

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 71 (2008)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2008

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

Alina Daniłowska, Bogdan Klepacki, Stanisław Stańko, Maria Zajączkowska, Wojciech Zięta

Tłumaczenie streszczeń – Monika Utzig

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

ISBN 978-83-7583-052-1

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 55 20 (-22, -25 – sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

Jan Hybel

Tendencje w rozwoju sektora usług w Polsce w latach 2000–2006 5

Jan Wołoszyn

Związek psychologii pracy z naukami o zarządzaniu 15

Wojciech Pizło, Anna Mazurkiewicz-Pizło

Koncepcja otoczenia organizacji z uwzględnieniem wybranych aspektów międzynarodowych 27

Grzegorz Spychalski

Działania interwencyjne w rolnictwie i na obszarach wiejskich w Polsce 43

Anna Górska

Wykorzystanie strategii inwestycyjnych opartych na analizie technicznej do handlu towarami z WGT SA 53

Marian Podstawka, Agnieszka Deresz

Podatek dochodowy od osób fizycznych: progresywny czy proporcjonalny? 67

Małgorzata Raczkowska

Ubóstwo dzieci w krajach Unii Europejskiej 85

Piotr Adameczyk

Produktywność czynników wytwórczych w przemyśle spożywczym w Polsce ... 95

Agnieszka Borowska

Unijny system ochrony żywnościowych produktów regionalnych i tradycyjnych 107

Ewa Wasilewska

Zmiany w strukturze zasiewów w Polsce w latach 1996–2007 123

Agata Gruzewska

Wpływ wylęgowości na rentowność w produkcji piskląt kur mięsnych 137

Ganna Levytska, Edyta Kwiatkowska

Zachowania konsumentów na rynku nowoczesnych centrów handlowych 147

Tendencje w rozwoju sektora usług w Polsce w latach 2000–2006

Wstęp

Jedną z najważniejszych zmian obserwowanych w strukturze społecznej gospodarki krajów wysokorozwiniętych jest bardzo szybki rozwój sektora usług.

Wzrost znaczenia sektora usług wynika z następujących przesłanek:

- szybkiego rozwoju gospodarczego i wzrostu zamożności społeczeństw;
- coraz większych potrzeb konsumentów;
- wzrastającego popytu na usługi o wysokiej jakości;
- dysponowania coraz większą ilością wolnego czasu;
- szybkiego rozwoju transportu i systemu informacyjnego;
- rosnącego znaczenia kapitału ludzkiego.

W Polsce do rozwoju sektora usług przyczyniły się przemiany systemowe i urynkowienie gospodarki oraz wejście do Unii Europejskiej.

Celem opracowania jest przedstawienie znaczenia usług w gospodarce oraz zmian w latach 1995–2006.

W opracowaniu sektor usług stanowią następujące działalności:

- usługi w zakresie handlu i naprawy;
- usługi transportowe, magazynowe i łączności;
- usługi hotelarskie i gastronomiczne;
- usługi finansowe (pośrednictwo finansowe i obsługa nieruchomości);
- usługi w zakresie kapitału ludzkiego: edukacja, zdrowie i opieka społeczna;
- usługi komunalne i pozostałe.

Rola sektora usług w tworzeniu wartości dodanej

Sektor usług w Polsce rozwija się dynamicznie i tworzy coraz większy wkład do Produktu Krajowego Brutto, mierzony udziałem w tworzeniu wartości dodanej brutto, która stanowi różnicę między produkcją a zużyciem pośrednim.

6

W krajach rozwiniętych następuje stopniowe zmniejszanie się udziału rolnictwa i przemysłu w tworzeniu PKB. W Polsce, w latach 1995–2006, udział rolnictwa, leśnictwa i łowiectwa zmniejszył się z 7,0 do 3,7%, a przemysłu z 25,1 do 21,7%.

Informacje o wartości dodanej powstałej w działalności usługowej zawiera tabela 1.

Tabela 1

Wartość dodana w sektorze usług w Polsce w 1995 r. i w latach 2000–2006 w cenach bieżących

Lata	Wartość dodana ogółem	Wartość dodana sektora usług	Udział sektora usług w %	Dynamika sektora usług 1995 = 100
	w mln zł			
1995	297 295	166 956	56,2	100,0
2000	662 468	415 664	62,7	249,0
2001	694 896	450 426	64,8	269,8
2002	714 353	472 631	66,2	283,1
2003	743 321	486 189	65,4	291,2
2004	816 515	517 651	63,4	310,0
2005	866 329	555 999	64,2	333,0
2006	931 343	596 779	64,1	313,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie GUS: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007, Warszawa, s. 679.

W analizowanym okresie udział sektora usług w tworzeniu wartości dodanej brutto wzrósł z 56,2 do 64,1%. Do tego wzrostu przyczynił się coraz większy popyt wewnętrzny na usługi oraz popyt zewnętrzny, który według Kłosińskiego [2005] był wynikiem procesu integracji i globalizacji. Z kolei rosnący popyt wewnętrzny był wynikiem szybko rosnących dochodów [Januszkiewicz 2005].

W strukturze usług dominują głównie dwie sekcje: handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości, a następnie transport i łączność.

W badanym okresie wzrósł udział wartości dodanej brutto we wszystkich sekcjach. Najbardziej zwiększył się udział usług finansowych w zakresie obsługi nieruchomości i pośrednictwa finansowego (tab. 2).

Z zamieszczonych w tabeli 2 danych wynika, że po wejściu Polski do Unii Europejskiej w strukturze usług nie zaszły większe zmiany. Podobna sytuacja dotyczy dynamiki zmian wartości dodanej wytworzonej w poszczególnych sekcjach (tab. 3).

W analizowanych latach dynamika poszczególnych usług była zróżnicowana. Najwyższą dynamiką wzrostu charakteryzowała się działalność usługowa

Tabela 2

Wartość dodana brutto w sektorze usług oraz jej struktura

Wyszczególnienie	1995	2004	2006	1995	2004	2006
	w mln zł			w %		
Handel i naprawy	54 963	154 357	177 632	18,5	18,9	19,1
Hotele i restauracje	2 794	9 343	11 142	0,9	1,1	1,2
Transport i łączność	18 658	58 457	67 334	6,3	7,1	7,2
Pośrednictwo finansowe	7 669	32 608	42 160	2,6	4,0	4,5
Obsługa nieruchomości	29 659	110 066	127 514	10,0	13,5	13,7
Administracja publiczna i obrona narodowa	20 101	50 118	56 292	6,7	6,2	6,0
Edukacja	13 313	41 665	45 917	4,5	5,1	4,9
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	9 680	29 610	34 744	3,2	3,6	3,8
Pozostałe usługi	10 119	31 437	34 044	3,4	3,9	3,7
Wartość dodana usług razem	166 956	517 631	596 779	56,1	63,4	64,1
Wartość dodana całej gospodarki	297 295	816 515	931 343	100,0	100,0	100,0

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 3

Dynamika wartości dodanej wytworzonej w sektorze usług w latach 2000–2006 w cenach stałych (rok poprzedni = 100)

Wyszczególnienie	2000	2002	2004	2006	Dynamika 2006 2000
Handel i naprawy	104,4	104,1	104,3	104,8	121,1
Hotele i restauracje	106,7	95,7	105,4	102,8	110,6
Transport i łączność	104,3	107,4	107,8	107,3	137,1
Pośrednictwo finansowe	114,1	98,3	108,4	105,8	136,8
Obrót nieruchomościami	102,7	102,9	102,1	105,8	121,4
Administracja publiczna i obrona narodowa	105,9	100,1	101,7	101,1	117,7
Edukacja	100,0	100,9	102,2	100,4	112,6
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	102,9	107,7	98,3	103,5	112,9
Pozostałe usługi	102,4	102,0	100,3	103,4	109,6
Dynamika PKB	104,3	101,4	105,3	106,2	123,4

Źródło: Jak w tabeli 1.

w transporcie i łączności (wzrost w stosunku do 2000 roku o 37,1%) oraz w pośrednictwie finansowym (o 36,8%). Najniższe tempo wzrostu wartości usług było w sekcjach: hotele i restauracje (o 10,6%), edukacja (o 12,6%) oraz pozostałe usługi (o 9,6%).

W badanych latach dynamika usług była związana z tempem wzrostu gospodarczego. W 2002 roku, gdy tempo wzrostu PKB wynosiło 1,4%, to również dynamika usług była najniższa. W latach 2004–2006, a więc po wejściu Polski do UE, dynamika usług wzrastała wolniej niż dynamika PKB, z wyjątkiem usług w zakresie transportu, łączności i pośrednictwa finansowego.

Udział przedsiębiorstw usługowych w tworzeniu miejsc pracy

Współcześnie sektor usług dominuje nie tylko w tworzeniu PKB, ale także w tworzeniu miejsc pracy. Coraz większa liczba pracujących w usługach jest wynikiem dużej dynamiki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw usługowych (tab. 4).

Tabela 4

Liczba przedsiębiorstw w sektorze usług zarejestrowanych w Rejestrze Regon (w tys.)

Sekcje gospodarki narodowej	2000	2002	2004	2006	$\frac{2006}{2000}$	Struktura w 2006 w %
Handel i naprawy	1 106,8	1 168,1	1 189,2	1160,9	104,9	31,9
Hotele i restauracje	94,8	105,9	113,1	112,7	118,9	3,1
Transport i łączność	254,1	267,1	263,2	259,4	102,1	7,1
Pośrednictwo finansowe	104,4	123,9	129,0	129,6	124,1	3,6
Obrót nieruchomościami	418,6	514,1	565,3	603,2	144,1	16,6
Administracja publiczna i obrona narodowa	19,2	24,3	25,3	26,4	137,5	0,7
Edukacja	62,4	71,7	88,0	93,5	149,8	2,6
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	133,3	148,9	151,5	160,4	120,3	4,4
Pozostałe usługi	185,3	209,9	227,8	249,5	134,6	6,9
Sektor usług razem	2 378,9	2 538,5	2 752,4	2 795,6	117,5	76,9
Gospodarka narodowa ogółem	3 185,0	3 468,2	3 576,8	3 636,0	114,2	100,0

Źródło: Jak w tabeli 1.

W analizowanym okresie liczba przedsiębiorstw w sektorze usług wzrosła o 17,5%, a w całej gospodarce narodowej o 14,2%, natomiast ich udział zwiększył się z 74,5% w 2000 roku do 76,9% w 2006 roku. W strukturze sektora usług dominowały firmy zajmujące się handlem i naprawami (41,5%) oraz obsługą nieruchomości (21,6%).

Pod względem dynamiki wzrostu liczby firm przodowały 3 sekcje: edukacja (49,8%), obsługa nieruchomości (44,1%) oraz administracja publiczna i obrona narodowa (37,5%). Najniższe tempo wzrostu liczby firm miało miejsce w handlu i naprawach oraz transporcie i łączności.

Wzrost liczby przedsiębiorstw w sektorze usług spowodował istotne zmiany w popycie na pracę (tab. 5).

Tabela 5

Liczba pracujących w sektorze usług w Polsce w 1995 r. i w latach 2000–2006

Lata	Liczba pracujących w gospodarce	Liczba pracujących w usługach	Udział sektora usług w %	Dynamika zatrudnienia w sektorze usług 1995 = 100
	w tys. osób			
1995	15 468	6 723	43,4	100,0
2000	15 489	7 225	46,6	107,5
2001	14 996	6 998	46,7	104,1
2002	14 924	7 071	47,4	105,2
2003	12 641	7 007	55,4	104,2
2004	12 720	7 055	55,3	104,9
2005	12 891	7 218	55,9	107,3
2006	13 220	7 381	55,8	109,8

Źródło: Jak w tabeli 1.

Liczba pracujących w usługach w 2006 roku wzrosła w stosunku do 1995 roku o 10%, a w całej gospodarce spadła o 14,5%. Jednocześnie zwiększył się udział sektora usług w ogólnej liczbie pracujących z 43,4% w 1995 roku do 55,8% w 2006 roku. Mniejszy udział sektora usług w zatrudnieniu niż w tworzeniu PKB oznacza, że coraz większy wpływ na wzrost produkcji ma wydajność pracy, która rośnie pod wpływem postępu technologicznego i informacyjnego. Wyższa jakość sprzętu technicznego i rozwój komputerów powodują zmniejszenie zatrudnienia w usługach naprawczych i finansowych.

Porównując lata 2006 i 1995 możemy zauważyć istotne zmiany w strukturze zatrudnienia i dynamice zatrudnienia w usługach (tab. 6). Zdecydowanie na pierwszym miejscu znajdują się handel i naprawy, gdyż w tej sekcji pracuje 15,7% ogółu pracujących w całej gospodarce. Udział pozostałych sekcji był znacznie mniejszy: edukacja – 7,8%, obsługa nieruchomości – 7,6%.

Tabela 6

Liczba i struktura oraz dynamika pracujących w usługach według sekcji w Polsce w latach 1995, 2004 i 2006

Wyszczególnienie	1995	2004	2006	1995	2004	2006	Dyna- mika 1995 = 100
	w tys.			w %			
Handel i naprawy	1 903,1	1 983,1	2 082,9	12,3	14,6	15,7	109,4
Hotele i restauracje	185,9	216,3	228,7	1,2	1,7	1,7	123,0
Transport i łączność	838,1	704,8	738,7	5,4	5,5	5,6	88,1
Pośrednictwo finansowe	268,2	274,7	308,5	1,7	2,1	2,3	115,0
Obsługa nieruchomości	554,3	940,4	1 004,1	3,6	7,4	7,6	181,1
Administracja publiczna i obrona narodowa	737,9	851,6	881,0	4,8	6,7	6,7	119,4
Edukacja	896,4	999,5	1 026,7	5,8	7,8	7,8	114,5
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	1 003,6	704,5	715,4	6,5	5,5	5,4	71,3
Pozostałe usługi	325,1	380,5	394,5	2,2	2,9	3,0	117,7
Liczba pracujących w usługach	6 722,6	7 055,4	7 380,5	34,4	53,5	55,8	109,8
Liczba pracujących w gospodarce narodowej	15 485,7	12 720,2	13 220,0	100,0	100,0	100,0	85,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie GUS: Rocznik Statystyczny 2007, Warszawa s. 243.

