenie z punktu widzenia zabezpieczenia ryzyka kredytodawcy, ale wykraczając poza okres spłaty ma znaczenie drugorzędne.

- Przyjęto roczny odpis amortyzacyjny w wysokości 2,5% wartości początkowej oraz zasady amortyzacji podatkowej.
- Stawkę podatku dochodowego przyjęto na poziomie 19%.

W scenariuszu bazowym przyjęto 85-procentowe wykorzystanie powierzchni biurowych wynikające z umów zawartych na okres 5-letni, w scenariuszu optymistycznym procent wykorzystania lokali biurowych wzrósł do poziomu 95%, co wynika z zawartych umów przedwstępnych.

W analizie scenariuszy przyjęto, że głównymi czynnikami determinującymi wskaźniki opłacalności są wpływy osiągnięte z najmu powierzchni biurowych (uzależnione głównie od wielkości pustostanów) oraz nakłady początkowe niezbędne na realizację inwestycji. Przedmiotowy projekt jest mało wrażliwy na koszty operacyjne ze względu na duży udział kosztów stałych, niezależnych od poziomu wykorzystania potencjalnej powierzchni.

Analiza uwzględnia wszystkie założenia modelu NPV i IRR, a więc założenie o strumieniach uzyskiwanych na koniec każdego roku prognozy oraz założenie o reinwestycji strumieni pieniężnych przy wykorzystaniu stopy zwrotu równej stopie dyskonta projektu.

Obliczenia NPV i IRR do scenariusza bazowego

Scenariusz bazowy stanowiący podstawę obliczania wskaźników opłacalności inwestycji został oparty na średnich stawkach wpływów i nakładów określonych na podstawie analizy rynku nieruchomości segmentu biurowego. Dodatkowym argumentem przemawiającym za wiarygodnym poziomem przyjętych danych wyjściowych jest wykorzystanie teorii wyceny bazującej na informacjach z rynku nieruchomości podobnych. W obliczeniach przyjęto wysokość nakładów inwestycyjnych, które w większości wynikały z zawartych umów.

Przeprowadzony rachunek efektywności przedmiotowego projektu w zakresie podstawowych kryteriów decyzyjnych NPV i IRR wskazuje, że oba parametry osiągnęły wartości przekraczające wymogi kryterium decyzji pozytywnej:

- wartość zaktualizowana netto NPV = 37 957,77 tys. PLN przy stopie dyskonta 9,0% – NPV > 0, projekt należy przyjąć,
- wewnętrzna stopa zwrotu IRR = 26,12%, IRR = 26,12% > stopy dyskonta dla projektu = 9%, projekt należy przyjąć.

Zmienność i okres przetrzymania dla projektu inwestycyjnego

Wprowadzenie modelu VaR do określania skwantyfikowanego ryzyka projektu inwestycyjnego wymaga zastosowania miarodajnego modelu zachowania się zmienności. Właściwy wybór tego parametru jest jednym z najważniejszych czynników określających efektywność VaR, gdyż obliczenia VaR dla pojedynczego instrumentu w ujęciu ogólnym sprowadzają się do przemnożenia jego zmienności przez wartość pozycji. W istocie obliczanie VaR polega na oszacowaniu maksymalnego ujemnego zwrotu (straty) na portfelu przy danym stopniu ufności i zmienności opartej na jednym odchyleniu standardowym, co pozwala na stwierdzenie, że 95% zwrotów będzie mniejsze niż 1,645 pomnożone przez zmienność zwrotów. Jednocześnie podkreślenia wymaga fakt, że przez pojęcie zmienności rozumie się zmienność zwrotów lub procentowych

zmian cen, a nie zmienność cen aktywów. Rozważając przedmiotowy projekt inwestycyjny pod kątem zmienności rozumianej jako zmienność zwrotów z aktywów, wydaje się, że oparcie obliczeń VaR na poszukiwanym parametrze wynikowym NPV oraz miarze jego zmienności w postaci współczynnika zmienności odniesionego do jednego odchylenia standardowego i wartości oczekiwanej może być uzasadnione i wiarygodne. Określany współczynnik zmienności dla warunków „brzegowych” wynikających z analizy scenariuszy pokazuje maksymalny zakres potencjalnych strat wynikających z zainwestowania kapitału w dane przedsięwzięcie. VaR natomiast, liczone dla wskaźnika efektywności NPV, jest informacją, że z prawdopodobieństwem równym zadaniemu poziomowi ufności można stwierdzić, iż obliczona wartość NPV nie będzie niższa niż określona modelem Value at Risk.

Istnieją więc dwa etapy zabezpieczenia inwestora przed ryzykiem: pierwszy, oparty na analizie wrażliwości, opisujący potencjalne straty (ryzyko) w sposób „bezpośredni”, oraz drugi, bazujący na podstawowych ocenach ryzyka i wykorzystujący określone w nich parametry na potrzeby analizy danych wyjściowych – wskaźników efektywności będących kryteriami podejmowanych decyzji. W rozważanym przypadku takim parametrem łączącym oba etapy analizy ryzyka jest współczynnik zmienności, który dla przedmiotowego projektu wynosi:

- dla wrażliwości względem współczynnika wykorzystania powierzchni biurowych 0,504,
- dla wrażliwości względem zmiany nakładów inwestycyjnych 0,522.

Drugim podstawowym parametrem łączącym oba etapy analizy ryzyka jest okres prognozy projektu, identyfikowany w modelu VaR jako okres przetrzymania. W zależności od rodzaju analizowanych aktywów okres przetrzymania może być różnie postrzegany przez inwestora. W przypadku płynnych aktywów znajdujących się w portfelu inwestora uzasadniony jest wybór jednodniowego okresu przetrzymania, ale wówczas nie uwzględnia się czasu wyprzedaży pozycji niepłynnych lub dużych pozycji, przetrzymywanych np. przez banki. Innym sposobem definiowania okresu przetrzymania jest czas niezbędny do zabezpieczenia inwestora przed ryzykiem rynkowym. Według jeszcze innych poglądów, okres przetrzymania to czas, w którym skład portfela pozostaje praktycznie niezmienny. Pomijając zjawiska wtórne występujące wraz ze zwiększaniem okresu przetrzymania, takie jak „powrót do średniej”, w obliczeniach wartości narażonej na ryzyko stosowanych dla długoterminowych projektów inwestycyjnych okres przetrzymania należałoby identyfikować z okresem szczegółowej prognozy, najczęściej obejmującej okres spłaty kredytu. Ryzyko niezyskania określonych parametrów efektywności przedsięwzięcia w tak scharakteryzowanym okresie jest informacją najbardziej pożądaną, głównie

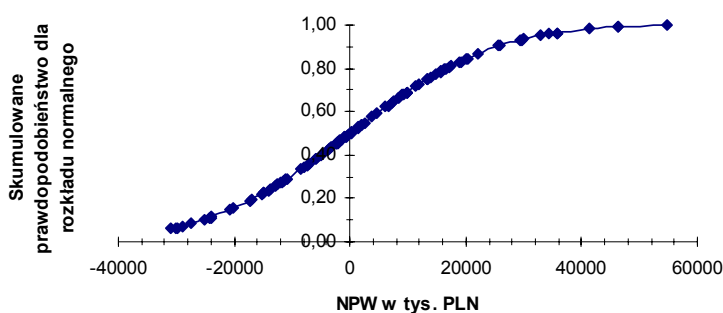
przez kredytodawcę, ale również nie bez znaczenia dla kredytobiorcy. Dla obu czynników – zmienności i okresu przetrzymania – wymagane jest przede wszystkim zachowanie zasady współmierności.

W obliczeniach VaR dla analizowanego projektu zarówno zmienność, jak i okres przetrzymania zostały odniesione do 11-letniej szczegółowej prognozy strumieni pieniężnych obejmującej okres spłaty kredytu.

Zastosowanie metody Monte Carlo do rynku nieruchomości

Obliczenia VaR metodą symulacji Monte Carlo przeprowadzono na podstawie pięciu serii obejmujących po 200 zdarzeń losowych każda dla obu wyróżnionych czynników ryzyka. Symulacje przeprowadzono, wykorzystując standardowe funkcje dostępne w arkuszu kalkulacyjnym Excel. Wykres 1 prezentuje przykładowy rozkład zmienności NPV uzyskany na podstawie jednej z serii symulacji. W celu uzyskania równomiernego rozkładu każdą wygenerowaną zmianę NPV powielono ze znakiem przeciwnym, a następnie po uporządkowaniu rosnąco uzyskanego szeregu wyznaczono percentyl odpowiadający 95-procentowemu poziomowi ufności. Uzyskane wyniki wartości narażonej na ryzyko VaR w kolejnych seriach symulacji przedstawiono na rysunkach 1 i 2.

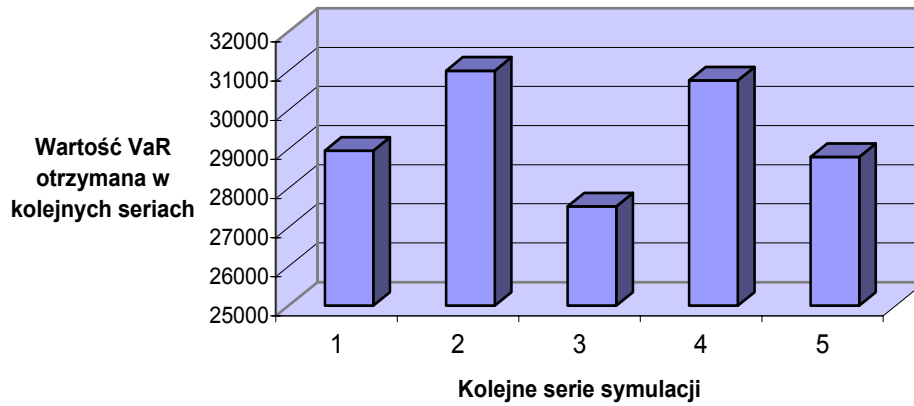
Rozkład zmienności NPV



Wykres 1

Rozkład zmienności NPV uzyskany w przykładowej serii symulacji metodą Monte Carlo
Źródło: Opracowanie własne.

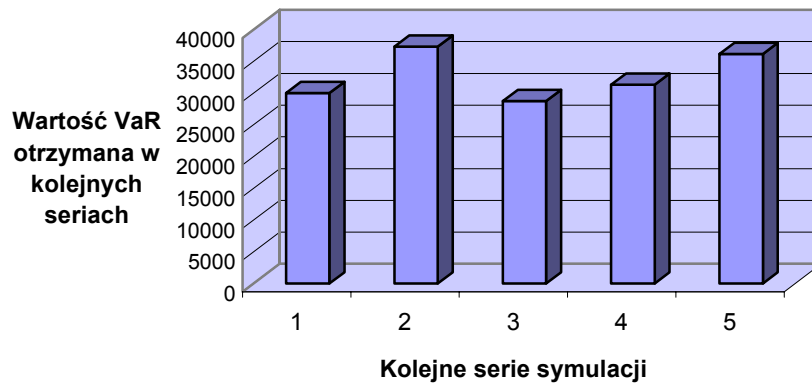
Wyniki symulacji dla ryzyka zmiany wpływów

**Rysunek 1**

Wyniki symulacji VaR metodą Monte Carlo dla zmiany wpływów spowodowanych pu-
stostanami

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki symulacji dla zwiększenia nakładów inwestycyjnych

**Rysunek 2**

Wyniki symulacji VaR metodą Monte Carlo dla zmiany nakładów inwestycyjnych

Źródło: Opracowanie własne.

Ostatecznie wartość VaR określono jako średnią arytmetyczną z wartości uzyskanych w kolejnych seriach symulacji. Zestawienie uzyskanych wyników przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3

Zestawienie wyników symulacji VAR metodą Monte Carlo

Wyszczególnienie	VAR w kolejnych seriach symulacji	Wartość średnia z 5 serii po 200 zdarzeń	Wartość minimalna VAR	Wartość maksymalna VAR
Ryzyko zmiany wpływów				
I seria symulacji	28 962,00	29 413,66	28 801,71	31 008,14
II seria symulacji	31 008,14			
III seria symulacji	27 538,14			
IV seria symulacji	30 758,33			
V seria symulacji	28 801,71			
Ryzyko zwiększenia nakładów inwestycyjnych				
I seria symulacji	30 011,15	32 696,07	28 733,72	36 155,45
II seria symulacji	37 279,44			
III seria symulacji	28 733,72			
IV seria symulacji	31 300,57			
V seria symulacji	36 155,45			

Źródło: Opracowanie własne.

Na etapie interpretacji ponownego podkreślenia wymaga odmiennosc charakteru wyników uzyskiwanych w analizach ryzyka projektów inwestycyjnych metodami klasycznymi oraz modelem VaR. Analiza scenariuszy pozwala na ocenę wpływu skali zmian parametrów niezależnych projektu na obliczane wskaźniki efektywności, dając odpowiedź na pytanie, „czy projekt jest jeszcze opłacalny dla zadanych zmian, czy też już nie”. Przeprowadzenie takiej analizy nie pozwala jednak na oszacowanie wymiernego kosztu podejmowanego ryzyka. Podobnie wskaźniki zmienności umożliwiają określenie wielkości potencjalnej straty wynikającej z zaangażowania środków w dany projekt, pośrednio określając podejmowane ryzyko i nie precyzując kryterium decyzyjnego. W obu przypadkach operacje analityczne są odniesione do zmian parametrów niezależnych, co w pewnym sensie stanowi przewagę obu metod nad modelem VaR. Wydaje się jednak, że VaR zastosowany dla tak scharakteryzowanego projektu jest kolejnym etapem polegającym na próbie oszacowania, skwantyfikowania ryzyka już ujętego przez analizę scenariuszy i współczynnik zmienności. Wykorzystanie modelu VaR nie polega na ponownej kalkulacji uwzględnionego w obliczeniach NPV ryzyka, lecz jest konsekwentną próbą kwantyfikacji określonego przez obie metody poziomu ryzyka odniesionego do kryterium decyzyjnego. Model wartości narażonej na ryzyko pozwala odpowiedzieć

na podstawowe pytanie stawiane przez inwestora – jakie straty można ponieść angażując środki finansowe w dany projekt, w zadanym czasie i przy określonym poziomie skłonności do ryzyka.

Podsumowanie i wnioski

Zastosowanie Value at Risk – metody mierzącej potencjalną stratę na portfelu, przy z góry ustalonym prawdopodobieństwie trafności prognozy, podlega ciągłemu doskonaleniu, znajdując coraz szersze zastosowanie w pracach instytucji rynku finansowego. Zarządzanie portfelem inwestycyjnym tych podmiotów nieodłącznie wiąże się z zarządzaniem ryzykiem – procesem wspomaganym wspólnie modelami ryzyka. Wydaje się jednak, że w sytuacji malejącej rentowności sektora bankowego proces zarządzania ryzykiem powinien być również uwzględniany po stronie działalności operacyjnej, głównie kredytowej. Istnieje więc potrzeba budowania modeli ryzyka kredytowego obejmującego nie tylko analizę potencjalnego kredytobiorcy, ale również ryzyka związanego z poziomem zabezpieczenia wierzytelności w okresie spłaty kredytu. Prezentowana w pracy próba wdrożenia wyspecjalizowanego (na potrzeby rynku kapitałowego), narzędzia pomiaru skwantyfikowanego ryzyka do analizy ryzyka wyłącznego inwestycji na rynku nieruchomości prowadzi do następujących wniosków:

1. Przy wzroście inwestycji na rynku nieruchomości, finansowanych głównie przez instytucje bankowe, istnieje konieczność opracowania modeli ryzyka opisujących zachowania tego segmentu rynku i pozwalających na ograniczenie ewentualnych strat, będących następstwem nadmiernie optymistycznych ocen i błędnych rachunków efektywności inwestycji.
2. Model VaR może być wykorzystany do określania skwantyfikowanego ryzyka wyłącznego projektu inwestycyjnego scharakteryzowanego wskaźnikiem opłacalności NPV, ale uzyskane wyniki należy traktować z ograniczonym zaufaniem.

Literatura

- BEST P., *Wartość narażona na ryzyko*. Dom Wydawniczy ABC. Kraków 2000.
BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C., *Zarządzanie finansami*. PWE, Warszawa 1996.
JAJUGA K., JAJUGA T., *Inwestycje*. PWN. Warszawa 2002.
JAJUGA K., CEGIELSKI K., *Nieruchomości*. C.H. Beck. 11/2003. Jones Lang LaSalle.
Rynek nieruchomości w Warszawie.

Using Value at Risk (VaR) Model Based on Monte Carlo Method on Property Market

Abstract

Value at Risk – the method emerged several years ago that measures potential loss at a given confidence level. The method is undergoing continuous improvement, finding new use in financial institutions. Investment briefcase management is inseparably connected with risk management – process succeeded today with risk models. Presented attempt of enforcing specialized tool for measuring defined risk for separated risk on property market analysis gives following remarks:

1. In the situation of considerable growth of investment on property market, which is financed mainly from bank infestations, there is need to make out risk models which describes market segment behaviour and let to limit possible loss. The loss caused by overoptimistic predictions and wrong cost-effectiveness calculation.

2. Well-known and used at financial market risk models are great tools to connect both segments of market – financial and objective – and for empiric verification including investment projects.

3. VaR model may be used for the needs of defined risk of separated investment project, which is characterized by indicator of profitability (NP), but obtained results should be treated with limited confidence.

Krystyna Krzyżanowska

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Ocena poprawności stosowania zasad dobrych praktyk rolniczych w gospodarstwach agroturystycznych

Wstęp

Gospodarstwo rolne w systemie rolnictwa zrównoważonego jest traktowane nie tylko jako przedsiębiorstwo produkcyjne, ale również jako część otaczającego go ekosystemu, z którym jest ściśle związane. Prawidłowo urządzone i zarządzane gospodarstwo powinno spełniać trzy podstawowe cele: produkcyjno-ekonomiczny, ekologiczny i społeczny. Cel produkcyjno-ekonomiczny polega na wytwarzaniu określonej ilości produktów rolnych i zapewnieniu odpowiedniego poziomu dochodów rolnika. Cel ekologiczny sprowadza się do właściwego wykorzystania zasobów środowiska przyrodniczego i utrzymania jego długotrwałej równowagi. Cel społeczny polega na spełnianiu oczekiwań pozostałych członków społeczeństwa w zakresie pięknego krajobrazu rolniczego, w który można przebywać i dobrze wypoczywać.

Praktyki stosowane w produkcji rolniczej powinny spełniać warunki poprawności z punktu widzenia racjonalnej agrotechniki, zootechniki oraz ekonomicznej efektywności. Ponadto, dla współczesnego rolnictwa ważnym dodatkowym kryterium poprawności praktyk rolniczych jest redukcja do możliwego minimum zagrożeń dla środowiska przyrodniczego. W niniejszym artykule podjęto próbę oceny poprawności stosowania praktyk rolniczych w badanych gospodarstwach agroturystycznych.

Metody badawcze i charakterystyka populacji

Materiał empiryczny zebrano głównie za pomocą metody sondażu diagnostycznego, na którą złożyły się trzy techniki badawcze: wywiad według kwestionariusza, obserwacja swobodna i analiza dokumentów.

Badania właściwe przeprowadzono w 2003 r. na terenie siedmiu województw: lubelskiego, lubuskiego, małopolskiego, pomorskiego, śląskiego, świętokrzyskiego i warmińsko-mazurskiego, wśród 383 rolników prowadzących działalność agroturystyczną oraz 14 doradców z nimi współpracujących¹.

Spośród 383 osób uczestniczących w badaniach 72,3% stanowiły kobiety, a 27,7% mężczyźni. Tak duże zróżnicowanie pod względem płci wynikało z faktu, że to zazwyczaj kobiety zajmowały się przyjmowaniem gości w gospodarstwie agroturystycznym, bez względu na to, kto był ich formalnym właścicielem. Aktywny udział mężczyzn często polegał na organizowaniu usług dodatkowych dla turystów. Większość badanych respondentów można zaliczyć do osób w średnim wieku, tj. od 41. do 60. roku życia (75,7%). Rolnicy podejmujący się działalności agroturystycznej byli wykształceni, gdyż 93,8% legitymowało się wykształceniem ponadpodstawowym, z czego 23,0% – zasadniczym rolniczym lub nierolniczym, 53,8% – średnim rolniczym lub nierolniczym, 17,0% – wyższym rolniczym lub nierolniczym. Działalność agroturystyczną podejmowali rolnicy kierujący gospodarstwami należącymi do różnych grup obszarowych, w tym ponad połowę (57,7%) stanowiły gospodarstwa małe (poniżej 5 ha). Średnia wielkość badanych gospodarstw wynosiła 14,0 ha, czyli prawie dwukrotnie więcej niż średnio w kraju (w Polsce – 8,3 ha). W czasie badań właściciele gospodarstw agroturystycznych deklarowali system rolnictwa wykorzystywany w prowadzeniu działalności rolniczej. Okazało się, że w badanej populacji było 248 (68,9%) gospodarstw konwencjonalnych, 76 (19,9%) ekologicznych i 43 (11,2%) integrowanych. Prawie 1/5 badanych rolników uznała, że posługuje się ekologicznymi metodami gospodarowania. Nie oznacza to jednak, że gospodarstwa te spełniały wszystkie kryteria i warunki charakterystyczne dla tego systemu rolnictwa. Warzywa i owoce wyprodukowane w tych gospodarstwach stanowiły m.in. cenny surowiec, który usługodawcy wykorzystywali do przygotowywania posiłków dla turystów. Był to jeden z ważnych atutów oferty żywieniowej.

Badane gospodarstwa cechował trzykrotnie mniejszy udział gleb najlepszych i bardzo dobrych w porównaniu ze średnią krajową oraz dwukrotnie większy udział gleb słabych i bardzo słabych. Niska jakość gleb jest jednym z czynników, który predysponuje je do rozwijania działalności pozarolniczej w tym agroturystyki.

¹ Badania empiryczne zrealizowano w ramach projektu badawczego nr 3 PO6R 062 22 pt. „Pozarolnicze funkcje gospodarstwa rolniczego” finansowanego przez KBN w latach 2002–2004.

Organizacja produkcji roślinnej i sposoby podnoszenia żyzności gleby

Organizację produkcji roślinnej najogólniej charakteryzuje struktura zasiewów, a jej wydajność osiągane plony roślin uprawnych. W badanych gospodarstwach struktura zasiewów była podobna do ich struktury w kraju, co przedstawiają dane zawarte w tabeli 1.

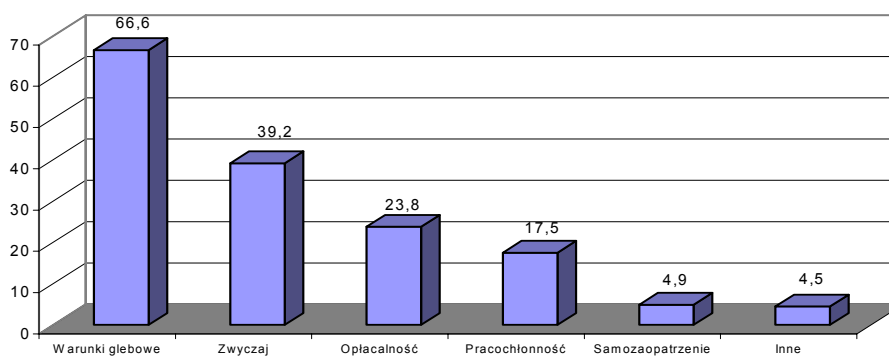
Tabela 1

Struktura zasiewów w badanych gospodarstwach i w Polsce w 2002 r. (w %)

Wyszczególnienie	W badanych gospodarstwach*	Ogółem w Polsce**
Zboża	72,5	75,2
Okopowe	10,7	8,2
Pastewne	3,1	4,2
Motylkowe	0,3	0,6
Przemysłowe	5,3	5,9
Pozostałe uprawy	3,3	3,1
• w tym warzywa gruntowe	2,0	1,7

Źródło: *Badania własne. **Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003. Warszawa 2003, s. 301.

Do czynników decydujących o gatunkach uprawianych roślin w gospodarstwach badanych rolników należały przede wszystkim warunki glebowe (66,6%), zwyczaj (39,2%), opłacalność (23,8%) i pracochłonność (17,5%). Szczegółowe dane na ten temat zawiera wykres 1.



Wykres 1

Czynnik decydujący o gatunkach uprawianych roślin w gospodarstwach badanych rolników (w %)

Źródło: Badania własne.

Gospodarka składnikami mineralnymi i substancją organiczną powinna opierać się na ich bilansach. W bilansie azotu po stronie przychodów uwzględnia się azot z nawozów (naturalnych, organicznych i mineralnych), azot z przyorywanych produktów ubocznych roślin (słoma, liście), azot wiązany biologicznie przez rośliny motylkowe i azot w opadzie atmosferycznym. Po stronie rozchodów jedyną mierzalną pozycją jest azot w zbieranych z pola plonach roślin (plon główny i uboczny). W uproszczeniu można przyjąć, że bezpieczne dla środowiska jest dodatnie saldo azotu, nieprzekraczające 30 kg N na 1 ha użytków rolnych.

W bilansie fosforu i potasu po stronie przychodów uwzględnia się składniki w nawozach (mineralnych, naturalnych i organicznych), a po stronie rozchodów ilość fosforu i potasu w zbieranych z pola plonach roślin (plon główny i uboczny).

Podstawą do ustalenia zapotrzebowania na nawozy wapniowe i wapniowo-magnezowe w gospodarstwie są aktualne wyniki badań odczynu i zawartości przyswajalnego magnezu w glebach.

W gospodarstwie należy sporządzić uproszczony bilans substancji organicznej, posługując się tzw. współczynnikami reprodukcji i degradacji. Współczynniki te mówią o tym, ile substancji organicznej nagromadziło się lub uległo rozkładowi w glebie na powierzchni 1 ha pod uprawą danej rośliny lub ile jej nagromadziło się w wyniku stosowania 1 tony na ha nawozów naturalnych czy słomy. Przy ujemnym saldzie bilansu substancji organicznej należy zmienić sposób gospodarowania. Może to polegać na zwiększeniu udziału roślin wieloletnich w zmianowaniu, zwiększeniu ilości nawozów naturalnych i masy poplonów i wprowadzeniu ochronnej uprawy gleby².

W badanych gospodarstwach rolnicy stosowali głównie nawożenie organiczne (84,6%), na drugim miejscu uplasowało się nawożenie mineralne (65,5%), na trzecim – zmianowanie roślin (58,5%). Przedplony i poplony do podnoszenia żyzności gleby wykorzystywał tylko co czwarty respondent. Szczegółowe dane na ten temat zawiera tabela 2.

Nawozy mineralne nie powinny być stosowane w okresach i w warunkach, gdy zawarte w nich składniki, szczególnie związki azotu, narażone są na wymywanie do wód gruntowych lub zmywanie do wód powierzchniowych. Dotyczy to szczególnie okresu zimowego, ale straty składników mogą zachodzić w innych okresach zależnie od rodzaju gleby, natężenia opadów i okrywy glebowej. Bez względu na przebieg pogody i stan gleby w okresie zimowym (od początku grudnia do końca lutego) nie dopuszcza się stosowania nawozów na-

² I. Duer, M. Fotyma, A. Madej: Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej. Wydaw. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2002, s. 23–24.

turalnych w formie stałej i płynnej oraz nawozów organicznych, w tym kompostów. W pozostałych okresach nie powinno stosować się nawozów, gdy gleba jest obsiana lub rośliny są mało zaawansowane we wzroście, a przewidywane jest wystąpienie opadów. Przy stosowaniu nawozów mineralnych 75,6% badanych rolników kierowało się posiadaniem doświadczeniem zawodowym, natomiast tylko 24,4% korzystało z aktualnych wyników analizy odczynu i zasobności gleby. Mniej nawozów mineralnych stosowali rolnicy starsi (> 60. roku) i respondenci legitymujący się wyższym wykształceniem, co szczegółowo przybliży tabela 3.

Tabela 2

Czynniki wykorzystywane do podnoszenia żyzności gleby według wieku i poziomu wykształcenia (w %)

Wyszczególnienie*	Ogółem N = 383	Wiek				Wykształcenie			
		< 40	41–50	51–60	> 60	podstawowe	zasadnicze	średnie	wyższe
Nawożenie organiczne	84,6	84,7	83,6	86,9	81,0	95,7	87,5	84,5	76,9
Nawożenie mineralne	65,5	75,0	65,0	62,6	52,4	73,9	76,1	66,5	44,6
Zmianowanie roślin	58,5	62,5	62,8	49,5	52,4	47,8	65,9	59,7	49,2
Przedplon i poplony	25,8	31,9	29,5	16,8	19,0	21,7	34,1	24,3	21,5
Inne (odłogowanie)	1,8	2,8	1,6	1,9	–	–	–	1,0	7,7

*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badania własne.

Tabela 3

Nawozy mineralne stosowane przez rolników według wieku i poziomu wykształcenia (w %)

Nawozy mineralne*	Ogółem N = 383	Wiek				Wykształcenie			
		< 40	41–50	51–60	> 60	podstawowe	zasadnicze	średnie	wyższe
Azotowe	57,2	63,9	58,5	56,1	28,6	69,6	71,6	56,3	35,4
Fosforowe	43,1	47,2	43,2	43,0	28,6	56,5	55,7	41,7	24,6
Potasowe	42,8	43,1	42,6	43,9	38,1	65,2	48,9	43,2	24,6
Wapniowe	38,1	48,6	34,4	40,2	23,8	13,0	51,1	37,9	29,2
Mikroelementy	15,4	16,7	19,1	9,3	9,5	4,3	14,8	18,9	9,2

*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badania własne.

Usługodawcy deklarujący ekologiczny system gospodarowania w porównaniu z rolnikami prowadzącymi gospodarstwa konwencjonalne stosowali trzykrotnie mniej nawozów azotowych, fosforowych i potasowych oraz dwukrotnie mniej nawozów wapniowych i mikroelementów. Zauważono wprost proporcjonalną zależność między nawożeniem mineralnym a powierzchnią gospodarstwa, tj. im większe gospodarstwo, tym częściej rolnicy w ten sposób podnosili żyzność gleby.

Tabela 4

Nawozy mineralne stosowane przez rolników według systemu rolnictwa i powierzchni gospodarstwa (w %)

Nawozy mineralne*	Ogółem N = 383	System rolnictwa			Powierzchnia użytków rolnych					
		konwencjonalny	ekologiczny	integracyjny	< 1	1–2	2–5	5–7	7–10	>10
Azotowe	57,2	68,8	19,2	50,0	18,2	37,3	59,7	55,6	67,9	75,5
Fosforowe	43,1	50,8	13,7	45,5	9,1	24,0	46,8	41,7	50,0	59,2
Potasowe	42,8	52,3	12,3	36,4	13,6	28,0	44,4	47,2	53,6	54,1
Wapniowe	38,1	42,9	21,9	36,4	13,6	34,7	41,1	33,3	25,0	48,0
Mikroelementy	15,4	16,2	8,2	22,7	4,5	13,3	11,3	13,9	17,9	24,5

*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badania własne.

Kolejnym sposobem podnoszenia żyzności gleby jest stosowanie racjonalnego płodozmianu, który powinien obejmować 3–4 gatunki roślin na glebach lekkich i 4–5 gatunków roślin na glebach cięższych. Wśród badanych respondentów właściwy płodozmian stosowało 72,2% rolników. Znajomość zasad organizacji płodozmianu zależała od wieku producentów. Rolnicy młodszy, poniżej 50. roku życia, popełniali więcej błędów niż starsi, legitymujący się dłuższym stażem zawodowym.

Tabela 5

Liczba roślin zastosowanych w płodozmianach według wieku i poziomu wykształcenia (w %)

Liczba gatunków roślin w płodozmianie	Ogółem N = 383	Wiek				Wykształcenie			
		< 40	41–50	51–60	> 60	podstawowe	zasadnicze	średnie	wyższe
Dwie	27,8	38,5	29,5	17,6	21,4	23,5	32,9	27,7	21,1
Trzy	38,7	26,9	37,9	48,5	42,9	41,2	41,4	33,3	52,6
Cztery	28,9	28,8	28,8	29,4	28,6	35,3	24,3	31,9	23,7
Pięć i więcej	4,5	5,8	3,8	4,4	7,1	–	1,4	7,1	2,6

Źródło: Badania własne.

W gospodarstwach integrowanych zaobserwowano więcej nieprawidłowych płodozmianów niż w konwencjonalnych i ekologicznych. Najmniej błędów popełniali właściciele działek przydomowych (poniżej 1 ha) i rolnicy kierujący gospodarstwami rolnymi powyżej 10 ha. Najwięcej problemów z ułożeniem poprawnego płodozmiannu dostrzeżono w gospodarstwach rolników z terenu woj. lubelskiego (72,7%), woj. pomorskiego (41,3%) i woj. śląskiego (41,0%), natomiast w woj. małopolskim wszyscy badani wykorzystywali co najmniej trzy gatunki roślin w zmianowaniu.

Tabela 6

Liczba roślin zastosowanych w płodozmianach według systemu rolnictwa i powierzchni gospodarstwa (w %)

Liczba gatunków roślin w płodozmianie	Ogółem N = 383	System rolnictwa			Powierzchnia użytków rolnych					
		konwencjonalny	ekologiczny	integrowany	< 1	1–2	2–5	5–7	7–10	>10
Dwie	27,8	26,0	14,5	44,0	11,1	33,3	30,1	30,8	42,1	19,8
Trzy	38,7	40,6	43,7	36,0	22,2	43,8	37,3	34,6	21,1	44,4
Cztery	28,9	30,2	35,7	8,0	44,4	20,8	31,3	23,1	31,6	30,9
Pięć i więcej	4,5	3,2	6,1	12,0	22,2	2,1	1,2	11,5	5,3	4,9

Źródło: Badania własne.

W procesie intensyfikacji produkcji rolniczej, realizowanej przez upraszczanie struktury produkcji, zwiększanie poziomu nawożenia mineralnego, wprowadzanie do uprawy roślin bardziej wydajnych, ale równocześnie bardziej podatnych na choroby, systematycznie wzrastało znaczenie chemicznych metod ochrony roślin. Pojawiło się więcej zagrożeń dla konsumentów żywności, zwierząt gospodarskich i środowiska przyrodniczego, a także samych rolników. Świadomość szkodliwych skutków stosowania pestycydów wywołała dwa zasadnicze kierunki ograniczania zagrożeń: doskonalenie środków chemicznych do ochrony roślin i technik ich stosowania oraz rozwój metod ochrony roślin. Przemysł chemiczny oferuje środki coraz bardziej bezpieczne. Najnowsze generacje pestycydów charakteryzuje coraz niższa toksyczność i coraz mniejsza zawartość substancji czynnej³.

Równocześnie następuje upowszechnianie i wprowadzanie do praktyki rolniczej metod integrowanej ochrony roślin, zorientowanych na wykorzystanie,

³ E. Majewski: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju Systemu Integrowanej Produkcji Rolniczej w Polsce. Wydaw. SGGW, Warszawa 2002, s. 108.

w możliwie szerokim zakresie, wszelkich metod zwalczania agrofagów alternatywnych do ochrony chemicznej. W integrowanej ochronie roślin *stosuje się wszystkie agrotechniczne, ekologiczne i chemiczne zabiegi (te ostatnie tylko wtedy, gdy nie daje się zastąpić innymi), aby utrzymać liczebność organizmów szkodliwych poniżej progów ekonomicznego zagrożenia*⁴.

Chemiczne środki ochrony roślin stosowało 60,1% właścicieli badanych gospodarstw agroturystycznych, przy czym byli to głównie rolnicy młodzi (do 40. roku), legitymujący się wykształceniem podstawowym (73,9%) lub zasadniczym (72,7%) oraz prowadzący gospodarstwa powyżej 10 ha (74%). Z kolei ranga poszczególnych warunków istotnych przy przechowywaniu chemicznych środków ochrony roślin była odwrotnie proporcjonalna do wieku respondentów i wprost proporcjonalna do poziomu ich wykształcenia. Im starsi rolnicy, tym mniejszą uwagę zwracali na to, czy środki ochrony roślin przechowywane są w zamkniętych pomieszczeniach, czy są oryginalnie zapakowane i jaka jest temperatura ich przechowywania. Znaczenie wszystkich wyżej wymienionych warunków wzrastało wraz z poziomem wykształcenia badanych, nie zależało natomiast od systemu rolnictwa i obszaru gospodarstwa.

W zdecydowanej większości badani rolnicy uznali, że nie można zwiększać stężeń środków ochrony roślin według własnego uznania (90,7%). Z kolei wiedzę respondentów dotyczącą zasad stosowania chemicznych środków ochrony roślin należy ocenić jako niewystarczającą, gdyż tylko 1/3 badanych wskazała, że należy przestrzegać okresu prewencji i dbać o jakość sprzętu przeznaczonego do wykonywania zabiegu. Informacje na ten temat powinny być uwzględnione w programach szkoleń prowadzonych przez doradców ODR-ów i służb specjalistycznych.

