

Monika Gładysz

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Ryzyko w działalności gospodarczej

Wstęp

Ryzyko i niepewność nieodłącznie towarzyszą podejmowaniu decyzji gospodarczych. Ponieważ nie można całkowicie uniknąć ryzyka, należy poznać rządzące nim mechanizmy i nauczyć się nim zarządzać. Pojęcie ryzyka jest obecnie używane w różnych dziedzinach nauki i nie ma jednej uniwersalnej definicji ryzyka.

Etymologia ryzyka nie została dotychczas jednoznacznie wyjaśniona. W języku perskim *rozi(k)* oznacza los, dzienną zapłatę, ale też chleb. W języku arabskim *risq* znaczy los, dopust boży. Hiszpańskie *ar-rico* to odwaga i niebezpieczeństwo, angielskie *risk* – sytuacja powodująca niebezpieczeństwo lub możliwość, że zdarzy się coś złego. Greckie *riza* podobnie jak włoskie *ris(i)co* oznacza rafę, którą statek powinien ominąć, a więc niebezpieczeństwo, którego powinien unikać [Kaczmarek 2003, s. 11–12]. Najczęściej jednak podaje się, że słowo ryzyko (ang. *risk*, fr. *risque*, niem. *Risiko*) pochodzi od łacińskiego *risicum* oznaczającego szansę, prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia pozytywnego lub negatywnego, sukcesu lub porażki [Nahotko 2001, s. 37–38], lub też od starowłoskiego *risicare* oznaczającego tyle, co odważyć się [Bernstein 1997, s. XIX–XX].

Artykuł ma na celu omówienie podejścia do ryzyka i skłonności do ryzyka w różnych nurtach ekonomii, również w nowej ekonomii instytucjonalnej oraz w teorii perspektywy.

Pojęcie ryzyka i niepewności

Angielski ekonomista F. Knight twierdził, że w praktyce gospodarczej dominują zdarzenia niepowtarzalne, do których nie można zastosować żadnej miary prawdopodobieństwa, czyli tzw. *zdarzenia niepewne*. Zdarzenia, których potencjalne istnienie można zmierzyć za pomocą prawdopodobieństwa matematycznego, statystycznego lub szacunkowego, Knight określił mianem *ryzyka*

[Gątarek i inni 2001, s. 79]. R. Gallati zdefiniował ryzyko w węższym zakresie jako okoliczności, w których istnieje ekspozycja na przeciwności losu. W szerszym zakresie ryzyko określił jako warunki, w których istnieje możliwość odchylenia od pożądanego oczekiwanego wyniku [Gallati 2003, s. 7–8].

Niektórzy autorzy twierdzą, że nie można jednoznacznie zdefiniować ryzyka inaczej jak poprzez zbiór opisujących je cech [Jedynak, Szydło 1997, s. 14–15]:

- źródło i przedmiot ryzyka, czyli powód, który czyni rozważania nad ryzykiem uzasadnionym oraz sytuację (zjawisko) równoznaczną z przedmiotem analizy ryzyka,
- możliwe następstwa ryzyka, czyli potencjalny charakter skutków podjętych decyzji oraz miary tych skutków w ujęciu podmiotowym i przedmiotowym,
- podjęcie ryzyka, czyli decyzja podjęcia aktywnych działań związanych z realizacją zadań potrzebnych do uzyskania korzyści i minimalizacji strat,
- realizacja ryzyka, czyli wystąpienie przewidywanych lub nieprzewidywanych skutków zdarzeń, których źródłem jest przedmiot ryzyka,
- możliwość manipulacji ryzykiem, czyli podatność przedmiotu ryzyka na stosowanie środków i metod ukierunkowujących zachodzące procesy w pożądanym kierunku.

W literaturze przedmiotu często rozpatrywane są dwa podejścia do ryzyka z punktu widzenia jego efektów. Według pierwszego ryzyko jest traktowane jako możliwość poniesienia szkody lub straty, a samo ryzyko rozpatrywane jest jedynie w kategoriach zagrożenia. Drugie podejście definiuje ryzyko jako możliwość wystąpienia efektu działania niezgodnego z oczekiwaniami, a odchylenie od oczekiwanego rezultatu może być zarówno negatywne, jak i pozytywne [Jajuga, Jajuga 1998, s. 99]. Przedstawiane są one jako ryzyko czyste i spekulacyjne [Tarczyński, Mojsiewicz 2001, s. 19]:

- ryzyko czyste (*pure risk*) występuje wówczas, gdy w stosunku do obecnego stanu alternatywą jest wystąpienie straty,
- ryzyko spekulacyjne (*speculative risk*) występuje, gdy nieznanne przyszłe zdarzenia mogą spowodować zarówno straty, jak i zyski.

Potocznie ryzyko rozumiane jest najczęściej jako ryzyko czyste, co kładzie nacisk na możliwość pogorszenia się sytuacji. Ryzyko utożsamiane jest z zagrożeniem.

Mimo tego, że już od lat 20. ubiegłego wieku pojęcia niepewności i ryzyka zostały przez Knighta zdefiniowane i rozgraniczone, nadal zdarza się zamienne stosowanie tych pojęć, dominują jednak interpretacje rozróżniające niepewność i ryzyko [Grzybowski 1995, s. 20]. Współcześnie większość autorów definiuje niepewność jako stan, w którym przyszłe możliwości i szanse ich wystąpienia

nie są znane. Pojęcie ryzyka stosowane jest w sytuacjach, gdy rezultat zdarzenia nie jest znany, ale możliwe jest zidentyfikowanie przyszłych sytuacji, oraz gdy znane lub możliwe do oszacowania jest prawdopodobieństwo zrealizowania się poszczególnych możliwości w przyszłości [Tyszka, Zaleśkiewicz 2001, s. 56–57]. Można stwierdzić, że niepewność ma wymiar informacyjny, a jej przyczyną jest bariera dostępu do informacji lub niewiarygodność uzyskanych informacji. Ryzyko z kolei ma wymiar ilościowy, ponieważ można dokonać jego pomiaru.

Ryzyko w teorii agencji

Zagadnienie ryzyka można przeanalizować w ujęciu „zwierzchnik-agent” w nurcie teorii agencji z zakresu nowej ekonomii instytucjonalnej. Relacja agencji powstaje, kiedy sytuacja jednego podmiotu, tzw. zwierzchnika (np. pracodawcy, banku), zależy od działalności drugiego podmiotu, tzw. agenta (np. pracownika, kredytobiorcy). Występowanie kwestii agencji wynika z dwóch powodów. Po pierwsze, w relacjach między zwierzchnikiem a agentem występuje asymetria informacji – agent wie więcej o wykonywanych przez siebie czynnościach niż zwierzchnik i przynajmniej część działalności agenta jest trudna do zaobserwowania i interpretacji przez zwierzchnika. Po drugie, funkcje celu agenta i zwierzchnika nie pokrywają się [Iwanek, Wilkin 1998, s. 125]. Agent dąży do otrzymania jak najwyższego wynagrodzenia za pracę, jednocześnie wkładając w nią jak największy wysiłek. Celem zwierzchnika jest osiągnięcie jak najwyższego zysku, określonego jako dochód wypracowany przez agenta pomniejszony o jego wynagrodzenie.

Występowanie asymetrii informacji implikuje negatywne skutki dla gospodarki. Po pierwsze, podmioty znajdujące się na pozycji zwierzchnika muszą uświadomić sobie problemy związane z formułowaniem prawidłowych wniosków na podstawie zachowań agentów. Po drugie, występowanie asymetrii informacyjnej może być przyczyną zawodności rynku i może utrudniać zawieranie opłacalnych kontraktów czy transakcji. Po trzecie, asymetria informacji często jest przyczyną niespójności bodźców, ponieważ jedna ze stron (agent) może podejmować działania sprzeczne z interesem drugiej strony (zwierzchnik) [Kaczmarek 2003, s. 59–60]. Istotne jest również to, że zwierzchnik dysponuje małym zakresem wiedzy, ale dużym uprawnieniami – agent ma dużą wiedzę o wykonywanych przez siebie czynnościach, ale małą władzę.

Występowanie relacji agencji prowadzi do powstawania różnych kategorii kosztów [Iwanek, Wilkin 1998, s. 126]:

- kosztów monitorowania agenta przez zwierzchnika,
- kosztów, jakie musi ponieść agent, aby stać się wiarygodnym dla zwierzchnika,
- strat powstających, kiedy mimo wysiłków zwierzchnika nie udaje mu się skłonić agenta do działania zgodnego z jego celami.

Relacja agencji i wynikające z niej koszty są też punktem wyjścia dla zapoczątkowanych przez Jensena i Mecklinga rozważań uzależniających strukturę kapitału od konfliktów interesów pomiędzy grupami wywierającymi wpływ na dysponowanie aktywami spółki [Gajdka 2002, s. 188].

Z kwestią agencji łączą się bezpośrednio zjawiska ukrywania przez agenta informacji ze szkodą dla zwierzchnika przed zawarciem kontraktu (*hidden information*) oraz ukrywania przez agenta własnych działań przed zwierzchnikiem (*hidden action*). Niekiedy agentowi opłaca się ujawniać informacje niedostępne potencjalnemu zwierzchnikowi, np. w celu wynegocjowania korzystniejszych warunków umowy, tzw. zjawisko sygnalizowania [Iwanek, Wilkin 1998, s. 127]. Przykładem ukrywania informacji może być chęć zatajenia przez kredytobiorcę (agenta) informacji o swojej nieuczciwości lub zamierzeniu wyłudzenia kredytu. Ukrywanie działań może przybrać formę fałszowania sprawozdań finansowych świadczących o pogarszającej się sytuacji finansowej dłużnika. Odpowiednia ochrona banku (zwierzchnika) przed skutkami ukrywania informacji przez kredytobiorcę może polegać na żądaniu przedstawienia historii spłat wcześniejszych zobowiązań danego dłużnika lub szczegółowych informacji na temat kondycji finansowej kredytobiorcy.

Ryzyko w ujęciu statystycznym

Analiza ryzyka odwołująca się do danych historycznych umożliwia wykorzystywanie miar ryzyka opartych na analizie statystycznej. Najczęściej wykorzystywane są miary zmienności, miary wrażliwości oraz miary zagrożenia.

Jeżeli ryzyko zostanie zdefiniowane jako zróżnicowanie możliwych do osiągnięcia zysków z inwestycji, to miarą ryzyka może być wariancja lub odchylenie standardowe. Wariancja zysku $v(Z)$ zdefiniowana jest następująco:

$$v(Z) = \sum_{i=1}^n (z_i - E(Z))^2 p_i,$$

gdzie: z_i – zysk związany z i -tym wynikiem inwestycji,

p_i – prawdopodobieństwo i -tego wyniku inwestycji,

$E(Z)$ – wartość oczekiwana zysku; $E(Z) = \sum_{i=1}^n p_i z_i$.

Odchylenie standardowe $s(Z)$ zdefiniowane jest natomiast jako pierwiastek z wariancji:

$$s(Z) = \sqrt{v(Z)}.$$

Zarówno w wariancji, jak i w odchyleniu standardowym in plus i in minus odchyleniom przypisywane są takie same wagi ryzyka. Ponieważ jednak wystąpienie odchylenia negatywnego oznacza potencjalną stratę, a dodatniego sytuację pomyślną, dlatego niekiedy celowe jest uwzględnianie tylko ujemnych odchyleń od wartości oczekiwanego wyniku, co uwzględniane jest w miarach semiwariancji oraz semiodchylenia standardowego [Jajuga, Jajuga 1998, s. 104–105]:

$$v_s(Z) = \sum_{i=1}^n p_i d_i^2,$$

gdzie: $v_s(Z)$ – semiwariancja zysku,

$$d_i = \begin{cases} 0, & \text{gdy } z_i \geq E(Z) \\ z_i - E(Z), & \text{gdy } z_i < E(Z) \end{cases}.$$

Semiodchylenie standardowe zaś jest pierwiastkiem kwadratowym z semiwariancji.

Semiwariancja i semiodchylenie standardowe odpowiadają wariancji i odchyleniu standardowemu przy założeniu, że ryzyko traktowane jest jako zagrożenie, zatem rozpatrywane są tylko ujemne odchylenia od oczekiwanego zysku (ryzyko czyste).

W przypadku porównywania ryzyka w różnych podmiotach celowe wydaje się wykorzystywanie współczynnika zmienności, zdefiniowanego jako iloraz odchylenia standardowego i średniej arytmetycznej.

Zysk a ryzyko

Można też rozpatrywać ryzyko w powiązaniu ze stopą zwrotu, gdyż nieodłącznie towarzyszy ono osiągnięciu zysku. Stopa procentowa (stopa zwrotu) może być analizowana w rozbiciu na dwa czynniki: cenę czasu i cenę ryzyka. Cena czasu jest wynagrodzeniem dla inwestora za wyrzeczenie się bieżącej konsumpcji, cena ryzyka jest dodatkową premią z tytułu ryzyka utraty zainwestowanego kapitału. Na rozwiniętych rynkach finansowych stopa zwrotu jest sumą

realnej stopy procentowej, stopy inflacji, premii płynności oraz premii za ryzyko, co jest równoznaczne zapisowi [Jajuga, Jajuga 1998, s. 43–44]:

$$r = r_r + r_i + r_{ip} + r_{rp},$$

gdzie:

r – stopa zwrotu (stopa procentowa),

r_r – realna stopa procentowa,

r_i – stopa inflacji (zależność między nominalną i realną stopą zwrotu a stopą inflacji wynika z równania Fishera postaci: $1 + r = (1 + r_r) \cdot (1 + r_i)$, które dla niskich poziomów stóp procentowych i inflacji przyjmuje postać: $r = r_r + r_i$),

r_{ip} – premia płynności wynikająca z faktu, że kredytodawcy preferują bardziej płynne instrumenty krótkoterminowe, a kredytobiorcy niewymagające refinansowania instrumenty długoterminowe,

r_{rp} – premia za ryzyko, czyli dodatkowe wynagrodzenie za ponoszenie ryzyka przez inwestora w postaci nadwyżki nad stopą zwrotu z inwestycji wolnej od ryzyka.

Zgodnie z powyższym, wyżej oprocentowane papiery wartościowe muszą charakteryzować się bądź wyższym ryzykiem, bądź niższą płynnością. Jednocześnie bardziej płynne i bezpieczniejsze papiery wartościowe będą przynosiły niższą stopę zwrotu.

W artykule z 1952 r. pt. *Portfolio selection* H. Markowitz połączył analizę ryzyka z analizą stopy procentowej. Wykazał, że jeżeli stopy zwrotu papierów wartościowych pozostają w ujemnej zależności korelacyjnej, to możliwe jest zebranie grupy papierów wartościowych o wysokiej stopie zwrotu i dużym ryzyku i stworzenie portfela papierów wartościowych o wysokiej stopie zwrotu i stosunkowo niewielkiej wariancji [Bernstein 1997, s. 227–229]. Wynika to z faktu, że będąca miarą ryzyka wariancja portfela złożonego z dwóch papierów wartościowych jest równa sumie wariancji każdego z tych aktywów i podwojonej kowariancji między nimi:

$$v(X + Y) = v(X) + v(Y) + 2 \text{cov}(X, Y).$$

Jeśli kowariancja jest wielkością ujemną, to wariancja portfela aktywów jest niższa niż suma wariancji aktywów wchodzących w jego skład.

Jako uproszczenie klasycznej teorii portfela Markowitza powstał jednowskaźnikowy model Sharpe'a, w którym stopa zwrotu z danego papieru wartościowego R_i daje się w liniowy sposób uzależnić od stopy zwrotu całego rynku [Jajuga, Jajuga 1998, s. 162–163]:

$$R_i = \alpha_i + \beta_i R_M + e_i,$$

gdzie:

R_M – rynkowa stopa zwrotu (np. indeks rynku),

α_i, β_i – parametry równania,

e_i – składnik losowy.

W wyniku oszacowania parametrów powyższego równania otrzymuje się tzw. linię charakterystyczną papieru wartościowego:

$$R_i = \alpha_i + \beta_i R_M$$

w której parametr β_i wskazuje, o ile procent wzrośnie stopa zwrotu analizowanego papieru wartościowego, jeżeli rynkowa stopa zwrotu wzrośnie o 1%.

Rozwinięciem modelu Sharpe'a jest model wyceny aktywów kapitałowych CAPM (*Capital Asset Pricing Model*) autorstwa Sharpe'a, Lintnera oraz Mossina. Opisuje on racjonalne działania wszystkich inwestorów w dążeniu do posiadania optymalnego portfela akcji i składa się z dwóch elementów: linii rynku kapitałowego (*Capital Market Line* – CML) oraz zależności między współczynnikiem β a stopą zwrotu (*Security Market Line* – SML) [Jajuga, Jajuga 1998, s. 169].

Model CAPM ma następującą postać:

Capital Market Line:

$$R = R_f + \left[(R_M - R_f) / s_M \right] \cdot s$$

Security Market Line:

$$R_i = R_f + \beta_i (R_M - R_f)$$

gdzie:

R – stopa zwrotu portfela,

R_f – stopa zwrotu z aktywów wolnych od ryzyka,

s_M – ryzyko portfela rynkowego mierzone odchyleniem standardowym stopy zwrotu portfela rynkowego,

s – ryzyko portfela efektywnego mierzone jako odchylenie stopy zwrotu portfela efektywnego, gdzie portfel efektywny definiowany jest jako portfel charakteryzujący się minimalnym ryzykiem wśród portfeli o danej oczekiwanej stopie zwrotu lub maksymalną oczekiwaną stopą zwrotu wśród portfeli o danym poziomie ryzyka; pozostałe oznaczenia jak wyżej.

W modelu CAPM stopa zwrotu z i -tego papieru wartościowego jest sumą stopy zwrotu wolnej od ryzyka R_f oraz iloczynu ryzyka systematycznego (rynkowego) mierzonego współczynnikiem β i premii za ryzyko $(R_M - R_f)$.

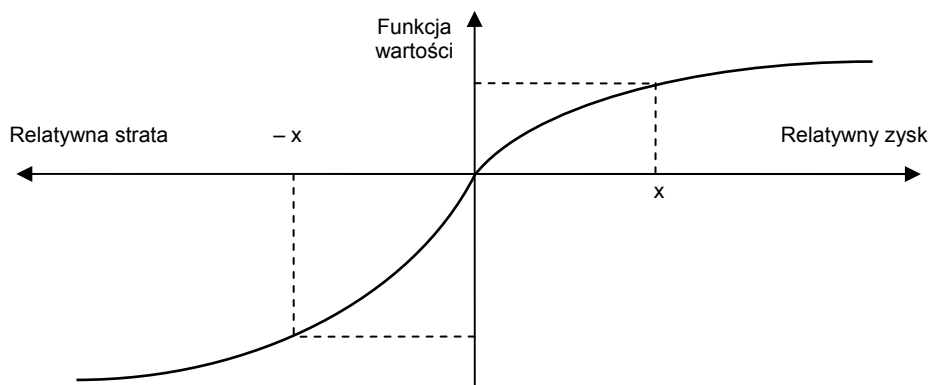
CAPM jest bardzo popularnym modelem opisującym mechanizm wyceny aktywów na rynku kapitałowym, przede wszystkim ze względu na proste i intuicyjnie akceptowalne wyjaśnienie zależności między stopą zwrotu a ryzykiem. Model ten jednak, będący przykładem traktowania ekonomii jako części matematyki stosowanej, nie uwzględnia całej złożoności zachowań ludzkich i niemożności opisanie ich zależnościami matematycznymi [McGoun, Zielonka 2000, s. 59].

Stosunek do ryzyka

W 1979 r. J.K. Arrow przedstawił teorię pozwalającą na jednolite traktowanie problemu ryzyka gospodarczego na podstawie prawdopodobieństwa obiektywnego oraz subiektywnych osądów decydentów. Ponieważ prawdopodobieństwa subiektywne są uzależnione od podmiotu podejmującego decyzję, możliwe jest, że dwie osoby na podstawie różnych informacji w odmienny sposób oszacują prawdopodobieństwo tego samego zdarzenia. Prawdopodobieństwo obiektywne jest jednakowe dla wszystkich podmiotów podejmujących decyzje [Malina i inni 1998, s. 13].

W literaturze przedmiotu występuje podział jednostek podejmujących ryzyko na trzy kategorie wyrażające różne postawy wobec ryzyka: awersja do ryzyka, neutralność wobec ryzyka oraz skłonność do ryzyka. Decydent wykazuje awersję do ryzyka, kiedy wyższą użyteczność daje mu sytuacja pewna o niższej wartości oczekiwanej niż gra losowa o wyższej wartości oczekiwanej. Dla decydenta obojętnego wobec ryzyka oba rozwiązania przynoszą taką samą użyteczność. Z kolei jednostki wykazujące skłonność do ryzyka preferują grę losową o niższej wartości oczekiwanej niż wyższy wynik zdarzenia pozbawionego ryzyka [Varian 2006, s. 247–248].

W świetle najnowszych teorii rozpatrujących zachowania ludzi w obliczu ryzyka, stosunek decydentów do ryzyka jest uzależniony od przyjętego punktu odniesienia. Zagadnienia te obejmuje *teoria perspektywy* lub też *teoria prospektu* noblistów z 2002 r. D. Kahnemana i A. Tversky'ego, będąca rozwinięciem klasycznej teorii maksymalizacji oczekiwanej użyteczności von Neumana i Morgensterna. Jeżeli perspektywa zostanie dobrana tak, że wynik podjętej decyzji będzie traktowany jako zysk, wystąpi awersja do ryzyka. Jeśli jednak punkt odniesienia zostanie tak dobrany, że wynik decyzji będzie postrzegany jako strata, wystąpi skłonność do ryzyka [Zielonka 2003, s. 23]. Przebieg funkcji wartości będącej rozwinięciem funkcji użyteczności został przedstawiony na rysunku 1.



Rysunek 1

Funkcja wartości dla zysków i strat według Kahnemana i Tversky'ego

Źródło: Zielonka 2003, s. 24.

Charakterystycznymi własnościami funkcji wartości są jej relatywna ocena, względna wobec przyjętego punktu odniesienia, malejąca wrażliwość na dodatkowe zyski i straty oraz awersja do strat [Cieślak 2003, s. 83]. Funkcja wartości jest wklęsła dla zysków, a wypukła dla strat, co wiąże się z faktem, że subiektywna różnica wartości pomiędzy zyskiem 10 a 20 j.p. jest większa niż pomiędzy 110 a 120 j.p. Podobnie subiektywna różnica pomiędzy stratą 10 a 20 j.p. jest większa niż pomiędzy 110 a 120 j.p. Inwestor bardziej cieszy się z pierwszego zarobionego złotego niż z drugiego, z drugiego bardziej niż trzeciego itd. W odniesieniu do zysków obserwacja ta jest wyjaśniana przez awersję do ryzyka. W dziedzinie strat natomiast, kiedy strata pierwszego złotego jest bardziej bolesna niż drugiego, drugiego bardziej niż trzeciego itd., malejąca wrażliwość inwestora na kolejne straty stanowi bodziec do zachowań ryzykownych [Cieślak 2003, s. 85]. Funkcja wartości jest też bardziej stroma w przypadku strat niż w przypadku zysków, co wiąże się z faktem, że strata jest bardziej odczuwalna niż zysk o takiej samej wartości bezwzględnej. Teoria perspektywy może być wykorzystywana zarówno do opisywania podejścia do ryzyka przedsiębiorstw, jak i inwestorów, gdyż w obu przypadkach skutki strat zwykle są istotniejsze niż skutki zysków o tej samej wartości.

W teorii perspektywy stosowane przez decydentów wagi decyzyjne nie muszą odpowiadać prawdopodobieństwom. Zwykle przeszacowywane są małe prawdopodobieństwa i niedoszacowywane wysokie i średnie jego wartości. Przykładem tego efektu jest duża skłonność do ubezpieczania się od bardzo mało prawdopodobnych zdarzeń, na której zarabiają ubezpieczyciele. Innym przykładem przeszacowywania małych wartości prawdopodobieństwa może być duża skłonność do uczestnictwa w grach losowych o ujemnej wartości

oczekiwanej, które z bardzo małym prawdopodobieństwem dają bardzo dużą wypłatę (np. Duży Lotek).

Kahneman i Tversky wyodrębnili też zjawisko „efektu pewności”, polegające na tym, że silniej jest odczuwana redukcja prawdopodobieństwa dotycząca zjawiska pewnego niż wówczas, gdy odnosi się do jakiegoś innego prawdopodobieństwa [Tyszka, Zaleśkiewicz 2001, s. 112–113]. Ubezpieczający się są w stanie zapłacić wyższą kwotę za zredukowanie ryzyka z 10% do 0 niż za zmniejszenie go z 20% do 10%.

Podsumowanie

Ekonomiści różnie podchodzili do problemu ryzyka. Knight kładł nacisk na rozróżnienie pomiędzy zjawiskiem mierzalnego ryzyka a niepewności wynikającej z niemożności oszacowania prawdopodobieństwa. Osiąganie zysku z działalności gospodarczej zawsze wiąże się z ryzykiem, przy czym wyższej stopie zwrotu towarzyszy wyższe ryzyko. Z kolei w teorii perspektywy Kahnemana i Tversky’ego skłonność lub awersja do ryzyka decydentów zależy od tego, w jaki sposób zostanie dobrany punkt odniesienia i czy zmiana będzie postrzegana jako potencjalny zysk czy jako potencjalna strata. Subiektywne prawdopodobieństwa przypisywane zdarzeniom ryzykownym są zwykle przeszacowywane dla małych wartości prawdopodobieństwa i niedoszacowywane dla dużych.

Literatura

- BERNSTEIN P.L.: *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, WIG-Press, Warszawa 1997.
- CIEŚLAK A.: *Behawioralna ekonomia finansowa. Modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, Materiały i Studia NBP, Zeszyt nr 165, Warszawa 2003.
- GAJDKA J.: *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2002.
- GALLATI R.: *Risk Management and Capital Adequacy*, McGraw-Hill, New York 2003.
- GAȚAREK D. i inni: *Nowoczesne metody zarządzania ryzykiem finansowym*, WIG-Press, Warszawa 2001.
- GRZYBOWSKI W.: *Przedsiębiorczość, niepewność, zysk*, UMCS, Lublin 1995.
- IWANIEK M., WILKIN J.: *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, WNE UW, Warszawa 1998.
- JAJUGA K., JAJUGA, T.: *Inwestycje. Instrumenty finansowe. Ryzyko finansowe*. Inżynieria finansowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

- JEDYNAK P., SZYDŁO S.: Zarządzanie ryzykiem, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1997.
- KACZMAREK T.T.: Zarządzanie zdywersyfikowanym ryzykiem w świetle badań interdyscyplinarnych, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu, Warszawa 2003.
- MALINA A. i inni (red.): Statystyczne metody oceny ryzyka w działalności gospodarczej, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1998.
- MCGOUN E., ZIELONKA P.: O metodologicznym podłożu modelu CAPM, „Bank i Kredyt” nr 4/2000.
- NAHOTKO S.: Ryzyko ekonomiczne w działalności gospodarczej, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2001.
- TARCZYŃSKI W., MOJSIEWICZ M.: Zarządzanie ryzykiem, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- TYSZKA T., ZALEŚKIEWICZ T.: Racjonalność decyzji. Pewność i ryzyko, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
- VARIAN H.R.: Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- ZIELONKA P.: Czym są finanse behawioralne, czyli krótkie wprowadzenie do psychologii rynków finansowych, Materiały i Studia nr 158, NBP, Warszawa 2003.

Risk in economic activity

Abstract

A risk always accompanies an economic activity. In the paper research of risk were presented. There is a tradeoff between risk and rate of return. Higher risk accompany higher rate of return. The prospect theory of Kahneman and Tversky was also presented and used to explain certain market situations.

Agata Grużewska

Katedra Doświadczalnictwa Rolniczego
Akademia Podlaska w Siedlcach

Wpływ zmian cen żywca i paszy na optymalną długość odchowu kurcząt brojlerów w produkcji wielkotowarowej

Wstęp

W latach 90. nastąpiły bardzo intensywne przemiany w strukturze spożycia mięsa. Poziom spożycia mięsa wieprzowego podlegał fluktuacji, ale, zdaniem Sekuły i Figurskiej [19], w całym okresie był wyższy niż przeciętnie w krajach UE. Spożycie mięsa wołowego malało zarówno w UE, jak i w Polsce, ale znacznie gwałtowniej. Jednocześnie nastąpił wzrost konsumpcji mięsa drobiowego, przy czym w Polsce zmiany te charakteryzowały się znacznie wyższą dynamiką.

Rok 1999 był przełomowy w polskim przemyśle drobiarskim. Załamała się intensywna tendencja wzrostowa produkcji przetworów drobiowych trwająca od początku lat 90. Jedną z przyczyn spadku produkcji przetworów było zahamowanie eksportu na rynek wschodni. Sprzedawaliśmy w krajach byłej WNP bardzo tanie przetwory, wytwarzane głównie z taniego, importowanego mięsa przerobowego oraz mięsa krajowego, które nie znajdowało na naszym rynku nabywców. Omawiany rok charakteryzował się również pogłębieniem trendów w przemianach podmiotowej struktury przemysłu drobiarskiego. Od kilku lat wzrastała przemysłowa produkcja drobiu i trwał proces koncentracji produkcji. Ponad 80% produkcji mięsa drobiowego pochodziło w 2000 r. z firm przemysłowych, zatrudniających ponad 50 pracowników [11].

Jak podają Kobuszyńska i Dybowski [12], po 2000 r. obserwowano wzrost przemysłowej produkcji drobiu. W listopadzie 2005 r. wyniosła ona blisko 92 tys. ton w zakładach zatrudniających powyżej 50 osób. Przyczyn należy szukać w zwiększającym się eksporcie mięsa drobiowego i jego przetworów. Jednocześnie ceny płacone hodowcom kurcząt wykazały od października 2005 r. trend spadkowy. Pogłębiło to spadek opłacalności tej gałęzi produkcji. We wrześniu i październiku nastąpiły silne redukcje cen sprzedaży mięsa drobiowego w zakładach przemysłowych oraz w sprzedaży detalicznej. Niskie ceny

detalicznie podtrzymywały spożycie mięsa drobiowego, szczególnie wśród ludności mniej zamożnej. W grudniu 2005 r. utrzymywały się duże różnice cen w Polsce i w Unii Europejskiej. W Polsce ceny drobiu kształtowały się na najniższym poziomie w całej Wspólnocie, średnio o 40% niższym.

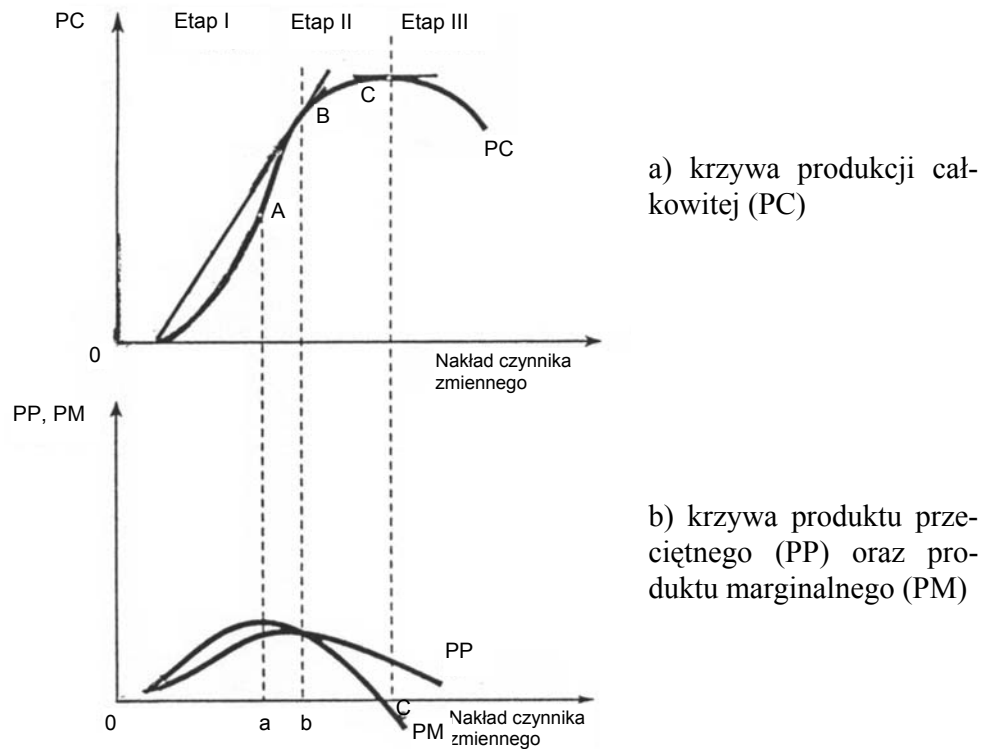
Proces produkcji mięsa w fermach zwierząt jest podobny do procesów produkcyjnych w różnych gałęziach przemysłu [7]. Dynamiczny rozwój przemysłowego chowu zwierząt stwarza wiele nowych problemów, związanych m.in. z technologią chowu i żywieniem, niewystępujących w małych fermach [6]. Za główny proces technologiczny produkcji mięsa w fermach zwierząt rzeźnych można uznać proces wzrostu masy ciała zwierząt. Dlatego matematyczne modelowanie tego procesu jest bardzo ważnym zagadnieniem optymalizacji produkcji żywca [18]. Ważę zastosowania metod matematycznych w zagadnieniach biologicznych oraz w planowaniu, sterowaniu i optymalizacji produkcji w dużych obiektach rolniczych podkreślało wielu autorów [10, 16, 17]. Również hodowla i tucz drobiu w dużych fermach ma charakter procesu przemysłowego, w którym istotne są zabiegi mające na celu jego optymalizację [13].

Ogólnie optymalizacją, w szerszym ujęciu, określamy całokształt działań mających na celu poszukiwanie rozwiązań najlepszych w danych warunkach, w świetle przyjętego kryterium optymalizacji, którym może być maksymalizacja produkcji, maksymalizacja wydajności pracy, maksymalizacja zysku lub minimalizacja kosztów [2].

Do podejmowania optymalnych decyzji służy rachunek ekonomiczny, który można określić jako ilościowe zestawienie i porównanie nakładów i efektów w celu ustalenia, który z możliwych rodzajów działalności gospodarczej jest dla gospodarującego najkorzystniejsza [3]. Optymalne decyzje służą, poprzez optymalne rozwiązania, najlepszej realizacji przyjętego celu.

Założenia teorii funkcji produkcji

Analiza dotyczy krzywej produkcji przy założeniu stałej technologii. Przedstawioną zależność między produkcją całkowitą, produktem marginalnym i produktem przeciętnym można wykorzystać do podziału procesu produkcji na trzy etapy (rys. 1).



Rysunek 1

Krzywe produkcji, produktu marginalnego i produktu przeciętnego

Źródło: Heady E.O., 1967: *Ekonomika produkcji rolniczej*, PWRiL.

Metody modelowania

Modelowanie wzrostu kurcząt brojlerów i produkcji żywca drobiowego

Równania regresji opisujące dynamikę zmian masy ciała brojlerów wprowadzono z wartości wielomianów ortogonalnych, które do czwartego stopnia włącznie określone są wzorami [21]:

$$\xi_1 = k(x) \cdot \lambda_1$$

$$\xi_2 = \left[k^2(x) - \frac{n^2 - 1}{12} \right] \cdot \lambda_2$$

$$\xi_3 = \left[k^3(x) - \frac{3 \cdot n^2 - 7}{20} \cdot k(x) \right] \cdot \lambda_3$$

$$\xi_4 = \left[k^4(x) - \frac{3 \cdot n^2 - 13}{14} \cdot k^2(x) + \frac{3 \cdot (n^2 - 1) \cdot (n^2 - 9)}{560} \right] \cdot \lambda_4$$

$$k(x) = \frac{1}{h} \cdot (x_i - \bar{x})$$

w których:

x_i oznacza kolejny czas pomiaru ($i = 1, \dots, 7$ – co siedem dni jeden pomiar w okresie do 50 dni odchowu),

h – stałą odległość pomiędzy kolejnymi terminami pomiarów ($h = 1$ siedmiodniowy okres),

$\bar{x} = \frac{(x_1 + x_n)}{2}$ jest średnią arytmetyczną,

λ_i – współczynniki odczytane z tablic wielomianów ortogonalnych.

Oceny parametrów funkcji regresji:

$$m(x) = m(\xi_1, \xi_2, \xi_3, \xi_4) = c_0 + c_1 \xi_1 + c_2 \xi_2 + c_3 \xi_3 + c_4 \xi_4$$

są równe:

c_0 – średnia ogólna wartości badanej cechy

$$c_p = \frac{\text{cov}_{\xi_p y}}{d_p^2}, \text{ gdzie:}$$

d_p – suma kwadratów odpowiednich wielomianów ortogonalnych,

$\text{cov}_{\xi_p y}$ – suma iloczynów średnich wartości cechy z kolejnych pomiarów i odpowiednich wielomianów ortogonalnych.

Tak dobrany model opisuje zmiany masy ciała brojlerów (wyrażone w gramach) w okresie odchowu i odnosi się do jednego „przeciętnego” osobnika. Jest to więc wielkość produkcji uzyskanej średnio od jednej sztuki. Wielkość tak określonej produkcji może być wyrażona w kilogramach lub w złotych i zależy głównie od długości odchowu ptaków ze względu na proces wzrostu, którego przebieg zarówno w odniesieniu do pojedynczych osobników, jak i całej populacji jest funkcją czasu. Wielkość produkcji wyrażoną w kilogramach przeliczono na wartość wyrażoną w złotych, mnożąc każdy współczynnik

w równaniu krzywej wzrostu przez wartość 1 g żywca drobiowego zgodnie z cenami omówionymi poniżej. Jednocześnie na opłacalność tej produkcji decydujący wpływ ma zużycie paszy, ponieważ koszty paszy przekraczają 60%, a nawet 70% wszystkich kosztów produkcji [4, 8, 20]. Wielkość tę można również wyrazić jako funkcję czasu i w ten sposób powiązać wielkość produkcji i zużycie paszy z długością odchowu brojlerów.

Model funkcji jednostkowych kosztów paszy

Dopasowania modelu funkcji kosztów do wartości empirycznych można dokonać zgodnie z metodą opisaną przez W.M. Kolba [14], a wykorzystaną w programie Curvefit [1]. Funkcja kosztów może, analogicznie jak funkcja produkcji, odnosić się do pojedynczego, „przeciętnego” osobnika. W badanej fermie nie prowadzono szczegółowej kontroli zużycia paszy w czasie trwania odchowu. Odnotowane w dokumentacji produkcyjnej informacje dotyczyły zużycia paszy ogółem w całym odchowu, a modelowanie kosztów paszy było ograniczone do wartości $t = 41, \dots, 60$ dni. Wartości zmiennej t wynikały z długości odchowów kurcząt, z których najkrótszy trwał 41 dni, a najdłuższy – 60 dni. Dla każdego z udokumentowanych odchowów dokonano przeliczenia ilości zużytej paszy (w kg) na ujęcie wartościowe (w złotych/sztukę). Długość odchowu wyrażona w dniach (od 40 do 60 dni) została wprowadzona do obliczeń jako zmienna niezależna, a koszty paszy jako zmienna zależna.

Modele funkcji jednostkowego produktu przeciętnego i produktu marginalnego

Produkt przeciętny oznacza wielkość produkcji przypadającą w danym okresie na jednostkę kosztu zmiennego i wyrażony jest wzorem $P_p = \frac{P}{K}$, w którym: P_p – produkt przeciętny; P – wielkość produkcji; K – poniesiony koszt.

Wartości produktu przeciętnego (w kolejnych dniach odchowu) obliczono, dzieląc wartości oszacowane z krzywej produkcji przez wartości oszacowane z krzywej kosztów w odpowiednich dniach odchowu brojlerów. Oszacowane wartości produktu przeciętnego były podstawą dopasowania modelu funkcji.

Ponieważ produkt marginalny to stosunek przyrostu produkcji do przyrostu kosztów (przyrost produkcji osiągnany z dodatkowej jednostki kosztu zmienne-

go), wyrażamy go w postaci ilorazu: $P_m = \frac{\Delta P}{\Delta K}$, w którym: P_m – produkt marginalny; ΔP – przyrost produkcji; ΔK – przyrost kosztów.

Przyrosty produkcji i kosztów oszacowano wprost z krzywych produkcji i kosztów, a następnie uzyskano wartości P_m jako ilorazy tych przyrostów w kolejnych dniach odchowu. Następnie do tak uzyskanych wartości dopasowano model matematyczny funkcji.

Porównanie optymalnej długości odchowu brojlerów w fermie wielkotowarowej przy założeniu dwóch poziomów cen żywca drobiowego oraz trzech poziomów cen paszy

Badania przeprowadzono wykorzystując dokumentację produkcyjną wielkotowarowej fermy drobiu położonej w powiecie siedleckim. Uwzględniono wyniki odchowu kurcząt brojlerów oraz zużycie paszy ogółem w całym odchowu. Badania dotyczyły produkcji żywca w latach 2000–2004 i objęły łącznie 80 cykli produkcyjnych. Wielkość produkcji oraz zużycie paszy wyrażono wartościowo, przeliczając kilogramy wyprodukowanego żywca drobiowego oraz kilogramy zużytej paszy na złotówki.

W badaniu wpływu zróżnicowanych cen żywca drobiowego na optymalną długość odchowu kurcząt, przy założeniu stałych cen paszy, przyjęto następujące ceny:

- 1 kg żywca – 2,6 zł oraz 2,0 zł,
- 1 tona mieszanki starter – 847 zł,
- 1 tona mieszanki grover – 822 zł,
- 1 tona mieszanki finisher – 805 zł.

W przypadku wyznaczania optymalnej długości odchowu kurcząt w zależności od zróżnicowanego poziomu cen paszy przy założeniu ceny żywca na poziomie 2,6 zł przyjęto ceny przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1

Ceny mieszanek paszowych w zł za 1 tonę z uwzględnieniem trzech założonych poziomów cen oraz rodzaju mieszanki dla kurcząt brojlerów

Wyszczególnienie	Mieszanka		
	starter	grover	finisher
Niższy poziom cen	762	740	725
Podstawowy poziom cen	847	822	805
Wyższy poziom cen	1020	990	966

Źródło: Opracowanie własne.