Najwyższą dynamiką charakteryzują się obsługa nieruchomości oraz hotele i restauracje, natomiast spadkową tendencję miały sekcje ochrona zdrowia i opieka społeczna oraz transport i łączność.

Z danych zawartych w tabeli 6 wynika, że po wejściu Polski do UE najszybciej zwiększyła się liczba pracujących w sekcjach pośrednictwo finansowe i obsługa nieruchomości. Ponadto, zatrzymano spadek liczby pracujących w ochronie zdrowia oraz transporcie i łączności.

W strukturze pracujących dominuje zatrudnienie na podstawie stosunku pracy, bowiem jego udział kształtował się na poziomie 74–76% (tab. 7). Pozostałą grupę osób pracujących stanowili pracodawcy i pracujący na własny rachunek oraz agenci.

Tabela 7
Pracujący w sektorze usług według statusu zatrudnienia

Wyszczególnienie	1995	2000	2006	$\frac{2006}{1995}$
Zatrudnienie na podstawie stosunku pracy	4 975,5	5 517,4	5 583,7	112,2
Udział w ogólnej liczbie pracujących w %	74,0	76,4	75,6	x
Pracodawcy i pracujący na własny rachunek w tys.	1 747,5	1 707,6	1 797,3	102,8
Udział w ogólnej liczbie pracujących w %	26,0	23,6	24,6	x

Źródło: Jak w tabeli 6.

Sektor usług charakteryzuje się znacznie większym udziałem niepełnego zatrudnienia, które średnio w całej gospodarce w 2006 roku stanowiło 8,2%, w usługach takich jak hotele i restauracje – 19,9%, a w obsłudze nieruchomości 16,5%.

Praca dorywcza odgrywa coraz większą rolę w zatrudnieniu, w Hiszpanii, Holandii, w Wielkiej Brytanii wykonuje ją 40% ogółu zatrudnionych, a w Norwegii 20% [Rifkin 2001]. Podobny proces będzie zachodził w Polsce, będzie się zwiększać zapotrzebowanie na bardziej elastyczne formy zatrudnienia, takie jak: zlecenia, zatrudnienie dorywcze, kontraktowe oraz zatrudnienie w usługach społecznych związanych z opieką zdrowotną, pomocą społeczną, ochroną środowiska itp. Dokonyjący się postęp technologiczny i informatyczny będzie zmniejszał popyt na pracę nie tylko w sferze produkcji, ale także w sektorach usług, np. w handlu, naprawach, bankowości.

Udział sektora usług w nakładach inwestycyjnych

Inwestycje stanowią bardzo istotny czynnik pośredni wzrostu gospodarczego. We wzroście nakładów inwestycyjnych w coraz większym stopniu bierze udział sektor usług.

W badanym okresie udział sektora usług w inwestycjach ogółem w całej gospodarce zwiększył się z 49,3% w 1995 roku do 53,9 w 2006 roku. Największy udział usługi miały w 2000 roku, a najmniejszy w 2001 roku (tab. 8).

Z zamieszczonych w tabeli 8 danych wynika, że udział usług w nakładach inwestycyjnych od 2003 roku do 2006 roku wykazywał tendencję spadkową. Pomimo spadku tego udziału w analizowanym okresie utrzymała się wyższa dyna-

Tabela 8

Wartość nakładów inwestycyjnych w sektorze usług w Polsce w 1995 r. i w latach 2000–2006

Lata	Nakłady inwestycyjne ogółem	Nakłady inwestycyjne w sektorze usług	Udział sektora usług w %	Dynamika sektora usług 1995 = 100
	w mln zł			
1995	47 145	23 249	49,3	100,0
2000	133 160	82 883	62,2	356,4
2001	121 363	53 373	44,0	229,6
2002	109 266	64 209	58,8	276,2
2003	110 860	62 640	56,5	269,4
2004	120 467	66 832	55,5	287,4
2005	131 655	71 495	54,6	307,5
2006	154 880	83 515	53,9	359,2

Źródło: Jak w tabeli 1.

mika wzrostu inwestycji w sektorze usług w porównaniu ze wzrostem nakładów inwestycyjnych w całej gospodarce.

Z analizy danych dotyczących inwestycji według sekcji wynika, że w 2006 roku w stosunku do 1995 roku w cenach stałych nakłady inwestycyjne wzrosły w: administracji publicznej i obronie narodowej o 293,9%, obsłudze nieruchomości o 153,5%, edukacji o 126%, handlu i naprawach o 113%, w ochronie zdrowia i pomocy społecznej jedynie o 37,8%, w sekcji hotele i restauracje o 26,2%.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza potwierdziła znaczne przyspieszenie rozwoju sektora usług w okresie transformacji ustrojowej. Pomimo to, rola jaką spełnia ten sektor w gospodarce jest nadal mała w stosunku do krajów wysokorozwiniętych.

Sektor usług jest obecnie najważniejszym źródłem nowych miejsc pracy. Jego udział zarówno w zatrudnieniu, jak i w zbiorowości pracujących zwiększył się do 64,1% w 2006 roku.

W analizowanym okresie wzrosła również rola sektora usług w tworzeniu potencjału technicznego, gdyż jego udział w nakładach inwestycyjnych wzrósł o 4,6%.

Wysokie tempo wzrostu zatrudnienia i nakładów inwestycyjnych spowodowało wzrost udziału sektora usług w tworzeniu wartości dodanej brutto z 56,2% w 1995 roku do 64,1% w 2006 roku. Największy wkład w tworzenie wartości dodanej mają dwie sekcje: handel i naprawy oraz obsługa nieruchomości.

Literatura

- JANUSZKIEWICZ W., 2005: Polski sektor usług w perspektywie Unii Gospodarczej i Walutowej. Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa.
- KŁOSIŃSKI K., 2005: Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym. Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa.
- RYFKIN J., 2001: Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej. Wyd. Dolnośląskie, Wrocław.

Tendencies in the Services Sector Development in Poland in the years 2000–2006

Abstract

The aim of the article is to present tendencies in the services sector development and its role in the creation of workplaces, capital expenditures and gross added value. The period 1995–2006 is analysed. The main data source was data published by Central Statistical Office. As a result of the conducted analysis the author states that transformation into market economy and Polish accession into European Union causes increase of the service sector as well as its particular sections dynamics. In the analyzed period two sections predominated in the structure of services: trade and repair and real estate activities.

Jan Wołoszyn

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa SGGW

Związek psychologii pracy z naukami o zarządzaniu

Wstęp

Zarządzanie, które dotyczy przede wszystkim ludzi, mówiąc ściślej stosunków między nimi, musi korzystać z dorobku wielu dyscyplin naukowych, nie tylko z obszaru ekonomii, również innych nauk społecznych. To sprawia, że zarządzanie ma charakter interdyscyplinarny.

W niniejszym artykule podjęto próbę ukazania związku zarządzania z psychologią, a zwłaszcza psychologią pracy. Związek ten ma długą historię, której początki sięgają pierwszych lat XX wieku. Już wtedy bowiem przemysłowcy i menedżerowie zaczęli zastanawiać się, w jaki sposób dotrzeć do pracowników, jakie podjąć działania, aby ich lepiej poznać, a zwłaszcza lepiej ich zrozumieć. Wiedza techniczna, choć istotna, okazała się w tym względzie mało przydatna. Zaczęto więc korzystać z wyników badań psychologów zajmujących się pracą ludzką, a płynące z nich praktyczne wnioski wdrażać do praktyki.

Nie wszystkie proponowane rozwiązania wytrzymały próbę czasu. Zachowania ludzkie i stosunki między nimi są bowiem zmienne, uwarunkowane wieloma czynnikami. Artykuł ten pokazuje ewolucję koncepcji zbliżenia zarządzania z psychologią pracy.

Spojrzenie klasyczne na czynnik ludzki w przedsiębiorstwie

W XIX wieku, za sprawą R. Owena, brytyjskiego przemysłowca i reformatora, zapoczątkowano pewne zmiany w postrzeganiu przez przedsiębiorców i menedżerów spraw pracowniczych. Wcześniej, a przez niektórych przedsiębiorców jeszcze przez długie następne lata, robotników fabrycznych traktowano jako specyficzny rodzaj narzędzi pracy. Owen przyjął założenie, że większa troska o robotników zaowocuje zwiększoną produkcją. Zaczął więc wprowadzać w swojej fabryce lepsze warunki pracy (krótszy czas pracy, wyższy minimalny

wiek do zatrudnienia, posiłki pracownicze itp.), a w kierowaniu zaczął odwoływać się do godności ludzkiej. Zwolennikiem poprawnych stosunków między kierownictwem a robotnikami był inny Brytyjczyk, Ch. Bebbage. Choć interesowała go głównie efektywność produkcji, był zwolennikiem dość odważnych (jak na owe czasy) rozwiązań w zarządzaniu, a mianowicie wprowadzenia systemowych rozwiązań udziału w zyskach wszystkich członków organizacji.

Wymienieni „wizjonerzy” nie znaleźli wielu naśladowców wśród siebie współczesnych, jednak ich idea została później rozwinięta w behawioralnym podejściu do zarządzania, korzystającym z dorobku psychologii [Griffin 1996, s. 71–72].

Na przełomie wieków XIX i XX zaczęto powszechnie odstępować od zysku pracowników. Nie oznacza to jednak, że zysk przedsiębiorstwa przestał być traktowany jako główny miernik efektywności. Rozwijające się dynamicznie przedsiębiorstwa kapitalistyczne nie były już bowiem w stanie wygenerować zysku nie dając nic w zamian. O tym przekonał się między innymi H. Ford, gdy wprowadził do produkcji na masową skalę model T – samochód dla mas. Koncentracja wyłącznie na mechanizacji procesu wytwarzania, przy jednoczesnym pomijaniu potrzeb pracowników, sprawiła, że jego fabryka zaczęła mieć poważne kłopoty finansowe. Ludzie nie chcieli pracować za niską płacę, stąd masowe odejścia z pracy, a to wymuszało nowe zatrudnienia, przekraczające kilkakrotnie aktualne potrzeby. Obawiano się, że kolejne rezygnacje z pracy spowodują zatrzymanie taśmy produkcyjnej. Sytuacja ta zmusiła H. Forda do nowych, bezprecedensowych działań – do podwojenia płac. To poskutkowało, do fabryki zaczęli zgłaszać się robotnicy z różnych stron Ameryki, a nawet z Europy. Wzrosła wydajność pracy, a fluktuacja zatrudnienia spadła do minimum. Ford, aby uzyskać potwierdzenie słuszności wprowadzania swoich pomysłów, zatrudnił teoretyków zarządzania, między innymi F.W. Taylora, wspierając aktywnie ich działalność naukowo-badawczą [Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 42–43].

Badania F. Taylora, H.L. Gantta oraz F. i L. Gilbrethów, które dały podwaliny pod powstanie szkoły naukowej organizacji pracy, opartej na czterech podstawowych zasadach¹, z jednej strony przyczyniły się do usprawnienia pracy, tym samym wzrostu jej wydajności, a z drugiej spowodowały, że wzajemna podejrzliwość i brak zaufania w stosunkach kierowników z pracownikami pogłębiły się. Pracownicy podzieleni, zgodnie z zaleceniami F. Taylora, na tych „od myślenia” (kierownicy i inżynierowie) i „od roboty” (robotnicy) potrafil

¹Zasady te to: 1) ustalenie metodami naukowymi najlepszych sposobów wykonania każdego zadania; 2) dobór robotników metodami naukowymi, aby można było każdemu z nich przydzielić pracę, do której się najbardziej nadaje; 3) naukowe wykształcenie i doskonalenie robotników; 4) bezpośrednia, przyjazna współpraca pomiędzy kierownictwem a robotnikami [Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 48].

wyprodukować owszem dużo, ale z jakością wyrobów bywało różnie. Gdy próbowano oszczędzać na kontroli, jakość produktów spadała, i to znacznie. Przedmiotowe traktowanie robotników, nawet poparte naukowymi zasadami, okazało się rozwiązaniem nie najlepszym. Człowiek bowiem, jak się później okazało, ma potrzeby nie tylko płacowe, ale również inne, które powinny być przez kierownictwo identyfikowane, a do tego potrzebna jest wiedza psychologiczna.

Pierwszym, który usystematyzował zachowania kierowników i na tej podstawie opracował spójną doktrynę zarządzania, był H. Fayol. Poznawanie przez kierowników potrzeb ludzkich i możliwości ich zaspokajania uznał on za ważną powinność kierownika. Zwracał też uwagę na potrzebę współpracy pracowników z kierownictwem, na promowanie inicjatywy pracowniczej. Przyjął założenie, iż pracownicy, których nie pozbawi się inicjatywy są bardziej produktywni od tych, którzy jej nie mają. Uznał więc pomysłowość pracowników za bezcenny kapitał, o który należy dbać, tworząc warunki do jego rozwoju (za: Daniecki, 1998, s. 24–25). W teorii Fayola dostrzegamy więc to, czego nie było u Taylora, próbę zbliżenia biznesu do człowieka oraz próbę zainteresowania się jego stroną psychiczną.