Organizacja i dobre praktyki rolnicze w produkcji zwierzęcej

Produkcja zwierzęca w gospodarstwie rolniczym stanowi istotne źródło dochodów. Ten dział produkcji jest szczególnie ważny w gospodarstwach mniejszych obszarowo ze względu na możliwość wykorzystania marginalnych zasobów ludzkich i powierzchni paszowej, przyczyniając się tym samym do realizacji ekonomicznych i społecznych celów trwałego rozwoju. Obsada inwentarzem żywym i systemy utrzymania zwierząt podlegają ocenie z ekologicznego punktu widzenia. Pozytywne oddziaływanie produkcji zwierzęcej na

⁴ F. Hani, G. Popow, H. Reinhard i inni: Ochrona roślin rolniczych w uprawie integrowanej. PWRiL, Warszawa 1998, s. 16.

środowisko przyrodnicze wiąże się głównie ze wzbogacaniem zasobów substancji organicznej w glebie (przez wykorzystanie odchodów zwierzęcych w nawożeniu), przypisać jej można nawet pożądany wpływ na kształtowanie krajobrazu wiejskiego. Jednak prowadzenie produkcji zwierzęcej niesie ze sobą także potencjalne zagrożenia ekologiczne (np. w efekcie emisji amoniaku, niekontrolowanej mineralizacji nawozów organicznych i wymywania azotu, negatywnego wpływu na zróżnicowanie biologiczne na trwałych użytkach zielonych)⁵.

Środowiskowe ograniczenia dla produkcji zwierzęcej w gospodarstwie rolniczym dotyczą przede wszystkim obsady zwierząt, głównie ze względu na potencjalne zagrożenia wynikające z rolniczej utylizacji odchodów zwierzęcych.

Inwentarz żywy w gospodarstwie utrzymywało 86,4% badanych właścicieli gospodarstw agroturystycznych. Obasada inwentarza żywego wynosiła 0,46 SD na 1 ha UR, kształtując się na poziomie zbliżonym do średniej krajowej⁶. Dane na ten temat zawiera tabela 7.

Tabela 7

Inwentarz żywy w badanych gospodarstwach według typu produkcji rolniczej (wartość średnia w sztukach)

Inwentarz żywy	Ogółem N = 383	System rolnictwa		
		konwencjonalny	ekologiczny	integrowany
Bydło mleczne	1,6	1,6	2,2	0,6
Młode bydło opasowe	1,3	1,3	1,8	0,3
Trzoda chlewna	5,5	6,4	3,3	3,6
Konie	1,8	1,6	3,0	0,8
Owce	1,4	1,3	2,3	0,1
Kozy	0,3	0,4	1,2	0,4
Pszczoły (ule)	0,3	0,3	0,5	–
Drób (kury, kaczki, indyki, perliczki)	58,4	72,3	23,2	32,1
Króliki	0,1	–	0,1	0,5

Źródło: Badania własne.

Najwięcej pasz własnych w żywieniu zwierząt stosowali właściciele gospodarstw ekologicznych (53,1%), na drugim miejscu uplasowali się rolnicy prowadzący gospodarstwa konwencjonalne (40,4%), a na trzecim – gospodarstwa integrowane (24,1%).

⁵ E. Majewski: op.cit., s. 113.

⁶ Według danych GUS 53,4 SD/100 ha UR (Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003, Warszawa 2002, s. 309–311).

Zwierzęta inwentarskie korzystały z wybiegu bądź wypasu na użytkach zielonych w 93,1% badanych gospodarstw. W ponad 60,0% badanych gospodarstwach była obora i stodoła, 40,2% miało kurnik, 16,2% chlewnię, a 5,2% stajnię lub strusiarnię. Ponad 70,0% budynków inwentarskich było eksploatowanych ponad 15 lat, część z nich nie była remontowana. Najwięcej budynków nowych (poniżej 15 lat) odnotowano w woj. małopolskim (61,7%) i świętokrzyskim (40,0%).

Kolejnym istotnym zagadnieniem związanym z ideą zrównoważonego rozwoju rolnictwa jest warunek zapewnienia dobrostanu zwierząt. Odpowiednie warunki zoohigieniczne, prawidłowa pielęgnacja i żywienie oraz ograniczenie stresów sprzyjają podnoszeniu efektywności produkcji zwierzęcej. Humanitarne traktowanie zwierząt służy realizacji celów zarówno ekonomicznych, jak i społecznych.

W badanej populacji ponad $\frac{3}{4}$ rolników nie zamierza nic zmieniać w warunkach bytowania zwierząt, co wydaje się być niepokojące, zważywszy na fakt, że 70,5% budynków inwentarskich miało powyżej 15 lat. Chęć wprowadzenia ulepszeń deklarowali najczęściej rolnicy z gospodarstw ekologicznych (35,7%), na drugim miejscu z gospodarstw konwencjonalnych (21,2%), a na trzecim z gospodarstw integrowanych (11,8%).

Tabela 8

Zamierzenia dotyczące zmian w warunkach bytowania zwierząt w badanych gospodarstwach według systemu rolnictwa (w %)

Zamierzenia dotyczące zmian w warunkach bytowania zwierząt*	Ogółem N = 383	System rolnictwa		
		konwencjonalny	ekologiczny	integrowany
Powiększenie przestrzeni	13,6	17,3	4,3	16,7
Poprawa warunków bytowych	18,5	15,4	26,1	16,7
Modernizacja, remont, przebudowa	38,3	44,2	30,4	16,7
Nowe budynki inwentarskie	21,0	13,5	34,8	33,3
Nowe wyposażenie, sprzęt	8,6	9,6	4,3	16,7

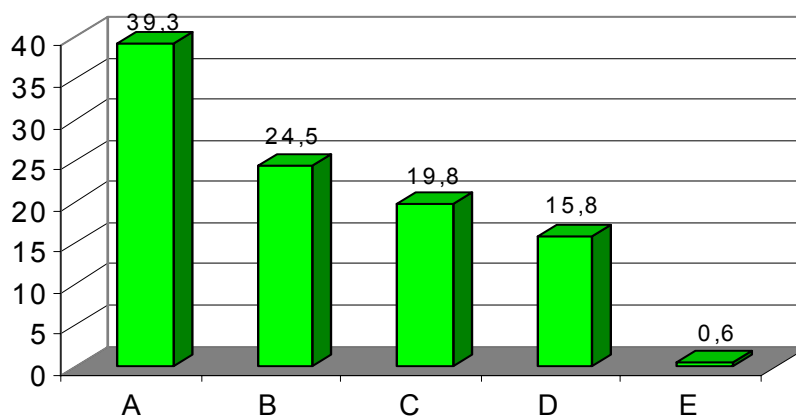
*Badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź.

Źródło: Badania własne.

Najwięcej zmian w warunkach bytowania zwierząt zamierzali wprowadzić rolnicy z woj. pomorskiego (80,0%), na drugim miejscu uplasowali się respondenci z woj. śląskiego (39,1%), a na trzecim z woj. warmińsko-mazurskiego (30,3%).

Jak już wcześniej podano, nawozy organiczne oraz składniki pokarmowe ze źródeł naturalnych były najistotniejszym źródłem podnoszenia żyzności gleby w badanych gospodarstwach (84,6%).

Wszystkie produkowane w gospodarstwie płynne i stałe odchody zwierzęce oraz odpady powinny być przechowywane w specjalnych, szczelnych zbiornikach lub na płytach usytuowanych w odpowiedniej odległości od zabudowań i granic zagrody wiejskiej, zgodnie z wymaganiami prawa budowlanego, a przede wszystkim od studni, stanowiącej źródło zaopatrzenia w wodę dla ludzi i zwierząt. Obornik może być gromadzony i przechowywany w pomieszczeniach inwentarskich (obory głębokie) lub na płytach gnojowych. Podłogi pomieszczeń inwentarskich i płyty gnojowe powinny być zabezpieczone przed przenikaniem wycieków do gruntów i zaopatrzone w instalacje odprowadzające wycieki do szczelnych zbiorników na gnojówkę i wodę gnojową. Nie należy przechowywać obornika w przyzmach polowych, gdyż prowadzi to do zanieczyszczenia wód gruntowych związkami azotu i fosforu oraz przenawożenia powierzchni pod przyzłą. W badanych gospodarstwach rolnicy najczęściej przechowywali obornik w zbiornikach utwardzonych niezakrytych (przyzmy na zewnątrz – 39,3%) i w zbiornikach nieutwardzonych (24,5%), co jest niezgodne z zasadami dobrej praktyki rolniczej. Tylko 15,8% gospodarstw miało zbiorniki utwardzone zakryte, a 19,8% gromadziło obornik w budynkach inwentarskich.



Wykres 2

Sposoby składowania obornika w badanych gospodarstwach (w %):

A – w zbiornikach utwardzonych niezakrytych; B – w zbiornikach nieutwardzonych;

C – w pomieszczeniach inwentarskich; D – w zbiornikach utwardzonych zakrytych;

E – inne (np. na polu)

Źródło: Badania własne.

W gospodarstwach rolników deklarujących ekologiczny sposób gospodarowania obornik przechowywany był częściej w pomieszczeniach inwentarskich lub w zbiornikach utwardzonych zakrytych, a więc zgodnie z zasadami dobrych praktyk rolniczych, niż w gospodarstwach konwencjonalnych i integrowanych.

Tabela 9

Sposoby przechowywania obornika w gospodarstwach badanych rolników według systemu rolnictwa (w %)

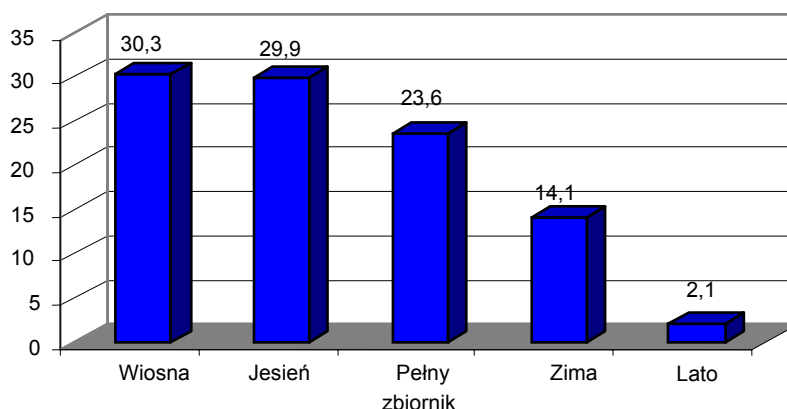
Wyszczególnienie	Ogółem N = 383	System rolnictwa		
		konwen- cjonalny	ekolo- giczny	integro- wany
W zbiornikach utwardzonych niezakrytych	39,3	42,0	28,1	42,9
W zbiornikach nieutwardzonych	24,5	30,1	23,4	25,0
W pomieszczeniach inwentarskich	19,8	17,7	27,0	25,0
W zbiornikach utwardzonych zakrytych	15,8	9,7	19,9	7,1
Inne (np. na polu)	0,6	0,4	1,6	–

Źródło: Badania własne.

Zbiorniki na płynne odchody zwierzęce oraz bezodpływowe zbiorniki do gromadzenia nieczystości ciekłych powinny mieć nieprzepuszczalne dno i ściany oraz szczelną pokrywę z otworem wejściowym i otworem wentylacyjnym. Zdecydowana większość badanych rolników (82,4%) przechowywała gnojówkę w zbiornikach zakrytych utwardzonych, a więc poprawnie, tj. 8,3% gromadziło ją w zbiornikach niezakrytych, szambach lub beczkach, a 9,3% deklaroowało całkowity brak zbiorników na gnojówkę w gospodarstwie. Zbiorniki na gnojówkę najczęściej zlokalizowane były obok budynku inwentarskiego (77,3%), co świadczy o nieprzestrzeganiu zasad dobrej praktyki rolniczej. Tylko nieliczni respondenci (11,6%) usytuowali je w dalszej odległości od budynku inwentarskiego.

Nawozy naturalne oraz organiczne w postaci stałej i płynnej powinny być stosowane na pola w okresie od 1 marca do 30 listopada. Gnojowicę i gnojówkę powinno się stosować na nieobsianą glebę, najlepiej w okresie wczesnej wiosny. Dopuszcza się stosowanie tych nawozów naturalnych pogłównie na rośliny, z wyjątkiem roślin przeznaczonych do bezpośredniego spożycia przez ludzi lub na krótko przed ich skarmianiem przez zwierzęta.

W wielu gospodarstwach o terminach i roślinach, pod które stosowane były nawozy organiczne, często decydowały względy organizacyjne (jak jest pełny zbiornik – 23,6%, zimą – 14,1%). Wiosną wywoziło gnojówkę tylko 30,3% badanych respondentów (wykres 3). Można sądzić, że rolnicy traktowali odchody zwierzęce jako kłopotliwy odpad. Nie tylko nie dostrzegali zagrożeń ekologicznych, ale też nie zwracali uwagi na straty składników mineralnych powstałe w wyniku nieodpowiedniego składowania i stosowania zarówno obornika, jak i gnojowicy.



Wykres 3

Terminy wywożenia gnojówki w gospodarstwach badanych rolników (w %)

Źródło: Badania własne.

Usługodawcy deklarujący ekologiczny system gospodarowania częściej przestrzegali terminów wywożenia gnojówki i gnojowicy niż rolnicy gospodarujący w sposób konwencjonalny.

Zależności między produkcją rolniczą a agroturystyką w gospodarstwach agroturystycznych

Relacje między działami rolniczymi i agroturystycznym mogą mieć charakter komplementarny, suplementarny, konkurencyjny, a nawet antagoniczny⁷.

Związek komplementarny polega na tym, że działy rolnicze i dział pozarolniczy (agroturystyka) stanowią strukturalną całość, a wzrost znaczenia działu agroturystycznego korzystnie wpływa na działy rolnicze i odwrotnie. Jeśli rolnik przyjmuje więcej turystów, to potrzebuje więcej produktów rolniczych, które można przeznaczyć na przygotowanie posiłków. Ponadto, goście przebywający w gospodarstwie często kupują produkty z gospodarstwa i w ten sposób pojawiają się nowe możliwości zbytu. Zależność ta może funkcjonować w drugą stronę. Im większe dochody z działalności agroturystycznej uzyskują usługodawcy, tym większe możliwości inwestowania, m.in. w gospodarstwo rolnicze.

⁷ M. Sznajder, L. Przezbórska: Agroturystyka. PWE, Warszawa 2006, s. 112–113.

Między produkcją rolniczą a agroturystyką może istnieć związek suplementarny, czyli uzupełniający. Agroturystyka uzupełnia produkcję rolniczą. Dotyczy to sytuacji, gdy gospodarstwo może uruchomić dodatkowe zasoby, które dotychczas nie były wykorzystywane. W tej sytuacji uruchomienie działu agroturystycznego nie ma specjalnego wpływu na dotychczasową działalność gospodarstwa.

Działalność agroturystyczna może być także konkurencyjna w stosunku do niektórych działów rolniczych. Konkurencja może dotyczyć wykorzystania wszystkich zasobów gospodarstwa, a mianowicie ziemi, pracy i kapitału. Jeśli rolnik dotychczas uprawiał rośliny towarowe, a obecnie zamierza dodatkowo rozwinąć działalność agroturystyczną, to musi w tym celu część obszaru ziemi wyłączyć z produkcji rolniczej i przeznaczyć go na agroturystykę, bądź też część środków finansowych, które dotychczas kierował na produkcję roślinną, przeznaczyć na inwestycje agroturystyczne. Oprócz tego rolnik część zasobów pracy musi zarezerwować do obsługi turystów.

Między działami rolniczymi a turystycznym może wystąpić również układ antagonistyczny, a więc taki, w którym jedna działalność wyklucza drugą. Najbardziej drastyczny przykład antagonizmu między agroturystyką a produkcją rolniczą dotyczy skomasowanej produkcji zwierzęcej, głównie trzody chlewnej. Działalność agroturystyczna w pobliżu dużych ferm świń, drobiu i bydła jest w zasadzie wykluczona, ponieważ turyści nie akceptują tego rodzaju produkcji ze względu na przykry zapach. Również te formy produkcji rolniczej, które są związane z koniecznością chemicznej ochrony roślin mogą nie sprzyjać rozwojowi agroturystyki.

Podsumowanie

Cechy gospodarstwa rolniczego, które jest miejscem wypoczynku, decydują o jakości oferty agroturystycznej. Z przeprowadzonych badań wynika, że gospodarstwa agroturystyczne deklarujące ekologiczny system gospodarowania w większym stopniu przestrzegały zasad dotyczących zrównoważonego rozwoju w porównaniu z gospodarstwami konwencjonalnymi i integrowanymi. Polegało to m.in. na ograniczeniu stosowania nawozów mineralnych, ułożeniu większej liczby poprawnych płodozmianów, popełnianiu mniejszej liczby błędów przy przechowywaniu obornika i gnojowicy, częstszym przestrzeganiu terminów wywożenia gnojówki oraz częstszej deklaracji dotyczącej poprawy warunków bytowania zwierząt. W gospodarstwach tych dostrzeżono proces zmierzający do pełnego urzeczywistnienia idei zrównoważonego rozwoju rol-

nictwa, a w konsekwencji tworzenia korzystnych warunków dla turystyki zrównoważonej.

W pozostałych gospodarstwach agroturystycznych (80,1%) zaobserwowano niepełne przestrzeganie przez usługodawców zasad zrównoważonego rozwoju. Dlatego powinno się dążyć do ekologizacji procesów produkcyjnych, planować i rozszerzać ofertę usług dodatkowych, stwarzających większą niż dotychczas możliwość poznania prac gospodarskich i czynnego w nich uczestnictwa. Ważne jest również wzbogacanie infrastruktury turystycznej w gospodarstwie o nowe, bardziej atrakcyjne składniki.

Literatura

- DUER I., FOTYMA M., MADEJ A.: Kodeks Dobrej Praktyki Rolniczej. Wydaw. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Ministerstwo Środowiska, Warszawa 2002.
- HANI F., POPOW G., REINHARD H. i inni: Ochrona roślin rolniczych w uprawie integrowanej. PWRiL, Warszawa 1998.
- JACHIMOWICZ E., KRZYŻANOWSKA K.: Pozarolnicze funkcje gospodarstwa rolniczego na przykładzie jego działalności agroturystycznej. Wydaw. SGGW, Warszawa 2004.
- JĘDRZEJCZYK I.: Ekologiczne uwarunkowania i funkcje turystyki. Wydaw. Śląsk, Katowice 1995.
- JĘDRZEJCZYK I.: Nowoczesny biznes turystyczny. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- MAJEWSKI E.: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju Systemu Integrowanej Produkcji Rolniczej w Polsce. Wydaw. SGGW, Warszawa 2002.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski 2003. GUS, Warszawa 2003.
- SZNAJDER M., PRZEZBÓRSKA L.: Agroturystyka. PWE, Warszawa 2006.
- WIATRAC A.P.: Turystyka wiejska w strategii rozwoju regionalnego i lokalnego. W: Turystyka wiejska a rozwój i współpraca regionów. Wydaw. PWSZ w Krośnie, Krosno 2005.
- ZARĘBA D.: Ekoturystyka. Wyzwania i nadzieje. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

An Assessment of Correctness of Using Good Agriculture Practice in Agroturism Farms

Abstract

In this article an attempt of assessing the correctness of using good agriculture practice in studied agroturism farms was made. Problems of organization of vegetable production, methods of raising soil fertility and organization of animal production were brought closer. Additionally, links between agriculture production and agroturism in studied farms was showed

Wojciech Pizło

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Marketing internetowy w British American Tobacco Polska¹

Wstęp

Konkurencja między przedsiębiorstwami w XXI wieku (niezależnie od ich wielkości) przybiera charakter konkurencji globalnej. Skutkiem globalizacji jest również unifikacja kultur odnosząca się do języka, kultury materialnej, stylów życia (konsumpcji) oraz narzędzi przekazywania informacji. Internet, jako nowe medium, stworzył odmienny wymiar działalności przedsiębiorstw, stając się narzędziem, dzięki któremu zwiększa się efektywność przedsiębiorstw już istniejących, otwierają się nowe możliwości dla dopiero powstających oraz które daje możliwości zaistnienia firmom specjalizującym się w obsłudze wąskich segmentów rynku (firm niszowych). Coraz częściej Internet wykorzystywany jest w budowaniu relacji przedsiębiorstwo – konsument, co sprawia, że produkty dotychczas wyłącznie materialne (takie jak artykuły spożywcze, sprzęt gospodarstwa domowego, farmaceutyki, samochody) stają się przynajmniej w części produktami informacyjnymi.

Celem artykułu jest prezentacja działań marketingowych podejmowanych w środowisku wirtualnym przez British American Tobacco Polska – przedsiębiorstwo przemysłu tytoniowego.

Ogólna charakterystyka firmy

Historia powstania firmy British American Tobacco (BAT)²

Przedsiębiorstwo British American Tobacco Company powstało jako spółka joint venture w 1902 r. (29 września) w wyniku połączenia dwóch firm – brytyjskiej spółki Imperial Tobacco Company i amerykańskiego przedsiębior-

¹ Na podstawie wywiadu przeprowadzonego w lipcu 2004 r. z Panem Bartoszem Cholawo, Kierownikiem ds. Public Relations w firmie British American Tobacco Polska.

² Na podstawie materiałów uzyskanych ze stron internetowych British American Tobacco Polska.

stwa American Tobacco Company of the United States³. Do 1911 r. American Tobacco Company sprzedała swoje udziały w spółce joint venture, a sama spółka British American Tobacco (BAT) trafiła na londyńską giełdę, gdzie inwestorzy brytyjscy odkupili akcje amerykańskiej spółki. W ten sposób BAT stała się firmą niezależną, zdolną do prowadzenia samodzielnych interesów na całym świecie z wyjątkiem terytorium Wielkiej Brytanii, gdzie obowiązywała ją umowa zawarta z firmą Imperial Tobacco Company.

W latach pierwszej wojny światowej zapotrzebowanie armii na wyroby tytoniowe sprawiło, że możliwości produkcyjne zostały zwielokrotnione. W okresie międzywojennym firma kontynuowała swój rozwój, m.in. w 1921 r. powstała w Wenezueli firma Cigarrera Bigott Sucs, która w ciągu kilku kolejnych lat przejęła spółki działające na terenie Chile, Meksyku i Ameryki Środkowej. W 1927 r. British American Tobacco rozpoczęła działania na rynku USA. W latach 30. spółki należące do tej firmy działały w większości tych krajów, w których nie występował monopol państwa. W połowie lat 30. w Indiach, Chinach, Brazylii i Nigerii powstały plantacje tytoniu oraz nowe zakłady produkcyjne, a w Niemczech grupa kupiła firmę Haus Bergmann.

W czasie drugiej wojny światowej i w wyniku jej następstw firma BAT utraciła zarówno rynki w Europie, jak i na Dalekim Wschodzie. Od lat 50. w wyniku dekolonizacji British American Tobacco straciła m.in. rynki w Egipcie, Indonezji oraz w Chinach. W latach 60. zdywersyfikowała swój biznes, inwestując m.in. w branżę papierniczą, kosmetyczną i spożywczą. W latach 70. prowadziła interesy w 50 krajach. W 1972 r. wygasła umowa z 1902 r. z firmą Imperial Tobacco Company, od tej chwili BAT stała się wyłącznym właścicielem praw do sprzedaży takich marek jak State Express w Wielkiej Brytanii oraz na obszarze Europy Zachodniej. W 1976 r. grupa BAT przeszła reorganizację i powołała do życia nową spółkę holdingową – BAT Industries⁴. W 1989 r. firma BAT Industries stanęła przed groźbą wrogiego przejęcia, co stało się impulsem do prowadzenia działań tylko w branży tytoniowej i usługach finansowych, rezygnując z innych obszarów dotychczasowej działalności.

W latach 90. liberalizacja handlu oraz otwarcie wielu gospodarek (m.in. państw Europy Środkowej i Wschodniej oraz na Dalekim Wschodzie) sprawiły,

³ Zawarta umowa przewidywała, iż obie spółki nie będą konkurować na swoich rynkach krajowych, to znaczy firma American Tobacco Company of the United States nie będzie sprzedawać swoich wyrobów w Wielkiej Brytanii, a firma Imperial Tobacco Company – w Stanach Zjednoczonych. Równocześnie firmy utrzymały prawo posługiwania się swoimi markami i znakami towarowymi na terenie dotychczasowej działalności. Na rynkach zagranicznych reprezentantem ich interesów była od tej pory firma British American Tobacco.

⁴ W ciągu trzech lat stała się ona trzecią co do wielkości spółką w Wielkiej Brytanii oraz największym producentem wyrobów tytoniowych w tzw. wolnym świecie, sprzedając rocznie 500 mld papierosów; patrz: www.bat.com.pl

że firma British American Tobacco zainwestowała na rynku węgierskim oraz przejęła lub nawiązała współpracę typu joint venture w Czechach, na Ukrainie, w Uzbekistanie, Polsce, Rosji oraz Rumunii. W 1994 r. firma BAT kupiła American Tobacco Company, stając się właścicielem m.in. takich marek papierosów, jak Lucky Strike czy Pall Mall. W 1997 r. BAT Industries sprzedała spółki świadczące usługi finansowe i kupiła Cigarrera La Moderna, ważnego producenta papierosów w Meksyku. W 1999 r. British American Tobacco (druga wówczas co do wielkości firma tytoniowa na świecie) ogłosiła fuzję z Rothmans International (czwartą wówczas firmą na świecie). W efekcie fuzji z firmą Rothmans nastąpiły istotne zmiany w udziale firmy BAT na poszczególnych rynkach krajowych. Na początku nowego wieku firma ogłosiła plany nowych inwestycji w Turcji, Egipcie, Wietnamie, Korei Południowej i Nigerii i rozpoczęła inwestycję w Chinach.

Struktura firmy British American Tobacco

BAT jest przedsiębiorstwem, którego udziały na światowym rynku tytoniowym szacuje się na 14,6%⁵. Firma ta skupia się na markach międzynarodowych, regionalnych i lokalnych, które stanowią o jej sile (tab. 1).

Tabela 1

Struktura organizacyjna firmy British American Tobacco (w 2004 r.)

Wyszczególnienie	Regiony British American Tobacco					
	1	2	3	4	5	6
Regiony działania BAT (wielkość produkcji papierosów w 2002 r.)	Ameryka-Pacyfik (13,78%)	Azja-Pacyfik (24,71%)	Ameryka Łacińska i Karaiby (19,69%)	Europa (29,98%)	Afryka i Bliski Wschód (11,84%)	
Główne państwa	USA, Kanada, Japonia, Korea Południowa	Chiny, kraje południowej Azji (włączając Indie) oraz kraje południowo-wschodniej Azji i Australii	Meksyk, Ameryka Centralna i Karaiby	ponad 40 państw	kraje Afryki i Bliskiego Wschodu	

⁵ www.bat.com.pl, sierpień 2004.

Tabela 1 cd.

1	2	3	4	5	6
Nazwy ważniejszych oddziałów BAT	Imperial Tobacco Canada Limited z siedzibą w Montrealu Brown & Williamson (B&W) w USA	ITC w Indiach	Souza Cruz w Brazylii (Souza Cruz jest światowym liderem w przetwórstwie i eksporcie liści tytoniu)		
Główne marki międzynarodowe, regionalne i lokalne	Kanada: Matinee i du Maurier USA: Lucky Strike, Kool, Viceroy, Pall Mall Japonia: Kent, Kool	State Express 555, Dunhill, Benson & Hegdes, John Player Gold Leaf, Kent Australia: Winfield, Benson & Hegdes, Dunhill, Holiday, Malezja: Dunhill, Peter Stuyvesant i Perillys	Brazylia: Derby, Free, Hollywood, Carlton, Plaza, Hilton, Ritz	na 20 rynkach zachodniej Europy marki BATa to m.in.: Niemcy: HB, Holandia: Caballero Szwajcaria: Parisienne Belgia: Belgica	Kenia: Sportsman, Wybrzeże Kości Słoniowej: Craven „A”, Demokratyczna Republika Kongo: Tumbaco Legere

Źródło: Opracowano na podstawie informacji zaczerpniętych ze strony www.bat.com.pl (sierpień 2004).

Misja i strategia firmy BAT

Wizją firmy British American Tobacco jest jak najlepsze zaspokajanie potrzeb dorosłych osób palących, dlatego firma pragnie być liderem na rynku, zatrudniać najlepszych ludzi, być najbardziej zyskowną⁶. Tak wyrażony cel główny działań firmy oznacza, iż najwyższe standardy powinny dotyczyć

⁶ Wypowiedź L. Heerena, Dyrektora Generalnego British American Tobacco Polska na temat wizji firmy; www.bat.com.pl z sierpnia 2004 r.

wszystkich działań podejmowanych przez firmę. Strategia realizowana przez BAT zasadza się na pielęgnowaniu w firmie takich cech, jak: wzrost, przywództwo, odpowiedzialność i wydajność.

Pojęcie wzrostu oznacza, iż firma będzie *dążyć do zwiększania swojego udziału w rynku dzięki skupieniu się na inwestycjach*⁷, w czym pomaga jej świadomość dysponowania *odpowiednim portfelem marek*, by ten wzrost osiągnąć. Przywództwo rozumiane jest jako *ciągły rozwój Działu Sprzedaży*. Firma British American Tobacco Polska realizuje z sukcesem swą strategię, co potwierdza uznanie jej trzeci raz z rzędu, przez detalistów, za najlepszego dostawcę wśród wszystkich firm FMCG. Przywództwo rozumiane jest również jako stałe rozwijanie umiejętności pracowników (inwestowanie w ich potencjał), tak by rozwój był elementem kształtującym kulturę organizacji⁸. Trzecią zasadą firmy wyznaczającą strategię jej działania jest odpowiedzialność, rozumiana jako działanie na rzecz społeczeństw, w których firma działa. BAT jest jedną z pierwszych firm, które wprowadziły proces diagnozowania potrzeb społecznych (Social Report)⁹. Czwartą z kolei zasadą funkcjonowania firmy jest wydajność, rozumiana nie tylko jako redukcja kosztów, ale także jako *inteligentne wykorzystanie zasobów, uzyskanie dzięki temu dodatkowych środków i przeznaczenie tych pieniędzy na inwestycje wzmacniające naszą pozycję rynkową*. Do podstawowych zasad postępowania, jakie wyznacza sobie firma British American Tobacco, należą¹⁰:

- *sila płynąca z różnorodności, a będąca wyrazem mieszanki kulturowej, istniejącej w firmie BAT. Siła ta odzwierciedla także nasz cel, którym jest wykorzystanie tej różnorodności – ludzi, kultur, punktów widzenia, marek,*

⁷ Ibidem.

⁸ *Kultura naszej firmy* (firmy BAT – przyp. W.P.) musi się rozwijać w takim kierunku, żeby liderzy na każdym poziomie organizacji mieli klarowną wizję naszego biznesu. Musimy być pracownikami zaangażowanymi w swoją pracę i inspirującymi tych, którzy ich otaczają. Ich postawa, kreatywność i entuzjazm muszą być na najwyższym poziomie; patrz strony firmy www.bat.com.pl

⁹ „Social Reporting” to ciągły proces systematycznego słuchania partnerów społecznych firmy BAT, reagowania na ich potrzeby i podejmowanie działań zgodnie z zasadami odpowiedzialności. Obowiązkiem firmy jest bowiem bycie odpowiedzialną społecznie we wszystkich jej inicjatywach; patrz Social Report 2003/2004 umieszczony na stronach www.bat.com.pl. Wprowadzenie „social reportingu” sprawia, iż przynosi on korzyści firmie BAT, takie jak *czytelna wizja rozwoju, którą możemy uwzględnić w planowaniu strategicznym, większe zaufanie i zrozumienie ze strony partnerów społecznych oraz większe zaufanie, lojalność i zaangażowanie ze strony pracowników i partnerów handlowych*.

¹⁰ Wymienione zasady stanowią *wewnętrzny kodeks postępowania, tzw. zasady postępowania, które opisują to, w co wierzymy. Określają, czym jest British American Tobacco i co nas wyróżnia, takie nasze „firmowe DNA”* (www.bat.com.pl).

rynków i pomysłów – by tworzyła szanse i przyczyniała się do osiągnięcia lepszych wyników,

- *otwartość, oznaczająca dla firmy umiejętność słuchanie innych, branie pod uwagę argumentów i szanowanie prawa innych do posiadania odmiennego stanowiska,*
- *wolność wraz z odpowiedzialnością, która to zasada oddaje przekonanie firmy, iż decyzje powinny być podejmowane na odpowiednich szczeblach – tak blisko konsumenta, jak to tylko możliwe – oraz osoby je podejmujące powinny ponosić za nie odpowiedzialność,*
- *duch przedsiębiorczości, wiążący się z podejmowaniem nowych inicjatyw i proponowaniem innowacyjnych rozwiązań, przy jednoczesnym zrozumieniu i akceptacji ryzyka,*
- *elastyczność, czyli nowatorskie myślenie, siła finansowa oraz długofalowa wizja, które pozwoliły nam skutecznie działać przez cały wiek, nadal stanowią naszą siłę napędową.*

Strategia internetowa firmy

Przedsiębiorstwo może kontaktować się z konsumentami i kontrahentami za pośrednictwem stron www oraz wykorzystując pocztę elektroniczną. W czerwcu 2004 r. wprowadzono we wszystkich firmach zależnych od BAT jednolity, globalny schemat strony korporacyjnej. Internauci mają na głównej stronie British American Tobacco Polska (www.bat.com.pl) możliwość wyboru jednej z ośmiu kategorii tematycznych (Kim jesteśmy, Nasza działalność, Odpowiedzialność społeczna, Social Reporting 2003/2004, Palenie a zdrowie, Regulacje prawne, Kariera oraz Biuro Prasowe). Wyszukując różnych informacji na stronie korporacyjnej, można posłużyć się filtrem, by „przejsć” do innej kategorii, czy też skorzystać z opcji „szukaj”. Przy każdej kategorii, np. odnoszącej się do odpowiedzialności społecznej firmy, pojawiają się podkategorie, np. w co wierzymy?, zapobieganie paleniu wśród nieletnich itp., i związane z tym zagadnienia, np. Social Report 2003/2004 oraz Kim jesteśmy (podkategorie powtarzają się wielokrotnie). W ramach podkategorii pojawiają się również najczęściej zadawane pytania, np.: co jest przyczyną palenia niepełnoletnich, czy marketing wyrobów tytoniowych zachęca niepełnoletnich do palenia?

Firma BAT do budowy stron korporacyjnych skorzystała z zewnętrznej firmy. Głównymi przyczynami, dla których BAT Polska zaangażowała zewnętrzną firmę były wymagania centrali dotyczące szybkiego ujednoczenia stron pod względem treści, grafiki oraz fakt, iż firma zewnętrzna zrobi to taniej. W 2004 r. BAT Polska korzystała z usług zewnętrznych firm w ograniczonym zakresie, odnoszącym się do m.in. do korekty niektórych elementów graficznych.

Strategia marketingu internetowego

Strategią główną realizowaną na stronach www przez przedsiębiorstwo BAT Polska jest przekazanie informacji zainteresowanym osobom (zarówno dorosłym palaczom, jak i kandydatom do pracy w firmie) i firmom (partnerom handlowym), dialog z partnerami społecznymi, jak również głoszenie filozofii funkcjonowania przedsiębiorstwa. Firma nie ma na celu sprzedaży produktów, lecz jedynie wsparcie sprzedaży przez informowanie o produktach. Firma BAT nie współpracuje również „w grupie firm”, by tworzyć dla klienta większą wartość, oraz nie podejmuje żadnych działań marketingowych w stosunku do kwalifikowanych wejść na główną stronę firmy oraz strony produktowe.

Ścieżka rozwoju marketingu internetowego

Globalna strona internetowa firmy British American Tobacco powstała kilka lat wcześniej niż w Polsce. W naszym kraju od 2001 r. firma BAT wykorzystywała stronę www.papierosy.pl, a od czerwca 2004 roku stronę www.bat.com.pl. Strona ta zbudowana jest na globalnym schemacie jednej strony. Głównym motywem powstania strony www.bat.com.pl była chęć przekazania informacji o poglądach firmy w kwestiach uregulowań prawnych, paleniu nieletnich itp. Równocześnie firma posiada jedną stronę produktową www.pallmal.pl, do której dostęp mają jedynie osoby dorosłe. Wymagane jest, by osoba zainteresowana informacjami umieszczanymi na tej stronie przesłała klasycznym listem zgodę na wpisanie do bazy danych, po czym otrzymuje kod dostępu. Równocześnie firma wdrożyła portal informatyczny B2B (dla hurtowników i detalistów) służący poprawie przepływu informacji.

Zintegrowany marketing internetowy

Komunikacja marketingowa z konsumentem

Jako narzędzie komunikacji z konsumentem indywidualnym firma BAT wykorzystuje przede wszystkim infolinię, a na drugim miejscu pocztę elektroniczną. Z uwagi na zmianę ustawy „antynikotynowej” materiały informacyjne docierają jedynie do detalistów. Firma nic nie robi, by wypromować witrynę wśród internautów. Informacje o firmie jedynie „wiszą” na serwerze, z informacji umieszczonych na stronach korporacyjnych korzystać może każdy, a ze stron produktowych jedynie „zadeklarowany dorosły palacz”. Równocześnie firma nie przejawia aktywności w zakresie „promocji”, prowadzi jedynie działania „parapromocyjne”, polegające na umieszczeniu „insert” wewnątrz pudełek papierosowych zawierających treści informacyjne.