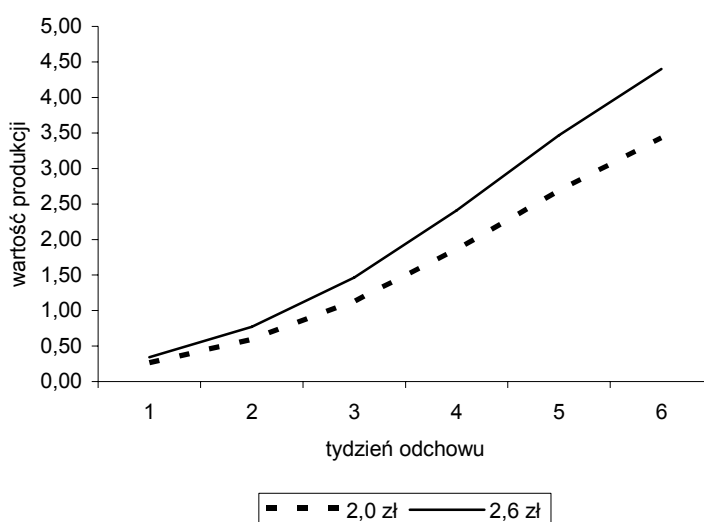
Modele funkcji produkcji

Przedstawione metody pozwoliły wyznaczyć dwie funkcje produkcji żywca drobiowego w zależności od długości odchowu kurcząt:

$$P_{2,6}(t) = 0,0982 + 0,2126t - 0,0047t^2 + 0,0424t^3 - 0,0046t^4, R^2 = 0,99,$$

$$P_{2,0}(t) = 0,0755 + 0,1635t - 0,0036t^2 + 0,0326t^3 - 0,0035t^4, R^2 = 0,99.$$

Wykresy obu funkcji przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2

Funkcje produkcji żywca drobiowego przy założonych dwóch poziomach cen skupu żywca drobiowego

Źródło: Opracowanie własne.

Im dłużej trwa odchów, tym większa jest masa ciała kurcząt, a uwzględnione ceny 1 kg żywca silniej różnicują wykresy prezentowanych funkcji, czyli wartość uzyskanej produkcji.

Modele funkcji jednostkowego kosztu paszy

Funkcje jednostkowych kosztów paszy we wszystkich trzech badanych przypadkach miały postać wielomianu stopnia drugiego:

$$K_n(t) = -0,0748 + 0,0851t - 0,0004t^2,$$

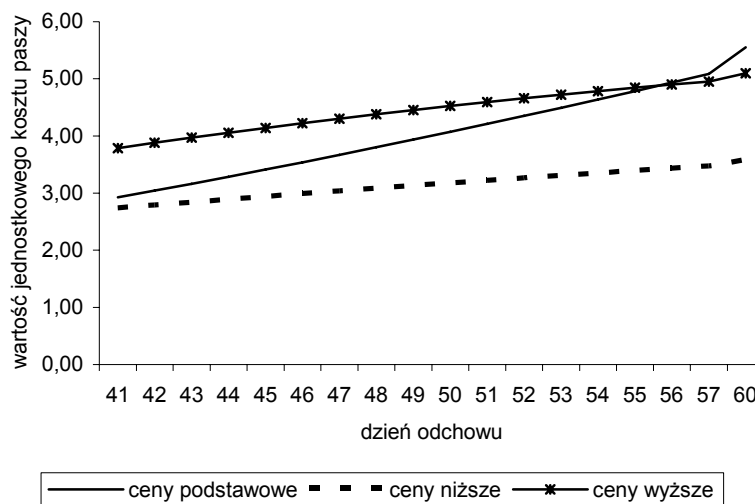
przy $R^2 = 0,98$ (niższy poziom cen),

$$K_p(t) = -0,0391 + 0,0272t + 0,0011t^2,$$

przy $R^2 = 0,98$ (podstawowy poziom cen),

$$K_w(t) = -2,2415 + 0,2003t - 0,00131t^2,$$

przy $R^2 = 0,98$ (wyższy poziom cen).



Rysunek 3

Funkcja jednostkowego kosztu paszy odchowu kurcząt brojlerów
 Źródło: Opracowanie własne.

Wzajemne położenie krzywych na przedstawionym wykresie nie jest nawet w przybliżeniu równoległe, ponieważ zużycie poszczególnych rodzajów mieszanek paszowych w czasie odchowu kurcząt nie jest proporcjonalne. W związku z tym zmiana poszczególnych cen w tej samej skali nie przekłada się na analogiczną skalę zmian kosztów paszy ogółem.

Mieszanka starter była wykorzystywana w ciągu 2–3 pierwszych tygodni życia ptaków, mieszanka grover przez następne 3–7 tygodni, a mieszanka finisz na zakończenie odchowu.

Modele funkcji jednostkowego produktu przeciętnego i produktu marginalnego

Modelowanie produktu przeciętnego i produktu marginalnego musiało również zostać ograniczone do przedziału czasowego 41–60 dni. Wyznaczono następujące funkcje z uwzględnieniem poziomu cen paszy uważanego za podstawowy:

– przy założeniu ceny żywca 2,6 zł/kg

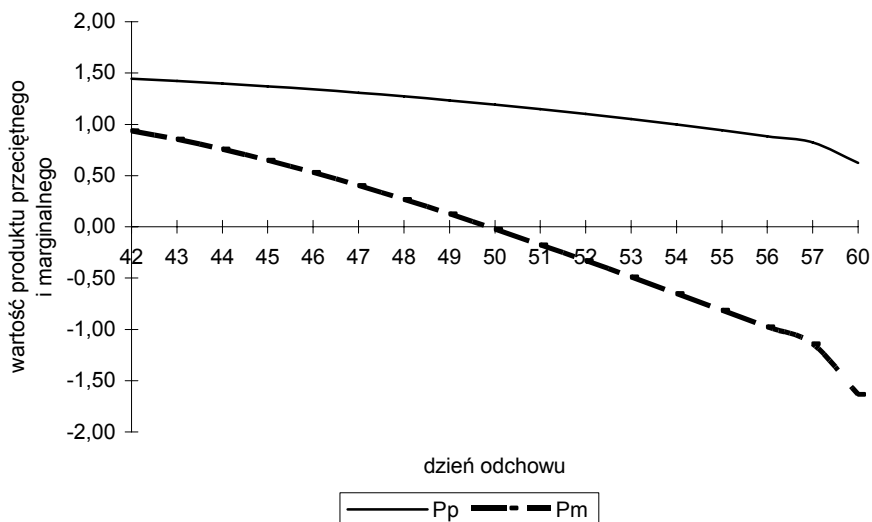
$$P_p = -0,1635 + 0,0971t - 0,0014t^2, R^2 = 0,99,$$

$$P_m = -20,4725 + \frac{1669,3785}{t} - \frac{32348,3795}{t^2}, R^2 = 0,98,$$

– przy założeniu ceny żywca 2,0 zł/kg

$$P_p = -0,1007 + 0,0733t - 0,0011t^2, R^2 = 0,99,$$

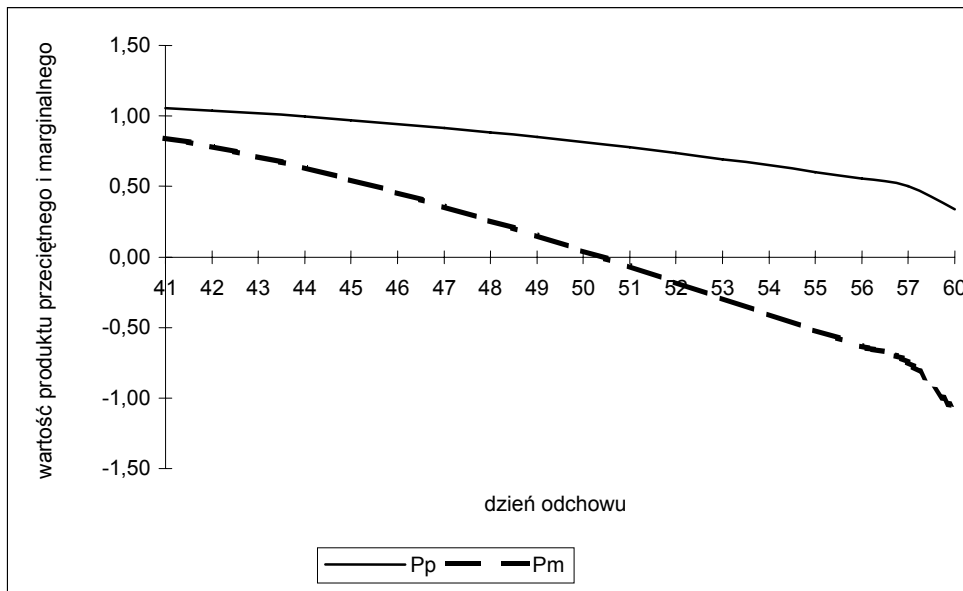
$$P_m = -13,5719 + \frac{1089,6132}{t} - \frac{20442,9483}{t^2}, R^2 = 0,99.$$



Rysunek 4

Funkcje produktów przeciętnego i marginalnego wyznaczone dla ceny żywca 2,6 zł/kg
Źródło: Opracowanie własne.

Szczegółowa analiza przebiegu funkcji przedstawionych na rysunkach 4 i 5 pozwoliła ustalić, że gdyby producent uzyskiwał za 1 kg żywca 2,6 zł, odchow należałoby zakończyć po blisko 50 dniach ($t = 49,85$ dni) przy wartości produktu przeciętnego wynoszącej 1,20 zł. Przy cenie żywca na poziomie 2,0 zł/kg opłacalna faza produkcji kończyła się (zgodnie z założeniami teoretycznymi) po upływie 49 dni ($t = 49,37$) przy wartości produktu przeciętnego wynoszącej jedynie 0,84 zł, ponieważ wartość 1,0 zł produkt przeciętny osiągnął kilka dni wcześniej ($t = 43,8$ dni).



Rysunek 5

Funkcje produktów przeciętnego i marginalnego wyznaczone dla ceny żywca 2,0 zł/kg
Źródło: Opracowanie własne.

Funkcje wyznaczone dla trzech poziomów cen paszy przy założeniu, że cena żywca drobiowego wynosi 2,6 zł miały postać:

– dla niższego o 10% poziomu cen mieszanek paszowych (rys. 6):

$$P_p = -3,9996 + 0,2456t - 0,0027t^2, R^2 = 0,99,$$

$$P_m = 128,1825 - 1,5189t - \frac{2614,0506}{t}, R^2 = 0,99;$$

– dla podstawowego poziomu cen mieszanek paszowych (rys. 7):

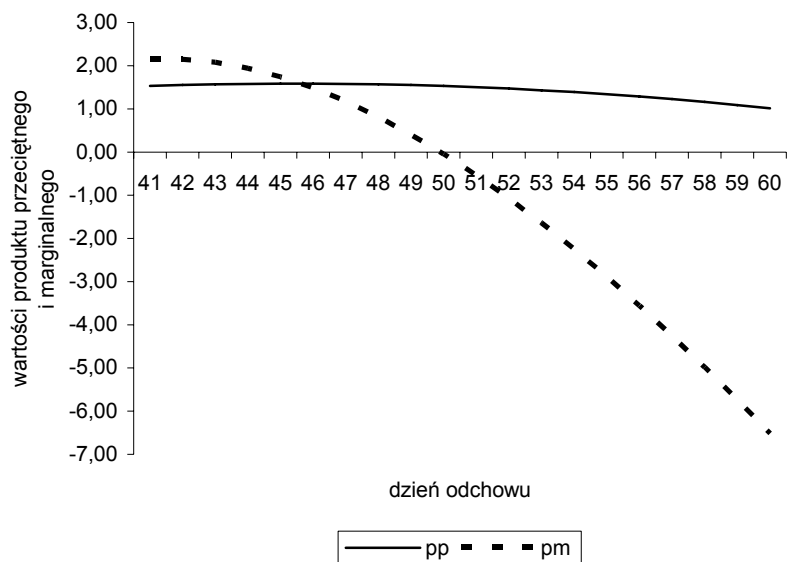
$$P_p = -0,1007 + 0,0733t - 0,0011t^2, R^2 = 0,99;$$

$$P_m = -13,5719 + \frac{1089,6132}{t} - \frac{20442,9483}{t^2}, R^2 = 0,99,$$

– dla wyższego o 20% poziomu cen mieszanek paszowych (rys. 8):

$$P_p = -1,5337 + 0,1235t - 0,0014t^2, R^2 = 0,99;$$

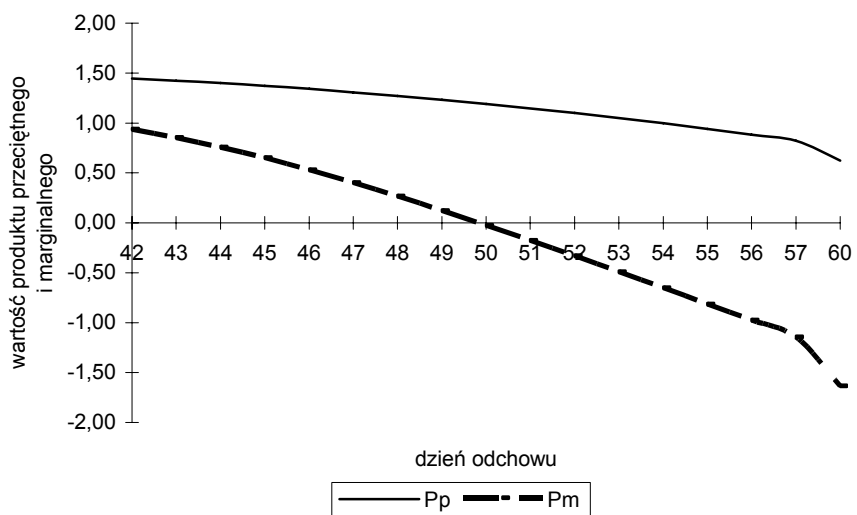
$$P_m = -79,6241 + \frac{7116,5843}{t} - \frac{157085,8798}{t^2}, R^2 = 0,99.$$



Rysunek 6

Funkcje produktów przeciętnego i marginalnego wyznaczone dla niższego poziomu cen paszy

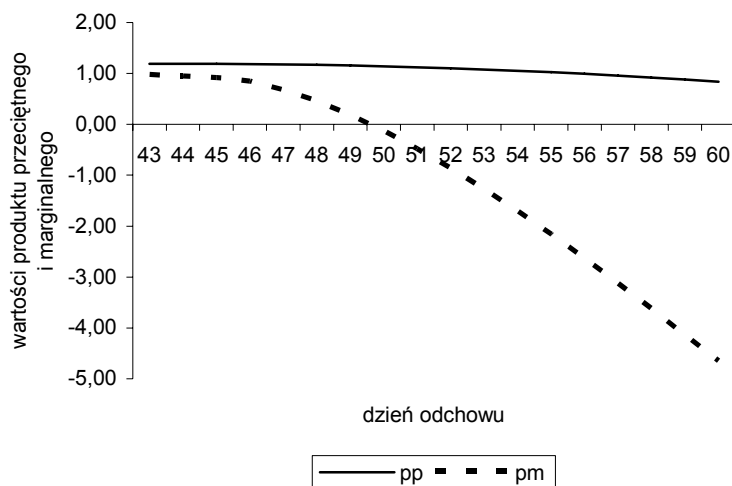
Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 7

Funkcje produktów przeciętnego i marginalnego wyznaczone dla podstawowego poziomu cen paszy

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 8

Funkcje produktów przeciętnego i marginalnego wyznaczone dla wyższych o 20% cen paszy

Źródło: Opracowanie własne.

Położenie wyznaczonych funkcji w układzie współrzędnych ilustruje ścisłą zależność wartości obu produktów od przyjętego poziomu cen. Wzrost cen mieszanek paszowych powodował spadek wartości obu produktów, czyli przesunięcie wykresów omawianych funkcji w kierunku początku układu współrzędnych. Gdyby producent płacił za mieszankę dla kurcząt ceny przyjęte jako poziom niższy, odchów należałoby zakończyć dopiero po blisko 50 dniach ($t = 49,91$ dni), przy wartości produktu przeciętnego wynoszącej 1,53 zł. Początek tej najbardziej opłacalnej fazy produkcji nastąpił dopiero po 45 dniach odchowu ($t = 45,6$ dni). Z kolei w przypadku cen traktowanych w tym opracowaniu jako podstawowe opłacalna faza produkcji kończyła się nieco wcześniej, po upływie 49,85 dni, przy wartości produktu przeciętnego wynoszącej 1,20 zł.

Ze względu na ograniczenie analizowanej liczby dni odchowu do przedziału 41–60 dni tylko na jednym z przedstawionych wykresów można zaobserwować moment rozpoczęcia drugiej fazy produkcji. Jednak, ponieważ jest ona najkorzystniejsza, znacznie istotniejsze jest wskazanie momentu, w którym następuje przejście produkcji w fazę trzecią, nieopłacalną.

Wszystkie wyznaczone funkcje charakteryzowały się bardzo dobrym dopasowaniem do wartości empirycznych, co najmniej 99% zmienności obserwowanej w odniesieniu do analizowanych zmiennych zostało wyjaśnione przez przytoczone modele.

Podsumowanie

Wyznaczone w prezentowanych badaniach funkcje produktu przeciętnego miały postać wielomianu stopnia drugiego, podobnie jak w badaniach Kołoszko-Chomentowskiej [15]. Prostsza, liniową funkcję zastosował natomiast Kisiel [9].

Przeprowadzone badania wskazały, że założony spadek cen skupu żywca spowodował skrócenie drugiej fazy produkcji, czyli przyśpieszenie wejścia produkcji w fazę nieopłacalną. W przypadku bardzo niskiej ceny skupu żywca należy uwzględnić również kształtowanie się wartości produktu przeciętnego. Z tego względu odchów kurcząt brojlerów przy cenie 2,0 zł/kg powinien trwać krócej niż 43,8 dni. Dla porównania, przy cenie 2,6 zł/kg żywca produkt przeciętny osiągnąłby wartość 1,0 zł dopiero w trzeciej fazie produkcji, na zakończenie odchowu trwającego 54 dni. W takim przypadku informacja ta nie miałaby żadnego wpływu na decyzje podejmowane przez producenta.

Ponadto, zmiany cen mieszanek paszowych również miały wpływ na optymalną długość odchowu kurcząt brojlerów. Wzrost cen powodował skrócenie, a spadek cen wydłużenie optymalnej długości odchowu kurcząt, czyli opóźnienie wejścia produkcji w fazę nieopłacalną. Wzrost cen o 20% w stosunku do poziomu podstawowego skrócił optymalną fazę produkcji do 49,6 dni, przy wartości produktu przeciętnego wynoszącej jedynie 1,15 zł.

Można więc stwierdzić, że teoria funkcji produkcji może być wykorzystywana w optymalizacji produkcji żywca drobiowego. Zastosowana metoda pozwoliła wykazać, że spadek cen skupu żywca skrócił optymalną długość odchowu kurcząt brojlerów. W przypadku niskich cen zbytu żywca drobiowego w optymalizacji odchowu kurcząt należy uwzględnić również wartość produktu przeciętnego. Produkt przeciętny może bowiem osiągnąć wartość 1,0 zł wcześniej niż produkt marginalny wartość 0,0 zł, uznawaną za graniczną dla optymalnej fazy produkcji.

Literatura

1. Curvefit version 2.20-A Nov. 24, 1988 by Thomas S. Cox.
2. Encyklopedia ekonomiczno-rolnicza (1984). PWRiL, Warszawa.
3. FERENIEC J. (1997): Zarys ekonomiki i organizacji rolnictwa. WSR-P Siedlce.
4. GÓRSKI J., BIESIADA-DRZAZGA B., WITAK B. (2002): Wyniki produkcyjne i ekonomiczne odchowu kurcząt brojlerów w latach 1998–1999. Roczn. Nauk. Zoot., Supl. (16): 109–114.
5. HEADY E.O. (1967): Ekonomika produkcji rolniczej, PWRiL.

6. JAMROZ D., PREŚ J. (1978): Matematyczne modelowanie procesu wzrostu zwierząt. Cz. II. Badanie dynamiki wzrostu bukatów w fermach przemysłowych. *Rocz. Nauk. Rol.* (73-C-4): 113–128.
7. JAROS M. (1986): Model informatycznej kontroli i sterowania wzrostem bydła rzeźnego. *Rocz. Nauk. Rol.* (76-C-3): 141–149.
8. KALISZEWICZ D. (1980): Metoda optymalizacji masy brojlerów kurzych ze względu na minimalizację kosztów jednostkowych. *Zesz. Nauk. AR-T Olszt., Ekonomika*, 8: 57–66.
9. KISIEL R. (1995): Wykorzystanie funkcji produkcji do wyznaczenia optymalnego poziomu nawożenia. *Zesz. Nauk ART Olszt.* (31): 3–47.
10. KISIELIŃSKA J. (1999): Zastosowanie nieliniowych modeli optymalizacyjnych do planowania produkcji w gospodarstwie rolniczym. *Zag. Ekon. Rol.* (2–3): 97–107.
11. KOBUSZYŃSKA M. (2000): Stan i perspektywy przetwórstwa drobiu w Polsce. *Przemysł Spożywczy* (7): 27–29.
12. KOBUSZYŃSKA M., DYBOWSKI G. (2006): Rynek mięsa drobiowego i jaj. *Rynek Rolny* 1 (179): 56–60.
13. KOGUT S., GOLEMO M., KOZAKIEWICZ A. (1981): Warunki optymalizacji klimatu w procesie tuczu brojlerów na przykładzie fermi drobiu RSP w Raciechowicach. *Rocz. Nauk. Rol.* (C-75-2): 111–115.
14. KOLB W.M. (1982): *Curve Fitting For Programmable Calculators*. IMTEC P.O. Box 1402, Bowie MD 20716.
15. KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA Z. (2001): Ekonomiczna analiza krzywej nieśności kur. *Zag. Ekon. Rol.* (2–3): 90–100.
16. KRYSZTOFIAK A. (1983): Obliczeniowa metoda optymalizacji pojemności przyczepy zbierającej. *Rocz. Nauk. Rol.* (75-C-3): 67–75.
17. NOZDROWICKI W., GIERCZAK S. (1983): Optymalizacja procesu zbioru zbóż i odwozu ziarna od kombajnów zbożowych. *Rocz. Nauk. Rol.* (75-C-4): 139–148.
18. PABIS S. (1978): Matematyczne modelowanie procesu wzrostu zwierząt. Cz. I: Dedukcyjne matematyczne modele wzrostu organizmów żywych. *Rocz. Nauk. Rol.* (73-C-4): 95–111.
19. SEKUŁA W., FIGURSKA K. (2001): Spożycie żywności w latach 90. w Polsce. *Przemysł Spożywczy* (6): 2–3.
20. SOKOŁOWICZ Z., RUDA M. (2000): Opłacalność odchovu kurcząt brojlerów w 1999 roku. *Zesz. Nauk. PTZ, Chów i Hodowla Drobiu* (49): 485–492.
21. TRĘTOWSKI J., WÓJCIK A.R. (1988): *Metodyka doświadczeń rolniczych*. Wyższa Szkoła Rolniczo-Pedagogiczna w Siedlcach.

Effect of changes in live chicken prices and feeds on the optimal length of broiler chicken rearing in large-scale commodity production

Abstract

The results of 80 production cycles of broiler chickens, fattened on a large-scale farm situated near Siedlce in the years 2000–2004, were analysed in the research. The adjustment of the model and estimation of the function parameters: production, feed costs as well as average and marginal product was attempted. Two levels of live chicken prices and three levels of the prices of feed mixtures were taken into account. The intersection points of the average and marginal product were attempted. The intersection points of the average and marginal product functions made it possible to approximately calculate the moment in which further broiler fattening became non-profitable because of the feed costs. For both levels of live chicken prices and all the levels of the prices of mixtures the intersection points of the average and marginal product functions were determined. It was found that the decrease in live chicken prices as well as the prices of chicken feed mixtures accelerates the moment of the production becoming non-profitable.

Mariusz Hamulczuk

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Prognozowanie cen żywca wieprzowego z wykorzystaniem modeli zgodnych i zmiennych wyprzedzających

Wstęp

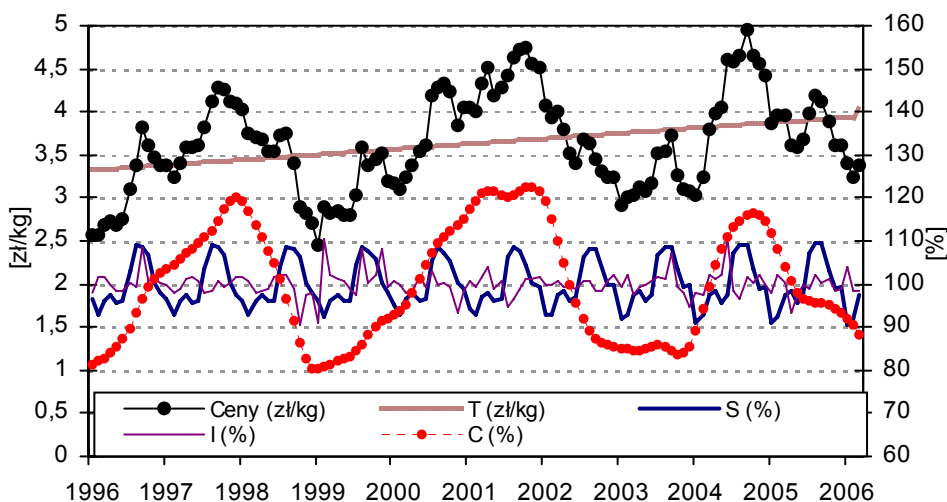
Prognozowanie zjawisk i procesów gospodarczych odgrywa duże znaczenie we wspomaganiu procesów decyzyjnych. Umożliwia ono ograniczenie ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej przez zmniejszenie luki informacyjnej. Należy pamiętać, że prognozowanie nie chroni przed podjęciem nietrafnych decyzji, ale jest działaniem sprzyjającym ograniczeniu ryzyka związanego z niewłaściwymi decyzjami.

Do prognozowania zjawisk i procesów gospodarczych wykorzystuje się wiele metod. Najczęściej dzieli się je na metody ilościowe i jakościowe (heurystyczne). Wśród metod ilościowych można wyróżnić m.in. modele o charakterze przyczynowym, gdzie poziom zjawiska jest powiązany ze stanem innych zmiennych. W podejściu takim, po zbudowaniu modelu i jego weryfikacji, należy oszacować wartości zmiennych objaśniających na okres prognozowany, z czym wiąże się ryzyko popełnienia błędów. Można uznać więc, że takie postępowanie prognostyczne jest zasadne tylko wówczas, gdy potrafimy lepiej prognozować zmienne objaśniające niż zmienną objaśnianą. Alternatywą dla takiego ustalania wartości zmiennych objaśniających jest zastosowanie w ich roli zmiennych wyprzedzających (leading indicators), które z pewnym wyprzedzeniem wskazują na przyszły kierunek rozwoju zjawiska prognozowanego.

Celem opracowania było zbadanie możliwości zastosowania podejścia wykorzystującego zmienne wyprzedzające w roli zmiennych objaśniających do krótkookresowego prognozowania cen żywca wieprzowego w Polsce. Specyfikację takiego modelu przeprowadzono według koncepcji modelowania zgodnego.

Przesłanki prognozowania cen żywca wieprzowego

Wahania na rynku trzody chlewnej mają obiektywny charakter, bo wynikają z takich przyczyn, jak: duża plenność macior, niska cenowa i dochodowa elastyczność popytu na mięso, duża zmienność cen żywca, plonów i cen zbóż oraz ziemniaków [Małkowski, Zawadzka 1995]. Efektem tego jest złożona struktura szeregu czasowego cen żywca wieprzowego, objawiająca się występowaniem trendu (T), wahań: cyklicznych (C), sezonowych (S) i przypadkowych (I). Dekompozycję szeregu czasowego cen żywca z lat 1996–2006 na poszczególne składowe przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1

Dekompozycja szeregu czasowego cen żywca wieprzowego – model multiplikatywny
Źródło: obliczenia własne.

Największy udział (ok. 60%, w zależności od sposobu wyznaczania składnika cyklicznego) w zmienności wokół długookresowego trendu mają wahania cykliczne związane z mechanizmem tzw. cyklu świńskiego. Cykle świńskie zalicza się do tzw. cykli specjalnych (towarowych), tj. mających swój własny mechanizm, niezależny od mechanizmu zmian koniunkturalnych. Główną cechą odróżniającą cykle towarowe od koniunkturalnych jest różnokierunkowy przebieg cen i produkcji.

Za bezpośrednią przyczynę występowania „cykli świńskich” uważa się niestabilność opłacalności chowu wywołaną zmianami cen pasz i żywca wieprzowego.

Falowanie cen jest spowodowane opóźnieniem efektów produkcji w stosunku do momentu podejmowania decyzji, co jest wynikiem trudności technologicznych w dostosowaniu rozmiarów chowu do zmian popytu. Przeciętny czas trwania cyklu w latach 1990–2004 wyniósł 43 miesiące [Hamulczuk 2006].

Jednym ze sposobów prognozowania zjawisk z wahaniami cyklicznymi jest oparcie się na zmiennych, które z pewnym wyprzedzeniem informują o prawdopodobnym kierunku rozwoju cyklu i zjawiska. Występujące w przebiegu zmiennych ekonomicznych wyprzedzenia i opóźnienia umożliwiają konstrukcję prognoz, których horyzont czasowy determinowany jest nie tylko długością wyprzedzenia, ale i częstotliwością publikacji danych statystycznych. Odpowiedzi wymagały pytania, jakie zmienne można zastosować w tym celu i z jakim wyprzedzeniem można na ich podstawie uzyskać informacje o przyszłym stanie zjawiska.

Zmienne wyprzedzające powinny umożliwiać w głównej mierze wskazanie kierunku i tempa cyklicznych zmian cen żywca wieprzowego. Z przeprowadzonych badań [Hamulczuk 2006] wynika, że rolę zmiennych wiodących dla cyklicznych zmian cen może pełnić pogłowie prosiąt¹, loch i loch prośnych. Oszacowane przeciętne wyprzedzenia dla tych kategorii wynoszą od 6 miesięcy (pogłowie prosiąt) do 9 miesięcy (pozostałe zmienne)². Wyprzedzeniem jednego roku charakteryzuje się również relacja cen żywca do cen prosiąt, a dwudziestomiesięcznym – relacja cen żywca do cen pasz. Przedstawione wyprzedzenia będą stanowiły punkt wyjścia do specyfikacji modeli prognostycznych.

Metoda prognozowania i wyniki badań

W tradycyjnym podejściu specyfikacja zmiennych objaśniających następuje na podstawie wiedzy teoretycznej i praktycznej o współzależnościach między zmiennymi. Jeżeli ocena modelu wypadnie dobrze (istotne parametry oraz

¹ Z uwagi na krótki okres wyprzedzenia zrezygnowano z tej zmiennej przy szacowaniu modeli.

² W przypadku pogłowia trzody chlewnej mamy do czynienia z brakiem porównywalności czasowej danych statystycznych. W 1998 r. w ramach działań dostosowawczych statystyki rolnictwa do wymogów Eurostatu zrezygnowano z kwartalnych spisów zwierząt na rzecz odrębnych badań pogłowia trzody chlewnej i produkcji żywca wieprzowego. Obecnie badania prowadzone są trzykrotnie w roku: według stanu na koniec marca, lipca i listopada. W pracy dokonano porównywalności danych między tymi dwoma okresami, korygując wielkość pogłowia trzody ze spisów do 1997 r., przy zachowaniu warunku bilansowania. Jednocześnie w badaniach oparto się na danych dotyczących pogłowia trzody chlewnej zamienionych na miesięczne w wyniku interpolacji liniowej i skorygowanych z wahań sezonowych z uwagi na zmianę charakteru wahań sezonowych w tych dwóch podokresach.

odpowiednie własności reszt, takie jak losowość czy brak autokorelacji), to przyjmuje się, że można taki model wykorzystać we wnioskowaniu bądź prognozowaniu. Konsekwencją takiego postępowania mogą być błędnie wyspecyfikowane zależności między zmiennymi, przyjęte błędne założenia dotyczące procesu resztowego i zła ocena wyprzedzeń czasowych zmiennych. Może okazać się, że wyprzedzenia, które zostały dobrane wcześniej, nie są najbardziej odpowiednie, biorąc pod uwagę dodatkowo współzależności z innymi zmiennymi opóźnionymi w czasie.

Jednym ze sposobów budowy modelu prognostycznego jest koncepcja modelowania zgodnego [Kufel 2004; Wiśniewski, Zieliński 2004]. Zakłada się w niej, że w każdym równaniu modelu powinna zachodzić zgodność struktury liniowego procesu endogenicznego oraz struktury liniowej formy ważonej procesów objaśniających i procesu resztowego. Modelowanie zgodne w praktyce polega na tym, że w roli zmiennych objaśniających modelu występują wielomianowe funkcje zmiennej czasowej, składniki sezonowe w postaci zmiennych zero-jedynkowych, zmienna objaśniana opóźniona w czasie oraz zmienne objaśniające wraz z opóźnieniami.

Wstępnym etapem modelowania zgodnego jest ocena stopnia wykorzystywanych opóźnień – zarówno zmiennej prognozowanej, jak i objaśniających. Przeprowadza się ją po eliminacji składników deterministycznych (trendu i sezonowości) z szeregu czasowego, oceniając występowanie składnika autoregresyjnego w pozostałej części za pomocą funkcji autokorelacji i autokorelacji cząstkowej. Jeżeli proces, z którego wyeliminowano składniki deterministyczne, miał pierwiastek jednostkowy (nie był stacjonarny), to należy rząd opóźnień powiększyć o rząd integracji (zazwyczaj jeden)³.

W badaniach oparto się na danych przekształconych w wyniku operacji logarytmowania. Wynika to stąd, że obserwowane szeregi czasowe charakteryzują się własnościami multiplikatywnymi. Jednocześnie spadkowej tendencji kształtowania się pogłowia trzody chlewnej (i wahań wokół trendu) towarzyszy rosnąca tendencja kształtowania się cen żywca.

W tabeli 1 przedstawiono strukturę wewnętrznych składników procesów (logarytmowanych) badanego modelu ekonometrycznego. Istnienie sezonowości zostało potwierdzone na podstawie testu F stabilnej sezonowości metody Census X-11. Za pomocą takiego sposobu wyeliminowano również sezonowość.

³ Innym podejściem byłoby oszacowanie modelu uwzględniającego wszystkie możliwe opóźnienia. Jednak taki sposób powodowałby rozbudowę modelu i zmniejszenie liczby stopni swobody. Specyfikacja opóźnień przez sprawdzanie każdego procesu indywidualnie pozwala na ograniczenie liczby szacowanych parametrów.

Tabela 1

Struktura wewnętrznych składników procesów (ln) wykorzystywanych do budowy modelu ekonometrycznego

Procesy	Stopień wielomianu	Sezonowość	Rząd autoregresji
Ceny żywca	1	tak	4
Pogłowie loch ogółem (skorygowane sezonowo)	1	nie	4
Pogłowie loch prośnych (skorygowane sezonowo)	1	nie	3
Relacja cen żywca do cen prosiąt	1	tak	10
Relacja cen żywca do cen pasz	1	tak	1

Źródło: obliczenia własne.

Problem polega jednak na tym, że wstępnie założone opóźnienia mogą być błędne i wówczas pozostałe opóźnienia mogą ulec zmianie. Aby tego uniknąć, założono tolerancję +/- jednego miesiąca w stosunku do opoźnień przedstawionych w pracy Hamulczuka [2006] i które były punktem wyjścia przy określaniu rozkładu opoźnień. Dodatkowo jeden miesiąc opóźnienia dodano z uwagi na możliwość niestacjonarności procesów wynikającej z faktu występowania wahań cyklicznych. Wraz z trendem i jedenastoma zmiennymi 0–1 dla sezonowości stanowi to w sumie 40 potencjalnych zmiennych objaśniających i 83 stopnie swobody pełnego modelu.

Równanie pełne, uwzględniające strukturę autoregresyjną wykorzystywanych procesów, trend, wahania sezonowe oraz jednomiesięczną tolerancję, ma postać:

$$\ln Y_t = \sum_{j=0}^1 a_j t^j + \sum_{i=0}^{11} d_i Q_{it} + \sum_{s=1}^5 a_{0s} \ln Y_{t-s} + \sum_{s=8}^{15} a_{1s} \ln X1_{t-s} + \sum_{s=8}^{14} a_{2s} \ln X2_{t-s} + \sum_{s=11}^{24} a_{3s} \ln X3_{t-s} + \sum_{s=19}^{23} a_{4s} \ln X4_{t-s} + \varepsilon_t$$

gdzie:

Y_{t-s} – ceny żywca wieprzowego opóźnione od 1 do 5 miesięcy,

t – zmienna czasowa,

Q_{it} – zmienne sztuczne zero-jedynkowe dla uwzględnienia wahań sezonowych, dla miesięcy od stycznia (I) do listopada (XI),

$X1_{t-s}$ – pogłowie loch ogółem opóźnione od 8 do 15 miesięcy (skorygowane z wahań sezonowych),

$X2_{t-s}$ – pogłowie loch prośnych opóźnione od 8 do 14 miesięcy (skorygowane z wahań sezonowych),

$X_{3_{t-s}}$ – relacje cen żywca wieprzowego (100 kg) do cen prosiąt (1 para) opóźnione od 11 do 24 miesięcy,

$X_{4_{t-s}}$ – relacje cen żywca wieprzowego (1 kg) do cen zestawu pasz (1 kg) opóźnione od 19 do 23 miesięcy,

a, d – parametry modelu.

W celu ustalenia optymalnego zestawu zmiennych objaśniających wykorzystano metodę regresji krokowej do tyłu [Borkowski i inni 2003]. Polega ona na budowie modelu ze wszystkimi zmiennymi i stopniowej eliminacji zmiennych, które nie spełnią wybranego kryterium istotności. W metodzie regresji krokowej wykorzystano statystykę cząstkowego testu F wraz ze statystyką na poziomie $F = 4$. Do oszacowania parametrów takiego modelu wykorzystano klasyczną metodę najmniejszych kwadratów.

W wyniku zastosowania regresji krokowej do tyłu i estymacji za pomocą klasycznej metody najmniejszych kwadratów (KMNK) otrzymano parametry i statystyki modelu zawarte w tabeli 2.

Tabela 2

Wyniki estymacji modelu prognostycznego dla cen żywca wieprzowego (ln) za pomocą KMNK od stycznia 1996 do marca 2006 r.

Zmienna	Parametr	Statystyka t-Studenta	p	Zmienna	Parametr	Statystyka t-Studenta	p
<i>stała</i>	5,8837	5,14	0,00	Q_{10}	-0,0619	-3,92	0,00
$\ln Y_{t-1}$	0,7743	13,99	0,00	Q_{11}	-0,0470	-3,15	0,00
$\ln Y_{t-3}$	0,2539	2,85	0,01	$\ln X_{2_{t-8}}$	-1,8755	-4,14	0,00
$\ln Y_{t-4}$	-0,4115	-5,00	0,00	$\ln X_{2_{t-9}}$	1,5279	2,96	0,00
Q_1	-0,0504	-3,54	0,00	$\ln X_{2_{t-13}}$	1,2577	2,37	0,02
Q_5	-0,0558	-3,81	0,00	$\ln X_{2_{t-14}}$	-1,0524	-2,33	0,02
Q_6	-0,0442	-2,73	0,01	$\ln X_{3_{t-24}}$	-0,5628	-4,47	0,00
Q_7	0,0418	2,97	0,00	$\ln X_{4_{t-23}}$	-0,0813	-3,74	0,00
Q_8	0,0614	4,01	0,00				
\tilde{R}^2				93,66			
Se				0,0397			
DW				2,20			

Źródło: obliczenia własne.

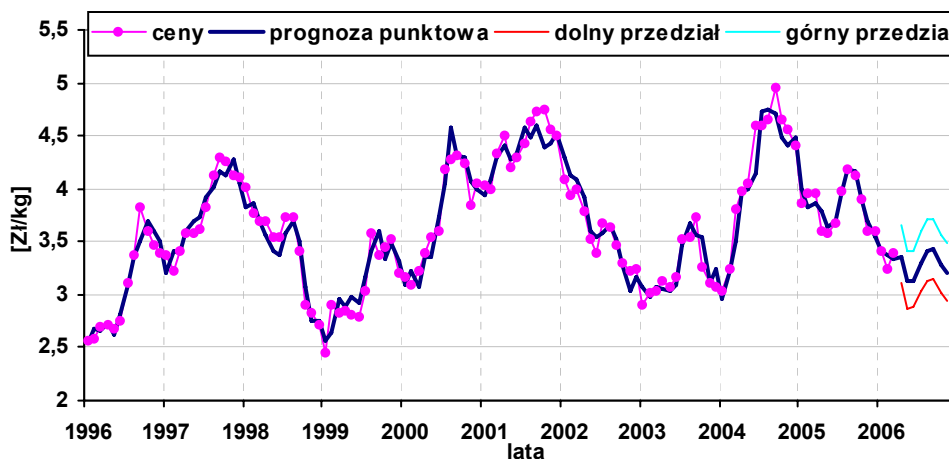
W skład modelu wchodzi 17 zmiennych objaśniających, włączając w to wyraz wolny, z tego 7 stanowią wskaźniki wahań sezonowych w postaci zmiennych 0–1. Należy podkreślić, że w modelu nie znalazła się zmienna czasowa. Maksymalny horyzont prognozowania tego modelu, bez konieczności dodatkowego szacowania prognoz dla zmiennych objaśniających, wynosi

8 miesięcy. Jeżeli byśmy chcieli obliczyć prognozy cen żywca wieprzowego na dalsze okresy, to należałoby wcześniej obliczyć prognozy pogłowia loch prośnych.

Oszacowany model charakteryzuje się dobrym dopasowaniem do danych empirycznych ($\tilde{R}^2 = 93,66\%$) oraz istotnością wszystkich parametrów. Reszty charakteryzują się losowością. Obliczona statystyka testu Serii [Borkowski i inni, s. 81] dla dużych prób wyniosła $Z = 0,09$. Tym samym brak jest podstaw do odrzucenia hipotezy o losowym rozkładzie reszt. Świadczy to o prawidłowym doborze postaci analitycznej modelu. Należy mieć na uwadze, że duża w tym zasługa opóźnionej zmiennej objaśnianej występującej w roli zmiennej objaśniającej.

O braku autokorelacji składnika losowego można przekonać się, obliczając, obok statystyki Durбина-Watsona (2,20), statystykę testu Boxa-Pierce [Makridakis i inni, s. 319]. Dla opóźnienia 24 miesiące wynosi ona 28,44, przy poziomie istotności 0,24. Na własności białoszumowe reszt wskazuje również wykres autokorelacji cząstkowej PACF (nie przedstawiono w pracy). Reszty charakteryzują się rozkładem normalnym. Potwierdzają to test Shapiro-Wilka [Borkowski i inni s. 82–83], gdzie obliczonej statystyce $W = 0,976$ odpowiada poziom istotności $p = 0,28$.