Stworzona przez H. Fayola klasyczna szkoła zarządzania, choć nie odwołuje się wprost do dorobku psychologii, to jednak podejmuje próbę zbliżenia biznesu do człowieka, przyznając mu ważne miejsce w organizacji. Dla zwolenników tej szkoły organizacja nie jest tylko maszyną, a robotnicy jej elementami, jak to miało miejsce w koncepcji „naukowego zarządzania” F. Taylora, lecz systemem otwartym, w którym człowiek pełni kluczową rolę. Szkoła klasyczna dała mocne podstawy do dalszych badań nad organizacją, a zwłaszcza nad teorią zarządzania. Wskazała na ważne procesy, funkcje i umiejętności kierownicze, które wyznaczają sposób funkcjonowania organizacji [Griffin 1996, s. 78].

Było to jednak ciągle podejście skoncentrowane na kontrolowaniu i standaryzacji zachowań jednostek. I choć początkowo przynosiło efekty organizacyjne, które przekładały się na wzrost wydajności pracy, w dłuższym czasie okazało się mało skuteczne. Wydajność produkcji przestawała rosnąć, a nawet zaczęła spadać, pogorszeniu uległo morale pracowników. Zamiast harmonii w relacjach pracowniczych oraz relacjach przełożony – podwładny, następowały ciągłe napięcia interpersonalne. Kierownicy, nie mogąc sobie z tym poradzić, zaczęli oczekiwać pomocy ze strony badaczy, zwłaszcza tych, którzy odwoływali się w swoich dociekaniach w większym zakresie do wiedzy psychologicznej i socjologicznej, których interesowały indywidualne postawy i zachowania jednostek oraz procesy grupowe, którzy dostrzegali ważność procesów behawioralnych w organizacji [Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 57].

Podejście do zarządzania zasobami ludzkim od strony behawioralnej

Badania nad wpływem czynników fizjologicznych i społecznych na wydajność pracy przeprowadzone w Hawthorne w korporacji Western Electric w latach 1924–1933 dowiodły, iż zaspokajanie jedynie potrzeb ekonomicznych nie gwarantuje wzrostu wydajności pracy. Dla wielu robotników istotne okazały się środowisko społeczne, związki i przyjaźni z kolegami, troska o ich dobrobyt oraz uwaga poświęcana im przez pracowników nadzoru. Uczni z Uniwersytetu Harvarda przeprowadzający te badania (E. Mayo, F. Roethlisberger, W. Dickson) doszli więc do wniosku, że dawną koncepcję *człowieka ekonomicznego* motywowanego osobistymi potrzebami ekonomicznymi należy zastąpić koncepcją człowieka społecznego, dla którego najważniejsze są właściwe warunki w pracy, tworzące odpowiedni klimat społeczny, odpowiednie stosunki współdziałania. Utrzymywali, że nuda i powtarzalność wielu zadań obniżają motywację, a kontakty międzyludzkie podtrzymują ją. Według nich, ludzie chcą być ważni, przydatni i lubiani, należy przeto zapewnić im pewną samodzielność i możliwość samokontroli codziennych zadań. Założyli, że nawet złudzenie współuczestnictwa w decydowaniu zaspokoi podstawowe potrzeby pracowników, a tym samym zmotywuje ich do wydajniejszej pracy. Zapoczątkowali więc rozwój w zarządzaniu paradygmatu *human relations*, zalecającego uwzględnianie w procesie organizowania pracy potrzeb ludzkich [Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 59].

Kolejna grupa uczonych, którzy zajęli się teorią zarządzania od strony jej wymiaru osobowościowego, miała już bardziej wszechstronne wykształcenie z zakresu nauk społecznych (psychologii, socjologii, antropologii) od E. Mayo i jemu współczesnych. Do grupy tej można zaliczyć między innymi Abrahama Masłowa, Douglasa McGregora, Jamesa Marcha i Herberta Simona.

Zasługą tych badaczy, nazywanych behawiorystami, było przedstawienie dość wyrafinowanego poglądu na naturę ludzką, a zwłaszcza na mechanizm motywowania ludzi do pracy. W ich koncepcjach pojawiają się takie słowa, jak: inicjatywa, twórczość, samokierowanie, samokontrola, osobiste doskonalenie, rozwój oraz samorealizacja, do której człowiek w naturalny sposób dąży, bo tylko dzięki niej osiąga zdrowie psychiczne i pełnię rozwoju [Maslow 1986, s. 37]. Do analizowania sposobów zachowania się ludzi w organizacji jako całości zastosowali metody badań naukowych stosowane w naukach społecznych, tym samym przyczynili się do dalszego rozwoju teorii zarządzania.

Współczesne behawioralne spojrzenie na zarządzanie

Podjęcie do zarządzania jedynie od strony stosunków międzyludzkich, jak się okazało współcześnie, jest zbyt uproszczone. Dając niepełny opis zachowań ludzi w środowisku pracy, może zamazywać rzeczywisty obraz relacji interpersonalnych w organizacji oraz prowadzić do niezbyt trafnych wniosków.

Współcześnie behawioryści coraz częściej sięgają do założeń teorii różnych indywidualnych, otwierającej możliwości pomiaru zmiennych psychologicznych istotnych z punktu widzenia zachowania się człowieka w organizacji. Uważa się bowiem, że zachowanie jest zjawiskiem bardziej złożonym niż sądzili zwolennicy ruchu na rzecz stosunków międzyludzkich. Dziedzina zachowania organizacyjne czerpie wiedzę z nauk społecznych, głównie psychologii, socjologii, antropologii ekonomii, ale też i medycyny. Odnosi się zarówno do procesów indywidualnych jak też grupowych i organizacyjnych. Podejmuje takie zagadnienia, jak: zadowolenie z pracy, stres, motywacja, przywództwo i jego style, dynamika grupy, komunikacja interpersonalna, konflikty międzyludzkie, polityka kadrowa itp. [Griffin 1996, s. 81].

Nierzadko szefowie wielkich organizacji przekonują się, że łatwe formy wzrostu wydajności poprzez zmiany technologii, udoskonalenie produktu czy też proste inwestycje kapitałowe wyczerpały się. W związku z tym coraz większą wagę przywiązują do potencjału intelektualnego tkwiącego w pracownikach. To z kolei zachęca, a czasami wymusza, wzbogacanie technologii zarządczych różnymi metodami psychologicznymi z obszaru psychologii pracy. Chodzi o to, aby uwolnić nowe zasady intelektualne, dotychczas niewykorzystywane dla rozwoju firmy [Pawłowski 1997, s. 121].

Badaczem, którego uważa się za ojca psychologii pracy, był uczonek niemiecki Hugo Münsterberg, który w 1892 r. na Uniwersytecie Harvarda założył pierwszą pracownię psychologiczną ukierunkowaną na prowadzenie badań nad zachowaniami ludzi w sytuacjach roboczych [Griffin 1996, s. 79].

Aktualnie psychologowie pracy podejmują wiele badań ukierunkowanych na kwestie związane z zarządzaniem. Zagadnienia te to:

- diagnoza przydatności zawodowej oraz określanie zasad polityki kadrowej dla różnych stanowisk i poziomów zarządzania;
- optymalizacja szkolenia zawodowego;
- podjęcie do strukturalno-funkcjonalnego opisu pracy i czynności zawodowych;

- tworzenie kreatywnych zespołów pracowniczych oraz kierowanie nimi;
- kształtowanie odpowiedniego klimatu, sprzyjającego współpracy i innym właściwym relacjom interpersonalnym, ograniczającego stres, napięcia i niepotrzebne konflikty;
- projektowanie skutecznego i zrozumiałego systemu motywacyjnego, uwzględniającego, z jednej strony, potencjał pracowników, ich potrzeby i oczekiwania, a z drugiej – rodzaj wykonywanej pracy i faktyczne osiągnięcia;
- postawy wobec pracy;
- decyzje o uczestnictwie w działaniu organizacji [Nosal 1977, s. 230, Nosal 1997, s. 20].

Andrew J. DuBrin uważa, że wiedza psychologiczna powinna być stosowana powszechnie do prowadzenia różnych analiz w organizacji. Na przykład, ocena psychologiczna powinna być wykorzystywana do identyfikowania indywidualnych cech człowieka w organizacji, od strony jego osobowości. Ocena ta dotyczy najczęściej takich obszarów działalności przedsiębiorstwa, jak:

- selekcja i klasyfikacja kandydatów do pracy na różne stanowiska;
- określanie kierunku i zakresu doskonalenia pracowników zwłaszcza kadry kierowniczej;
- dostarczanie naczelnemu kierownictwu informacji o zdolnościach, kompetencjach i możliwościach podległych im kierowników;
- podejmowanie racjonalnych decyzji związanych z doradztwem zawodowym;
- analiza i diagnoza przyczyn niespełniania przez niektórych kierowników oczekiwań, jakie wiązano z powierzeniem im określonych stanowisk [DuBrin, 1979, s. 59].

Powyższy zarys zagadnień, którymi zajmuje się psychologia pracy, pokazuje obszary funkcjonowania organizacji, zwłaszcza jej podsystemu społecznego na poziomie jednostki, gdzie wiedza o organizacji i zarządzaniu spleta się z wiedzą psychologiczną.

Wykorzystanie wiedzy psychologicznej w praktyce zarządzania jest ważne, ponieważ od pracowników – którzy są właściwie inspirowani do pracy, w których rozbudowano entuzjazm – zależą bardzo często wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Tym bardziej że ludzie są zarazem podobni i różni. Jak twierdzi H. Leavitt, „...robią te same rzeczy z różnych powodów, a jednocześnie różne rzeczy z tych samych powodów” [za: Lambert 1999, s. 78], wymagają więc indywidualnego traktowania. T. Lambert formułuje listę przyczyn, dla których ludzie podejmują pracę i wykonują ją na granicy swoich możliwości. Jednocześnie podkreśla, że nie jest to lista zamknięta, tych przyczyn może być znacznie więcej. Według niego, ludzie pracują, bo:

- potrzebują pieniędzy na zakup różnych towarów;
- chcą mieć status kogoś ważnego;

- chcą zaspokoić swoje potrzeby afiliacji (przebywania w otoczeniu ludzi za- przyjaźnionych);
- chcą realizować ambicje i cele osobiste;
- zostali wychowani do pracy;
- chcą poszerzać swoje kompetencje zawodowe;
- chcą poszerzyć zakres swojej władzy – ekonomicznej lub osobistej;
- chcą stworzyć coś pięknego i cennego;
- chcą poczuć satysfakcję z dobrze wykonanego zadania [Lambert 1999, s. 79].

Niestety, menedżerowie nie zawsze widzą potrzebę korzystania z wiedzy psychologicznej lub nie mają świadomości o jej pozytywnej roli w procesie zarządzania. Podobnie myślą też niektórzy teoretycy. Stąd można spotkać się z podejściem – o którym pisze B. Wawrzyniak, powołując się na H. Simona, wybitnego przedstawiciela nauk o zarządzaniu, laureata Nagrody Nobla – iż wielu ekonomistów przy budowie swoich doktryn przyjmuje nadal model człowieka ekonomicznego [Wawrzyniak 1997, s. 86].

Bez wiedzy o mechanizmach rządzących zachowaniami ludzi w organizacji oraz sposobach kierowania nimi trudno kierować zespołem pracowniczym. Jak twierdzi wielu badaczy procesu zarządzania, kierownicy powinni znać swoich pracowników, a zwłaszcza ich potrzeby. W tym procesie ważna jest też świadomość, że potrzeby uwarunkowane są czynnikami wrodzonymi, przeżyciami z przeszłości, czynnikami kulturowymi oraz dojrzewaniem organizmu do pewnych zadań. Stąd też potrzeby ulegają ciągłym zmianom [McGennis 1993, s. 33–34]. Według A. Masłowa, potrzeby pojawiają się kolejno: od fizjologicznych, przez potrzeby bezpieczeństwa, afiliacji, uznania i szacunku do samorealizacji, która powoduje wzrost aktywności pracowników, sprawia, że stają się bardziej samodzielni w działaniu i kreatywni. Ważne jest więc rozpoznanie potrzeb, rozbudzenie ambicji do ich zaspokojenia, a zwłaszcza do osiągnięcia *samorealizacji* [Maslow 1986, s. 37–40]. Nie można jednak odwoływać się tylko do potrzeb wyższego rzędu, gdy nie są zaspokojone podstawowe potrzeby bytowe, niezbędne do prawidłowego funkcjonowania ciała oraz zachowania własnego istnienia, jak też, gdy pracownicy nie czują się w firmie bezpiecznie. Brak bezpieczeństwa, któremu towarzyszą bardzo często napięcie psychiczne, obawa, panika lub lęk, powoduje, że pracownicy oceniają nisko własne siły, wycofują się ze współpracy i koncentrują się na samym sobie. Trudno w takiej sytuacji mówić o potrzebie stałego rozwoju i poczuciu, że w pełni wykorzystuje się własny potencjał [Lambert 1999, s. 91–92]. Kierownicy powinni mieć też umiejętności rozpoznawania zdolności pracowników oraz tworzenia atmosfery, aby te zdolności mogły się rozwijać [McGennis 1993, s. 23]. Zgodnie bowiem z teorią Y opracowaną przez D. McGregora, praca dla ludzi jest ich naturalną potrzebą, stąd chętnie podejmują pracę, chcą lepiej pracować, są w pracy odpowiedzialni i zdolni do nowator-