Firma nie prowadzi kampanii banerowych ani nie wykorzystuje poczty elektronicznej jako narzędzia promocji, a jedynie jako narzędzie informacyjne w komunikacji między zainteresowanymi konsumentami. W ramach działań public relations British American Tobacco Polska realizuje program PR, by być firmą „prospołeczną”. Przedsiębiorstwo prowadzi zakrojone na szeroką skalę konsultacje społeczne na wszystkich rynkach narodowych, na których działa, opracowując zarazem Raport Społeczny, prowadzi również „Akademię Augustowską”.

Zawartość stron zmieniana jest zgodnie z istniejącą potrzebą. Zmiany zawartości tekstowej odbywają się na bieżąco, np. informacje dotyczące stanowisk pracy zmienia się co 2 tygodnie, a elementy graficzne raz do roku. Firma wykorzystuje CMS jako system zarządzania zawartością stron www.

Produkt w sieci

Na stronie korporacyjnej znajduje się opis marek i produktów firmy, a sama oferta firmy BAT aktualizowana jest *tak często jak tylko dostępny jest nowy produkt. W ostatnim roku wprowadzono całkowicie dwie nowe marki.* Oferta produktowa firmy została od razu wprowadzona do sieci wraz z powstaniem strony www.bat.com.pl.

Cena

Firma nie realizuje sprzedaży przez Internet z uwagi na „restrykcyjne prawo”, uniemożliwiające sprzedaż wyrobów tytoniowych za pośrednictwem sprzedaży bezpośredniej. Firma nie umieszcza w Internecie również informacji na temat ceny poszczególnych marek produktów.

Dystrybucja

Produkt dostarczany jest do nabywcy przez sieć powiązań typu B2B, za pośrednictwem których produkt gotowy trafia do konsumentów. Równocześnie BAT Polska nie tworzy list dystrybucyjnych internautów korzystających ze stron www.bat.com.pl, ale stworzyła taką bazę klientów na stronie produktowej www.papierosy.pl, a później www.palmall.pl. Baza ta wykorzystywana jest do budowania więzi z „dorosłymi palaczami” (oferowane są darmowe próbki, materiały informacyjne itp.).

Konsument

Internet jest wykorzystywany do budowy *wizerunku firmy odpowiedzialnej i o wysokim prestiżu* (narzędzie PR), firmy, której celem jest komunikowanie z rynkiem za pośrednictwem nowoczesnych interaktywnych mediów.

Firma nie dysponuje wyodrębnionym działem obsługi klienta internetowego. Funkcje te wykonuje pracownik działu PR, odpowiadając na pytania czy też uwagi klientów indywidualnych maksymalnie w ciągu siedmiu dni (brak takiej procedury w firmie – jest to zasada przyjęta przez pracownika). BAT gromadzi dane o rynku z firmy Cyberservis oraz z danych firmy AC Nielsen o sprzedaży papierosów. Zbierając informacje o konsumentach, BAT Polska nie korzysta z technologii „cookies” oraz nie śledzi działań internauty w sieci. Równocześnie BAT nie prowadzi statystyk dotyczących odwiedzania stron www.

Przedsiębiorstwo stara się zbudować społeczności skupioną (lojalnych „dorosłych palaczy”) wokół swojej głównej marki, wykorzystując do tego celu stronę internetową www.pallmall.pl, równocześnie nie realizuje żadnego programu, który miałby na celu wzmacnianie lojalności internetowych nabywców. BAT buduje zaufanie do witryny internetowej przez dzielenie się z otoczeniem społecznym w możliwie wyczerpujący sposób informacjami na temat firmy, m.in. wyrażając swoje poglądy, zajmując stanowisko w sprawach dotyczących zarówno branży, jak i firmy. Informacje umieszczone na stronach www nie są w żaden sposób dopasowane do specyfiki odbiorców informacji. Kreując treść informacji, BAT podkreśla charakter lokalny produktu, np. w ramach portfela marek dysponuje marką „Jan III Sobieski”. Marka ta odwołuje się do polskiej tradycji i jest to zarazem marka, której udział na rynku w 2003 r. wynosił 7%. Firma nie tworzy marek skierowanych jedynie do społeczności internautów.

Relacje między marketingiem tradycyjnym i internetowym

W firmie marketingiem internetowym zajmuje się osoba z działu PR, nadzorując informacje, jakie umieszczane są na stronie www.bat.com.pl oraz www.pallmall.pl (jedynej stronie produktowej). Marketing internetowy został wyodrębniony jako oddzielne zadanie w maju 2004 r., wówczas gdy prowadzono prace nad budową strony produktowej www.pallmall.pl.

Z racji ograniczeń prawnych firma BAT nie stosuje żadnych instrumentów promocji skierowanych bezpośrednio do konsumentów indywidualnych (m.in. reklam umieszczanych na billboardach, reklam telewizyjnych, radiowych itp.). Działania marketingowe odnoszą w głównej mierze do publikacji fachowych skierowanych do dystrybutorów, a nie konsumentów. Na paczkach papierosów rozmyślnie nie umieszczono adresu strony internetowej. Firma nie wspomaga w żaden sposób marketingu tradycyjnego marketingiem internetowym.

Ocena funkcjonowania oraz szans i zagrożeń dla stosowania Internetu w marketingu

Firma napotyka trudności w komunikacji marketingowej z uwagi na wprowadzone ograniczenia prawne, a podstawowym problemem jest trudność trafienia z informacją tylko do osób dorosłych. Z racji ograniczeń prawnych nie można również określić skuteczności marketingu internetowego.

Największym sukcesem firmy było umieszczenie obszernej informacji dotyczącej relacji z konsultacji społecznych (patrz Raport Społeczny), odnoszących się szczególnie do relacji palenia i zdrowia. Szansą dla firmy jest z kolei „dialog konsumencki”, to znaczy budowanie zindywidualizowanych kontaktów oraz personalizacja przekazu. Zagrożeniem dla firmy BAT Polska jest tworzenie *restrykcyjnego prawa zabraniającego kontaktu firmy z konsumentem indywidualnym*.

Podjęcie działalności w Internecie określone jest w firmie BAT za decyzję słuszną, zgodną ze strategią firmy. BAT dąży do utrzymania reputacji przez odpowiednie zachowanie i komunikację z nabywcami, dlatego stara się zapewnić konsumentom indywidualnym stały dostęp do informacji o firmie.

Podsumowanie i wnioski

Firma BAT jest międzynarodową korporacją działającą na wszystkich kontynentach, o udziale w rynku wyrobów tytoniowych sięgającym 15%, która koncentruje swoje działania głównie na branży nikotynowej, a w mniejszym stopniu na usługach finansowych. Jest firmą, która, z jednej strony, deklaruje pielęgnowanie cech podkreślających indywidualizm, nastawianych na wzrost, przywództwo, odpowiedzialność i wydajność, co wraz z zasadami postępowania, takimi jak siła, otwartość, wolność, przedsiębiorczość i elastyczność, ma stanowić o sukcesie zarówno indywidualnego pracownika, jak i całej organizacji. Z drugiej strony, siłą przedsiębiorstwa ma być różnorodność zarówno ludzi, ich kultury i punktu widzenia, jak również możliwość wyboru rynków, marek produktów oraz idei. Wyżej zaprezentowane zasady organizacji stanowią rodzaj „dekalogu” cech, które są wyznacznikiem kultury organizacji.

Firma BAT realizuje swoje działania marketingowe korzystając z reguł Międzynarodowych Standardów Marketingu¹¹ (International Marketing Stan-

¹¹ Międzynarodowe Standardy Marketingu (MSM) stanowią dobrowolne ograniczenie m.in. komunikacji z konsumentami. Prawo polskie ogranicza jednak możliwość podejmowania działań marketingowych w większym stopniu niż ma to miejsce w przypadku MSM.

dards), które dozwolone są przez prawo poszczególnych krajów. Prowadzenie działań marketingowych w firmie BAT zasadza się więc na *prowadzeniu dialogu opartego na prawdzie*. Z uwagi jednak na ograniczenia prawne oraz możliwości współczesnej technologii w firmie BAT głównymi narzędziami komunikacji firmy z „dorosłymi palaczami” są opakowanie finalnego produktu oraz Internet. Za jego pośrednictwem BAT prowadzi działania marketingowe, w ramach których realizowany jest marketing internetowy i marketing społeczny (odpowiedzialność społeczna).

Należy zgodzić się z tezą (przy założeniu identycznego jak dotychczas prawa ograniczającego możliwości marketingowego oddziaływania form tytoniowych), iż w przyszłości komunikacja firmy z konsumentami indywidualnymi będzie się odbywać za pomocą komunikowania bezpośredniego, a więc zapewne mediów elektronicznych (Internetu czy też telefonów komórkowych).

Przedsiębiorstwo BAT Polska kontaktuje się z konsumentami indywidualnymi przede wszystkim za pośrednictwem strony www (komunikacja wizualna) oraz wykorzystuje pocztę elektroniczną (komunikacja tekstowa). W połowie 2004 r. firma wprowadziła ujednolicony globalny schemat budowy stron internetowych. Korzystając ze stron www, konsumenci indywidualni poszukujący interesujących ich informacji mogą wybrać jedną z ośmiu kategorii tematycznych. Kategoriom tym została przyporządkowana odpowiednia treść, a dodatkowo internauta może wykorzystać filtr czy też opcję „szukaj”. Firma wprowadziła jednolity adres internetowy, www.bat.com.pl, choć wcześniej (do 2004 r.) wykorzystywała stronę www.papierosy.pl. Równocześnie firma zarządza tylko jedną stroną produktową www.pallmal.pl, strona ta jest ograniczona kodem dostępu. Pomimo iż narzędziami komunikacji są strony internetowe i poczta elektroniczna, to w komunikacji z konsumentem indywidualnym firma BAT wykorzystuje również infolinię.

O istnieniu stron www konsument indywidualny był informowany dotychczas za pomocą przeglądarki (Google). W 2004 r. z uwagi na wprowadzenie nowych uregulowań prawnych firma BAT jedynie umieściła informacje na serwerze. Firma zachowuje się pasywnie, jeśli chodzi o działania promocyjne, a jedyne, jakie prowadzi polegają na umieszczaniu ulotek informacyjnych wewnątrz pudełek papierosowych. W środowisku internetowym firma nie prowadzi kampanii banerowych, nie wykorzystuje też poczty elektronicznej jako narzędzia promocji, a jedynie jako narzędzie informacyjne dla zainteresowanych konsumentów.

W ramach działań PR przedsiębiorstwo British American Tobacco Polska realizuje program w ramach działań skierowanych ku społeczeństwu (by być firmą „prospołeczną”). Przedsiębiorstwo stara się zbudować społeczność skupioną (lojalnych „dorosłych palaczy”) wokół głównej swojej marki, wykorzy-

stując do tego celu stronę www.pallmall.pl, a równocześnie nie realizuje żadnego programu, który miałby na celu wzmacnianie lojalności internetowych nabywców. Firma nie wspomaga w żaden sposób marketingu tradycyjnego marketingiem internetowym.

Literatura

- BRADY R., FORREST E., MIZERSKI R., Marketing w Internecie, PWE, Warszawa 2002.
- HEERENA L., Dyrektor Generalny British American Tobacco Polska na temat wizji firmy www.bat.com.pl, sierpień 2004 r.
- KOTLER PH., ARMSTRONG G., SAUNDERS J., WONG V., Marketing. Podręcznik europejski, PWE, Warszawa 2002.
- KOTLER PH., Marketing. Analiza, wdrażanie i kontrola, Gebethner & Ska, Warszawa 1994.
- Międzynarodowe Standardy Marketingu, plik [medMD62AKE4.pdf](#) ze strony www.bat.com.pl sierpień 2004 r.
- PIZŁO W., Przedsiębiorstwo w społeczeństwie informacyjnym, [w:] Uwarunkowania organizacyjne i ekonomiczne w aktywizacji społeczno-gospodarczej. Wpływ integracji europejskiej na przemiany strukturalne obszarów o wysokim bezrobociu, Wydaw. AR w Szczecinie, Szczecin 2003.
- PIZŁO W., Internet – narzędzie komunikacji marketingowej z rynkiem młodego konsumenta, *Roczniki Naukowe SERiA*, tom V, zeszyt 3, Warszawa – Poznań – Koszalin 2003.
- PIZŁO W., Marketing internetowy relacji B2C, [w:] Agrobiznes 2003. Jakość jako podstawowy instrument konkurencyjności w agrobiznesie, tom 2, red. nauk. S. Urban, Prace Naukowe nr 983, Wydaw. AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- PIZŁO W., Marketing relacji a marketing społeczny, *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VII, zeszyt 3, Warszawa – Poznań 2005.
- Social Report 2003/2004 umieszczony na stronach www.bat.com.pl.
- STRZYŻEWSKA-KAMIŃSKA M., Marketingowe zastosowanie Internetu w Polsce, pod red. naukową M. Srzyżewskiej, Wydaw. IFGN, Warszawa 2002.
- www.bat.com.pl

Internet Marketing in British American Tobacco Polska

Abstract

The paper presents the use of the Internet marketing actions in enterprise British American Tobacco Polska. In the paper the organization of virtual marketing in the ram of corporate mission and strategy and take development of Internet marketing was shown. In the end of paper the relationship between classical marketing and Internet marketing and using Internet marketing in the future was presented.

Małgorzata Raczkowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Minimum socjalne i minimum egzystencji – wzorce warunków bytu ludności żyjącej w sferze ubóstwa

Wstęp

Procesy społeczne i ekonomiczne zachodzące w Polsce od początku lat 90. minionego wieku spowodowały istotne zmiany w sytuacji materialnej gospodarstw domowych. Spadek dochodów realnych, polaryzacja dochodów, wzrost bezrobocia, wysoka inflacja, odejście od subsydiowania wielu artykułów konsumpcyjnych i usług, a także brak umiejętności szybkiego (elastycznego) przystosowania się części społeczeństwa do nowych realiów gospodarki rynkowej spowodowały powstanie wyraźnie widocznej sfery ubóstwa.

O ile istnienie ubóstwa w naszym kraju nie jest kwestionowane, to już precyzyjne określenie jego rozmiarów stanowi przedmiot licznych dyskusji i kontrowersji. Różnice w określeniu liczby osób ubogich spowodowane są przede wszystkim przyjęciem różnych metod pomiaru ubóstwa. Na przykład, za ubogie gospodarstwo domowe nie można uznać rodziny nieposiadającej wystarczających środków finansowych do nabycia samochodu osobowego. Także brak środków na kupno żywności o odpowiedniej liczbie kalorii jeszcze nie upoważnia do włączenia takiego gospodarstwa domowego do sfery ubóstwa. Ocena skali ubóstwa zależy zatem od przyjętej przez badającego metody pomiaru.

Zmiany na polskiej scenie politycznej pokazały, że budowa rynkowego ładu gospodarczego nie jest możliwa bez akceptacji społecznej. Poparcie społeczne zależy m.in. od podjęcia przez ekipy rządzące działań, które przyczynią się do zmniejszania sfery ubóstwa i spowodują efektywniejsze wykorzystywanie środków przeznaczonych na pomoc najuboższym. Podjęcie tego typu działań w sferze polityki społecznej byłoby niemożliwe bez systematycznego monitorowania zmian w zasięgu i natężeniu sfery ubóstwa oraz prawidłowej identyfikacji grup ludności szczególnie narażonych na ubóstwo. Rozpoznanie tych obszarów jest podstawą prowadzenia skutecznej polityki społecznej w zapobieganiu i przeciwdziałaniu zjawisku ubóstwa.

Minimum socjalne i minimum egzystencji są ważnym punktem odniesienia w dyskusjach o poziomie życia ludności w Polsce. Jednakże w dyskusjach czy

analizach należy pamiętać, że za tymi kategoriami stoją bardzo konkretne założenia metodologiczne. Dlatego nie bez znaczenia jest to, czy kategorie te są interpretowane w sposób poprawny. Ich nieznamość może prowadzić do wniosków i ocen, które nie zawsze są prawidłowe.

W niniejszym opracowaniu starano ukazać istotne różnice pomiędzy minimum socjalnym a minimum egzystencji, a także odpowiedzieć na pytanie, jaką rolę pełnią te kategorie w systemie polityki społecznej w Polsce.

Kategoria minimum socjalnego i minimum egzystencji jako granice ubóstwa

Podjęte przez badaczy pomiary ubóstwa w okresie transformacji uwzględniły różne definicje, a w konsekwencji różne linie (granice) ubóstwa oddzielające ubogich od reszty społeczeństwa. Stosowanie w badaniach różnych granic wynikało m.in. z tego, że w Polsce brak było jednej oficjalnie przyjętej granicy ubóstwa, jak również uzasadnienia do preferowania którejs z granic. Ponadto, analizy prowadzone na podstawie różnych podejść metodologicznych dają możliwość trafniejszych ocen tego zjawiska.

W metodologii badań nad ubóstwem wyróżnia się cztery podstawowe linie ubóstwa. Trzy z nich opierają się na wybranym mierniku lub grupie mierników; w ten sposób wyodrębnione są linie ubóstwa: bezwzględnego, subiektywnego i relatywnego. Czwarta linia jest oparta na metodzie mieszanej, która przyjmuje elementy rozwiązań stosowanych w trzech pierwszych miernikach.

Linie ubóstwa bezwzględnego opierają się na założeniu, że ubogi jest osobą, która dysponuje zbyt małymi środkami na zaspokojenie potrzeb uznanych za niezbędne. Ponadto, zakładają one, że można w sposób naukowo uzasadniony na danym poziomie rozwoju gospodarczego kraju określić zestaw (koszyk) potrzeb niezbędnych człowiekowi do życia. Linie te wyznaczane są za pomocą takich mierników, jak minimum socjalne i minimum egzystencji.

Minimum socjalne oraz minimum egzystencji to odmienne standardy poziomu potrzeb bytowych i konsumpcyjnych. Pomimo innych założeń badawczych, oba wzorce mają wspólną podstawę – są normatywnymi modelami zaspokajania potrzeb bytowo-konsumpcyjnych na niskim poziomie. Kategorie te mają postać koszyków, określonych ilościowo¹ i wartościowo², które są zbudowane na podstawie norm odpowiadających danym grupom potrzeb.

¹ Zalecane bądź ustalone normy i normatywy spożycia poszczególnych dóbr według kilku grup potrzeb.

² Koszt nabycia towarów i usług w koszyku ilościowym, czyli niezbędne wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych.

Przy konstruowaniu koszyka minimum socjalnego specjaliści nie kierowali się zamiarem stworzenia linii ubóstwa. Chodziło im przede wszystkim o wyznaczenie granicy wydatków gospodarstw domowych, pozwalających na zachowanie „godziwych” warunków życia. Minimum socjalne jest więc *utrwalonym wzorcem zaspokajania fundamentalnych potrzeb bytowo-konsumpcyjnych na niskim poziomie, ale dostatecznym dla reprodukcji sił witalnych człowieka na każdym etapie jego biologicznego rozwoju, dla posiadania i wychowania potomstwa oraz dla zachowania więzi ze społeczeństwem*³. Badania w Polsce nad tym wzorcem trwają już kilka dekad⁴. Od 1981 r., na podstawie uchwały Rady Ministrów nr 165, minimum socjalne jest wyliczane w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych dla sześciu modelowych gospodarstw pracowniczych (od rodziny jednoosobowej do pięcioosobowej) oraz dla dwóch rodzajów gospodarstw emeryckich.

Minimum egzystencji jest drugą linią stosowaną przy wyznaczaniu bezwzględnej granicy ubóstwa, a także miernikiem wyznaczającym dolną granicę obszaru ubóstwa absolutnego, inaczej mówiąc – granicę skrajnej biedy. Definicja minimum egzystencji opiera się na przekonaniu, że życie ludzkie jest wartością najważniejszą i mówi, że *minimum egzystencji to taki poziom wydatków (spożycia), który zapewnia utrzymanie człowieka przy życiu, w stanie zdrowia i zdolności do pracy*⁵. Takie założenie legło u podstaw budowy koszyka, stworzonego w gronie ekspertów w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych w 1995 r.

Zakres i poziom zaspokajania potrzeb zgodnie z tą kategorią określa granicę, poniżej której występuje biologiczne zagrożenie życia człowieka, a także jego rozwoju psychofizycznego. Oznacza to, że jeśli bieżący dochód, pieniężny i niepieniężny, jednostki lub gospodarstwa domowego jest niewystarczający na realizację konsumpcji określonej tym standardem, to nie może on zapewnić trwałości życia, zachowania zdrowia, a tym bardziej zdolności do pracy. W konsekwencji ludzie, którzy żyją na tym poziomie, są zagrożeni degradacją biologiczną, prowadzącą szybciej niż przeciętne do utraty zdrowia i życia, a ich zdolność do pracy jest ograniczona lub żadna.

Koszyki minimum egzystencji i minimum socjalnego

Koszyk minimum socjalnego pozwala na zaspokojenie trzech grup potrzeb: bytowo-egzystencjalnych (wyżywienie, mieszkanie, odzież, higiena i ochrona zdrowia, transport i łączność), oświatowo-kulturalnych (wychowanie, edukacja,

³ Deniszczyk L., Sajkiewicz B., 1997: Kategoria minimum socjalnego, [w:] Golinowska S., 1997.

⁴ Pionierskie badania były prowadzone przez prof. A. Tymowskiego i L. Deniszczyk w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych.

⁵ Mała encyklopedia ekonomiczna, PWN, Warszawa 1973.

kultura) oraz rekreacyjno-wypoczynkowych (wypoczynek, sport, turystyka)⁶. W konstrukcji wzorca minimum socjalnego kluczowym warunkiem jest możliwość utrzymywania kontaktów ze społeczeństwem. Z tego względu w koszyku minimum socjalnego znajdują się nie tylko dobra służące zaspokojeniu potrzeb egzystencjalnych, ale także te konieczne do wykonywania pracy, kształcenia i utrzymywania więzi rodzinnych, kontaktów towarzyskich oraz skromnego uczestnictwa w kulturze.

W koszyku minimum egzystencji uwzględniono jedynie te potrzeby, które nie mogą być odłożone w czasie, tj. bytowo-egzystencjalne (wyżywienie, mieszkanie, leki i higiena osobista, naprawa odzieży) oraz oświatowe (edukacja dzieci w zakresie podstawowym). W tym koszyku uwzględniono asortyment towarów o cenach niższych od przeciętnych. Wynika to bezpośrednio z przyjętego założenia, że gospodarstwa żyjące na poziomie minimum biologicznego, ze względu na bardzo niski dochód, jakim dysponują, zmuszone są do wyszukiwania asortymentów tańszych, a także tańszych źródeł zakupu, np. na bazarach i bezpośrednio u producentów.

Podstawę do ustalenia koszyka żywnościowego były normy żywienia i wyżywienia⁷. Do konstrukcji koszyków minimum socjalnego i minimum egzystencji podstawą były polskie normy żywienia zbudowane na dwu poziomach: bezpiecznego spożycia oraz tzw. zalecanego spożycia. Standard minimum egzystencji w zakresie norm wyżywienia oraz wydatków na żywność opiera się na normach żywienia według pierwszego ze wspomnianych poziomów. Normy te mają niewielki margines bezpieczeństwa. Dla minimum socjalnego przyjęto poziom zalecanego spożycia, co przełożyło się na wyższy koszt i lepszą jakość racji żywnościowych⁸.

W konstrukcji koszyków mieszkaniowych priorytetowymi parametrami były typ i wielkość powierzchni mieszkania dla danego typu gospodarstwa domowego oraz normy zużycia gazu i energii. W przypadku minimum socjalnego założono, że rodzina korzysta z samodzielnego mieszkania w miejskich zasobach komunalnych. Jest ono wyposażone w podstawowe media: energię

⁶ W przeważającej części wymienione wyżej potrzeby zaspokajane są w ramach gospodarstwa domowego, jednakże część z nich może być zaspokajana jedynie poza nim przy pomocy odpowiednich instytucji sfery usług publicznych.

⁷ Normy żywienia określają ... *ilość energii oraz niezbędnych składników odżywczych, wyrażone w przeliczeniu na 1 osobę i jeden dzień, uwzględniające specyficzne dla wyodrębnionych grup różnice w zapotrzebowaniu organizmu zależnie od wieku, płci, stanu fizjologicznego i aktywności fizycznej, a także związane z warunkami bytowania i trybem życia*. Z kolei normy żywienia określają ilość produktów niezbędnych do zestawienia racji pokarmowych zgodnie z normami żywienia. Na podstawie: S. Ziemiański, *Propozycje racji pokarmowych odpowiadających minimum egzystencji*, Instytut Żywności i Żywienia, Warszawa 1995.

⁸ Przy ustalaniu tego koszyka założono, że gospodarstwo domowe ma kompletną informację o normach żywienia na bezpiecznym poziomie i po najniższym koszcie.

elektryczną, gaz, c.o., ciepłą i zimną wodę. W przypadku koszyka minimum egzystencji uznano, że gospodarstwa domowe zajmują samodzielne mieszkania w domach komunalnych o podobnym wyposażeniu. Normy dotyczące powierzchni użytkowej lokalu zostały opracowane m.in. na podstawie warunków mieszkaniowych ludności miejskiej oraz norm powierzchni obowiązujących w budownictwie mieszkań socjalnych. W przypadku minimum socjalnego wielkość mieszkań odpowiada w przybliżeniu normom budowlanym z lat siedemdziesiątych. Do minimum egzystencji przyjęto powierzchnię mieszkania odpowiadającą tzw. normie sanitarnej.

W minimum egzystencji wydatki na odzież i obuwie ograniczono wyłącznie do niezbędnych uzupełnień zasobów bielizny osobistej. Wynika to z założenia, że gospodarstwo domowe jest już wyposażone w podstawowe artykuły albo otrzymuje je z darów. Odmiennie potraktowano wydatki ponoszone na zakup obuwia: stanowią one od ok. 30% dla dzieci do ok. 50% dla mężczyzn łącznych wydatków gospodarstwa domowego na odzież i obuwie. W koszyku minimum socjalnego założono, że zasoby odzieży i obuwia w gospodarstwach osób żyjących w ubóstwie materialnym nie powinny być barierą w uczestniczeniu w różnych formach aktywności (np. praca, szkoła, rekreacja) oraz w utrzymywaniu kontaktów towarzyskich. Przyjmowano natomiast stosunkowo długie okresy użytkowania tych dóbr (z wyjątkiem odzieży i obuwia dzieci). Ponadto, uwzględniono tanie asortymenty odzieży o cenach niższych od przeciętnych cen detalicznych według notowań GUS.

Podstawowe podobieństwa i różnice w zakresie pozostałych grup potrzeb przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Poziom zaspokajania potrzeb bytowo-konsumpcyjnych w minimum egzystencji i minimum socjalnym

Grupy potrzeb	Minimum egzystencji	Minimum socjalne
1	2	3
I. Potrzeby egzystencjalno-bytowe		
Higiena i ochrona zdrowia	Uwzględniono korzystanie tylko z nieodpłatnych usług służby zdrowia; zakupy leków w przypadkach sporadycznych zachorowań; zakupy elementarnych środków myjących i piorących do utrzymania higieny osobistej i czystości mieszkania	Uwzględniono korzystanie tylko z nieodpłatnych usług służby zdrowia; zakupy leków w przypadkach sporadycznych zachorowań oraz związanych z elementarną profilaktyką; zakupy podstawowych środków do utrzymania higieny osobistej, kosmetyków (tylko krem do twarzy i rąk); usług fryzjerskich (2–3 razy w roku)

Tabela 1 cd.

1	2	3
Transport i łączność	Nie uwzględniono	Korzystanie z usług transportu publicznego; środkami komunikacji miejskiej (dojazdy do i z pracy oraz okolicznościowe); kolejowego (przejazdy na letni wypoczynek do 200 km); zakup niewielkiej liczby żetonów do automatów telefonicznych oraz znaczków pocztowych
II. Potrzeby oświatowo-kulturalne		
Wychowanie	Nie uwzględniono	Opłata za pobyt w przedszkolu (bez wyżywienia)
Kształcenie	Wydatki związane z realizacją obowiązku kształcenia w zakresie szkoły podstawowej, tj. na podręczniki szkolne (używane), zeszyty i przybory, kostium gimnastyczny oraz imprezy szkolne (3 w roku); (najtańsze asortymenty)	Wydatki związane z realizacją obowiązku kształcenia w zakresie szkoły podstawowej, tj. na podręczniki szkolne (używane), zeszyty i przybory, kostium gimnastyczny, na imprezy szkolne (5 razy w roku) oraz na ubezpieczenie i komitet rodzicielski
Kultura	Nie uwzględniono	Zasoby: telewizor czarno-biały, radioodbiornik, podręczna biblioteka – długo użytkowane; wydatki na odnawianie zasobów oraz na korzystanie z mediów i imprez kulturalnych w stopniu zapewniającym minimalny kontakt z otoczeniem, gry i zabawki dla dzieci
III. Potrzeby rekreacyjno-wypoczynkowe		
Wypoczynek letni	Nie uwzględniono	Wypoczynek letni na wsi (wczasy „pod gruszą”); 30-dniowy dla dzieci i 25–10-dniowy dla osób dorosłych; wydatki na wynajem pokoju lub namiotu z wyposażeniem i opłatę za miejsce biwakowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Golinowska S., Polska bieda II. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie, IPISS, Warszawa 1997.

Funkcje i postrzeganie minimum socjalnego i minimum egzystencji

Podstawową rolą obu standardów jest funkcja poznawcza. Pomagają one określić, na jakim poziomie kształtują się koszty utrzymania w gospodarstwach domowych. Normatywne wartości obu koszyków pokazują, jaka powinna być

materialna sytuacja gospodarstw domowych, aby zaspokoić potrzeby swoich członków na umownie określonym standardzie poziomu życia. Dla minimum socjalnego jest to standard minimalnie godziwego poziomu życia, a dla minimum egzystencji jest to standard minimum koniecznego do przeżycia.

Wartość minimum socjalnego i minimum egzystencji jest szacowana w Instytucie Pracy i Spraw Socjalnych zazwyczaj cztery razy do roku (marzec, czerwiec, wrzesień i grudzień). Ponadto, szacuje się wartość tych wzorców na podstawie średniorocznych notowań cen (tab. 2)⁹.

Tabela 2

Średnioroczna wysokość minimum socjalnego i minimum egzystencji w jedno- i czteroosobowych gospodarstwach domowych w latach 1993–2004 (w zł)

Rok	Wysokość minimum socjalnego		Wysokość minimum egzystencji	
	jedna osoba	cztery osoby – rodzina z dwójką dzieci	jedna osoba	cztery osoby – rodzina z dwójką dzieci
1993	207	656	82	271
1994	253	735	118	382
1995	333	1 209	153	516
1996	405	1 191	180	615
1997	485	1 449	213	727
1998	564	1 688	255	863
1999	616	1 852	280	955
2000	694	2 090	311	1 062
2001	755	2 231	336	1 108
2002	783	2 308	351	1 147
2003	789	2 321	355	1 153
2004	819	2 417	371	1 210

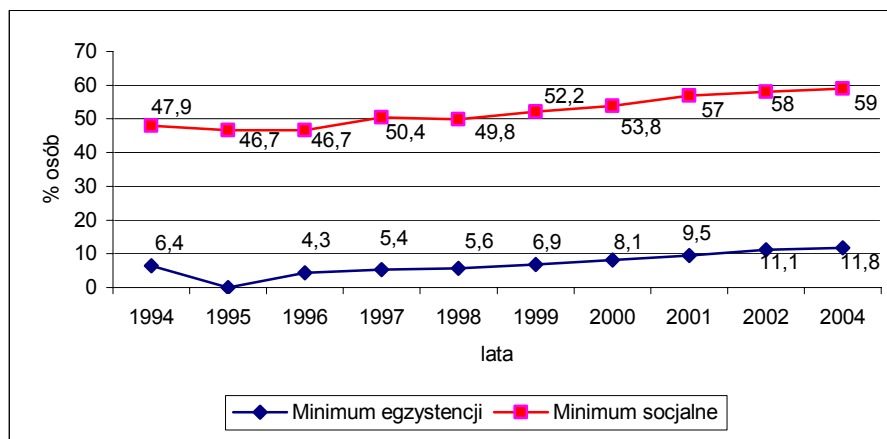
Źródło: Polityka społeczna, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1994–2005.

Porównując wysokość minimum socjalnego z minimum egzystencji widać, że w 2004 r. to pierwsze było ponaddwukrotnie wyższe od drugiego. Daje to wyobrażenie o wyraźnej rozpiętości w wartości tych dwóch granic ubóstwa.

Walor poznawczy tych kategorii nie kończy się na wyznaczeniu samych wartości koszyków. Istotne jest także pytanie, w jakiej skali oszacowana normatywna wartość koszyków występuje w rzeczywistości. By uzyskać taką od-

⁹ Na podstawie: Golinowska S., Polska bieda II. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie, IPiSS, Warszawa 1997.

powieź, konieczne jest sprawdzenie, ile osób czy rodzin ponosi wydatki poniżej wyznaczonych linii. Badania takie prowadzi Główny Urząd Statystyczny w ramach badań nad warunkami życia gospodarstw domowych¹⁰.



Rysunek 1

Udział osób w gospodarstwach domowych ponoszących wydatki poniżej poziomu minimum egzystencji w latach 1994–2004

Źródło: Warunki życia ludności, GUS, Warszawa 1995–2005.

Wyniki badań wskazują, że w ponad połowie badanych gospodarstw domowych wydatki kształtują się poniżej minimum socjalnego. Jednak proces, który powinien zwrócić szczególną uwagę zarówno polityków, jak i wszystkich instytucji świadczących pomoc społeczną to niepokojący wzrost odsetka osób, których wydatki kształtują się poniżej minimum egzystencji (w 2004 r. było to około 5 mln ludzi).

Kolejną funkcję można określić jako roszczeniową, gdyż wartości obu koszyków stały się kategoriami wykorzystywanymi do formułowania roszczeń dochodowych. Występuje to często w przypadku dochodów, których wysokość jest regulowana przez władze centralne (płaca minimalna, świadczenia socjalne i ubezpieczeniowe).

Warto zaznaczyć, że oba wzorce nie stanowią podstawy do określania w drodze regulacji prawnych np. świadczeń społecznych. Normatywne minima są ważnymi miernikami kosztów utrzymania, jednak nie pociągają za sobą obligatoryjnych zmian w sferze regulacji. Można powiedzieć, że formalnie rzecz

¹⁰ Poza zasięgiem badań budżetów gospodarstw domowych są osoby spoza indywidualnych gospodarstw domowych, np. bezdomne albo żyjące w tzw. gospodarstwach zbiorowych. Fakt ten oznacza, że analiza na podstawie informacji z budżetów gospodarstw domowych nie daje pełnego obrazu sfery ubóstwa, ponieważ grupy nieobjęte badaniami przez GUS w wielu przypadkach należą do skrajnie ubogich.

biorąc nie powinny to być kategorie o charakterze roszczeniowym. Jednak *de facto* opracowane wielkości minimum egzystencji i minimum socjalnego spełniają funkcję społeczno-polityczną, czyli często właśnie roszczeniową, przez sam fakt, że stają się ważną informacją w debacie społecznej, toczonej z udziałem przedstawicieli różnych podmiotów.

W dyskusjach o sposobie kształtowania wysokości płacy minimalnej istnieje koncepcja, aby za punkt odniesienia najniższego wynagrodzenia uczynić poziom minimum socjalnego. Jeżeli wysokość najniższego wynagrodzenia kształtowałyby się na wyższym poziomie, jakim jest wartość minimum socjalnego, to skutki tego mogłyby okazać się społecznie negatywne. W warunkach słabnącego i dość niskiego wzrostu gospodarczego podwyższenie płacy minimalnej może zrodzić niepożądany efekt – wzrośnie inflacja, a nawet jeśli chwilowo wzrosną dochody obecnie pracujących, to negatywnie wpłynie to na szanse zatrudniania osób młodych, wchodzących na rynek pracy, ponieważ pracodawcy ograniczą zatrudnienie.

Respektując ambicje dochodowe ludności, należy pamiętać, że minimalne wynagrodzenie za pracę nie jest jedynym rodzajem dochodów gospodarstw, pozwalającym na realizację pożądanego poziomu konsumpcji. Niekiedy stawiane są postulaty, by kategoria minimum socjalnego stała się oficjalną linią ubóstwa. Jednak, jak już wspomniano, nie było to przesłanką tworzenia tej kategorii, której wartość wyraźnie odbiega w górę od wysokości zarówno granicy ustawowej, jak i pozostałych linii ubóstwa. Wysokość minimum socjalnego nie zobowiązuje władz publicznych do podjęcia działań redystrybucyjnych. Dość bogaty koszyk minimum socjalnego powinien wykluczyć takie postulaty wykorzystania tej kategorii.