Przyjmuje się, że jeżeli model przekształcony jest dobry, to i dobry jest też model oryginalny [Dittmann 2003, s. 132]. Zatem można oszacowany model wykorzystać w celach prognostycznych. Modelem oryginalnym w tym przypadku jest model postaci wykładniczo-potęgowej.



Rysunek 2

Ceny żywca wieprzowego, wartości modelu oraz prognozy punktowe i przedziałowe cen żywca wieprzowego wykonane na okres od kwietnia 2006 do listopada 2006 r.

Źródło: obliczenia własne.

Na rysunku 2 przedstawiono wartości teoretyczne z prognozami punktowymi i przedziałowymi od kwietnia do listopada 2006 r. Średnie względne błędy predykcji [Wiśniewski, Zieliński 2004, s. 362] tak sformułowanych prognoz ulegają zwiększeniu wraz ze wzrostem horyzontu prognozowania i zawierają się w przedziale od 4,09 do 4,26%. Taki poziom błędów wskazuje na możliwość akceptacji wykonanych prognoz.

Aby ocenić zdolności prognostyczne modelu i ustosunkować do przedstawionych prognoz, dodatkowo przeprowadzono analizę prognoz wygasłych. Postępowanie polegało na obliczaniu prognoz na podstawie modeli oszacowanych na podstawie skróconego zakresu materiału statystycznego. Oznaczało to jednocześnie szacowanie od nowa parametrów strukturalnych modeli służących do obliczania prognoz *ex post*. Oszacowane modele miały bardzo zbliżoną strukturę do modelu przedstawionego w tabeli 2, ale w skład poszczególnych modeli nie wchodziły zmienne dokładnie o takich samych opóźnieniach. Prognozy wygasłe wykonano w 6 momentach, za każdym razem na okres do 8 miesięcy (tab. 3).

Tabela 3

Prognozy wygasłe cen żywca wieprzowego oraz ich w zależności od momentu wykonania obliczeń i horyzontu prognozowania

Horyzont (mies.)	Prognozy wygasłe w zależności od momentu prognozowania						
	VII 2005– –II 2006	IV 2005– –XI 2005	I 2005– –VIII 2005	X 2004– –V 2005	VII 2004– –II 2005	IV 2004– –XI 2004	
1	3,95	3,89	4,06	4,42	4,69	4,05	
2	4,18	3,84	3,96	4,19	4,88	4,06	
3	4,18	3,88	3,89	4,16	4,81	3,99	
4	3,93	4,16	3,87	3,80	4,29 ^a	4,17	
5	3,74	4,25	3,76	3,80	4,05	4,22	
6	3,68	4,17	3,89	3,87	3,97	4,11	
7	3,47	3,90	4,21	3,89	3,81	3,94	
8	3,46	3,68	4,31	3,84	3,97	4,00	
Horyzont	MAPE prognoz wygasłych [%]						Średnie
1	0,63	7,94	5,19	4,84	2,23	2,10	3,82
2	0,32	7,39	0,29	8,01	5,03	0,12	3,53
3	1,13	5,30	1,59	5,71	2,84	13,21	4,96
4	0,75	4,51	7,48	1,49	7,73	9,07	5,17
5	4,01	1,54	5,15	3,79	10,90	9,26	5,77
6	2,29	1,03	5,77	1,93	9,94	16,97	6,32
7	1,76	0,00	5,75	8,06	1,20	15,34	5,35
8	6,73	2,23	2,77	7,19	0,54	12,06	5,25
Średnie	2,20	3,74	4,25	5,13	5,05	9,77	

^a Prognozy przedstawione kursywą nie zostały objęte 95-procentowym przedziałem prawdopodobieństwa realizacji prognozy.

Źródło: obliczenia własne.

Jednocześnie obliczono dokładność prognoz wygasłych – zarówno w poszczególnych momentach, jak i przeciętnie w zależności od horyzontu prognozowania i momentu i wykonania, z wykorzystaniem średniego bezwzględnego błędu procentowego (MAPE) [Makridakis i inni, s. 44]:

$$MAPE = \sum_1^k \frac{1}{k} \left| \frac{Y_t - \hat{Y}_t}{Y_t} \right| \cdot 100\%$$

gdzie:

Y_t – rzeczywisty poziom zjawiska,
 \hat{Y}_t – prognozowany poziom zjawiska,
 k – liczba porównywanych prognoz.

Dokładność wykonanych prognoz wygasłych jest dosyć wysoka. Najniższymi błędami charakteryzują się prognozy obliczone na okres od lipca 2005 do lutego 2006 r. – 2,20%. Największe wartości MAPE przyjął w najbardziej odległym okresie (tuż po wejściu Polski do UE) – 9,77%. Taki rozkład błędów świadczy o aktualności modelu dla celów prognostycznych. W ośmiu przypadkach późniejsze ceny nie zawierały się w obszarze wyznaczonym przez 95-procentowy poziom prawdopodobieństwa (tab. 3). Wskazuje to, że podejście wykorzystujące zmienne wyprzedzające nie zawsze gwarantuje obliczenie prognoz charakteryzujących się bardzo wysoką trafnością.

Aby ocenić skuteczność zastosowanego podejścia, porównano dokładność obliczonych prognoz wygasłych z dokładnością prognoz formułowanych przez zespół niezależnych ekspertów Agencji Rynku Rolnego. Eksperti na początku każdego kwartału budują prognozy przedziałowe cen żywca wieprzowego o rozpiętości nieprzekraczającej 5% na miesiąc trzeci i 7% na miesiąc szósty. W badaniach przyjęto środek tego przedziału za wartość prognozy najbardziej prawdopodobnej i na jej podstawie dokonywano porównań.

Błędy prognoz wykonanych przez ekspertów, w okresach analogicznych jak w tabeli 3, na trzeci miesiąc wyniosły 8,02%, a na szósty – 7,53%. Błędy prognoz wygasłych obliczone na podstawie przedstawionego modelu zgodnego na trzeci miesiąc wyniosły 4,96%, a na szósty 6,32%, a więc były niższe niż według ekspertów. Porównanie dokładności prognoz wygasłych otrzymanych z modeli ilościowych z dokładnością prognoz ekspertów ARR wskazuje na konkurencyjny charakter metod ilościowych w stosunku do sposobów mniej formalnych i możliwości praktycznego wykorzystania podejścia opartego na modelowaniu zgodnym w prognozowaniu cen żywca wieprzowego.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę znaczny stopień zmienności zjawiska, dokładność uzyskanych prognoz wygasłych oraz dokładność prognoz ekspertów ARR, należy uznać, że przedstawione modele mają dobre zdolności prognostyczne w przewidywaniu cen wieprzowiny. Prognozy obliczane według zaproponowanego podejścia mogą stanowić jeden z elementów oceny przyszłej sytuacji rynkowej. Należy mieć na uwadze, że prognozy obliczane na podstawie modeli opartych na zmiennych wyprzedzających powinny podlegać wszechstronnej ocenie merytorycznej pod kątem ich realności, ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji bieżącej i zmian o charakterze politycznym czy instytucjonalnym.

Literatura

- BIULETYN INFORMACYJNY ARR, lata 2004–2006. ARR, Warszawa.
- BORKOWSKI B., DUDEK H., SZCZESNY W. 2003: *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*. PWN, Warszawa, 66–101.
- DITTMAN P. 2000: *Prognozowanie w przedsiębiorstwie*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- HAMULCZUK M. 2006: Cykliczne zmiany na rynku trzody chlewnej w Polsce. W: *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G, Tom 92, Zeszyt 2*. PAN, SGGW, Warszawa, 42–51.
- KUFEL T. 2004: *Ekonometria, Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*. PWN, Warszawa 89–113.
- MAKRIDAKIS S., WHEELWRIGHT S.C., HYNDMAN R.J. 1998: *Forecasting Methods and Applications, III Edition*, Wiley & Sons, Hoboken, 1–70, 311–332.
- MAŁKOWSKI J., ZAWADZKA D. 1995: Wahania produkcji trzody chlewnej w Polsce i innych krajach. W: *Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy nr 389*. IERiGŻ, Warszawa.
- WIŚNIEWSKI J.W., ZIELIŃSKI Z. 2004: *Elementy ekonometrii*. Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń, 273–378.

Pig Price Forecasting Using Congruent Models with Leading Variables

Abstract

The aim of the research is to examine possibilities of application congruent models based on the leading variables in the pig prices short-time forecasting in Poland. The main way of assessment of the suitability of these methods in predicting the future was the ex post analysis. According to the research the short-term forecast based on those models are more accurate those based on the professionals opinion.

Anna Kłoczko-Gajewska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Aktywność obywatelska na wsi – studium przypadku czterech wsi na Podlasiu

Koncepcja społeczeństwa obywatelskiego

Koncepcja społeczeństwa obywatelskiego powstała na przełomie XVII i XVIII wieku na skutek przemian społeczno-ekonomicznych w Europie Zachodniej: rozwoju gospodarki rynkowej, odkryć geograficznych i rewolucji społecznych. Pojawiło się wtedy pytanie, jak można pogodzić dobro publiczne z zaspokojeniem indywidualnych potrzeb obywateli. Zagadnienie to sprowadzało się do skali interwencji państwa w gospodarkę, społeczeństwo i życie jednostek¹.

W ostatnich dekadach XX wieku koncepcja społeczeństwa obywatelskiego zaczęła się odradzać na wschodzie Europy. Duże znaczenie miała przy tym aktywność mieszkańców Polski, którzy w latach 60. i 70. walczyli o wolność i poprawę warunków życia². Również w krajach zachodnich wzrosło zaangażowanie obywateli w działalność społeczną, np. związaną z ochroną środowiska czy ruchem feministycznym. Jednak w przeciwieństwie do ruchów społecznych z XVIII wieku, działalność ta nie reprezentowała interesów całego społeczeństwa, ani nawet poszczególnych klas społecznych, tylko konkretnych grup interesu. Wynika to częściowo z faktu, że społeczeństwa są coraz mniej jednolite, a klasy społeczne rzadziej mają wspólne cele w porównaniu z wiekami poprzednimi. Znamienny dla większości powstających ruchów jest ich antypolityczny charakter – szczególnie w krajach postkomunistycznych³.

Istnieje wiele różnych definicji społeczeństwa obywatelskiego. Robert Putnam używa tego określenia dla scharakteryzowania ludzi aktywnie biorących

¹ A. Seligman "The Idea of Civil Society", The Free Press, New York, 1992, s. 1.

² L.M. Salamon i in., "Civil Society in Comparative Perspective", s. 4., W: "Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector", L.M. Salamon, H.K. Anheier i in., The John Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, M.D., 1999.

³ J. Keane, "Introduction", s. 12 i A. Melucci "Social Movements and the Democratisation of Everyday Life", s. 257, W: "Civil Society and the State. New European Perspectives", J. Keane (red.), Verso, London, 1998.

udział w życiu publicznym, zainteresowanych ważkimi tematami dotyczącymi publicznych spraw⁴. Wedle jego opinii, członkowie społeczeństwa obywatelskiego powinni mieć sprecyzowane poglądy na sprawy publiczne, umieć bronić swojego punktu widzenia, jednocześnie szanując oponentów, oraz aktywnie uczestniczyć w działalności stowarzyszeń wyrażających te poglądy⁵.

Piotr Gliński uważa, że członkowie społeczeństwa obywatelskiego powinni cechować się konkretnymi wartościami związanymi z ekonomią (uczciwość, przedsiębiorczość), przestrzegać prawa oraz umieć funkcjonować w sferze publicznej (zakładać stowarzyszenia, mieć poczucie przynależności do grupy, umieć zadbać o swoje sprawy). Członkowie takiego społeczeństwa powinni być tolerancyjni (potrafić negocjować i zawrzeć kompromis), postępować odpowiedzialnie w stosunku do kraju oraz brać pod uwagę dobro publiczne podczas podejmowania decyzji⁶.

Obecnie uznaje się, że wytworzenie społeczeństwa obywatelskiego jest bardzo istotne dla budowania demokracji oraz ogólnego rozwoju kraju. Silny kapitał społeczny, umiejętność współpracy i samoorganizacji, może znacząco wpływać na rozwój społeczeństwa obywatelskiego⁷.

Polskie społeczeństwo obywatelskie

Spółeczeństwa krajów Europy Środkowo-Wschodniej różnią się znacznie od społeczeństw w krajach zachodnich. W tych ostatnich relacje pomiędzy społeczeństwem a państwem są ustabilizowane od dziesięcioleci, natomiast w krajach postkomunistycznych dominacja państwa została odrzucona stosunkowo niedawno, co utrudnia współpracę obywateli z władzami państwowymi, a nawet samorządowymi⁸.

Dodatkowo ludzie nie chcą się angażować w prace społeczne ani wstępować do organizacji, gdyż w czasach socjalistycznych wiele stowarzyszeń było zideologizowanych. W konsekwencji zazwyczaj utrzymywano kontakty z osobami o podobnym stylu życia, a niekoniecznie podobnych celach i dążeniach. Z tego powodu po upadku komunizmu w Polsce nie było wyrazistych klas spo-

⁴ R. Putnam, "Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy", Princeton University Press, Princeton, 1993, s. 87.

⁵ Ibidem, s. 89.

⁶ P. Gliński, "Developing of the Third Sector as a Vehicle of Civil Society In Poland", manuskrypt, s. 12.

⁷ Zakładając, że lokalne obyczaje nie są sprzeczne z prawem (jak np. vendetta) lub nie powstrzymują innowacji przez kontestowanie osób nowoczesnych.

⁸ A. Seligman op.cit., 1992, s. 7.

lecznych ani grup interesu, które mogłyby aktywnie działać na rzecz konkretnej idei⁹.

Mieszkańcy Polski, podobnie jak innych krajów bloku wschodniego, stracili zaufanie do instytucji politycznych, takich jak parlament, partie polityczne, a nawet publiczne autorytety. Nadal powszechny był podział na „nas” i „ich” – skorumpowanych przedstawicieli władzy dbających tylko o własne interesy i podejmujących niezrozumiałe decyzje¹⁰. W konsekwencji ludzie mieli poczucie, że nie mają żadnego wpływu na decyzje polityczne. Sytuację pogarszał fakt, iż demokratycznie wybrani politycy nie umieli prowadzić rzeczowych dyskusji ani osiągać kompromisów, a częste rozłamy i połączenia nowo powstałych partii politycznych nie wzbudzały zaufania wyborców¹¹. Skutkowało to frekwencją wyborczą w przedziale 43–48% w przypadku wyborów parlamentarnych, 53–68% w wyborach prezydenckich i 32–43% w pierwszych trzech referendach¹².

W pierwszych latach transformacji najpopularniejszą formą politycznej aktywności była tzw. aktywność negatywna, nastawiona przeciwko konkretnej decyzji, sytuacji lub regulacji. Należało do niej organizowanie protestów, blokad i demonstracji. Te formy aktywności stosowały raczej osoby o relatywnie niskim wykształceniu i poziomie dochodu. Z czasem aktywność negatywna zaczęła zanikać na korzyść form pokojowych, takich jak podpisywanie petycji¹³. Należy zwrócić uwagę, że ludziom dużo łatwiej jest się zorganizować w proteście przeciwko jakiemuś „zagrożeniu” (np. budowie hospicjum w ich miejscowości), niż stworzyć grupę popierającą jakąś inicjatywę. Z reguły, gdy zagrożenie zniknęło, grupa protestująca ulegała rozpadowi i współpraca nie była kontynuowana¹⁴. Z tych względów za bardziej obywatelską postawę uznaje się zrzeszanie w celach konstruktywnych niż destruktywnych.

Najczęściej społeczeństwo obywatelskie jest utożsamiane z aktywnością w stowarzyszeniach, czyli tzw. trzecim sektorze (nastawionych na osiągnięcie zysku). Organizacje te odgrywają istotną rolę w życiu społeczeństw, gdyż często zastępują lub uzupełniają działalność instytucji publicznych¹⁵, a dzięki ma-

⁹ B. Lewenstein, „Wspólnota społeczna a uczestnictwo lokalne”, ISNS, Warszawa, 1999, ss. 55–56.

¹⁰ L. Holmes, „Post-Communism. An Introduction”, Polity Press, Padstow, 1997, s. 17.

¹¹ Ibidem, s. 21.

¹² W latach 1991–2001.

¹³ K. Pełczyńska-Nałęcz, „Civic activity in Poland”, p. 294, In: „Polish Sociological Review” 3/1997.

¹⁴ A. Cirtautas, E. Mokrzycki, „The Articulation of Democracy in Poland”, s. 198, In: „Democracy, Civil Society and Pluralism in Comparative Perspective: Poland, Great Britain and the Netherlands”, C.G.A. Bryant, E. Mokrzycki (red.), IFiS Publishers, Warszawa, 1995,

¹⁵ P. Gliński, op.cit, s. 8.

lym rozmiarom szybciej od instytucji państwowych reagują na zmieniające się potrzeby obywateli. Ponadto, działalność w takich organizacjach wspomaga tworzenie wartości demokratycznych i buduje solidarność międzyludzką. Dlatego też zarejestrowane stowarzyszenia oraz osoby w nich działające są chętnie obserwowane jako obiekt badań ze względu na możliwość analizy więzi społecznych.

Polacy nadal niechętnie wstępują do stowarzyszeń, a stosunkowo najwięcej osób zaangażowanych w tego typu działalność mieszka w dużych miastach¹⁶. Z danych wynika, że najmniej zarejestrowanych organizacji oraz ludzi aktywnie w nich działających można znaleźć na wsi i nie jest to efektem jedynie mniejszej gęstości zaludnienia.

Aktywność obywatelska na wsi

Uznaje się, że aktywność obywatelska jest najsłabsza w społecznościach marginalizowanych na skutek przemian ekonomiczno-społecznych¹⁷. W przypadku Polski PKB na mieszkańca, poziom skolaryzacji i przeciętne trwanie życia są niższe na wsi niż w miastach. Nie dziwi zatem fakt, że aktywność rejestrowana na wsi jest znacznie niższa od obserwowanej w miastach¹⁸. Niektórzy badacze wysuwają nawet tezę, że obszary wiejskie stanowią barierę w rozwoju i modernizacji kraju ze względu na tradycjonalizm i konserwatyzm poglądów. Jednak takie wnioski mogą wynikać z jednostronnego podejścia do badania aktywności społecznej na wsi¹⁹. Wielu badaczy koncentruje swoją uwagę na członkostwie w formalnie zarejestrowanych organizacjach, pomijając inne, niesformalizowane rodzaje aktywności zbiorowej, takie jak: pomoc sąsiedzka, wspólne prace na rzecz społeczności lokalnej, tradycje i obyczaje. Ponadto, w Polsce obserwuje się znaczące zróżnicowanie regionalne aktywności; częstą przyczyną są uwarunkowania historyczne.

Przykładowo, najbardziej bierną społecznie grupą są byli pracownicy PGR-ów. Znacząca część z nich charakteryzuje się bardzo niskim wykształceniem i brakiem kwalifikacji zawodowych. Może to częściowo tłumaczyć obserwowaną bierność, gdyż w wielu badaniach potwierdzono wzrost aktywności jed-

¹⁶ P. Broda-Wysocki, „Rozwój społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Analiza na przykładzie regionów koszalińskiego i opolskiego”, IPiSS, Warszawa, 2003, s. 34.

¹⁷ P. Broda-Wysocki, op.cit, s. 51.

¹⁸ „Raport o rozwoju społecznym Polska 2000. Rozwój obszarów wiejskich”, red. K.Gorlach, UNDP, Warszawa, 2000, p. 3.

¹⁹ Por. I. Bukraba-Rylska, „Kultura w społeczności lokalnej – podmiotowość odzyskana?”, IRWiR PAN, Warszawa, 2000, s. 11.

nostki wraz ze wzrostem poziomu jej wykształcenia. Ponadto, pracownicy PGR często pochodzili z różnych miejscowości, zatem nie wytworzyła się między nimi więź sąsiedzka, wsparta powiązaniem rodzinnymi, jak to miało miejsce we wsiach z ludnością osiadłą. Oprócz tego pracownicy ci nie byli przyzwyczajeni do ponoszenia odpowiedzialności za samodzielnie podejmowane decyzje. W konsekwencji obserwuje się wyuczoną bezradność, oraz bardzo niski kapitał ludzki i kapitał społeczny.

Pierwsze stowarzyszenia na polskich terenach wiejskich powstawały już w XIX wieku. Ich działalność skupiała się na oferowaniu kredytów i wspomaganiu przedsiębiorczości, ale również pomocy społecznej oraz wspieraniu polskiej kultury, języka i tradycji. W tym czasie założono między innymi kółka rolnicze – w okresie międzywojennym mało popularne, reaktywowane w 1956 r. Spośród organizacji funkcjonujących obecnie na terenach wiejskich kółka rolnicze i koła gospodyń wiejskich są najlepiej ugruntowane. Długie tradycje działalności niosą ze sobą pewne przewagi, ale również i zagrożenia. Z jednej strony przyzwyczajenie i zaufanie rolników pozytywnie wpływa na ich chęć współpracy z taką organizacją. Jednak z drugiej strony tak bardzo ustabilizowane struktury rzadko wspierają kreatywność i wprowadzają niewiele innowacji.

W latach 1993–1998 zmalała liczba kółek rolniczych, podobnie jak liczba członków rolniczych związków zawodowych, ochotniczych straży pożarnych i klubów sportowych²⁰, co sugerowałoby spadek aktywności obywatelskiej. Jednak w tym samym okresie zaobserwowano wzrost liczby fundacji i stowarzyszeń działających na rzecz rozwoju obszarów wiejskich. W 2000 r. było około 500 takich organizacji, z czego większość z nich działała w skali lokalnej.

Studia przypadków

Reforma systemu oświatowego w Polsce przerzuciła ciężar utrzymania szkół na gminy. Dotacje celowe z budżetu państwa przyznawane są na jednego ucznia, tymczasem koszty utrzymania szkoły w małym stopniu zależą od liczby uczniów. Znaczące są koszty stałe utrzymania budynku (ogrzewanie, elektryczność), a pensje nauczycieli zależą od stażu pracy i stopnia awansu zawodowego. W związku z tym szkoły o małej liczbie uczniów stały się zbyt dużym obciążeniem finansowym dla gmin. W 2000 r. wiele takich szkół (najczęściej wiejskich) zostało zamkniętych. W niektórych wsiach rodzice uczniów zorganizowali protesty i część z nich odniosła sukces, jako że szkół nie zlikwidowano.

²⁰ „Raport o rozwoju społecznym Polska 2000. Rozwój obszarów wiejskich”, red. K. Górlach, UNDP, Warszawa, 2000, s. 91.

W świetle tych wydarzeń celem było zbadanie czynników, które pozwoliły mieszkańcom wsi odnieść sukces, a także ustalenie sukcesu bądź porażki. Badanie miało charakter eksploracyjny i z tego względu nie postawiono hipotezy wstępnej.

Metoda badań

W początkowej fazie badania ustalono listę szkół zamkniętych na Podlasiu w 2000 r. na podstawie danych Wojewódzkiego Kuratorium Oświaty w Białymstoku. Następnie przeanalizowano treść lokalnego dziennika „Gazeta Współczesna” (wszystkie wydania z 2000 r.), aby zlokalizować miejscowości, w których protestowano przeciwko zamknięciu szkoły. W efekcie powstała lista dziewięciu wsi, w których akcje protestacyjne były na tyle silne, aby zostały opisane w prasie lokalnej. Wskutek protestów pięć z tych szkół zostało utrzymanych: jedną prowadzi osoba prywatna, trzy są pod opieką stowarzyszenia (jedna została zamknięta już po przeprowadzeniu badania), a jedną nadal prowadzi gmina. Do dalszych badań wybrano dwie szkoły, które są prowadzone przez stowarzyszenie, i dwie wsie, w których zamknięto szkoły pomimo protestów. We wszystkich wybranych wsiach przeprowadzono wywiady z przedstawicielami elit: sołtysami, proboszczami, radnymi gminy lub powiatu, dyrektorami szkół. Wywiady te były nieustrukturyzowane, z listą zagadnień do poruszenia, a jako metodę pomocniczą wykorzystano obserwację. Wszystkie wywiady przeprowadzono wiosną 2004 r.

Przypadek wsi L.

Wieś L. położona jest w powiecie łomżyńskim. Oficjalnie mieszkańcy zarejestrowali tylko jedną organizację: koło terenowe stowarzyszenia „Eduktor”, które prowadzi szkołę. W przeszłości istniało tam też koło gospodyń wiejskich, ale stopniowo przestało funkcjonować. We wsi nie ma świetlicy ani sklepu. Przed okresem transformacji istniał plan budowy remizy Ochotniczej Straży Pożarnej, jednak obecnie brak jest środków finansowych i zainteresowanie tym projektem znacznie zmalało. Jedynymi publicznymi budynkami są szkoła i punkt odbioru mleka. Wieś jest bogata – ziemie są żyzne, w gospodarstwie utrzymuje się średnio 40 krów, a u około 20 rolników produkowane mleko odbierane jest bezpośrednio z gospodarstwa, co świadczy o dużej skali produkcji.

Większość młodych ludzi ma wykształcenie średnie, a około połowa decyduje się na studia. Prawie wszystkie dziewczynki kontynuują naukę w liceach

ogólnokształcących, a niektórzy chłopcy wybierają technika i szkoły zawodowe. Dorośli również są stosunkowo dobrze wykształceni, nie tylko w kierunkach rolniczych. Emigracja prawie nie występuje, gdyż gospodarstwa są duże, a gleby dobre – jedynie osoby mające mniejsze gospodarstwa do podziału między liczne rodzeństwo decydują się na emigrację.

Mieszkańcy wsi L. zawsze byli bardzo aktywni w wielu dziedzinach: organizowali wywóz śmieci i opróżnianie szamb, pomagali przy drobnych naprawach w szkole. W przypadku choroby, pożaru lub tragedii rodzinnej udzielali sąsiadom daleko idącej pomocy w polu i w domu. Jednak w normalnych sytuacjach byli zawsze dosyć krytyczni. Przykładowo, gdy rolnik chciał wypróbować nową technologię uprawy, zawsze był krytykowany, a dopiero gdy innowacja okazywała się przydatna, sąsiedzi stopniowo również ją wprowadzali w swoich gospodarstwach.

Edukacja dzieci zawsze miała dla mieszkańców wsi duże znaczenie. Pierwsze wzmianki na temat nauczania pochodzą z 1905 r. Po drugiej wojnie światowej dzieci uczyły się w domach, potem mieszkańcy wybudowali drewnianą szkołę (osobisty wkład pracy i kapitału). W 1962 r. wzniesli nowy, bardziej nowoczesny budynek – również własnymi siłami. Szkołę tę kilkakrotnie zamykano, z różnych względów. Za każdym razem, gdy szkoła była zagrożona, rodzice interweniowali u władz: dawniej w lokalnym Komitecie PZPR, a nawet w Warszawie, a po transformacji w innych urzędach.

W 2000 r. władze gminy ponownie postanowiły zamknąć szkołę. Dzieci miały dojeżdżać autobusem do innej miejscowości. Dla nauczycieli oznaczałoby to stratę pracy, a dla mieszkańców utratę miejsca spotkań. W ramach protestu zaczęto pisać petycje, wiele osób udało się też na sesję rady gminy, aby przedstawić swoje argumenty. Równocześnie uruchamiano prywatne kontakty z wpływowymi osobami (obecnie te kontakty przydają się w pozyskiwaniu sponsorów). Ogólnie mówiąc, protest przebiegał spokojnie, bez strajków i demonstracji. W tym czasie mieszkańcy dowiedzieli się o Centrum Inicjatyw Oświatowych w Warszawie, które sprzeciwiało się zamykaniu małych szkół wiejskich. Kierując się radą pracowników Centrum, mieszkańcy postanowili utworzyć stowarzyszenie, które prowadziłoby szkołę. Radni gminy zgodzili się na to rozwiązanie, mimo że nie do końca wiedzieli, jak to miałyby funkcjonować; była to pierwsza szkoła w województwie, która miała być prowadzona przez stowarzyszenie. Jednocześnie w lokalnej prasie ukazało się kilka artykułów dotyczących tej szkoły i całą tą sytuacją zainteresowało się stowarzyszenie „Eduktor”, mające siedzibę w Łomży.

Zgodnie z ustaleniami między stowarzyszeniem „Eduktor” a mieszkańcami wsi, od 2000 r. rodzice pomagają obniżyć koszty funkcjonowania szkoły, m.in. sprzątając w niej proporcjonalnie do liczby dzieci do niej uczęszczają-

cych, używając przy tym własnych środków czystości. Oprócz tego dbają o boisko szkolne, zbierają pieniądze na remonty, jeżdżą do sponsorów, wożą dzieci samochodami na konkursy międzyszkolne organizowane przez Kuratorium Oświaty, gminę i parafię.

Szkoła jest centrum kulturalno-organizacyjnym wsi, z boiska szkolnego korzystają również dzieci starsze i dorośli. Raz w miesiącu w szkole organizowana jest dyskoteka dla uczniów i absolwentów, a w styczniu cała wieś uczestniczy w choince noworocznej i balu karnawałowym. Poza tym w szkole organizowane są przedstawienia, konkursy itp.

W ramach działalności dydaktycznej dla dorosłych organizowane są kursy dla rolników, m.in. oferowane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Przykładem jest kurs rachunkowości komputerowej dla rolników i kurs dotyczący integracji z Unią Europejską. Corocznie w tego typu kursach bierze udział około połowy mieszkańców wsi, są też uczestnicy z innych miejscowości, a nawet gmin. Spotkania w ramach kursów ułatwiają wymianę poglądów i wspierają integrację mieszkańców. Pieniądze z Agencji są przeznaczane na wynagrodzenie wykładowców i inwestycje w szkołę: nowe krzesła, komputery, olej opałowy, ubezpieczenie budynku itp. Szkoła jest bardzo dobrze wyposażona: dwa stare komputery подарowane jakiś czas temu przez sponsorów, osiem nowoczesnych komputerów z dostępem do Internetu, dwie kserokopiarki i rzutnik. Z komputerów korzystają wszyscy mieszkańcy.

Szkoła okazuje się centrum wsi również podczas organizowania spotkań. Na przykład, jeśli jest potrzeba przedyskutowania jakiegoś zagadnienia, sprawa zgłaszana jest dyrektorze szkoły, a ona rozdaje dzieciom karteczki z informacją do przekazania mieszkańcom wsi. Jeśli na spotkanie przyjedzie niewiele osób, oznacza to, że pomysł nie spotkał się z zainteresowaniem. Czasem jednak wystarczy kilka aktywnych osób, aby zarazić innych zapałem. We wsi jest czworo liderów: radna powiatu, przewodnicząca rady rodziców, radny gminy i dyrektorka szkoły.

We wsi kultywowany jest lokalny obyczaj zwany „Cygany”: pod koniec zapustów dzieci przebijają się i chodzą od domu do domu śpiewając i tańcząc. Ludzie dają im słodycze i czasem drobne pieniądze. Wraz ze wzrostem dobrobytu ten zwyczaj stracił na popularności, gdyż proszenie o pieniądze uznawano za „dziadowski” obyczaj, ale w ostatnich latach przywrócono tę tradycję. Mieszkańcy, którzy wyprowadzili się do miasta, przywożą swoje dzieci specjalnie, aby obejrzały „Cygany”. Z innych obyczajów zachowało się zanoszenie wieńca dożynkowego do kościoła. Kiedyś kobiety spotykały się na wspólną pracę, teraz raczej odwiedzają się w celach towarzyskich. Jednak spotkania są organizowane coraz rzadziej, a w czasie wolnym mieszkańcy oglądają telewizję.

Podsumowanie

Mieszkańcy wsi L. charakteryzują się wysoką aktywnością i kulturą współpracy. Wytworzyli oni silny kapitał społeczny. Częściowo może to wynikać z tego, że są ludźmi zamożnymi i wykształconymi, ale również z lokalnej tradycji. Protest z 2000 r. nie był ich pierwszym w obronie szkoły, zatem mieli już doświadczenie i nie bali się nowych wyzwań. Z drugiej strony pomogła im pozytywna reakcja władz samorządowych. Stwierdzenie, że obrona szkoły wytworzyła kapitał społeczny byłoby nadinterpretacją, natomiast bez wątpienia własna szkoła umożliwia rozwój ich kreatywności, stanowiąc centrum kulturalno-organizacyjne wsi.

Przypadek wsi K.-P.

Wieś K.-P. jest usytuowana w powiecie białostockim. Zameldowane są w niej na stałe 153 dorosłe osoby (dane z list wyborczych), ale część z nich przebywa w miastach (uczy się) lub za granicą (głównie Niemcy i Stany Zjednoczone). Prawie w każdej rodzinie jest przynajmniej jedna osoba na emigracji. Większość młodzieży kontynuuje edukację po ukończeniu szkół obowiązkowych – uczęszczają do szkół zawodowych, techników, liceów, a część studiuje. Wieś, ze względu na małe gospodarstwa i niską jakość gleb, jest stosunkowo biedna. Kilka ładniejszych i droższych domów wybudowano za pieniądze zarobione za granicą. We wsi nie ma żadnej oficjalnie zarejestrowanej organizacji, jedynie kółko różańcowe organizuje niedzielne spotkania. Wiele lat temu było również koło gospodyń wiejskich, ale stopniowo przestało funkcjonować. We wsi istnieje mały sklep spożywczo-przemysłowy (prowadzony przez sołtysa) oraz szkoła. Jest tu nieużywana świetlica, gdyż wymaga poważnego remontu. Wieś ma dwóch reprezentantów w radzie gminy.

Mieszkańcy tradycyjnie byli raczej aktywni. Wprawdzie na poziomie wsi nie istnieją oficjalne statystyki wyborcze, ale urzędnicy gminni twierdzą, że w K.-P. zawsze były najwyższe frekwencje wyborcze w gminie. Około 15 lat temu organizowano zabawy taneczne połączone ze zbiórką pieniędzy na szkołę. Następnie mieszkańcy sami ją wybudowali, głównie na własny koszt. Nie dziwi więc fakt, iż planowane przez władze zamknięcie szkoły spotkało się z żywą reakcją. Protestujący wysyłali pisma, informowali o sytuacji prasę, radio i telewizję, przy czym urzędnicy gminni utrzymują, że wówczas protestowali głównie nauczyciele, a nie rodzice. Jeden z rodziców usłyszał o szkole w L., którą miało przejąć stowarzyszenie i zaproponowano władzom gminy podobne rozwiązanie, ale spotkało się ono z niechęcią urzędników. W odpowiedzi rodzice zapowiedzieli bojkot nowego systemu szkolnictwa. Na kilka dni przed rozpo-

częciem roku szkolnego, po mediacji przeprowadzonej przez prezes Centrum Inicjatyw Oświatowych w Warszawie, władze wyraziły zgodę na przekazanie szkoły stowarzyszeniu „Eduktor”.

Jednym z warunków utrzymania szkoły jest wsparcie ze strony rodziców w sprawach utrzymania porządku. Rodzice wywiązują się z tego obowiązku. Oprócz tego, gdy są organizowane święta lub imprezy szkolne, przynoszą oni ciasto, drobne sumy pieniędzy itp. Trzeba zauważyć, że ich zaangażowanie było największe w pierwszym roku (czyli roku szkolnym 2000/2001) i powoli się zmniejsza²¹, ale nadal jest na poziomie zadowalającym. Rodziców mobilizuje fakt, że „Eduktor” co roku informuje ich, czy szkoła w kolejnym roku będzie funkcjonowała. Urzędnicy gminy twierdzą, że rodzice przede wszystkim sprzątają szkołę, ale nie przejawiają własnej inicjatywy na innych polach, bo czekają na pomoc „Eduktora”. Jednak z drugiej strony ci sami urzędnicy narzekają na nieustanne żądania mieszkańców K.-P. dotyczące dofinansowania ich pomysłów i inwestycji, wysuwane praktycznie na każdej sesji rady gminy.

Mieszkańcy są bardzo dumni ze swojej szkoły, która jest dobrze wyposażona (8 nowych komputerów, dwie drukarki, kserokopiarka, mikroskopy – dla 35 uczniów). Stała się ona centrum życia wsi: organizuje się w niej kursy ARiMR dla rolników, np. remontowania budynków (uczestnicy praktykowali odnawiając szkołę) albo kurs gotowania. W tym budynku mają miejsce też różne imprezy, takie jak Dzień Matki, choinka szkolna itp. Poza tym we wsi nie ma żadnych innych imprez ani lokalnych obyczajów.

Jeśli chodzi o inne formy aktywności, ludzie zwykli „dużo gadać, mało robić”, jak wypowiedział się nowo wybrany sołtys. Większość mieszkańców brała udział w remoncie kościoła, ale nie doszli do porozumienia w sprawie wyasfaltowania drogi ani w sprawie remontu świetlicy, gdyż nie było chętnych do pracy. Jest kilka osób, które chcą razem z sołtysem zachęcić ludzi do aktywności, kilka innych jest skłonnych się przyłączyć, ale są też osoby zawsze nastawione negatywnie. Sołtys mówi że „wioska nie jest zgrana” – ludzie sobie pomagają w ramach rodziny lub najbardziej zaprzyjaźnionym osobom, ale nie tworzą społeczności. Z kolei proboszcz opisuje ich jako przyjacielskich i otwartych, pomimo pewnych konfliktów o przysłowiową miedzę. Zgodnie z jego obserwacjami, ludzie nie są chętni do współpracy, ale potrafią się zjednoczyć, gdy pojawia się wspólny problem albo zagrożenie – tak, jak w przypadku szkoły.

²¹ Wspólny cel grupy nie wystarczy, aby jej członkowie pracowali dla jego osiągnięcia. Potrzebny jest dodatkowy bodziec, inaczej poszczególne osoby będą unikać pracy kosztem innych (por. M. Olson, “The logic of collective action. Public goods and the theory of groups”, Harvard University Press, Cambridge MA, 1965).

Podsumowanie

Mieszkańcy wsi K.-P. nie wytworzyli silnego kapitału społecznego. Łatwiej im było zjednoczyć się w obronie szkoły, czyli przeciw zagrożeniu, niż w konkretnym celu, np. wyremontowania świetlicy, co można uznać za dosyć typowe zachowanie w Polsce. Walczyli w obronie szkoły, ale bez pomocy z zewnątrz prawdopodobnie nie osiągnęliby celu. Poziom wykształcenia mieszkańców nie jest bardzo wysoki i przy niewielkim doświadczeniu w podobnych sprawach prawdopodobnie sami nie znaleźliby sposobu na utrzymanie szkoły. Wydaje się, że sukces, jakim było wybronicie szkoły, nie zwiększył ich aktywności, jednakże prawdopodobnie uchronił ich przed całkowitą biernością; praktycznie wszystko, co się dzieje we wsi jest organizowane przez szkołę.

Przypadek wsi B.

Wieś B. znajduje się w powiecie augustowskim. Zamieszkuje ją 161 osób, w tym 120 dorosłych i 42 dzieci, w około 30 gospodarstwach. Wedle urzędnika z gminy, jest to prawdopodobnie najbogatsza wieś w gminie: rolnicy mają nowoczesne maszyny, utrzymują średnio po 40 krów, gleby są żyzne, a duże domy okolone są zadbanymi ogródkami. Jeden z gospodarzy dzierżawi ziemię nad jeziorem i oferuje usługi agroturystyczne: pokoje, jazdę konną, przejażdżki powozami; jest też ferma strusi. Między rolnikami od zawsze istniała pozytywna rywalizacja o wyższą produktywność i lepiej zorganizowane gospodarstwo. Większość młodzieży kontynuuje edukację po skończeniu obowiązkowych szkół. Dorośli również się doksztalcają, jeśli uważają swój poziom wykształcenia za niewystarczający.

Mieszkańcy zawsze byli bardzo aktywni: wybudowali sklep i świetlicę, które nadal są użytkowane. Jako pierwsi w gminie mieli telefony w domach. Wcześniej wybudowali wodociąg i zbudowali asfaltową drogę. Zawsze byli „silni politycznie”, bo kilkoro mieszkańców należało do różnych partii, jedna osoba była też przewodniczącym rady nadzorczej spółdzielni mleczarskiej. Pracownicy urzędu gminy określają ich jako pracowitych, dobrze inwestujących i zgranych.

Szkoła w B. mieściła się w starym budynku, przeniesionym po drugiej wojnie światowej z innej wsi. Początkowo warunki do nauki nie były najlepsze – toaleta na zewnątrz, a na pierwszym piętrze było mieszkanie dla nauczycieli. W połowie lat 90. pokoje nauczycieli zaadaptowano na sale dydaktyczne i toaletę dla uczniów. Mieszkańcy chcieli wybudować nowoczesny budynek i w latach 1997–1998 organizowali zabawy taneczne dla radnych gminy i wójta, żeby ich przekonać do tego pomysłu. W 2000 r. władze gminy zdecydowały

o zamknięciu szkoły, gdyż w klasach 0–6 było zaledwie 36 uczniów. Mieszkańcy zaczęli protestować, gdyż szkoła, do której miały uczęszczać ich dzieci była mała, z nie najlepszymi warunkami do nauki i oddalona o 7 km. Rodzice obawiali się też, czy autobus szkolny będzie jeździł regularnie, i że budynek szkolny nie będzie już służył społeczności wiejskiej.

W ramach obrony szkoły mieszkańcy jeździli na sesje rady gminy, organizowali spotkania w szkole, a nawet zgłaszali sprawę w Podlaskim Kuratorium Oświaty i Naczelnym Sądzie Administracyjnym. Jednak w tajnym głosowaniu radni zdecydowali o zamknięciu szkoły. Nie pojawił się pomysł przekazania szkoły stowarzyszeniu, gdyż w tamtym czasie ta idea jeszcze nie była popularna.

Obecnie sołtys, były sołtys i były radny gminy opowiadają o tym proteście jako o czymś odległym i niespecjalnie ważnym. Likwidacja szkoły spowodowała mniej problemów niż się obawiano. Autobus szkolny jeździ regularnie, a nowa szkoła nie jest zbyt mała, gdyż wybudowano odrębny budynek dla gimnazjum. Ważne jest, że budynek po „starej” szkole nie stoi pusty, tylko służy mieszkańcom jako młodzieżowy klub sportowy.

Trzeba zwrócić uwagę, że władze gminy zamykając szkoły starały się, aby budynki mogły dalej służyć mieszkańcom wsi, gdyż większość z nich była budowana w latach 50. i 60. z pomocą mieszkańców.