skiego podejścia przy rozwiązywaniu problemów organizacyjnych, potrzebują jednak odpowiedniego środowiska, by móc się rozwijać. To jednak nie znaczy, na co wskazuje wielu autorów, że zadowolenie pracowników przekłada się w prosty sposób na wzrost ilości i jakości pracy, a zwłaszcza zadowolenie z iluzorycznego współuczestnictwa w procesie zarządzania, ze złudzenia ważności, samodzielności i samokontroli. Kierownicy powinni traktować pracowników pozytywnie i zachęcająco oraz tolerować ich indywidualność. Zachęcająco to nie znaczy pobłażliwie. Jedną z oznak mało kompetentnego kierownika jest to, że boi się wytknąć podwładnym błędy, że jest dla nich pobłażliwy lub nie umie tego zrobić tak, aby jego oceny dotarły do adresata i zainspirowały go do zmiany zachowań z negatywnych na pozytywne [McGennis 1993, s. 45]. Ocenianie jest niezbędne, ma bowiem wpływ na prawidłowe zarządzanie potencjałem pracy. Według T. Oleksyna, jego rola jest szczególnie istotna przy zatrudnianiu i zwalnianiu pracowników, tworzeniu zespołów pracowniczych, awansowaniu, ustalaniu wynagrodzeń i doskonaleniu zawodowym. Ocenianie nie może być jednak sądem nad pracownikiem [Oleksyn 2005, s. 175], nie powinno zawierać totalnej krytyki danej osoby i nie powinno obrażać pracownika. Takie zachowanie kierownika jest dla pracownika przykre, niszczy bowiem poczucie jego godności, wywołuje odczucia negatywne, takie jak: strach, niechęć, rozczarowanie, żal, a czasami wściekłość i agresję. Konsekwencją stosowania niewłaściwych sposobów oceniania bywają konflikty, wycofywanie się pracowników, stres psychologiczny i fizjologiczny, a to z kolei prowadzi do spadku motywacji. Kierownicy powinni zarządzać przez zachęty, a nie nakazy i zakazy, żyć przyszłością, rozmawiać o niej, a pracowników namawiać, żeby robili to samo [McGennis 1993, s. 74]. Muszą tworzyć taką atmosferę, by ludzie chcieli ze sobą współpracować, by nie dochodziło do rozwoju negatywnych uczuć (smutku, bólu, nienawiści, lęku, gniewu, wstydu, winy itd.). Współpraca bowiem jest najbardziej efektywnym sposobem rozwiązywania wszelkich sporów jak też układania wzajemnych relacji w zespołach pracowniczych oraz pomiędzy kierownictwem a pracownikami. 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. Próbuje znaleźć rozwiązanie, na którym skorzystają obie strony. W sytuacji konfliktowej traktują ludzi o innych poglądach jak partnerów, czasem jak przeciwników, nigdy zaś jak wrogów. Postawa taka, choć bez wątplenia najlepsza, jest dość trudna do wykorzystania w praktyce. Wymaga bowiem zmiany nastawienia do ludzi o odmiennych poglądach, postawach, zainteresowaniach, przełamania barier hamujących przyznanie innym racji, uwzględnienia innego, niż własny, punktu widzenia.

Przedstawiono tylko niektóre problemy zarządzania, w których rozwiązywaniu pomocna może być wiedza z psychologii pracy. Analizując je dochodzimy

do wniosku, iż współczesny kierownik w przedsiębiorstwie nie może być tylko menedżerem, z rozległą wiedzą techniczną pomocną w zarządzaniu, on musi być również przywódcą.

Potrzeba przywództwa w przedsiębiorstwach, zwłaszcza przywództwa o charakterze transformacyjnym, ujawniła się pod koniec lat 80. w warunkach globalizacji i silnej konkurencji. Okazało się bowiem, że dotychczasowy system zarządzania zasobami ludzkimi jest mało efektywny. Aby konkurować na rynku globalnym, nie wystarczy powielać dotychczasowe sposoby wytwarzania i metody świadczenia usług, trzeba umiejętnie wprowadzać zmiany w organizacji, a zwłaszcza zmiany w świadomości i kompetencjach pracowników.

Do tego potrzebny jest przywódca transformacyjny, osoba, która jest w stanie zrewolucjonizować firmę i tchnąć w nią nowego ducha, dopasować firmę do otoczenia oraz wyprzedzić konkurencję. Ponadto, powinna mieć wizję (pozytywne wyobrażenie przyszłości), jak też poczucie misji i długofalowe wyczucia strategii oraz niezbędną energię, by zainspirować pracowników do wykorzystania tkwiącego w nich potencjału (wiedzy, doświadczenia, zdolności, inicjatywy, motywacji itd.) i kierowania go w stronę celów, jakie stoją przed organizacją, do zrobienia więcej, niż pierwotnie zamierzali, by potrafili przedłożyć interes zespołu (organizacji) nad interes własny oraz podnieść potrzeby na najwyższy szczebel, jakim jest samorealizacja. To wszystko powinno być poparte rozumieniem ludzi i celów, którym służą, oraz rozumieniem kulturowego, politycznego i gospodarczego otoczenia zmian, które przywódca chce wprowadzić [Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 475].

Kierowanie współczesnym przedsiębiorstwem jest więc w pewnym stopniu rodzajem misji, do wypełniania której potrzebne są umiejętności społeczne, czyli zdolność do uzyskiwania u innych ludzi pożądaných zachowań w sytuacjach interpersonalnych, oraz umiejętności koncepcyjne. Chodzi więc o to, aby kierownik:

- miał pełne rozeznanie w tym, co się w organizacji dzieje;
- potrafił wyznaczyć zespołowi jednoznaczny kierunek i dbał o to, aby był utrzymany;
- udzielał wsparcia oraz przyjmował współodpowiedzialność za jakość wykonanego zadania, które zostało pracownikom powierzone lub sami je podjęli;
- podejmował decyzje, których inni z braku czasu, informacji lub wiedzy nie są w stanie podjąć;
- stale oceniał wyniki pracowników i organizacji, nagradzał postępy oraz wspierał rozwój jednostek i zespołu;
- tworzył atmosferę zaufania, dzieląc się sukcesem oraz (gdy to tylko możliwe) informacjami i wiedzą [Lambert 1999, s.137].

Podsumowanie

Niniejszy artykuł pokazuje, iż w ewolucji podejścia do kierowania można dostrzec przejście od opinii o lenistwie pracowników i ich lekceważącym podejściu do obowiązków zawodowych, charakterystycznych dla teorii X, przez teorię Y, zakładającą wykorzystanie potencjału ludzkiego metodami humanistycznymi, odwołującą się do potrzeb człowieka wyższego rzędu, perspektywę grupową zawartą w teorii Z, zakładającą pełną integrację całego zespołu pracowniczego wokół celu organizacji, do szczególnego darzenia ludzi sympatią, stanowiska charakterystycznego dla teorii R. Oprócz teorii pierwszej, wszystkie pozostałe bardzo mocno podkreślają potrzebę zainteresowania się pracownikiem w organizacji oraz tworzenia odpowiednich warunków sprzyjającej twórczej pracy. Na szczególne podkreślenie zasługuje teoria R wprowadzona do filozofii przywództwa przez W. Andersona i zawierająca następujące założenia:

- pracownicy chcą być doceniani, chcą, by ukazywać im uznanie i sympatię;
- zaspokojenie powyższych potrzeb spowoduje odczuwanie dumy z osiągnięć, a to ma pozytywny wpływ na morale, jakość pracy i produktywność pracowników;
- w relacjach kierownika z pracownikami powinna dominować współpraca, a nie rywalizacja, zapewniająca poczucie wzajemnego szacunku, godności i troski o drugiego człowieka [Anderson 1992, s. 37–38].

Trzeba jednak podkreślić, że te założenia nie mogą opierać się na pozorowanych zachowaniach, nastawionych wyłącznie na wywołanie złudzenia współuczestniczenia pracowników w procesach zachodzących w firmie.

Jak wskazują wyniki licznych badań, wiedza z zakresu psychologii pracy potrzebna jest nie tylko kierownikom, lecz również innym pracownikom. Ma bowiem znaczenie w takich procesach społecznych, jak: komunikowanie się ludzi, motywacja, wszelkie interakcje, podejmowanie decyzji, samokontrola, określanie celów i zadań, korzystanie z informacji i wiedzy, dzielenie się wiedzą, kreowanie wiedzy cichej, uczenie się. Ponieważ prawie każdy człowiek jest, był lub będzie pracownikiem, można przyjąć założenie, że wiedza psychologiczna potrzebna jest każdej jednostce ludzkiej.

Literatura

- ANDERSON T., 1992: Więcej niż lider. Przywództwo transformacyjne. Wyd. CRMiS Ltd., Międzyborów.
- DuBRIN A., 1979: Praktyczna psychologia zarządzania. PWN, Warszawa.
- GRIFFIN R.W., 1996: Podstawy zarządzania organizacjami. PWN, Warszawa.

- LAMBERT T., 1999: Problemy zarządzania. Wyd. ABC, Warszawa.
- MASLOW A.H., 1986: W stronę psychologii istnienia. Wyd. PAX, Warszawa.
- McGENNIS A.L. 1993: Sztuka motywacji. Wyd. „Vocatio”, Warszawa.
- NOSAL C.S., 1976: Psychologia pracy. Wyd. Politechniki Wrocławskiej, Wrocław.
- NOSAL C.S., 1997: Psychologia decyzji kadrowych. Wyd. PSB, Kraków.
- OLEKSYN T., 2005: Zarządzający i zarządzanie – wybrane kwestie i dylematy etyczne. [w:] Ketliński K., Reyes V.M., Oleksyn T., Etyka w biznesie i zarządzaniu. Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- STONER J.A.F., FREEMAN R.A., GILBERT D.R., 1998: Kierowanie. PWN, Warszawa.
- PAWŁOWSKI K. 1997: Możliwości rozwoju przedsiębiorczości intelektualnej w Polsce. [w:] Krytyczna teoria organizacji. Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa.
- WAWRZYŃIAK B. 1997: Nauka o zarządzaniu jako świat mody. [w:] Krytyczna teoria organizacji. Wyd. Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa.

Relationship between Labour Psychology and Management Sciences

Abstract

The aim of the essay is to present the relationship between labour psychology and management sciences. In the first part of the article the author presents classical approach to the role of human factor in an enterprise and the views evolution on the human nature. The next part of the essay presents origins of the human relations paradigm and present behaviour view of the enterprise management process.

On the basis of conducted analysis the author states that modern management of an organization have to be based on the leadership integrating labour teams around the aim of the organization, taking the advantage of manpower potential with the use of soft methods.

Wojciech Pizło

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Anna Mazurkiewicz-Pizło

Instytut Turystyki i Rekreacji

Akademia Wychowania Fizycznego w Warszawie

Koncepcja otoczenia organizacji z uwzględnieniem wybranych aspektów międzynarodowych

Wstęp

Zmiany społeczne, gospodarcze, polityczne i kulturowe wymuszają na działających organizacjach biznesowych i non profit konieczność redefinicji celów działania, przyjętych strategii, a często i realizowanych misji. Na początku XXI wieku nastąpiło znaczne przyspieszenie procesów umiędzynarodowienia gospodarki oraz procesów globalizacyjnych, będących wynikiem m.in. liberalizacji handlu, rozwoju technologii, upowszechnienia na skalę globalną systemów logistycznych oraz podjęcia globalnych działań przez korporacje międzynarodowe. Zachodzące zmiany na rynku zmuszają wszystkie organizacje gospodarujące do podejmowania działań dostosowawczych do nowych potrzeb i wymagań, jakie stawia im przede wszystkim otoczenie społeczno-ekonomiczne. Najszybciej odnotowały taką potrzebę duże korporacje, które adaptację do nowych warunków rozpoczęły już w drugiej połowie XX wieku. Z upływem czasu działania podejmowane przez organizacje będące liderami na rynku stają się regułami postępowania.

Każda organizacja funkcjonuje w jakimś otoczeniu i stanowi podmiot z niego wyrastający pod względem: **prawnym**, mając określoną osobowość prawną, kształtującą jej relację z innymi podmiotami otoczenia; **ekonomicznym**, mając możliwość decydowania o swoich zasobach i ich zagospodarowaniu, **organizacyjnym**, mając m.in. swoją indywidualną strukturę, i **kulturowym**. Dla organizacji gospodarczych punktem odniesienia są podmioty gospodarujące i współtworzące rynek uznawane za najistotniejszy element otoczenia [Koźmiński, Piotrowski 1995, s. 74–76]. Na rynku przedsiębiorstwa zmuszone są do penetracji rynkowego otoczenia, zarówno jako oferenci, jak również jako nabywcy dóbr. Oddziaływanie otoczenia przedsiębiorstw jest tym większe, im otoczenie rynko-

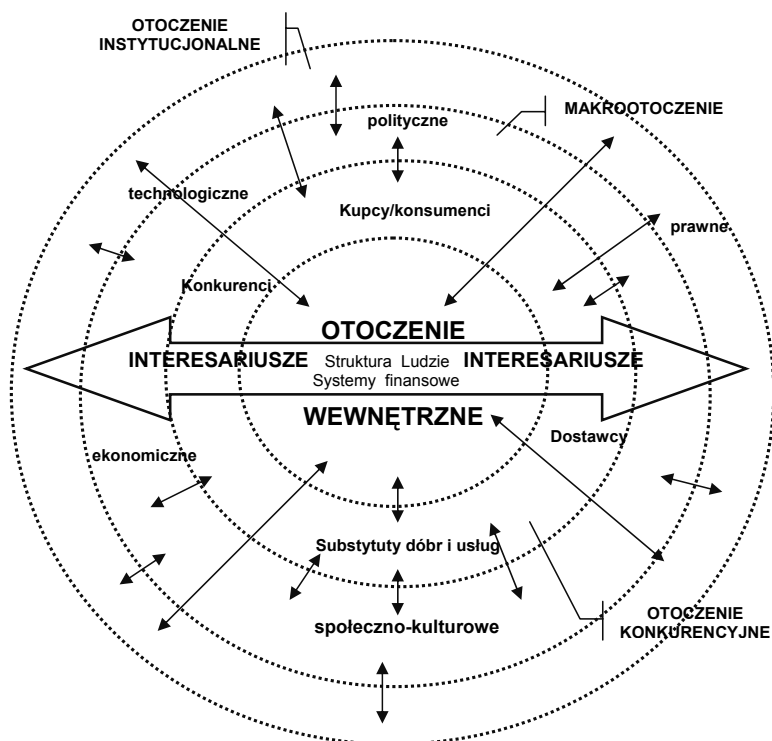
we jest bardziej zmienne. Przykładem branż, których otoczenie jest wyjątkowo zmienne są wszystkie przedsiębiorstwa, których podaż podlega wahaniom związanym z modą lub silną konkurencją ze strony innych producentów, tzn. przedsiębiorstw odzieżowych, elektronicznych, motoryzacyjnych oraz związanych z biotechnologią. Zmienne może być również otoczenie przedsiębiorstwa zaopatrzone w surowce i półprodukty. Celem artykułu jest przedstawienie specyfiki otoczenia współczesnych organizacji z uwzględnieniem wybranych aspektów międzynarodowych.