W dyskusjach społecznych i pracach ustawodawczych proponuje się, by minimum socjalne stało się podstawą do kształtowania świadczeń społecznych, np. niektórych świadczeń rodzinnych czy ubezpieczeniowych. Trzeba jednak zauważyć, iż zawartość koszyka tego standardu jest zbyt szeroka, gdyż obejmuje on cały zestaw potrzeb życiowych, w przeciwieństwie do świadczeń społecznych, ukierunkowanych na zapobieżenie konkretnym rodzajom ryzyka socjalnego.

Analizując funkcję roszczeniową, należy zwrócić uwagę na trudności metodologiczne. Oba koszyki minimum stanowią wartościowy wyraz wydatków gospodarstwa domowego na zaspokajanie danych potrzeb. Jest to więc podejście od „strony wydatkowej”. W przypadku najniższego wynagrodzenia, jak również w świadczeniach społecznych, mamy do czynienia z podejściem od „strony dochodowej”. Wprawdzie dochody gospodarstw domowych warunkują skalę i strukturę wydatków, nie są to jednak kategorie identyczne. Dodatkowo dochodzi jeszcze kwestia zniekształceń spowodowanych przez obciążenia fiskalne i społeczne dochodów. Przy porównaniach tych koszyków z kategoriami dochodowymi pojawiają się także tego rodzaju różnice.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy nasuwają się następujące spostrzeżenia:

1. Minimum socjalne wyznacza górną granicę obszaru ubóstwa, poniżej której następuje deprywacja społecznych potrzeb i narasta zagrożenie ubóstwem, natomiast minimum egzystencji wyznacza dolną granicę ubóstwa, poniżej której następuje deprywacja potrzeb egzystencjalno-bytowych i zagrożona jest egzystencja człowieka.
2. Wysokość minimum socjalnego stanowi wyraz pewnej społecznej umowy, określającej możliwości do zaspokajania potrzeb na poziomie „minimalnego dobrobytu” w konkretnych warunkach poziomu rozwoju kraju.
3. Dla działań pomocy społecznej na różnych szczeblach przede wszystkim ważne jest określenie wysokości minimum egzystencji. Próg dochodowy uprawniający do udzielania pomocy i wysokość świadczeń nie mogą być niższe od wartości tego koszyka. W przeciwnym razie zasiłki z pomocy społecznej nie zapewniałyby standardu koniecznego do przeżycia.
4. Prawo do życia na poziomie wyznaczonym przez standard minimum egzystencji traktowane jest na równi z prawem do wolności. Dlatego też jest ono elementem politycznych i socjalnych praw człowieka, znajdujących swe miejsce w deklaracjach organizacji międzynarodowych na rzecz przestrzegania i realizacji praw człowieka. Zagwarantowanie przez państwo prawa do minimum egzystencji jest jednoznaczne ze stworzeniem dla jednostki czy gospodarstwa domowego warunków umożliwiających działania na rzecz zaspokojenia swoich podstawowych potrzeb egzystencjalno-bytowych.

Literatura

- GOLINOWSKA S., 1997: Polska bieda II. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie, IPiSS, Warszawa.
- GOLINOWSKA S., 2000: Polityka społeczna: Koncepcje. Instytucje. Koszty, Poltext, Warszawa.
- GUS, 2001: Sytuacja gospodarstw domowych w 2000 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych.
- GUS, 2002: Sytuacja gospodarstw domowych w 2001 r. w świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych.
- Mała encyklopedia ekonomiczna, PWN, Warszawa 1973.
- RACZKOWSKA M., 2005: Przemiany w sferze ubóstwa w polskich gospodarstwach domowych w latach 1990–2001. Praca doktorska, SGGW.

Warunki życia ludności, GUS, Warszawa 1995–2005.

ZIEMLAŃSKI S., 1995: Propozycje racji pokarmowych odpowiadających minimum egzystencji, Instytut Żywności i Żywienia, Warszawa.

Social Funds System and Professional Activation of Polish Population

Abstract

The article presents attempt to answer the questions:

- if the social assistance has at disposal proper methods and instruments that provide professional and social activation of people,
- if construction and conditions of receiving grants promotes professional activation of unemployed and poor people.

Tomasz Siudek

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Badanie regionalnego zróżnicowania sytuacji ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych w Polsce z wykorzystaniem metod taksonomicznych

Wstęp

Regionalne zróżnicowanie sytuacji ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych oznacza wyodrębnienie regionów, które różnią się między sobą pod względem kondycji finansowej tych banków. Wyznaczenie regionów na podstawie obiektów (banków) opisanych wieloma cechami było możliwe dzięki wykorzystaniu metod taksonomicznych – analizy czynnikowej i analizy skupień.

Nazwa „metody taksonomiczne” pochodzi od dwóch greckich słów: *taksis* – układ, porządek, *nomos* – prawo, zasada. Pojęcie „taksonomia” zostało wprowadzone przez biologów w odniesieniu do klasyfikacji roślin i zwierząt. Szczególnie intensywny rozwój taksonomii przypadł na XVIII w. i był związany z pracami botanika Adansona. W drugiej połowie XIX w. do rozwiązywania zadań klasyfikacji zaczęto wykorzystywać metody numeryczne. Inicjatorem badań taksonomicznych i stosowania metod numerycznych w antropologii był polski uczyony Czekanowski [1913]. Duże znaczenie dla rozwoju metod taksonomicznych mają prace Steinhausa [1956] i kierowanego przez niego zespołu matematyków wrocławskich. Opracowana i znana pod nazwą taksonomii wrocławskiej metoda jest do dziś powszechnie stosowana nie tylko w Polsce, ale i na świecie.

W Polsce upowszechnił się termin „taksonometria” (taksonomia numeryczna), określający dyscyplinę naukową zajmującą się zasadami i procedurami klasyfikacji [Borys 1984; Hellwig 1988; Grabiński 1992]. Z biegiem lat powstawały i w dalszym ciągu powstają coraz nowsze techniki taksonomiczne, znajdujące zastosowanie w różnych dziedzinach wiedzy, takich jak: astronomia, geografia, lingwistyka, rolnictwo, psychologia, a także ekonomia.

Decydujące znaczenie w rozwoju teorii taksonomii w badaniach społeczno-gospodarczych miały prace Hellwiga z przełomu lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Prace te stały się inspiracją dla środowiska naukowego zajmującego się wykorzystaniem metod ilościowych w ekonomii [Hellwig 1968].

Zaproponowana przez Hellwiga metodologia taksonomii wzorcowej dała podwaliny pod rozwój dyscypliny określanej mianem wielowymiarowej analizy porównawczej (WAP).

Przykładami metod taksonomicznych mogą być również analiza czynnikowa i analiza skupień, które autor w niniejszej pracy zastosował. Pierwsza polega na zastąpieniu zestawu zmiennych niezależnych, opisujących dany obiekt, nowym zestawem zmiennych, wygodniejszym do praktycznego stosowania, natomiast druga polega na podziale zbioru obserwacji na klasy (regiony), przy czym liczba klas nie musi być wcześniej ustalona. Zadanie to w literaturze nazywane jest zadaniem taksonomii lub automatycznej klasyfikacji.

Cel, zakres i metody badań

Głównym celem badań było wyznaczenie regionów Polski, w których BS-y wykazywały zróżnicowaną sytuację ekonomiczno-finansową.

Dane źródłowe do badań uzyskano ze sprawozdań finansowych banków spółdzielczych z całej Polski. Badania ich sytuacji ekonomiczno-finansowej przeprowadzono w latach 1995–2000 na próbie liczącej 627 banków.

W badaniach zastosowano kryterium warstwowo-kwotowe. Najpierw dokonano wyboru banków na podstawie typu gminy, w której prowadziły one działalność, natomiast później z tych grup wybrano banki, stosując kryterium kapitałowe. W ramach pierwszego kryterium wyróżniono 3 typy gmin (wiejskie, miejsko-wiejskie i miejskie), natomiast w drugim kryterium wydzielono grupy ze względu na wysokość kapitałów własnych: do 300 tys. euro, 300–500 tys. euro, 500–1000 tys. euro i powyżej 1 mln euro.

W badaniach zastosowano analizę czynnikową w celu określenia wpływu poszczególnych czynników (zmiennych) na sytuację finansową banków spółdzielczych. Analiza czynnikowa jako metoda statystyczna opierała się na badaniu wzajemnych powiązań między zmiennymi w przestrzeni wielowymiarowej oraz wyjaśnieniu przyczyn ogólnej zmienności [Harman 1967; Bolch i Huang 1974; Morrison 1990; Tadeusiewicz 1993; Dobosz 2001]. Istota tej analizy polegała na przekształceniu liniowym n -zmiennych losowych X_i ($i = 1, \dots, n$), realizujących się w populacji przedmiotowej, na t nowych zmiennych losowych U_k ($k = 1, \dots, t$), które były wzajemnie nieskorelowane, a suma ich wariancji

była równa sumie wariancji zmiennych pierwotnych X_i . Zmienne U_k nazywane były czynnikami głównymi. Wariancja każdego nowego czynnika wyjaśniała pewną liczbę zmienności zmiennych pierwotnych i reprezentowana była przez wartość własną. Kolejne wyodrębnione czynniki (składowe główne) wyjaśniały coraz mniej zmienności. Decyzja o tym, kiedy przerwać wyodrębnienie czynników, zależała głównie od tego, ile pozostało losowej zmienności niewyjaśnionej nowymi czynnikami. W celu wyodrębnienia czynników głównych, określających sytuację finansową BS-ów, zastosowano kryterium Kaisera oraz metodę graficzną, tzw. test osypiska. Za składowe główne przyjęto te czynniki, dla których wartości własne były wyższe od 1 [Aczel 2000].

W wyniku analizy czynnikowej spośród 34 zmiennych (wskaźników finansowych) wyodrębniono 7 zmiennych głównych, mających największy wpływ na sytuację finansową BS-ów.

Wartości poszczególnych czynników głównych dla każdego badanego banku były sumą 34 wskaźników finansowych przemnożonych uprzednio przez oszacowane wagi według poniższych równań:

$$U_k = a_{1k}x_1 + a_{2k}x_2 + a_{3k}x_3 + \dots + a_{nk}x_n$$

gdzie:

U_k – wartość k -tego czynnika głównego, $k = 1, 2, \dots, t$,

a_{ik} – oszacowane wagi składowe i -tych zmiennych pierwotnych przy k -tym czynniku głównym,

x_i – wartość i -tej zmiennej pierwotnej, $i = 1, 2, \dots, n$.

W celu określenia regionalnego zróżnicowania sytuacji finansowej BS-ów zastosowano analizę skupień (cluster analysis) [Hartigan 1975; Jajuga 1993; Ostasiewicz 1999; Stanisław 2000; Borkowski, Dudek, Szczęsny 2004]. Pozwoliła ona wydzielić 3 regiony w Polsce, między którymi występowało zróżnicowanie banków pod względem sytuacji ekonomiczno-finansowej. W ramach analizy skupień zastosowano metodę hierarchiczną Warda. Graficzne tworzenie skupień (aglomeracji) przedstawiono w formie dendrogramu.

W zastosowanej analizie skupień przedmiotem badań były następujące zbiory:

- zbiór banków spółdzielczych P , będący przedmiotem klasyfikacji, przy czym: $P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}$,
- zbiór cech ekonomiczno-finansowych BS-ów $\Phi = \{X_1, X_2, \dots, X_p\}$.

Obserwacje przeprowadzone na konkretnych bankach można zapisać w postaci macierzy obserwacji: $X = [X_{ij}]$; $i = 1, 2, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, p$, gdzie: x_{ij} oznacza wartość cech X_j banku P_i . Stosowanie reprezentacji przestrzennej oznacza, że w przestrzeni p -wymiarowej, mamy zbiór n punktów $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$. W ten sposób każdy bank P_i jest numerycznie opisany za pomocą wektora

x_i [1xp] o postaci $x_i = [x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{ip}]$. Sytuację ekonomiczno-finansową BS-ów można porównywać, jeśli zdefiniujemy odpowiednią miarę podobieństwa lub niepodobieństwa między bankami. Za taką miarę można np. przyjmując odległości między bankami, ustalając, że dwa banki P_k i P_r są tym bardziej niepodobne, im większa jest odległość między punktami x_k i x_r . Odległość ta nazywana jest w literaturze jako odległością euklidesową. Należy pamiętać, że przy jej wykorzystaniu wszystkie wartości cech muszą być zestandaryzowane.

Wyniki i dyskusja

Regionalne zróżnicowanie sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce w latach 1995–2002 określono metodą analizy czynnikowej i metodą analizy skupień. Wykorzystując metodę analizy czynnikowej, zredukowano liczbę czynników wpływających na sytuację finansową BS-ów. Spośród 34 czynników będących wskaźnikami finansowymi wydzielono 7 nowych czynników głównych, które miały istotny wpływ na sytuację finansową BS-ów (tab. 1). Nowe wyodrębnione czynniki główne wyjaśniały w sumie 79,43% zmienności sytuacji finansowej BS-ów. Liczbę wyodrębnionych czynników głównych określono wykorzystując kryterium Kaisera oraz metodę graficzną, tzw. test osypiska. Za czynniki główne przyjęto te czynniki, dla których wartości własne były wyższe od 1 (tab. 2).

Wydzielony pierwszy czynnik główny wyjaśniał 20,37% zmienności całkowitej. Najsilniej był on skorelowany ze wskaźnikami finansowymi: marży odsetkowej, udziału kosztów działania i kosztów osobowych w aktywach ogółem, udziału odsetek netto w aktywach ogółem oraz przychodów odsetkowych w aktywach ogółem (tab. 1).

Drugi czynnik główny, wyjaśniający 15,78% ogólnej zmienności, był najsilniej skorelowany ze wskaźnikiem rentowności aktywów ogółem (ROA) oraz wskaźnikiem wyniku finansowego netto na 1 zatrudnionego.

Trzeci czynnik główny, odzwierciedlający 10,93% zmienności ogólnej, najsilniej związany był ze wskaźnikiem udziału kredytów netto w aktywach ogółem oraz wskaźnikiem udziału kredytów netto w depozytach.

Czwarty czynnik główny objaśniał 10,08% zmienności ogólnej. Najsilniej był on powiązany ze wskaźnikami: rentowności brutto, rentowności netto i poziomu kosztów.

Tabela 1

Czynniki decydujące o regionalnym zróżnicowaniu sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce w latach 1995–2002

Wskaźniki finansowe [%]	Czynniki zespolone – 79,43% zmienności							R ²
	U ₁ czynnik 1	U ₂ czynnik 2	U ₃ czynnik 3	U ₄ czynnik 4	U ₅ czynnik 5	U ₆ czynnik 6	U ₇ czynnik 7	
Udział czynników w zmienności	20,37	15,78	10,93	10,08	8,28	7,63	6,35	0,7207
X ₁ Wskaźnik dynamiki aktywów ogółem	-0,0135	-0,0148	-0,0443	-0,0481	-0,0884	0,9462	0,0231	0,3064
X ₂ Wskaźnik dynamiki aktywów pracujących	-0,0844	-0,0093	-0,0276	-0,0563	-0,0886	0,9616	0,0220	0,6166
X ₃ Wskaźnik dynamiki kredytów netto	-0,1188	-0,0530	0,0397	-0,0044	0,0608	0,6017	0,0235	0,6093
X ₄ Wskaźnik rentowności aktywów ogółem ROA	0,0934	0,8071	0,0006	0,1657	0,1461	-0,0002	0,1082	0,4616
X ₅ Wskaźnik rentowności kapitałów własnych ROE	0,0782	0,4713	-0,0752	0,0961	-0,1985	0,0815	0,1315	0,8492
X ₆ Wskaźnik rentowności brutto	0,0377	0,1508	-0,0262	0,8810	0,0739	-0,0271	0,0311	0,2569
X ₇ Wskaźnik rentowności netto	-0,0101	0,1458	-0,0204	0,8865	0,0816	-0,0348	0,0146	0,3002
X ₈ Wskaźnik opłacalności	0,0476	0,0228	-0,0068	0,5234	-0,0171	-0,0134	0,0390	0,2078
X ₉ Wskaźnik marży odsetkowej	0,7770	0,2597	0,1034	0,0605	0,1430	-0,0931	0,1126	0,3597
X ₁₀ Wskaźnik wyniku finansowego netto na 1 zatrudnionego [tys. zł]	-0,2850	0,7614	-0,0249	0,2001	0,2018	-0,0530	0,1042	0,9084
X ₁₁ Wskaźnik poziomu kosztów	0,0023	-0,0976	0,0233	-0,7716	0,0448	0,0178	-0,0566	0,9442
X ₁₂ Współczynnik wypłacalności	0,0332	-0,0524	-0,0879	0,0308	0,7676	-0,0668	0,1018	0,3849
X ₁₃ Wskaźnik udziału funduszy podstawowych w aktywach ogółem	0,0724	0,0597	0,2136	0,0106	0,7383	-0,0809	-0,0556	0,5850
X ₁₄ Wskaźnik udziału majątku i inwestycji kapitałowych w aktywach ogółem	0,0808	-0,0648	0,0570	-0,1079	-0,0768	-0,0281	-0,6552	0,9343
X ₁₅ Wskaźnik udziału kapitału pracującego w aktywach ogółem	0,1703	0,1503	0,0756	0,0803	0,6843	0,0559	0,5603	0,9186
X ₁₆ Wskaźnik udziału gotówki w aktywach ogółem	0,4739	-0,0876	-0,1170	0,0645	-0,0547	0,0061	-0,0614	0,1435
X ₁₇ Wskaźnik płynności ogólnej	0,4001	-0,2154	-0,2980	0,0010	0,0121	0,0049	0,0687	0,0167
X ₁₈ Wskaźnik udziału aktywów płynnych i łatwozbywal. w depozytach bieżących	-0,2440	-0,0585	-0,3338	-0,0438	0,0975	0,0298	0,1454	0,9179
X ₁₉ Wskaźnik udziału aktywów pracujących w aktywach ogółem	-0,5830	-0,1904	0,2920	-0,0549	0,2193	0,0738	0,2591	0,7082
X ₂₀ Wskaźnik udziału kredytów netto w aktywach ogółem	0,0266	-0,0456	0,9634	-0,0238	0,0430	-0,0207	-0,0249	0,8491
X ₂₁ Wskaźnik udziału depozytów w aktywach ogółem	-0,3484	-0,3933	-0,0869	0,0098	-0,2628	-0,0319	0,0770	0,2193
X ₂₂ Wskaźnik udziału kredytów netto w depozytach	0,1135	0,0726	0,9375	-0,0065	0,1289	-0,0116	-0,0694	0,8287
X ₂₃ Wskaźnik udziału kredytów zagrożonych w kredytach brutto	-0,0724	0,2531	-0,0101	0,0866	-0,1826	-0,0597	-0,1724	0,8059
X ₂₄ Wskaźnik udziału rezerw celowych w kredytach zagrożonych	0,0867	0,0130	0,0810	-0,0233	0,0119	0,0081	0,0415	0,4077
X ₂₅ Wskaźnik udziału przychodów odsetkowych w aktywach ogółem	0,6954	0,1608	0,2379	0,0286	-0,1638	-0,1963	0,5345	0,3226
X ₂₆ Wskaźnik udziału kosztów odsetkowych w aktywach ogółem	0,3230	-0,0269	-0,0006	-0,0261	-0,5014	-0,1716	0,5671	0,5404
X ₂₇ Wskaźnik udziału odsetek netto w aktywach ogółem	0,7144	0,2801	0,3491	0,0674	0,2814	-0,1145	0,2039	0,5146
X ₂₈ Wskaźnik udziału wyniku pozaodsetkowego w aktywach ogółem	-0,1444	-0,2122	0,2864	-0,1860	0,1388	0,1086	-0,0760	0,7274
X ₂₉ Wskaźnik udziału kosztów działania w aktywach ogółem	0,7449	-0,3169	0,3207	-0,0303	0,1286	-0,1357	-0,1863	0,7559
X ₃₀ Wskaźnik udziału kosztów osobowych w aktywach ogółem	0,7120	-0,3818	0,3006	-0,0189	0,2003	-0,0997	-0,1117	0,8082
X ₃₁ Wskaźnik udziału kosztów amortyzacji w aktywach ogółem	0,2819	-0,0484	0,2421	-0,0663	-0,0416	-0,0897	-0,5031	0,8158
X ₃₂ Wskaźnik udziału odpisów na rezerwy w aktywach ogółem	-0,1700	0,3991	0,2137	-0,0001	-0,0400	-0,1450	-0,2573	0,2788
X ₃₃ Wskaźnik udziału rozwiązanych w aktywach ogółem	-0,0593	0,5555	0,0634	-0,0134	-0,2028	-0,1092	-0,4136	0,6110
X ₃₄ Wskaźnik udziału obciążeń wyniku finansowego w aktywach ogółem	0,1757	0,5514	0,0593	0,1117	0,2291	-0,0250	0,3326	0,7207

R² – współczynnik korelacji wielokrotnej w kwadracie pomiędzy zmienną X_i a czynnikami głównymi U₁-U₇; X_i – wartość i-tej zmiennej pierwotnej, i = 1, 2, ..., 34; U_k – wartość k-tego czynnika głównego, k = 1, 2, ..., 7. Źródło: Badania własne.

Tabela 2

Analiza czynnikowa sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce w latach 1995–2002

Czynnik	Wartość własna	Procent wariacji	Procent skumulowany
1	5,0365 ^x	20,37	20,37
2	3,9011 ^x	15,78	36,15
3	2,7022 ^x	10,93	47,08
4	2,4921 ^x	10,08	57,16
5	2,0464 ^x	8,28	65,44
6	1,8864 ^x	7,63	73,07
7	1,5709 ^x	6,35	79,43
8	0,9527	3,85	83,28
9	0,8616	3,49	86,77
10	0,6718	2,72	89,48
11	0,6443	2,61	92,09
12	0,6284	2,54	94,63
13	0,4314	1,75	96,38
14	0,3363	1,36	97,74
15	0,1878	0,76	98,50
16	0,1211	0,49	98,99
17	0,1004	0,41	99,39
18	0,0730	0,30	99,69
19	0,0452	0,18	99,87
20	0,0247	0,10	99,97
21	0,0070	0,03	100,00
22	0,0000	0,00	100,00
23	0,0000	0,00	100,00
24	0,0000	0,00	100,00
25	0,0000	0,00	100,00
26	0,0000	0,00	100,00
27	0,0000	0,00	100,00
28	0,0000	0,00	100,00
29	0,0000	0,00	100,00
30	0,0000	0,00	100,00
31	0,0000	0,00	100,00
32	0,0000	0,00	100,00
33	0,0000	0,00	100,00
34	0,0000	0,00	100,00

Spośród badanych 34 zmiennych pierwotnych wybrano 7 czynników głównych warunkujących 79,43% zmienności ogólnej sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce w latach 1995–2002; ^x – wartość własna uznana za istotną zgodnie z kryterium Kaisera.

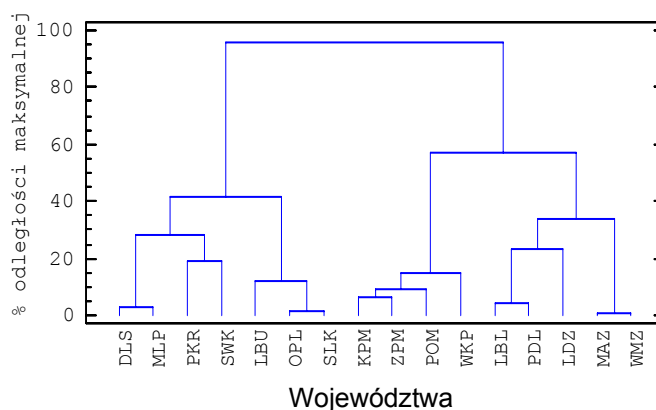
Źródło: Badania własne.

Piąty czynnik główny najbardziej skorelowany był ze współczynnikiem wypłacalności, wskaźnikiem udziału funduszy podstawowych w aktywach ogółem oraz wskaźnikiem udziału kapitału pracującego w aktywach ogółem. Wyjaśniał on 8,28% zmienności ogólnej.

Szósty czynnik główny związany był ze wskaźnikami dynamiki: aktywów ogółem, aktywów pracujących i kredytów netto. Czynnik ten odzwierciedlał 7,63% zmienności ogólnej.

Siódmy czynnik główny najsilniej związany był ze zmiennymi pierwotnymi: wskaźnikiem udziału majątku i inwestycji kapitałowych w aktywach ogółem, wskaźnikiem udziału kapitału pracującego w aktywach ogółem, wskaźnikiem udziału przychodów odsetkowych w aktywach ogółem i wskaźnikiem udziału kosztów odsetkowych w aktywach ogółem. Pozostałe czynniki wykazujące wartości własne niższe od 1,0 pominięto w dalszej analizie.

Po wydzieleniu 7 czynników głównych zastosowano metodę analizy skupień w celu wyodrębnienia grup banków (skupień) zróżnicowanych między sobą pod względem sytuacji finansowej. Wydzielono 3 grupy banków spółdzielczych, położonych w różnych regionach Polski (rys. 1).



Rysunek 1

Regionalne zróżnicowanie sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce
Źródło: Badania własne.

Pierwsza grupa BS-ów prowadziła działalność na terenie południowej i południowo-zachodniej Polski w województwach: dolnośląskim, małopolskim, podkarpackim, świętokrzyskim, lubuskim, opolskim i śląskim. Druga grupa BS-ów obejmowała tereny działania Polski zachodniej i północno-zachodniej (województwa: kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie, pomorskie i wielkopolskie), natomiast trzecia grupa prowadziła działalność na terenie Polski

centralnej, wschodniej i północno-wschodniej (województwa: lubelskie, podlaskie, łódzkie, mazowieckie i warmińsko-mazurskie).

Pomiędzy wydzielonymi grupami banków spółdzielczych w Polsce nie odnotowano statystycznie istotnych różnic w zakresie wskaźników dynamiki: aktywów ogółem, aktywów pracujących i kredytów netto (tab. 3).

Tabela 3

Regionalne zróżnicowanie sytuacji finansowej banków spółdzielczych w Polsce w latach 1995–2002

Wskaźniki finansowe [%]	Grupy województw (skupienia)		
	1 grupa – 7 woje- wództw	2 grupa – 4 woje- wództwa	3 grupa – 5 woje- wództw
1	2	3	4
1. Wskaźnik dynamiki aktywów ogółem	25,71a	26,98a	27,89a
2. Wskaźnik dynamiki aktywów pracujących	28,29a	28,34a	29,10a
3. Wskaźnik dynamiki kredytów netto	36,76a	31,01a	35,16a
4. Wskaźnik rentowności aktywów ogółem ROA	1,95b	1,97b	1,68a
5. Wskaźnik rentowności kapitałów wła- snych ROE	31,31b	24,99ab	20,15a
6. Wskaźnik rentowności brutto	17,43b	17,74b	16,20a
7. Wskaźnik rentowności netto	10,62b	10,73ab	9,71a
8. Wskaźnik opłacalności	120,11b	118,04ab	116,22a
9. Wskaźnik marży odsetkowej	10,16a	9,86a	10,08a
10. Wskaźnik wyniku finansowego netto na 1 zatrudnionego [tys. zł]	12,63b	11,68b	8,86a
11. Wskaźnik poziomu kosztów	86,08a	85,68a	87,07a
12. Współczynnik wypłacalności	11,89a	11,81a	13,25b
13. Wskaźnik udziału funduszy podstawo- wych w aktywach ogółem	7,78a	8,90b	9,05b
14. Wskaźnik udziału majątku i inwestycji kapitałowych w aktywach ogółem	5,35a	5,63a	5,30a
15. Wskaźnik udziału kapitału pracującego w aktywach ogółem	4,53a	4,69a	6,20b
16. Wskaźnik udziału gotówki w aktywach ogółem	3,84b	3,35a	3,57a
17. Wskaźnik płynności ogólnej	17,47c	14,71a	16,49b
18. Wskaźnik udziału aktywów płynnych i łatwozbywalnych w depozytach bieżących	114,67b	91,40a	109,14b
19. Wskaźnik udziału aktywów pracujących w aktywach ogółem	79,59a	82,00b	82,29b

Tabela 3 cd.

1	2	3	4
20. Wskaźnik udziału kredytów netto w aktywach ogółem	41,85a	56,75c	54,06b
21. Wskaźnik udziału kredytów rolniczych w aktywach ogółem	14,79a	31,47b	33,50b
22. Wskaźnik udziału kredytów dla przedsiębiorstw państwowych w aktywach ogółem	0,10a	0,08a	0,15a
23. Wskaźnik udziału kredytów dla przedsiębiorstw prywatnych w aktywach ogółem	2,49a	3,12b	2,21a
24. Wskaźnik udziału kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych w aktywach ogółem	7,16a	8,11b	6,81a
25. Wskaźnik udziału kredytów dla gospodarstw domowych w aktywach ogółem	13,33b	9,18a	8,34a
26. Wskaźnik udziału kredytów dla jednostek budżetowych	0,43a	0,52a	0,40a
27. Wskaźnik udziału depozytów w aktywach ogółem	81,18a	81,99a	81,28a
28. Wskaźnik udziału depozytów od rolników w aktywach ogółem	4,82a	7,41b	4,77a
29. Wskaźnik udziału depozytów od przedsiębiorstw państwowych w aktywach ogółem	0,81a	3,01b	0,97a
30. Wskaźnik udziału depozytów od przedsiębiorstw prywatnych w aktywach ogółem	3,44b	2,99ab	2,59a
31. Wskaźnik udziału depozytów od przedsiębiorców indywidualnych w aktywach ogółem	7,05b	4,87a	4,76a
32. Wskaźnik udziału depozytów od gospodarstw domowych w aktywach ogółem	49,00a	53,63b	58,43c
33. Wskaźnik udziału depozytów od jednostek budżetowych w aktywach ogółem	13,03b	9,17a	9,56a
34. Wskaźnik udziału kredytów netto w depozytach	52,34a	69,73b	73,69b
35. Wskaźnik udziału kredytów zagrożonych w kredytach brutto	5,70b	3,61a	2,79a
36. Wskaźnik udziału rezerw celowych w kredytach zagrożonych	65,30a	89,05a	77,14a
37. Wskaźnik udziału przychodów odsetkowych w aktywach ogółem	16,98ab	16,73a	17,51b
38. Wskaźnik udziału kosztów odsetkowych w aktywach ogółem	8,78a	8,56a	9,06b

Tabela 3 cd.

1	2	3	4
39. Wskaźnik udziału odsetek netto w aktywach ogółem	7,93a	8,16ab	8,27b
40. Wskaźnik udziału wyniku pozaodsetkowego w aktywach ogółem	3,45a	3,88b	3,94b
41. Wskaźnik udziału kosztów działania w aktywach ogółem	6,85a	7,12a	7,60b
42. Wskaźnik udziału kosztów osobowych w aktywach ogółem	5,08a	5,08a	5,75b
43. Wskaźnik udziału kosztów amortyzacji w aktywach ogółem	0,44a	0,51b	0,43a
44. Wskaźnik udziału odpisów na rezerwy w aktywach ogółem	1,01b	1,41c	0,76a
45. Wskaźnik udziału rozwiązanych rezerw w aktywach ogółem	1,07b	1,45c	0,79a
46. Wskaźnik udziału obciążeń wyniku finansowego w aktywach ogółem	1,15b	0,99a	0,91a

Grupy województw ze względu na podobieństwo sytuacji finansowej BS-ów: 1 grupa – dolnośląskie, małopolskie, podkarpackie, świętokrzyskie, lubuskie, opolskie, śląskie; 2 grupa – kujawsko-pomorskie, zachodniopomorskie, pomorskie, wielkopolskie; 3 grupa – lubelskie, podlaskie, łódzkie, mazowieckie, warmińsko-mazurskie; wystąpienie co najmniej jednej identycznej litery w dwóch porównywanych grupach oznacza brak istotności różnic między średnimi w tych grupach przy $p \leq 0,05$.

Źródło: Badania własne.

Pod względem poziomu wskaźników rentowności dominowały BS-y z grupy 2, najgorsze pod tym względem były banki z grupy 3. Pod względem poziomu opłacalności i produktywności najlepszymi bankami były BS-y z grupy 1, a najgorszymi BS-y z grupy 3.

Najwyższym poziomem w zakresie wskaźników wypłacalności i adekwatności kapitałowej odznaczały się BS-y z grupy 3, natomiast najniższym BS-y z grupy 1. Pod względem płynności finansowej najwyższy poziom wystąpił w BS-ach w grupie 1, najniższy zaś w grupie 2. Spośród wszystkich banków te ostatnie najbardziej angażowały swoje fundusze w kredyty.

Ze względu na wysoki poziom rozwoju gospodarczego w zachodniej i północno-zachodniej Polsce BS-y z grupy 2 wykazywały najwyższy udział kredytów dla przedsiębiorstw prywatnych, przedsiębiorców indywidualnych oraz jednostek budżetowych w aktywach ogółem. Udział kredytów dla gospodarstw domowych w aktywach ogółem był najwyższy w BS-ach z grupy 1, natomiast udział kredytów rolniczych w aktywach ogółem odznaczał się najwyższym

poziomem w grupie 3. Bardzo wysoki poziom kredytów rolniczych występował w BS-ach prowadzących działalność na terenie Polski wschodniej.

W zakresie udziału depozytów ogółem w aktywach ogółem nie odnotowano statystycznie istotnych różnic. W grupie 1 najwyższy poziom w aktywach ogółem zajmowały depozyty od: przedsiębiorstw prywatnych, przedsiębiorców indywidualnych, gospodarstw domowych i jednostek budżetowych. W grupie drugiej najwyższym udziałem w aktywach ogółem odznaczały się BS-y w zakresie depozytów od rolników i przedsiębiorstw państwowych, natomiast w grupie 3 dominowały BS-y w zakresie poziomu depozytów od gospodarstw domowych w relacji do aktywów ogółem.

Najwyższy udział kredytów zagrożonych w kredytach brutto odnotowano w BS-ach z grupy 1, najniższy zaś w grupie 3. W tej ostatniej dominowały w portfelu kredytowym kredyty rolnicze, wśród których kredyty zagrożone stanowiły tylko 1–2%.

Najwyższy udział rezerw celowych w kredytach zagrożonych odnotowano w grupie 2, ponieważ w ramach kredytów zagrożonych dominowały tutaj kredyty wątpliwe i stracone.

Najwyższy poziom przychodów odsetkowych, kosztów odsetkowych, wyniku odsetkowego i wyniku pozaodsetkowego w relacji do aktywów ogółem odnotowano w grupie 3. Podobna sytuacja w tej grupie wystąpiła w przypadku poziomu kosztów działania i kosztów osobowych w odniesieniu do aktywów ogółem. Najniższy poziom wyniku odsetkowego, wyniku pozaodsetkowego i kosztów działania w relacji do aktywów ogółem odnotowano w grupie 1.

Udział kosztów amortyzacji w aktywach ogółem był najniższy w BS-ach z grupy 3, ponieważ w tej grupie odnotowano najniższy poziom majątku trwałego w relacji do aktywów ogółem.

Najwyższy poziom obciążeń wyniku finansowego w przeliczeniu na jednostkę aktywów ogółem wystąpił w grupie 1, natomiast najniższy w grupie 3. W tej ostatniej BS-y odznaczały się najniższym poziomem rentowności, stąd obciążenia podatkowe również były najniższe.

Podsumowanie i wnioski końcowe

W wyniku przeprowadzonych badań wyciągnięto następujące wnioski końcowe:

1. Wyodrębniono trzy regiony różniące się pod względem sytuacji ekonomiczno-finansowej BS-ów: południowy (grupa 1), zachodni (grupa 2) i środkowo-wschodni (grupa 3).

2. W zakresie dynamiki aktywów ogółem, dynamiki aktywów pracujących i dynamiki kredytów netto nie odnotowano statystycznie istotnych różnic między wydzielonymi grupami BS-ów.
3. BS-y z grupy 1 odznaczały się najwyższym poziomem opłacalności, produktywności, płynności finansowej i kredytów zagrożonych w kredytach brutto; najniższy poziom wykazywały w zakresie wskaźników wypłacalności i adekwatności kapitałowej, wskaźników jakości aktywów, udziału depozytów w aktywach ogółem, wyniku pozaodsetkowego, kosztów działania i kosztów osobowych w relacji do aktywów ogółem.
4. BS-y z grupy 2 dominowały w zakresie wskaźników: rentowności, udziału kredytów i depozytów w aktywach ogółem, udziału rezerw celowych w kredytach zagrożonych, udziału amortyzacji, odpisów na rezerwy i rozwiązanych rezerw w aktywach ogółem; najgorsze były pod względem wskaźników: poziomu kosztów, wypłacalności, płynności finansowej, udziału przychodów odsetkowych, kosztów odsetkowych, odsetek netto i kosztów osobowych w aktywach ogółem.
5. BS-y z grupy 3 dominowały w zakresie wskaźników wypłacalności i adekwatności kapitałowej oraz w zakresie wskaźników operacyjnych aktywów; najniższy poziom wykazywały w zakresie wskaźników: udziału majątku i inwestycji kapitałowych w aktywach ogółem, udziału kredytów zagrożonych w kredytach brutto, udziału amortyzacji, odpisów na rezerwy i rozwiązanych rezerw oraz obciążeń wyniku finansowego w aktywach ogółem.