Po likwidacji szkoły we wsi nadal wiele się dzieje, szczególnie latem. Zorganizowano gminne zawody piłkarskie, mieszkańcy brali udział w wielu konkursach, m.in. zajęli trzecie miejsce w województwie w turnieju twórczości ludowej (dzierganie, wypieki, dekoracje, rozpoznawanie ziół i kwiatów, cięcie piłą itp.), niektórzy robią też kursy zakończone egzaminami (np. mistrz hodowli bydła), uczestniczą w szkoleniach ARiMR. Szkolenia są organizowane w budynku byłej szkoły, w świetlicy lub w domu sołtysa – czasem rodzice jeżdżą też na szkolenia do szkół, w których uczą się ich dzieci. Formalnie we wsi zarejestrowane jest koło gospodyń wiejskich, ale tylko przewodnicząca reprezentuje je na zewnątrz, gdyż już nie organizuje się we wsi spotkań. Zachowały się też lokalne tradycje – w Boże Narodzenie kołędnicy chodzą z gwiazdą, a na Wielkanoc z jajkami.

Wydaje się, że mieszkańcy są raczej zadowoleni z obecnej sytuacji, chociaż były sołtys zauważa, że trudniej jest ludzi do czegoś zachęcić teraz, niż kiedy szkoła funkcjonowała. Wynika to z tego, że ludzie muszą się spotkać, aby przedyskutować nowy pomysł, a nie zawsze chcą przychodzić na zebrania do sołtysa, dlatego nowych pomysłów pojawia się coraz mniej. Poprzednio mieszkańcy spotykali się regularnie na wywiadówkach i mieli czas na wymianę poglądów. Na każdym zebraniu pojawiały się propozycje, żeby coś zorganizować: kuligi czy choinkową zabawę.

Podsumowanie

Kapitał społeczny w tej wsi jest bardzo silny. Wprawdzie mieszkańcy nie obronili szkoły przed likwidacją, ale nie można powiedzieć, że spotkała ich porażka. Mieszkańcy, będąc ludźmi wykształconymi i zamożnymi, wykazywali się aktywnością przed protestami w sprawie szkoły i umieli zastosować odpowiednie formy protestu. W tym konkretnym przypadku nie osiągnęli celu, ale nadal są aktywni na innych polach. Życzliwość władz i dobre warunki w nowej szkole pomogły im nie traktować niepowodzenia w wymiarze porażki. Jednak nie jest pewne, czy rzadsze spotkania nie osłabią w przyszłości ich zaangażowania i aktywności obywatelskiej.

Przypadek wsi S. G.

Wieś S. G. znajduje się w powiecie białostockim, w tej samej gminie co K.-P. opisana wyżej. Gospodarstwa są położone na glebach o raczej niskiej jakości, jednak najlepszych w okolicy. Mieszkańcy wywodzą się z dawnej szlachty zaściankowej, a proboszcz określa ich jako ambitnych, z silnym poczuciem honoru i dających najwyższe ofiary „na kolędzie”, często pomagających sobie wzajemnie. Wiele osób emigruje, szczególnie do Stanów Zjednoczonych, skąd rzadko wracają.

Mieszkańcy S. G. dawniej byli aktywni: organizowali zabawy taneczne, istniał też karnawałowy zwyczaj zwany „Cygany” – podobnie jak we wsi L. Z czasem obie te formy aktywności zbiorowej stopniowo zanikły. Sołtys twierdzi, że do kultywowania tych tradycji jest zbyt mało młodych ludzi, a jeśli nawet są, to uczą się w mieście. Jeśli chodzi o współpracę mającą wymiar bardziej praktyczny, to mieszkańcy wspólnie zbudowali sklep spółdzielczy (kilka lat temu sprzedano go prywatnej osobie), a następnie szkołę. Szkoła była potrzebna, gdyż wcześniej dzieci uczyły się w prywatnych domach. Cała wieś uczestniczyła w budowie: ludzie przywozili piasek i inne materiały budowlane. Budynek był nowoczesny i funkcjonalny, chociaż zbyt duży na potrzeby wsi; w każdej sali mogło się uczyć dwadzieścioro dzieci. Na parterze mieściły się sale lekcyjne, a na piętrze mieszkanie dla nauczyciela i biblioteka.

W 2000 r. władze gminy zadecydowały o zamknięciu szkoły, mimo że budynek postawiono zaledwie siedem lat wcześniej. Rodzice zaczęli protestować, m.in. zgłosili sprawę w Podlaskim Kuratorium Oświaty i wzięli udział w debacie telewizyjnej. Uczestniczyli również w dyskusji z reprezentantem Ministerstwa Edukacji Narodowej i wójta, ale (wedle słów proboszcza) radny gminy reprezentujący S. G. zaczął przeklinać i obraził przedstawicieli władzy. W tym okresie planowano zamknięcie czterech z sześciu szkół wiejskich w gminie,

z czego dwie (w S. G. i we wcześniej opisanej K.-P.) były bardzo nowoczesne i najlepiej dostosowane do nauczania – przynajmniej tak twierdził Podlaski Kurator Oświaty. Uznał on również, że budynek, do którego miały być dowożone dzieci z zamkniętych szkół, już wówczas był zbyt mały. Jednak pomimo tych argumentów władze gminy zdecydowały o zamknięciu czterech wyznaczonych szkół i równocześnie postanowiły rozbudować istniejącą szkołę we wsi gminnej²². Proboszcz poprosił władze, aby przynajmniej jedna szkoła w jego parafii mogła nadal działać, co zostało uwzględnione. Ponieważ to nie szkoła ze S. G. uniknęła likwidacji, mieszkańcy poczuli żal do proboszcza i aby to wyrazić, przez pewien czas nie przychodzili do kościoła. Mieszkańcy nie próbowali utworzyć stowarzyszenia i samodzielnie prowadzić szkoły, gdyż w tym czasie takie rozwiązania nie były im znane.

Obecnie budynek nie jest użytkowany. Sołtys zaproponował wójtowi, aby urządzać w nim „coś dla turystów”, ale propozycja nie została zrealizowana. Niedawno ktoś włamał się do szkoły i część pomieszczeń zdewastowano. Dzieci dojeżdżają do szkoły autobusem, który do tej pory jeździł regularnie, istnieją jednak obawy, że zimą mogą pojawić się kłopoty, gdyż pojazd jest dosyć stary i w nie najlepszym stanie. Sołtysa szczególnie martwi, iż szkoła, do której uczęszczają teraz dzieci jest zatłoczona, w związku z czym władze planują jej rozbudowę, a tymczasem szkoła w ich wsi niszczeje.

Poza szkołą i sklepem we wsi była również jednostka Ochotniczej Straży Pożarnej. Ponieważ jednak mieszkańcy nie wpłacali do gminy składki, odcięto dopływ prądu, a następnie władze gminy zabrały wyposażenie remizy i budynek stoi pusty. We wsi nie ma świetlicy i wszelkie zebrania odbywają się w domu sołtysa. Niektórzy mieszkańcy S. G. uczestniczą w kursach dla rolników, organizowanych przez inne szkoły w ich gminie.

Uogólniając, sołtys ma poczucie klęski, gdyż szkołę i OSP zamknięto i niczego innego nie zorganizowano w tych budynkach. Sklep sprzedano osobie prywatnej i chociaż działa sprawnie, to mieszkańcy są trochę rozczarowani, iż efekt ich pracy służy komuś innemu. Ludzie, którzy kiedyś byli bardzo aktywni, teraz nie chcą brać udziału w żadnych wspólnych pracach, ponieważ są rozczarowani i zniechęceni.

Podsumowanie

Wydaje się, że mieszkańcy S. G. przed walką o szkołę charakteryzowali się stosunkowo silnym kapitałem społecznym. Jednak okazał się on zbyt słaby, aby przetrwać porażkę, zwłaszcza przy niekorzystnych warunkach zewnętrznych. Trzy znaczące rozczarowania w krótkim okresie (zamknięcie szkoły i OSP oraz

²² „Które szkoły do kasacji?”, W: „Gazeta Współczesna” 1.03.2000, Nr 43(14454).

sprzedaż sklepu) zmniejszyły aktywność mieszkańców i zniechęciły ich do współpracy. Być może pomoc ze strony władz w celu zagospodarowania budynku szkoły pozwoliłaby mieszkańcom inaczej spojrzeć na likwidację placówki. Z drugiej strony, sami mieszkańcy nie mieli żadnego pomysłu na wykorzystanie tego budynku. Jedno jest pewne – ich kapitał społeczny został poważnie nadwątlony.

Wnioski

We wszystkich czterech wsiach opisanych wyżej mieszkańcy organizowali protesty przeciwko likwidacji szkół w ich miejscowościach. Formy protestu były różne, podobnie jak różna była aktywność mieszkańców przed organizacją protestów i po niej. Kapitał społeczny w L. zawsze był silny i takim pozostał. Mieszkańcy wiedzieli z doświadczenia, jak należy walczyć o szkołę i nie bali się nowych wyzwań. Wieś B. również charakteryzowała się silnym kapitałem społecznym; mieszkańcy byli bardzo aktywni w przeszłości i również wiedzieli, z jakich dróg prawnych należy skorzystać w obronie szkoły. Porażka ich nie zniechęciła i zamiast koncentrować się na przeszłości, myślą o przyszłości. Ponieważ budynek służy ich dzieciom jako klub sportowy, są mniej rozczarowani likwidacją szkoły. Mieszkańcy K.-P. nie charakteryzują się silnym kapitałem społecznym. Wprawdzie wybudowali szkołę, a następnie ją obronili, ale nie udało im się zorganizować, aby wspólnie zbudować drogę czy też odnowić świetlicę. Szkołę udało im się zachować również dzięki pomocy z zewnątrz. Ich obecna aktywność koncentruje się na szkole, a wszelkie spotkania i uroczystości są organizowane przez szkołę. Mieszkańcy S. G. dawniej byli bardzo aktywni, ale wskutek kilku znacznych rozczarowań w ciągu zaledwie kilku lat stracili zainteresowanie samoorganizacją i współpracą.

Z powyższej analizy można wysnuć następujące wnioski:

1. Na umiejętność samoorganizacji i aktywność obywatelską niewątpliwie wpływ mają tradycje i wcześniejsze doświadczenia danej grupy, jednak nie jest to jedyny czynnik kształtujący przyszłe postawy. Jeżeli mieszkańcy wychodząc z oddolną inicjatywą spotykają się z życzliwością i pomocą ze strony władz lokalnych, ich pomysły mają szansę na realizację. Z drugiej strony, brak pomocy i negatywna reakcja na propozycje zmian mogą zahamować lokalną aktywność.
2. Wprawdzie nie wszystkie formy aktywności zbiorowej muszą być zaakceptowane przez władze lokalne, jednak kilka odpowiedzi odmownych i rozczarowań na jednym polu może zniechęcić mieszkańców do aktywności w innych dziedzinach. Ponadto, niekiedy mieszkańcy potrzebują pomo-

cy z zewnątrz, aby móc rozwijać lub tylko zachować chęć do współpracy, jeżeli nie jest ona głęboko zakorzeniona lub wystarczająco silna. Pomoc może przyjąć formę mediacji między mieszkańcami wsi a władzami samorządowymi lub też porad dotyczących załatwiania formalności i wykorzystania istniejących przepisów prawa.

3. Wiele musi się jeszcze zmienić w mentalności ludzi. Zdarza się, że przedstawiciele samorządu lokalnego nie uwzględniają potrzeb i żądań swojego elektoratu. Niektórzy z nich nie uważają się za reprezentantów społeczności lokalnej, tylko za jej władców, których decyzje muszą być respektowane. Niestety, ta bariera aktywności jest bardzo trudna do pokonania. Jednak przykłady owocnej współpracy samorządów i społeczności lokalnych pozwalają wierzyć, że tworzenie w Polsce społeczeństwa obywatelskiego jest możliwe i potrzebne.

Literatura

- BRODA-WYSOCKI B. „Rozwój społeczeństwa obywatelskiego w Polsce. Analiza na przykładzie regionów koszalińskiego i opolskiego”, IPiSS, Warszawa, 2003.
- “Civil Society and the State. New European Perspectives”, J. Keane (red.), Verso, London, 1998.
- GLIŃSKI P., „Developing of the Third Sector as a Vehicle of Civil Society In Poland” manuskrypt.
- “Global Civil Society. Dimensions of the Nonprofit Sector”, L.M. Salamon, H.K. Anheier et al., The John Hopkins Center for Civil Society Studies, Baltimore, M.D., 1999.
- HOLMES L. „Post-Communism. An Introduction”, Polity Press, Padstow, 1997.
- LEWENSTEIN B., „Wspólnota społeczna a uczestnictwo lokalne”, ISNS, Warszawa, 1999.
- OLSON M., “The logic of collective action. Public goods and the theory of groups”, Harvard University Press, Cambridge MA, 1965.
- PUTNAM R., “Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy”, Princeton University Press, Princeton, 1993.
- „Raport o rozwoju społecznym Polska 2000. Rozwój obszarów wiejskich”, red. K. Górlach, UNDP, Warszawa, 2000.
- SELIGMAN A., „The Idea of Civil Society”, The Free Press, New York, 1992.

Social Activeness in Rural Societies – Four Case Studies from Podlasie Region

Abstract

In Central and Eastern Europe societies had problems in self-organising and creating civil virtues during transformation period. Polish citizens are still reluctant to join organisations; it is observed especially in rural areas. However, it is people inhabiting rural areas who organize informally most often. This paper presents case studies of four villages in Podlasie region, in which citizens organized protests against closing their children's primary schools. The analysis concerns group activeness before these protests, forms of the protests themselves, and activeness of the citizens after the decisions concerning the schools were taken by local authorities. It is concluded that willingness to associate and taking proper measures by citizens results among others from earlier experience in self-organising. Sometimes developing social activeness of local communities requires external help (such as mediation) or support of local authorities.

Krystyna Najder-Stefaniak

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Współczesny kontekst dla rozważań o etyce gospodarowania

Wprowadzenie

Działania gospodarcze dzieją się zawsze w jakimś kontekście cywilizacyjnym i kulturowym. To on oferuje możliwości, inspiruje do określonego sposobu rozumienia świata i człowieka oraz formułowania ocen. On podpowiada cele i metody działań. Narzuca rytmy i melodie czasom. Gdyby przyjąć, że całkowicie wyznacza nasze myślenie i działania, należałoby zrezygnować z zajmowania się etyką, ponieważ pytania o powinność tracą sens przy założeniu ścisłego determinizmu. Odzyskują sens, gdy korzystając z podpowiedzi Immanuela Kanta, przyjmiemy istnienie „przyczynowości dokonującej się przez wolność”¹. Ta wolność, nazwana przez Kanta transcendentálną, jest zdolnością do rozpoczynania „szeregu następujących po sobie rzeczy lub stanów”. Dzięki niej człowiek nie musi wyłącznie odreagowywać na bodźce z otoczenia, lecz może działać odpowiadając na szanse i problemy, jakie dostrzega w kontekście kulturowo-cywilizacyjnym. Uświadamiając sobie odpowiedzialność za efekty własnej aktywności, wkracza w wymiar etyki. Refleksję etyczną, także tę dotyczącą gospodarowania, ukierunkowuje pytanie: „jak być powinno?”. Jaki jest współczesny kulturowy kontekst etycznych rozważań o gospodarowaniu? Czym różni się od kontekstów, jakie znajdujemy w innych epokach?

Etyczna perspektywa rozważań o gospodarowaniu

Za twórcę pierwszego systemu etycznego uważa się Sokratesa (469–399 p.n.e.), ale Werner Jaeger, wybitny znawca kultury antycznej, w swym dziele *Paideia* zauważa, że proces uświadamiania sobie, jakie znaczenie ma etyka w życiu narodu rozpoczął się w Grecji od Homera (VIII w. p.n.e.). Rozważania

¹ I. Kant: *Krytyka czystego rozumu*, tłum. R. Ingarden, Warszawa 1957, t. 2, A 528.

poświęcone etyce prowadzenia gospodarstwa, czy szerzej – gospodarowania, znajdujemy w pracach Ksenofonta (435–355 p.n.e.), Platona (428/427–347/348 p.n.e.) i Arystotelesa (384–323 p.n.e.). Dwaj pierwsi byli uczniami Sokratesa, uważanego za ojca etyki normatywnej. Ksenofont, autor *Oikonomikos* – dzieła, od którego pochodzi nazwa ekonomia, nie był filozofem, lecz historykiem i strategiem. Jego zdaniem, celem gospodarowania jest uzyskiwanie bogactwa, które dając niezależność materialną, umożliwia sprawowanie przez obywatela funkcji publicznych. Bogactwo jest więc wartościowe nie autotelicznie, lecz konsekwentnie. Jest cenne, ponieważ umożliwia sprawowanie przez obywatela funkcji publicznych. Ksenofont zauważał wpływ wykonywanego zawodu na zdrowie i szlachetność człowieka, a te uznawał za cenne ze względu na potrzebę bronięcia kraju. Do zawodów pięknych zaliczał zawód wojownika i rolnika. Oba uważał za stwarzające najlepszych obywateli – silnych, zdrowych i szlachetnych. Twierdził też, że rolnictwo jest zawodem, dzięki któremu najłatwiej można się wzbogacić i w *Oikonomiks* podpowiadał sposób postępowania, który pozwalał osiągać bogactwo w zawodzie rolnika. O zawodach zmuszających do pracy w pozycji siedzącej pisał, że niszczą ducha i osłabiają ciało. Wypowiadał się też w ważnej, jego zdaniem, sprawie związanej z administrowaniem „domem” – obchodzenia się z niewolnikami. Twierdził, że wydajność pracy niewolników zwiększa się, gdy będziemy ich skłaniać do wysiłku bardziej udziałem w zyskach niż surowymi karami. Doceniał korzyści wynikające z podziału pracy i ze specjalizacji. Ksenofont z perspektywy etyki uzasadnia działania prowadzące do bogactwa. Jego propozycje współbrzmiały z założeniami filozoficznymi z zakresu ontologii i antropologii, choć teoretyk ten nie nawiązuje do nich wprost. Nie analizuje założeń na temat cykliczności dziejów i doskonałości wszechświata implikujących konieczność wpisywania się w prawa natury. Są dla niego zbyt oczywiste.

Proponując podział na dwa światy: doskonały i wieczny świat idei oraz będący jego cieniem świat codziennego bytowania, które pełne niedoskonałości zmienia się i przemija, Platon proponuje zasady współistnienia ludzi. Z perspektywy etyki tłumaczy wartość wymiany, w efekcie której produkt staje się towarem. W *Państwie* znajdujemy rozmowę Sokratesa z Adejmantem i Glaukonem, synami Aristona, na temat zasady zakładania państw, w której uznawany za twórcę pierwszego systemu etycznego filozof stwierdza: „Zatem zdaje mi się, że państwo tworzy się dlatego, że żaden z nas nie jest samowystarczalny, tylko mu potrzeba wielu innych”². Ten brak samowystarczalności wynika z tego, że „...każdy rodzi się nie całkiem podobny do każdego innego,

² Platon: *Państwo*, Wydawnictwo Alfa, Warszawa 1994, s. 86.

tylko się ludzie różnią z przyrodzenia: jeden się nadaje do tej roboty a drugi do innej”³. Różnice są spowodowane tym, że każdy jest tylko cieniem idei człowieka. Wymiana umożliwia wprowadzenie specjalizacji i w efekcie „...więcej wszystkiego powstaje i to, co powstaje będzie ładniejsze i łatwiejsze, jeśli się jeden zajmie jednym, zgodnie ze swą naturą, we właściwej porze i mając głowę wolną od innych zajęć”⁴. Kristof Zorde porównuje wypowiedzi Platona na temat korzyści płynących ze specjalizacji i podziału pracy z twierdzeniami, jakie znajdujemy w pracy Adama Smitha pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*⁵. Zdaniem Smitha, podział pracy jest „koniecznym, aczkolwiek bardzo powolnym następstwem pewnej skłonności ludzkiej natury, (...) mianowicie skłonności do wymiany, handlu i zamiany jednej rzeczy na drugą”⁶. K. Zorde zauważa, że „*homo oeconomicus* Platona dokonuje racjonalnego wyboru, a *homo oeconomicus* Adama Smitha nie. Ten drugi jest tworem czysto psychologicznym i z tego względu nie może być przedmiotem dalszych rozważań na obszarze ekonomii”⁷. Ojciec ekonomii politycznej motyw do wymiany znajduje nie jak Platon w materialnej korzyści, lecz w naturalnej skłonności człowieka, która może, ale nie musi prowadzić do czegoś dobrego, a za podstawę podziału pracy przyjmuje nie jak Platon naturalną predyspozycję, lecz trening i wychowanie⁸. Naturalność zostaje tu odłączona od dobra, które Platon przypisywał prawdziwemu bytowi i sprawiedliwości wynikającej w filozofii starożytnych Greków z kosmosu. W nowożytnym, redukcjonistycznym i analitycznym paradygmacie myślenia ekonomia zostaje odłączona od etyki. Jej celem nie jest już dobro człowieka, lecz zysk.

Uczeń Platona, Arystoteles, dostrzega niebezpieczeństwa związane z wymianą, pojawiające się, gdy wprowadzimy ułatwiający wymianę pieniądz. Paradygmat, w jakim powstawała teoria ekonomii Arystotelesa, zakładał myślenie holistyczne i zasadę prymatu praw kosmosu nad poczynaniami człowieka. Oczywiście wydawało się wtedy, że człowiek nie jest w stanie zaszkodzić światu, ale jeśli nie potrafi mądrze wpisać się w prawa kosmosu, to zaszkodzi sobie. Chcąc coś zrozumieć, należało znaleźć cztery przyczyny: materialną, formalną, celową i sprawczą. Chcąc mądrze działać, należało mieć uwzględnić te cztery przyczyny. One wyznaczały zarówno wymiar aksjologiczny (wartościowanie), jak i prakseologiczny (techniki i organizację pracy) bycia

³ jw.

⁴ jw.

⁵ K. Zorde: *Metafizyczne wątki w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 19.

⁶ A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954, t. 1, s. 20.

⁷ K. Zorde op.cit., s. 19, 20.

⁸ jw., s. 20.

w świecie. Widzimy tu istotne różnice w stosunku do paradygmatu nowożytnego, gdzie triumfuje myślenie redukcjonistyczne i analityczne, gdzie z czterech przyczyn Arystotelesa do zrozumienia świata wystarcza przyczyna sprawcza, gdzie w efekcie o relacjach zaczynamy myśleć w liniowym jednokierunkowym schemacie podmiot – przedmiot. Paradygmat nowożytny pozwala rozumieć człowieka i jego aktywność jako wyrwaną z synergicznych uwarunkowań kosmosu i świadomości. Pozwala przeciwstawiać człowieka naturze. Pozwala tworzyć rozumem i rękami człowieka rzeczywistość, która go niszczy. Twierdzenia o konieczności ograniczania wolności człowieka świadczą o tym, że zagubiono gdzieś różnicę między wolnością i samowolą. Myli się nam mądrość ze sprytem. Brak poczucia etycznej odpowiedzialności sprawia, że gloryfikujemy skuteczność, zapominając o tym, że jest ona dobra lub zła w zależności od tego, czy efektem naszego działania ma być dobro czy zło. Arystoteles zauważa, że można zastanawiać się, czy odpowiednio dobraliśmy środki, które do celów wiodą, i nad tym, czy dobrze obraliśmy cel. Docenia ważność namysłu nad celem i odróżnia rozsądek od dzielności: „dzielność bowiem sprawia, że cel jest trafnie obrany, a rozsądek, że są nimi środki wiodące do celu”⁹. Działanie etyczne powinno zmierzać do godziwego celu i posiłkować się godziwymi środkami. W tej perspektywie Stagiryta odróżnia spryt od chytrłości i pisze: „Otóż istnieje zdolność zwana sprytem; polega ona na umiejętności trafnego wyboru środków zmierzających do obranego celu i na umiejętności osiągnięcia go. Zdolność to pochwały godna, jeśli cel jest moralnie piękny; jest ona jednak chytrnością, jeśli cel jest zły; dlatego sprytnymi nazywamy zarówno ludzi rozsądnych jak i ludzi chytrych”¹⁰. W *Etyce nikomachejskiej*, „rozsądek jest >>okiem duszy<< nie bez udziału dzielności etycznej”¹¹.

Arystoteles odróżniał sztukę zarządzania gospodarstwem od sztuki gromadzenia bogactw. Pierwsza, nazwana *oikonomia*, miała służyć, poprzez mądre wykorzystywanie posiadanego bogactwa, zaspokajaniu potrzeb ludzi, którzy z gospodarstwem byli związani. Druga, *chremastike*, podpowiadała, jak zwiększać bogactwo drogą wymiany. Nauka o gospodarowaniu w naturalny sposób współbrzmiała z etyką. W nauce o wymianie Arystoteles zwracał uwagę na to, że wymiana może być sprawiedliwa, tzn. zgodna z naturą, albo pozostawać w sprzeczności z naturalnym porządkiem. Sprawiedliwy jest handel wymienny i drobny, ponieważ służy zaspokajaniu potrzeb związanych z życiem w naturalnym świecie. Sprawiedliwe jest powiększanie bogactwa, jeżeli potrafimy nim dobrze gospodarować. niesprawiedliwe, niezgodne z naturą jest groma-

⁹ jw. 1144 a 7.

¹⁰ jw. 1144 a 22.

¹¹ jw. 1144 a 29.

dzenie dla pustego zysku. Zdaniem Arystotelesa, zajmowanie się handlem może być zdrożne, gdy uzyskuje się tu dochód, który nie wynika z działań naturalnych i nie ma pokrycia w naturze. W myśleniu Arystotelesa źródłem bogactwa może być jedynie ziemia. Rzemieślnik tylko przetwarza jej plody. Żyjący z handlu przywłaszczają sobie część z tego, co wypracowali inni, a zupełnie nie do zaakceptowania jest lichwa, gdzie pojawia się zrodzony z pieniądza zysk bez pokrycia¹².

Potępiana powszechnie w starożytności i w średniowieczu lichwa budzi do dziś wątpliwości w społeczeństwach, w których działalność gospodarczą podporządkowuje się etyce inspirowanej religią muzułmańską. W opinii teologów islamu funkcjonowanie banków opierające się na oprocentowaniu cudzych pieniędzy jest najgorszą formą lichwy. Oprocentowania nie usprawiedliwia nawet finansowanie z odsetek przedsięwzięć gospodarczych z korzyścią dla całego społeczeństwa. Mahmud Szaltut z Egiptu, autorytet w sprawach religijnych, wydał opinię, iż każdy rodzaj oprocentowanej operacji bankowej jest lichwą, nawet jeżeli zyski z procentu są przeznaczone na potrzeby biednych. Przyłączyli się do niego inni biegli w sprawach religijnych Szajchowie, którzy wydają się postrzegać podobnie jak Arystoteles lichwę jako niesprawiedliwą, bo niezgodną z prawami natury, czyli kosmosem, i w rezultacie wprowadzającą zamęt w porządek wszechświata. Lekceważenie emet (prawdy bytu), skutkuje fałszem, a ten rodzi zło.

W związku z bardzo poważnym problemem wynikającym z niemożliwości pogodzenia form działalności gospodarczej i praw etyki, w 1964 r. powołano do życia Akademię Badań Muzułmańskich, która w rok później zwołała swój pierwszy kongres. Uczestnicy kongresu doszli do wniosku, że trzeba szukać takiego rozwiązania, które będzie alternatywą dla dotychczasowego systemu banków handlowych. W 1968 r. na konferencji ministrów spraw zagranicznych państw muzułmańskich Egipt i Pakistan przedstawiły wspólny projekt alternatywnego systemu banków handlowych, który został zaakceptowany przez uczestników konferencji. W latach 70. powstało wiele banków muzułmańskich, finansowanych głównie przez Arabię Saudyjską¹³. Wiele instytucji finanso-

¹² Arystoteles 1953, ks. 3, 9, 19.

¹³ Wybuch wojny arabsko-izraelskiej w 1972 r. spowodował bowiem podwyżkę cen ropy naftowej, co z kolei przyniosło duże wpływy krajom naftowym, które mogły dzięki temu inwestować w rozwój gospodarczy i zakładanie nowych banków. Po rewolucji w Iranie rząd tego kraju nakazał wszystkim instytucjom bankowym przestawienie się na działalność wykluczającą oprocentowanie. Do najważniejszych banków muzułmańskich należą: Bank Muzułmański w Dubaju (zał. w 1970 r.), Bank Muzułmański Fajsala (zał. w 1975 r. Egipt, Sudan), Kuwejcki Dom Finansowy (zał. w 1977 r.), Jordański Bank Muzułmański (zał. w 1978 r.), Muzułmański Bank Bahrajnu (zał. w 1979 r.), Bank Muamalat w Indonezji. Banki te odegrały doniosłą rolę w rozwoju gospodarczym krajów muzułmańskich, zwłaszcza azjatyckich. Niektóre banki euro-

wych na świecie jest zainteresowanych współpracą z bankami muzułmańskimi, wykazując zrozumienie dla faktu, iż u podstaw powstania i działalności instytucji bankowych w krajach muzułmańskich leżą przesłanki religijne.

Pod presją religii muzułmańskiej opracowano formułę banku, którą powinni zaakceptować zarówno Arystoteles, jak i Tomasz z Akwinu. Jedną z metod działań finansowych realizowanych przez bank muzułmański jest *mudaraba*. Polega ona na tym, że bank finansuje konkretny projekt, jest właścicielem kapitału i razem z wykonawcą uczestniczy w zysku lub stracie. Zysk jest dzielony zgodnie z umową zawartą między obiema stronami. Inną formą działalności banku muzułmańskiego jest *muszaraka*, która polega na założeniu firmy z klientem na czas realizacji przedstawionego przez klienta projektu. Podobnie jak w przypadku *mudaraby*, i tutaj bank występuje w roli inwestora. Podstawową zasadą funkcjonowania i działalności banku muzułmańskiego jest wyeliminowanie elementu oprocentowania.

Z perspektywy Arystotelesa ekonomia zaproponowana przez Adama Smitha w pracy *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*¹⁴ musi być postrzegana jako nauka zajmująca się sposobem bycia nienaturalnym i w konsekwencji wprowadzającym zamęt do ładu świata. Podmiotem w ekonomii Smitha nie jest już człowiek arystotelesowski odpowiedzialny i mądrze wpisujący się w prawa kosmosu, lecz człowiek „ekonomiczny”, którego cechuje chciwość, instynkt wymiany, skłonność do oszustwa. Myślenie Smitha nie jest myśleniem holistycznym. Uważany za ojca ekonomii nowożytnej autor pracy *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, myśląc redukcjonistycznie i analitycznie, atomizuje i antagonizuje ludzi. Człowieka postrzega jako ciągle potrzebującego pomocy swoich bliźnich i nie bardzo mogącego liczyć na ich życzliwość. Píše, że bardziej prawdopodobne jest, iż człowiek nakłoni bliźnich do pomocy, „gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda... Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes”¹⁵. Człowiek postrzegający siebie jako zagubioną w świecie jednostkę, która zmuszona jest konkurować z innymi równie zatowiszowanymi jednostkami o przeżycie i jego jakość, rzeczywiście nie ma żadnego powodu, by pomagać bliźnim, jeśli jakoś mu za to nie zapłacą.

Mimo niezbyt pociągającego obrazu ludzkiej natury, Smith adaptuje do swojej teorii podstawową formułę fizjokratów: „Laissez-faire”, zakładając, że

pejskie, akceptując zasady działania banków muzułmańskich, próbują nawiązać z nimi współpracę przez otwieranie swoich filii w krajach muzułmańskich. Należą do nich m.in. Swiss Banking Corporation i Keinworth Benson of London.

¹⁴ A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.

¹⁵ jw. s. 21.

wolna konkurencja dzięki niewidzialnej ręce rynku doprowadzi do najlepszych efektów. Podstawową jednak filozofią ekonomiczną jest dla niego merkantylizm. Fizjokraci, podobnie jak Arystoteles, zaliczali kupców przemysłowców i bankierów do „klasy jałowej”, tzn. niewytwarzającej bogactwa, a merkantylści przyznawali im pierwszeństwo w hierarchii społecznej i uważali za najważniejszych w procesie bogacenia się państwa. Główna teza merkantylizmu głosiła konieczność rozwoju gospodarczego przez uprzemysłowienie. Merkantylści dostrzegali możliwość i potrzebę istotnej zmiany świata. By jej dokonać, trzeba było koncentracji kapitału i kompletnej pauperyzacji bardzo dużej części społeczeństwa. Przechodzenie od gospodarki feudalnej z przewagą rolnictwa do kapitalistycznej z przewagą przemysłu, handlu i bankierstwa wymagało też nowych interpretacji świata, nowych hierarchii wartości i rezygnacji z perspektywy etyki, jako zajmującej się dobrem człowieka, na rzecz wzrostu gospodarczego państwa. Rezygnacja z myślenia holistycznego na rzecz redukcjonistycznego i pominięcie przyczyny materialnej, formalnej i celowej pozwala zlekceważyć niepokoje Arystotelesa dotyczące pieniądza, który może rodzić niemające odpowiednika w naturze „puste bogactwo” – zysk.

Kultura doraźności i kultura ekologiczna jako dwa konteksty implikujące współcześnie różne postawy wobec etyki gospodarowania

Paradygmat myślenia nowożytnego skutkował działaniami, które doprowadziły w XX w. do wydarzeń nazywanych „katastrofą, jaka przetoczyła się przez cywilizację europejską i słowiańską”¹⁶, i przyczynił się do kariery pojęcia „cywilizacja śmierci”. Wkraczając w XXI wiek stajemy przed koniecznością sformułowania z perspektywy etyki odpowiedzi człowieka na świat, jaki w wyniku jego aktywności został zaktualizowany. Odpowiedzi mogą być dwójakiego rodzaju. Mogą polegać albo na dostosowaniu się do sytuacji, albo na twórczym jej przekroczeniu. Przykładem pierwszego typu odpowiedzi na doświadczenia, jakich dostarczył człowiekowi XX wiek jest kultura doraźności. Przykładem odpowiedzi twórczej jest kultura ekologiczna.

Kultura doraźności jest odpowiedzią wpisującą się w ten sam paradygmat myślenia, który skutkował wydarzeniami sprawiającymi, że trudno dziś kontynuować oświeceniową wiarę w to, że oświata, powszechne kształcenie, rozwój wiedzy i możliwości technicznych będą sprzyjać powstawaniu dostatniego

¹⁶ G. Steiner: *Gramatyki tworzenia*, tłum. Jerzy Łoziński, Poznań 2004.

świata i przyjaznych relacji między ludźmi. Wiemy już, że „wyrafinowany intelektualizm, artystyczna wirtuozeria i kunszt, znakomitość naukowa mogą aktywnie służyć żądaniom totalitaryzmu, czy chociażby spoglądać obojętnie na szerzący się wokół sadyzm”¹⁷, że w racjonalnie zaplanowanych obozach śmierci może rozbrzmiewać wspaniała muzyka wielkich kompozytorów. W dodatku człowiek wymyślający zadziwiające rozwiązania techniczne i odkrywający prawdy pozwalające na ingerencję w skomplikowane procesy natury nie potrafi zatrzymać niszczenia własnego społeczno-przyrodniczego środowiska i degradacji samego siebie. Źródłem tej bolesnej klęski oświeceniowych nadziei musi być jakiś fałsz w podstawowych założeniach i schematach myślenia. Fałsz, który doprowadził do aktualizowania przestrzeni nieprzyjaznych człowiekowi, przestrzeni zmuszających człowieka, by przestał przeżywać swoje istnienie jako trwanie zespalaające doświadczenie wewnętrzne i zewnętrzne. By uczynił je zbiorem punktowych zdarzeń-przeżyć nagle dosięgających człowieka w postaci szoku, punktowych przeżyć, które przyjmujemy do wiadomości jako momenty niemające wymiaru ani w czasie, ani w przestrzeni. Wypierają one doświadczenie, które tym się różni od szokowego przeżycia, że ma związek z tradycją, wyróżnia się ciągłością i wzbogaca osobowość człowieka¹⁸.

Kultura doraźności ma korzenie w paradygmacie redukcjonistycznego, analitycznego, antagonizującego myślenia nowożytnego, podobnie jak świat, będący efektem wynikających z tego myślenia działań, który dostarczając nadmiaru wrażeń i bardzo skrótowych informacji, implikuje doznawanie rzeczywistości, potwierdzające sens tej kultury. Z nowożytnego paradygmatu myślenia wyrastają dwa pojęcia czasu pozbawionego wymiaru przyszłości: kartezjańskie i bergsonowskie, które, choć różne, współbrzmia z kulturą doraźności. Wymiaru przyszłości pozbawiona jest zarówno terażniejszość w bycie punktowym, jak i pochłaniająca przeszłość, rozrastająca się wciąż terażniejszość Bergsona.

Pojęcie czasu inspirowało do rozważań filozoficznych już myśliciele starożytnych. Z Platońskiego *Timajosa* dowiadujemy się, że „byt”, „przestrzeń” i „powstanie” istniały zanim powstał świat. Ten ostatni Demiurg wykonał według doskonałego wzoru, który zawsze jest taki sam, a więc jest ponadczasowy, czy bezczasowy, wieczny. Świat-wszechświat będący żywym organizmem, a więc mający duszę, został stworzony jako jeden i doskonały, co skutkuje tym, że nie może się zmieniać. Ma początek i wieczną terażniejszość. Czas istnieje jednak wewnątrz tego świata i dotyczy stawania się bytów będących odzwierciedleniem idei. Arystoteles rozpatrywał czas jako miarę ruchu i ukierunkowy-

¹⁷ jw., s. 10.

¹⁸ K. Sauerland: *Od Diltheya do Adorna. Studia z estetyki niemieckiej*, PIW, Warszawa 1986, s. 151.

wał myślenie ujmujące czas jako atrybut lub aspekt ruchu¹⁹. Dla arystotelików ruch pełni funkcję różnicowania materialnego, bezkształtnego podłoża a czas to miara ruchu. W *Fizyce* czytamy, że czas „jest ilościową stroną ruchu”, że jest „rodzajem ilości”. Ruch-zmiana sprawia, że pojawia się jakieś „przed” i „po”, zauważa Arystoteles i dodaje: „także w czasie występuje >>przed<< i >>po<<, bo czas i ruch zawsze sobie wzajemnie odpowiadają”. Zdaniem Arystotelesa ruch jest ciągły i proporcjonalny do czasu, czas także. Czas składa się nie tylko z „przed” i „po”, ale też z tego, co pośrodku, z „teraz”.

Na gruncie myśli teologicznej średniowiecza zrodziła się refleksja nad czasem ujmowanym jako trwanie. Dla zrozumienia rozpatrywanych w ramach tej refleksji zagadnień potrzebne okazały się specyficzne pojęcia dotyczące czasowości. Jedno z nich to *aeternitas* – pojęcie graniczne równe bezczasowości i przynależne tylko Bogu. Inne to *aevum* – pojęcie czasowości przysługujące bytom duchowym, oznaczające czas, który ma początek, ale nie ma końca. W refleksji nad trwaniem czas przestaje być uniwersalną, obiektywną miarą ruchu-zmiany staje się subiektywnym przeżywaniem trwania. Subiektywne rozumienie czasu, którego siedliskiem jest ludzki duch, zainspirowało Aureliusza Augustyna do zajęcia się problematyką świadomości czasu i zagadnieniem terażniejszości oraz przeszłości i przyszłości.

Augustyn rozpoczyna swoje słynne rozważania o czasie od paradoksu polegającego na tym, że jednocześnie wiemy i nie wiemy, czym jest czas. Wiemy, bo go doświadczamy, nie wiemy, gdy próbujemy zrozumieć. Zdaniem Augustyna, odpowiedzi na pytanie czym jest czas powinniśmy szukać przez doświadczenie subiektywnego i modalnego czasu wewnętrznego. Ten czas można sprowadzić do trzech modi obecności: 1) pamięci, czyli istniejącej w duszy obecności przeszłości, 2) aktualnego spostrzegania, czyli obecności terażniejszości, 3) oczekiwania, czyli obecności przyszłości²⁰. W koncepcji Augustyna terażniejszość nie redukuje się do nieuchwytnego momentu między przeszłością, której już nie ma, a przyszłością, której jeszcze nie ma, trwa, zawierając w sobie pamięć przeszłości i oczekiwanie przyszłości.

Akcent na trwanie czasu stawia też Bergson, w którego koncepcji przeszłość nie mija, lecz pozostaje składając się razem z terażniejszością na wciąż twórczo kontynuujące się trwanie. Metaforą takiego czasu jest tocząca się śnieżna kula. Bergsonowski czas nie potrafi jednak przekroczyć rozrastającej się wciąż terażniejszości. Jest ona efektem twórczości, która polega na tym, że nasze działanie „wypływa ze swych poprzedników na mocy ewolucji *sui gene-*

¹⁹ *Physikē* IV 11. 218b-219a-219b, tłum. B. Kupis, [w:] Jan Legowicz: *Teksty wybrane z historii filozofii. Filozofia starożytna*, PWN, Warszawa 1968, s. 212.

²⁰ Augustyn: *Wyznania*, księga XI, rozdział 14.

ris w ten sposób, że odnajdujemy w nim poprzedniki, które je tłumaczą, a (...) dodaje do nich coś zupełnie nowego stanowiącego postęp, podobnie jak owoc stanowi postęp w stosunku do kwiatu”²¹. Bergsonowski czas składa się z przeszłości dostępnej dzięki pamięci i terażniejszości, czyli aktualnego bycia. Nie ma w nim obecności przyszłości, którą zastępuje nieustannie nowa terażniejszość. Czas bez przyszłości to rozumienie czasu, z którego łatwo wyrasta kultura doraźności.

U Platona czas jest związany z porządkiem zachodzenia zmian. Dla Arystotelesa czas jest atrybutem ruchu i miarą jego ilości. Dla Augustyna i Bergsona czas jest atrybutem trwania i miarą bycia bytu. Wszystkie te czasy są realne. Zmienia się w istotny sposób rozumienie czasu u Kartezjusza. Czas przestaje tu być „ilością ruchu” staje się „liczbą ruchu”. W *Zasadach filozofii* czytamy: „skoro odróżniamy czas od ogólnie branego trwania i skoro mówimy, że jest on liczbą ruchu, to jest on tylko modyfikacją myślenia. Bo doprawdy nie pojmujemy w ruchu innego trwania aniżeli w rzeczach, które się poruszają, skąd jasno widać, że jeśli dwa ciała, jedno powoli, drugie szybciej, poruszają się w ciągu godziny, nie wyliczymy więcej czasu w jednym niż w drugim, choć o wiele więcej jest w nim ruchu”²².