Charakter otoczenia współczesnych organizacji

Istotą działania każdej organizacji gospodarującej na rynkach międzynarodowych jest skuteczne i efektywne osiąganie swoich celów. Niewłaściwa ocena czynników determinujących pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych może spowodować, że nie będzie osiągnięty zamierzony cel organizacji i znajdzie się ona w zupełnie innej sytuacji niż zarząd firmy planował. Otoczenie organizacji składa się z szerokiego zakresu sił wpływających na nią. Siły te są różne m.in. w zależności od: geograficznego położenia przedsiębiorstwa, lokalizacji względem rynków, surowców i konkurentów, wielkości firmy i jej poszczególnych zasobów, rodzaju działalności i elastyczności działania, a także zróżnicowania wewnątrz branży (rys. 1).

Otoczenie instytucjonalne organizacji

W literaturze przedmiotu nie dostrzega się wagi otoczenia instytucjonalnego, rozumianego nie jako system organizacji, lecz jako system instytucji ekonomiczno-społecznych regulujących funkcjonowanie rynku z punktu widzenia ekonomiki instytucjonalnej. Jedną z możliwych koncepcji interpretujących istnienie otoczenia instytucjonalnego podmiotów gospodarujących jest „teoria instytucjonalnej matrycy” [North, Internet, s. 3 i Stankiewicz 2002, s. 38], której celem jest prezentacja podstawowych instytucji społecznych współtworzących wzajemne związki. Koncepcja ta jest rozumiana jako uproszczony obraz rzeczywistości, wzór pozwalający reprodukować fragmenty większej całości społeczno-gospodarczej. Matryca stanowić może rodzaj modelu wyjściowego, który będąc spójnym i utrwalonym wzorcem porządkuje strukturę każdego systemu. Podstawowymi płaszczyznami, na których rozwijają się instytucje społeczno-ekonomiczne na poszczególnych rynkach międzynarodowych, są płaszczyzny: ekonomiczna, ideologiczna i polityczna [Kirdina, Internet]. Tworzą one



Legenda: \longleftrightarrow – siły oddziałujące na poszczególne poziomy otoczenia organizacji

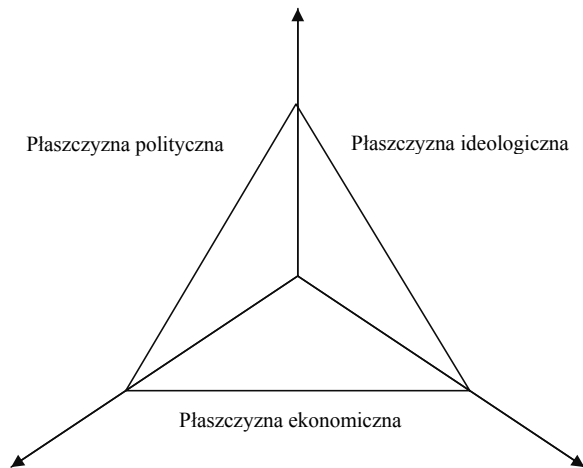
Rysunek 1

Siły istniejące na różnych poziomach organizacji

Źródło: Opracowanie własne.

spójny system poziomu makro, w najmniejszym stopniu ulegający przekształceniom (rys. 2). Pomiedzy „instytucjami macierzystymi” występuje zależność przyczyniająca się do powstania charakterystycznego systemu społeczno-ekonomicznego, silnie oddziałującego na instytucje istniejące zarówno na poziomie makro, mezo, jak i mikro (odpowiednio systemu gospodarczego, organizacji i gospodarstw domowych). Do rozważań na temat podstawowych instytucji macierzystych płaszczyzn instytucjonalnych zaliczyć można także, poza wcześniej wymienionymi, płaszczyznę technologiczną. Płaszczyzna ta silnie oddziałuje w relacjach społecznych, istniejących na poziomie makro, jak również, a może przede wszystkim, na poziomach mezo i mikro.

Płaszczyzna technologiczna zmienia zakres relacji wewnątrz organizacji i pomiędzy jednostkami gospodarującymi. Rozwój technologiczny przyczynił się do powstania nowych relacji społecznych i ekonomicznych. Wpływa on nie tylko na zmiany struktury organizacyjnej przedsiębiorstw, ale także na wszystkie inne organizacje, a także na gospodarstwa domowe.



Rysunek 2

Matryca instytucji bazowych społeczeństwa

Źródło: S.G. Kirdina, The Transformation Process in Russia and East European Countries: Institutional Matrices Theory Standpoint. [w:] Russian Academy of Science, Siberian Branch Institutes and Industrial Engineering, Novosibirsk, Internet.

Makrootoczenie organizacji

Otoczenie zewnętrzne to wszystko, co znajduje się poza organizacją, a może mieć na nią jakikolwiek wpływ. Analizując otoczenie zewnętrzne organizacji można zauważyć podział na dwa obszary: otoczenie dalsze (tzw. makrootoczenie) i otoczenie bliższe, stanowiące bezpośrednie zagrożenie dla organizacji (tzw. otoczenie konkurencyjne). Najczęściej wyodrębnia się następujące obszary makrootoczenia: ekonomiczne, polityczne, społeczno-kulturowe, technologiczne, międzynarodowe.

Obszar ekonomiczny

Ważnym czynnikiem mającym wpływ na kształtowanie się otoczenia przedsiębiorstw jest wzrost powiązań pomiędzy gospodarkami różnych państw. Ocena otoczenia ekonomicznego powinna być realizowana na tle gospodarek innych państw. Wymiar ekonomiczny odzwierciedla ogólną kondycję systemu gospodarczego, w którym działa organizacja. Do uwarunkowań szczególnie ważnych zalicza się:

- Produkt Krajowy Brutto (PKB) przypadający na jednego mieszkańca.
- Poziom inflacji. Wysoka inflacja powoduje wzrost cen surowców, co w konsekwencji przekłada się na wyższe koszty produkcji, które powodują ko-

nieczność podniesienia cen wyrobów. Przyczynia się również do spadku siły nabywczej pieniądza, stąd zmniejsza się fundusz swobodnej decyzji gospodarstw domowych i maleje liczba dokonywanych przez nich zakupów.

- Stopy procentowe. Wysokie stopy procentowe są przyczyną obniżenia liczby zakupów dokonywanych przez podmioty gospodarcze na kredyt. Jednocześnie wzrost kosztów kredytu jest przyczyną podwyższenia się kosztów funkcjonowania organizacji.
- Poziom dochodów. Wyższy poziom dochodów powoduje wzrost popytu na różne dobra, co „napędza” gospodarkę.
- Stopę bezrobocia. Wysoki poziom bezrobocia w poszczególnych regionach jest przyczyną spadku konsumpcji i zmian jej struktury.

Otoczenie ekonomiczne ma wpływ nie tylko na przedsiębiorstwa międzynarodowe, ale również na organizacje non profit działające w skali międzynarodowej lub globalnej. W sytuacji pogarszających się warunków gospodarczych organizacje non profit intensywnie zabiegające o pomoc mają znacznie mniejsze szanse jej uzyskania, gdyż zarówno organizacje nastawione na zysk, jak i konsumenci indywidualni mają mniejsze możliwości ich wspierania.

Wymiar technologiczny

Wymiar technologiczny obejmuje ogół metod pozwalających przekształcić zasoby w produkty i usługi. Zaawansowane metody, szczególnie technologii informatycznych, mogą wpływać na wszystkie aspekty biznesu, np. rozpowszechnienie nowoczesnych technologii stwarza nowe możliwości dla projektowania produktów, ich wytwarzania oraz dystrybucji. Zaawansowanie technologiczne m.in. redukuje czas dostarczania produktów do konsumentów, umożliwia doskonalenie jakości, zmienia sposoby wykonywania pracy (coraz częściej pracę można wykonywać w domu i przysyłać jej efekty do firmy). Nowe technologie wpływają na zmniejszenie zatrudnienia, poprawę wydajności, redukcję kosztów produkcji, np. przez redukcję potrzebnego miejsca, zastępowanie często kilku osób jedną maszyną. Zmieniają zatem strukturę zatrudnienia i przyczyniają się do wzrostu zapotrzebowania na ludzi z wysokimi kwalifikacjami.

Wymiar społeczny

Wymiar społeczny zawiera takie aspekty, jak: obyczaje, tradycje, kulturę, nawyki, wyznawane wartości i cechy demograficzne społeczeństwa, w którym istnieje organizacja. Organizacja funkcjonująca w określonym społeczeństwie

musi wziąć pod uwagę wyżej wymienione aspekty, w przeciwnym razie może narazić się na sytuację kryzysową. Znaczenie wymiaru społecznego wynika z faktu, że społeczeństwo ceni sobie bardziej pewne usługi i produkty, a pewne odrzuca. Przy tym niektóre produkty odrzuca permanentnie, wynika to bowiem z kultury czy religii danej społeczności, np. niejedzenie mięsa wieprzowego przez muzułmanów czy produktów zawierających krew przez świadków Jehowy, a inne z powodów mody (np. żywność ekologiczna) lub gustów. Wymiar społeczny istotny jest nie tylko z punktu widzenia dokonywanych zakupów, ale także ze względu na sposób postrzegania samej pracy przez członków danego społeczeństwa i wykonywanych zawodów. Z kolei cechy demograficzne społeczeństwa wpływają na podaż i popyt na różne usługi i produkty, np. w społeczeństwach starzejących się wzrasta zapotrzebowanie na miejsca w domach opieki społecznej, opiekunów osób starszych itp. W ramach jednego społeczeństwa istotny wpływ mają również migracje wewnętrzne, grupy etniczne, różnice regionalne czy mniejszości narodowe.

Wymiar kulturowy

Kultura jest jednym z najważniejszych pojęć nauk społecznych, często określana jako będąca w opozycji do pojęcia „natura”. Kultura definiowana jest jako „całokształt materialnego i duchowego dorobku ludzkości, wytworzonego w ogólnym rozwoju historycznym lub w jakiejś określonej epoce” [Słownik wyrazów obcych PWN 1980, s. 407]. Jako determinanta działań organizacji biznesowej, kultura w danym otoczeniu określana jest jako „kolektywne zaprogramowanie umysłu, które wyróżnia jedną grupę społeczną od innych” [Zarządzanie 2005, s. 592]. W literaturze zostały wyróżnione następujące wymiary kultury: indywidualizm, kolektywizm, dystans władzy, unikanie niepewności oraz aspekty ilościowe i jakość życia [Hofstede 2000, s. 79–82].

Poza samymi wymiarami kulturowymi (tab. 1 i 2), warto zwrócić także uwagę na koncepcję przeciwstawnych wymiarów kultur [Gesteland 2000, s. 16–17], zgodnie z którą wymienia się wymiary: **protransakcyjne – propartnerskie, monochromiczne – polichromiczne oraz ekspresyjne – powściągliwe.**

Rozpatrując rynki międzynarodowe, okazuje się, że większość społeczeństw należy do tzw. kultur **propartnerskich**. Przykładem są państwa arabskie, afrykańskie, latynoskie oraz większość państw azjatyckich. W kulturach tych większość ludzkich relacji skoncentrowana jest na kontaktach osobistych. W relacjach biznesowych wybierane są przede wszystkim kontakty z rodziną, przyjaciółmi lub osobami dobrze znanymi – osobami, do których można mieć pełne zaufanie (rys. 3). W kulturach o nastawieniu propartnerskim należy budować wzajem-

Tabela 1
Wymiary kulturowe według Hofstede`a

Indywidualizm	Polega na luźnych związkach społecznych, w których ludzie troszczą się o interesy własne i swojej najbliższej rodziny. Kolektywizm cechują silne więzi społeczne – ludzie oczekują opieki i pomocy od innych członków grupy (na przykład rodziny lub organizacji).
Dystans władzy	Polega na stopniu akceptacji przez społeczeństwo nierównomiernego podziału władzy w instytucjach i organizacjach. Społeczeństwo, które cechuje duży dystans władzy , godzi się na znaczne różnice władzy w organizacjach. Pracownicy oczekują dużego szacunku wobec mających władzę. Ogromne znaczenie mają tytuły i stopnie służbowe.
Unikanie niepewności	Społeczeństwo w dużym stopniu unikające niepewności cechuje niepokój jej członków, objawiający się nerwowością, stresem i agresją. Ze względu na to, że ludzie w takim społeczeństwie czują się zagrożeni niepewnością i wieloznacznością, tworzy się mechanizm zapewniający bezpieczeństwo i redukujący ryzyko . W jego organizacjach zazwyczaj istnieją formalne przepisy; w niewielkim stopniu toleruje się nietypowe pomysły i zachowania; członkowie dążą do wiary w prawdy absolutne.
Aspekty ilościowe i jakość życia	W niektórych kulturach podkreśla się aspekty ilościowe w życiu i ceni takie wartości, jak asertywność, zdobywanie pieniędzy i dobra materialne . W innych kulturach kładzie się nacisk na jakość życia , przywiązując wagę do wzajemnych stosunków, okazywania wrażliwości i troski o dobrobyt innych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie S.P. Robbins, D.A. DeCenzo, Podstawy zarządzania. PWE, Warszawa 2002, s. 93.

ne relacje przez kontakty osobiste, jak również przez troskę o przestrzeganie obyczajów kultury propartnerskiej. Odwrotnie zachowują się społeczeństwa o przewadze kultur transakcyjnych. Są one otwarte na współpracę z osobami obcymi, a także pochodzącymi z różnych kultur, gdyż najważniejsze dla nich jest zawarcie korzystnej umowy, a nie budowanie relacji interpersonalnych.