Literatura

- ACZEL A.D., 2000: Statystyka w zarządzaniu. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.
- BOLCH B.W., HUANG C.J., 1974: Multivariate statistical methods for business and economics. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- BORKOWSKI B., DUDEK H., SZCZĘSNY W., 2004: Ekonometria. Wybrane zagadnienia. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.
- BORYS T., 1984: Kategoria jakości w statystycznej analizie porównawczej. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 284, Wrocław.
- CZEKANOWSKI J., 1913: Zarys metod statystycznych w zastosowaniach do antropologii. Wydaw. Towarzystwo Naukowe Warszawskie, Warszawa.
- DOBOSZ M., 2001: Wspomagana komputerowo statystyczna analiza wyników badań. Wydaw. Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT, Warszawa.
- GRABIŃSKI T., 1992: Metody taksonometrii. Wydaw. AE, Kraków.
- HARMAN H.H., 1967: Modern factor analysis. Chicago: University of Chicago Press.
- HARTIGAN J.A., 1975: Clustering algorithms. New York: Wiley.

- HELLWIG Z., 1968: Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr. Przegląd Statystyczny nr 4.
- HELLWIG Z., 1988: Nieuzgodnione problemy WAP. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 449, Wrocław.
- JAJUGA K., 1993: Statystyczna analiza wielowymiarowa. Wydaw. Naukowe PWN, Warszawa.
- MORRISON D.F., 1990: Wielowymiarowa analiza statystyczna, PWN, Warszawa.
- OSTASIEWICZ W., 1999: Statystyczne metody analizy danych. Wydaw. AE we Wrocławiu, Wrocław.
- STANISZ A., 2000: Przystępny kurs statystyki z wykorzystaniem programu Statistica pl. na przykładach z medycyny, t. II. Wydaw. StatSoft Polska Sp. z o.o., Kraków.
- STEINHAUS H., 1956: Sur la dyvision des cors materiel en partie. Bulletin de l'academie Polonaise des Sciences nr 12.
- TADEUSIEWICZ R., 1993: Biometria. Wydaw. Akademii Górniczo-Hutniczej, Kraków.

An Investigation of Regional Diversity in Economic and Financial Situation of the Cooperative Banks in Poland Using Taxonomic Analysis

Using cluster analysis and factor analysis, three regions of Poland presenting different characteristics of financial standing of cooperative banks were selected, namely: the southern, the western and the central-eastern. According to the efficiency ratio levels, the leading best banks were located in the western region, according to financial liquidity – in the southern region, and in respect to solvency and capital adequacy – in the central-eastern region respectively.

The difference in the dynamics of banks' assets between selected regions was not statistically significant.

Daria Sługocka

Marian Podstawka

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Ubezpieczenia grupowe w systemie ubezpieczeń społecznych

(na przykładzie Towarzystwa Ubezpieczeń SIGNAL IDUNA Życie Polska S.A.)

Wstęp

Ubezpieczenia grupowe oferowane są prawie na całym świecie. Obejmują ochroną osoby pochodzące z wielu środowisk. Ubezpieczenia grupowe przewidują wypłatę świadczenia z tytułu różnych okoliczności. Przeznaczone są one głównie dla „ludzi pracy”, a więc dla osób nie najbogatszych. Ubezpieczenie to może obejmować ochroną ubezpieczeniową członków rodziny ubezpieczonego pracownika. Rozwój ubezpieczeń w Polsce nastąpił w XIX wieku. Ubezpieczenia w Polsce mają stosunkowo krótką tradycję. W okresie powojennym rozwinęły się głównie ubezpieczenia grupowe. Ubezpieczenia te przez lata stanowiły specyficzny element polskiego rynku ubezpieczeń. Oparte zostały one na tzw. kasach pośmiertnych. Po pewnych przekształceniach ubezpieczenia te utrwaliły się jako ubezpieczenia z niską sumą ubezpieczenia. W czasach gospodarki nakazowo-rozdzielczej ubezpieczeniem grupowym objętych było około 60 tys. przedsiębiorstw.

Podmioty i znaczenie rynku ubezpieczeń grupowych

Z ubezpieczeń grupowych korzysta kilka milionów Polaków. Istnieje wiele towarzystw ubezpieczeń na życie, które specjalizują się wyłącznie lub prawie wyłącznie w ubezpieczeniach grupowych (tab. 1). Ubezpieczenia te cechuje prostota, łatwość zawarcia i przystąpienia do umowy, są one z reguły organizowane przez kierownictwo zakładu pracy, związku zawodowego lub innej organizacji tworzącej grupę¹. Umowę ubezpieczenia podpisuje pracodawca.

¹ E. Stroński: „Ubezpieczenia na życie”. Poltext 2003, s. 277–283.

Zdarza się, że forma ta jest wykorzystywana przez pracodawców jako forma motywowania i zwiększania lojalności pracowników wobec firmy. Produkt ten dla osób mniej zamożnych stanowi ważne wsparcie finansowe w trudnych momentach życiowych.

Tabela 1
Najwięksi w ubezpieczeniach grupowych

Lp.	Firma	Udział w rynku (%)
1	PZU Życie	81,16
2	Cardif Życie	4,25
3	Commercial Union	2,61
4	Amplico Life	1,75
5	Gerling Życie	1,58
6	Allianz Życie	1,38
7	Warta Vita	1,22
8	CitiInsurance	1,01
9	Ergo Hestia Życie	1,01
10	Pozostali	4,02
RAZEM		100%

Źródło: „Rynek ubezpieczeń na życie”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, kwiecień 2005 r.

W Polsce nadal przeważają ubezpieczenia o charakterze ochronnym. Obejmują one ryzyko śmierci, poszerzone o ryzyko wypadkowo-chorobowe oraz ryzyko dotyczące rodziny ubezpieczonego. Na rynku oferowane są również grupowe ubezpieczenia na życie z czynnikiem inwestycyjnym, który ma charakter ryzyka dodatkowego. Składają się one z dwóch wyodrębnionych części: części ochronnej i części inwestycyjnej. Najpopularniejszą formą ubezpieczenia grupowego w Polsce jest „Ubezpieczenie pracownicze typ P”. Jego zakres obejmuje życie ubezpieczonego i członków rodziny oraz następstwa nieszczęśliwych wypadków.

Przedmiot i istota ubezpieczeń grupowych

Przedmiotem ubezpieczeń grupowych jest życie, a może być nim także zdrowie ubezpieczonego oraz życie i zdrowie współubezpieczonego². Ubezpieczenia grupowe nie są zdefiniowane w przepisach prawnych. Ponadto, nie wy-

² Ogólne Warunki Ubezpieczenia na Życie z Ubezpieczeniowymi Funduszami Kapitałowymi „MULTIOCHRONA”, źródło wewnętrzne, Warszawa 2004 r.

szczególniono grupy pod tytułem „ubezpieczenia grupowe” w strukturze ubezpieczeń na życie.

W ubezpieczeniu grupowym na życie obowiązują nieco inne procedury i inne zasady niż w ubezpieczeniach indywidualnych. Podstawowe regulacje dotyczące zawarcia umowy ubezpieczenia na życie zawarte są w art. 809–815 k.c. Na gruncie tych przepisów można stwierdzić, iż zawarcie umowy ubezpieczenia na życie następuje w drodze złożenia przez ubezpieczającego „wniosku o zawarcie umowy ubezpieczenia” oraz deklaracji uczestnictwa podpisanej przez ubezpieczonego, skierowanych do ubezpieczyciela na jego formularzach.

Wniosek o ubezpieczenie jest pisemną prośbą o zawarcie ubezpieczenia, złożoną na odpowiednim formularzu, dotyczącą określonego ubezpieczającego (grupy). W praktyce wniosek o ubezpieczenie grupy osób jest składany przez kierownictwo zakładu pracy, które występuje jako ubezpieczający. Zawiera on niezbędne dane potrzebne do oceny ryzyka. Na jego podstawie wystawiana jest polisa ubezpieczenia. Ponadto, ubezpieczyciel może wymagać od ubezpieczającego dołączenia do wniosku i deklaracji uczestnictwa dodatkowych dokumentów³.

Najbardziej podstawowy zakres ubezpieczenia grupowego obejmuje jedynie śmierć ubezpieczonego jako ryzyko podstawowe. Istnieje możliwość dokupienia ryzyka dodatkowego. Najpopularniejsze z nich to leczenie szpitalne (pobyt w szpitalu) i poważna choroba. Dużym zainteresowaniem cieszą się warianty wielozakresowe, dostosowane do potrzeb zakładu pracy, często obejmujące ochroną członków rodziny pracownika. Ubezpieczenie grupowe często ma charakter ubezpieczenia pakietowego, jednak najczęściej wszyscy pracownicy objęci są jednakowym zakresem ochrony ubezpieczeniowej z jednakową sumą ubezpieczenia. W niewielu przypadkach wysokość świadczenia za poszczególne rodzaje ryzyka u danego pracownika zależy od jego wynagrodzenia. Zakres ochrony ubezpieczeniowej jest ustalany w porozumieniu z pracodawcą po wcześniejszych konsultacjach pracodawcy z załogą.

Jednym z podstawowych warunków zawarcia umowy jest liczba osób przystępujących do ubezpieczenia. Zależna jest ona od towarzystwa ubezpieczeń i rodzaju ubezpieczenia grupowego. Minimalna liczba waha się od 1 do 20 osób. Grupa ta musi być naturalna, a nie sformowana w celu uzyskania tanich ubezpieczeń na życie. Ważną cechą są jasne i niedwuznaczne warunki zakwalifikowania do członkostwa w grupie, pozwalające ustalić, które osoby lub grupy osób są uprawnione do udziału w grupie. Należy zauważyć, że underwriting ubezpieczeń grupowych jest znacznie uproszczony w stosunku do oceny ryzyka

³ O. Doan: „Ubezpieczenia życiowe”. Poltext 2003, s. 47–48.

w ubezpieczeniach indywidualnych. Underwriting ubezpieczeń grupowych, czyli selekcja grup, które ubezpieczyciel zamierza ubezpieczyć, jest dokonywany w taki sposób, aby uzyskać akceptowany przekrój ryzyka w ramach każdej grupy.

Z tytułu zawarcia umowy ubezpieczenia ubezpieczający jest zobowiązany do opłacania składki zgodnie z okresem rozliczeniowym. Składka, czyli cena za ochronę ubezpieczeniową, jest obliczana na podstawie struktury wieku grupy, płci, zakresu, sumy ubezpieczenia oraz branży zawodowej.

Małe grupy są zazwyczaj obsługiwane przez agentów i brokerów. W średnich grupach ubezpieczenie jest obsługiwane przez wyznaczonych pracowników danego zakładu pracy. W dużych i bardzo dużych zakładach pracy ubezpieczyciel często instaluje swoje przedstawicielstwo, które zajmuje się pełną obsługą ubezpieczenia⁴.

Struktura wieku i płci ubezpieczonych grupowo

Z punktu widzenia towarzystwa ubezpieczeń zawieranie umów grupowych jest uproszczone i mniej ryzykowne niż zawieranie indywidualnych umów na życie. Najkorzystniejsze dla zakładu ubezpieczeń są grupy o dużej liczbie osób pozyskanych jednorazowo. Ochroną ubezpieczeniową mogą zostać objęci ubezpieczeni w różnym wieku, w zależności od zakładu ubezpieczeń. Wiek ten mieści się w przedziale od 14. do 65. roku życia.

Dane przedstawione w tabeli 2 potwierdzają, że najczęściej ubezpieczonych grupowo na życie jest osób w średnim i starszym wieku. Średnia wieku z przedstawionych grup wynosi ponad 39 lat. Są to osoby aktywne zawodowo z kilkuletnim doświadczeniem. Dane potwierdzają, iż ubezpieczeni mężczyźni są w młodszym wieku niż kobiety. Jednym z głównych powodów takiego stanu jest przebywanie kobiet w wieku około 30 lat na urloпах wychowawczych. Ponadto, dane zawarte w tabeli 2 potwierdzają logikę ubezpieczeń grupowych, czyli fakt, iż osobom starszym i schorowanym bardziej opłaca się przystępować do ubezpieczenia grupowego niż osobom młodym. Osoby starsze i schorowane są to osoby o znacznie podwyższonym ryzyku, a czasami nawet nieubezpieczalne.

⁴ E. Stroiński: „Ubezpieczenia...”, op.cit.

Tabela 2

Struktura wieku osób ubezpieczonych grupowo w SIGNAL IDUNA Życie

Numer polisy grupowej	Liczba osób w grupie	Średnia wieku (w latach)		
		kobiet	mężczyzn	ogółem
1	24	–	37,0	37,0
2	22	47,7	48,4	48,2
3	25	43,0	35,9	36,7
4	21	38,5	34,7	35,4
5	24	44,0	26,0	43,3
6	24	48,9	38,6	45,5
7	23	52,4	43,8	47,6
8	24	31,1	27,6	29,1
9	25	36,1	39,7	37,7
10	23	36,0	35,2	35,3
Razem	235	37,8	36,7	39,6

Źródło: Opracowanie własne.

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że większość ubezpieczonych to mężczyźni. Udział ubezpieczonych kobiet w badanych grupach wyniósł niepełna 40%. Proporcja między ubezpieczonymi mężczyznami a kobietami w poszczególnych grupach w dużym stopniu zależy od branży działalności ubezpieczającego. W branżach budowlanej, metalurgicznej i informatycznej udział procentowy ubezpieczonych mężczyzn jest znacznie wyższy. W branżach usługowej i spożywczej proporcje te rozkładają się dość równomiernie z tendencją przewagi mężczyzn.

Głównymi czynnikami do przeprowadzenia kalkulacji ceny, czyli składki ubezpieczeniowej, są dane dotyczące: struktury wieku, płci, branży zawodowej, zakresu i sum ubezpieczenia. Składka ubezpieczeniowa stanowi podstawowe źródło przychodów zakładów ubezpieczeń. W ubezpieczeniu grupowym przeważnie jest ona opłacana przez ubezpieczonych za pośrednictwem ubezpieczającego. Istnieje możliwość ustalenia różnego okresu, za który jest uiszczana składka ubezpieczeniowa.

Tabela 3

Struktura płci w grupie ubezpieczonych grupowo w SIGNAL IDUNA Życie

Numer polisy grupowej	Liczba osób w grupie	Liczba		Udział kobiet w grupie (w %)	Udział mężczyzn w grupie (w %)	Branża
		kobiety	mężczyźni			
1	24	–	24	0	100,0	budownictwo
2	22	6	16	27,3	72,7	elektroniczno-informatyczna
3	25	3	22	12,0	88,0	energetyka
4	21	4	17	19,1	81,0	metalurgia
5	24	23	1	95,8	4,2	włókiennictwo
6	24	16	8	66,7	33,3	edukacja
7	23	10	13	43,5	56,5	usługi
8	24	10	14	41,7	58,3	usługi
9	25	14	11	56,0	44,0	administracja
10	23	3	20	13,0	87,0	budownictwo
Ogółem	235	89	146	37,9	62,1	–

Źródło: Opracowanie własne.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 4 można wywnioskować, że preferowaną formą opłacania składki przez ubezpieczającego jest cykl miesięczny. W Polsce wypłacanie wynagrodzeń pracownikom odbywa się co miesiąc. W związku z tym następuje comiesięczne potrącanie z listy płac kwoty odpowiadającej wysokości składki ubezpieczeniowej w danej grupie.

Tabela 3

Częstotliwość opłacania składki za polisy grupowe (w %) w SIGNAL IDUNA Życie

Lata	Miesięcznie	Kwartalnie	Półrocznie	Rocznie	Suma
2003	98,7	1,0	0,3	–	100,0
2004	98,8	0,9	0,3	–	100,0
2005	98,9	0,9	0,2	–	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

Wnioski

Ubezpieczenia grupowe są to ubezpieczenia zawarte na rzecz grupy osób. Przeznaczone są one dla „ludzi pracy”, nieposiadających zbyt wysokich dochodów. Objęcie tym ubezpieczeniem ma na celu zapewnienie poczucia bezpieczeństwa finansowego ubezpieczonemu i jego bliskim w sytuacjach nieprzewi-

dzianych zdarzeń losowych. Na rynku są oferowane ubezpieczenia grupowe o charakterze ochronnym, jak i poszerzone o funkcję oszczędnościową. Niekiedy ubezpieczenia te są wykorzystywane przez pracodawców jako forma motywowania i zwiększania lojalności pracowników wobec firmy. Cechy charakterystyczne tego ubezpieczenia to prostota oraz łatwość zawarcia i przystąpienia do umowy. Badania przeprowadzone na wybranej próbie polis grupowych przedstawiły ubezpieczonego grupowo na życie jako osobę w wieku ponad 39 lat. Wykazały one również zależność struktury płci w grupie od branży wykonywanego zawodu osób objętych ubezpieczeniem grupowym. Zaprezentowane dane stanowią podstawę do przygotowania propozycji ubezpieczenia. Towarzystwo ubezpieczeń kieruje szczególną uwagę na pozyskiwanie jak najdokładniejszych danych o przyszłej grupie. Szczegółowość tych danych ma wpływ na ocenę grupy, a to wpływa na wysokość składki ubezpieczeniowej z tytułu udzielanej ochrony.

Literatura

- DOAN O.: „Ubezpieczenia życiowe”, Poltext 1995.
MONKIEWICZ J.: „Podstawy ubezpieczeń. Tom II – Produkty”, Poltext 2002.
Ogólne Warunki Ubezpieczenia na Życie z Ubezpieczeniowymi Funduszami Kapitałowymi „MULTIOCHRONA”, źródło wewnętrzne, Warszawa 2004.
RYDZEL T.: „Ubezpieczenia grupowe. Polskie specjalności”, Miesięcznik Ubezpieczeniowy 2005.
SANGOWSKI T.: „Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej”, Oficyna Wydawnicza Branta 2002 r.
STROIŃSKI E.: „Ubezpieczenia na życie”, Poltext 2003.

Group Insurance in the Social Insurance System (on the Basis of the Insurance Company SIGNAL IDUNA Live Poland)

Abstract

In the paper results of the assessment of the activity of the Insurance Company SIGNAL IDUNA Live was presented. The research concern insured people. Assumed criteria are: age, sex and branch of employment. The analysis was preceded by short characteristic of the group insurance.

Mirosław Wasilewski

Mariola Nabiałczyk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Metoda konsolidacji a standing finansowy grupy kapitałowej

Wprowadzenie

W dobie gospodarki rynkowej na całym świecie, a więc również i w Polsce coraz częściej występuje zrzeszanie się podmiotów gospodarczych. Powiązania kapitałowe pomiędzy nimi są dzisiaj zjawiskiem powszechnym. Powstają złożone struktury gospodarcze, m.in. grupy kapitałowe. Ograniczenie ryzyka operacyjnego lub kapitałowego, pozyskanie nowych rynków zbytu i technologii lub dalsza ekspansja i konsolidacja przedsiębiorstw przez zakup nowych podmiotów gospodarczych to główne przesłanki tworzenia grup kapitałowych [Helin 2003]. Wraz z powstawaniem kolejnych grup kapitałowych pojawia się kilka problemów, m.in., w jaki sposób przedstawić sytuację majątkowo-finansową i wyniki działalności grupy kapitałowej, którą tworzą odrębne pod względem prawnym podmioty, oraz w jaki sposób sprawnie i racjonalnie zarządzać grupą jako całością.

Określenie „grupa kapitałowa” nie jest pojęciem jednolitym i w praktyce często sprawia duże trudności. W szerokim rozumieniu grupą kapitałową lub holdingiem można nazwać grupę podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, której zakres w mniejszym lub większym stopniu jest skoordynowany i która jest zarządzana przez centralne kierownictwo. Cechą charakterystyczną każdej grupy kapitałowej jest zależność podmiotów wchodzących w jej skład od jednostki centralnej, tzw. spółki dominującej. Tak zdefiniowana grupa kapitałowa obejmuje wszystkie jednostki gospodarcze, niezależnie od ich formy i osobowości prawnej [Helin 1999].

W myśl przepisów znowelizowanej ustawy o rachunkowości, grupę kapitałową należy rozumieć jako jednostkę dominującą wraz z jednostkami zależnymi i jednostkami współzależnymi niebędącymi spółkami handlowymi¹. Przed nowelizacją ustawy o rachunkowości grupę kapitałową tworzyły jednostka

¹ DzU Nr 113 z 2000 r., poz. 1186.

dominująca oraz jednostki od niej zależne lub z nią stowarzyszone². Nowelizacja ustawy spowodowała zawężenie składu grupy kapitałowej o jednostki stowarzyszone i jednocześnie rozszerzyła o jednostki współzależne, niebędące spółkami handlowymi.

Jednostkę dominującą określa się jako spółkę handlową sprawującą kontrolę lub współkontrolę nad inną jednostką, a w szczególności³:

- posiadającą bezpośrednio lub pośrednio przez udziały większość ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym innej jednostki (zależnej), także na podstawie porozumień z innymi uprawnionymi do głosu, wykonującymi swe prawa głosu zgodnie z wolą jednostki dominującej, lub
- uprawnioną do kierowania polityką finansową i operacyjną innej jednostki (zależnej) w sposób samodzielny lub przez wyznaczone przez siebie osoby lub jednostki na podstawie umowy zawartej z innymi uprawnionymi do głosu, posiadającymi, na podstawie statutu lub umowy spółki, łącznie z jednostką dominującą, większość ogólnej liczby głosów w organie stanowiącym, lub
- uprawnioną jako udziałowcem do powoływania albo odwoływania większości członków organów zarządzających lub nadzorczych innej jednostki (zależnej), lub
- będącą udziałowcem jednostki, której członkowie zarządu w poprzednim roku obrotowym, w ciągu bieżącego roku obrotowego i do czasu sporządzenia sprawozdania finansowego za bieżący rok obrotowy stanowią jednocześnie więcej niż połowę składu zarządu tej jednostki (zależnej), lub osoby, które zostały powołane do pełnienia tych funkcji w rezultacie wykonywania przez jednostkę dominującą prawa głosu w organach tej jednostki (zależnej), lub
- będącą udziałowcem lub współnikiem innej jednostki współzależnej, niebędącej spółką handlową i sprawującą współkontrolę nad tą jednostką wspólnie z innymi uprawnionymi do głosu.

Jednostka zależna jest to spółka handlowa, która jest kontrolowana przez jednostkę dominującą, natomiast jednostka współzależna to spółka handlowa lub inna jednostka, która jest współkontrolowana przez jednostkę dominującą lub znaczącego inwestora i innych udziałowców lub współników na podstawie statutu, umowy spółki lub umowy zawartej na okres dłuższy niż rok.

W ustawie o rachunkowości pojawia się również pojęcie „znaczący inwestor”, określany jako spółka handlowa posiadająca w innej jednostce, niebędącej jednostką zależną, nie mniej niż 20% głosów w organie stanowiącym tej

² DzU Nr 121 z 1994 r., poz. 591, art. 55, ust. 1.

³ DzU Nr 113 z 2000 r., poz. 1186, art. 3, ust. 1, pkt 37.

jednostki i wywierająca znaczący wpływ lub sprawująca współkontrolę nad tą jednostką. Jeżeli znaczący inwestor wywiera znaczący wpływ na inną spółkę handlową, to w ustawie o rachunkowości została ona określona jako jednostka stowarzyszona. Zgodnie z przepisami ustawy, grupę jednostek obejmujących jednostkę dominującą lub znaczącego inwestora, jednostki zależne, współzależne i stowarzyszone określa się mianem jednostek powiązanych⁴.

Celem opracowania jest określenie zależności między metodą konsolidacji bilansu majątkowego Grupy Żywiec S.A. a jej obrazem finansowym. Analiza będzie dotyczyła zależności w strukturze majątkowo-kapitałowej oraz wskaźnikach finansowych przedstawiających płynność finansową, rentowność i sprawność gospodarowania zapasami, należnościami i zobowiązaniami. Rzeczywiste dane z bilansu majątkowego pochodzą ze sprawozdawczości finansowej Grupy Żywiec S.A. z 2004 r. Na tej podstawie przeprowadzono symulację skonsolidowanego bilansu majątkowego metodami pełną i proporcjonalną, zakładając określony udział jednostki dominującej Browaru Żywiec S.A. (D) w czterech pozostałych browarach tworzących grupę, tzn. Brackiego Browaru Zamkowego w Cieszynie Sp. z o.o. (Z₁), Browaru Warka Sp. z o.o. (Z₂), Zakładów Piwowarskich w Leżajsku S.A. (Z₃) oraz Elbrewery Company LTD Sp. z o.o. (Z₄). Założono, że jednostka dominująca D nabyła 56% akcji spółki Z₁, 78% akcji spółki Z₂, 99% akcji spółki Z₃ i 83% akcji spółki Z₄. Proporcje udziałów mają charakter hipotetyczny, chociaż możliwy do spełnienia w praktyce rynkowej. Występujące zróżnicowanie udziałów wynikało ze znaczenia Grupy Żywiec S.A. w rynku piwa i możliwych kierunków zmian w tym zakresie. Przyjęte założenia były podporządkowane realizacji celów opracowania.

Grupa Żywiec S.A. w rzeczywistości jest stosunkowo jednolita pod względem udziału jednostki dominującej, tzn. Browaru Żywiec S.A., zatem proces konsolidacji w tej grupie był stosunkowo przejrzysty. Nie było zasadniczego niebezpieczeństwa zniekształcenia obrazu finansowego grupy przy tak małym zróżnicowaniu udziałów jednostki dominującej w jednostkach zależnych⁵.

Pojęcie i zakres konsolidacji

Konsolidacja oznacza łączenie sprawozdań finansowych jednostek tworzących grupę kapitałową przez sumowanie odpowiednich pozycji sprawozdań finansowych jednostki dominującej, jednostek zależnych i niebędących spół-

⁴ DzU Nr 113 z 2000 r., poz. 1186, art. 3, ust. 1, pkt 39–43.

⁵ Faktyczne udziały Browaru Żywiec S.A. w pozostałych jednostkach kształtowały się następująco: Browar Bracki – 100%, Browar Warka – 99,86%, Zakłady Piwowarskie w Leżajsku – 90,73%, Elbrewery Company LTD – 99,97%.

kami handlowymi jednostek współzależnych, z uwzględnieniem niezbędnych wyłączeń i korekt⁶. W wyniku procesu konsolidacji powstaje skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Sprawozdanie to stanowi najbardziej niezbędny i znaczący pakiet informacji finansowych, jaki zarząd jednostki dominującej przedstawia odbiorcom zewnętrznym. Dostarczają one syntetyczny, a zarazem pełny obraz całej grupy kapitałowej, odzwierciedlają sytuację majątkową i finansową oraz wyniki działalności grupy [Remlein 2001]. Skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym obejmuje się dane jednostki dominującej i jednostek podporządkowanych wszystkich szczebli, bez względu na to, w jakim państwie znajduje się ich siedziba.

Celem sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego grupy kapitałowej jest przedstawienie właścicielom, pracownikom, kontrahentom lub innym zainteresowanym osobom sytuacji majątkowej i finansowej grupy kapitałowej, niezależnie od osobowości prawnej, jaką posiadają jednostki wchodzące w jej skład. Transakcje pomiędzy członkami grupy, często zawarte w warunkach znacznie odbiegających od warunków rynkowych, powiązania kapitałowe i finansowe, wzajemne świadczenia i poręczenia uniemożliwiają ocenę standingu finansowego grupy wyłącznie na podstawie jednostkowych sprawozdań finansowych. Właśnie dla realizacji tych celów powstała potrzeba sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych [Helin 1999]. Skonsolidowane sprawozdanie finansowe w rzetelny i jasny sposób przedstawia sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy całej grupy kapitałowej w taki sposób, jak gdyby była ona jedną jednostką gospodarczą [Bień 2004]. W wielu przypadkach dopuszczalne jest wyłączenie z konsolidacji niektórych podmiotów podporządkowanych, co może powodować u zarządów chęć manipulowania danymi w celu uzyskania pozytywnego obrazu holdingu u akcjonariuszy, a tym samym może również znacząco wpływać na formułowane wnioski z przeprowadzanej analizy finansowej na podstawie sporządzanych skonsolidowanych sprawozdań finansowych [Ignatowski 2003].

Grupy kapitałowe i sporządzana w nich skonsolidowana sprawozdawczość finansowa na stałe występują już w praktyce polskiej sprawozdawczości finansowej. Polskie prawo bilansowe od jedenastu lat reguluje ten problem. Wobec faktu, że w rozwiniętych krajach konsolidacja sprawozdań finansowych jest normowana co najmniej od lat kilkudziesięciu, wymieniony okres jest relatywnie krótki. Jednocześnie jednak polskie grupy kapitałowe mają także stosunkowo krótką historię, dlatego też i w polskim prawie bilansowym wprowadzono precyzyjne rozwiązania w tym zakresie niedawno [Karmańska 2003]. Obowiązek konsolidacji sprawozdań finansowych został po raz pierwszy wprowadzony w ustawie o rachunkowości

⁶ DzU Nr 113 z 2000 r., poz. 1186 art. 3, ust. 1, pkt 45.

i dotyczył sprawozdań sporządzanych za 1995 r. Polskie skonsolidowane sprawozdania finansowe opracowywane za 2001 r. były zatem sporządzane po raz siódmy, a zarazem ostatni według zasad określonych w tej ustawie. Od 2002 r. obowiązują przepisy znowelizowanej ustawy o rachunkowości, zmienione również w kwestii konsolidacji sprawozdań finansowych. Wprowadzone zmiany są potrzebne, gdyż w ustawie ujawniły się różne luki, niejednoznaczności, a nawet błędy, które wymagały usunięcia [Fedak 2000].

Znowelizowana ustawa o rachunkowości przewiduje dwie metody sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego: pełną oraz proporcjonalną. Zgodnie z obowiązującymi do końca 2001 r. przepisami ustawy o rachunkowości, obok metody konsolidacji pełnej stosowana była metoda praw własności. Obecnie została ona wyłączona z grupy metod konsolidacyjnych. Nie znaczy to jednak, że nie może być stosowana w procesie konsolidacji sprawozdań finansowych. Nowością natomiast jest metoda proporcjonalna. Przepisy ustawy precyzują, w jakich przypadkach mają zastosowanie poszczególne metody konsolidacji. Metodą pełną konsoliduje się dane jednostki zależnej, z wyjątkiem tych, które prowadzą całkowicie odmienny rodzaj działalności niż jednostka dominująca. Metoda ta polega na sumowaniu w pełnej wartości poszczególnych pozycji odpowiednich sprawozdań finansowych jednostki dominującej i jednostek zależnych oraz dokonaniu wyłączeń i korekt konsolidacyjnych⁷.

Metodą proporcjonalną konsoliduje się dane jednostek współzależnych niebędących spółkami handlowymi, z wyjątkiem tych, które prowadzą odmienny rodzaj działalności. Istota tej metody polega na sumowaniu poszczególnych pozycji sprawozdań finansowych jednostki dominującej w pełnej wartości, z częścią wartości odpowiednich pozycji sprawozdań finansowych, jednostek współzależnych niebędących spółkami handlowymi, proporcjonalną do posiadanych przez jednostki grupy kapitałowej objętych konsolidacją udziałów oraz dokonaniu wyłączeń⁸.

Wyłączenia i korekty konsolidacyjne dokonywane przy konsolidacji metodą proporcjonalną są podobne jak przy zastosowaniu metody pełnej. Podstawowa różnica między tymi dwoma metodami sprowadza się do wielkości aktywów i pasywów oraz przychodów i kosztów konsolidowanej jednostki, wykazywanych w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym. Przy zastosowaniu metody pełnej wielkości te wykazuje się w pełnej wysokości (niezależnie od wielkości posiadanego udziału), natomiast przy metodzie proporcjonalnej odpowiednio (proporcjonalnie) do posiadanego udziału.

⁷ DzU Nr 113 z 2000 r., poz. 1186, art. 60, ust. 1.

⁸ DzU Nr 113 z 2000 r., poz. 1186, art. 61, ust. 1.

Prowadzenie działalności w formie grupy kapitałowej może być źródłem w takim samym stopniu szans, jak i zagrożeń. Jedno z podstawowych zagrożeń dotyczy sprawozdawczości finansowej, gdyż poprzez sprawowanie kontroli nad wieloma podmiotami odrębnymi w sensie prawa można dokonywać swobodnego transferu zysków i strat, wpływając tym samym na ostateczny kształt jednostkowych sprawozdań finansowych [Gmytrasiewicz, Karmańska 2004]. Zagrożeniom wynikającym z prowadzenia działalności w takiej właśnie formie ma przeciwdziałać konsolidacja sprawozdań finansowych. Podstawowym założeniem tej dziedziny rachunkowości jest rzetelne przedstawienie sytuacji finansowej grupy kapitałowej i tym samym wyeliminowanie operacji, których jedynym celem jest wpływ na jednostkowe sprawozdania finansowe. Wymienione powyżej powody pozwalają na postawienie tezy, iż konsolidacja sprawozdań finansowych jest jedną z podstawowych gałęzi rachunkowości finansowej, której znaczenie będzie w przyszłości rosło [Kalwat 2004]. Wzrasta również znaczenie konsolidacji sprawozdań dla analizy finansowej, gdyż stanowi jej podstawowe, lecz nie jedyne źródło informacji. Analiza finansowa jako integralna część składowa rachunkowości wskazuje na możliwość przebudowy rachunkowości w każdym przedsiębiorstwie z instrumentu biernego, sprowadzającego się do ewidencji, tradycyjnego rachunku kosztów i sprawozdawczości, w instrument czynny, stwarzający podstawy do planowania finansowego i podejmowania decyzji. Dane generowane przez sprawozdawczość finansową i analizę finansową warunkują prawidłowy rozwój gospodarczy przedsiębiorstw, a ich stan i funkcjonowanie mają poważny wpływ na tempo wzrostu wyników ekonomicznych. Szybkie i sprawne podejmowanie optymalnych decyzji gwarantuje lepsze efekty gospodarcze. Kierownictwo przedsiębiorstw, które jest odpowiedzialne za proces decyzyjny, musi być zasilane w niezbędne informacje, m.in. z dziedziny kształtowania się stanu i struktury majątku oraz kapitału, zdolności wytwórczych i usługowych, postępu technicznego, wydajności pracy, kosztów itd. Ważne jest, aby jakość materiałów źródłowych do analiz była jak najlepsza. Jeżeli będą to materiały niekompletne, nierzetelne, niewiarygodne, to mogą powodować, że powstałe na ich podstawie wyniki oceny standingu finansowego i podjęte decyzje będą nieprawidłowe [Walczak 2003].

Wyniki badań

W okresie sprawozdawczym w ramach grupy kapitałowej wystąpiło kilka operacji podlegających wyłączeniu, będących efektem wewnętrznych rozrachunków (tab. 1). Należności długoterminowe podlegały wyłączeniu jedynie

w jednostce dominującej D (Browar Żywiec S.A.) oraz w Browarze Z₁, odpowiednio w kwotach 1509 tys. zł i 55 tys. zł, co dało łączną wartość 1564 tys. zł. Znacznie wyższa kwota dotyczyła wyłączeń należności krótkoterminowych o łącznej wartości 28 101 tys. zł, przy czym najwyższa kwota wystąpiła w Browarze D i wynosiła 23 670 tys. zł, a z jednostek zależnych w Browarze Z₄ (1590 tys. zł). Taka sama łączna kwota dotyczyła zobowiązań krótkoterminowych, a najwyższa była w Browarze Z₂ (20 000 tys. zł). Korekta zobowiązań długoterminowych wystąpiła jedynie w browarach Z₂ i Z₄ w kwocie równej łącznym korektom należności długoterminowych. Łączna kwota dokonanych korekt była najwyższa w jednostce dominującej D i wynosiła 29 579 tys. zł, a następnie w Browarze Z₄ – 5695 tys. zł. W ramach całej Grupy Żywiec S.A. kwota korekt ogółem w badanym roku ukształtowała się na poziomie 59 330 tys. zł.

Tabela 1

Zestawienie wewnętrznych rozrachunków między uczestnikami grupy kapitałowej (tys. zł)

Pozycja danych	Browary					
	D	Z ₁	Z ₂	Z ₃	Z ₄	Razem
1. Należności długoterminowe	1 509	55	0	0	0	1 564
2. Należności krótkoterminowe	23 670	530	1 346	965	1 590	28 101
3. Zobowiązania długoterminowe	0	0	509	0	1 055	1 564
4. Zobowiązania krótkoterminowe	4 400	31	20 000	620	3 050	28 101
Razem	29 579	616	21 855	1 585	5 695	59 330

Źródło: Opracowanie własne.