Kartezjusz otwiera na możliwość abstrakcyjnego rozumienia czasu. Pisze: „Trwanie, porządek, liczbę rozumiemy też najwyraźniej, jeżeli tylko nie będziemy dokomponowywać do nich jakiegoś pojęcia substancji, a tylko sądzić będziemy, że trwanie jakiegokolwiek bądź rzeczy jest wyłącznie modyfikacją, poprzez którą pojmujemy samą tę rzecz, o ile ona utrzymuje się w istnieniu”²³. Ponadto kartezjański czas traci ciągłość: „...jeśli uprzytomnimy sobie istotę czasu, czyli trwania rzeczy; jest ona taka, że części czasu wzajemnie od siebie nie zależą ani nigdy nie współistnieją. Toteż z tego, że już jesteśmy, nie wynika, że będziemy w najbliższym następującym czasie, o ile jakaś przyczyna, ta mianowicie, która nas wprawdzie stworzyła, nie będzie nas jak gdyby wciąż na nowo stwarzała, tj. zachowywała”²⁴.

Kartezjusz proponuje wyobrażenie i pojęcie czasu uniwersalnego: „Lecz by zmierzyć trwanie wszystkich rzeczy, porównujemy je z trwaniem tych największych i najrówniejszych ruchów, przez które powstają lata i dni i to właśnie trwanie nazywamy czasem. Co zatem nie dodaje trwaniu wziętemu ogólnie nic, prócz modyfikacji myślenia”²⁵. Czas uniwersalny, nieskończenie podzielny,

²¹ H. Bergson: *Materia i pamięć*, tłum. K. Bobrowska, Warszawa 1930, s. 170.

²² Descartes: *Zasady filozofii*, Warszawa 1960, s. 35.

²³ jw., s. 34.

²⁴ jw., s. 17.

²⁵ jw., s. 35.

równomiernie płynący, to wyobrażenie związane z wizją niezmiennej wieczności. Taki czas jest niezbędny nauce, bo umożliwia dokładną powtarzalność i w efekcie koincydencję operacji badawczych przeprowadzonych w innym miejscu przestrzeni i czasu. Taki uniwersalny czas, jako punkt odniesienia, wprowadza porządek chroniący konstrukty rozumu przed pograżeniem się w chaosie²⁶. Z kulturą doraźności współbrzmi abstrakcyjność i nieciągłość kartezjańskiego czasu. Kartezjańska teraźniejszość jest punktowa, nie ma ani przeszłości, ani przyszłości.

Wymiar przyszłości to wymiar transcendencji. Implikuje on pojęcie nadziei i pojęcie trwogi, a jeśli do rozważań wprowadzimy pojęcie wolności – także pojęcie odpowiedzialności. Dowodem nadziei jest modlitwa zawierająca przyszłość Bogu, ale też metafizyka wyrastająca z przekonania o racjonalnej podstawie świata. W kulturze doraźności obie – i modlitwa, i filozofia – stają się zbyteczne. Ludzie tracą kontakt z sacrum i z metapoziomem rozumienia. Obce im są doświadczenia mistyczne, bo te wymagają przekroczenia granic zaktualizowanego bycia, czyli granic teraźniejszości. Doświadczenia estetyczne zaś stają się specyficzne, pozwalają uwolnić się pamięci ze schematów narzucających jej przez aktualne spostrzeżenie, ale nie wprowadzają w otwartość piękna pomagającego dotknąć sacrum. W dziełach artystów zamkniętych w doraźności znajdujemy jedynie tęsknotę za sacrum lub pustkę po nim. Znikają związane z wymiarem transcendencji nadzieja i trwoga. Pozostaje płytki, nieprzyjemny, niepokojący lęk. George Steiner zwraca uwagę na to, że nadzieja i trwoga są moc zawdzięczającą syntaksie: „Nadzieja kryje w sobie trwogę niespełnienia, trwoga zawiera gorczyczne ziarno nadziei, delikatną sugestię zwycięstwa”²⁷. Człowiekowi, który koncentruje się na tym, co doraźne, obca jest zarówno nadzieja, jak i trwoga. W rezultacie nie jest on w stanie doznawać ich współkonstytuowania się. Pozbawiony nadziei lęk nie dodaje mocy. Choć płytki, jeśli nie potrafimy go poddać racjonalizacji, paraliżuje i każe uciekać w bezmyślność i brak poczucia odpowiedzialności. Bez poczucia odpowiedzialności niedostępny staje się wymiar etyki, wymiar tego, co być powinno. Niedostępne i niezrozumiałe stają się też twórcze myślenie i twórcze działanie. Człowiek, który

²⁶ U Newtona staje się bytem samoistnym, jednorodnym, ciągłym, jednowymiarowym i biegnie, czy może lepiej – upływa równomiernie. Możemy zobrazować go za pomocą prostej zakończonej strzałką. Jako anizotropowy, czas płynie od przeszłości do przyszłości. Równolegle w fizyce funkcjonuje zasada izotropowości, która głosi, że prawa fizyki są symetryczne w czasie, że wszystkie procesy fizyczne są odwracalne (prosta bez strzałki), oraz teoria struktur rozgałęzionych, która rezygnuje z ambicji opracowania teorii wyjaśniającej anizotropowość czasu i podejmuje zadanie skromniejsze: wyjaśnienia faktycznego porządku czasowego zdarzeń w dostępnym człowiekowi obszarze wszechświata.

²⁷ G. Steiner: *Gramatyki tworzenia*, op.cit., s. 12.

dostał się w pułapkę doraźności, nie tworzy, bo twórczość jest wychodzeniem poza aktualność, a doraźność zamyka się w tym, co zaktualizowane.

Czy z pułapki doraźności może wyzwolić *metanoia*? Dzieje się ona w trzech wymiarach czasu: w przeszłości, którą pamiętamy i którą chcemy przekroczyć, teraźniejszości, w której doznajemy aktualizacji nowej możliwości bycia sobą i przyszłości, której oczekujemy, jako miejsca spełniania się tego bycia. W kulturze doraźności brakuje co najmniej tego trzeciego wymiaru, a częściej także wymiaru przeszłości. *Metanoi* towarzyszyć więc tu musi swego rodzaju *creatio ex nichilo*, polegające na zaktualizowaniu pełni czasu i uruchomieniu współkonstituowania się przeszłości, przyszłości i teraźniejszości. Paradoksalnie z kultury doraźności, w której nie ma miejsca na twórczość, można wydostać się jedynie dzięki twórczemu zaktualizowaniu pełni czasu.

Takie zaktualizowanie dokonuje się w kulturze ekologicznej. Ta kultura wyrasta z paradygmatu myślenia porządkowanego przez metaforę ekosystemu wypierającą nowożytną metaforę maszyny. Pojęcie „ekosystemu”, samo będąc metaforą nawiązującą do wyobrażenia domu i systemu, jest punktem wyjścia do zrozumienia ugruntowanej na nim metafory innego typu, jakby wyższego rzędu, metafory już nie projektującej rozumienie określonego przedmiotu poznania, ale metafory porządkującej myślenie w paradygmacie ekologicznym. W kontekście przekonania Donalda Dawidsona, że metafory odróżnia od innych wyrażen nie „znaczenie”, lecz „użycie”²⁸, zauważamy, że pojęcie ekosystemu staje się metaforą, gdy używane jest w specyficzny sposób. Podobnie jak stwierdzenia „głos z ciemności”, „czarna dziura” itp. „Użycie” wprowadza pozajęzykowy kontekst „promieniujący” znaczenia. „Eco” i „system” odniesione do układu biocenozy i biotopu (czyli zbioru wszystkich populacji wszystkich gatunków zasiedlających określony obszar i nieożywionych elementów terenu, na którym występuje biocenoza) są określeniami metaforycznymi. „Ekosystem” przeniesiony z obszaru biologii w obszar rozważań metafizycznych staje się jakby rodzajem modelu, który pełni funkcję inspirującą i sugeruje możliwości interpretacyjne w odniesieniu do podejmowanych przez metafizyków zagadnień, a w konsekwencji zaczyna porządkować całe myślenie w paradygmacie nauki. Ekosystem to holistycznie postrzegany, otwarty układ funkcjonalny, którego elementy współtworzą go i są współtworzone przez niego, a w konsekwencji współtworzą siebie nawzajem. Układ ten zachowuje własności swoich elementów, tzn. nie może istnieć w izolacji, jest elementem układu szerszego, który współtworzy i przez który jest współtworzony. Do jego zrozumienia przydatne okazuje się pojęcie „systemu względnie izolowanego” z oryginalnej koncepcji systemów zaproponowanej przez Romana Ingardena.

²⁸ D. Dawidson: *Inquiries into Truth and Interpretation*, Oxford 1984, s. 259.

Pojęcie systemu Ingarden wprowadził w kontekst refleksji o odpowiedzialności, a pojęcie systemów względnie izolowanych było potrzebne przy omawianiu warunków, jakie musi spełniać podmiot odpowiedzialności. Warunkiem podstawowym bycia podmiotem odpowiedzialności jest posiadanie w sobie centrum działania, które umożliwia (...) uchwycenie inicjatywy²⁹. Osoba będąca podmiotem odpowiedzialności musi też „mieć w swej budowie urządzenia obronne, aby nie przeszkadzano jej w działaniu”³⁰. Jednocześnie musi być otwarta na otoczenie. Jak pisze Ingarden, osoba odpowiedzialna „W swoich właściwościach i postępowaniu musi być tedy >>otwarta<< i podatna, a zarazem pod innym względem chroniona i niewrażliwa”³¹. Zdaniem Ingardena, „działająca osoba (pewna całość stanowiąca jedność wraz z ciałem) musi tworzyć system względnie izolowany, i to system całkiem szczególnego rodzaju, który nie jest możliwy u rzeczy martwych, a który także nie u wszystkich istot żywych może się zrealizować”³². Pojęcie systemów względnie izolowanych pomaga myśleć o specyfice ekosystemu.

W odniesieniu do ekosystemu możemy zrezygnować z punktowości „teraz”. Teraźniejszość nie musi być sprowadzana do punktu przejścia między przeszłością a przyszłością, może oznaczać pewien zaktualizowany sposób bycia realizowany w ekosystemie. Teraźniejszość może trwać między przeszłością zakończoną momentem inicjacji tego bycia a przyszłością rozpoczynającą się momentem inicjacji nowego sposobu bycia. Teraźniejszość jest więc dynamicznym, żywym procesem aktualizacji potencjalności implikowanej przez system, w jaki uporządkowało się to, co zaktualizowane z potencjalności bytu. W tym kontekście przeszłość jest teraźniejszością bycia, którego już nie ma, a przyszłość teraźniejszością bycia, które dopiero będzie. Czas ma tu wymiar trwania i zostaje związany z twórczością, którą jest inicjowanie jakiegoś nowego systemu bycia, nowej teraźniejszości. Aktualizacje kolejnych teraźniejszości dokonują się na tle niezmiennej wieczności, która ofiarowuje możliwość zaktualizowania kolejnego bycia bytu. Ta niezmienna wieczność stanowi odniesienie dla pomiarów długości kolejnych teraźniejszości i usytuowania ich początków i końców. Ją usiłują odmierzać kalendarze, klepsydry, zegary wodne, mechaniczne i elektroniczne. Okres drgań atomu cezu, który współczesna nauka przyjęła za najbardziej ścisłą miarę czasu, i spalanie kadzideł na antycznym Orientcie to zestandaryzowane w danej epoce historyczno-technicznej kody pomiaru

²⁹ R. Ingarden: *O odpowiedzialności i jej podstawach ontycznych*, tłum. A. Węgrzecki, [w:] tenże: *Książeczka o człowieku*, WL, Kraków 1972, s. 133.

³⁰ jw.

³¹ jw.

³² jw., s. 134.

idealnego czasu matematycznego, ściśle związanego z wizją wiecznej niezmienności, równomiernego, punktowego czasu-liczby. Czas matematyczny to jakby rytm metronomu stanowiący tło dla czasu-trwania, który można porównać do czasów utworów muzycznych, w których długość i krótkość, szybkość i powolność są zarazem spętane rytmem metronomu i od niego wyzwolone³³.

Bóg może tworzyć z bezczasowości – z *aeternitas*, i może tworzyć byty, które mają tylko swoją wieczną terażniejszość – *aevum*. W tej terażniejszości zawierają się wszystkie możliwości zaistnienia, cała kosmologiczna potencjalność otwarta. Tworząc, człowiek musi zmieniać terażniejszość w przeszłość i inicjować terażniejszość przyszłości. Wszystkie ludzkie wytwory dzieją się w czasie, wszystkie mają początek i koniec. Wszystkie też w mniejszym lub większym stopniu mają swoją własną terażniejszość, co najwyraźniej dostrzegamy w przypadku dzieł sztuki, które generują nie tylko swój własny świat, ale jednocześnie swoją własną przestrzeń temporalną, wewnętrzne trwanie. Mogą rozpędzać to trwanie aż do przecucia bezkresu lub napełniać go taką intensywnością drgań, która uświadamia ambiwalencję między nieskończonością i nicością. Mogą też zatrzymywać czas w abstrakcjach, monumentalnych bryłach, więzić go w specyficznym zestawieniu dźwięków, zacierać granicę między ruchem a wiecznością w fotografii. Zupełnie inny czas proponują dzieła nauki. Ich czas ma charakter matematyczny, jest nieskończenie podzielny i niezmiennie wieczny, mierzony z coraz większą dokładnością stara się umożliwić koincydencję operacji i eksperymentów przeprowadzanych w różnych miejscach i momentach. Terażniejszość dzieła naukowego jest na tyle przewidywalna i jednorodna, że eliminuje ona perspektywę przyszłości i w pewnym sensie zatrzymuje czas. Zarówno dzieła sztuki, jak i dzieła nauki żyją nie tylko własną terażniejszością, ale wpisują się też w trwanie świata i kolejnych terażniejszości kultury. W ten sposób powstają opisywane w historii sztuki i historii nauki ich dzieje. Cenna jest umiejętność docierania poprzez kontekst, w którym stykamy się z dziełem do jego „terażniejszości”, cenna, bo skutkuje wzbogaceniem „terażniejszości” kontekstu. Może być ona tym bardziej wzbogacona

³³ George Steiner tak pisze o tej ambiwalencji: „Takie terminy jak 'allegro' bądź 'adagio' są niezbywalnie historyczne, techniczne i subiektywne”. Ciasne następstwo muzycznych konfiguracji daje wrażenie *vivace*; tam, gdzie są mniej liczne czy bardziej rozciągnięte, pojawia się odczucie powolności. Wszelako z każdym taktom kompozytor i wykonawca mogą odmienić zakładany efekt. Są miniatury Weberna niekiedy trwające mniej niż minutę >>standardowego czasu<<, które uchu wydają się powolne i przestronne. Są u Beethowena *larga*, których formalna powolność rodzi wrażenie niezwyklej gęstości w czasie. Słyszałem Richtera, który szybki jak błyskawica tryl Liszta zagrał w sposób sugerujący nieskończoność. Nie ma innej formy ludzkiego wyrazu, w której możliwość synchronii i niezgody pomiędzy czasem i trwaniem byłyby tak różnorodne i płodne jak w muzyce.” (G. Steiner: *Gramatyki tworzenia*, op.cit., s. 216).

przez elementy przeszłości, im intensywniejszą własną terażniejszość one mają. Łatwo znaleźć takie wzbogacające naszą terażniejszość elementy z przeszłości w obszarze sztuki, filozofii i nauki, trudniej w obszarze mających charakter służebny: technice, ideologii i polityce.

Elementy systemu bycia nie tylko wzbogacają system, ale go współtworzą, inspirując swoim byciem otoczenie do trwania będącego odpowiedzią na ich bycie. Twórcze zmiany w systemie są możliwe, gdy przynajmniej niektóre jego elementy mają własną terażniejszość i mogą albo współbrzmieć, albo pozostać w opozycji do bycia systemu. Zmiana terażniejszości systemu nie musi wtedy skutkować unicestwieniem jego elementów. Ponadto, możliwa jest taka zmiana terażniejszości elementu, która stanie się przyczyną zmiany terażniejszości systemu.

Kultura doraźności atomizuje trwanie. W konsekwencji terażniejszość nie ma tu ani przyszłości, ani przeszłości. Kultura ekologiczna natomiast pozwala traktować terażniejszość jak względnie izolowany system trwania, posiadający jak Ingardenowska osoba odpowiedzialna „w sobie centrum działania, które umożliwia (...) uchwycenie inicjatywy”³⁴. Taka terażniejszość jest spójną całością narzucającą przebieg swojemu trwaniu i jednocześnie jest otwarta na otoczenie. Ta otwartość sprawia, że terażniejszość, która wyłania się twórczo z przeszłości, może w ten sam sposób owocować przyszłością. W paradygmacie myślenia ekologicznego życie i twórczość współbrzmia ze sobą, a człowiek jest odpowiedzialny i za terażniejszość, którą współkonstruuje, i za przyszłość, jaką może współtworzyć twórczo przekształcając terażniejszość.

Dwie różne odpowiedzi na sytuację przełomu XX i XXI wieku implikują dwie różne postawy związane z zawodem biznesmena i działalnością gospodarczą. Doraźność zwalnia z poczucia odpowiedzialności i implikuje rezygnację z wymiaru etycznego aktywności. Druga z odpowiedzi postrzega „ekonomiczną” aktywność człowieka w kontekście uwikłań w społeczne i przyrodnicze systemy bycia, każe przewidywać, projektować i wybierać kształt przyszłości.

Podsumowanie

By refleksja na temat problemów, którymi zajmuje się ekonomia i rozwiązań proponowanych w teoriach ekonomicznych była pełna, potrzebne jest uwzględnienie perspektywy etycznej. Ta perspektywa pozwala ocenić implikowane dwoma różnymi odpowiedziami na sytuację, jaką mamy w kulturze europejskiej na progu III tysiąclecia, dwa sposoby rozumienia podmiotowości

³⁴ R. Ingarden: *O odpowiedzialności i jej podstawach ontycznych*, tłum. A. Węgrzecki, [w:] tenże: *Książeczka o człowieku*, WL, Kraków 1972, s. 133.

człowieka i odpowiednio dwie postawy wobec odpowiedzialności człowieka za efekty działań gospodarczych. Inspirowani Kantowskim pojęciem „przynowości dokonującej się przez wolność”, możemy starać się mądrze, z poczuciem odpowiedzialności, inicjować „szereg następujących po sobie rzeczy lub stanów”, możemy świadomie aktualizować bycie nowego świata, lepszego, bo umożliwiającego lepiej, bardziej dla dobra człowieka, wykorzystywać narzędzia wypracowane do tej pory zarówno o dziedzinie techniki, jak i nauki. Zrozumienie niebezpieczeństw, jakie niesie ze sobą kultura doraźności pomaga wykorzystać szanse i uporać się z zagrożeniami współczesnego świata.

Literatura

- DAWIDSON D.: *Inquiries into Truth and Interpretation*, Oxford 1984.
 INGARDEN R.: *O odpowiedzialności i jej podstawach ontycznych*, tłum. A. Węgrzecki, [w:] tenże: *Książeczka o człowieku*, WL, Kraków 1972.
 KANT I.: *Krytyka czystego rozumu*, tłum. R. Ingarden, Warszawa 1957.
 LEGOWICZ J.: *Teksty wybrane z historii filozofii. Filozofia starożytna*, PWN, Warszawa 1986.
 PLATON: *Państwo*, Wydawnictwo Alfa, Warszawa 1994.
 SAUERLAND K.: *Od Diltheya do Adorna. Studia z estetyki niemieckiej*, PIW, Warszawa
 SMITH A.: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.
 STEINER G.: *Gramatyki tworzenia*, tłum. Jerzy Łoziński, Poznań 2004.
 ZORZE K.: *Metafizyczne wątki w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

Modern Context for Consideration about Ethics of Farming

Abstract

Author calls attention that economic operations always happen in certain civilization and cultural context. It offers capability, it inspires for definite manner of world and human being awareness and formulating assessments. It prompts purposes and operation methods. It imposes rhythms and melodies on times. Two different answers to situation of turning-point XX and XXI century are culture of temporariness and ecological culture. They present two different contexts of reflection and economic operations. Author describes specificity of these contexts. By giving the prospect of future and past up one loses a sense of liability and one gives up an ethical prospect of activity. The context of ecological culture causes, that we perceive economic activity of person as involved into social and natural systems of entities. It inspires to forecasting, designing and choosing the form of the future.

Małgorzata Raczkowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

System zasiłków socjalnych a aktywizacja zawodowa ludności w Polsce

Wstęp

We współcześnie wypracowanej polityce pomocy społecznej poszukuje się rozwiązań przyjaznych zatrudnieniu i aktywizacji zawodowej osób otrzymujących zasiłki i inne świadczenia. W działającej w Polsce ustawie o pomocy społecznej stwierdza się, że „celem pomocy społecznej jest zaspokajanie niezbędnych potrzeb życiowych jednostek lub rodzin, a także umożliwienie im bytowania w warunkach odpowiadających godności człowieka. Pomoc społeczna powinna również w miarę możliwości doprowadzić do życiowego usamodzielnienia osób i rodzin oraz ich integracji ze środowiskiem”¹. Pierwsza z przedstawionych funkcji pomocy społecznej ma pomagać osobom lub rodzinom w przezwyciężeniu trudnych sytuacji życiowych. Druga ma z założenia chronić ich przed syndromem trwałego uzależnienia od zasiłków.

Celem niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na pytania: czy pomoc społeczna skutecznie realizuje te cele, czy dysponuje odpowiednimi metodami i instrumentami umożliwiającymi aktywizację zawodową i społeczną zasiłkobiorców oraz czy konstrukcja i warunki otrzymywania zasiłków sprzyjają aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych i ubogich.

Aby odpowiedzieć na te pytania, należy przeanalizować skuteczność prowadzonej polityki rynku pracy oraz ocenić, czy zasiłki społeczne (w tym również zasiłek dla bezrobotnych) są przyjazne zatrudnieniu.

Aktywna polityka na rynku pracy

W pierwszych latach transformacji (1990–1991) polityka państwa wobec bezrobocia koncentrowała się przede wszystkim na ochronie socjalnej osób bez pracy. Wyrazem takiej polityki był bogaty system zasiłków dla bezrobotnych. Pomimo to, już na samym początku okresu stworzono podstawy prawne umożliwiające wdrożenie aktywnych programów na rynku pracy. Znaczenie tych

¹ Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej.

programów zaczęło wzrastać w kolejnych latach transformacji wraz ze wzrostem bezrobocia strukturalnego w polskiej gospodarce.

Aktywna polityka rynku pracy ma charakter komplementarny w stosunku do prozatrudnieniowej polityki społeczno-gospodarczej. Głównym jej celem jest aktywizacja bezrobotnych, tworzenie „mostów” między światem bezrobocia i pracy przez szkolenia, prace interwencyjne, roboty publiczne itp.

Jakie są zatem podstawowe cechy aktywnych programów wynikające z obudowy prawnej określonej w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy^{2, 3}. Nowy akt prawny wprowadził wiele istotnych zmian dotyczących aktywnej polityki na rynku pracy. Wprowadzono zmiany w odbywaniu staży, przyjęto nową formę aktywizacji bezrobotnych – przygotowanie zawodowe w miejscu pracy, zapewniono bezzwrotne dotacje na rozpoczęcie działalności gospodarczej oraz roboty publiczne i prace interwencyjne dla młodych.

W ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku nie ma już określenia „absolwent”. Został on zastąpiony pojęciem „bezrobotny do 25. roku życia”. Dzięki tej zmianie z różnych form aktywizacji zawodowej będzie mogło skorzystać zdecydowanie więcej młodych ludzi. Przykładem „większej dostępności” są staże. Uprzednio regulacje prawne pozwalały na odbywanie staży finansowanych przez urzędy pracy jedynie absolwentom. Od 1 czerwca 2005 r. z tej formy aktywizacji mogą korzystać wszystkie osoby do 25. roku życia⁴. Elementem, który nie uległ zmianie jest stypendium stażowe. Jego wysokość jest równa kwocie zasiłku dla bezrobotnych.

Przygotowanie zawodowe w miejscu pracy odbywa się prawie na identycznych zasadach jak staż. Różnice między tymi formami aktywizacji dotyczą jedynie długości korzystania z nich, a także ich dostępności (tab. 1).

Jedną z najistotniejszych zmian w ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy są zmiany w uzyskiwaniu środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Od 1 czerwca 2005 r. nowa ustawa zmieniła zapis pozwalający osobom bezrobotnym starać się o pożyczki na własną firmę i zastąpiła go bezzwrotnymi dotacjami na rozpoczęcie działalności gospodarczej. O dotacje będą mogły się starać wszystkie osoby bezrobotne. Jej wysokość nie może przekroczyć 500% przeciętnego wynagrodzenia w kraju (tab. 2). Ten nowy element został uzupełniony również możliwością refundacji kosztów na pomoc prawną, doradztwo i konsultacje dotyczące podjęcia działalności gospodarczej. Wysokość refundacji nie może przekroczyć 80% udokumentowanych kosztów, nie więcej jednak niż przeciętne wynagrodzenie.

² DzU z 2004 r. Nr 99, poz. 1001.

³ Ustawa ta zniósła ustawę z dn. 14 grudnia 1994 r o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu.

⁴ Ustawa przewiduje możliwość skorzystania ze staży osobom powyżej 25. roku życia (do 27. roku), jeżeli są absolwentami wyższej uczelni.

Tabela 1

Różnice pomiędzy stażem a przygotowaniem zawodowym w miejscu pracy

Wyszczególnienie	Staż	Przygotowanie zawodowe w miejscu pracy
Przewidziany przez ustawę okres korzystania z danej formy aktywizacji	do 12 miesięcy	do 6 miesięcy
Dostępność	osoby młode (maksymalnie do 27. roku życia).	osoby młode (maksymalnie do 27. roku życia) bezrobotni powyżej 50. roku życia długotrwale bezrobotni

Źródło: Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (DzU z 2004 r. Nr 99, poz. 1001).

Tabela 2

Stypendia, dodatki, świadczenia (w zł) – stan prawny na 1 grudnia 2005 r.

1. Stypendia dla bezrobotnych w okresie:	
– odbywania szkolenia lub kontynuowania nauki (40% zasiłku dla bezrobotnych)	208,80
– odbywania stażu lub przygotowania do wykonywania zawodu u pracodawcy (100% zasiłku dla bezrobotnych).	521,90
2. Dodatek szkoleniowy dla bezrobotnych	
– 20% zasiłku podstawowego	104,40
3. Dodatek aktywizacyjny – dla osób, które w okresie posiadania prawa do zasiłku dla bezrobotnych podjęły zatrudnienie lub inną pracę zarobkową:	
– za skierowaniem urzędu pracy w niepełnym wymiarze czasu pracy (do 50% zasiłku dla bezrobotnych),	261,00
– z własnej inicjatywy (do 30% zasiłku dla bezrobotnych)	156,60
4. Refundacja bezrobotnemu samotnie wychowującemu co najmniej jedno dziecko w wieku do 7. roku życia – kosztów opieki nad dzieckiem – w przypadku podjęcia zatrudnienia, innej pracy zarobkowej, szkolenia, stażu lub przygotowania zawodowego u pracodawcy (50% zasiłku dla bezrobotnych)	261,00
Maksymalne kwoty, jakie mogą być refundowane z Funduszu Pracy pracodawcom z tytułu zatrudnienia skierowanego bezrobotnego (miesięcznie – w zł) w ramach:	
1) prac interwencyjnych (refundacja wynagrodzenia, nagród i składek na ubezpieczenia społeczne)	
– w pełnym wymiarze czasu pracy	615,84
– w niepełnym wymiarze czasu pracy	500,91
– w pełnym wymiarze – refundacja za co drugi miesiąc	1001,82
2) robót publicznych:	

Tabela 2 cd.

– refundacja za każdy miesiąc	1 384,87
– refundacja za co drugi miesiąc	2 769,74
3) jednorazowa refundacja pracodawcy kosztów opłacenia składek na ubezpieczenia społeczne	
– za zatrudnionego przez okres co najmniej 12 miesięcy bezrobotnego (do 300% minimalnego wynagrodzenia)	2 547,00
Pożyczki, środki na podjęcie działalności gospodarczej oraz wyposażenie stanowiska pracy dla bezrobotnego – z Funduszu Pracy	
1. Pożyczka dla bezrobotnego na sfinansowanie kosztów szkolenia (do 400% przeciętnego wynagrodzenia)	9 388,96
2. Przyznanie bezrobotnemu środków na podjęcie działalności gospodarczej:	
a) działalności samodzielnej (do 500% przeciętnego wynagrodzenia)	11 736,20
b) w ramach tworzonej spółdzielni socjalnej (do 300% przeciętnego wynagrodzenia)	7 041,72
c) przystąpienie do istniejącej spółdzielni socjalnej (do 200% przeciętnego wynagrodzenia)	4 694,48
3. Zrefundowanie pracodawcy kosztów wyposażenia lub doposażenia stanowiska pracy dla bezrobotnego (do 500% przeciętnego wynagrodzenia)	11 736,20
4. Stopa oprocentowania kredytu lombardowego (od 01.09.2005 r.)	6,00%

Źródło: [http:// www.praca.gov.pl](http://www.praca.gov.pl)

W myśl ustawy, zamiast „umów absolwenckich” bezrobotni do 25. roku życia (już nie tylko absolwenci) mogą zostać skierowani do prac interwencyjnych⁵. Zgodnie z nowymi przepisami, starosta może w ramach prac interwencyjnych dokonać refundacji kosztów wypłacanego wynagrodzenia, nagród oraz opłacanych składek na ubezpieczenie społeczne (tab. 2).

Robotami publicznymi w myśl ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy określa się zatrudnienie bezrobotnego w okresie nie dłuższym niż 12 miesięcy przy wykonywaniu prac mających na celu reintegrację zawodową i społeczną. Jej zakres określono na podstawie przepisów o zatrudnieniu socjalnym, organizowanym przez ośrodki pomocy społecznej lub organizacje pozarządowe statutowo zajmujące się problematyką ochrony zdrowia, kultury, opieki zdrowotnej, bezrobocia oraz pomocy społecznej. Pracodawcy, którzy zatrudnią bezrobotnych w ramach robót publicznych mogą liczyć na zwrot poniesionych kosztów wynagrodzeń, nagród oraz składek na ubezpieczenia społeczne w uzgodnionej wcześniej wysokości (tab. 2).

⁵ Pracami interwencyjnymi w myśl ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy określa się zatrudnienie bezrobotnego przez pracodawcę, które nastąpiło w wyniku umowy zawartej ze starostą.

Pasywna polityka przeciwdziałania bezrobociu i ubóstwu

Bezrobotny, który traci zasiłek i nie znajdzie nowego zatrudnienia, ma do wyboru trzy możliwości:

- skorzystanie z aktywnych programów rynku pracy,
- zwrócenie się do ośrodka pomocy społecznej o przyznanie zasiłku okresowego,
- znalezienie zatrudnienia doraźnego w szarej strefie.

Znaczna część osób korzystających z pomocy społecznej jest w wieku produkcyjnym. Średnio w kraju 30–40% zasiłkobiorców to długotrwale bezrobotni, którzy utracili prawo do zasiłku. W wielu ośrodkach pomocy społecznej udział bezrobotnych sięga 60–75% ogółu zasiłkobiorców⁶. Przesunięcie się znacznej liczby długotrwale bezrobotnych do sfery pomocy społecznej jest niekorzystne z punktu widzenia aktywizacji ludzi bezrobotnych. Gdy bezrobotni pozostają głównie w sferze zainteresowań urzędów pracy, mają większe szanse na przeszkolenie lub zatrudnienie w ramach prac interwencyjnych. Możliwości takich nie mają ośrodki pomocy społecznej, co prowadzi do utrwalenia statusu bezrobotnego i ubogiego na wiele lat.

Pomoc społeczną reguluje ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej⁷. Odpowiada ona aktualnym potrzebom i określa miejsce pomocy w systemie zabezpieczenia społecznego. Intencją ustawodawcy było nie tyle ograniczenie liczby świadczeniobiorców korzystających z pomocy społecznej, ile umożliwienie osobom i rodzinom przezwyciężenia trudnych sytuacji życiowych, których nie są one w stanie pokonać wykorzystując własne środki, możliwości i uprawnienia.

Podstawowym zadaniem świadczeń pieniężnych na rzecz bezrobotnych jest ochrona bytu tych osób oraz ich rodzin. W Polsce do świadczeń tych należą przede wszystkim zasiłki dla bezrobotnych oraz świadczenia pomocy społecznej uzupełniające dochody osób, którym upłynął czas uprawniający do otrzymywania zasiłku z tytułu bezrobocia (tab. 3). Z założenia zasiłki te powinny być przyjazne zatrudnieniu, co oznacza m.in. odrzucenie ich substytucyjności, tzn. albo zasiłek, albo dochód z pracy, a przyjęcie ich komplementarności tzn. zasiłek i dochód z pracy w ściśle określonych granicach. Ustawa z 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu dopuszczała możliwość łączenia zasiłku z legalnym zatrudnieniem. Nowelizacja ustawy z grudnia 1996 r. zniósła taką możliwość. Przy podejmowaniu takiej decyzji zakładano, że bez-

⁶ Dane GUS za lata 2000–2005.

⁷ DzU Nr 64, poz. 593.

robotny może utrzymać siebie i rodzinę na poziomie niezbędnego minimum konsumpcji korzystając z zasiłku otrzymywanego z urzędu pracy⁸. Decyzja ta powoduje zepchnięcie bezrobotnego do szarej strefy, gdzie uzyskuje on środki do życia.

Tabela 3

Ogólna charakterystyka zasiłku dla bezrobotnych oraz zasiłków i świadczeń społecznych i rodzinnych w Polsce (stan prawny na listopad 2005 r.)

Wyszczególnienie	Warunki przyznania zasiłku	Wysokość świadczenia (miesięczna)
1	2	3
Zasiłek dla bezrobotnych	<ul style="list-style-type: none"> • W ciągu 18 miesięcy poprzedzających rejestrację bezrobotny przepracował, co najmniej 1 rok i zarabiał minimum 849 zł, • Brak odpowiedniej propozycji pracy, szkolenia, stażu, przygotowania zawodowego w miejscu pracy, prac interwencyjnych lub robót publicznych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowy – 521,90 zł, • Obniżony należy się bezrobotnemu o stażu pracy mniejszym niż 5 lat – 417,60 zł, • Podwyższony należy się bezrobotnemu o stażu pracy większym niż 20 lat – 626,30 zł.
Gwarantowany zasiłek okresowy	<ul style="list-style-type: none"> • Przysługuje osobie, która: <ul style="list-style-type: none"> – utraciła prawo do zasiłku dla bezrobotnych z powodu upływu okresu jego pobierania, – dochód rodziny nie przekracza ustalonego kryterium dochodowego, – wychowuje co najmniej jedno dziecko do dnia ukończenia szkoły podstawowej, nie dłużej jednak niż do 15. roku życia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kwota równa kryterium dochodowemu 461 zł – przez 12 miesięcy, • 89% kwoty, o której wyżej mowa – przez 24 miesiące.
Zasiłek stały	<ul style="list-style-type: none"> • Przysługuje osobom niezdolnym do pracy z powodu wieku (dla kobiet powyżej 60 lat, dla mężczyzn 65 lat) lub niepełnosprawności, • Dochody nie mogą być większe niż kryterium dochodowe – dla osoby samotnej dochód miesięczny nie może przekroczyć 461 zł, dla rodzin nie więcej niż 316 zł miesięcznie na osobę. 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimalna wysokość 30 zł na miesiąc, • Maksymalna wysokość 418 zł (w przypadku osoby samotnej).

⁸ W roku, w którym projektowano zmiany (1996) zasiłek dla bezrobotnych stanowił 31% średniego wynagrodzenia oraz 50% minimum socjalnego. Gdyby, więc 31% przeciętnego wynagrodzenia wystarczyło na utrzymanie bezrobotnego i jego rodziny, to ludzie uzyskujący średnie wynagrodzenie (trzykrotnie wyższe od zasiłku) chyba żyliby w warunkach dobrobytu.

Tabela 3 cd.

1	2	3
Zasiłek okresowy	<ul style="list-style-type: none"> • Dochody nie mogą być większe niż kryterium dochodowe – dla osoby samotnej dochód miesięczny nie może przekroczyć 461 zł, dla rodzin nie więcej niż 316 zł miesięcznie na osobę, • W rodzinie wystąpiła przynajmniej jedna z poniższych dysfunkcji: ubóstwo, sieroctwo, bezdomność, potrzeba ochrony macierzyństwa, bezrobocie, niepełnosprawność, długotrwała choroba, bezradność w sprawach opiekuńczo-wychowawczych, w prowadzeniu gospodarstwa domowego, alkoholizm lub narkomania, trudności w przystosowaniu się do życia po wyjściu z więzienia, straty spowodowane klęską żywiołową lub ekologiczną. 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimalna wysokość 20 zł na miesiąc, • Maksymalna wysokość 418 zł (w przypadku osoby samotnej).
Zasiłek rodzinny	Przeznaczony jest dla rodzin o dochodach do 504 zł na osobę lub 583 zł z dzieckiem niepełnosprawnym.	<ul style="list-style-type: none"> • Na pierwsze i drugie dziecko – 43,00 zł, • Na trzecie dziecko – 53 zł, • Na czwarte i kolejne – 66 zł, • Przewidzianych jest siedem dodatków do zasiłku.
Dodatek mieszkaniowy	<ul style="list-style-type: none"> • Dochód rodziny z ostatnich trzech miesięcy nie przekroczył 125% najniższej emerytury; w przypadku osób samotnych 175% najniższej emerytury, • Metraż mieszkania nie może być większy niż 35 m² w przypadku osoby samotnej, 40 m² rodziny dwuosobowej, 45 – trzyosobowej, 55 – czterosobowej, • Wydatek na mieszkanie w ogólnej strukturze wydatków nie może być większy niż 20%. w przypadku osoby samotnej, 5% w gospodarstwie 2–4-osobowym oraz 12% w rodzinie 5-osobowej i większej. 	Wysokość uzależniona od indywidualnej sytuacji osoby bądź rodziny ubiegającej się o dodatek.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw: z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej; z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy; z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczeniach rodzinnych.

W przypadku niektórych zasiłków otrzymywanych ze środków pomocy społecznej istnieje możliwość łączenia pracy doraźnej z zasiłkiem, ale stosowana jest zasada 1:1, co oznacza, że wzrost dochodu z pracy powyżej kryterium dochodowego o 100 zł powoduje obniżenie zasiłku także o 100 zł. Powstaje więc system demotywacji do podejmowania pracy zarówno przez bezrobotnego, jak i członków jego rodziny.

Państwo nie jest w stanie ponosić całości nakładów związanych ze świadczeniami społecznymi, dlatego też podejmuje daleko idące reformy związane z wydatkowaniem świadczeń. W Polsce nie prowadzi się w dostatecznym stopniu aktywnej polityki przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu długotrwałemu. W latach 1995–2003 wydatki publiczne na pomoc społeczną sięgały przeciętnie 1% PKB, z tego 99,9% środków przeznaczano na działania pasywne, głównie na zasiłki (tab. 4).

Tabela 4

Wydatki socjalne w Polsce w latach 1995–2003 [w % PKB]

Rodzaje wydatków	Lata									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
Wydatki ogółem	24,2	24,2	23,5	22,8	23,3	22,8	22,9	23,6	23,9	
Emerytury i renty	14,6	14,2	14,2	14,0	14,1	13,5	13,6	14,0	14,1	
Wydatki na bezrobocie	1,5	1,4	1,1	0,6	0,7	0,9	1,0	1,1	1,1	
Opieka zdrowotna	4,8	5,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4,6	4,6	
Pomoc społeczna	0,8	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1	
Świadczenia rodzinne	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	
Zasiłki krótkookresowe	0,8	0,9	0,9	1,0	1,0	0,7	0,7	0,7	0,8	
Koszty administracyjne i pozostałe	0,2	0,2	0,3	0,2	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	
Inne wydatki socjalne	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	

Źródło: Model Budżet Polityki Społecznej, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa 2004.

W latach objętych badaniem wydatki na pomoc bezrobotnym kształtowały się na podobnym poziomie. Urzędy pracy wydawały 80–85% środków z Funduszu Pracy na zasiłki, a 15–20% na programy aktywne (roboty publiczne, prace interwencyjne, szkolenia, pożyczki). Zmiana tych proporcji w najbliższych latach jest niezbędna nie tylko dlatego, że wymaga tego ustawa o pomo-

cy społecznej, ale również dlatego, że środki na aktywizację i usamodzielnienie ludzi ubogich są najbardziej skuteczną metodą wyzwolenia się od uzależnienia od zasiłków.

Należy jednak pamiętać, że zbyt niskie zasiłki nie spełniają funkcji dochodowej i sprzyjają rozproszeniu środków (zasada „Gießkannen”, czyli polewaczki ogrodowej – trochę, ale dla wszystkich), a zbyt wysokie paraliżują własną aktywność świadczeniobiorcy⁹.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można sformułować następujące uwagi:

1. System zasiłków w Polsce jest tak skonstruowany, że zniechęca do podejmowania pracy, sprzyja tworzeniu i utrwalaniu się grupy permanentnych zasiłkobiorców.
2. Środki przeznaczane na aktywne przeciwdziałanie ubóstwu i bezrobociu stanowiły w omawianych latach niewielką kwotę całości wydatków urzędów pracy, a szczególnie ośrodków pomocy społecznej.
3. Polityka bezwarunkowego przyznawania zasiłków i zakazów łączenia zasiłku z pracą prowadzi do izolacji bezrobotnego i ubogiego od środowiska pracy, wpływa na utrwalanie się ich statusu, a niekiedy do dziedziczenia ubóstwa i bezrobocia przez innych członków rodziny.
4. Sytuacja gospodarza kraju nie pozwala na eliminację świadczeń społecznych, ale zmusza do zmiany sposobu ich powstawania i ich wydatkowania. Należy raczej dążyć do zwiększenia udziału własnego obywateli w świadczeniach społecznych w postaci składek lub tzw. „współpłacenia” za niektóre usługi społeczne, przy jednoczesnym ograniczeniu wydatków budżetu państwa.

Literatura

GOLINOWSKA S., Polska bieda II. Kryteria. Ocena. Przeciwdziałanie, IPiSS, Warszawa 1997.

Model Budżet Polityki Społecznej, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

Ustawa z dnia 12 marca 2004 r. o pomocy społecznej.

Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

Ustawa z dnia 28 listopada 2003 r. o świadczenia rodzinnych.

www.praca.gov.pl.

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

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.

Marcin Ratajczak

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Transfer wiedzy i technologii do sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Wstęp

W opinii większości ekonomistów we współczesnej gospodarce wiedza i nowe technologie stają się najcenniejszym zasobem, najważniejszym z czynników determinujących rozwój gospodarki. Z kolei produkty są głównym składnikiem transferu wiedzy i technologii jako najbardziej konkurencyjne na rynkach międzynarodowych. Zresztą wiedza i innowacje miały zawsze kluczowe znaczenie dla rozwoju gospodarki zarówno w skali makro-, jak i mikro-ekonomicznej.