Kolejnym wyróżnikiem kulturowym jest **czas**. W literaturze [Hall 2001, s. 25–27] wymienia się dwa „warianty użytkowania czasu i przestrzeni jako ram organizujących działania ludzkie”, to jest kulturę monochromatyczną i polichromatyczną. Czas w **kulturze monochromicznej**, w odróżnieniu od **polichromicznej**, szczególnie akcentuje plany i dokładność ich realizacji. Raz ustalony harmonogram inwestycji, spotkania czy działania postrzegany jest jako niepodlegający zmianie, co jest szczególnie niebezpieczne dla organizacji funkcjonujących w dzisiejszym, burzliwym otoczeniu, które wymaga elastyczności działań. Osoby z kultur **polichromicznych** w mniejszym stopniu koncentrują się na punktualności oraz nieprzekraczalności terminów. Dla nich priorytetem jest

Tabela 2

Wymiary zachowań parawerbalnych w trakcie negocjacji

Dystans przestrzenny	Mały: 20–35 cm świat arabski, romańskie kraje europejskie i inne kraje śródziemnomorskie, kraje latynoamerykańskie		Duży 40–60 cm większość krajów azjatyckich, kraje północnej, środkowej i wschodniej Europy oraz kraje północnoamerykańskie	
Dotykanie się	Kultury, w których ludzie często się dotykają świat arabski, romańskie kraje europejskie, inne kraje śródziemnomorskie, kraje latynoamerykańskie	Kultury, w których ludzie dotykają się od czasu do czasu kraje wschodnioeuropejskie, kraje północnoamerykańskie, Australia	Kultury, w których ludzie rzadko się dotykają większość krajów azjatyckich, Wielka Brytania, kraje północnoeuropejskie	
Witanie się uściskiem dłoni	Niemcy: mocny, energiczny, często wymieniany Latynosi: mocny, często wymieniany Francuzi: lekki, szybki, często wymieniany Amerykanie: mocny, rzadko wymieniany		Większość Azjatów: bardzo delikatny, rzadko wymieniany Koreańscy: umiarkowanie mocny Południowi Azjaci: bardzo delikatny, rzadko wymieniany Arabowie: bardzo delikatny, rzadko wymieniany	
Kontakt wzrokowy	Intensywny: świat arabski, romańskie kraje europejskie i inne kraje śródziemnomorskie, kraje latynoamerykańskie	Stąły: kraje północnoeuropejskie, kraje północnoamerykańskie	Umiarkowany: Korea Południowa Tajlandia większość krajów azjatyckich	Niebezpieczny większość krajów azjatyckich
Przykłady zachowań niewerbalnych	Unoszenie brwi		Amerykanie: zainteresowanie, zdziwienie Brytyjczycy: sceptycyzm Niemcy: „Ale jesteś bystry” Filipińczycy: „Cześć” Arabowie: „Nie” Chińczycy: brak zgody na coś	
Niejednoznaczne gesty	Postugiwanie się lewą ręką	W kulturach: islamskiej, hinduskiej i buddyjskiej lewa ręka jest postrzegana jako nieczysta (podając prezent obiema rękoma należy podawać prawą, podtrzymując w przedramieniu lewą – Tajlandia).		
	Uderzenie pięścią w dłoń	W Azji Południowo-Wschodniej oznacza nieprzyzwoity gest o podtekście seksualnym.		

cd. tabeli 2

Niejednoznaczne gesty	Pokazywanie palcem	W Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej gest bardzo niegrzeczny (w zamian należy użyć całej dłoni). W Japonii trzymając dłoń płasko spodem do dołu, a w większości państw ASEANu należy posłużyć się zwiniętą pięścią z kciukiem do góry.
	Przywołanie palcem	Gest przywołania, jakim jest zginanie palca wskazującego, jest w całej Azji zarezerwowany dla przywołania psów i prostytutek. Właściwy gest przywołania dla tamtego obszaru powinien być wykonany prawą dłonią.
	Pukanie się w czoło	We Francji, Włoszech i w Niemczech gest ten oznacza „jesteś głupi”. W Hiszpanii i Wielkiej Brytanii gest ten oznacza „jesteś bystry”. W Holandii z kolei gest pukania się w prawą stronę głowy pionowo ustawionym palcem wskazującym oznacza „jesteś bardzo rozgarniętą osobą”, a gest pukania się w czoło poziomo ustawionym palcem oznacza „jesteś idiotą”.
Niejednoznaczne gesty	Kciuk do góry	W większości państw oznacza on „wspaniale”, „sukces”, jednak w Niemczech i w niektórych innych częściach Europy oznaczać on może jedynekę. W krajach Bliskiego i Środkowego Wschodu jest to wulgarny znak seksualny.
	Znak zwycięstwa	Gest wyciągniętych i rozchylonych palców (wskazującego i środkowego) z dłonią zwróconą na zewnątrz w kształcie litery „V”. UWAGA: Odwrócenie dłoni i wykonanie tego samego gestu dłonią zwróconą wierzchem do odbiorcy jest gestem obraźliwym i wulgarnym
	Znak „OK” (kółko zrobione z kciuka i palca wskazującego)	Gest ten określany jest jako jeden z najbardziej niejednoznacznych gestów. W USA interpretowany jako: „wszystko w porządku” i „wszystko działa”. W Japonii oznacza „monetę”, dlatego ten gest może oznaczać „mówmy o pieniądzach”. W południowej Francji oznacza „zero”, a więc interpretowany być może jako „nic” lub „bez wartości”. UWAGA: W Hiszpanii, Rosji oraz w prawie całej Ameryce Łacińskiej jest to wulgarny gest seksualny w najwyższym stopniu nieprzyzwoity i ubliżający osobie, której zostanie pokazany .

Źródło: Opracowanie własne na podstawie R.R. Gesteland, Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 71–85.



Rysunek 3

Nawiązywanie pierwszych kontaktów w kulturach protransakcyjnych i propartnerskich
 Źródło: R.R. Gesteland, Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 20, 29.

załatwienie ich spraw, dlatego też nie stanowi dla takich osób większego problemu umawianie się na spotkania z różnymi osobami w tym samym czasie czy też wykonywanie różnych czynności, pomimo umówionego spotkania. Różnice w podejściu do czasu istnieją nie tylko pomiędzy państwami, ale również w obrębie jednego kraju. Odmienności regionalne w postrzeganiu czasu dostrzegalne są zarówno we Włoszech, w Niemczech, Brazylii (Sao Paulo określane jest jako monochromiczne, a Rio jako wysoce polichromiczne), jak też w Chinach, gdzie nadmorskie prowincje południowe są w większym stopniu monochromiczne niż prowincje wewnątrz państwa [Gesteland 2000, s. 58–59].

Istnieją również, poza wymienionymi wyżej różnicami, odmienności dotyczące **stopnia ekspresyjności zachowań**. W wielu bowiem kulturach głośna wypowiedź, wyraziste miny i intensywna gestykulacja interpretowane są jako oznaka gniewu (np. Tajlandia). Z kolei brak ekspresji wypowiedzi, gestów mimiki i odpowiednio mocnej intonacji może stanowić barierę komunikacji np. wśród społeczeństw krajów basenu Morza Śródziemnego. Najważniejszymi składnikami zachowania są: głośność i ton wypowiedzi, interpretacja milczenia w trakcie negocjacji, skłonność do przerywania wypowiedzi oraz niewerbalne zachowania w trakcie negocjacji, tj. **bliskość przestrzenna** – proksemiczność; **dotyk** – haptyczność; **kontakt wzrokowy**; **ruchy ciała i gestykulacja**.

Wymiar prawno polityczny

Wymiar prawno polityczny to państwowa regulacja działalności gospodarczej i relacji pomiędzy gospodarką a państwem. System prawny określa możliwości działania organizacji, określając normy jakościowe, bezpieczeństwa, wprowadza akcyzę na wybrane produkty, ustala kodeks pracy, narzucając określone zobowiązania organizacjom wobec zatrudnianych przez nie osób. Ogólnie prawo dotyczy ochrony pracowników, konsumentów, środowiska naturalnego, społeczności, narzuca obciążenia finansowe, czasami określa procedury wprowadzania szczególnych produktów, np. leków. Ważnym aspektem omawianego wymiaru

jest aspekt polityczny. Organizacje chętniej funkcjonują i rozwijają się w krajach stabilnych politycznie. Istotne jest również nastawienie wiodących partii politycznych do biznesu prywatnego. Przychylny stosunek może przekładać się na możliwość swobodnej konkurencji, szersze możliwości rozwoju. Odwrotnie – ograniczenia w budowaniu strategii konkurencyjnej, narzucanie dodatkowych obciążeń finansowych.

Wymiar międzynarodowy

Coraz częściej w ramach otoczenia ogólnego wymienia się wymiar międzynarodowy, co związane jest z globalizacją rynków i oznacza zakres, w jakim organizacja znajduje się pod wpływem działalności gospodarczej w innych krajach bądź uczestniczy w tej działalności. Niektóre organizacje, z racji profilu swojej działalności, nie mają możliwości pomijania tego wymiaru, np. korzystające z surowców zagranicznych, firmy lotnicze, transportowe o zasięgu międzynarodowym. Organizacje takie nie tylko znajdują się pod wpływem rynków międzynarodowych, ale także same mają na nie wpływ (którego siła uzależniona jest od pozycji rynkowej przedsiębiorstwa). Omawiany wymiar ma wpływ nie tylko na biznes, ale również na instytucje non profit, np. międzynarodowe instytucje charytatywne wysyłając swoich przedstawicieli do krajów słabo rozwiniętych, przenoszą wiedzę, osiągnięcia medycyny, nowe zwyczaje, kulturę, gusta itp.

Otoczenie konkurencyjne na rynkach międzynarodowych

Kolejny poziom otoczenia przedsiębiorstwa odzwierciedla otoczenie konkurencyjne, które bezpośrednio wpływa na organizację. Konkurencja jest tu rozumiana szerzej, nie tylko jako rywalizacja na rynku, ale również jako rywalizacja w innych obszarach działań. Omawiane otoczenie składa się m.in. z takich jednostek lub grup, jak: organizacje konsumentów/klientów, dostawcy, konkurenci, regulatorzy oraz substytuty dóbr i usług. Konkurenci organizacji stanowią inne jednostki, mające podobne cele i konkurujące o zasoby, np. pieniądze klientów. Można wyróżnić konkurentów bliższych i dalszych. Pierwsi rywalizują o względy tych samych grup nabywców (segmentów), mają podobny potencjał i możliwości rozwoju. Dalsi konkurenci to podmioty, które nie stanowią bezpośredniego zagrożenia dla firmy ze względu na odmienny potencjał organizacji. Majątek i pozycja „dalszego konkurenta” może być tak silna, że przedsiębiorstwo nie będzie miało szansy w rywalizacji na tych samych rynkach. Stąd funkcjonują one

obok siebie, kierując działania do odrębnych segmentów nabywców. Dostawcami są te organizacje, które dostarczają określone zasoby innym. W zależności od rodzaju dostarczanych zasobów mogą nimi być: banki jako dostarczyciele kapitału, agencje pracy – siły roboczej, inne organizacje – maszyny, surowce, półprodukty itp., agencje badań marketingowych – informacje o rynku, potrzebach konsumentów.

Na kształt otoczenia wpływ mają również jednostki regulacyjne (element otoczenia celowego), które mogą kontrolować organizację i wpływać na jej funkcjonowanie (politykę, działania). Występują dwa rodzaje regulatorów. Pierwsze związane są z konkretnymi działaniami państwa i reprezentują władzę, formalnie skupioną w agencjach regulacyjnych, np. Agencja Ochrony Środowiska, Komisja Papierów Wartościowych. Drugie związane są z tworzeniem tzw. grup interesu, które tworzone są z inicjatywy obywateli w celu wpływania na działania organizacji, np. ochrona środowiska, nietestowanie produktów na zwierzętach, dbałość o otoczenie itp. Kolejnym elementem otoczenia konkurencyjnego mogą być pracownicy, związki zawodowe, które zwykle reprezentują konfliktowe interesy w stosunku do zarządu organizacji. Jedni chcą jak najlepszych warunków pracy, socjalnych, dodatkowych przywilejów i wysokich płac (co zwiększa koszty działań przedsiębiorstwa), drudzy jak najniższych kosztów funkcjonowania firmy, przy jednoczesnej maksymalizacji wydajności. Również właściciele kapitału mogą konkurować z organizacją o zyski. Nie będą chcieli nowych inwestycji, lecz wypłaty dywidend lub mogą ograniczać wydatki organizacji.