Faktyczne dane finansowe spółki dominującej D oraz spółek podporządkowanych na dzień nabycia udziałów przedstawia zestawienie w tabeli 2. Wartość pozycji bilansowych jednostki dominującej D oraz browarów podlegających konsolidacji była zróżnicowana. Suma bilansowa Browaru Żywiec S.A. (D) wynosiła 3 539 113 tys. zł, natomiast w pozostałych browarach była znacznie niższa. W Browarze Z₄ ukształtowała się na poziomie 320 788 tys. zł, a w Browarze Z₁ wynosiła jedynie 8593 tys. zł. W strukturze aktywów w większości browarów dominowały aktywa trwałe, a jedynie w Browarze Z₁ widoczna była nieznaczna przewaga aktywów obrotowych. W strukturze aktywów obrotowych we wszystkich konsolidowanych browarach dominowały należności krótkoterminowe, a jedynie w jednostce dominującej D widoczna była znaczna przewaga wartości inwestycji krótkoterminowych w kwocie 207 692 tys. zł.

Tabela 2

Bilans poszczególnych jednostek wchodzących w skład grupy kapitałowej (tys. zł)

Pozycja danych	Browary				
	D	Z ₁	Z ₂	Z ₃	Z ₄
AKTYWA					
A) Aktywa trwałe	3 181 618	4 109	285 856	96 877	259 017
1. Wartości niematerialne i prawa	19 198		136	262	3 993
2. Rzeczowe aktywa trwałe	439 493	3 256	272 268	88 500	237 361
3. Należności długoterminowe	5 269	160	654	1 608	1 302
4. Inwestycje długoterminowe	2 707 661		9	17	16 361
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	9 997	693	12 789	6 490	
B) Aktywa obrotowe	357 495	4 484	49 401	32 726	61 771
1. Zapasy	46 386	1 812	16 089	13 663	21 055
2. Należności krótkoterminowe	90 870	2 185	26 426	17 762	37 065
3. Inwestycje krótkoterminowe	207 692	358	808	1 203	1 206
– środki pieniężne	3 692	358	808	1 203	1 206
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	9 997	129	6 078	98	2 445
RAZEM AKTYWA	3 539 113	8 593	335 257	129 603	320 788
PASYWA					
C) Kapitały własne	3 052 204	2 347	149 383	18 510	181 044
1. Kapitał podstawowy	28 339	2 200	200 910	25 083	423 650
2. Kapitał zapasowy	2 667 361	441	895	16 365	670
3. Kapitał z aktualizacji wyceny	15 470		6 046	15 056	23 194
4. Pozostałe kapitały rezerwowe	269 000			376	
5. Zysk z lat ubiegłych		-1 172	-75 805	-47 693	-252 038
6. Zysk netto	72 034	878	17 337	9 323	-14 432
D) Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	486 909	6 246	185 874	111 093	139 744
1. Rezerwy na zobowiązania	32 192	373	11 980	4 306	19 981
2. Zobowiązania długoterminowe			2 760		52 262
3. Zobowiązania krótkoterminowe	393 147	3 910	160 509	99 139	51 820
4. Rozliczenia międzyokresowe	61 570	1 963	10 625	7 648	15 681
RAZEM PASYWA	3 539 113	8 593	335 257	129 603	320 788

Źródło: Opracowanie własne.

Struktura źródeł finansowania w dominującym Browarze D była odmienna niż w pozostałych browarach. W jednostce D kapitał własny wynosił 3 052 204 tys. zł, a zobowiązania stanowiły wartość 486 909 tys. zł. Nieznacz-

na dominancja kapitału własnego nad obcym widoczna była jeszcze jedynie w Browarze Z₄. W pozostałych browarach dominował kapitał obcy, co najbardziej było widoczne w Browarze Z₃, w którym kapitał własny wynosił 18 510 tys. zł, a kapitał obcy 111 093 tys. zł. We wszystkich browarach zdecydowanie dominowały zobowiązania krótkoterminowe, których kwota była wyższa niż kwota należności krótkoterminowych. Oznacza to zachowanie racjonalne, gdyż wykorzystywany jest kredyt handlowy w finansowaniu działalności.

W tabeli 3 przedstawiono kształtowanie się pozycji majątkowo-kapitałowych przed konsolidacją i po konsolidacji metodą pełną. Ogólnie można stwierdzić, że w strukturze pozycji majątkowych nie nastąpiły zasadnicze zmiany. Wszystkie wyłączenia w zakresie majątku są o charakterze zmniejszającym. Największe zmiany udziału w strukturze majątku dotyczyły rzeczowych aktywów trwałych, inwestycji długoterminowych oraz w znacznie mniejszym stopniu należności i inwestycji krótkoterminowych. Udział rzeczowych aktywów trwałych w majątku zwiększył się z 24% przed uwzględnieniem wyłączeń do 25,9% po ich uwzględnieniu. Udział inwestycji długoterminowych zmniejszył się natomiast z 62,9 do 60,7%. Tej pozycji dotyczyła także największa korekta zmniejszająca w kwocie 286 424,48 tys. zł. Aktywa obrotowe w wyniku wyłączeń nie zmieniły zasadniczo struktury.

W przypadku źródeł finansowania zdecydowana większość wyłączeń miała charakter zmniejszający, głównie w obszarze kapitału własnego. Dotyczyło to zwłaszcza kapitału podstawowego w kwocie 651 843 tys. zł, co spowodowało zmniejszenie udziału w strukturze pasywów z 15,7% do jedynie 0,7%. Jednocześnie zwiększeniu uległ udział kapitału zapasowego z 62 do 66,4%. Łączny udział zobowiązań uległ nieznacznemu zwiększeniu (o 0,9 punktu procentowego). Korekta zwiększająca wystąpiła jedynie w przypadku kapitału mniejszościowego w kwocie 64 859,52 tys. zł.

Reasumując, można stwierdzić, że przy konsolidacji pełnej w większym stopniu zmianom ulega obraz browaru jako grupy w zakresie kapitałowym niż majątkowym. W obszarze analizy wstępnej nie stwierdzono zatem zasadniczej zależności między metodą pełnej konsolidacji a strukturą majątkowo-kapitałową Grupy Żywiec S.A.

W tabeli 4 przedstawiono kształtowanie się pozycji majątkowo-kapitałowych przy konsolidacji metodą proporcjonalną. Zmiany struktury zarówno majątku, jak i kapitału nie były znaczące. W największym stopniu zmiany te dotyczyły inwestycji długoterminowych (z 64,3% udziału do 61,5%) oraz należności krótkoterminowych (o 0,4 pkt %). Korekty zmniejszające wartość aktywów trwałych przyczyniły się do zwiększenia udziału w strukturze wartości inwestycji krótkoterminowych, mimo że nie podlegały one korektom. Łączny udział aktywów trwałych w strukturze majątku zmniejszył się o 0,4 pkt %, do 88,2%.

Tabela 3
Konsolidacja bilansu metodą pełną

Pozycja danych	Przed konsolidacją		Wyłączenia		Po konsolidacji	
	tys. zł	%	WN	MA	tys. zł	%
1	2	3	4	5	6	7
AKTYWA						
A) Aktywa trwałe	3 827 477	88,3		287 988,48	3 539 488,52	88,1
1. Wartości niematerialne i prawa	23 589	0,5			23 589	0,6
2. Rzeczowe aktywa trwałe	1 040 878	24,0			1 040 878	25,9
3. Należności długoterminowe	8 993	0,2		1 564	7 429	0,2
4. Inwestycje długoterminowe	2 724 048	62,9		286 424,48	2 437 623,52	60,7
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	29 969	0,7			29 969	0,7
B) Aktywa obrotowe	505 877	11,7			477 776	11,9
1. Zapasy	99 005	2,3			99 005	2,5
2. Należności krótkoterminowe	174 308	4,0		28 101	146 207	3,6
3. Inwestycje krótkoterminowe	211 267	4,9			211 267	5,3
– środki pieniężne	7 267	0,2			7 267	0,2
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	21 297	0,5			21 297	0,5
RAZEM AKTYWA	4 333 354	100,0		316 089,48	4 017 264,52	100,0
PASYWA						
C) Kapitały własne	3 403 488	78,5	351 284		3 052 204	76,0
1. Kapitał podstawowy	680 182	15,7	651 843		28 339	0,7
2. Kapitał zapasowy	2 685 732	62,0	18 371		2 667 361	66,4
3. Kapitał z aktualizacji wyceny	59 766	1,4	44 296		15 470	0,4
4. Pozostałe kapitały rezerwowe	269 376	6,2	376		269 000	6,7
5. Zysk z lat ubiegłych	-376 708	-8,7	-376 708		0	0,0
6. Zysk netto	85 140	2,0	13 106		72 034	1,8
7. Kapitał mniejszości	0	0,0		64 859,52	64 859,52	1,6

Tabela 3 cd.

1	2	3	4	5	6	7
D) Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	929 866	21,5			900 201	22,4
1. Rezerwy na zobowiązania	68 832	1,6			68 832	1,7
2. Zobowiązania długoterminowe	55 022	1,3	1 564		53 458	1,3
3. Zobowiązania krótkoterminowe	708 525	16,4	28 101		680 424	16,9
4. Rozliczenia międzyokresowe	97 487	2,2			97 487	2,4
RAZEM PASYWA	4 333 354	100,0	380 949	64 859,52	4 017 264,52	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Konsolidacja bilansu metodą proporcjonalną

Pozycja danych	Przed konsolidacją		Wyłączenia		Po konsolidacji	
	zł	%	WN	MA	zł	%
1	2	3	4	5	6	7
AKTYWA						
A) Aktywa trwałe	3 749 357,65	88,6		352 848	3 396 509,65	88,2
1. Wartości niematerialne i prawe	22 664,64	0,5			22 664,64	0,6
2. Rzeczowe aktywa trwałe	969 458,26	22,9			969 458,26	25,2
3. Należności długoterminowe	8 356,26	0,2		1 564	6 792,26	0,2
4. Inwestycje długoterminowe	2 720 445,60	64,3		351 284	2 369 161,60	61,5
5. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	28 432,89	0,7			28 432,89	0,7
B) Aktywa obrotowe	484 256,99	11,4			456 155,99	11,8
1. Zapasy	91 092,02	2,2			91 092,02	2,4
2. Należności krótkoterminowe	161 908,50	3,8		28 101	133 807,50	3,4
3. Inwestycje krótkoterminowe	210 631,57	5,0			210 631,57	5,5
– środki pieniężne	6 631,57	0,2			6 631,57	0,2
4. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	20 624,90	0,5			20 624,9	0,5

Tabela 4 cd.

1	2	3	4	5	6	7
RAZEM AKTYWA	4 233 614,64	100,0		380 949	3 852 665,64	100,0
PASywa						
C) Kapitały własne	3 357 985,11	79,3	351 284		300 6701,11	78,0
1. Kapitał podstawowy	579 737,79	13,7	651 843		-72 105,21	-1,9
2. Kapitał zapasowy	2 682 599,56	63,4	18 371		2 664 228,56	69,2
3. Kapitał z aktualizacji wyceny	52 043,34	1,2	44 296		7 747,34	0,2
4. Pozostałe kapitały rezerwowe	269 312,08	6,4	376		268 936,08	7,0
5. Zysk z lat ubiegłych	-311 878,10	-7,4	-376 708		64 829,90	1,7
6. Zysk netto	86 170,44	2,0	13 106		73 064,44	1,9
D) Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	875 629,53	20,7			845 964,53	22,0
1. Rezerwy na zobowiązania	63 420,24	1,5			63 420,24	1,6
2. Zobowiązania długoterminowe	43 496,76	1,0	1 564		41 932,76	1,1
3. Zobowiązania krótkoterminowe	676 945,48	16,0	28 101		648 844,48	16,8
4. Rozliczenia międzyokresowe	91 767,05	2,2			91 767,05	2,4
RAZEM PASywa	4 233 614,64	100,0	380 949		3 852 665,64	100,0

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach pasywów zmiany w strukturze były bardziej znaczące niż przy majątku. Nastąpiło zmniejszenie udziału kapitału własnego o 1,3 pkt %. Zasadnicza zmiana dotyczyła kapitału podstawowego, który przyjął wartość ujemną, ze spadkiem udziału w strukturze o 15,6 pkt %. Zwiększył się natomiast udział kapitału zapasowego z 63,4 do 69,2%. W zakresie zobowiązań zmiany były dużo mniejsze, gdyż ich udział zwiększył się jedynie o 1,3 pkt %, głównie z powodu korekty zobowiązań krótkoterminowych.

W tabeli 5 przedstawiono kształtowanie się podstawowych wskaźników obrazujących sytuację Grupy Żywiec S.A. w zależności od metody konsolidacji bilansu. W przypadku płynności bieżącej i szybkiej nie wystąpiły zmiany wielkości wskaźników. Ogólnie można stwierdzić, że płynność finansowa Grupy Żywiec S.A. nie była zadowalająca. Zarówno wskaźnik płynności bieżącej, jak i szybkiej kształtowały się znacznie poniżej optimów, które wynoszą odpowiednio 1,5–2,0 i około 1,0.

Tabela 5

Wskaźniki finansowe w zależności od metody konsolidacji

Lp.	Wskaźniki	Metoda pełna	Metoda proporcjonalna	Różnica proporc./pełna
1	Wskaźnik płynności bieżącej	0,70	0,70	0
2	Wskaźnik płynności szybkiej	0,53	0,53	0
3	Wskaźnik rentowności aktywów (%)	2,12	2,21	0,09
4	Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%)	2,79	2,83	0,04
5	Wskaźnik obrotu zapasów (dni)	14,2	13,1	-1,1
6	Wskaźnik obrotu należności (dni)	21,0	19,3	-1,7
7	Wskaźnik obrotu zobowiązań (dni)	105,5	99,5	-6

Źródło: Opracowanie własne.

Wskaźniki rentowności z wykorzystaniem metody proporcjonalnej były wyższe niż przy metodzie konsolidacji pełnej. Dotyczyło to zwłaszcza rentowności aktywów, gdyż wskaźnik zwiększył się z 2,12 do 2,21%, natomiast rentowność kapitału własnego uległa zwiększeniu jedynie o 0,04 pkt %. Obrót należnościami i zobowiązaniami przy wykorzystaniu metody proporcjonalnej uległ skróceniu, odpowiednio o 1,7 dnia oraz o 6 dni. Można stwierdzić, że zarządzający Grupą Żywiec S.A. postępowali w sposób racjonalny, korzystając z kredytu handlowego przez okres około 100 dni, przy stosunkowo krótkim okresie inkasowania należności (około 20 dni). Wpływ metody konsolidacji na kształtowanie się wskaźnika obrotu zapasami był znacznie mniejszy, gdyż nastąpiło zmniejszenie jego wielkości o 1 dzień. W Grupie Żywiec S.A. stwierdzono efektywne zarządzanie poziomem zapasów, gdyż obrót nimi nie przekraczał 2 tygodni.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono zależności między metodą konsolidacji bilansu majątkowego Grupy Żywiec S.A. a jej standingiem finansowym w zakresie struktury majątkowo-kapitałowej oraz wybranych wskaźników finansowych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe:

1. Kwota wewnętrznych rozrachunków w Grupie Żywiec S.A. była znacząca. Powiązania w zakresie wzajemnych należności i zobowiązań jednostek tworzących grupę były różnorodne zarówno pod względem kwot rozra-

chunków, jak i terminów ich wymagalności. W zakresie majątkowym między konsolidowanymi jednostkami występowały znaczące różnice wartościowe, natomiast pod względem struktury różnice te były dużo mniejsze. Wynika to z funkcjonowania badanych jednostek w tej samej branży i wytwarzania tego samego rodzaju produktu (różne asortymenty piwa). Browary z grupy kapitałowej stosowały natomiast różne strategie finansowania działalności. W jednostce dominującej zdecydowanie dominował kapitał własny, podczas gdy w większości pozostałych browarów przeważał kapitał obcy.

2. Metoda pełna konsolidacji nie zmienia zasadniczego obrazu majątkowego Grupy Żywiec S.A., co dotyczy zwłaszcza aktywów obrotowych. W zakresie kapitałowym zmiany w strukturze były zdecydowanie większe niż w majątku. Dotyczyło to zwłaszcza kapitału podstawowego, którego udział zmniejszył się o 15 pkt %. Przyjęcie metody proporcjonalnej konsolidacji bilansu powodowało zbliżone zależności w relacjach majątkowo-kapitałowych jak przy metodzie pełnej. Bardziej zróżnicowane różnice w tym przypadku dotyczyły źródeł finansowania.
3. Stosowana metoda konsolidacji nie wpływa zasadniczo na poziom ogólnych wskaźników zwrotu na kapitale własnym i majątku. Przy obu metodach uwzględnia się takie same wartości, o ile nie następuje korekta wyniku skonsolidowanego o wzajemne transfery zysków. Jeśli jednostka podporządkowana wykazuje dodatni wynik finansowy, to wskaźniki te dla grupy kapitałowej będą wyższe od wskaźników liczonych tylko dla jednostki dominującej. Całość kapitałów własnych jednostek podporządkowanych, jakie zgromadzone były w podmiocie do dnia przejścia w nim udziałów, podlega bowiem eliminacji.
4. Płynność jednostek podporządkowanych konsolidowanych metodą pełną i proporcjonalną nie ma wpływu na wskaźniki płynności finansowej grupy kapitałowej, bez względu na strukturę wzajemnego finansowania działalności zobowiązaniami. Dotyczy to zarówno wskaźnika bieżącego, jak i szybkiego. Metoda proporcjonalna przyczyniła się natomiast do poprawy obrazu grupy kapitałowej pod względem sprawności gospodarowania, co było widoczne zwłaszcza w kształtowaniu się wskaźnika obrotu zobowiązaniami. Reasumując, można stwierdzić, że przyjęcie metody konsolidacji bilansu majątkowego nie ma zasadniczego wpływu na ocenę kondycji finansowej grupy kapitałowej zarówno w zakresie analizy wstępnej, jak i wskaźnikowej. Większym zmianom podlega jedynie struktura źródeł finansowania działalności.

Literatura

- BIEŃ W., 2004: Bieżąca informacja o wynikach i sytuacji finansowej spółki kapitałowej. *Rachunkowość* nr 11.
- FEDAK Z., 2000: Nowelizacja ustawy o rachunkowości. *Rachunkowość* nr 12.
- GYMYTRASIEWICZ M., KARMAŃSKA A., 2004: *Rachunkowość finansowa*. Difin, Warszawa.
- IGNATOWSKI R., 2003: *Przewodnik po konsolidacji sprawozdań finansowych*. Wydawnictwo ODDK, Gdańsk.
- HELIN A., 1999: *Metody i techniki konsolidacji sprawozdań finansowych*. Wydawnictwo BDO, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- HELIN A., 2003: *Skonsolidowane sprawozdanie finansowe. Praktyczny poradnik jak sporządzić sprawozdanie finansowe jednostek powiązanych*. Wydawnictwo BDO, ODDK, Gdańsk.
- KALWAT T., 2004: *Konsolidacja sprawozdań finansowych metodą pełną. Poradnik praktyczny*. Difin, Warszawa.
- KARMAŃSKA A., 2003: Zmiany praw własności w grupie kapitałowej. *Rachunkowość* nr 3.
- REMLEIN M., 2001: *Sprawozdania finansowe grup kapitałowych – metody konsolidacji*. Wydawnictwo SKwP, Zarząd Główny Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29.09.1994 r., DzU Nr 121, poz. 591, z późn. zm.
- Walczak M., 2003: *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Difin, Warszawa.

Method of Consolidation and Financial Standing of Capital Group

Abstract

In the paper relationship between method of consolidation of the Żywiec Group balance and its financial assessment in the scope of ratios of profitability, liquidity and efficiency was presented. Connections of mutual claims and liabilities in capital group were various as regards sums of settlement as well as terms of maturity. There were significant differences of value of property statement between consolidated breweries, where there were small differences of structure. Breweries differ as regards strategy of financing an activity. The complete method of consolidation doesn't change financial assessment of the Żywiec Group, where there were significant changes as regards capital structure. Proportional method of consolidation cause similar links of property and capital relationships to complete method of consolidation. Used method of consolidation has insignificant impact on the level of profitability ratios of capital and assets. The liquidity of Żywiec Group, regardless the method of consolidation, was unchanged. The use of proportional method of consolidation caused improvement of efficiency ratios.

Aldona Zawajska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Liberalizm, neoliberalizm, wolność ekonomiczna i polityczna a rozwój gospodarczy kraju

Wstęp

Pojęcie liberalizmu, przewijające się w literaturze, a także w dyskusjach publicznych w Polsce, jest bardzo niejasne. Niejednoznaczność jest nieunikniona, gdyż wynika z wielorakiego pojmowania wolności i liberalizmu.

W liberalizmie chodzi o swobodę działania jednostek, zwłaszcza w dziedzinie politycznej i gospodarczej, o wolność, co wyraża jego nazwa, pochodząca od łacińskiego *liberalis* „wolnościowy” czy też *liber* „wolny” [Kopaliński 1968, s. 442]. Liberalizm z zasady odrzuca wszelkie ograniczenia, które krępują wolny rozwój gospodarczy.

Jednak, jak zaznacza filozof Andrzej Szahaj, w tradycji liberalizmu nikt nigdy nie łączył wolności z samowolą, tym bardziej nie czyni się tego w dzisiejszym neoliberalizmie [Szahaj 1999, s. 120].

Zdaniem Andrzeja Walickiego [2006], geneza liberalizmu tkwi w sporach o wolność sumienia: *Sercem i jądrem liberalizmu jest idea wolności jednostki*. Jeden z najwybitniejszych teoretyków liberalizmu amerykańskiego, filozof John Rawls podkreślał jednak, że istnieje priorytet sprawiedliwości nad efektywnością i dobrobytem oraz wymóg sprzężenia wolności z maksymalizacją społecznego minimum. Oznacza to, że pewne minimum (dóbr podstawowych) musi być zagwarantowane [Rawls 1971, s. 275–277]. Wartość poszczególnych społeczeństw można oceniać według tego, na jakim poziomie minimum to jest ustalone. Lepszy, według niego, jest ten ustrój, który gwarantuje wolność przy wyższym poziomie społecznego minimum, niż taki, który gwarantuje ją przy takim obniżeniu społecznego minimum, że prowadzi to do degradacji współobywateli.

Liberalizm nawet w słownikowym sensie nie może być utożsamiany z projektem ekonomicznym, leseferyzmem, neoliberalną ideologią nowej prawicy, która w świecie anglosaskim dominowała w latach 80. i 90. ubiegłego wieku [Walicki 2006].

Celem artykułu jest przede wszystkim wkład do dyskusji na temat związku między polityką neoliberalizmu zaadaptowaną przez wiele rozwijających się państw (w tym Polskę) w okresie restrukturyzacji gospodarek a ich wzrostem i rozwojem. Ze względu jednak na zamęt, który związany jest z terminologią, w części teoretycznej zostały uściślone ojęcia liberalizmu, nowego liberalizmu i neoliberalizmu. Ponadto, przedstawiono genezę neoliberalizmu oraz jego krytykę. W części empirycznej ukazano wybrane elementy wolności ekonomicznej w Polsce oraz związek między jej poziomem a stopą wzrostu gospodarczego i PKB *per capita*.

Teorie neoliberalne i ich zastosowanie

Neoliberalizm jako nurt ideologiczny i doktryna polityczno-społeczna ukształtował się w II połowie XX w. W wielu współczesnych słownikach terminologicznych i encyklopediach pojęcie neoliberalizmu przedstawiane jest jako ponowne odrodzenie się myśli klasycznej, przystosowanej do dzisiejszej rzeczywistości. Podobnie Arthur MacEwan w *Neo-Liberalism or Democracy* [1999] pisze, że neoliberalizm jest renesansem XIX-wiecznego klasycznego liberalizmu gospodarczego.

„Neo-” w złożeniach oznacza ‘nowy’, ‘nowa postać czegoś’ [Kopaliński 1968, s. 511]. W przypadku pojęcia „neoliberalizm” złożenie to sugeruje nowy rodzaj liberalizmu. Jednak w literaturze występuje również pojęcie „nowy liberalizm” (*new liberalism*), albo inaczej liberalizm społeczny lub współczesny liberalizm, dlatego nie należy obu tych pojęć stosować zamiennie.

Termin „neoliberalizm gospodarczy” jest różnie interpretowany. Najogólniej można scharakteryzować go jako deregulację rynków, decentralizację państwa oraz interwencję rządu zawężoną wyłącznie do spraw ekonomicznych [Albert 1993; Lash, Urry 1987].

Wąska definicja określa neoliberalizm jako „*laissez-faire*, zorientowanie na rynki kapitałowe, prywatyzację i umowy handlowe”. W tym szczególnym znaczeniu neoliberalizm jest konserwatywno-biznesową¹ polityką, mającą na celu wymuszenie na krajach rozwiniętych i rozwijających się dyscypliny budżetowej, która wymaga zrównoważonych budżetów państwa (poza USA i niektórymi krajami UE!) oraz swobody przepływów handlowych. Definicja ta bazuje na interpretacji modelu Mundella-Fleminga i związana jest z konsensusem wa-

¹ Powyższa definicja może wydać się dość zaskakująca, ponieważ w dyskusjach politycznych konserwatyzm i liberalizm są często przeciwieństwami. Przykładem jest tytuł książki W. Osiatyńskiego „Współczesny liberalizm i konserwatyzm amerykański”, PWN, Warszawa 1984.

szyngotńskim. Neoliberalami według tej definicji są m.in. Margaret Thatcher, Robert Barro i Alan Greenspan [Sperling 2005].

W szerszym znaczeniu, stosowanym m.in. przez J.B. DeLonga, neoliberaliem jest każdy zwolennik wolnego handlu w skali globalnej oraz niezbyt rozbudowanego państwa, którego rola jest ograniczona do oferowania podaży dóbr publicznych [DeLong 2000]. Do tak zdefiniowanych neoliberalów można by zaliczyć Roberta Solowa, Roberta Mundella, Josepha Stiglitz, Amartya Sena oraz Roberta Rubina, chociaż wszyscy oni są krytykami neoliberalizmu w jego najostrejszej formie, a także sposobu, w jaki takie organizacje jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy promują handel międzynarodowy.

Neoliberalizm gospodarczy akceptuje zbiór idei, ale najbardziej popularne wyrażają się w następujących założeniach [McKnight 2005]:

- Indywidualny wybór dokonywany na rynkach jest w zasadzie lepszy i przynosi korzystniejsze wyniki niż jakikolwiek inny wybór.
- Regulacje rządowe w sektorze prywatnym powinny zostać zaniechane na rzecz samoregulacji i większej konkurencji.
- Sektor publiczny powinien zostać skomercjonalizowany, a państwowe przedsiębiorstwa sprywatyzowane.
- Podatki powinny być tak niskie, jak to tylko możliwe, przy jednocześnie obowiązującej zasadzie „użytkownik płaci” za wiele usług świadczonych przez państwo (rząd).
- Bariery w handlu międzynarodowym powinny zostać wyeliminowane.
- Reguły rynku powinny być zastosowane do wszystkich dóbr publicznych – do edukacji, zdrowia, kultury, ochrony środowiska itp.

Neoliberalizm opiera się na dwóch głównych tezach ekonomii podaży: (1) istnieje prymat produkcji, która jest podstawowym celem systemu ekonomicznego, gdyż zapewnia coraz wyższy poziom zaspokajania potrzeb; (2) rynek stanowi najefektywniejszy mechanizm optymalnej alokacji zasobów.

Dwie podstawowymi doktrynami neoliberalizmu są teoria podziału dochodu i teoria wyznaczania ogólnego (łącznego) zatrudnienia. W odniesieniu do pierwszej neoliberalizm przyjmuje, że czynniki produkcji (praca i kapitał) powinny być tyle opłacane, ile są warte. Wartość określa rynek, czyli podaż (relatywna rzadkość czynnika produkcji) oraz popyt (wydajność czynnika). Jeśli chodzi o teorię wyznaczania zatrudnienia, to neoliberalizm zakłada, że wolne rynki nie pozwolą na marnotrawstwo wartościowych czynników produkcji, w tym pracy. Poprzez dostosowania cenowe łączny popyt będzie w stanie zaabsorbować wytworzony produkt i wszystkie czynniki będą zatrudnione.

Neoliberalizm, jako idea, jest związany przede wszystkim z chicagowską szkołą ekonomii (Chicago School of Economics)², która kładzie nacisk na efektywność konkurencji rynkowej, rolę jednostek w kształtowaniu wyników gospodarczych oraz wypaczenia na rynkach spowodowane interwencją rządową i regulacjami.

Dwie inne szkoły, szkoła austriacka i szkoła z Wirginii (nazywana szkołą wyboru publicznego), dzielą ze szkołą chicagowską obronę ludzkiej wolności, a szczególnie wolności gospodarczej. Zyskały one miano ekonomii wolnorynkowej.

Pojęcie „neoliberalizm” jest przez niektórych stosowane zamiennie z pojęciem „libertalizm” (klasyczny liberalizm), istnieje jednak między nimi zasadnicza różnica. Oba odwołują się do gospodarki rynkowej i wolnego handlu, ale ekonomia neoliberalna (podobnie jak neoliberalna teoria stosunków międzynarodowych oraz internacjonalizm liberalny) przyjmuje reżimy międzynarodowe oraz globalne rządzenie (*governance*) jako sposób negocjowania i administrowania porozumień międzynarodowych.

W praktyce istnieje również dogłębna różnica między liberalizmem a libertalizmem (libertarianizmem). Libertarianie sprowadzają liberalne wyobrażenie sprawiedliwości i porządku do praworządności. Popierają „państwo minimalne” (z redystrybucją dochodu), a nawet „państwo ultraminimalne” (bez redystrybucji), uważając, że powinno ono zajmować się jedynie ochroną praw własności i działać przeciw przemocy. Chcą prywatyzacji wszystkiego, łącznie z policją czy sądownictwem. Odrzucają redystrybucję dochodu i bogactwa przez państwo. *Redystrybucja jest formą kradzieży* – uważa Robert Nozick [1974].

Liberałowie nie zgadzają się z tym poglądem na funkcje państwa. Według nich, słabe państwo może być tak samo niebezpieczne jak państwo autorytarne. Sprawiedliwości nie można ograniczyć do indywidualnej wolności i własności. Każdy człowiek ma obowiązki wobec innych ludzi. Dla liberałów państwo nie jest wrogiem. Nie są za rozbuchanym, ale efektywnym państwem jako aparatem zapewniającym wolność, sprawiedliwość i ochronę.

Współczesna literatura filozoficzna i politologiczna, głównie amerykańska, wskutek zmiany kontekstu terminu liberalizm na lewicowy, używa niemal wyłącznie terminu „libertarianizm”. Mianem libertarian określa się tu zwolenników wolnego rynku, państwa minimalnego, etyki kapitalistycznej i prymatu wolności jednostki w życiu społecznym [Teluk 2006].

² Głównymi postaciami Chicago School of Economics są Milton Friedman, George Stigler, Ronald Coase oraz Gary Becker – laureaci Nagrody Nobla z ekonomii.

Neoliberalizm gospodarczy powstał na przełomie lat 30. i 40. XX w. jako odpowiedź na poglądy Keynesa i jego zwolenników. Neoliberalowie uznali, że trzeba powrócić do wolnej gry sił rynkowych. Odrzucili na ogół interwencjonizm państwowy.

Koncepcja neoliberalizmu stała się popularna wśród ekonomistów po tym, gdy narodowe strategie rozwoju biednych krajów po II wojnie światowej nie przyniosły oczekiwanych wyników. Mimo ogromnych funduszy pomocowych, kraje te miały wysokie zadłużenie publiczne przy niewielkim wzroście gospodarczym. Neoliberalizm był również reakcją na widoczne niepowodzenia populistycznej, współczesnej polityki liberalnej (przykładem jest polityka industrializacji zorientowanej na substytucję importu) czy też polityki wzrostu gospodarczego indukowanego wspieranym przez państwo eksportem w krajach wschodnioazjatyckich. Gospodarki merkantylistyczne (proeksportowe) krytykowano za przeniknięcie się sfery polityki i gospodarki, czyli kronizm kapitalistyczny, który utożsamia się z systemem sprawowania władzy i uprawiania biznesu opartym na praktyce kumoterstwa.

Neoliberalizm miał być także panaceum na problemy transformujących się gospodarek centralnie planowanych w Europie Środkowo-Wschodniej.

Doktryna neoliberalna jest ściśle związana ze wspomnianym wcześniej tzw. konsensusem waszyngtońskim³, czyli pewną koncepcją teoretyczną, nową „filozofią” światowej gospodarki, wypracowaną jako reakcja na kryzys strukturalny i zadłużenia w Ameryce Łacińskiej. Jego główne zasady dotyczyły utrzymania dyscypliny budżetowej, obniżania stóp podatkowych przy rozszerzaniu bazy podatkowej, liberalizacji polityki kredytowej i przepływów kapitałowych, wolnego handlu, prywatyzacji majątku państwowego, deregulacji, znieszenia barier dla przedsiębiorstw, poszanowania gwarancji dla prawa własności oraz stabilizacji kursów walutowych.

Zdaniem autorki, konsensus waszyngtoński stał się podstawą transformacji systemowej Polski i innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej na początku lat 90. ubiegłego wieku. Kolejnym wyzwaniem stała się ich integracja z UE. Stąd otwarte pozostaje pytanie, do jakiego stopnia europejskie kraje zdominowane są przez politykę neoliberalną. Integracja europejska według niektórych prowadzi do tzw. zinstytucjonalizowanego, albo – jak określił to Stephen Gill [2001] – „zdyscyplinowanego” neoliberalizmu. Przykładami są: polityka konkurencji na poziomie UE, która mogłaby działać przeciw wyłączności państwa na dostarczanie określonych dóbr i usług (nie działa, czego przykładem jest Poczta Niemiecka, Poczta Polska) i która „zabrania” udzielania przez państwo

³ Termin ten po raz pierwszy został użyty przez Johna Williamsona z Institute for International Economics w Waszyngtonie w 1990 r.

pomocy przedsiębiorstwom prywatnym; polityka pieniężna prowadzona przez „niezależny” (od nacisków politycznych) EBC; monitoring dyscypliny fiskalnej przez Komisję Europejską za pośrednictwem Paktu na rzecz Stabilizacji i Wzrostu (nieskuteczny w przypadku Niemiec i Francji); negocjowanie przez organa UE porozumień międzynarodowych (np. WTO), które zobowiązują kraje członkowskie do globalnej liberalizacji wymiany towarowej i usług [Storrey 2004; Vlachou, Christou 1999].

Podobnie Strategię Lizbońską z 2000 r., która z założenia ma zwiększyć konkurencyjność państw UE w skali międzynarodowej (stworzyć na terytorium UE do 2010 r. najbardziej konkurencyjną gospodarkę na świecie!), można byłoby uznać za przejaw rozwoju neoliberalnych idei w UE, gdyby obok innowacyjności gospodarek, liberalizacji i przedsiębiorczości nie znalazł się w niej postulat kształtowania nowego aktywnego państwa socjalnego.

Z kolei polityka swobody przepływu pracowników oraz stosowana przez poszczególne kraje polityka na rynku pracy są raczej wyrazem adaptacji neoliberalnego modelu niż gruntownego odchodzenia od niego [Hermann 2005].

Krytyka neoliberalizmu

Ekonomiści, którzy dezaprobuja neoliberalizm zarzucają mu na ogół zbyt radykalne podejście do wielu spraw, których przykładami są zmniejszanie zakresu państwa, prywatyzacja, inflacja i bezrobocie oraz stosunek do społeczeństwa lewicowego [Vlachou, Christou 1999].

Zwolennicy liberalizmu odrzucają wiarę neoliberalistów w międzynarodowe reguły funkcjonowania gospodarek, zarządzanie globalne oraz negocjowane przez państwa i instytucje międzynarodowe porozumienia.

Część zwolenników neoliberalizmu akceptuje makroekonomiczną teorię pełnego zatrudnienia oraz teorię racjonalnych oczekiwań, które należą do współczesnej neoklasycznej, wolnorynkowej teorii ekonomicznej. Pozostali uważają, że dobra wola i specjalistyczne ekspertyzy MFW oraz innych międzynarodowych organizacji finansowych rozwiążą światowe problemy ekonomiczne.

To drugie stanowisko zostało poddane rewolucyjnej krytyce m.in. przez Josepha Stiglitz, według którego MFW prezentuje jako fakty coś, co jest wyłącznie neoliberalną ideologią, wokół której toczy się bardzo ostry spór w ekonomii, a nawet istnieją mocne dowody na sytuacje zupełnie przeciwne. Obwinił Fundusz za forsowanie polityki neoliberalnej i konsensusu waszyngtońskiego w tych krajach, gdzie w danym czasie nie były one stosowne, doprowadzając

w rezultacie do azjatyckiego kryzysu finansowego w drugiej połowie lat 90. [Stiglitz 2004].