Powstawanie innowacji w przedsiębiorstwie można traktować jako proces wykorzystywania wiedzy dla przekształcenia jej w nowe produkty, usługi czy technologie. W nowoczesnej gospodarce XXI wieku wiedza jest traktowana jako zasób, który ma wpływ na zysk w większym stopniu niż kapitał i ziemia. Nosi to nazwę produktywności wiedzy, czyli jej zdolności do tworzenia nowych wartości. Zatem nowa wiedza powstaje i jest gromadzona w procesie rozwoju ludzkości.

Jak napisał P.F. Drucker, „Coraz bardziej produktywność wiedzy staje się czynnikiem rozstrzygającym o zajmowanej przez kraj, przemysł czy firmę pozycji w konkurencji”¹. Aby więc przedsiębiorstwo mogło tworzyć innowacje, powinno mieć dostęp do niezbędnej wiedzy. W szczególności dotyczy to wiedzy technicznej niezbędnej przy danej dziedzinie technologii. W procesie innowacyjnym wiedza ogólnie dostępna, zgromadzona i wytworzona przez sferę nauki musi zostać przekształcona w dokumentację technologiczną, według której zostanie wykonany dany produkt innowacyjny.

¹ P.F. Drucker: Społeczeństwo pokapitalistyczne. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 157.

Pojęcie transferu wiedzy i technologii

Proces tworzenia wiedzy, jej przechowywanie oraz wykorzystywanie w procesie innowacyjnym może być umiejscowione w ramach jednej organizacji (np. korporacji) lub odbywać się w odrębnych organizacjach. Dlatego mówi się o **transferze wiedzy** ze sfery nauki do sfery produkcji. Jeśli transfer taki ma miejsce w obszarze jednej organizacji, to mówimy o wewnętrznym transferze wiedzy, a jeśli dotyczy przepływu wiedzy pomiędzy organizacjami, to jest to zewnętrzny transfer wiedzy. Pojęć tych, czyli wewnętrzny i zewnętrzny transfer wiedzy, używa się także w odniesieniu do przepływu wiedzy w danym kraju lub pomiędzy różnymi krajami.

Z kolei **transfer technologii** jest szczególnym przypadkiem transferu wiedzy i obejmuje przepływ dokumentacji i know-how niezbędnych do realizacji danej innowacji². Przyjmuje się, że transfer technologii to proces przepływu projektów (wynalazków) od źródła ich powstawania do sfery produkcji i dalej, do użytkownika. Obrazuje to także definicja A. Jasińskiego: „Przez transfer technologii rozumiemy przepływ wiedzy technicznej a) z placówek badawczych do przedsiębiorstw oraz b) wśród przedsiębiorstw”³. Źródłem nowej techniki dla firmy mogą być własne prace badawczo-rozwojowe lub pomysły i projekty, które przedsiębiorstwo nabywa w źródłach zewnętrznych. Mogą to być instytuty badawcze, szkoły wyższe oraz firmy innowacyjne zajmujące się przygotowaniem projektów nowych rozwiązań technicznych. Z kolei realizatorem nowej techniki jest przedsiębiorstwo produkcyjne lub usługowe wykonujące projekty innowacyjne w celu ich rynkowej sprzedaży.

Źródła transferu technologii

Zewnętrznym źródłem transferu technologii są zarówno krajowe placówki badawcze, jak i firmy zagraniczne. Ogólnie mówiąc, za źródła uważa się również publikacje naukowe, wzory użytkowe, informacje internetowe, czyli miejsca, w których może pojawić się impuls dla unowocześnienia technologii w firmie.

Źródła nowej technologii można podzielić na odpłatne, kiedy przedsiębiorstwo nabywa prawo (licencję) do wykorzystania w celach komercyjnych okre-

² International Conference on technology transfer – the Polish perspectives, ed. J.T. Gerliński, Warszawa.

³ A. Jasiński: Has Poland a policy for technology transfer, s. 11.

ślonego projektu technicznego (patentu), i nieodpłatne – stanowiące globalny dorobek wiedzy udostępnianej w formie doniesień naukowych, publikacji itp.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) w Polsce ma teoretycznie szerokie możliwości korzystania ze źródeł zewnętrznych nowych technologii. Jednak małe i średnie przedsiębiorstwa przygotowują nowe produkty i technologie opierając się przede wszystkim na własnych pomysłach. Niestety, odbiegają one poziomem nowoczesności od przyjętego poziomu światowego, czyli są niekonkurencyjne nawet na lokalnym rynku, a przeciwieństwem głównym priorytetem gospodarki polskiej jest zwiększenie konkurencyjności produkcji i usług.

W warunkach polskiej gospodarki źródłami zewnętrznymi transferu nowej technologii do sektora MSP mogą być⁴:

- wynalazki opatentowane, udostępniane przez twórcę w drodze licencji (krajowe i zagraniczne);
- projekty badawcze zrealizowane w jednostkach badawczo-rozwojowych (JBR) lub w szkołach wyższych;
- licencje zagraniczne udostępniane przez firmy produkcyjne do wtórnego wykorzystania;
- projekty udostępniane w ramach kooperacji z dużymi przedsiębiorstwami;
- rozwiązania podpatrzone u innych i przyswojone przez firmę (nie zawsze legalnie);
- projekty przedstawione przez zewnętrznych odbiorców (firmy handlowe).

Wynalazki i projekty są chronione prawem patentowym lub autorskim, a ich wykorzystanie w procesie transferu technologii wymaga poniesienia nakładów, które często przekraczają możliwości małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. W polskiej gospodarce oferta nowych rozwiązań dla sektora MSP przedstawiona przez JBR-y jest zbyt skromna, szczególnie ta dotycząca obszarów wysokiej techniki, co wynika z braku środków budżetowych na sferę badawczo-rozwojową (B + R).

W związku z tym w wielu krajach zostały opracowane modele transferu techniki i technologii, które pozwalają na wzrost innowacyjności przedsiębiorstw, a szczególnie sektora MSP⁵. Opierają się one na założeniu, że w procesie innowacyjnym pomiędzy twórcą nowej technologii a jej realizatorem mogą znaleźć się organizacje (tzw. pomostowe), które ułatwiają i sponsorują wdrażanie procesu badawczego i wdrożeniowego, skracają czas transferu technologii oraz umożliwiają sprawne uruchamianie produkcji i dostarczanie jej na

⁴ www.parp.gov.pl

⁵ A. Nowak-Far: Globalna konkurencja, Strategiczne zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwach wielobranżowych. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 109.

rynek. W wielu krajach rola głównego sponsora transferu technologii przypada państwu.

Rozwiązania organizacyjne, które mogą być stosowane dla pobudzenia transferu technologii do sektora MSP w Polsce, są następujące⁶:

- tworzenie organizacji ułatwiających powstawanie firm innowacyjnych na styku placówka badawcza – przemysł w wyniku stwarzania warunków infrastrukturalnych i organizacyjnych pracownikom nauki – parki nauki, technologie i centra technologii;
- wspieranie finansowe (granty) tworzenia samodzielnych firm innowacyjnych przez pracowników naukowych wywodzących się z placówek badawczych;
- tworzenie regionalnych struktur ułatwiających działanie małym firmom wdrażającym innowacje techniczne – inkubatory przedsiębiorczości;
- powstawanie funduszy wysokiego ryzyka (venture capital) uczestniczących finansowo i merytorycznie w zarządzaniu innowacjami w firmie;
- tworzenie organizacji rządowych (agencje) lub wspieranych przez rząd (fundacje mające na celu pomoc techniczną i finansową);
- programy pomocy rządowej dla sektora MSP wspierające innowacje poprzez system gwarantowanych niskoprocentowych kredytów skierowanych na popieranie MSP;
- wykorzystywanie funduszy strukturalnych Unii Europejskiej skierowanych na pomoc dla małych i średnich przedsiębiorstw celem wyrównywania różnic w poziomach rozwoju regionów;
- tworzenie specjalnych stref ekonomicznych i opieka władz nad ulokowanymi w nich przedsiębiorstwami.

Wszystkie wymienione wyżej rozwiązania a także wiele innych stosowane są w różnych krajach i mogą być traktowane jako odmienne formy wspomagania transferu innowacji.

Wpływ transferu technologii na konkurencyjność MSP

Transfer nowej technologii do przedsiębiorstwa musi być traktowany jako proces ciągły, ponieważ tylko stałe unowocześnianie produktów i technologii daje szansę utrzymywania przewagi konkurencyjnej na rynku.

⁶ Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006.

Można wyróżnić kilka podstawowych powodów, dla których przedsiębiorstwo powinno zwiększać swoją aktywność innowacyjną. Podstawowe powody zwiększania aktywności innowacyjnej to⁷:

- pojawianie się nowych idei technologicznych w dziedzinach, w których firma chce zachować kluczowe kompetencje;
- opracowanie we własnym zapleczu badawczym ważnego wynalazku rokującego sukces rynkowy;
- potrzeba odpowiedzi na działanie konkurencji;
- sygnały od klientów (odbiorców);
- korzystna oferta zakupu licencji z krajowej lub zagranicznej placówki badawczej;
- oferta joint-venture;
- nabycie lub przejęcie firmy wraz z technologią.

Sytuacje te powodują, że podejmowane są decyzje o rozpoczęciu wprowadzania nowej technologii czy produktu do przedsiębiorstwa i wyjścia na rynek.

Firma, która chce wyjść poza wąski rynek lokalny, musi podejmować działania w kierunku wzrostu aktywności innowacyjnej, co wiąże się z umiędzynarodowieniem działalności. To natomiast stwarza dodatkowe wymagania dla innowacji, ale też możliwości pozyskania nowych zagranicznych źródeł technologii.

Najważniejszą sprawą, którą należy rozstrzygnąć, podejmując decyzje o przyjęciu przez firmę nowego rozwiązania w dziedzinie technologii, jest określenie, czy będzie ona korzystać z własnego, czy może obcego projektu. Innowacje według własnego projektu przedsiębiorstwa sprawdzają się głównie w firmach dysponujących zapleczem badawczo-rozwojowym oraz wysoko wykwalifikowaną kadrą pracowniczą. Takie małe i średnie przedsiębiorstwa mają szansę na uczestnictwo w wyspecjalizowanych niszach rynkowych lub produktowych.

Transfer technologii z zewnątrz może odbywać się w drodze zakupu licencji, zawarcia umowy o joint-venture z partnerem strategicznym lub przejęcia firmy przez silniejszego partnera w zamian za udostępnienie nowej technologii. Zakup licencji pozwala na uruchomienie nowej produkcji przy obniżeniu ryzyka niepowodzenia technicznego, które ponosi licencjodawca, ale może nie zapewniać wyłączności na rynku. Korzystniejsze może okazać się zawarcie umowy o wspólnym przedsięwzięciu z licencjodawcą, ponieważ daje to szansę na uzyskanie ciekawego projektu i wspólnego ponoszenia kosztów wdrożeniowych, ale z kolei pozbywa to przedsiębiorstwo decydującego wpływu oraz

⁷ M. Piałuta, B. Siuta: Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i w krajach UE. OPO, Bydgoszcz, s. 122–123.

ogranicza zyski, które trzeba dzielić z partnerem. Z kolei jeszcze większa utrata samodzielności wiąże się z przejęciem firmy, ale sytuacja ta pozwala na unowocześnienie produkcji i utrzymanie się na rynku pod warunkiem, że firma trafi na udanego nowego właściciela.

Niestety, przeciętny poziom innowacyjności polskiego sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest niezadowolający. Wynika to z tego, że⁸:

- produkty polskich przedsiębiorstw, mimo stosowanej ochrony granicznej, są systematycznie wypierane z rynku przez produkty importowane, lepiej oceniane przez polskiego odbiorcę;
- udział nowych produktów i technologii w polskim eksporcie, a w szczególności w eksporcie do krajów Unii Europejskiej, jest niski i nie obserwuje się tendencji zwykłych;
- w porównaniu do krajów Unii Europejskiej udział nowych produktów w wartości sprzedaży jest w Polsce niski i w ostatnich dwu latach maleje.

Także przeciętny poziom konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw odbiega od średnich europejskich. Potwierdza to głównie niska aktywność patentowa polskich firm. W latach 1993–1998 liczba patentów w Polsce zmalała z 2658 w 1993 r. do 2407 w 1998 r., podczas gdy liczba wynalazków w Unii Europejskiej w 1998 r. wyniosła 97 661 (najwięcej Niemcy – 42 957 i Francja – 13 110)⁹.

Powyższe dane pokazują, że transfer technologii do polskich przedsiębiorstw powinien mieć swoje źródła także za granicą, ponieważ aktywność patentowa w Polsce jest w relacji do krajów Unii Europejskiej wyraźnie niższa.

Polskie małe i średnie firmy działalność innowacyjną opierają przede wszystkim na własnych projektach lub projektach zakupionych od polskich dostawców. Podstawową barierą utrudniającą zakup projektów zagranicznych są finanse, ale także bariera językowa oraz informacyjna.

Transfer technologii z JBR

Jak już wcześniej podkreślałem, transfer technologii z placówek badawczych i rozwojowych jest jedną z form dopływu wiedzy technicznej do przedsiębiorstw. Należą do nich struktury mieszczące się w szkolnictwie wyższym prowadzące badania naukowe oraz resortowe jednostki badawczo-rozwojowe, w większości podporządkowane organizacyjnie Ministerstwu Gospodarki.

⁸ GUS, www.stat.gov.pl

⁹ Tamże.

Formy transferu technologii z JBR do sektora małych i średnich przedsiębiorstw to¹⁰:

- informacje w źródłach publikowanych i komputerowych bazach danych placówek badawczo-rozwojowych;
- przekazywanie wiedzy eksperckiej (doradztwo);
- przekazywanie dokumentacji technicznej (odpłatnie lub nieodpłatnie) oraz projektów innowacji;
- sprzedaż licencji na wykorzystywanie patentów;
- przeprowadzenie modelowania procesów lub badań ankietowych;
- certyfikacja jakości (różne formy certyfikatów);
- prowadzenie szkoleń personelu technicznego przedsiębiorstwa;
- udział kadry jednostek badawczo-rozwojowych w prowadzeniu firmy.

Wymienione formy transferu technologii są w warunkach polskiej gospodarki stosunkowo słabo rozwinięte. Wynika to przede wszystkim ze słabej kondycji JBR, które są w trudnej sytuacji materialnej oraz kadrowej i dlatego dosyć słabo angażują się we współpracę z przedsiębiorstwami. Bardzo skromne środki budżetowe przeznaczone na prowadzenie badań w JBR spowodowały, że oferta projektów przeznaczonych dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw nie jest bogata i na tyle atrakcyjna, jak wymagania tych firm.

Pozytywnym przykładem transferu technologii są wspólne prace badawcze ekspertów Instytutu Badawczego Dróg i Mostów (IBDM) z firmą Polski Cement z Krakowa nad zwiększeniem udziału nawierzchni cementowych na polskich drogach, co oznacza rozwiązanie innowacyjne w stosunku do powszechnie stosowanych nawierzchni asfaltowych¹¹.

Korzyści z takiej współpracy odnoszą zarówno JBR, jak również przedsiębiorstwa. Badacze wykorzystują środki dla tworzenia nowej wiedzy, a firmy zdobywają technologie i know-how, które następnie mogą zastosować w praktycznej działalności przy produkcji towarów lub usług.

Podsumowanie

Wyznacznikiem rozwoju średnich i małych przedsiębiorstw jest ich innowacyjność. To z kolei wymaga skutecznej współpracy tych organizacji z ośrodkami badawczo-rozwojowymi, warunkowanej m.in.¹²:

¹⁰ www.parp.gov.pl

¹¹ A. Sosnowska: Transfer wiedzy ze sfery nauki do przedsiębiorstw. Badania statutowe. SGH, Warszawa.

¹² Pr. zb.: Zarządzanie innowacjami i transferem technologii. Wybrane problemy. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa, s. 49–50.

- posiadaniem przez przedsiębiorstwo strategii rozwojowej i restrukturyzacyjnej;
- posiadaniem planów oraz programów usprawnień w zarządzaniu;
- odpowiednim przygotowaniem kierownictwa przedsiębiorstwa do współpracy na różnych poziomach zarządzania;
- przygotowaniem środków finansowych własnych firmy lub możliwych do pozyskania na działalność innowacyjną;
- podejmowaniem starań o wejście do różnych programów Unii Europejskiej umożliwiających dofinansowanie wprowadzania w firmie nowych technologii produkcji.

Literatura

- P.F. DRUCKER: Społeczeństwo pokapitalistyczne. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- International Conference on Technology Transfer – the Polish Perspectives, ed. J.T. Gerliński, Warszawa.
- A. NOWAK-FAR: Globalna konkurencja, Strategiczne zarządzanie innowacjami w przedsiębiorstwach wielobranżowych. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw, lata 2004–2006.
- M. PIAŁUTA, B. SIUTA: Wspieranie procesów innowacyjnych w Polsce i w krajach UE. OPO, Bydgoszcz.
- A. SOSNOWSKA: Transfer wiedzy ze sfery nauki do przedsiębiorstw. Badania statutowe. SGH, Warszawa.
- Pr. zb.: Zarządzanie innowacjami i transferem technologii. Wybrane problemy. Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- A. JASIŃSKI: Has Poland a Policy for Technology Transfer.
GUS, www.stat.gov.pl
www.parp.gov.pl

Transfer of Knowledge and Technology to the Sector of Small and Medium Enterprises in Poland

Abstract

The paper presents the role of transfer of knowledge and technology to the sector of small and medium enterprises in Poland. The note is mainly devoted to sources of technologies transfers. The influence of transfer of technology on competitiveness of sector small and medium enterprises was presented taking into consideration support from part of research and development unit.

Aneta Stańko

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Marcin Idzik

Katedra Ekonomiki Rolnictwa

i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Ekonomiczne uwarunkowania oraz tendencje zachowań konsumentów na rynku dóbr FMCG¹

Wstęp

Zmiany w otoczeniu konsumenta były i są bodźcem do poszukiwania nowych sposobów działania, otwierają również możliwości zdobywania doświadczeń, których egzemplifikacją są określone postawy i zachowania rynkowe. Konsument w warunkach rozwoju sieci handlowych, pełnej i ciągłej podaży dóbr uzyskał nowe możliwości dokonywania najkorzystniejszych z jego punktu widzenia wyborów. W kształtowanie tendencji i uwarunkowań zwyczajów zakupowych konsumentów wpisane są również dalekie od oczekiwań dochody realne gospodarstw domowych oraz niskie wartości wskaźników optymizmu konsumentów.

W artykule przedstawiono ocenę potencjału ekonomicznego konsumentów oraz analizę tendencji zmian preferencji zakupowych polskich konsumentów na przestrzeni ostatniej dekady. Rozpoznano przeobrażenia procesu zakupu dóbr, biorąc pod uwagę różne grupy dochodowe oraz zmiany w opiniach i preferencjach nabywczych konsumentów. Prezentowane wyniki obejmują pomiary zrealizowane każdorazowo w grudniu w latach 1992, 1995, 1997–2005 na reprezentatywnej próbie ludności Polski. Źródłem materiału empirycznego były badania o charakterze trackingowym zrealizowane przez Pentor Research International. Każdy cykl badań realizowano na 1000-osobowej reprezentatywnej losowo dobranej próbie mieszkańców kraju (powyżej 15. roku życia). Sondáže wykonywano techniką wywiadu osobistego („twarzą w twarz”), w okresie weekendu, w mieszkaniach respondentów dobieranych metodą random-route. Do każdego cyklu badań losowano zestaw 200 rejonów badawczych. Zastosowany algorytm losowania bazował na danych wyjściowych ze spisu ludności i mieszkań, które były także wykorzystywane w procedurze ważenia wyników badań.

¹ FMCG – Fast Moving Consumer Goods – dobra konsumpcyjne szybkozbywalne.

Ekonomiczne aspekty potencjału nabywczego konsumentów

Podstawowym czynnikiem wpływającym na charakter konsumpcji jest wysokość dochodów. Potwierdzeniem tego jest m.in. wysoki priorytet nadawany znaczeniu niskich cen przy wyborze miejsca dokonywania zakupów oraz jego zróżnicowanie ze względu na wysokości dochodów gospodarstw domowych. Wysoki priorytet nadawany minimalizacji kosztów związanych z zaspokojeniem podstawowych potrzeb konsumpcyjnych warunkowany jest daleką od pożądaną w opinii Polaków oceną sytuacji materialnej gospodarstw domowych. W odniesieniu do 40% gospodarstw domowych zachowanie płynności finansowej w przypadku całkowitej utraty źródła dochodów nie jest możliwe nawet w krótkim czasie, gdyż nie mają one żadnych oszczędności. Jedynie co czwartemu gospodarstwu domowemu w Polsce w sytuacji całkowitej utraty dochodów zgromadzone oszczędności wystarczą na przeżycie dłużej niż jeden miesiąc (rys. 1).

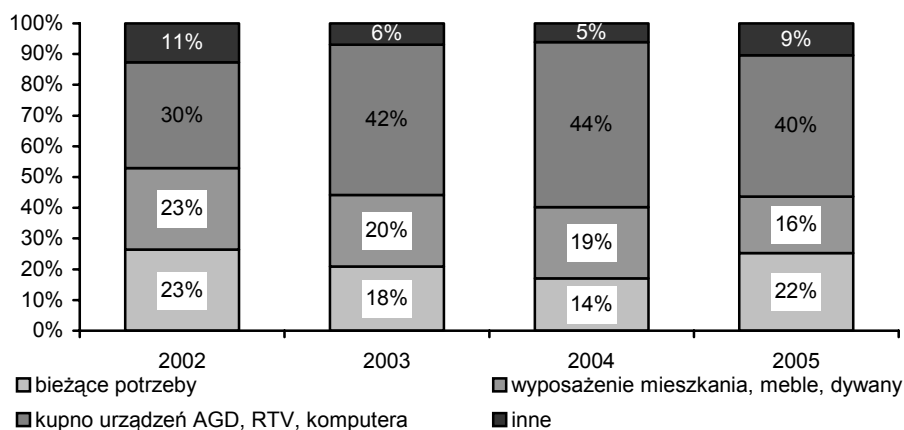


Rysunek 1

Ocena sytuacji ekonomicznej gospodarstwa domowego

Źródło: Omnibus 2001, 2005, N = 1000, Pentor Research International.

Niejednokrotnie zakup dóbr codziennego użytku związany jest z koniecznością wykorzystania w tym celu środków z kredytów konsumpcyjnych. Sytuacja taka ma miejsce w przypadku co piątego gospodarstwa domowego, które środki z kredytów konsumpcyjnych alokuje na realizację bieżących potrzeb, dotyczących zakupu dóbr o niskiej elastyczności popytu (rys. 2).

**Rysunek 2**

Przeznaczenie środków z kredytów konsumpcyjnych

Źródło: Omnibus 2001, 2005, N = 1000, Pentor Research International.

Przejawem wyższej aktywności Polaków na rynku usług kredytowych, a w szczególności kredytów konsumpcyjnych są zmiany obserwowane w wartości oraz warunkach zaciąganych kredytów konsumpcyjnych. W 2005 r. 17% Polaków było w trakcie spłacania kredytu konsumpcyjnego. Wydłużeniu ulega przeciętna liczba miesięcy spłaty kredytu, obniżeniu natomiast wysokość pojedynczej raty kredytu konsumpcyjnego (tab. 1). Jednym z popularnych źródeł finansowania bieżących potrzeb jest również linia kredytowa w rachunku bieżącym, która systematycznie zyskuje na popularności.

Tabela 1

Kredyty konsumpcyjne Polaków

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	2	3	4	5	6	7
Odsetek deklarujących kredyty konsumpcyjne	14,5	15,3	15,2	14,1	13,0	17,0
Średnia liczba miesięcy spłaty kredytu konsumpcyjnego	17,7	17,9	18,2	17,7	17,8	19,6
Średnia miesięczna wysokość rat kredytu (w zł)	275	263	258	222	230	203
Odsetek deklarujących otwartą linię kredytową w ROR (w %)	21	21,3	18,4	16,6	18,2	25
Aktualnie korzystający z kredytu w ROR (w %)	7	10	12	12	13	18

Tabela 1 cd.

1	2	3	4	5	6	7
Kwota limitu kredytu w ROR (w %)						
do 2000 zł	38	35	37	42	43	42
2001–5000	29	27	30	29	28	26
5001–10 000	14	16	15	11	11	12
10 001–20 000	2	4	2	2	2	1
20 001 zł i więcej	3	3	1	1	1	1
brak danych	14	15	15	15	15	18
średnia w tys. zł	4,9	5,5	3,9	4,1	3,9	3,8

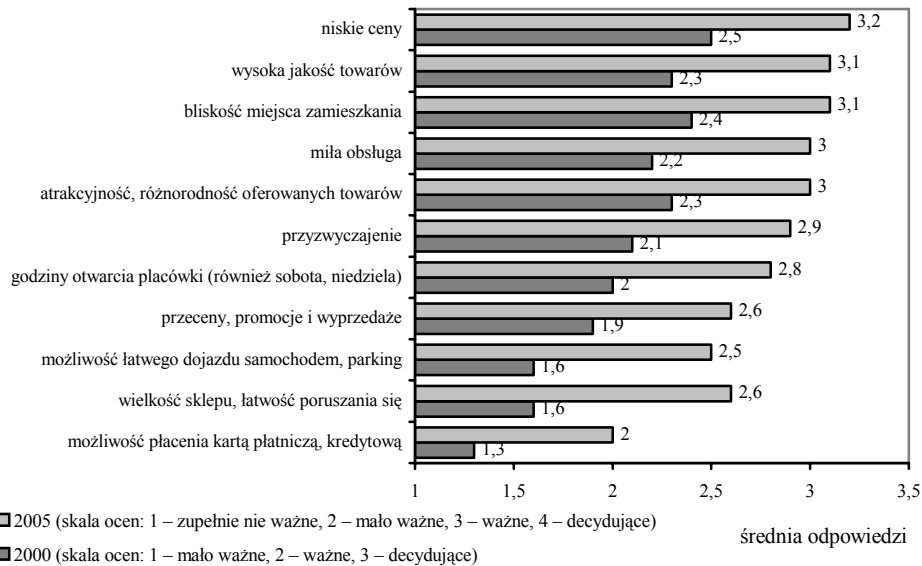
Źródło: Omnibus 2000, 2005, N = 1000, Pentor Research International.

Tendencje w preferencjach konsumentów

Konsument jako uczestnik rynku podejmuje decyzje i działania, których celem jest zaspokajanie określonych potrzeb konsumpcyjnych. Polacy podają różne powody wyboru miejsca, w którym najchętniej i najczęściej robią zakupy. Ważność poszczególnych powodów warunkujących wybór miejsca dokonywania zakupów w percepcji społeczeństwa praktycznie nie uległa zmianom w ciągu ostatnich dziesięciu lat. Do najważniejszych z nich należą: niskie ceny, wysoka jakość towarów, bliskość miejsca zamieszkania, miła obsługa, atrakcyjność oferowanych towarów, ale również przyzwyczajenie, godziny otwarcia placówek oraz promocje i wyprzedaże (rys. 3). Mniej ważną rolę odgrywiają wielkość sklepu, łatwy dojazd, parking, możliwość płacenia kartami płatniczymi i kredytowymi. Waga tego ostatniego czynnika powoli, acz systematycznie rośnie. Dla 88% Polaków atrakcyjne ceny oferowanych produktów mają znaczenie decydujące bądź ważne. Premiowana jest również wysoka jakość towarów, mająca zasadnicze znaczenia dla 87% badanych.

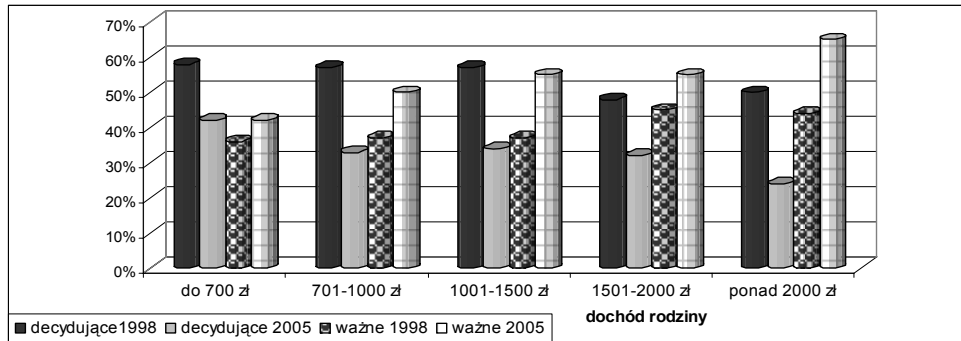
Znaczenie niskich cen przy wyborze miejsca dokonywania zakupów było zróżnicowane ze względu na wysokości dochodów gospodarstw domowych, a różnice te pogłębiały się w czasie (rys. 4).

W 1998 r. na niskie ceny jako decydujące przy wyborze miejsca zakupów wskazywało niecałe 60% badanych o dochodzie rodziny do 700 zł i co drugie gospodarstwo dochodowo najsilniejsze. W 2005 r. rodziny osiągające najniższe dochody prawie dwa razy częściej decydowały o miejscu zakupów na podstawie niskich cen niż te z najwyższej grupy dochodowej (rys. 4). Z biegiem czasu konsumenci zaczęli przywiązywać większą wagę do czynników pozacenowych.



Rysunek 3

Znaczenie czynników warunkujących wybór miejsca dokonywania zakupów
 Źródło: Omnibus XII 1995, 2005, Pentor Research International.

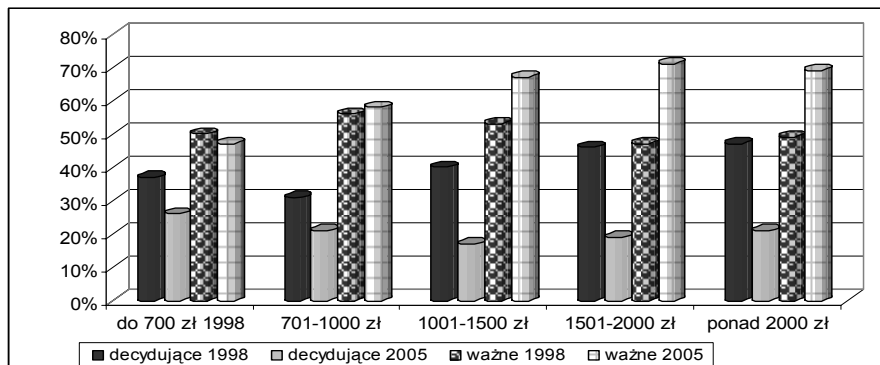


Rysunek 4

Znaczenie niskich cen przy wyborze miejsca dokonywania zakupów przy różnych dochodach
 Źródło: Omnibus XII 1998, 2005, Pentor Research International.

We wszystkich grupach dochodowych spadło decydujące znaczenie niskich cen przy wyborze miejsca zakupów, są one jednak ciągle ważne. Świadczyć to może o rosnących wymaganiach kupujących, które nie mogą być całkowicie spełnione ze względu na niezadowalającą sytuację materialną.

Wysoka jakość towarów jest ważnym czynnikiem wyboru przy dokonywaniu zakupów, jednak ma mniejszy wpływ na preferencje niż ceny (rys. 5).



Rysunek 5

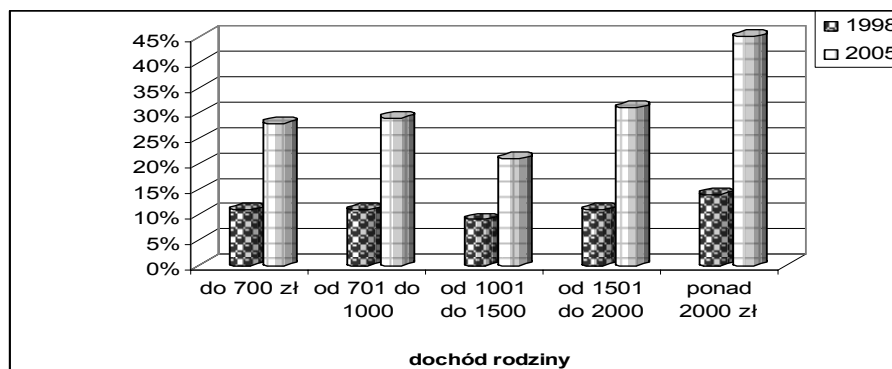
Wpływ wysokiej jakości towarów na wybór miejsca dokonywania zakupów
 Źródło: Omnibus XII 1998, 2005, Pentor Research International.

W 2005 r., w porównaniu z 1998 r., spadło decydujące znaczenie wysokiej jakości towarów przy wyborze miejsca dokonywania zakupów. Odsetek osób, wskazujących ją jako decydującą przy wyborze miejsca zakupów był w 2005 r. najwyższy w gospodarstwach najniższych dochodowo (26%). Można przypuszczać, że gospodarstwa te chętnie kupowałyby towary wysokiej jakości, jednak nie zawsze pozwalają na to ich relatywnie niskie dochody.

W grupie respondentów osiągających dochód powyżej 2 tys. zł w 2005 r. co piąty uważał jakość za decydujący czynnik wyboru danego sklepu.

Polscy konsumenci zwracają dużą uwagę na jakość nabywanych produktów. Czy są zatem skłonni zapłacić więcej za towar wyższej jakości?

Struktura odpowiedzi na podobnie zadane pytanie w dużym stopniu różniła się w zależności od wysokości osiąganego dochodu i znacznie zmieniła się w czasie. W porównaniu z 1998 r. konsumenci ponaddwukrotnie częściej uważali, że zdecydowanie warto zapłacić więcej za towar wyższej jakości (rys. 6).

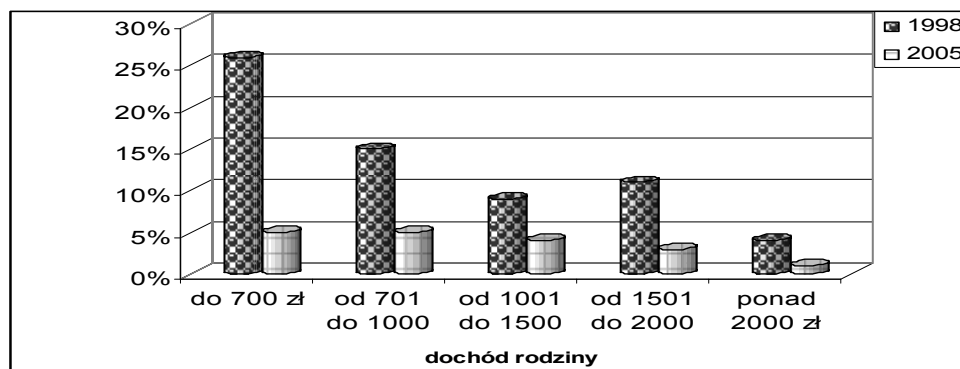


Rysunek 6

Odsetek odpowiedzi „zdecydowanie tak” na stwierdzenie „uważam, że zawsze warto zapłacić więcej, jeżeli droższy produkt będzie wyższej jakości”
 Źródło: Omnibus XII 1998, 2005, Pentor Research International.

Największą zmianę zaobserwowano wśród respondentów o wysokich dochodach, gdzie odsetek tych odpowiedzi wzrósł ponadtrzykrotnie. W 2005 r. co druga rodzina w tej grupie dochodowej reagowała zdecydowanie pozytywnie na powyższe pytanie. W grupie o niskich dochodach podobne zdanie miało 28% osób (rys. 6).

Odsetek osób reagujących zdecydowanie negatywnie na stwierdzenie: „uważam, że zawsze warto zapłacić więcej, jeżeli droższy produkt będzie wyższej jakości” był w 2005 r. trzykrotnie mniejszy niż w 1998 r. Największy spadek zanotowano w rodzinach o dochodach do 700 zł. W tej grupie w 1998 r. co czwarte gospodarstwo domowe uważało, że nie warto zapłacić więcej za towar wyższej jakości, a w 2005 r. co dwudzieste piąte (rys. 7).



Rysunek 7

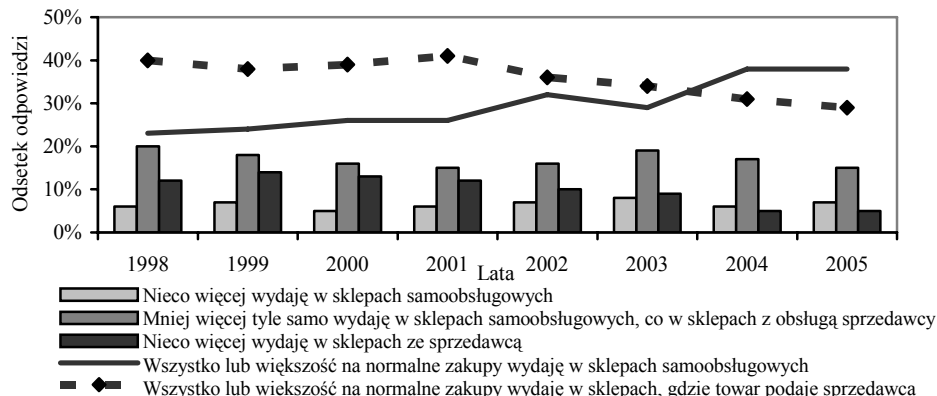
Odsetek odpowiedzi „zdecydowanie tak” na stwierdzenie „uważam, że zawsze warto zapłacić więcej, jeżeli droższy produkt będzie wyższej jakości”

Źródło: Omnibus XII 1998, 2005, Pentor Research International.

Miejsce dokonywania zakupów

W 2005 r. 43% Polaków wszystko lub większość z kwoty przeznaczonej na zwyczajne zakupy wydawało w sklepach samoobsługowych, a 29% w sklepach, gdzie towar wydaje sprzedawca (wykres 1). Z kolei 15% mniej więcej tyle samo wydawało w sklepach samoobsługowych, co w sklepach z obsługą sprzedawcy.

Od 1998 r. widoczna jest wzrostowa tendencja odsetka osób, które kwotę przeznaczoną na sprawunki w całości lub w większej części wydają w sklepach samoobsługowych. Od 2001 r. obserwowany jest systematyczny spadek liczby osób wydających całość lub większość kwot przeznaczonych na zakupy w sklepach z obsługą sprzedawcy. Rok 2004 był pierwszym rokiem, w którym zdecydowanie dominowały osoby dokonujące całości lub większości zakupów w sklepach samoobsługowych.



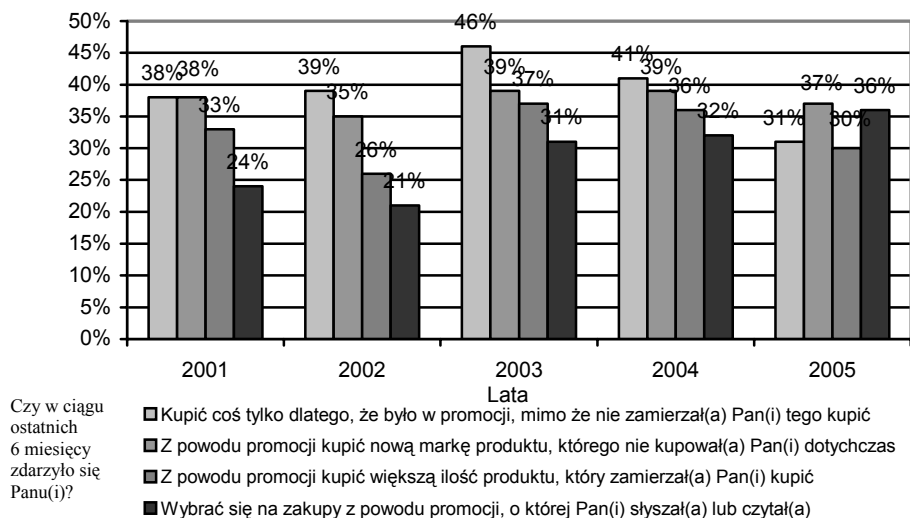
Wykres 1

Wybór sklepu na normalne zakupy w ciągu tygodnia

Źródło: Omnibus XII 1998–2005, Pentor Research International

Znaczenie akcji promocyjnych przy zakupach

Jednym z przejawów rozwoju rynku sprzedaży detalicznej są liczne akcje promocyjne, w efekcie których czterech na dziesięciu Polaków w latach 2001–2004 deklaruowało, że w ciągu ostatnich sześciu miesięcy kupiło coś tylko dlatego, że było w promocji, mimo że nie zamierzali tego kupić (rys. 8).

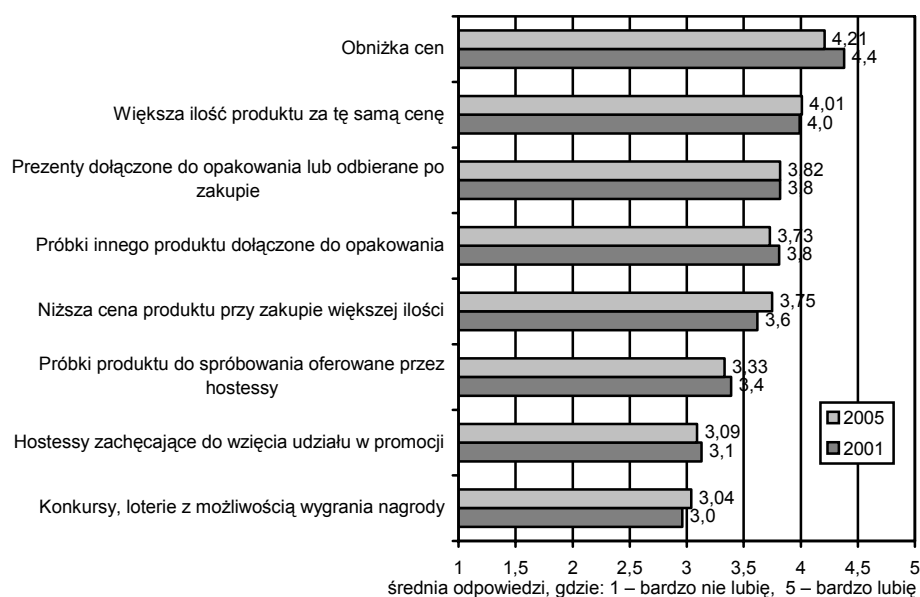


Rysunek 8

Wybrane efekty stosowania akcji promocyjnych

Źródło: Omnibus XII 2001–2005, Pentor Research International.