Dla większości organizacji międzynarodowych otoczenie zewnętrzne stale się zmienia. Zmiany powodują wzrost niepewności i często budzą obawy organizacji przed przyszłością. Warto jednak pamiętać, że jednocześnie stwarzają również możliwości. Rozwój firmy, sukces i przetrwanie zależy od tego, jak organizacja poradziła sobie ze zmianami i z niepewnością wynikającą z otoczenia zewnętrznego. Odpowiednio do wymaganych zmian w środowisku zewnętrznym należy ocenić otoczenie wewnętrzne organizacji, na które składają się: struktura organizacji, źródła finansowe, kultura i inne czynniki. Trzecim rodzajem otoczenia organizacji jest tzw. otoczenie wewnętrzne (ten poziom znajduje się w samym centrum – patrz rysunek 1) i oznacza warunki i siły istniejące wewnątrz organizacji. Do jego najważniejszych elementów zalicza się: zarząd, pracowników, kulturę organizacji, strukturę. Głównym zadaniem zarządu jest wyznaczenie strategii firmy, nadzorowanie implementacji strategii i kontrola działań. Kultura organizacji to zestaw wartości pomagający zrozumieć członkom ideologię organizacji (za czym się opowiada, co uważa za ważne, jak pracuje). Określa ona „nastrój” przedsiębiorstwa. Kultura najczęściej pochodzi od założyciela firmy. Ulega ona ciągłym modyfikacjom.

Stakeholders (interesariusze)

Łączącym oba wyżej wymieniane rodzaje otoczeń jest czwarty zespół sił, wyrażony przez różnego rodzaju interesariuszy (stakeholders). Są to indywidualne jednostki, grupy lub organizacje mające jakiś interes związany z działalnością organizacji. Mogą oni pochodzić z wnętrza organizacji (pracownicy, menedżerowie, właściciele i udziałowcy) bądź z zewnątrz (bankowcy, klienci, grupy nacisku, rząd). Ze względu na fakt, że istotnie mogą wpływać na działania firmy, zarząd musi dryfować pomiędzy często sprzecznymi żądaniami stakeholders, biorąc oczywiście pod uwagę również inne zmiany otoczenia, a nade wszystko swoje cele biznesowe. Siły znajdujące się w otoczeniu najbliższej organizacji (rys. 1) mają na nią najbardziej bezpośredni wpływ i większe prawdopodobieństwo oddziaływania niż np. czynniki makrootoczenia. Jednak wszystkie siły otoczenia, chociaż w różnym stopniu, mogą wpływać na wiele obszarów organizacji, np. na strategię (wybór geograficzny lub rynek produktów), jej strukturę, metody produkcji i systemy dystrybucji. Z tej przyczyny dla dobrego zarządzania firmą istotne jest podjęcie analizy otoczenia, która odpowie na następujące pytania: Jak zmienia się otoczenie? Jak prawdopodobnie się zmieni? Jaki prawdopodobny wpływ wywrą te zmiany na organizację, jej konsumentów i rynki, na których ona działa?

Zgodnie z wcześniej zidentyfikowanymi poziomami, analiza otoczenia pociąga za sobą ocenę następujących elementów: ogólne czynniki mogące mieć wpływ na biznes; bezpośrednie otoczenie konkurencyjne, w celu identyfikacji kluczowych sił w tej płaszczyźnie; oczekiwania stakeholders; wewnętrzne operacje organizacji celem sprawdzenia, jak dobrze organizacja potrafi sobie radzić ze zmianami w otoczeniu zewnętrznym, takimi jak nowe możliwości rynkowe lub zagrożenia ze strony konkurencji [Boddy 2002].

Podsumowanie i wnioski

Analiza elementów otoczenia stanowi kluczowy etap oceny funkcjonowania każdej organizacji pragnącej wejść na rynek międzynarodowy i realizować na tym rynku swoje cele strategiczne. Istotne jest zwrócenie uwagi na poszczególne wymiary otoczenia, takie jak otoczenie instytucjonalne, zazwyczaj pomijane w literaturze przedmiotu, wymiary makrootoczenia, otoczenie konkurencyjne i wewnętrzne organizacji.

Analiza otoczenia może mieć charakter szeroki i uwzględniać zmiany o charakterze międzynarodowym w polityce i ekonomii. W ujęciu wąskim analiza

otoczenia wymaga uwzględnienia tych aspektów, na które pozwalają możliwości ekonomiczne. Analiza otoczenia organizacji polega na kontrolowaniu, interpretowaniu, przewidywaniu zjawisk, wydarzeń i tendencji, które wykraczają poza podstawową analizę klientów, rynków oraz konkurencji. Studia nad zmianami w otoczeniu przedsiębiorstwa polegają na analizie oraz na ocenie tendencji ekonomicznych, technologicznych, demograficznych, społecznych, kulturowych oraz politycznych, jakie mogą wystąpić w dającej się określić przyszłości. Do powodów, dla których wszystkie organizacje powinny sporządzać analizę otoczenia należą m.in. zdynamizowanie zmian zachodzących w otoczeniu społecznym, ekonomicznym i technologicznym; usprawnienie planowania strategicznego i podejmowania decyzji; zwiększenie skuteczności zarządzania na rynkach międzynarodowych i optymalizacja pozyskania i rozdysponowania zasobów organizacji.

Literatura

- BODDY D., *Management. An Introduction*. Financial Times. Prentice Hall. 2002.
- BROWNLIE D., *Analiza otoczenia*, red. nauk. M.J. Thomas. [w:] *Podręcznik marketingu*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1998.
- BURNS T., STALKER G.M., *The Management of Innovation*, London 1961.
- DIFFENBACH J., *Corporate environmental analysis in large US corporations*. [w:] *Long Range Planning*, 1983, nr 16 (3), s. 107–116.
- GESTELAND R.R., *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie. Marketing, negocjacje i zarządzanie w różnych kulturach*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- GRIFFIN R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 1999.
- HALL E.T., *Poza kulturą*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- HOFSTEDE G., *The Cultural Relativity of Organizational Practices and Theories*. *Journal of International Business* 1983.
- KIRDINA S.G., *The Transformation Process in Russia and East European Countries: Institutional Matrices Theory Standpoint*. [w:] *Russian Academy of Science, Siberian Branch institutes and industrial Engineering*, Novosibirsk, Internet.
- KOŹMIŃSKI A.K., PIOTROWSKI W. (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa 1995.
- NORTH D.C., *The new institutional economics and development*, Washington University, St. Louis. Internet (sierpień 2007).
- STANKIEWICZ W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*. Wyd. PWSBiA, Warszawa 2002.
- Zarządzanie. Teoria i praktyka*, pod red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2005.

The Theory of Organization's Environment Taking Selected International Aspects into Consideration

Abstract

The organizational environment comprises a wide range of forces that can affect organizational performances. These forces differ between organizations according to the geographical location, industry and market served. Multinational firms face different situations from that of small local business. The forces affecting business organizations are different from those influencing non-profit organizations; the forces affecting the electronics industry are different from those influencing the food industry. Even within the same industry forces will vary. Organizations need to understand the forces that affect them do that can plan for the future.

The various environmental forces exist at different levels. At the outer level is institutional environment, then organization's external environment (macro environment). At this level there are a range of economic, technological, social, cultural, political and international factors that generally affect all organizations. Then there is the organization's most immediate competitive environment, which is the specific environment comprising the organization's customers, suppliers and competitors.

Spanning both internal and external environments is a third set of forces exerted by various stakeholders.

All environments forces can affect many areas of the organization, such as its strategy (for example its choice of geographical markets), its structure, or its production methods. For this reason it is vital for management to undertake environmental analysis to assess: how the environment has changed, how it is likely to change, what impacts these changes are likely to have on the organization, its customers and markets.

Grzegorz Spychalski

Katedra Ekonomii AR w Szczecinie

Działania interwencyjne w rolnictwie i na obszarach wiejskich w Polsce

Wstęp

Interwencjonizm oznacza świadomą i celową działalność władzy publicznej (centralnej i samorządowej) ograniczającą niedoskonałości mechanizmu rynkowego i wspierającą procesy rozwojowe w gospodarce. Zwykle przyjmuje on formułę polityki ekonomicznej, której instrumenty kształtują zachowania producentów i konsumentów i wyznaczają pewne ramy ich aktywności.

Szczególnie istotne jest oddziaływanie polityki gospodarczej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich, gdzie mechanizm rynkowy nie gwarantuje odpowiedniej alokacji zasobów, a specyfika produkcji wymaga wsparcia instytucjonalnego. Współczesne rolnictwo ponadto staje się kluczowym konserwatorem zasobów przyrodniczych, co uzasadnia transfer części dochodu społecznego do właścicieli gospodarstw.

W tym opracowaniu zostaną przedstawione podstawowe mechanizmy wsparcia polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie instytucjonalnym w okresie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Jako podmiot tego wsparcia przyjmujemy obszar wiejski jako kategorię socjoekonomiczną stanowiącą podsystem gospodarki narodowej o wyodrębnieniach przestrzennych i funkcjonalnych. Oznacza to, że są to tereny zlokalizowane poza terenami miejskimi lub przemysłowymi w znacznym stopniu zdeterminowane rolniczą aktywnością gospodarczą. Ich zasoby produkcyjne wynikają z własności ziemi jako szczególnego czynnika produkcji, a wiejskie gospodarstwa domowe integrują się z produkcją rolniczą.

Formuła polskiej polityki rolnej

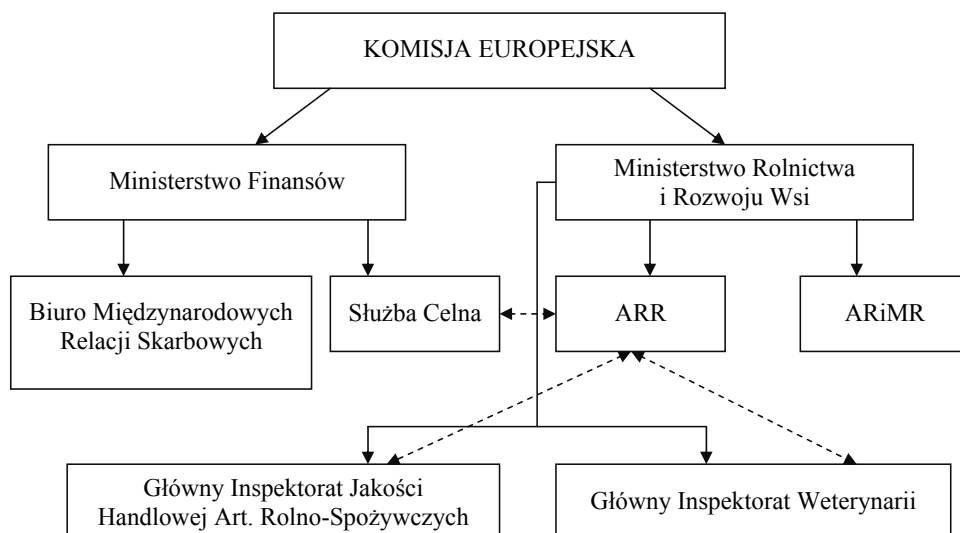
Polska polityka rolna po 1990 roku, gdy wprowadzono system gospodarki indywidualistycznej z dominującym mechanizmem rynkowym, realizuje zadania interwencjonizmu rynkowego i strukturalnego. Oznacza to, że z jednej stro-

ny jej celem jest podtrzymywanie poziomu dochodów producentów rolnych, a z drugiej strony ukierunkowana jest ona na zmiany struktury społeczno-ekonomicznej obszarów wiejskich. Chodzi przy tym o zróżnicowanie źródeł dochodów wiejskich gospodarstw domowych i racjonalne wykorzystanie zasobów materialnych, intelektualnych i społecznych.

Z punktu widzenia rozwiązań instytucjonalnych polityka sektorowa jest kształtowana przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, które odpowiada za podstawy prawne i kierunki strategiczne interwencjonizmu, a realizację zadań powierza się organizacjom powierniczym funkcjonującym jako państwowe osoby prawne.

Najważniejsze podmioty tej polityki to: Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Agencja Rynku Rolnego, Agencja Nieruchomości Rolnych, Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, Główny Inspektorat Weterynarii, Główny Inspektorat Ochrony Roślin i Nasiennictwa oraz Główny Inspektorat Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Inspekcje państwowe kontrolują procesy wytwarzania produktów pochodzenia rolniczego i dbają o bezpieczeństwo całego łańcucha żywnościowego. Kluczową rolę w realizacji mechanizmów wsparcia odgrywają natomiast agencje rolne uczestniczące w przekazywaniu środków budżetu unijnego i krajowego. Po integracji z Unią Europejską istnieją dwie agencje płatnicze wdrażające instrumenty Wspólnej Polityki Rolnej – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa oraz Agencja Rynku Rolnego (rys. 1).



Rysunek 1

Schemat instytucjonalny Wspólnej Polityki Rolnej w Polsce

Źródło: Agencja Rynku Rolnego, Warszawa 2008.

Agencja Rynku Rolnego jest odpowiedzialna za realizację następujących grup mechanizmów WPR:

- interwencyjne zakupy i sprzedaż produktów rolno-spożywczych,
- dopłaty do prywatnego przechowywania płodów i artykułów żywnościowych,
- wsparcie popytu wewnętrznego, w tym dopłaty do przetwórstwa,
- administrowanie kwotami i limitami produkcyjnymi,
- wydawanie i rozliczanie pozwoleń na wywóz i przywóz,
- zapłatę refundacji wywozowych,
- pomoc żywnościową,
- wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych.