Równie krytyczny jest heterodoksyjny ekonomista Robert Pollin, który w swojej książce *Contours of Descent*, podsumowującej doświadczenia polityki neoliberalnej, stwierdza, że o ile w interwencjonistycznym okresie „rozwoju państwa” (1961–1980) stopa wzrostu realnego PKB *per capita* w krajach rozwijających się (poza Chinami) wynosiła średnio 3,2% rocznie, to w erze neoliberalizmu (1981–2000), gdy ich gospodarki objęto programami restrukturyzacyjnymi MFW, odpowiednio zaledwie 0,7% [Pollin 2003, s. 131]. Jego zdaniem, o klęsce neoliberalizmu świadczą również pogłębiające się dysproporcje w podziale dochodu narodowego w tych krajach.

Ekonomiści francuscy Gérard Duménil i Dominique Lévy uważają, że neoliberalizm, mimo iż podpira się sloganem wolnego rynku, jest efektem zamierzonych wysiłków finansowych grup interesu, skierowanych przeciw powojennemu kompromisowi Keynesowskiemu. Zestaw typów polityki neoliberalnej, w tym prywatyzacja, liberalizacja światowego handlu i redukcja programów oferowanych przez państwo dobrobytu, jest wyrazem władzy klasy kapitalistów i instytucji, w których władza ta jest scentralizowana [Duménil, Lévy 2004, s. 2].

Mimo że neoliberalizm, jak wcześniej wspomniałam, jest niejednoznaczny, a niektórzy [Albo 2005] wskazują na „wielorakość neoliberalizmu” (*variety of neoliberalism*), nietrudno nie zauważyć, że neoliberalna polityka jest wynikiem intencjonalnych wyborów politycznych, a nie abstrakcyjnych zjawisk, jak globalizacja czy konkurencja rynkowa, chociaż zjawiska te, pozostawione czasami poza decyzjami politycznymi, „formują i deformują społeczną bazę polityki i ideologii” [Leys 2001, s. 45].

Co więcej, podczas gdy sama koncepcja neoliberalizmu odnosi się do porządku międzynarodowego, to wdrażanie polityki neoliberalnej zależy od walk i kompromisów na poziomie narodowym bądź lokalnym. To instytucje i procesy społeczne mają wpływ na to, czy i w jakim zakresie polityka neoliberalna jest wdrażana. Przykładem są protesty studentów i robotników francuskich w kwietniu 2006 r., które w nagłówkach prasowych (zwłaszcza czasopism lewicowych) określono jako „rewoltę przeciw neoliberalizmowi” [Solidarity 2006].

Colin Leys [2001, s. 26] wyjaśnia to następująco: *Istnieje oczywisty konflikt między logiką akumulacji kapitału, która napędza globalną gospodarkę, a logiką legitymizacji, która wyznacza politykę w państwach, gdzie dokonują się wolne wybory. Pierwsza daje priorytet potrzebom kapitału kosztem wydatków publicznych na większość dóbr publicznych i prawie wszystkich wydatków społecznych, druga zależy od zaspokojenia potrzeb finansowanych tymi wydatkami, jak też od wzrostu gospodarczego lub co najmniej stabilności gospodarczej.*

Według Susan George [1999], jednym z możliwych wyjaśnień sukcesu neoliberalizmu oraz „ekonomicznego, politycznego, społecznego i ekologicznego spustoszenia” jest to, że neoliberalowie sami zapłacili za swoją bezwzględną i wsteczną „wielką transformację”. Zrozumieli, że idee mają swoje konsekwencje. Poczynając od załóżków na Uniwersytecie w Chicago (Friedrich von Hayek i jego student Milton Friedman), neoliberalizm po pewnym czasie stał się potężną międzynarodową siecią fundacji, instytutów, centrów badawczych, publikacji, naukowców, pisarzy i specjalistów public relations, która zaczęła się rozwijać, konsekwentnie promując i wcielając swoje idee i doktrynę.

(Neo)liberalizm w Polsce

W początkowym okresie transformacji gospodarczej w Polsce przeważało i nadal przeważa zawężone pojęcie liberalizmu jako doktryny ekonomicznej, głoszonej m.in. przez Margaret Thatcher i jej polskich zwolenników.

Szybko nabrało ono negatywnych skojarzeń i spowodowało, że całemu liberalizmowi przypisuje się takie cechy, jak: pogarda dla słabszych, socjaldarwinizm i egoizm silniejszych. Michał Wojciechowski [2005] ujmuje to bardziej drastycznie: *Liberalizm gospodarczy oznacza dla wielu w dzisiejszej Polsce prawo do nieograniczonego bogacenia się drogą kradzieży i wyzysku.*

Jest również ostro krytykowany przez niektóre partie polityczne: *Kongres PSL zdecydowanie odrzuca złą dla Polski (...) ideologię egoizmu społecznego bogatych – ideologię neoliberalną. (...) Ideologia neoliberalna (jest) sprzeczna z dobrem człowieka, potrzebami narodu... – czytamy w rezolucji VIII Kongresu PSL z marca 2004 r.*

Jednak z badania Euro RSCG Worldwide i TNS OBOP wynika, że czterech na pięciu Polaków uważa, iż dążenie do zysku ma pozytywny wpływ na społeczeństwo. Podobnie 79% jest przekonanych, że wolna konkurencja korzystnie wpływa na zatrudnienie i rozwój gospodarczy. Okazuje się jednak, że zaledwie 15% respondentów przyznaje przedsiębiorstwom swobodę zatrudniania i zwalniania pracowników [Wprost 2005].

Z kolei według World Public Opinion [2006], prawie połowa Polaków (47%) uważa, że system wolnej przedsiębiorczości i gospodarka rynkowa lepiej działają w interesie społecznym, gdy towarzyszą im silne regulacje państwowe. Prawie 3/4 (74%) jest zdania, że duże przedsiębiorstwa krajowe mają zbyt duży wpływ na rząd. Zaledwie 24% badanych jest przekonanych, że międzynarodowe korporacje (przedsiębiorstwa globalne) działają w najlepszym interesie społeczeństwa, a odpowiednio aż 59% wykazuje zupełny brak zaufania do nich pod tym względem.

Wolność gospodarcza i polityczna a rozwój gospodarczy w Polsce – analiza empiryczna

Wolność gospodarcza i wolność polityczna są ściśle ze sobą powiązane i jako takie mogą być uznawane za dwa aspekty tej samej wolności. W analizie skupiono się głównie na wolności gospodarczej, ale uwzględniono też elementy tej drugiej.

Najogólniej można powiedzieć, że wolność gospodarcza związana jest przede wszystkim z liczbą i uciążliwością zakazów i nakazów, których trzeba przestrzegać.

Wielu ekonomistów, zwłaszcza ze szkoły austriackiej (Ludwig von Mises i Frederick von Hayek), podkreśla, że podstawą harmonijnego rozwoju społeczno-ekonomicznego jest poszanowanie własności prywatnej i przestrzeganie prawa. System wolnorynkowy ma sprzyjać temu najbardziej.

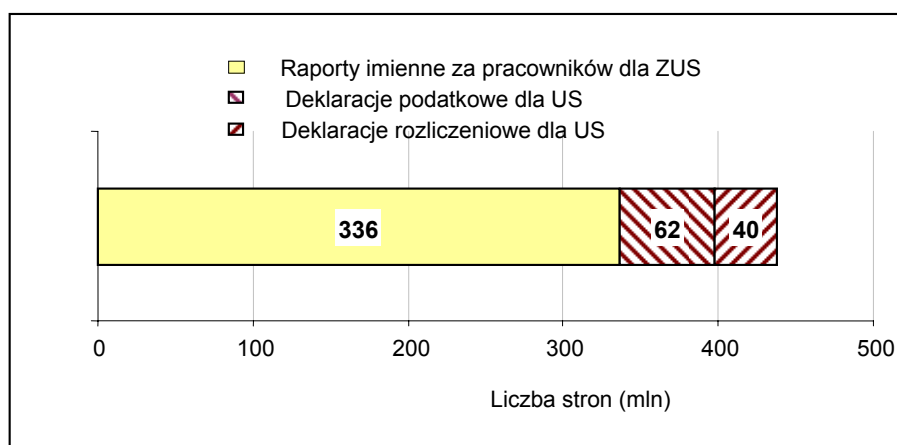
Innym ważnym zagadnieniem jest to, na ile wolność polityczna w demokracji sprzyja wolności gospodarczej i rozwojowi gospodarczemu. Milton Friedman [1993] skłania się ku pogładowi, że demokracja i wolność gospodarcza wzajemnie się wzmacniają. Większość autorów badających związek między szeroko rozumianą wolnością gospodarczą a tempem wzrostu gospodarczego [Farr i in. 1998; Hanke, Watlers 1997] uważa, że wolność ekonomiczna sprzyja rozwojowi gospodarczemu. Wielu stwierdza, że wolność gospodarcza jest warunkiem koniecznym wzrostu gospodarczego w długim okresie.

Szczególnym rodzajem wolności ekonomicznej jest ta dotycząca swobody podejmowania i prowadzenia przez jednostkę działalności gospodarczej. Według Georga Reismana – ucznia Misesa, wolność jest warunkiem bezpieczeństwa ekonomicznego jednostki. W warunkach wolności każdy, zgodnie ze swoim interesem (ekonomicznym), może wybrać, co będzie robić. Dążąc do zapewnienia sobie bezpieczeństwa ekonomicznego, musi mieć prawo do działania zgodnie ze swoimi preferencjami, jeśli chodzi o to, co uważa za niezbędne dla swojego materialnego dobrostanu. *Inflacja, depresje gospodarcze, masowe bezrobocie – główne przyczyny zagrożenia ekonomicznego – są wynikiem pogwałcenia wolności ekonomicznej przez rząd, a nie, jak się zwykle uważa, samej wolności ekonomicznej* [Reisman 1998, s. 22]. Z poglądem tym autorka w pełni się utożsamia.

Według ekspertów Centrum im. Adama Smitha [2005], Polska jest krajem, w którym od dłuższego czasu nie ma klimatu przychylnego przedsiębiorcom, między innymi jeśli chodzi o wiele praktycznych aspektów związanych z bieżącym funkcjonowaniem podmiotów gospodarczych. Dotyczy to zarówno działalności organów administracji publicznej, skarbowej, jak i sądów.

Prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z wypełnianiem i przesyłaniem licznych dokumentów i formularzy (głównie dla ZUS-u i urzędów skarbowych). Oszacowano, że rocznie pochłania to 1,3 tys. ton papieru albo 438 mln stron (rys. 1).

Według Blajera [2005a], w polskim przedsiębiorstwie przeciętnej wielkości (50 zatrudnionych) koszty wysyłania dokumentów listem poleconym wynoszą ok. 3 tys. zł rocznie, a koszty transakcyjne (czas przeznaczony na ich wypełnienie) są równoważne dwóm miesiącom pracy jednej osoby.



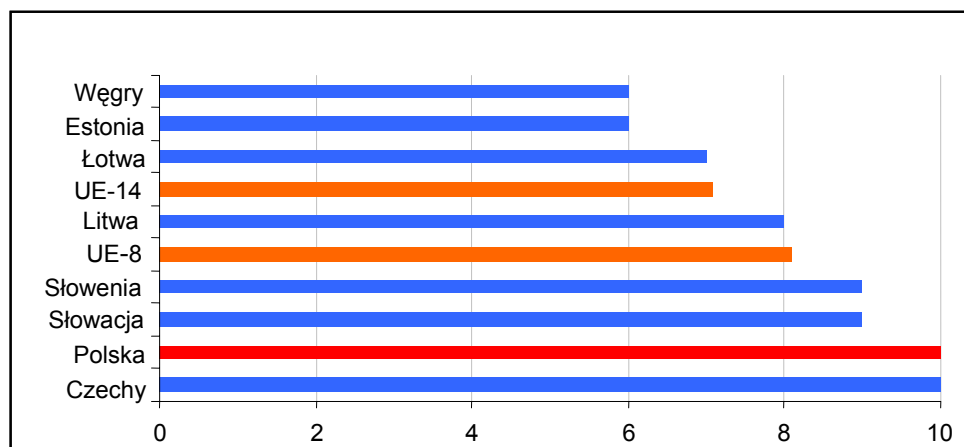
Rysunek 1

Liczba stron dokumentów wypełnianych rocznie przez przedsiębiorców w Polsce

Źródło: [Blajer 2005a]

Polska i Czechy należą do tych krajów UE, w których liczba procedur związanych z rozpoczęciem nowej działalności gospodarczej jest największa (rys. 2). O ile w krajach OECD wymaga się średnio 6,5 procedury, w UE-14 odpowiednio 8 procedur, to w Polsce aż 10. Zajmuje to średnio 31 dni i pociąga za sobą koszty stanowiące ekwiwalent 22% PNB *per capita* [World Bank 2006].

Z drugiej strony rosną wydatki na administrację publiczną. Pomiedzy latami 2001 a 2004 wzrost ten wyniósł 15% (z 6,6 do około 7,6 mld zł) [P.B. 2004].



Rysunek 2

Liczba procedur niezbędnych do uruchomienia działalności gospodarczej w wybranych krajach Unii Europejskiej (dane z 2005 r.)

Objaśnienia: UE-8 – grupa nowych krajów członkowskich UE bez Cypru i Malty; UE-14 – grupa „starych” krajów członkowskich bez Luksemburga.

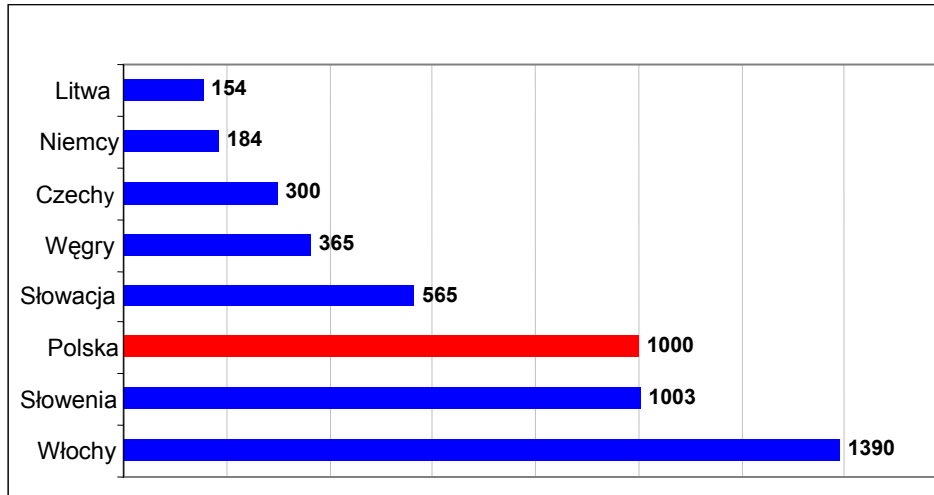
Źródło: World Bank, 2006: Doingbusiness database <http://www.doingbusiness.org/>

Liczba instytucji uprawnionych do kontroli przedsiębiorców zwiększyła się w Polsce z 29 w 1997 r. do 40 w 2004 r. Nowa ustawa o swobodzie działalności gospodarczej nie przyniosła zmiany sytuacji przedsiębiorców, jeśli chodzi o zmniejszenie liczby potencjalnych kontroli ani też długości ich trwania [Bla- jer 2005b].

Przedsiębiorcy muszą także brać pod uwagę dodatkowe ryzyko, wiążące się z potencjalnie niesolidnymi partnerami handlowymi. W Polsce jest jeden z naj- dłuższych w całej Europie czas egzekwowania długów (rys. 3). Według Banku Światowego, w 2005 r. wynosił on 980 dni, w porównaniu z 226 dniami średnio w OECD. Proces ten wymagał dokonania aż 41 procedur (w OECD – 19,5).

Pomoc publiczna kierowana jest głównie do niewielkiej grupy bardzo du- żych przedsiębiorstw. W latach 2001–2003 jej większa część przypadła w udziale około 20 przedsiębiorcom, m.in. Grupie PKP, spółkom węglowym i stoczniom [Krakowiak 2004]. W 2002 r. stanowiła ona 1,3%, natomiast w UE-15 średnio 0,6% PKB [Bielecki, Michalski 2004]. W okresie 1999–2003 wzrastała mimo malejących przychodów z prywatyzacji⁴.

⁴ Obrazuje to relacja przychodów z prywatyzacji do pomocy publicznej dla firm, której wartość spadła z poziomu 3,53 w 1998 r. do 0,14 w 2003 r. Skarb Państwa angażował więcej środków w przedsiębiorstwa państwowe aniżeli osiągał z ich sprzedaży, pogłębiając tym samym deficyt budżetowy.



Rysunek 3

Szybkość egzekwowania długów w wybranych krajach UE (w dniach)

Źródło: jak na rysunku 2.

Amartya Sen w książce *Rozwój jako wolność* definiuje rozwój nie w kategoriach PKB, ale w kategoriach realnych wolności, którymi cieszą się ludzie. Dowodzi, że wolność jest celem i zarazem najbardziej skutecznym środkiem zrównoważonego życia gospodarczego, a także kluczem do zapewnienia ogólnego dobrobytu ludności na całym świecie [Sen 1999]. Rozgranicza dwie wizje rozwoju (zwłaszcza w odniesieniu do krajów słabo rozwiniętych). Pierwsza, którą odrzuca, wymaga wyrzeczeń – „krew, pot i łzy” są konieczne zanim będzie można skosztować owoców rozwoju. W ramach drugiej wizji rozwój traktuje jako poszerzanie swobód obywatelskich i politycznych, wzrost zdolności (*capabilities*) człowieka oraz skuteczny system zabezpieczenia socjalnego.

Sen opublikował [1970] twierdzenie nazywane paradoksem liberalizmu, którego istota polega na nieistnieniu metody podejmowania społecznej decyzji (funkcji społecznego wyboru), która spełniałaby zarówno zasadę optymalności Pareto, jak i sformułowany przez Sena postulat, który ma zapewnić jednostkom przynajmniej minimalną autonomię.

Zakwestionowanie trafności PKB jako wskaźnika rozwoju uzasadnia tym, że pieniądze i towary nie są celami czy wartościami same w sobie, są jedynie instrumentami do osiągania celów, zaspokajania potrzeb, realizowania wartości. Mimo tych zastrzeżeń, w analizie empirycznej jako miarę rozwoju gospodarczego kraju przyjęto konwencjonalnie PKB na jednego mieszkańca.

Do analizy związku między wolnością gospodarczą a dobrobytem w Polsce, którego miarą mogą być stopa wzrostu gospodarczego i PKB *per capita*, wykorzystano dwa wskaźniki: indeks Frasera oraz indeks Heritage.

We wskaźniku publikowanym przez Fraser Institute [Gwartney i in. 2005] podstawowymi elementami wolności gospodarczej są: możliwość dokonywania indywidualnych wyborów, swoboda wymiany handlowej, swoboda wejścia na rynek i konkutowania na nim oraz ochrona własności prywatnej. Kilkadziesiąt miar (w 2005 r. – 38) służy konstrukcji tego wskaźnika. Podzielone są one na pięć głównych obszarów⁵:

- rozmiar rządu (państwa): wydatki na konsumpcję, transfery i subsydia, inwestycje i przedsiębiorstwa państwowe, stawki podatków (5,5);
- struktura prawa i bezpieczeństwo własności prywatnej (5,2);
- dostęp do „mocnego pieniądza”(8,1);
- swoboda wymiany międzynarodowej; handlu i przepływów kapitałowych (6,5);
- regulacje odnoszące się do kredytu, pracy i prowadzenia biznesu (5,3).

Wskaźnik Frasera jest normalizowany do zakresu od 0 do 10 (kraje o najwyższej wolności gospodarczej mogą osiągnąć wskaźnik równy 10, o najniższej 0). W raporcie opublikowanym w 2005 r. Polska (w 2003 r.) uzyskała 6,1 punktu, zajmując 79. pozycję w rankingu 127 państw. W porównaniu z 1990 r. (3,9 pkt., 103. miejsce na 113 państw) oznacza to niewątpliwy postęp.

Według Heritage Foundation, wolnością gospodarczą jest brak przymusu rządowego lub ograniczeń w sferze produkcji, dystrybucji oraz konsumpcji dóbr i usług poza niezbędną konieczność, która wynika z potrzeby ochrony obywateli i zapewnienia wolności jako takiej. W warunkach pełnych swobód gospodarczych ludzie mają nieskrępowaną możliwość podjęcia pracy, wytwarzania dóbr i usług oraz konsumpcji i inwestycji w sposób jak najbardziej efektywny zgodnie z ich subiektywnymi ocenami.

Indeks wolności Heritage [Miles i in. 2006] budowany jest na podstawie analizy 50 zmiennych opisujących rozwój społeczno-gospodarczy. Zmienne te pogrupowane są w 10 kategorii⁶:

- polityka handlowa (2);
- obciążenia fiskalne nakładane przez rząd (2,4);
- interwencja rządu w gospodarkę (2);
- polityka monetarna (1);
- przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne (3);
- bankowość i finanse (2);

⁵ W nawiasach podano wyniki dla Polski za 2003 r.

⁶ W nawiasach podano wyniki dla Polski za 2005 r.

- płace i ceny (3);
- prawa własności (3);
- regulacje prawne (3);
- zakres aktywności gospodarki nieformalnej (3,5).

Państwa, których ocena zawiera się pomiędzy 1 a 1,99 uznawane są za wolne, pomiędzy 2 a 2,99 – w zasadzie wolne, 3 a 3,99 – w zasadzie zniewolone, 4 lub więcej – zniewolone. W 2005 r. Polska ze wskaźnikiem 2,49 zajęła 41. miejsce wśród 157 państw.

W jednym i drugim indeksie najwyższej oceniono politykę pieniężną.

Autorka wykorzystała omówione indeksy do ustalenia związków ilościowych między miernikami wzrostu i rozwoju gospodarczego a swobodą gospodarowania w Polsce w latach 1990–2005. Badanie przeprowadzono przy zastosowaniu analizy regresji liniowej. Zmiennymi objaśnianymi są: poziom PKB na jednego mieszkańca wyrażony w parytecie siły nabywczej (PPS) w USD oraz stopa wzrostu gospodarczego, natomiast zmienną objaśniającą indeksy wolności ekonomicznej (tab. 1).

Tabela 1

Zależność stopy wzrostu gospodarczego oraz PKB *per capita* od indeksów wolności gospodarczej w Polsce w latach 1990–2005¹

Wyniki estymacji modeli	$y_1 = f(x_1)$	$y_1 = f(x_2)$	$y_1 = f(x_1)$	$y_2 = f(x_2)$
Współczynnik determinacji AR^2	0,79	0,64	0,68	0,69
Stała równania (a)	-2194	24446	6,61	-13,1
[Błąd standardowy stałej]	2454	3543	1,09	3,55
Statystyka t-Studenta	-0,89	6,89	6,08	-3,68
Wartość p	0,41	0,0	0,004	0,005
Współczynnik regresji (b)	2011	-4933	-0,6	6,02
[Błąd standardowy b]	418	1207	0,18	1,22
Statystyka t-Studenta	4,81	-4,09	-3,41	4,92
Wartość p	0,005	0,003	0,03	0,0
Wartość statystyki F	23,18	16,7	11,6	24,2

Objaśnienia zmiennych: y_1 – PKB *per capita* w cenach bieżących wg PPP w USD; y_2 – stopa wzrostu gospodarczego (%); x_1 – indeks Frasera (przyjmuje wartość od 0 do 10; im wyższy, tym więcej wolności); x_2 – indeks Heritage (przyjmuje wartość od 1 do 5; im wyższy, tym mniej wolności gospodarczej).

¹ Indeks Frasera dla 6 lat z okresu 1990–2002; indeks Heritage dla wszystkich lat z okresu 1995–2005 przy stopie wzrostu i dla lat 1995–2004 przy PKB *per capita*.

Źródło: Badania własne na podstawie danych OECD, *Economic Freedom of the World*, The Fraser Institute < <http://www.freetheworld.com> > oraz *Index of Economic Freedom*, Heritage Foundation

<<http://www.heritage.org/research/featureindexes/index/.cfm>>

Z rezultatów analizy zawartych w tabeli 1 wynika, że większa swoboda gospodarowania wyraźnie sprzyja rozwojowi gospodarczemu mierzonemu PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Wystąpił jednak ujemny związek między dynamiką wzrostu realnego PKB a wolnością gospodarczą. Jedną z przyczyn może być zbyt krótki okres badań.

Jeśli chodzi o wpływ demokracji (wolności politycznej) na rozwój gospodarczy, to w literaturze nie ma zgodnych opinii. Według Johna Helliwella [1994] oraz Adama Przeworskiego i Fernando Limongiego [1993], demokracja może stymulować wzrost gospodarczy, ale także go hamować.

Jak działa ona na koniunkturę gospodarczą w Polsce? Indeks Polity wzrósł z 5 w 1990 r. do 10 w 2002 r., co oznacza, że w ostatnim badanym roku demokrację w Polsce oceniono jako doskonałą.

Związek statystyczny między indeksem demokracji Polity IV [Marshall, Jagers 2003] a stopą wzrostu gospodarczego i PKB *per capita* w Polsce w latach 1990–2002 można odczytać z tabeli 2.

Tabela 2

Zależność stopy wzrostu gospodarczego oraz PKB *per capita* od indeksu wolności politycznej (demokracji) w Polsce w latach 1990–2002

Wyniki estymacji modeli	$y_1 = f(x_1)$	$y_2 = f(x_1)$
Współczynnik determinacji AR^2	0,45	0,51
Stała równania (a)	-1357	-27
[Błąd standardowy stałej]	2935	8
Statystyka t-Studenta	-0,46	-3,4
Wartość p	0,65	0,006
Współczynnik regresji (b)	1134,8	3,46
[Błąd standardowy b]	344	0,93
Statystyka t-Studenta	3,3	3,7
Wartość p	0,007	0,003
Wartość statystyki F	10,9	13,7

Objaśnienia zmiennych: y_1 – PKB *per capita* w cenach bieżących według PPP w USD; y_2 – stopa wzrostu gospodarczego (%); x_1 – indeks Polity (przyjmuje wartość od -10 do 10; im wyższy, tym więcej wolności).

Źródło: Badania własne na podstawie Polity IV dataset

<http://www.cidcm.umd.edu/inscr/polity/index.htm>

Wyniki analizy regresji sugerują, że wzrost demokracji służył wzrostowi i rozwojowi gospodarczemu w Polsce, o czym świadczy dodatni, statystycznie istotny związek między indeksem wolności politycznej a stopą wzrostu gospodarczego i między tym indeksem a PKB na jednego mieszkańca.

Podsumowanie i wnioski końcowe

Analiza wypowiedzi publicznych oraz prasy codziennej w Polsce sugeruje brak zrozumienia pojęć „liberalizm” i „neoliberalizm gospodarczy”. Terminy te są nadużywane przez populistów i stanowią w ich władaniu ostrzeżenie przed spadkiem redystrybucji dochodu narodowego przez państwo, wyzyskiem pracowników, egoizmem i korporacjonizmem. Chętnie wybierają oni z liberalizmu to, co przyciąga wyborców, a więc swobody ekonomiczne i polityczne.

Powyższe nie zmienia coraz bardziej podkreślanego w literaturze fachowej faktu, że podporządkowanie polityki społeczno-gospodarczej wielu rozwijających się państw neoliberalnym normom narzucanym przez organizacje międzynarodowe, a przede wszystkim Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy, nie przyniosło oczekiwanych sukcesów gospodarczych, a przede wszystkim społecznych. Brak tych drugich wyraźnie widać również w Polsce.

Zdaniem autorki, polityka gospodarcza w Polsce w początkowym okresie transformacji również hołdowała ideom neoliberalnym, jednak neoliberalizm w sensie teoretycznym w okresie 1990–2006 nie został w Polsce w pełni zastosowany, zwłaszcza jeśli chodzi o znoszenie barier dla przedsiębiorców, poszanowanie gwarancji dla prawa własności, zmniejszenie rozmiaru państwa, komercjalizację usług publicznych czy deregulację rynków.

Przystępując do UE, rozszerzyliśmy zakres neoliberalizmu, przyjmując reżim Wspólnoty jako metodę negocjowania i administrowania wielu porozumień międzynarodowych (zinstytucjonalizowany neoliberalizm).

Wyniki badań empirycznych wskazują, że wolność gospodarcza w Polsce mierzona indeksami Heritage i Frasera oraz wolność polityczna mierzona indeksem Polity, zgodnie z założeniem teoretycznym, miały statystycznie istotny dodatni wpływ na realny PKB *per capita* wyrażony w parytecie siły nabywczej.

Jednocześnie stwierdzono statystycznie istotny ujemny związek między indeksami wolności ekonomicznej a stopą wzrostu gospodarczego, co wymaga dalszych badań w celu wyjaśnienia tego fenomenu.

Literatura

- ALBERT M., 1993: *Capitalism against Capitalism*, Whurr, Londyn.
- ALBO G.; 2005: *Contesting the 'New Capitalism'*. W: Coates, D. (ed). *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, Houndmills, Basingstoke, Hampshire, NY: Palgrave Macmillan.
- BIELECKI J., MICHALSKI A., 2004: *Nowe zasady, nowi obdarowywani, Rzeczpospolita z dnia 22–23.05.2004.*

- BLAJER P., 2005a: Firmy w mocnych kleszczach biurokracji, *Rzeczpospolita* z dnia 04.05.2005.
- BLAJER P., 2005b: Ustawa nie ograniczyła samowoli urzędników, *Rzeczpospolita* z dnia 10–11.09.2005.
- Centrum im. Adama Smitha (2005): Raport otwarcia 2005/2006, Warszawa.
- DELONG J.B.: 2000: Berkeley Faculty Lunch Talk: Main Themes of Twentieth Century Economic History.
http://www.j-bradford-delong.net/TotW/berk_fac_lunch/lunch_Berkeley.html
- DUMÉNIL G., LÉVY D., 2004: Capital Resurgent Roots of the Neoliberal Revolution, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- FARR W.K., LORD R.A., WOLFENBARGER J.L., 1998: Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis, *Cato Journal* 18 (2), ss. 247–262.
- FREDMAN M., 1993: Kapitalizm i wolność, *Rzeczpospolita* i Centrum im. Adama Smitha, Warszawa.
- French students and workers revolt against neoliberalism, *Solidarity* 3/81, 3.04.2006.
- GEORGE S., 1999: Krótka historia neoliberalizmu. Dwadzieścia lat ekonomii elitarnej a pojawienie się szans na przemiany strukturalne; wykład wygłoszony podczas konferencji: Suwerenność ekonomiczna w świecie doby globalizacji, Bangkok, 24–26 marca 1999.
- GILL S., 2001: Constitutionalising Capital: EMU and Disciplinary Neoliberalism, W: Bieler, A., Morton, A.D. (eds): Social Forces in the Making of the New Europe: the Restructuring of European Social Relations in the Global Political Economy, Basingstoke: Palgrave, ss. 47–69.
- GWARTNEY J., LAWSON R., GARTZKE E., 2005: Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report, The Fraser Institute, Vancouver BC, Kanada.
- HANKE S.H., WALTERS S.J.K., 1997: Economic freedom, prosperity and equality: A survey, *Cato Journal*, Vol. 17, No 2, ss. 117–146.
- HELLIWELL J.F., 1994: Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth, *British Journal of Political Science* 24 (2), ss. 225–248.
- HERMANN CH., 2005: Neoliberalism in the European Union, FORBA Thematic Paper, Working Life Research Centre, Wiedeń.
- KOPALIŃSKI W., 1968: Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- KRAKOWIAK A., 2004: Państwo wspiera głównie molochy, *Rzeczpospolita* z dnia 01.03.05.
- LASH S., URRY J., 1987: The End of Organized Capitalism, Polity Press, Londyn.
- LEYS C., 2001: Market-Driven Politics. Neoliberal Democracy and the Public Interest, Verso, Londyn.
- Liberalizm limitowany, *Wprost* Nr 1176 (19 czerwca 2005).
- MacEWAN A., 1999: Neo-liberalism or Democracy? Economic Strategy, Markets, and Alternatives for the 21st Century, Zed Books, Londyn.
- MARSHALL M.G., JAGGERS K., 2003: Polity IV Project. Political Regime Characteristics and Transitions, 1980–2002, Center for International Development and Conflict Management, University of Maryland.
- McKNIGHT D., 2005: Beyond Right and Left: New Politics and the Culture War, Allen & Unwin, Sydney.

- MILES M.A., HOLMES K.R., O'GRADY M.A., EIRAS A.I., SCHAEFER B.D., KIM A.B.: 2006: 2006 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc.
- NOZICK R., 1974: *Anarchy, State, and Utopia*, Basil Blackwell, Oxford.
- P.B., 2004: Święte krowy nadal będą święte, *Rzeczpospolita* z dnia 20.07.2004.
- POLLIN R., 2003: Contours of Descent: U.S. Economic Fractures and the Landscape of Global Austerity, Wyd. Verso, Londyn i Nowy Jork.
- PRZEWORSKI A., LIMONGI F., 1993: Political Regimes and Economic Growth, *Journal of Economic Perspectives* 7 (3), ss. 51–69.
- RAWLS J., 1971: *A Theory of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press.
- REISMAN G., 1998: *Capitalism: A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa, Illinois, http://www.capitalism.net/Capitalism/CAPITALISM_Internet.pdf
- SEN A.K., 1970: The impossibility of a Paretian liberal, *Journal of Political Economy* 78, No 1, ss. 152–157.
- SEN A.K., 1999: *Development as Freedom*, Oxford University Press.
- SPERLING G., 2005: *The Pro-Growth Progressive. An Economic Strategy for Shared Prosperity*, Simon & Schuster.
- STIGLITZ J.E., 2004: *Globalizacja*, PWN Warszawa.
- STOREY A., 2004: The European Project: Dismantling Social Democracy, Globalising Neoliberalism, Opracowanie na konferencję "Is Ireland a Democracy?", Sociology Department, National University of Ireland Maynooth, 2–3 kwietnia 2004.
- SZAHAJ A., 1999: *Ideas of Good Life and Good Society in Recent Political Philosophy*, Wyd. Open Society Institute, Budapeszt.
- TELUK T., 2006: *Libertarianizm. Teoria państwa*, Wyd. Biblioteka Wolności.
- VLACHOU A., CHRISTOU G.K. (eds.), 1999: *Contemporary Economic Theory: Radical Critiques of Neoliberalism*, Palgrave Macmillan.
- WALICKI A., 2006: Liberalizm po polsku, *Gazeta Wyborcza*, z dnia 10.02.2006.
- WOJCIECHOWSKI M., 2005: Michał Wojciechowski o wolności. *Rzeczpospolita* z dnia 12.12.2005.
- World Bank, 2006: Doingbusiness database, <http://www.doingbusiness.org>.
- World Public Opinion, 2006: 20 Nation Poll Finds Strong Global Consensus: Support for Free Market System, But Also More Regulation of Large Companies.

Liberalism, Neoliberalism, Economic and Political Freedom and Country's Economic Development

Abstract

The objective of this paper is to show that economic and political freedom is recognized as one of key determinants of the country's economic growth. In its theoretical part, the definition, origins, and main ideas of neoliberalism were presented.

Next section deals with the concept of economic freedom and its link with economic growth and development. Economic freedom indexes from both the Fraser Institute and the Heritage Foundation databases, as well as political freedom index from the Polity IV database were applied to assess the relationship between rate of economic growth and GDP per capita in Poland over the period 1990–2005. The results indicate that greater economic and political freedom contributes to higher GDP per capita values. However, opposite to political freedom, economic freedom did not serve as stimulus to higher rate of economic growth.