Równie liczni są konsumenci, którzy w promocji zdecydowali się zakupić nową markę produktu, którego nie kupowali dotychczas. Efekty akcji promocyjnych przejawiają się również w zakupie większych ilości produktów, które zamierzali kupić respondenci. W 2005 r. decyzję taką podejmowała już co trzecia osoba. W 2005 r. 36% wybrało się na zakupy za sprawą promocji. Począwszy od 2003 r. systematycznie wzrasta odsetek konsumentów, dla których promocje były wystarczającym motywatoem do wybrania się na zakupy. Niezmiennie od 2001 r. najbardziej lubianym rodzajem promocji są obniżki cen oraz możliwość otrzymania większej ilości towaru za tę samą cenę (rys. 9).



Rysunek 9

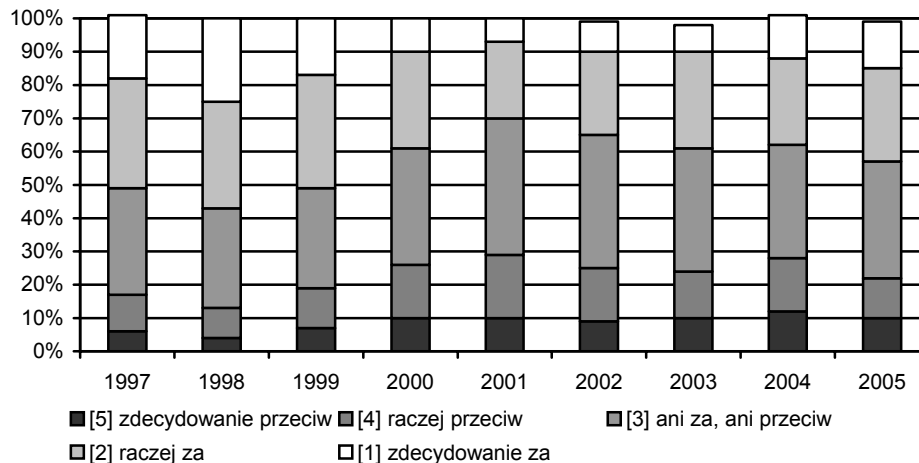
Ulubione formy akcji promocyjnych

Źródło: Omnibus XII 2001–2005, Pentor Research International.

Zakupy w sklepach wielkopowierzchniowych

Z roku na rok rozbudowuje się sieć super- i hipermarketów, zwiększa się również liczba przychylnie nastawionych do nich Polaków. Od 2000 r. odsetek zwolenników wzrósł z poziomu 30% do 42% w 2005 r., a odsetek ich przeciwników zmalał z 26% do 22% w 2005 r. (rys. 10). Do najbardziej znanych sieci hiper- i supermarketów należą niezmiennie już od kilku lat Biedronka (61%

znajomości spontanicznej² i 92% znajomości wspomaganej³), Tesco (odpowiednio 42% i 71%), Real (odpowiednio 31% i 56%), Geant (odpowiednio 30% i 52%) i Auchan (odpowiednio 28% i 47%).



Rysunek 10

Poparcie dla rozwoju sieci supermarketów

Źródło: Omnibus XII 1997–2005, Pentor Research International.

Ponad połowa Polaków deklarowała w 2005 r. podobnie jak w poprzednich pięciu latach, iż w piątek oraz sobotę robi największe sprawunki. Ponad jedna trzecia robi zakupy na bieżąco. Tylko co setny Polak deklaruje, że decyduje się na największe zakupy w niedzielę.

Wnioski

1. Zachowania nabywcze polskich konsumentów w ostatniej dekadzie uległy przeobrażeniom. Skala i tempo zmian w zwyczajach i preferencjach zakupowych upoważniają do stwierdzenia, że polski konsument szybko się uczy i adaptuje do nowych warunków.
2. Od dostawców i producentów wymaga się rozszerzania portfela produktów o asortyment produktów z grupy tanich towarów. Główny czynnik wyboru sklepu ukierunkowany jest na przesłanki ekonomiczne.

² Znajomość spontaniczna jest to procentowy udział wskazań sklepu bez żadnych sugestii.

³ Znajomość wspomagana jest to procentowy udział wskazań sklepu z listy.

3. Polscy konsumenci zwracają uwagę na wysoką jakość towarów, jednak względy ekonomiczne nie pozwalają całkowicie zaspokoić wyższych wymagań.
4. Zachowania konsumentów na rynku żywności są zróżnicowane ze względu na wysokość osiąganego dochodu. Gospodarstwa domowe o najniższych dochodach wykazują chęć podnoszenia jakości konsumpcji, jednak nie mają odpowiednich warunków ekonomicznych.
5. Widoczna jest tendencja wzrostowa odsetka osób, które kwotę przeznaczoną na zakupy w całości lub w większej części wydają w sklepach samoobsługowych. W mniejszości pozostaje ta część konsumentów, którzy całość lub większość zakupów dokonują w sklepach, gdzie towar podaje sprzedawca.
6. Akceptacja społeczna dla rozwoju sieci super- i hipermarketów jest umiarkowana, przy powolnym, lecz systematycznym wzroście poparcia dla ich rozwoju.
7. Systematycznie wzrasta odsetek konsumentów, dla których promocje były wystarczającym powodem do wybrania się na zakupy.
8. Konsumenci stali się bardziej wymagający, motywując producentów, dostawców i dystrybutorów do większej dbałości o jakość świadczonych usług oraz oferowanych towarów.
9. Większość Polaków idąc na zakupy postępuje racjonalnie i oszczędnie, dokładnie wiedząc, co ma kupić i kupuje tylko to, co zamierzone. Posiada przy tym ściśle wyznaczoną ilość pieniędzy przeznaczoną na zakupy.

Literatura

Omnibus XII 1992, 1995, 1997–2005, Pentor Research International, Warszawa.
Polski konsument 1992–2005, Pentor Research International, Warszawa.

Economics Conditions of Tendencies of Consumer's Behavior on the Fast Moving Consumer Goods Market

Abstract

The article presents the results of public opinion poll about purchase habit. The data covering the period from 1998 to 2004, showing the changes of a liking for shopping. Consumer's behavior is close to be European standard.

The dissertation shows main economic factor of shopping decision. The shopping preferences are linked to household income, which influence also the food consumption level. Inadequate financial means cause the changes of consumer's habits. Customers show most interest in those shops which compete with others via attractive prices. The main reasons of the choice of main shopping outlet are: low prices, high quality of products, proximity to home, pleasant staff, attractiveness of offered goods, habit, business hours, plus promotions and sales.

Daria Sługocka

Marian Podstawka

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Rynek ubezpieczeń w Polsce rok po wejściu do Unii Europejskiej

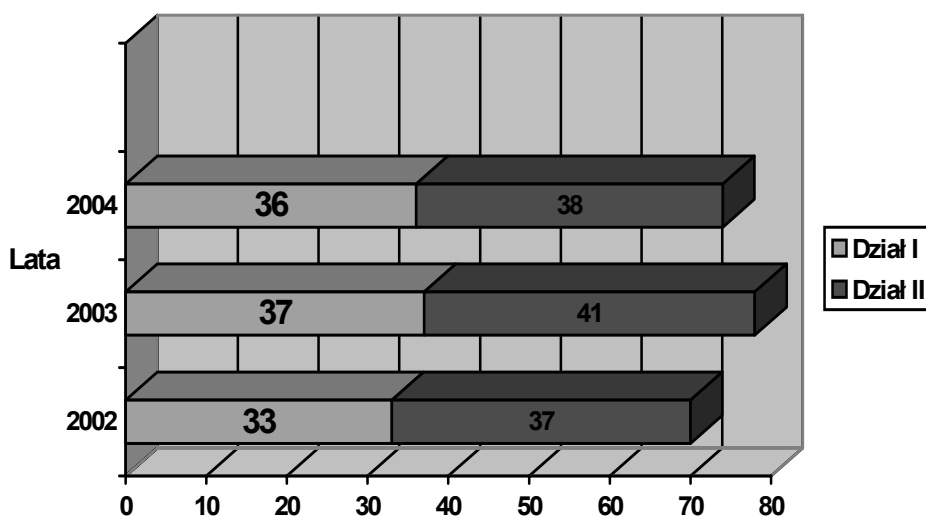
Wstęp

Rok 2004 był rokiem przełomowym w historii Polski, przyniósł on bowiem wiele w całej gospodarce, w tym w sektorze ubezpieczeń. Wejście Polski do Unii Europejskiej otworzyło nowe możliwości przed polskim sektorem ubezpieczeń, a także spowodowało otwarcie tego sektora na działalność innych towarzystw ubezpieczeniowych z UE. W wyniku reform systemowych zapoczątkowanych w 1989 r. początek lat dziewięćdziesiątych zapoczątkował cykl przeobrażeń polskiego prawa do zmieniających się regulacji wspólnotowych. Przełomowym aktem prawnym stała się ustawa o działalności ubezpieczeniowej z dnia 28 lipca 1990 r. Wprowadziła ona zasadę wolnej konkurencji i zasadę jednakowego traktowania wszystkich podmiotów działających na polskim rynku. Kolejne nowelizacje miały na celu integrację ustawodawczą z krajami unijnymi, wprowadzając m.in. zwiększoną ochronę ubezpieczonych, regulacje dotyczące działalności zagranicznych zakładów czy konieczność uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej. W celu dalszego dostosowania polskiego prawa do standardów unijnych w 2003 r. uchwalono pakiet 4 ustaw ubezpieczeniowych, na który składają się następujące akty: ustawa o działalności ubezpieczeniowej, ustawa o pośrednictwie ubezpieczeniowym (znowelizowana w 2005 r.), ustawa o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny, Polskie Biuro Ubezpieczeń Komunikacyjnych i ustawa o nadzorze ubezpieczeniowym. Wyżej wymienione ustawy regulują rynek od 1 stycznia 2004 r.

Podmioty rynku ubezpieczeń i ich kapitał podstawowy

W 2004 r. zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w Polsce posiadało 70 zakładów i 1 oddział główny spoza UE. Ubezpieczenia na życie oferowały 32 zakłady (30 spółek i 2 towarzystwa ubezpieczeń wza-

jemnych) oraz jeden oddział zagraniczny ubezpieczyciela. Ubezpieczenia majątkowe oferowało 36 zakładów (29 spółek i 7 towarzystw ubezpieczeń wzajemnych) oraz 3 oddziały zagranicznych firm sprzedających ubezpieczenia majątkowe¹. Z wykresu 1 wynika, iż liczba zakładów w 2004 r. spadła w stosunku do roku poprzedniego. Przyczyną tego zjawiska było wycofanie się niektórych inwestorów zagranicznych.



Wykres 1

Liczba zakładów ubezpieczeń w Polsce w latach 2002–2004

Źródło: dane Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych.

W Unii Europejskiej szczególne znaczenie odgrywają międzynarodowe grupy ubezpieczeniowe, które najczęściej występują w wielu krajach UE-15. Udział 14 największych z nich w 2000 r. przekroczył 35% składki przypisanej całej Unii, a w dziale II ponad 40% przypisu.

Spośród 14 grup działających w „starej” UE, w Polsce jest zaangażowanych 8. W związku z tym nie należy oczekiwać znacznych zmian co do obecności ubezpieczycieli zagranicznych w Polsce². Obecność międzynarodowych grup wywołuje opinie, że polski rynek ubezpieczeń został opanowany przez obcy kapitał.

¹ I. Kozera: „Ubezpieczenia – wejście do UE z lepszymi wynikami”. Forbes, Stan polskiej gospodarki 2005.

² J. Monkiewicz: „Polski rynek ubezpieczeń w UE. Nowe zasady i nowa rzeczywistość”. Wiadomości Ubezpieczeniowe 1, 2/2005.

Tabela 1

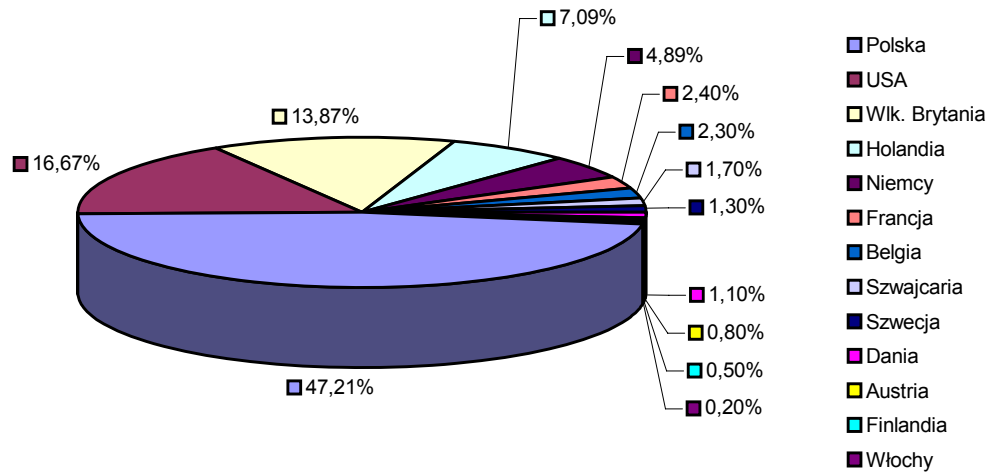
Największe grupy ubezpieczeniowe w Unii Europejskiej w 2000 r.

Grupy ubezpieczeniowe	Składka przypisana brutto (mln EUR)		
	ogółem	w tym dział I	w tym dział II
Fortis	8 072	6 331	1 741
Aegon	11 488	10 570	918
ZFS	14 280	5 762	8 518
Winterthur	17 871	9 657	8 214
RAS	14 267	4 800	9 467
Aviva	36 581	23 323	13 349
Prudential	13 156	12 623	533
AXA	39 487	26 212	13 275
Groupama	11 166	4 427	6 739
CNP	17 213	15 948	1 265
Generali	39 899	24 863	15 036
Allianz	44 599	15 956	28 643
Ergo	12 669	5 385	7 284
Skandia	8 959	8 959	0
Największe grupy ubezpieczeniowe ogółem	289 707	174 724	114 983
Przypis składki ogółem w krajach UE	813 691	529 550	289 141
Udział największych grup ubezpieczeniowych w przypisie składki (w %)	35,6	33,0	40,5

Źródło: J. Monkiewicz: „Polski Rynek Ubezpieczeń w UE. Nowe Zasady i Nowa Rzeczywistość”. Wiadomości Ubezpieczeniowe 1, 2/2005.

W ubezpieczeniach na życie największy udział ma kapitał zagraniczny (52,7% udziałów w rynku), natomiast w ubezpieczeniach majątkowych większość kapitału należy do „polskich” spółek (52,7% udziałów w rynku). Zmiany sytuacji można oczekiwać w przypadku, gdyby Eureko przejęło kontrolę nad Powszechnym Zakładem Ubezpieczeń. W dziale I dominują Amerykanie i Brytyjczycy. Kontrolują oni firmy, które stosunkowo wcześniej weszły na rynek (Amplico Life i Commercial Union). Z kolei Niemcy, jak na liczbę posiadanych firm (7 towarzystw), zajmują stosunkowo odległą czwartą pozycję³. W ubezpieczeniach majątkowych, w przeciwieństwie do działu I, Niemcy zajmują pierwszą pozycję. Posiadają niemal 18% udział w rynku i kontrolę w 10 firmach.

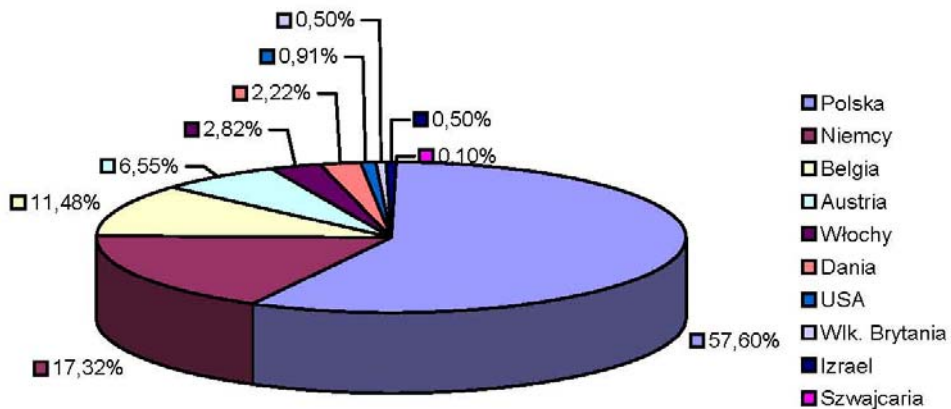
³ „Do kogo należy polski rynek ubezpieczeń”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, Marzec 2005.



Wykres 2

Pochodzenie kapitału zakładów ubezpieczeń dział I

Źródło: „Do kogo należy polski rynek ubezpieczeń”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, marzec 2005.



Wykres 3

Pochodzenie kapitału zakładów ubezpieczeń dział II

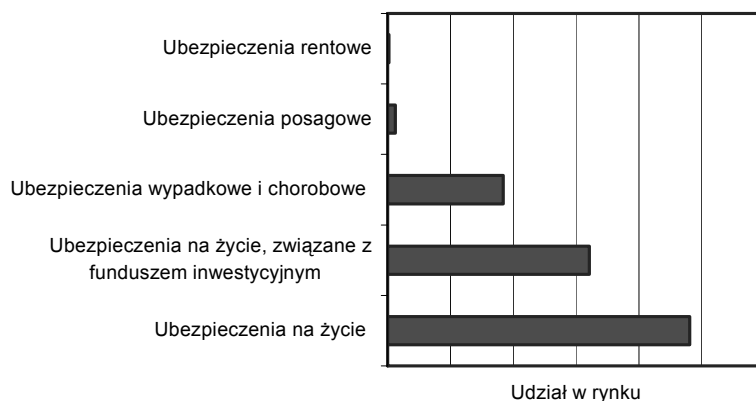
Źródło: „Do kogo należy polski rynek ubezpieczeń”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, marzec 2005.

Struktura składki działu I i II

Polski rynek ubezpieczeń stanowi coraz ważniejszą część rynku finansowego kraju. Wyniki z sektora ubezpieczeń za 2004 r. są dość optymistyczne. Przypis składki brutto za ten rok był wyższy o ponad 11% w stosunku do 2003 r. W ślad za tym idzie poszerzenie oferty ubezpieczeniowej dostępnej na krajowym rynku.

Warto podkreślić, że w Polsce nadal dominują składki majątkowe. Obok ubezpieczeń na życie oraz ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, tendencją dominującą utrzymują ubezpieczenia komunikacyjne. Ponadto, relacja składek życiowych do składek majątkowych jest większa niż w innych krajach unijnych. W pozostałych krajach zakłady ubezpieczeń na życie generują większe składki niż polisy majątkowe. W 2004 r. ubezpieczenia życiowe odszły od głównego zakresu swojej działalności – funkcji czysto ochronnej. Znaczna część rynku została zdominowana przez produkty o charakterze inwestycyjnym⁴. W omawianym okresie struktura składek w dziale I w stosunku do 2003 r. nie uległa istotnym zmianom, nie można natomiast tego powiedzieć o dziale II. Dział ten odnotował zdecydowany wzrost składek.

Z podanych na wykresie 4 danych wynika, że pozycję dominującą w dziale I zajmują ubezpieczenia na życie. Ubezpieczenia posagowe i rentowe utrzymują trend stanowiący od kilku lat margines polskiego rynku ubezpieczeń⁵.



Wykres 4

Struktura składki w dziale I

Źródło: Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych: „Rynek ubezpieczeń 2004. Po trzech kwartałach 2004”.

⁴ E. Kosicka: „Powrót do korzeni”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, styczeń 2005.

⁵ E. Kosicka: „Powrót...”, op.cit.

Znacznym wzrostem popularności w 2004 r. cieszyły się ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym, często stanowiące alternatywę do lokaty bankowej. Ponadto, popularniejsze niż indywidualne były grupowe formy zawierania umowy, które przyniosły o 616 mln zł więcej składki niż w roku poprzednim. Należy zauważyć dominującą pozycję PZU Życie. Jednak nie są to już tradycyjne ubezpieczenia pracownicze, większość przypisu pochodzi ze współpracy z PKO BP, a dodatkowo jest to składka typowo ochronna⁶.

Tabela 2

Znaczenie poszczególnych rodzajów ubezpieczeń w portfelu towarzystw ubezpieczeń na życie

Rodzaje ubezpieczeń	I–IX 2004		I–IX 2005		Zmiana (w mln zł)
	składka (w mln zł)	udział (w %)	składka (w mln zł)	udział (w %)	
Grupowe	4 616,8	50,8	4 000,6	49,6	616,2
Indywidualne	4 470,6	49,2	4 069,8	50,4	400,8

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

W Polsce struktura składek majątkowych istotnie różni się od sytuacji w „starej” Unii Europejskiej. W państwach tych ubezpieczenia komunikacyjne stanowią ok. 1/3 rynku. Oceniając udział Polski w rynku Unii, nie należy zapominać, że przeciętni polscy ubezpieczyciele są blisko o połowę mniejsi od unijnych pod względem sprzedaży.

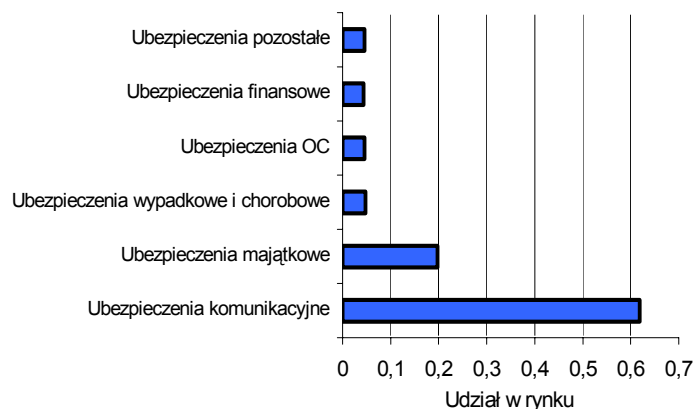
W Polsce przypis składek w dziale II wzrósł w 2004 r. w stosunku do 2003 r. o ponad 9%. W ubezpieczeniach majątkowych polisy komunikacyjne stanowią dominującą pozycję, ponad 60% przypisu składki brutto działu II. Drugą pozycję tego działu zajmują polisy majątkowe, chroniące majątek zarówno osób fizycznych, jak i podmiotów gospodarczych. Stanowią one prawie 1/5 rynku⁷ (wykres 5).

Ubezpieczenia finansowe oraz OC (inne niż komunikacyjne) pomimo szybkiego wzrostu nadal są niewielkim fragmentem polskiego rynku ubezpieczeń majątkowych, odpowiadając za 9% przypisu składki⁸.

⁶ E. Kosicka: „Powrót...”, op.cit.

⁷ I. Kozera: „Ubezpieczenia – wejście do UE z lepszymi wynikami”. Forbes, Stan polskiej gospodarki 2005.

⁸ Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych: „Rynek Ubezpieczeń 2004. Po trzech kwartałach 2004”.



Wykres 5

Struktura składki w dziale II

Źródło: Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych: „Rynek Ubezpieczeń 2004. Po trzech kwartałach 2004”.

Tabela 3

Najwięksi w ubezpieczeniach OC komunikacyjnych

Lp.	Firma	Udział w rynku (w %)
1	PZU	56,1
2	Warta	9,6
3	HDI Samopomoc	8,2
4	Tryg	3,3
5	Uniqa	3,2
6	Compensa	3,0
7	PTU	2,9
8	Generali	2,9
9	Ergo Hestia	2,8
10	Allianz	2,8
	Pozostali	5,1

Źródło: „Polski rynek ubezpieczeń komunikacyjnych”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, kwiecień 2005.

Według raportu SwissRe, średnia cena OC komunikacyjnego wynosi w Polsce około 80 euro, czyli od 2 do 4 razy mniej niż w krajach Unii Europejskiej. Należy zauważyć, iż szkodowość w tym segmencie rynku jest nadal dużo niższa niż w krajach Unii. Spowodowane jest to relatywnie niską wartością wypłacanych szkód osobowych. Eksperci zapowiadają jednak znaczny wzrost cen ubezpieczeń komunikacyjnych związanych ze wzrostem znaczenia świadczeń osobowych. Według danych za 2004 r., wartość zebranych składek (przypis składki brutto) z tytułu zawartych umów ubezpieczeń wyniósł 27,6 mld

złoty (łącznie ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe oraz ubezpieczenia na życie). Przypis ten był o prawie 2,9 mld złotych wyższy niż przypis składek osiągnięty w 2003 r.

Kolejną kwestią jest problem likwidacji szkód. Większa sprzedaż ubezpieczeń oznacza zwiększoną liczbę likwidowanych szkód. W konsekwencji sytuacja taka powoduje konieczność usprawnienia obsługi posprzedażowej w celu utrzymania klienta. Liczy się zatem sprawność oraz rzetelność likwidacji szkody i wypłaty świadczenia. W ostatnich latach odszkodowania w dziale I wzrastały m.in. z powodu coraz częstszych przypadków wypłat z tytułów umów zawartych w okresie ubezpieczeniowego boomu lat 90. Składały się na to zarówno wypłaty po upływie okresu ubezpieczenia, jak i wyższa śmiertelność starzejących się klientów. W dziale II tempo wypłat odszkodowań nie spadło w stosunku do 2003 r. Wysoką dynamikę odszkodowań odnotowało zwłaszcza kilka małych zakładów ubezpieczeń⁹.

Makroekonomiczne otoczenie sektora ubezpieczeń

Rozwój ubezpieczeń uwarunkowany jest przede wszystkim czynnikami ekonomicznymi, tj. poziomem rozwoju ekonomicznego, poziomem inflacji, polityką podatkową czy zamożnością gospodarstw domowych itp. Obok czynników ekonomicznych istotną rolę odgrywają czynniki związane z zabezpieczeniem społecznym, a także z poziomem świadomości i tradycji ubezpieczeniowej. Polska jest krajem „niedoubezpieczonym”. Przyczyną takiej sytuacji jest m.in. relatywnie dobry poziom zabezpieczenia społecznego, niski poziom zamożności społecznej oraz dość niska świadomość społeczna społeczeństwa. Warto podkreślić, że Polska jest nadal krajem o relatywnie niskim poziomie składek na ubezpieczenia w porównaniu do PKB. Według prognoz makroekonomicznych, na których został oparty Narodowy Plan Rozwoju na lata 2007–2013, w okresie 2005–2020 średnie tempo wzrostu PKB wyniesie rocznie 5,2%, co oznaczałoby szanse wzrostu składek dla firm ubezpieczeniowych. Stan obecny polskiego rynku ubezpieczeń trudno uznać za dojrzały. Przeciętny Polak wydaje na ubezpieczenia zaledwie około 650 złotych rocznie (dane za 2003 r.), z czego tylko około 300 złotych stanowią składki na ubezpieczenia na życie. Tak niski stan rozwoju ubezpieczeń w Polsce jest nie tylko wynikiem niższego poziomu rozwoju mierzonego wysokością PKB na głowę mieszkańca (co oznacza niższą składkę), ale także i z niższego poziomu penetracji ubezpieczeniowej w Polsce¹⁰.

⁹ Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych: „Rynek Ubezpieczeń 2004. Po trzech kwartałach 2004”.

¹⁰ I. Kozera: „Ubezpieczenia...”, op.cit.

W minionym roku nastąpił dynamiczny rozwój bancassurance. Zyskały na popularności polisy zabezpieczające kredyty hipoteczne oraz ubezpieczenia inwestycyjne oferowane w bankach. Za rozwojem rynku kredytów hipotecznych podążał rozwój rynku wymaganych przez banki ubezpieczeń domów w budowie, a następnie ubezpieczeń mieszkań czy budynków. Duże sukcesy święciły więc towarzystwa „życiowe”, które sprzedawały swoje produkty przez ten kanał dystrybucji. Ponadto, uczestnicy rynku oczekują dalszego wzrostu udziału w rynku bancassurance. W pierwszej kolejności można oczekiwać wzrostu produktów związanych z kartą kredytową, czyli ubezpieczenia towarów opłacanych kartą, ubezpieczeń na życie czy ubezpieczeń związanych z niezdolnością posiadaczy kart do spłacenia zaciągniętego kredytu. Nie można natomiast powiedzieć, że rok 2004 był rokiem sukcesu indywidualnych kont emerytalnych. Sprzedawane od kilku miesięcy IKE miały być alternatywą dla tzw. III filaru emerytalnego. Wprowadzając ten program, resort polityki społecznej liczył na 2 mln klientów IKE po roku funkcjonowania. Tymczasem do tej pory skorzystało z nich około 300 tys. Polaków. Tak więc szacunki okazały się mocno przesadzone¹¹. Kolejny trend to rozwój pośredników finansowych, którzy kompleksowo dostarczają klientom produkty finansowe z różnych segmentów rynku. Według sygnałów ze środowiska ubezpieczeniowego (Dziennik Ubezpieczeniowy, marzec 2005), podstawowym kanałem dystrybucji ubezpieczeń staną się właśnie niezależni pośrednicy¹². Szanse rozwoju upatruje się w ubezpieczeniach zdrowotnych. Należy jednak zauważyć, że rozwój tych ubezpieczeń zależy jest od decyzji politycznych.

Wnioski

Analiza wielkości przypisu składki w roku wstąpienia Polski do Wspólnoty Europejskiej wskazuje na jej wzrost zarówno w dziale I, jak i II. Struktura składek w dziale I nie uległa istotnym zmianom w stosunku do lat ubiegłych, natomiast w dziale II nadal przeważają polisy komunikacyjne. Zmniejszyła się liczba podmiotów na polskim rynku ubezpieczeń w 2004 r. – w dziale I o trzy zakłady, w dziale II o dwa zakłady. Wśród towarzystw życiowych przeważają ubezpieczyciele z kapitałem zagranicznym, a wśród majątkowych, jak dotychczas kapitał polski. Po przystąpieniu Polski do UE panowała obawa co do znacznych zmian podmiotów na rynku ubezpieczeń. Obawa ta okazała się bezpodstawna. Spośród 14 czołowych ubezpieczycieli działających w „starej” Unii

¹¹ Metropol, „Zwolnione z podatku”, 21 listopad 2005r.

¹² E. Kosicka: „Powrót do korzeni”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, styczeń 2005.

Europejskiej 8 jest obecnych na polskim rynku ubezpieczeniowym. Podstawą prawną funkcjonowania na rynku ubezpieczeń jest m.in. pakiet 4 ustaw uchwalonych w 2003 r. w celu dalszego dostosowania polskiego prawa do standardów unijnych.

Należy podkreślić, iż potencjał polskiego rynku ubezpieczeniowego jest duży, jednak stojące przed nim zagrożenia są również istotne. Systematyczny rozwój tego rynku zależy od rozwoju gospodarczego, jak również od jakości działań samych towarzystw ubezpieczeniowych.

Literatura

- KOSICKA E.: „Powrót do korzeni”. Miesięcznik Ubezpieczeniowy, styczeń 2005.
- KOZERA I.: „Ubezpieczenia – wejście do UE z lepszymi wynikami”. Forbes, Stan polskiej gospodarki 2005.
- Metropol, „Zwolnione z podatku”, 21 listopada 2005 r.
- Miesięcznik Ubezpieczeniowy, kwiecień 2005, „Polski rynek ubezpieczeń komunikacyjnych”.
- Miesięcznik Ubezpieczeniowy, marzec 2005, „Do kogo należy polski rynek ubezpieczeń”.
- Miesięcznik Ubezpieczeniowy, styczeń 2005, „Rynek ubezpieczeń na życie”.
- MONKIEWICZ J.: „Polski rynek ubezpieczeń w UE. Nowe zasady i nowa rzeczywistość”. Wiadomości Ubezpieczeniowe 1, 2/2005.
- Raport o sytuacji sektora ubezpieczeń na podstawie niezweryfikowanych sprawozdań finansowych zakładów ubezpieczeń na dzień 31 grudnia 2002 r.
- Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych: „Rynek Ubezpieczeń 2003”.
- Urząd Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych: „Rynek Ubezpieczeń 2004. Po trzech kwartałach 2004”.

Insurance market in Poland a year after joining the European Union

Abstract

In 2004 Poland joined the European Union. It was preceded by a number of modifications, which had to adapt Polish economy to European economic space. This situation caused a lot of changes, among others changes in insurance legislation. The work presents insurance sector results, based on Insurance and Pension Funds Supervisory Commission information, a year after joining European Union. Analysis made in this work proved that gross premium income in 2004 had grown over 11 percent. Despite rather optimistic rates of this sector, we cannot state that Polish insurance market is mature.

Jan Wołoszyn

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Konflikt w procesie zarządzania przedsiębiorstwem

Wprowadzenie

Przed osiemdziesięciu laty, gdy tworzono zręby klasycznej teorii organizacji, uważano, że wprowadzenie nowych, naukowych technik organizacyjnych wyeliminuje z przedsiębiorstwa konflikty, które, jak sądzono, zawsze utrudniają osiągnięcie celów organizacji. Techniki te, dzięki ustaleniu „najlepszego sposobu” wykonywania każdej pracy, miały doprowadzić do racjonalnego porozumienia w sprawie podziału ograniczonych zasobów, które były głównym zarzewiem konfliktów. Tym samym miały wykluczyć czasochłonne i energochłonne przetargi oraz skierować je na zwiększenie produkcji i dochodów. Tak się jednak nie stało. Konflikty istnieją nadal, mimo że kolejne szkoły zarządzania, a zwłaszcza oparte na filozofii *human relations*, uważały je za defunkcjonalną siłę, za szkodliwy stan [Webber 1996, s. 435 i 461].

Istota konfliktów oraz ich przyczyny i skutki

Wyraz *konflikt* pochodzi od łacińskiego rzeczownika *conflictus* – co oznacza zderzenie, lub też czasownika *confligō* – uderzać, ścierać się (Aszyk, 1998). Zderzać mogą się ze sobą różne poglądy, postawy, przekonania, opinie, dążenia i aspiracje ludzi w obrębie konkretnych faktów, w ramach pewnej rzeczywistości moralnej. Konflikt rodzi się zawsze wtedy, gdy następuje sprzeczność interesów, celów, poglądów, upodobań, nawyków i wartości podbudowana negatywnymi emocjami, zwłaszcza złości, niechęci, żalu, gniewu, lęku, bólu i niepokoju. Ponadto, poróżnione osoby przekonane są o własnej racji, czują się w pełni upoważnione do obwiniania drugiej strony za zaistniałą sytuację.

W organizacji konflikt może oznaczać ... *spór dwóch lub więcej członków albo grup, wynikający z konieczności dzielenia się ograniczonymi zasobami albo pracami lub zajmowania odmiennych pozycji, różnych celów, wartości lub postaw* (Stoner, Wankel 1997, s. 329).

Konflikt jest procesem rozwijającym się w określonym czasie i przestrzeni społecznej. Ma swoją dynamikę, można więc w jego przebiegu wyróżnić następujące fazy (etapy):

- etap pojawiających się sprzeczności lub niezgodności, jeszcze niedefiniowanych i nieprzekazywanych (faza utajona),
- etap narastającej wrogości, wzajemnych zarzutów, negatywnych ocen itp.,
- etap zaspokajania dążeń natury emocjonalnej, rozładowywania napięć w awanturze, nacisku stron na siebie,
- etap gwałtu i przemocy, sprawdzający się do tego, że złość, jaka towarzyszy osobom będącym ze sobą w konflikcie, przeradza się w agresję.

W większości konfliktów można wyróżnić jeszcze etap dialogu, w którym strony, oddzielając emocje od faktów, komunikują sobie zaistniałe różnice zdań, opinii, postaw, potrzeb itd. Etap ten może wystąpić po każdej z wymienionych faz konfliktu. Jeżeli strony konfliktu do rozmowy przystąpią wcześniej, mogą liczyć na ich większy efekt. Trzeba też dodać, że nie każdy konflikt przebiega według powyższego schematu, również nie zawsze występują wszystkie jego fazy. Nie zawsze musi też dojść do etapu przemocy [Wołoszyn 1998, s. 171–173].

Spór toczy się zawsze o coś. Mogą to być dobra materialne albo inne wartości. Najczęściej chodzi o dobra symboliczne, takie jak władza, prestiż, kariera itp. Można więc mówić o konfliktach, których podłożem są różnice przekonań, wartości oraz poglądów (np. prawdziwości sądów i ocen), różne interesy osobiste lub zespołowe bądź antagonizmy. Częstym tłem konfliktu w przedsiębiorstwie są: urażone ambicje, despotyzm, arogancja, beczynność, bierność, niedotrzymywanie przyrzeczeń, obietnic i wspólnych ustaleń, zazdrość, tłumiona krytyka, przedkładanie spraw prywatnych nad cele organizacji, niewywiązywanie się z obowiązków zawodowych. Ponieważ ludzie różnią się między sobą poziomem kontroli nad emocjami, stąd też jedni szybciej, a drudzy wolniej wchodzi w sytuacje konfliktowe, które mogą mieć różny charakter.

W organizacji można mówić o konfliktach na liniach: rada nadzorcza – zarząd, kierownik wyższego szczebla zarządzania – kierownik (kierownicy) niższego szczebla zarządzania, kierownictwo firmy – związki zawodowe, kierownik – pracownicy, kierownik danego szczebla zarządzania – kierownik tego samego szczebla zarządzania, pracownik (pracownicy) – pracownik (pracownicy), kierownicy i/lub pracownicy – różne osoby z otoczenia organizacji.

Choć w ostatnich latach poglądy na rolę konfliktu w organizacji zmieniły się, nadal często naturalną reakcją na ten rodzaj sprzeczności jest uważanie ich za destrukcyjną siłę wywołującą wrogość, nienawiść, lęk, frustrację i inne negatywne emocje, siłę, która jest źródłem kłopotów i niepożądanych zakłóceń,

stan, który nie pojawiłby się w bardziej korzystnych warunkach organizacyjnych [Morgan 1997, s. 178–179, 219].

Jednym z powodów przypisywania konfliktom niszczycielskiej roli w organizacji jest postrzeganie ich jako bezpardonowej walki. A powszechnie wiadomo, że w czasie walki obowiązują specyficzne normy – jest wróg, którego trzeba pokonać. Sytuacja taka psuje stosunki między ludźmi, a to z kolei skutkuje rozprężeniem, chaosem i dezintegracją. W takich warunkach trudno osiągnąć cele. Ponadto, walcząc traci się czas, energię, zdobytą pozycję, a czasami i pieniądze. Ludzie boją się też konfliktu, bo intuicyjnie przeczuwają trudności, jakie trzeba pokonać na drodze do zgody. Niepokoją ich nieprzewidywalne do końca zachowania osób, z którymi są w konflikcie, a czasami i zachowania własne. Przeciwnicy konfliktów w przedsiębiorstwie uważają je więc za źródło kłopotów, za niszczące relacje między ludźmi zjawisko wywołujące wrogość i nienawiść.

W związku z powyższym możemy postawić pytanie: czy konflikt to coś złego? Jeżeli będziemy postrzegali go jedynie jako bezlitosną walkę, to pewnie tak. Powszechnie jest jednak wiadome, że konfliktów w organizacji nie da się całkowicie wyeliminować. Nie wszystkim pracownikom przyświecają wspólne cele, nie wszyscy znają swoje prawa i wypełniają należycie swoje obowiązki [Webber 1996, s. 435]. Co więcej, w ostatnich latach konflikty traktuje się jako uzasadnione, a czasami nawet pożądane zjawisko w organizacji. Uzasadnione, bo jak sądzi T. Burns, nowoczesne organizacje zaprojektowane są jako systemy, w których konkurencja i współpraca przeplatają się. Ludzie muszą współpracować, bo mają jakiś wspólny cel, ale też często walczą ze sobą, konkurując o miejsce w organizacji, szybkość kariery, różne przywileje, ograniczone zasoby itp. [Morgan 1997, s. 179].

Zwolennicy traktowania konfliktów, jako pożądanego zjawiska, uważają, że niewielki jego poziom, sprowadzony do konstruktywnego dialogu, może wpłynąć korzystnie na poszukiwanie nowych, lepszych sposobów działania, na wzrost motywacji, kreatywności, innowacyjności i inicjatywy [Griffin 1996, s. 544]. Ponadto, konflikty pozwalają zauważyć różnice między stronami, nazwać je i otwarcie naświetlić, a słabszej stronie upomnieć się o swoje, sformułować własne poglądy, wysunąć argumenty do poparcia swojego stanowiska i bronić go, a tym samym rozładować tłumione napięcia. Jasne postawienie ukrywanych wcześniej różnic zainteresowań, poglądów, postaw czy też wyznawanych systemów wartości pomaga w wykrywaniu i rozwiązywaniu problemów pracowniczych lub zawodowych. Konflikty sprzyjają też cementowaniu grupy pracowniczej lub całej załogi przedsiębiorstwa we współzawodnictwie z inną grupą lub inną firmą [Wołoszyn 1998]. Co więcej, burząc pozorny spokój, stagnację, powszechnie akceptowaną zażyłość, zrywając towarzyskie, wręcz rodzinne

więzi, mogą być motorem pozytywnych przemian, motorem postępu, czynnikiem aktywizującym i integrującym wrogię sobie strony.

Stąd w zarządzaniu pojawiła się koncepcja polegająca na równoważeniu i koordynowaniu różnych interesów poszczególnych członków organizacji, czyli zarządzania konfliktami w taki sposób, by skorzystała na tym cała organizacja (tamże, s. 221). Potrzebne są zatem działania kierownika, zmierzające do szybkiego i skutecznego rozwiązania konfliktów lub nadania im kierunku bardziej produktywnego.

Zdaniem wielu autorów, przystępując do rozwiązania konfliktu, należy najpierw określić jego przyczyny, by następnie dobrać właściwy sposób jego rozwiązania. Jak podkreśla G. Rauch, człowiek powinien starać się rozwiązywać konflikty w relacjach z innymi ludźmi w sposób bezpośredni. To zaś wymaga określenia przyczyn zaistniałych nieporozumień i sporów oraz poznania zasad skutecznej komunikacji międzyludzkiej.

Koncepcyjne sposoby rozwiązywania konfliktów

Zarządzając konfliktami, kierownik ma do wyboru różne sposoby zachowania. Może zapobiegać pojawianiu się sporów, może też je pobudzać, ograniczać albo rozwiązywać. Wybór odpowiedniej strategii zachowania zależy od danej sytuacji. Jeżeli np. konflikt mógłby przeszkodzić w prowadzeniu ważnych zmian w przedsiębiorstwie, to kierownik przed planowanymi przeobrażeniami może przeprowadzić wiele rozmów i konsultacji z pracownikami lub ich przedstawicielami. To pozwoli im zbudować przekonanie, iż to oni mieli wpływ na decyzje dotyczące zasięgu planowanych zmian.