Wojciech Ziętara

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

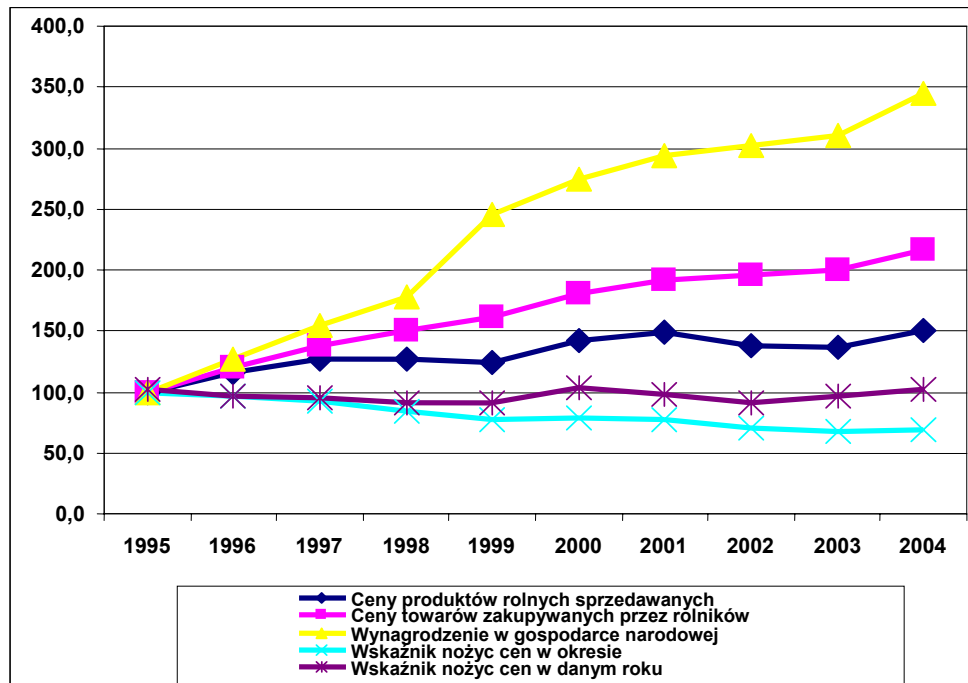
Dzierżawa jako czynnik przemian w strukturze gospodarstw

Wstęp

Przedsiębiorstwa rolnicze funkcjonują w określonym środowisku przyrodniczym i ekonomicznym, które charakteryzuje się dużą zmiennością. Zmiany zachodzące w otoczeniu wpływają na przedsiębiorstwa rolnicze, które powinny dostosowywać się do zachodzących zmian, gdyż są całkowicie uzależnione od czynników środowiska przyrodniczego, a także ekonomicznego. Najbardziej istotne czynniki środowiska ekonomicznego to ceny czynników produkcji, takich jak praca, ziemia i środki do produkcji rolniczej, oraz ceny produktów rolnych. Kierownicy przedsiębiorstw rolnych nie mają wpływu na kształtowanie się cen czynników produkcji i produktów rolniczych. Mogą jedynie analizować zachodzące zmiany i podejmować decyzje dostosowawcze. Zmiany zachodzące w środowisku ekonomicznym wymuszają nieustanny wzrost ekonomicznej wydajności pracy w rolnictwie, który jest podstawowym czynnikiem utrzymania właściwego dystansu między dochodami rolniczymi a dochodami w działach pozarolniczych. Jednym z głównych czynników wzrostu wydajności pracy w rolnictwie jest wzrost powierzchni gospodarstw przy jednoczesnym ograniczaniu zatrudnienia. Tempo tych dostosowań zależy od tempa rozwoju gospodarki. Doceniając wagę tego problemu, w artykule zostaną przedstawione zmiany tempa i relacji kosztów pracy w gospodarce narodowej, cen towarów zakupywanych i cen produktów rolnych sprzedawanych przez rolników, zmiany w powierzchni gospodarstw w wybranych krajach Unii Europejskiej i dzierżawa gruntów jako podstawowy czynnik przemian w strukturze gospodarstw.

Zmiany tempa i relacji cen czynników produkcji w rolnictwie i produktów rolniczych w Polsce

Zmiany kosztów pracy, towarów zakupywanych przez rolników i ceny produktów rolnych przedstawiono na wykresie (rys. 1). Analizą objęto lata 1995–2004. Z przedstawionych danych wynika, że najwyższe tempo wzrostu

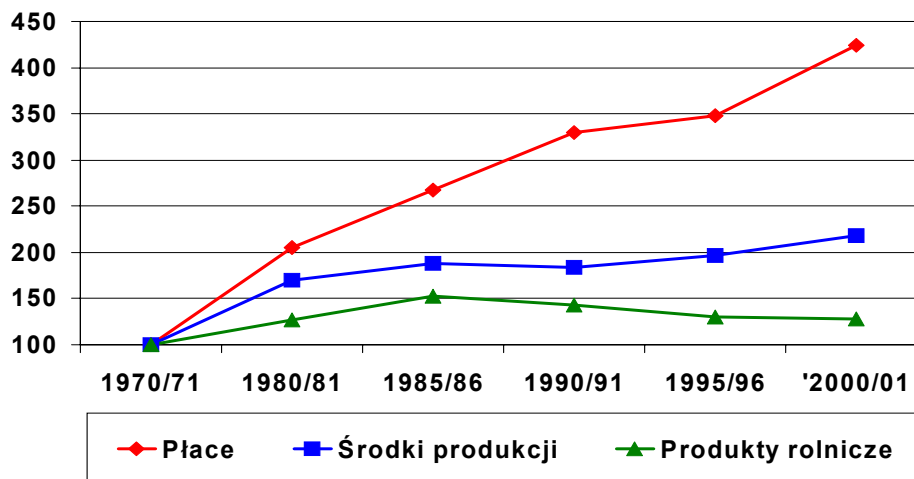


Rysunek 1

Zmiany cen czynników produkcji i produktów rolniczych w Polsce w latach 1995–2004
Źródło: [10, 12]

dotyczy kosztów pracy w działach pozarolniczych, których głównym składnikiem są wynagrodzenia. W analizowanym okresie wskaźnik wzrostu wynagrodzeń w gospodarce narodowej wynosił około 345%, wskaźnik wzrostu cen towarów zakupywanych przez rolników – 217%, a wskaźnik wzrostu cen produktów rolnych sprzedawanych przez rolników około 151%. Wskaźnik nożyc cen w 2004 r. wynosił około 102%. W latach 1997–1999 i w 2002 r. był niższy od 100%, co oznacza niekorzystne relacje cen dla rolnictwa. Przedstawione tendencje mają charakter prawidłowości, które występują we wszystkich krajach o gospodarce rynkowej. Potwierdzeniem tej tezy są podobne tendencje w zakresie zmian cen występujące w Niemczech przedstawione na rysunku 2.

Zdecydowanie wyższe tempo wzrostu wynagrodzeń (kosztów pracy) w gospodarce narodowej i cen środków produkcji nabywanych przez rolników od tempa wzrostu cen zbytu produktów rolnych powodują spadek jednostkowej opłacalności produkcji rolniczej. W tej sytuacji jedynym sposobem uzyskania przez rolników zadowalającego poziomu dochodów jest wzrost wydajności pracy, rozumianej jako wielkość produkcji (przychodów) w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w rolnictwie.



Rysunek 2

Zmiany cen czynników produkcji i produktów rolniczych w Niemczech w latach 1970/71–2000/01

Źródło: [11]

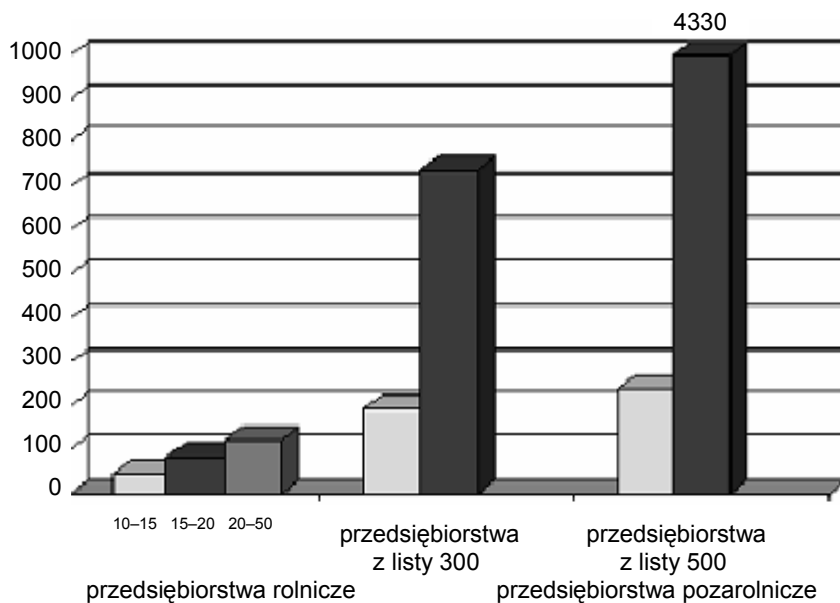
Jest kilka sposobów wzrostu wydajności pracy w rolnictwie:

- przez wzrost wartości produkcji przy stałym zatrudnieniu,
- przez ograniczenie zatrudnienia przy stałej produkcji,
- przez wzrost wartości produkcji przy jednoczesnym ograniczeniu zatrudnienia.

Dodatkowy sposób wzrostu ekonomicznej wydajności pracy to jednoczesne ograniczenie produkcji i zatrudnienia, przy założeniu, że tempo spadku zatrudnienia będzie wyższe niż tempo spadku produkcji rolniczej.

Analizując wymienione sposoby wzrostu wydajności pracy, należy wziąć pod uwagę specyficzne cechy popytu na produkty rolnicze, który charakteryzuje się niską elastycznością dochodową. Oznacza to, że popyt na produkty rolnicze jest ograniczony przez możliwości spożycia. Sytuacja ta nie dotyczy popytu na inne dobra materialne. Ograniczony popyt na produkty rolnicze oznacza, że sposób wzrostu wydajności pracy przez wzrost produkcji nie może być powszechnie stosowany. Pewne możliwości wzrostu produkcji stwarza eksport produktów rolniczych.

W warunkach naszego kraju i większości krajów europejskich wzrost wydajności pracy w rolnictwie może być najłatwiej osiągnięty przez ograniczenie zatrudnienia w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych. Cel ten można osiągnąć przez wzrost powierzchni przedsiębiorstw rolniczych. Ilustracją tej tezy są informacje przedstawione na wykresie (rys. 3). Przedstawiono na nim poziom ekonomicznej wydajności pracy mierzony wartością sprzedaży na 1 zatrudnionego [4, 5, 6].



Rysunek 3

Poziom ekonomicznej wydajności pracy w różnych typach przedsiębiorstw w 2002 roku (wartość sprzedaży w tys. zł/zatrudnionego)

Różnice w ekonomicznej wydajności pracy w zależności od powierzchni gospodarstw są bardzo duże. W gospodarstwach wielkoobszarowych z „listy 300” w 2002 r. wartość sprzedaży w czołowych gospodarstwach z tej listy zawarta była w przedziale 200–700 tys. zł/zatrudnionego. W gospodarstwach badanych przez IERiGŻ wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego zawarta była w przedziale 30–110 tys. zł w zależności od powierzchni. Najwyższą wydajność w tej grupie osiągnęły gospodarstwa o powierzchni z przedziału 20–50 ha UR, najniższą natomiast gospodarstwa o powierzchni 10–15 ha UR. Zdecydowanie wyższą wydajność pracy uzyskują przedsiębiorstwa branży pozarolniczej z „listy 500”, gdzie wartość sprzedaży na 1 zatrudnionego była zawarta w przedziale 210–4330 tys. zł. Liczby te wskazują na olbrzymi dystans, jaki dzieli przedsiębiorstwa rolnicze od pozarolniczych, które mają większe możliwości w zakresie kształtowania relacji między czynnikami produkcji i tym samym osiągnięcia wyższego poziomu wydajności pracy.

Zmiany w powierzchni przedsiębiorstw rolniczych w wybranych krajach

Podstawowym sposobem zwiększenia skali produkcji rolniczej i tym samym wzrostu wydajności pracy jest powiększanie powierzchni jednostek gospodarczych w rolnictwie. W tabeli 1 przedstawiono liczby charakteryzujące zmiany powierzchni gospodarstw w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1975–2003. W analizowanym okresie we wszystkich krajach wystąpił wzrost średniej powierzchni gospodarstwa. W 1975 r. średnia powierzchnia gospodarstw w analizowanych krajach zawarta była w przedziale od 6,2 ha UR (Włochy) do 58,7 ha UR (Wielka Brytania). W takich krajach jak Dania, Francja, Irlandia i Luksemburg średnia powierzchnia gospodarstwa wynosiła około 22 ha, a w Belgii, Holandii, Niemczech i Włoszech powierzchnia gospodarstw była zawarta w przedziale 6,2–13,7 ha. W Polsce w 1975 r. średnia powierzchnia gospodarstwa wynosiła zaledwie 5,5 ha. W analizowanym okresie we wszystkich krajach, z wyjątkiem Włoch i Polski, nastąpił bardzo duży wzrost powierzchni gospodarstw. Największe gospodarstwa w 2003 r. występowały w Wielkiej Brytanii (65,8 ha), Danii (55,1 ha) i Luksemburgu (52,8 ha). We Francji i w Niemczech średnia powierzchnia gospodarstwa wynosiła ponad 40 ha. W krajach o intensywnym rolnictwie, takich jak Belgia i Holandia, średnia powierzchnia gospodarstwa wynosiła około 24 ha UR. Najwyższy wskaźnik wzrostu średniej powierzchni gospodarstwa wystąpił w Niemczech i w 2003 r. wyniósł 301%. Tak wysoki wskaźnik wzrostu powierzchni gospodarstwa był związany z przekształceniami własnościowymi na terenach byłej NRD. W Belgii, Danii i Luksemburgu wskaźnik wzrostu wyniósł ponad 240%. W Holandii i we Francji średnia powierzchnia gospodarstwa wzrosła dwukrotnie. W najmniejszym stopniu wzrosła średnia powierzchnia gospodarstwa w Wielkiej Brytanii (wskaźnik wzrostu 112%) oraz we Włoszech (wskaźnik wzrostu 108%). W Polsce wskaźnik wzrostu w 2003 r. wyniósł 158%, jednak średnia powierzchnia gospodarstwa w dalszym ciągu pozostawała bardzo niska i wynosiła zaledwie 8,7 ha.

Wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw następowało obniżenie poziomu zatrudnienia, mierzonego liczbą zatrudnionych w przeliczeniu na 100 ha UR. Odpowiednie dane przedstawiono w tabeli 1 i na rysunku 4. W analizowanych krajach UE obsada siły roboczej zawarta była w przedziale od 2,1 (Wielka Brytania) do 10,4 (Włochy) pełnozatrudnionych na 100 ha UR. Przedstawione liczby wskazują, że w wymienionych krajach UE podstawowym sposobem wzrostu wydajności pracy w rolnictwie było powiększanie powierzchni gospodarstw, przy jednoczesnym zmniejszaniu zatrudnienia.

W Polsce w latach 1995–2003 nastąpił wzrost średniej powierzchni gospodarstwa z 7 do 8,7 ha UR. Wskaźnik wzrostu wyniósł 124,7%. Zmiany w śred-

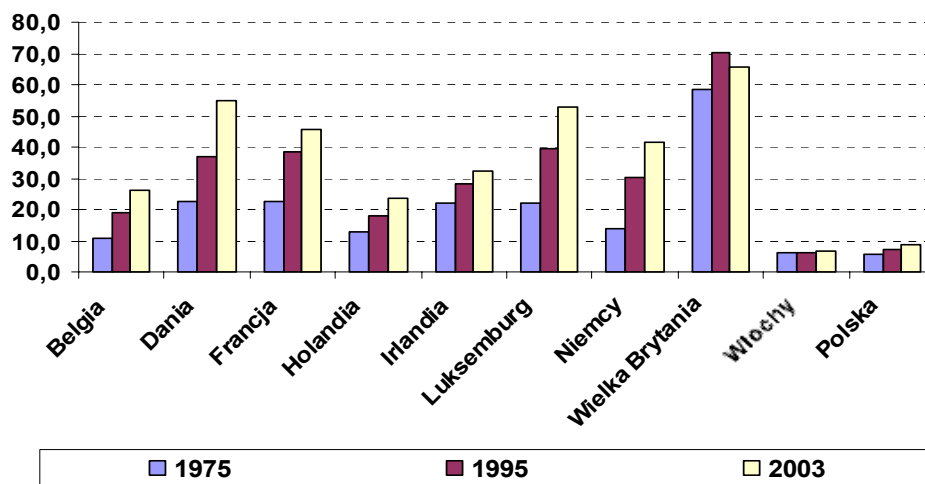
niej powierzchni gospodarstwa w Polsce nie oddają złożoności tego zagadnienia. W tym okresie nasilił się proces polaryzacji gospodarstw pod względem powierzchni. Ilustracją tego procesu są liczby podane w tabeli 2 i na rysunku 5.

Tabela 1

Powierzchnia gospodarstw rolnych w UE i w Polsce oraz obsada siły roboczej

Lp.	Kraje	Powierzchnia gospodarstwa i jej zmiany (ha UR)				wskaznik zmian (1975 = 100)	Obsada siły roboczej pełnozatrudnieni/100 ha UR w 2002 r.
		1975	1995	2003			
1	Belgia	10,6	18,8	25,9	244	5,3	
2	Dania	22,4	37,1	55,1	246	2,5	
3	Francja	22,4	38,5	45,8	204	3,4	
4	Holandia	12,8	17,7	23,8	186	10,1	
5	Irlandia	22,3	28,2	32,3	145	3,8	
6	Luksemburg	22,0	39,5	52,8	240	3,5	
7	Niemcy	13,7	30,3	41,3	301	3,6	
8	Wielka Brytania	58,7	70,1	65,8	112	2,1	
9	Włochy	6,2	5,9	6,7	108	10,4	
10	Polska	5,5	7,0	8,7	158	12,5	

Źródło: [1, 2, 3]

**Rysunek 4**

Powierzchnia gospodarstw rolnych w krajach UE i w Polsce

Z przedstawionych w tabeli 2 liczb wynikają następujące stwierdzenia:

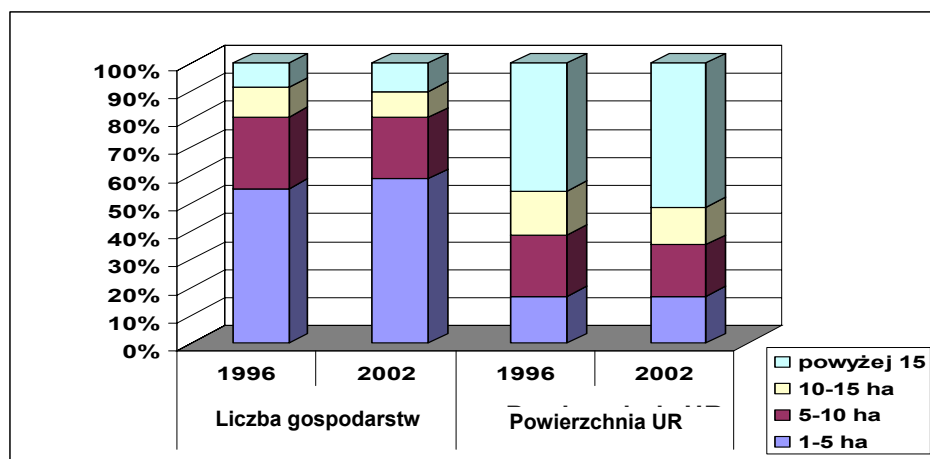
- liczba gospodarstw (powyżej 1 ha) ogółem zmniejszyła się o 4,4%,
 - wystąpił wzrost udziału gospodarstw najmniejszych (1–5 ha) o 3,5% kosztem gospodarstw z przedziału 5 do 15 ha, który zmniejszył się o 5%, jednocześnie nastąpił wzrost udziałów gospodarstw powyżej 15 ha o 1,5%,
 - nastąpił zdecydowany wzrost (o 5,7%) udziału powierzchni UR w gospodarstwach powyżej 15 ha kosztem udziału gospodarstw od 1 do 15 ha.
- W 2002 r. w użytkowaniu gospodarstw powyżej 15 ha znajdowało się 51,5% powierzchni użytków rolnych. Średnia powierzchnia gospodarstwa w tej grupie wynosiła 42,6 ha. Gospodarstwa z tej grupy decydowały w istotnym stopniu o poziomie produkcji towarowej rolnictwa.

Tabela 2

Struktura gospodarstw według liczby i powierzchni w Polsce w latach 1996–2002

Lata	Liczba gospodarstw [tys.]	Udział gospodarstw w grupach obszarowych ha UR (%)			
		1–5	5–10	10–15	> 15
Według liczby gospodarstw					
1996	2 046,8	55,2	25,5	10,6	8,7
2002	1 956,1	58,7	21,8	9,3	10,2
Różnica (%)	–4,4	3,5	–3,7	–1,3	1,5
Według powierzchni					
	Pow. UR (tys. ha)				
1996	16 968,7	16,8	21,9	15,5	45,8
2002	16 502,8	16,7	18,4	13,4	51,5
Różnica (%)	–2,7	–0,1	–3,5	–2,1	5,7

Źródło: [6]



Rysunek 5

Struktura gospodarstw według liczby i powierzchni w Polsce w latach 1996–2002 (w %)

Niezależnie od analizy średniej powierzchni gospodarstw w Polsce i w wybranych krajach UE interesującym zagadnieniem jest struktura gospodarstw pod względem powierzchni. W tabelach 3 i 4 przedstawiono dane charakteryzujące strukturę gospodarstw pod względem liczby i powierzchni. Z ogólnej ich zbiorowości wyodrębniono gospodarstwa o powierzchni do 100 ha UR i powyżej 100 ha UR umownie nazwane gospodarstwami wielkoobszarowymi. Z danych w tabeli 3 wynika, że udział gospodarstw wielkoobszarowych w ogólnej liczbie gospodarstw w analizowanych krajach zawarty był w przedziale od 4,6% (stare kraje związkowe Niemiec – SKZ) do 31% (nowe kraje związkowe Niemiec – NKZ). W Danii i we Francji udział gospodarstw wielkoobszarowych wynosił 10,7% i 11,9%, a w Wielkiej Brytanii 16,7%. W Polsce w 2000 r. udział gospodarstw wielkoobszarowych wynosił zaledwie 0,5%. Nieco korzystniejsze relacje występują przy wzięciu pod uwagę powierzchni będącej w użytkowaniu gospodarstw wielkoobszarowych. W Polsce w 2000 r. gospodarstwa wielkoobszarowe użytkowały 21,5% powierzchni UR. Był to poziom zbliżony do udziału tego typu gospodarstw w starych krajach związkowych Niemiec, gdzie absolutnie dominującą formą są gospodarstwa rodzinne. W takich krajach jak Dania, Francja i całe Niemcy udział ziemi w użytkowaniu gospodarstw wielkoobszarowych był ponaddwukrotnie większy niż w Polsce. W Wielkiej Brytanii wynosił 69% i był przeszło 3-krotnie większy niż w Polsce. Absolutnie dominujący był udział gospodarstw wielkoobszarowych w użytkowaniu ziemi w nowych krajach związkowych Niemiec.

Tabela 3

Liczba i struktura gospodarstw w wybranych krajach w 2000 r.

Kraje	Razem		Z tego			
			gosp. do 100 ha		gosp. powyżej 100 ha	
	liczba (tys.)	(%)	liczba (tys.)	(%)	liczba (tys.)	(%)
Dania	58,0	100,0	51,8	89,3	6,2	10,7
Francja	664,0	100,0	585,2	88,1	78,8	11,9
Niemcy (2001)	411,8	100,0	385,5	93,6	26,3	6,4
SKZ	382,6	100,0	365,1	95,4	17,5	4,6
NKZ	28,4	100,0	19,6	69,0	8,8	31,0
Wielka Brytania	233,0	100,0	194,1	83,3	38,9	16,7
Polska (2002)	1 956,4	100,0	1 946,6	99,5	9,8	0,5

Źródło: [1, 2, 3]

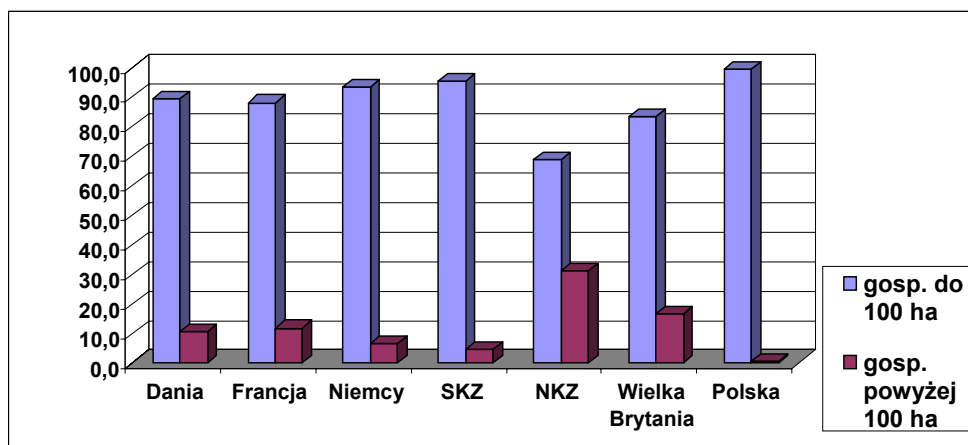
Tabela 4

Powierzchnia i struktura gospodarstw według powierzchni w wybranych krajach w 2000 r.

Kraje	Razem		Gosp. do 100 ha		Gosp. powyżej 100 ha	
	powierzchnia (tys. ha)	(%)	powierzchnia (tys. ha)	(%)	powierzchnia (tys. ha)	(%)
Dania	2 645,0	100,0	1 612,6	61,0	1 032,4	39,0
Francja	27 856,0	100,0	15 153,6	54,4	12 702,4	45,6
Niemcy (2001)	17 066,0	100,0	9 171,4	53,7	7 894,6	46,3
SKZ	11 445,0	100,0	8 753,7	76,5	2 691,3	23,5
NKZ	5 597,2	100,0	400,0	7,1	5 197,2	92,9
Wielka Brytania	15 799,0	100,0	4 911,0	31,0	10 888,0	69,0
Polska (2002)	16 503,5	100,0	1 295,8	78,5	3 551,7	21,5

Źródło: [1, 2, 3]

Liczby przedstawione w tabelach 3 i 4 potwierdzają wcześniej sformułowaną tezę, według której powiększanie powierzchni gospodarstw, a głównie wzrost udziału ziemi w użytkowaniu gospodarstw wielkoobszarowych jest podstawowym sposobem osiągania wzrostu ekonomicznej wydajności pracy w rolnictwie.

**Rysunek 5**

Struktura gospodarstw według liczby w wybranych krajach (w %)

Dzierżawa jako czynnik przemian w strukturze gospodarstw

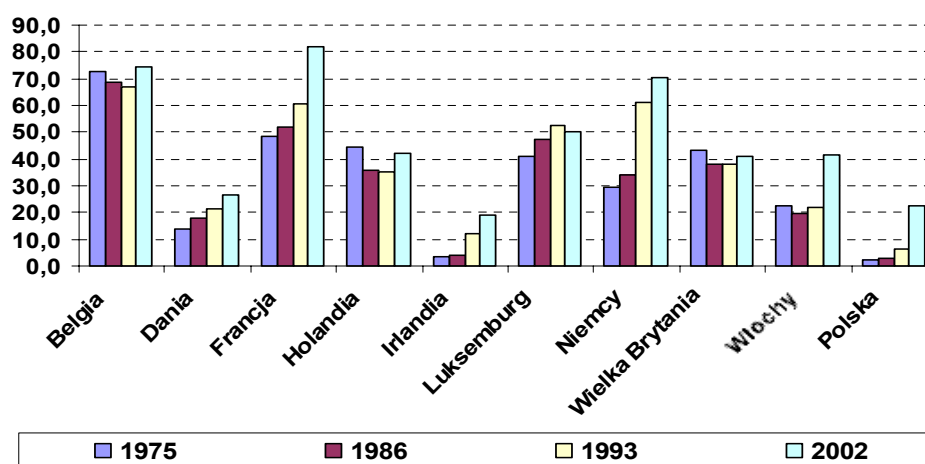
W krajach UE o rozwiniętej gospodarce rynkowej głównym sposobem wzrostu powierzchni gospodarstw jest dzierżawa gruntów rolnych. W tabeli 5 i na rysunku 6 przedstawiono udział dzierżaw w użytkowaniu gruntów rolnych w wybranych krajach UE i w Polsce w latach 1975–2002. Analiza podanych liczb wskazuje, że w większości analizowanych krajów dzierżawa stanowi podstawowy sposób użytkowania gruntów. W Belgii, we Francji i w Niemczech udział dzierżawionych gruntów w 2002 r. przekraczał 70%. W kolejnej grupie krajów, takich jak Holandia, Luksemburg, Wielka Brytania i Włochy, udział dzierżaw w 2002 r. przekraczał 40%. Nieco mniejszy był udział dzierżaw w Danii, gdzie wynosił 26,5%. Kolejną prawidłowością jest utrzymywanie się wysokiego poziomu dzierżaw w niektórych krajach, np. w Belgii, gdzie po przejściowym, niewielkim obniżeniu w latach 1986–1993 udział dzierżaw w 2002 r. wynosił 74,7%, a w 1975 r. 72,9%. Podobna prawidłowość wystąpiła w Holandii. W pozostałych krajach nastąpił zdecydowany wzrost udziału dzierżaw, np. we Francji udział gruntów w dzierżawie wzrósł z 48,2% w 1975 r. do 82,1% w 2002 r. Jeszcze wyższy był wzrost dzierżaw w Niemczech. Podobne tendencje występują w Polsce, gdzie udział dzierżaw w 2002 r. wynosił 22,5%, w tym 14,5% stanowiły dzierżawy z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, a pozostałą część dzierżawy sąsiedzkie. W Polsce istotny przyrost nastąpił w latach 1993–2002, kiedy udział dzierżaw wzrósł z 6,1% do 22,5%. Głównym czynnikiem powodującym wzrost znaczenia dzierżaw są wysokie ceny gruntów rolnych w krajach UE. Ilustracją tej tezy są podane w tabeli 6 liczby dotyczące cen w wybranych krajach.

Tabela 5

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

Lp.	Kraje	Lata			
		1975	1986	1993	2002
1	Belgia	72,9	68,6	67,2	74,7
2	Dania	14,1	18,0	21,1	26,5
3	Francja	48,2	51,8	60,7	82,1
4	Holandia	44,3	35,9	35,4	42,0
5	Irlandia	3,5	3,8	11,9	19,2
6	Luksemburg	41,1	47,1	52,4	50,3
7	Niemcy	29,5	34,0	61,0	70,3
8	Wielka Brytania	43,3	38,1	38,1	40,8
9	Włochy	22,4	19,8	22,2	41,8
10	Polska	2,5	2,8	6,1	22,5

Źródło: [1, 2, 3, 9]



Rysunek 6

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

Tabela 6

Ceny ziemi rolniczej w wybranych krajach UE (EUR/ha)

Kraje \ Lata	2000	2001	2002	2003
Dania	11 001	12 882	13 727	14 669
Francja	3 590	3 710	3 860	–
Irlandia	12 683	13 891	13 487	14 379
Wielka Brytania	11 669	11 822	11 041	9 847
Niemcy	9 081	9 416	9 763	10 115
Polska	1 194	1 415	1 307	1 308

Źródło: [1, 3, 9]

Liczby podane w tabeli 6 wskazują na istotne zróżnicowanie poziomu cen między poszczególnymi krajami, a także na wzrost cen ziemi w ostatnich latach. Najwyższe ceny ziemi w 2003 r. były w Danii i Irlandii, gdzie wynosiły powyżej 14 tys. EUR/ha. Nieco niższe ceny na poziomie 10 tys. EUR/ha były w Wielkiej Brytanii i Niemczech. Zdecydowanie niższe ceny wystąpiły we Francji, gdzie w 2000 r. wynosiły 3590 EUR/ha. Jeszcze niższe ceny ziemi były w Polsce, gdzie w 2003 r. wynosiły zaledwie 1308 EUR/ha.

Z poziomem cen ziemi wiąże się poziom czynszu dzierżawnego. Odpowiednie liczby podano w tabeli 7. Czynsz dzierżawny stanowi średnio 2% ceny ziemi. Bardzo wysoki poziom czynszu występuje w Danii, gdzie w 2003 r. wynosił 330 EUR/ha, najniższy natomiast był we Francji, gdzie wynosił około 130 EUR/ha. W Polsce poziom czynszu dzierżawnego jest wyjątkowo niski i wynosił w latach 2002–2003 zaledwie 24 EUR/ha.

Tabela 7

Czynsz dzierżawny w wybranych krajach UE (EUR/ha)

Kraje \ Lata	2000	2001	2002	2003
Dania	277	293	311	330
Francja	132	131	131	–
Luksemburg	163	166	170	171
Wielka Brytania	202	201	198	205
Niemcy	–	251	–	–
Polska	–	–	24	24

Źródło: [1, 3, 9]

W tabeli 8 podano udział czynszu dzierżawnego w kosztach całkowitych gospodarstw rolniczych w analizowanych krajach. Udział ten zawarty był w przedziale od 2,2% (Włochy) do 6% (Francja). W Polsce udział czynszu dzierżawnego w kosztach całkowitych gospodarstw wynosił około 3%.

Tabela 8

Udział czynszu dzierżawnego i odsetek w kosztach całkowitych w wybranych krajach w roku 2001/2002

Kraje	Udział czynszu (%)	Udział odsetek (%)
Belgia	3,3	3,7
Dania	2,8	4,2
Niemcy	5,7	2,4
Francja	6,0	3,1
Irlandia	4,2	2,5
Włochy	2,2	0,5
Wielka Brytania	4,8	3,5
UE-15	4,2	2,7

Źródło: [1, 3, 9]

Z liczb podanych w tabeli 8 wynika także, że z wyjątkiem Danii udział czynszu dzierżawnego w kosztach całkowitych gospodarstw był wyższy od udziału odsetek w kosztach. Przedstawione liczby wskazują, że mimo iż udział dzierżaw w powierzchni użytkowanych gruntów był wysoki, na co wskazują liczby podane w tabeli 5, to jednak udział czynszu w kosztach można określić jako akceptowalny.

Przeprowadzona analiza systemu dzierżaw w wybranych krajach Europy Zachodniej i Polski umożliwia sformułowanie następujących stwierdzeń i wniosków:

1. Szybsze tempo wzrostu kosztów pracy w działach pozarolniczych i cen środków do produkcji rolnej przy jednocześnie niższym tempie wzrostu cen produktów rolnych powoduje spadek jednostkowej opłacalności produkcji rolniczej.
2. Podstawowym sposobem ograniczenia dystansu w sytuacji dochodowej rolników w stosunku do działów pozarolniczych jest wzrost ekonomicznej wydajności pracy w rolnictwie, który można osiągnąć przez wzrost powierzchni gospodarstw.
3. Występują bardzo duże różnice w powierzchni gospodarstw w Polsce w stosunku do krajów Unii Europejskiej. Średnia powierzchnia gospodarstwa w Polsce jest kilkakrotnie mniejsza.
4. W Polsce występuje zjawisko polaryzacji gospodarstw, przejawiające się wzrostem udziału liczby gospodarstw małych (1–15 ha) i większych (powyżej 15 ha). W użytkowaniu tej ostatniej grupy znajduje się ponad 50% powierzchni UR.
5. W Polsce w stosunku do badanych krajów Unii Europejskiej zdecydowanie mniejszy jest udział gospodarstw większych o powierzchni powyżej 100 ha UR, mniejszy jest także ich udział w użytkowaniu ziemi.
6. W badanych krajach Unii Europejskiej, należących do czołowych krajów rolniczych, dzierżawa jest dominującym systemem użytkowania ziemi i głównym sposobem wzrostu powierzchni gospodarstw i wydajności pracy. Czynnikiem sprzyjającym dzierżawie są wysokie ceny ziemi w tych krajach.
7. Podstawowym warunkiem rozwoju systemu dzierżaw w naszym kraju jest stworzenie stabilnych podstaw prawnych funkcjonowania dzierżaw. Dotychczasowe uregulowania prawne są niewystarczające.

Literatura

- Agriculture in the European Union. Statistical and economic information 2004 (2005), European Union Directorate-General for Agriculture and Rural Development.
- Ernährungs- und agrar politischer Bericht der Bundesregierung (1980–2004). Bundesministerium Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft. Bonn, Berlin.
- European Commission (2000). Structure of agricultural holdings. Eurostat.
- GUZEWICZ W., OSUCH D., ŻDZIEBORSKA M., 2004. Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych PGR (lata 2000–2003 i zamierzenia na rok 2004). IERiGŻ. Warszawa.
- Lista 500. Wyniki w 2002 r. Największe firmy Rzeczypospolitej. (7.05.2003.) *Rzeczpospolita*. Warszawa.

- Powszechny Spis Rolny 2002. Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych (2003). Główny Urząd Statystyczny. Warszawa.
- Ranking 300 najlepszych przedsiębiorstw rolnych w 2002 r. wg sytuacji ekonomiczno-finansowej. (2003). *Nowe Życie Gospodarcze*. Warszawa.
- Rocznik Statystyczny 2005. GUS. Warszawa.
- Rynek ziemi rolniczej 2005. *Analizy Rynkowe*. IERiGZ. Warszawa.
- WOŚ A. (2005). Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora żywnościowego. Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2004 roku. IERiGZ. Warszawa.
- ZIĘTARA W. (1999). Dzierżawa ziemi i jej rola w krajach Unii Europejskiej. Dzierżawa jako czynnik przemian struktury agrarnej w Polsce. Wydawnictwo SGGW. Warszawa.
- ZIĘTARA W. (2004). Specyficzne przyrodnicze, organizacyjne i ekonomiczne cechy rolnictwa. *Postępy Nauk Rolniczych* 3/2004. PAN. Warszawa.

Leasing as a Factor of Changes in Farm Structure

Abstract

The characteristic feature of the recent times is the high rate of change in an economical environment of agricultural enterprises. That significant process is mainly expressed by high rate of wages growth in non-agricultural sectors and increase of agricultural input prices, while there is observed the simultaneous stagnation, even decrease of agricultural produce prices. That facts influence therefore decrease of unit profitability of agricultural production and farm income diminishment. The main and even the only way for the farmers adjustment to the new reality is an increase of economical labor efficiency, which they can achieve through growth of farm size due to leasing of agricultural land. Hence the leasing practices have recently become the main way of farm size development.