Z kolei w sytuacji, gdy w przedsiębiorstwie panuje marazm, stagnacja i apatia, kierownik może pobudzić konflikt, by zachęcić pracowników do większej kreatywności, by wyzwolić chęć rozwiązywania problemów i brania odpowiedzialności za podejmowane decyzje. Może to zrobić werbalnie, uogólniając jednostkowe zachowania, surowo oceniając itd., prowokując tym samym pracowników do wyrażenia swojego niezadowolenia, swojej złości. Wiele współczesnych firm zatrudnia też ludzi do kreowania innowacji, do podawania w wątpliwość dotychczasowych sposobów wytwarzania, metod organizacji pracy, istniejących więzi koleżeńskich czy też samozadowolenia. Innym sposobem wywoływania konfliktu może być zmiana struktury organizacyjnej. Nad pobudzonymi sztucznie konfliktami trzeba mieć jednak pełną kontrolę. Ważne jest też, by nie dopuścić do zbyt dużego nasilenia konfliktu, grozi to bowiem skierowaniem wysiłku osób zaangażowanych w spór na działania bezproduk-

tywne. Nie jest też wskazany zbyt niski poziom konfliktu. Wywołując konflikt, kierownik musi się jednak liczyć z tym, że może to być czasami odebrane jako nieuprawniona manipulacja [Morgan 1997, s. 222].

Dość często konflikty pojawiają się bez wiedzy i zaangażowania kierownika. Może on wtedy ograniczać ich zasięg lub interweniować w zaistniałe spory. Powszechnym sposobem redukcji konfliktu jest wywieranie presji na zaangażowane strony, by doszły do porozumienia, by zaprzestały utarczek i kłótni. Taka postawa kierownika nie zawsze jednak przynosi oczekiwane rezultaty. Przekupstwo, pouczenie, napominanie czy też straszenie (np. zwolnieniem) zamiast pozytywnych może przynieść wręcz negatywne skutki. Skłócone strony zamiast dojść do porozumienia mogą jeszcze bardziej pogłębić swoją wzajemną niechęć, gniew, czy agresję. W takich sytuacjach kierownik powinien wystąpić w roli mediatora lub moderatora albo powołać specjalną komisję, która po zbiciu wzajemnych zarzutów pozwoli stronom dojść do porozumienia.

Zdaniem A.J. DuBrina, zanim przystąpi się do rozwiązania sporu należy wcześniej zdiagnozować sytuację konfliktową. Szczególnie przydatna jest przy tym analiza organizacji, pozwalająca nie tylko zidentyfikować konflikt, lecz również poznać czynniki leżące u jego podstaw. Podstawowym zadaniem tej analizy jest pomiar sposobu postrzegania przez ludzi czynników pracy, które mają wpływ na efektywność organizacji. Z kolei sposób percepcji tych czynników znajduje wyraz w postawach, opiniach i odczuciach pracowników, które można zdiagnozować za pomocą wywiadu [DuBrin 1979, s. 296 i 384].

Przystępując do zadania polegającego na kierowaniu konfliktami, kierownik ma do wyboru różne style działania. Najczęściej wymienia się ich pięć: rywalizację (walkę), unikanie, dostosowywanie się (uległość), kompromis i współpracę. Podstawą do ich wyodrębnienia jest stopień nasilenia dwóch dążeń: 1) osiągnięcia własnych korzyści, 2) zadowolenia strony przeciwnej [Ratajczak, Turska 1983, s. 114–129]. Dążenia te przejawiają się w aktywności i pewności siebie lub ich braku (bierności) oraz otwartości na problemy drugiej strony (kooperatywności) lub w podejściu indywidualistycznym (egocentryzmie).

Gdy strony konfliktu są aktywne, a jednocześnie ukierunkowane egocentrycznie, to starają się nawzajem wymusić na sobie ustępstwo, czyli ze sobą walczyć. Ich celem staje się własna wygrana i przegrana drugiej strony. Za wszelką cenę bronią swojego stanowiska poprzez bezpośredni i pośredni atak, przybierający postać oszustwa, szantażu, dezinformacji itp. Wykorzystując gry o władzę do zrealizowania własnych celów, wymuszają posłuszeństwo [Morgan 1997, s. 223]. Strony wygrywającej nie interesuje samopoczucie przegranej, ona już jej nie potrzebuje [Webber 1996, s. 459]. Nie jest to więc styl, który można powszechnie polecić do wdrożenia w procesie kierowania. Czasami

ludzie znajdują się w sytuacji, która wymusza zastosowanie stylu rozwiązywania konfliktu opartego na dominacji. Dotyczy to głównie sytuacji, gdy np. występują w obronie sprawy, o której słuszności są głęboko przekonani; potrzebne jest szybkie, zdecydowane działanie (pojawilo się niebezpieczeństwo); wprowadzane są konieczne, ale niepopularne decyzje (zaostrenie dyscypliny, obniżka kosztów); należy przeciwstawić się pewnym osobom, bo wykorzystują zachowania niekonkurencyjne [Morgan 1997, s. 224]. Kierownik, który zauważy walkę między pracownikami, wprowadzającą niepotrzebny chaos i dezorganizację pracy, powinien odpowiednio zareagować. Może np.:

- zwolnić jedną lub obie strony konfliktu,
- przejąć ciężar konfliktu, zdejmując go z podwładnych,
- ustanowić nadrzędny cel, który zjednoczy zwaśnione strony,
- zmienić system wynagradzania, który będzie premiował współdziałanie, a nie rywalizację,
- rozstrzygnąć samemu spór, powołując się na autorytet stanowiska,
- zwrócić się do komisji odwoławczej, arbitra lub mediatora,
- przebudować strukturę organizacyjną tak, by kontakty między ludźmi nie były zarzewiem dezorganizujących pracę konfliktów [Weber s. 446–458].

Jednym z dość powszechnych sposobów postępowania w konflikcie jest ucieczka, czyli unikanie próby skutecznego rozwiązania konfliktu. Towarzyszy temu zazwyczaj napięcie psychologiczne wynikające ze sprzeczności pomiędzy potrzebami bezpieczeństwa, uznania społecznego i szacunku dla samego siebie a tym, co można by uzyskać wchodząc na drogę konfliktu. Strony dochodzą często do wniosku, że korzyści z konfliktu nie są warte angażowania się w spór [Webber s. 445]. Stąd bagatelizują nieporozumienia, odwołują się do reguł biurokratycznych i odsuwają spory od siebie w nadziei, że same znikną. Czasami unikanie bywa konieczne, zwłaszcza w sytuacjach, gdy: nie mamy dostatecznej ilości informacji i nie jesteśmy przygotowani do rozmowy; sprawa jest banalna lub nie mamy czasu na przekonywanie partnera do swoich racji; są sprawy ważniejsze; uświadamiamy sobie, że nie potrafimy rozwiązać danego sporu, a inne osoby (np. zastępca) mogą rozwiązać konflikt skutecznie; strony (lub jedna z nich) są zbyt wzburzone, a emocje osiągnęły zenit, wtedy dobrze jest „wziąć głęboki oddech i przeczekać” [Morgan 1997, s. 224–225]. Odkładając rozwiązanie konfliktu na później, należy mieć jednak świadomość, iż niezalutowana sprawa wróci, a wtedy jej rozwikłanie może okazać się jeszcze trudniejsze. Unikanie preferują najczęściej ludzie zamknięci w sobie i bierni, którzy źle znoszą napięcie emocjonalne lub mają za sobą nieudane próby stosowania innych stylów [Grzesiuk, Doroszewicz, Stojanowska 1997, s. 161].

O podporządkowaniu (uległości) mówimy wtedy, gdy jedna ze stron godzi się z istniejącym stanem rzeczy, aby zyskać akceptację drugiej strony sporu,

zwłaszcza stojącej wyżej w hierarchii, silniejszej lub bardziej wpływowej. Może też tak postąpić dla wygody. Postawa taka przejawia się w pewnych typowych dla danej osoby reakcjach psychicznych, takich jak maskowanie („to nie jest takie straszne”), kompensacja („zajmę się czymś innym”), rezygnacja („za jakiś czas on pójdzie na emeryturę i problem sam się rozwiąże”) (tamże, s. 142). Uległość, mimo że niesie duże obciążenie psychiczne, dla osób niepewnych siebie może być opłacalna, dostarcza bowiem oparcia i poczucia bezpieczeństwa. W pewnych sytuacjach może być też pożyteczna, zwłaszcza gdy tworzy dobry klimat (tzw. miękki grunt) do rozstrzygnięcia sporu. K.W. Thomas wymienia też inne sytuacje, w których podporządkowanie się może być wskazane, a mianowicie: kierownik stwierdza, że nie ma racji, a pracownik ma lepszą propozycję rozwiązania; kierownik może wykazać się rozsądkiem, który będzie dobrze odebrany przez pracownika; rozstrzygnięta kwestia jest ważniejsza dla innych niż dla kierownika; szczególne znaczenie ma harmonia i stabilność w organizacji [1977, s. 487].

Z kompromisem mamy do czynienia wtedy, gdy strony konfliktu są przekonane, że dojście do porozumienia wymaga od nich pewnej rezygnacji z korzyści. Godzą się więc na osiągnięcie częściowego spełnienia swoich żądań. W tej strategii nie ma „zwycięzcy” i „pokonanego”. Nie jest on jednak stylem, który daje najlepsze rozstrzygnięcie. Zdarza się bowiem, iż ludzie nie znając innych sposobów na „dogadanie się” przyjmują postawę kompromisową, a efektem tego jest sytuacja, w której nikt z takiego rozstrzygnięcia problemu nie jest do końca zadowolony. Kompromis należy więc stosować w granicach wyznaczonych przez obiektywne warunki działania i po wyczerpaniu innych, korzystniejszych dla obu stron rozstrzygnięć. Styl ten stosuje się najczęściej, kiedy obie strony konfliktu mają silną pozycję, gdy są pod silną presją czasu czy opinii środowiska, gdy konflikt jest wielowątkowy, a stronom zależy na tymczasowych ustaleniach.

Postawa sprzyjająca rozwiązywaniu problemów, zwana współpracą lub strategią obustronnego zysku, jest najbardziej efektywnym sposobem rozwiązywania konfliktu. Sprzyja bowiem „unaocznieniu i zestawieniu różnic oraz wymianie poglądów i informacji, poszukiwaniu rozwiązań integrujących, znajdowaniu takich sytuacji, w których wszyscy mogą wygrać” [Morgan 1997, s. 223]. Ludzi przyjmujących taką postawę charakteryzuje duża aktywność i otwartość na problemy innych. Współpracując ze sobą, dla wspólnego dobra, szukają tego, co ich zbliża, a nie dzieli. Próbują znaleźć rozwiązanie, na którym skorzystają obie strony. To z kolei wymaga, aby osoby będące ze sobą w konflikcie traktowały się po partnersku, czuły się docenione, wysłuchane i zrozumiane.

Wnioski

Konflikty interpersonalne i grupowe są zjawiskiem powszechnym i nieuchronnym wszędzie tam, gdzie kontaktują się ze sobą ludzie. Ich podłożem mogą być różnice celów, przekonań, postaw, poglądów, potrzeb itd. Powstają na ogół wtedy, gdy jedna lub obie strony konfliktu odnoszą wrażenie, że są wykorzystywane, że zachowania innych są dla nich niekorzystne.

Pojęcie konfliktu ma dość często zabarwienie pejoratywne, jako że ludzie na ogół boją się konfliktów. Postrzegają bowiem sposób ich rozstrzygnięcia jako walkę o coś, np. władzę, przywileje, pieniądze, nowe stanowisko, dobra materialne, dobre imię itp., a to psuje stosunki między ludźmi, wywołuje silne negatywne emocje, prowadzi do zerwania stosunków interpersonalnych, utrudnia zaspokojenie indywidualnych potrzeb. Konflikty, na co zwracają uwagę zarówno psycholodzy, jak też specjaliści od zarządzania, mogą mieć pozytywny wpływ na przemiany w organizacji. Zapobiegają bowiem wielu negatywnym zjawiskom, np. stagnacji, niemocy, nudzie.

Są też kierownicy, którzy konflikty uważają za źródło kłopotów i niepotrzebnych zakłóceń i dlatego nastawieni są na eliminowanie ich lub tłumienie. Jednak takie podejście nie rozwiąże złej atmosfery w organizacji, a nawet może ją pogorszyć. Stąd rolą kierownika, co podkreśla H. Bernhard [1996, s. 140] jest: po pierwsze – tak organizować pracę, aby nie dochodziło do niepotrzebnych konfliktów, po drugie – umiejętnie rozwiązywać konflikty, które już się pojawiły. To z kolei wymaga umiejętności diagnozowania konfliktów, i to już na etapie rodzących się niezgodności celów, postaw, opinii, wartości, zainteresowań, potrzeb. Jedną z metod diagnozy jest analiza organizacji, czyli jak jej członkowie postrzegają różne problemy, jakie są ich postawy i opinie. Ważne jest też, aby uświadomić pracownikom, iż oprócz walki istnieją inne, bardziej skuteczne style rozwiązywania konfliktów (współpraca i kompromis), oparte na dialogu, odwołujące się do zasad prawidłowej komunikacji międzyludzkiej.

Literatura

- ASZYK P. SJ (1998): *Konflikty moralne a etyka*. Wyd. WAM – Księży Jezuitów, Kraków.
- BERNHARD H. (1996): *Zwalczanie konfliktów na co dzień*. [w:] Kálin K., Müri P. (red.): *Kierowanie sobą i innymi*. Wyd. Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków.
- DUBRIN A.J. (1979): *Praktyczna psychologia zarządzania*. PWN, Warszawa.
- GRZESIUK L., DOROSZEWICZ K., STOJANOWSKA E. (1997): *Umiejętności menedżera. Psychologia stosowana dla menedżerów*. Wyd. Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- MORGAN G. (1977): *Obrazy organizacji*. PWN, Warszawa.

- RATAJCZAK Z., TURSKA E. (1983): *Eksperymentalna psychologia pracy*. Wyd. Uniwersytet Śląski, Katowice.
- RAUCH G. (1994): *Rozwiązywanie konfliktów: łagodzenie napięć w trudnych relacjach*. Wyd. WAM – Księża Jezuici, Kraków.
- STONER J.A.F., WANKEL CH. (1997): *Kierowanie*. PWE, Warszawa.
- THOMAS K.W. (1976): *Conflict and Conflikt Management*. [w:] Dunnette M.D. (red.): *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*. Rand McNally, Chicago.
- WEBBER R.A. (1996): *Zasady zarządzania organizacjami*. PWE, Warszawa.
- Wołoszyn (1998): *Konflikty i negocjacje*. [w:] Hamer H., Wołoszyn J., Hamer K. *Techniki skutecznego działania*. Wyd. Format AB, Warszawa.

Conflict in Process of Enterprise Management

Abstract

The aim of the article is to present the essence of conflict and its role in process of enterprise management. It presents essence of conflict in work and reasons and result of conflict. It describe conceptual manners of solving of conflicts but especially basic styles of their arbitration (fight, submission, avoidance, compromise, cooperation) and its efficiency in managerial work. It underline role of chief in balancing and coordinating of interest of employee and managements in conflicts.

Joanna Wrześcińska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Preferencje w zakupach młodych konsumentów w supermarketach (na podstawie własnych badań empirycznych)

Wstęp

W Polsce od połowy lat 90. ubiegłego wieku nastąpił szybki rozwój sklepów wielkopowierzchniowych. Szczególnie popularne jako miejsca chętnie i licznie odwiedzane przez konsumentów zarówno w celu dokonania zakupów, jak i spędzania wolnego czasu stały się w ostatniej dekadzie centra handlowe – super- i hipermarkety.

W krajach takich jak Polska, usilnie dążących do osiągnięcia „zachodnich standardów”, centra handlowe uważane są dziś za symbol rozwoju i rosnącego bogactwa [Makowski 2003, s. 11]. Wystąpiła tendencja wzrostu zakupów w tych nowoczesnych obiektach i ich udziału w handlu detalicznym. Chociaż udział tych podmiotów w strukturze sklepów ogółem jest niewielki (ok. 2%), to generują one około 40% łącznych przychodów ze sprzedaży detalicznej. Sklepy te różnią się pod wieloma względami od tradycyjnych placówek handlowych, oferują wyższy poziom użyteczności pożądaną przez konsumentów.

W niniejszym opracowaniu pokazano preferencje młodych konsumentów w wyborze miejsca zakupów i rodzajów kupowanych w nich produktów, dokonano również oceny działalności supermarketów¹.

Do uzyskania prezentowanych wyników badań wykorzystano dane empiryczne otrzymane z autorskiej ankiety. Badaniem we wrześniu 2003 r. w Warszawie objęto 371 osób wytypowanych metodą doboru celowego. Do analizy danych wykorzystano metody statystyczne: test t-Studenta, korelację Pearsona, test Scheffego, test średnich ANOVA, test chi-kwadrat [Józwiak, Podgórski 2001; Fergufuson, Takane 2004; Brzeziński, Stachowski 1984].

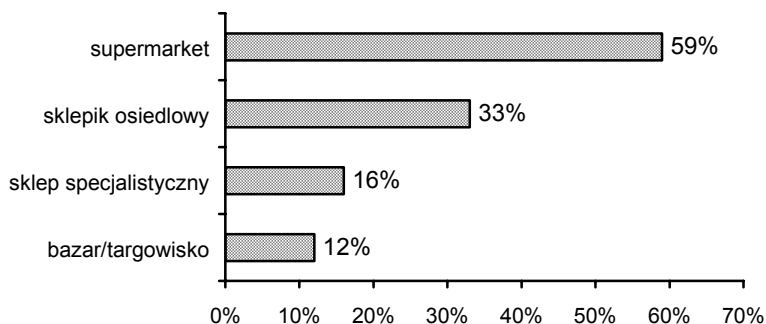
Respondentów podzielono na dwie grupy wiekowe (18–25 i 26–35 lat). W grupach tych przeważały kobiety (63%). Większość badanych osób znalazła

¹ Za „supermarket” w niniejszym opracowaniu przyjęto wszystkie sklepy wielkopowierzchniowe (sklepy dyskontowe, supermarkety, hipermarkety, centra handlowe).

się w przedziale wiekowym 18–25 lat. Co dziesiąty badany miał powyżej 26 lat. Około 60% badanych osób określiło swoją sytuację materialną jako przeciętną, a jedynie 3% jako bardzo dobrą. Żaden z respondentów nie deklarował swojej sytuacji materialnej jako złej. Prawie połowa badanych równocześnie pracuje i studiuje, 49% zajmuje się wyłącznie studiami.

Preferencje młodych konsumentów w zakupach

Zdecydowana większość badanych respondentów najczęściej robi zakupy w supermarkecie (59%) oraz w sklepach osiedlowych (33%) (rys. 1). Badani mogli wybrać więcej niż jedną odpowiedź, dlatego procent wskazań na wszystkie kategorie przekracza 100.



Rysunek 1

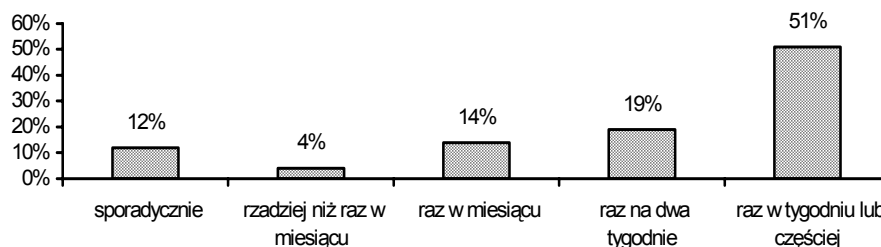
Miejsce robienia zakupów

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

Połowa badanych deklaruje, że dokonuje zakupów w supermarkecie częściej niż raz w tygodniu (51%). Co piąta osoba robi zakupy w supermarkecie raz na dwa tygodnie. Co trzeci respondent korzysta z supermarketów raz w miesiącu lub rzadziej (rys. 2).

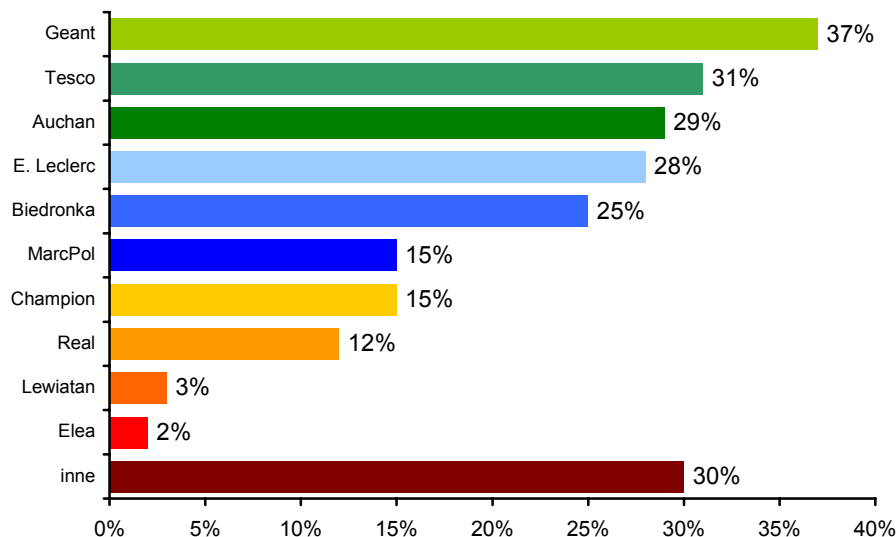
Trzech na czterech badanych deklaruje, że robi zakupy w wielu supermarketach, nie ograniczając się do jednego. Najczęściej respondenci dojeżdżają do supermarketów samochodem (52%). Niemal co piąta osoba wybiera się do supermarketu pieszo.

Z supermarketów zamieszczonych w kafeterii pytania największą popularnością cieszył się Geant – 37% wskazań, wyprzedzając o 6 punktów procentowych Tesco. Około 30% badanych wskazało na inne, niezamieszczone w ankiecie sieci supermarketów (rys. 3).



Rysunek 2

Częstotliwość robienia zakupów w supermarketach
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

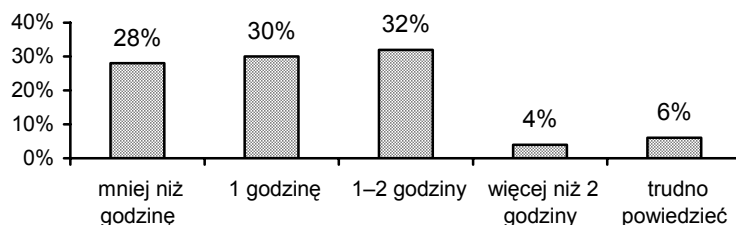


Rysunek 3

Supermarkety, w których respondenci najczęściej robią zakupy
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Zdecydowana większość respondentów poświęca nie więcej niż 2 godziny na zakupy w supermarkecie. Więcej niż 2 godziny przeznacza na zakupy jedynie 4% badanych (rys. 4).

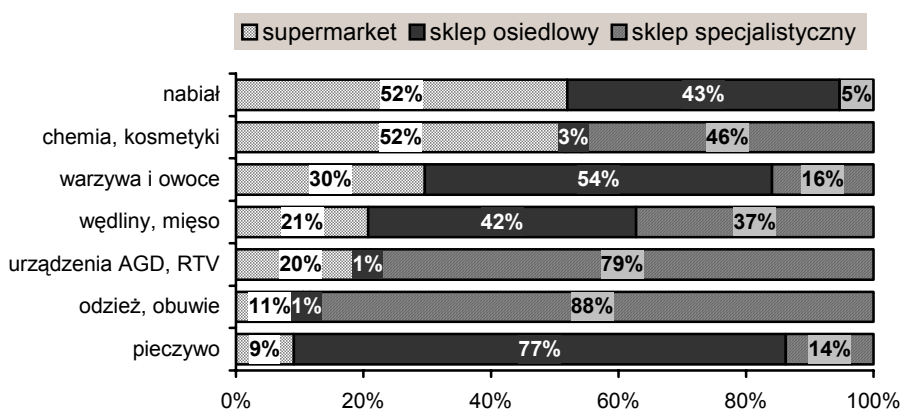
Do produktów najchętniej kupowanych przez młodych konsumentów w supermarketach należą nabiał oraz chemia i kosmetyki (52%). Urządzenia RTV, AGD, odzież i obuwie najchętniej kupowane są w sklepach specjalistycznych. Do najrzadziej kupowanych w supermarkecie produktów należy pieczywo. Chleb w tego typu sklepach kupuje co dziesiąty respondent (9%) (rys. 5).



Rysunek 4

Czas spędzony w supermarkecie przez młodych konsumentów

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.



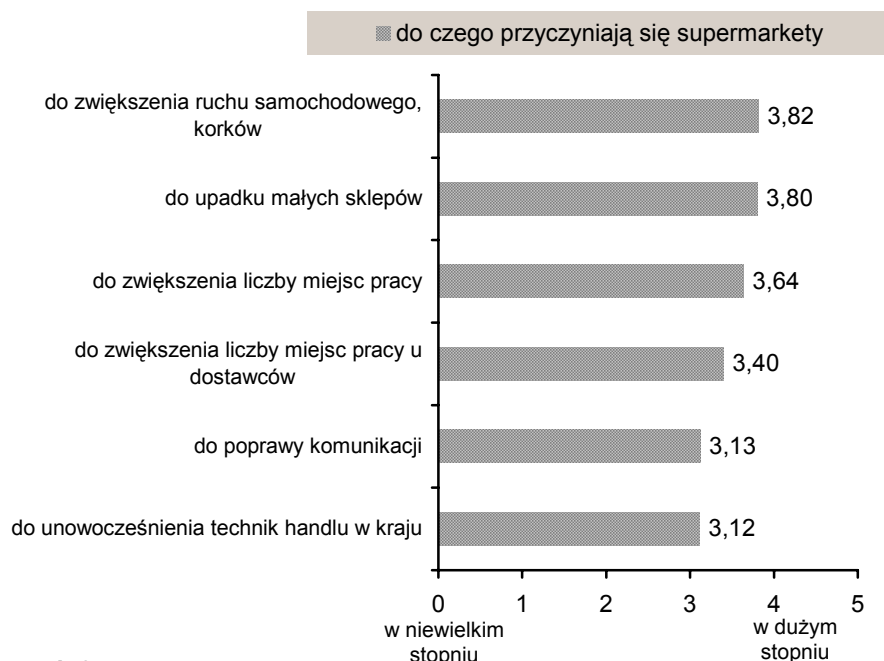
Rysunek 5

Produkty najchętniej kupowane w danym typie sklepu

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Ocena działalności supermarketów przez młodych konsumentów

Do zbadania przyczyn i częstotliwości korzystania z supermarketów posłużył indeks, skonstruowany na bazie pytań dotyczących związku powstawania nowych supermarketów z takimi kwestiami, jak zwiększanie lub zmniejszanie zatrudnienia, unowocześnianie metod i technik handlu, poprawa komunikacji wokół tych sklepów.



Rysunek 6

Wykres dla bloku pytań: Czy Pana(i) zdaniem budowa supermarketów przyczynia się do? Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Na rysunku 6 przedstawiono średnie odpowiedzi respondentów na poszczególne kwestie w skali 1–5. Na podstawie 4 stwierdzeń z powyższego bloku pytań zbudowano indeks nazwany „pozytywne aspekty supermarketów”.

Wybrane do indeksu 4 stwierdzenia są ze sobą skorelowane na poziomie od 0,28 do 0,433. Indeks skonstruowano jako średnia odpowiedzi na wszystkie 4 pytania (tab. 1).

Pozytywny stosunek do działalności supermarketów ma związek z częstotliwością robienia zakupów w supermarkecie. Wysokie wyniki na skali „pozytywnych aspektów supermarketów” osiągnęły osoby, które deklarowały częste wizyty w supermarkecie.

Ujemny znak korelacji ma związek z odwróconą skalą częstotliwości robienia zakupów – im wyższy wynik, tym rzadsze wizyty w supermarkecie (tab. 2). Sporadyczne zakupy w supermarketach wiążą się z gorszą opinią o tego typu sklepach (niższe wyniki na skali indeksu).

Tabela 1

Rozkład korelacji Pearsona między poszczególnymi podpunktami bloku pytań: Czy Pana(i) zdaniem budowa supermarketów przyczynia się do?

	Supermarkety przyczyniają się do poprawy komunikacji	Supermarkety przyczyniają się do zwiększenia liczby miejsc pracy	Supermarkety przyczyniają się do zwiększenia liczby miejsc pracy u dostawców	Supermarkety przyczyniają się do unowocześnienia technik handlu w kraju
Supermarkety przyczyniają się do poprawy komunikacji	1	0,304	0,28	0,343
Supermarkety przyczyniają się do zwiększenia liczby miejsc pracy	0,304	1	0,583	0,306
Supermarkety przyczyniają się do zwiększenia liczby miejsc pracy u dostawców	0,28	0,583	1	0,433
Supermarkety przyczyniają się do unowocześnienia technik handlu w kraju	0,343	0,306	0,433	1

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 2

Korelacja Pearsona między zmiennymi: indeks pozytywnych aspektów funkcjonowania supermarketów – częstotliwość zakupów w supermarkecie.

Zmienna		Indeks pozytywnych aspektów	Częstotliwość zakupów
Indeks pozytywnych aspektów	korelacja Pearsona	1	-0,133
	istotność dwustronna		0,011
	N	368	366
Częstotliwość zakupów	korelacja Pearsona	-0,133	1
	istotność dwustronna	0,011	
	N	366	369

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Na podstawie testu Scheffego można również wyciągnąć wniosek o braku zależności między średnią częstotliwością korzystania z supermarketów a oceną sytuacji materialnej respondentów. Wynik testu $F = 2,404$ przy $p > 0,05$ (tab. 3).

Tabela 3

Średnia częstotliwości zakupów w supermarkecie w zależności od sytuacji materialnej respondenta

Sytuacja materialna	Częstotliwość zakupów w supermarkecie (średnia)
Przeciętna	2,18
Dobra	1,86
Bardzo dobra	2,20

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Respondenci mieli podzielone zdanie co do celowości otwarcia supermarketów w niedziele i święta. Okazało się, że jest prawie tyle samo zwolenników co przeciwników w tej kwestii. 40% respondentów uważa, że supermarkety powinny być zamknięte w niedziele i święta. Niewiele więcej (43%) jest przeciwnego zdania (tab. 4).

Tabela 4

Czy supermarkety powinny być otwarte w niedziele i święta?

Czy supermarkety powinny być otwarte w niedziele i święta?	Procent
Nie	43%
Tak	40%
Nie wiem	17%
Razem	100%

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Decyzja o tym, czy supermarkety powinny być otwarte w niedziele i święta, zależy od rodzajów produktów kupowanych przez klientów. Wśród zwolenników supermarketów jest więcej osób, które kupują w nich artykuły pierwszej potrzeby – pieczywo, warzywa i owoce oraz wędliny i mięso (tab. 5). Skłonność do kupowania urządzeń RTV, AGD, odzieży, obuwia, nabiału i kosmetyków nie ma istotnego związku z opinią na temat otwierania supermarketów w niedziele i święta.

Tabela 5

Rozkład statystyczny zmiennych dla pytań: „W jakich sklepach najczęściej Pan(i) kupuje poszczególne produkty” oraz „Czy supermarkety powinny być otwarte w niedzielę i święta”

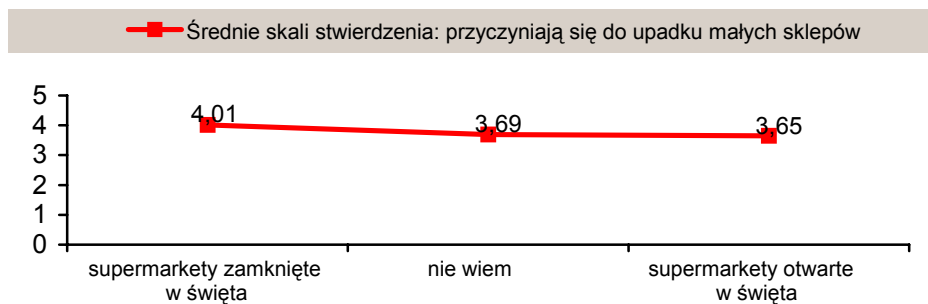
Rodzaj produktów	Miejsce zakupu	Czy supermarkety powinny być otwarte czy zamknięte w niedzielę i święta?		Test chi ² , istotność dwustronna*	Siłą związku, współczynnik V-Cramera
		zamknięte (%)	otwarte (%)		
Pieczywo	inny sklep	94,5	86,5	0,041	0,133
	supermarket	5,5	13,5		
Warzywa i owoce	inny sklep	74,6	62,6	0,013	0,156
	supermarket	25,4	37,4		
Nabiał	inny sklep	52,8	43,2	0,251	0,088
	supermarket	47,2	56,8		
Wędliny, mięso	inny sklep	86,9	71,2	0,004	0,178
	supermarket	13,1	28,8		
Odzież, obuwie	inny sklep	88,1	90,4	0,791	0,036
	supermarket	11,9	9,6		
Chemia, kosmetyki	inny sklep	50,7	45,5	0,643	0,050
	supermarket	49,3	54,5		
Urządzenia RTV, AGD	inny sklep	80,1	79,6	0,983	0,010
	supermarket	19,9	20,4		

*Jeśli istotność jest mniejsza od 0,05, oznacza to, że pomiędzy zmiennymi istnieje zależność.

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

W jakim stopniu decyzja o zamykaniu supermarketów w niedzielę i święta związana jest z poglądem na temat ich szkodliwej działalności? Istnieje zależność między poglądem o upadku małych sklepów a przekonaniem o słuszności zakazu handlu w niedzielę. Zwolennicy zamknięcia supermarketów osiągnęli wyższe wyniki na skali pytania o wpływ supermarketów na upadek małych sklepów (rys. 7). Wynik testu średnich ANOVA – $F = 4,345704$ przy istotności $p < 0,05$.

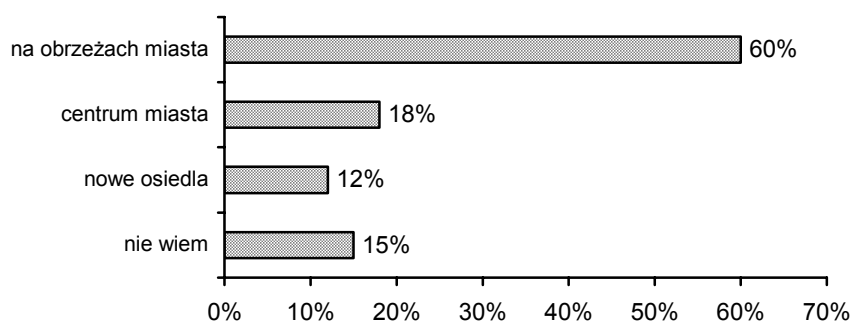
Pytani o najbardziej odpowiednią lokalizację dla supermarketów, respondenci wskazywali w przeważającej większości na obrzeża miasta (60%). Tylko 18% uważa, że centrum to odpowiednie miejsce na budowę dużych sklepów. Co dziesiąty respondent opowiedział się za lokalizacją supermarketów w okolicach nowych osiedli (rys. 8)



Rysunek 7

Zależność między poglądem o otwarciu supermarketów w niedziele i święta a zgodą ze stwierdzeniem o upadku małych sklepów na skutek działalności supermarketów (średnie skali 1–5, gdzie 1 – bardzo się zgadzam, a 5 – bardzo się nie zgadzam).

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.



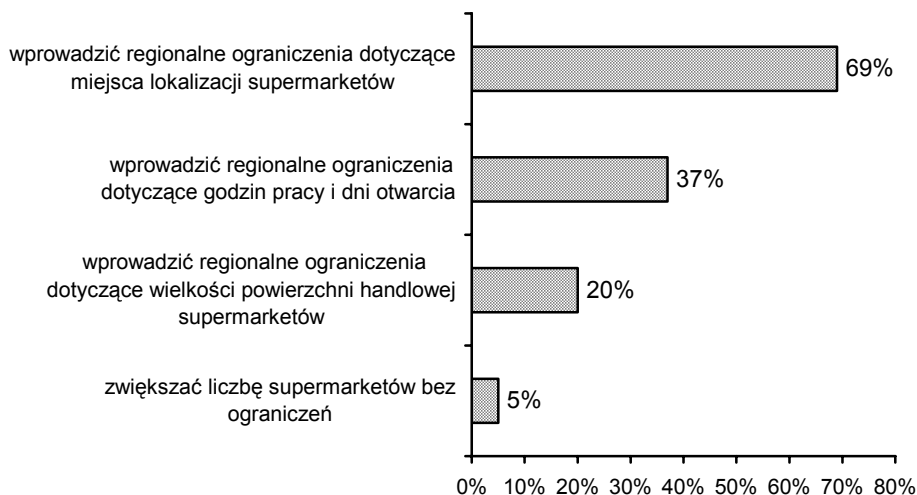
Rysunek 8

Gdzie powinny być zlokalizowane supermarkety?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Według większości badanych, powinny zostać wprowadzone regionalne ograniczenia dotyczące supermarketów. Za ograniczeniami związanymi z budowaniem nowych sklepów wielkopowierzchniowych opowiedziało się aż 95% respondentów. Tylko 5% uważa, że ta kwestia nie powinna podlegać żadnej regulacji (rys. 9).

Respondenci wypowiedzieli się również o zaletach zakupów w supermarketach. W ankiecie mieli ustosunkować się do wielu stwierdzeń oraz określić je według ważności od 1 (najbardziej ważny) do 7 (najmniej ważny). Największą zaletą zakupów w supermarkecie okazała się możliwość kupna wszystkich potrzebnych towarów w jednym miejscu (średnia = 1,66). Na drugim miejscu znalazły się duży asortyment towaru oraz przestronna powierzchnia. Klienci nie zwracają uwagi na promocyjne degustacje (średnia = 6,24) oraz zupełnie nie zgadzają się ze stwierdzeniem, że oglądanie towaru jest dobrą metodą na spędzenie wolnego czasu (tab. 6).

**Rysunek 9**

Czy powinno się zwiększać liczbę supermarketów w Polsce?

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 6

Porównanie średnich dla poszczególnych zalet zakupów w supermarketach

Stwierdzenia	N	Średnia
W jednym miejscu można kupić wszystkie potrzebne towary	291	1,66
Duży asortyment towaru, przestronna powierzchnia	267	2,94
Niższe ceny	253	3,25
Dogodne godziny otwarcia sklepu	262	3,42
Promocje	231	4,39
Możliwość dokonywania zakupów w niedziele i święta	212	4,82
Degustacje	181	6,24
Oglądanie towaru jest rodzajem spędzania czasu	152	6,85

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Wśród niedogodności nabywania towarów w supermarketach respondenci na pierwszym miejscu najczęściej wymieniali, że wizyta w supermarkecie wiąże się z zaopatrywaniem się w wiele niepotrzebnych rzeczy i wydawaniem dużych kwot pieniędzy (średnia = 2,44) oraz długie oczekiwanie w kolejce do kasy (średnia = 2,47). Najrzadziej wskazywano na problemy ze znalezieniem potrzebnych towarów przy braku bezpośredniej obsługi przez personel (średnia = 4,77). Nie stanowiła też problemu czasochłonność dojazdu do supermarketów (średnia = 4,60) (tab. 7).

Tabela 7

Porównanie średnich dla poszczególnych niedogodności zakupów w supermarketach

Stwierdzenia	N	Średnia
Kupuje się wiele niepotrzebnych rzeczy i wydaje dużo pieniędzy	255	2,44
Długie oczekiwanie w kolejce do kasy	276	2,47
Za dużo kupujących jednocześnie	236	2,90
Robienie zakupów wymaga dużo czasu	221	3,57
Niska jakość towarów	203	4,27
Trzeba poświęcić dużo czasu na dojazd	190	4,61
Trudno znaleźć potrzebne towary przy braku obsługi	202	4,77

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Wnioski

Przeprowadzone wśród młodych konsumentów w przedziale wiekowym 18–35 lat badania pozwoliły na sformułowanie kilku wniosków.

Młodzi konsumenci są pozytywnie nastawieni do supermarketów i preferują taką formę zakupów, o czym świadczy to, że co najmniej połowa badanych robi zakupy w supermarkecie częściej niż raz w tygodniu i spędza w nim około 2 godziny.

Badani nie są przywiązani do jednego sklepu wielkopowierzchniowego, robią zakupy w różnych supermarketach. Najczęściej respondenci dojeżdżają do supermarketów samochodem. Najchętniej kupowane są w supermarketach produkty nabiału oraz chemia i kosmetyki. Za najważniejszą zaletę działalności supermarketów konsumenci uważają możliwość zakupów w jednym miejscu dużej ilości dóbr.

Jako cechę ujemną zakupów w supermarkecie konsumenci określają kupowanie wielu niepotrzebnych rzeczy i wydawanie dużych kwot pieniędzy oraz długie kolejki do kas.

Respondenci mieli podzielone zdanie co do działalności supermarketów w niedziele i święta. Okazało się, że jest prawie tyle samo zwolenników co przeciwników w tej sprawie.

Większość badanych młodych konsumentów stwierdziła, że supermarkety przyczyniają się do unowocześnienia technik handlu, zwiększenia liczby miejsc pracy w sklepie oraz u dostawców towarów do supermarketów, poprawy infrastruktury komunikacyjnej w bliskiej lokalizacji supermarketu.

Do negatywnych przejawów działalności supermarketów konsumenci zaliczają upadek małych sklepów i zwiększony ruch samochodowy w pobliżu sklepów wielkopowierzchniowych.

Literatura

- MAKOWSKI G.: *Świątynia konsumpcji. Geneza i społeczne znaczenie centrum handlowego*, Trio, Warszawa 2003.
- JÓŻWIAK J., PODGÓRSKI J.: *Statystyka od podstaw*, Warszawa 2001.
- FERGFUSON G.A., TAKANE Y., *Analiza statystyczna w psychologii i pedagogice*, Warszawa 2004.
- BRZEZIŃSKI J., STACHOWSKI R.: *Zastosowanie analizy wariancji w eksperymentalnych badaniach psychologicznych*, Warszawa 1984.

Young consumers preferences regarding to shopping in supermarkets (personal empirical research)

Abstract

The article presents survey results dedicated to shopping habits of young consumers and their attitude to supermarkets activity in 2003 in Poland. Young consumers aged between 18 and 35 years old have positive attitude to supermarket shopping. They like possibility to buy several articles in just one place. Majority claim that supermarkets had influence on modernization of Polish market. Half of them state that they should be open on Sundays and holidays. As negative aspects of shopping in supermarkets they mention buying many useless articles, spending big amounts of money and consuming time in long waiting lines. Some researched people claimed that large shops affected nearby smaller shops and caused their bankruptcy.