Obok instrumentów finansowych ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego Gwarancji, Agencja Rynku Rolnego otrzymuje dotacje z budżetu krajowego na wykonywanie wielu działań interwencyjnych na poziomie rynku branżowego. Należą do nich:

1. Kontraktacja, odbiór i przetwórstwo surowca tytoniowego.
2. Płatności dla producentów surowca tytoniowego.
3. Płatności dla producentów ziemniaków w ramach kwotowania produkcji skrobi ziemniaczanej.
4. Administrowanie środkami Funduszu Promocji Mleczarstwa.
5. Dopłaty do materiału siewnego.
6. Pomoc finansowa dla producentów jaj i drobiu.
7. Dopłata krajowa do spożycia mleka i przetworów mlecznych w szkołach podstawowych.
8. Obowiązki wynikające z ustawy o biokomponentach i biopaliwach.

Inny obszar polityki rolnej zajmuje największa agencja płatnicza – Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Jest instytucją odpowiedzialną za transfer środków pomocowych Unii Europejskiej i niektórych dotacji budżetu krajowego. Przyjmuje wnioski i realizuje płatności w zakresie dopłat bezpośrednich do powierzchni użytków rolnych zarówno w grupie upraw podstawowych, jak i uzupełniających. W ostatnich latach rozszerzono listę tych dopłat o rośliny energetyczne, powierzchnię paszową oraz owoce miękkie. Równoległe z płatnościami powierzchniowymi wspomagane są obszary o niekorzystnych warunkach gospodarowania oraz programy rolnośrodowiskowe polegające na ochronie krajobrazu rolniczego i zasobów naturalnych gruntów rolnych.

Także plantatorzy buraków cukrowych otrzymują dopłaty rekompensujące niższą cenę skupu ich surowca dostarczanego do przetwórstwa przemysłowego.

Ponadto ARiMR pełni funkcję wdrażającą i płatniczą w ramach programów specjalnych Unii Europejskiej, takich jak:

- Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”,
- Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004–2006,
- Specjalny Program Przedakcesyjny Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich SAPARD,
- Sektorowy Program Operacyjny Rybołówstwa i Przetwórstwa Ryb 2004–2006,
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskich w latach 2007–2013.

Wszystkie te programy obejmują szeroką gamę działań o charakterze inwestycyjnym lub modernizacyjnym, które można podzielić na grupy:

1. Wspierające inwestycje w gospodarstwach rolnych dla unowocześnienia majątku produkcyjnego.
2. Dofinansowanie projektów inwestycyjnych zakładów przetwórstwa rolno-spożywczego.
3. Przedsięwzięcia zmniejszające szkodliwe oddziaływanie na środowisko przyrodnicze i wprowadzające normy ekologiczne do produkcji rolnej.
4. Poprawiające jakość życia mieszkańców terenów wiejskich, głównie przez modernizację elementów infrastruktury.
5. Wspierające wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich, a przede wszystkim tworzenie pozarolniczych form aktywności ekonomicznej dla wsi.
6. Wspomagające rozwój zasobów ludzkich i kapitału społecznego terenów wiejskich.

Obok instrumentów finansowych z budżetu unijnego ARiMR prowadzi preferencyjne kredytowanie rolnictwa i przetwórstwa rolno-spożywczego, dopłacając do oprocentowania wielu linii inwestycyjnych, obrotowych i kłęskowych. Jest to istotny element pomocy krajowej dla rolników modernizujących swoje warsztaty produkcyjne i poprawiających płynność finansową w okresie zwiększonych zakupów środków produkcji. Z budżetu krajowego ARiMR finansuje także działalność podmiotów zajmujących się zbieraniem, przetwarzaniem na mączkę zwłok zwierzęcych bydła, owiec, kóz i świń, transportem lub spalaniem mączki. Wspieranie działalności utylizacyjnej odbywa się na podstawie umów z podmiotami branży, które otrzymują kwotę na każdą zutylizowaną sztukę inwentarza.

Działalność ARiMR jest kompleksową formułą interwencjonizmu wobec gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich, gdyż beneficjentami pomocy są:

- rolnicy indywidualni,
- przedsiębiorcy sektora rolno-spożywczego i rybnego,
- mieszkańcy obszarów wiejskich,
- grupy producentów rolnych,

- samorządy terytorialne,
- lasy państwowe,
- instytucje doradztwa rolniczego.

Kolejnym ważnym obszarem interwencjonizmu państwowego w polskiej gospodarce żywnościowej jest kształtowanie ustroju rolnego przez poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych, przeciwdziałanie nadmiernej koncentracji nieruchomości rolnych oraz zapewnienie prowadzenia działalności rolniczej w gospodarstwach rolnych przez osoby o odpowiednich kwalifikacjach. Zadania te realizuje Agencja Nieruchomości Rolnych (poprzednio Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa) w drodze zagospodarowania majątku ziemskiego byłych gospodarstw państwowych oraz nieruchomości Państwowego Funduszu Ziemi.

Agencja stworzyła podstawy rynku ziemi rolniczej, szczególnie w północnej i zachodniej Polsce, gdzie podaż nieruchomości skarbowych jest duża. Podstawowe zadania Agencji Nieruchomości Rolnych to¹:

- tworzenie podstaw do poprawy struktury obszarowej gospodarstw rodzinnych,
- tworzenie warunków sprzyjających racjonalnemu wykorzystaniu Zasobów Własności Rolnej Skarbu Państwa,
- restrukturyzacja i prywatyzacja nieruchomości skarbowych w rolnictwie,
- obrót nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa,
- administrowanie zasobem państwowym przeznaczonym na cele rolne,
- inicjowanie prac urządzeniowo-rolnych na gruntach Skarbu Państwa,
- nadzór właścicielski nad spółkami hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki.

Agencja Nieruchomości Rolnych realizuje także prace hodowlane i programy doskonalenia zasobu genetycznego roślin i zwierząt, wspierając w ten sposób postęp biologiczny w całym polskim rolnictwie.

Ewolucja systemu

Polska polityka rolna funkcjonuje na podstawie zasady powierzania funkcji realizacyjnych instytucjom podległym Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi. W ramach nadzoru nad środkami budżetu unijnego szczególną rolę wobec rolniczych agencji płatniczych pełni Ministerstwo Finansów. Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) odpowiada za zabezpieczenie społeczne rolni-

¹Ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa – DzU z 2006 r. nr 195, poz 1437 (nowelizacja).

ków i ich rodzin, wypłacając świadczenia emerytalno-rentowe oraz pobierając składki ubezpieczeniowe.

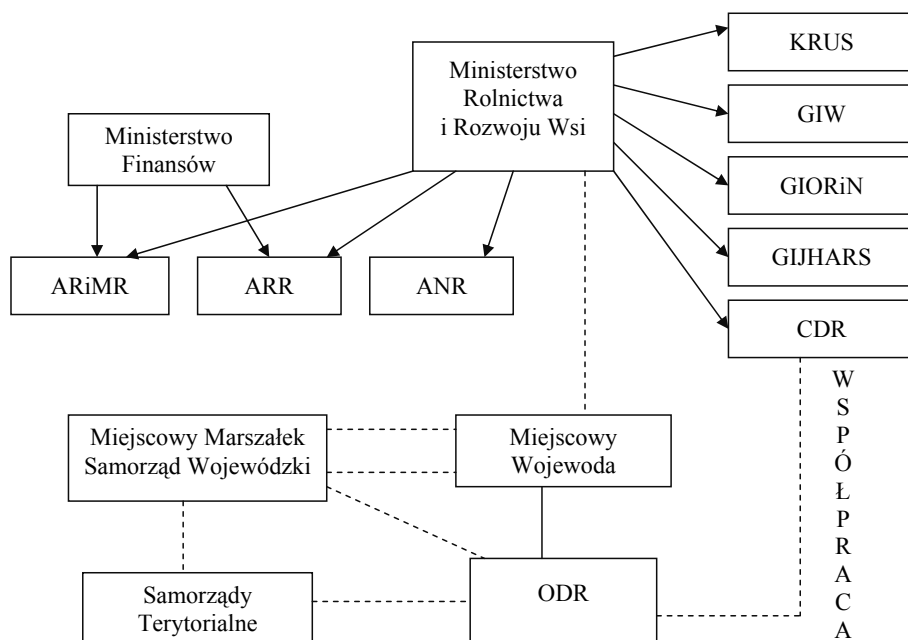
Główny Inspektorat Weterynarii odpowiada za bezpieczeństwo i dobrostan zwierząt inwentarskich i zwalcza choroby weterynaryjne, także w aspekcie obrotu międzynarodowego.

Główny Inspektorat Ochrony Roślin i Nasiennictwa troszczy się o zdrowie roślin, kontroluje obrót i stosowanie środków ochrony oraz wytwarzanie i obrót materiału siewnego.

Główny Inspektorat Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych kontroluje bezpieczeństwo produktów żywnościowych dla zdrowia i życia konsumentów. Przeciwdziała zafałszowaniu na rynku żywności, eliminuje nieuczciwą konkurencję oraz promuje jakość polskiej żywności.

Uzupełnieniem tego modelu jest Centrum Doradztwa Rolniczego, które odpowiada za upowszechnianie postępu biologicznego i technologicznego i wspiera działania informacyjno-szkoleniowe we wszystkich placówkach regionalnych i lokalnych (rys. 2).

Tak duża liczba instytucji realizujących działania interwencjonizmu w rolnictwie i na obszarach wiejskich w Polsce nie sprzyja sprawnej koordynacji ich funkcjonowania. Należałoby zatem zaproponować udoskonalenie tej formuły



Rysunek 2

Podległość jednostek polityki rolnej w Polsce

Źródło: Agencja Rynku Rolnego, Warszawa 2008.

w przyszłości, aby wzrosła efektywność oddziaływania państwa na uczestników rynku żywnościowego.

Ze względu na obowiązki i kompetencje związane z wdrożeniem instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej mogłaby powstać jedna agencja płatnicza w postaci Agencji Rozwoju Obszarów Wiejskich odpowiedzialna za obsługę wszystkich działań finansowanych z Europejskiego Funduszu Rolnego. Aby jednak nie doszło do nadmiaru odpowiedzialności jednej instytucji, zadania o charakterze wdrożeniowym, takie jak przyjmowanie wniosków, informowanie o programach, ocena merytoryczno-formalna składanych aplikacji, można by przekazać jednostkom samorządu terytorialnego lub samorządu rolniczego.

Druga grupa zadań interwencjonizmu, przypisana dzisiaj inspekcjom państwowym (weterynaryjnej i fitosanitarnej), mogłaby zostać przypisana nowej instytucji o nazwie Agencja Bezpieczeństwa Żywnościowego. Jej kompetencje mogłyby objąć także nadzór nad jakością artykułów handlowych grupy rolno-spożywczej i promocję żywności najwyższej jakości. Dzięki temu cały łańcuch żywnościowy od produkcji surowca po sprzedaż detaliczną znalazłby się pod kontrolą jednego podmiotu uprawnionego do weryfikacji procesów technologicznych, dystrybucyjnych i handlowych. Agencja Bezpieczeństwa Żywnościowego ułatwiałaby ponadto kontrolę kompleksową gospodarstw rolnych występujących o dopłaty bezpośrednie i inne formy pomocy z agencji płatniczych. Zarówno aspekty środowiskowe, jak i weterynaryjne i fitosanitarne byłyby uwzględnione w działalności kontrolnej tej instytucji.

Jeśli chodzi o aspekty instrumentalne w perspektywie finansowania Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2007–2013, to polski interwencjonizm musi obejmować takie działania, które są zgodne z wytycznymi Wspólnoty w sprawie pomocy państwa w sektorze rolnym i leśnym².

Należą do nich:

- wspieranie inwestycji w gospodarstwach rolnych modernizujących warsztaty produkcyjne,
- wsparcie firm przetwórstwa rolno-spożywczego ograniczone do 200 tys. euro na 1 podmiot w ciągu 3 lat (*de minimis*),
- pomoc w działaniach chroniących środowisko przyrodnicze i dobrostan zwierząt,
- wspomaganie producentów gospodarujących na terenach o niekorzystnych warunkach naturalnych,
- pomoc dla młodych rolników rozpoczynających swoją działalność w rolnictwie oraz starszych odchodzących na emeryturę,

²Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C319/1 z 27.12.2006.

- wspieranie aktywności grup producentów w okresach ich początkowej działalności,
- stymulowanie procesów koncentracji ziemi rolniczej w drodze scalania i łączenia zasobów,
- dofinansowanie procesów postępu technicznego, głównie w zakresie rozwiązań innowacyjnych,
- rekompensaty z tytułu sytuacji kryzysowych, klęsk żywiołowych,
- wspieranie działań marketingowych, głównie w zakresie promocji produktów rolnych o szczególnych walorach smakowych,
- dofinansowanie kosztów kredytowania działalności inwestycyjnej i produkcyjnej oraz ubezpieczeń majątkowych,
- wspomaganie kosztów zatrudnienia i innych wydatków tworzących nowe miejsca pracy w gospodarce żywnościowej.

Wszystkie tak sformułowane kierunki oddziaływania interwencyjnego w sektorze rolno-spożywczym są dopuszczalne w systemie polityki gospodarczej państwa członkowskiego Unii Europejskiej. Ale oprócz tych instrumentów wiele państw stosuje własne formuły kształtowanie rynku żywnościowego wykorzystując środki budżetów narodowych.

Jeszcze jednym elementem interwencjonizmu jest polityka rozwoju obszarów wiejskich, realizowana głównie w ramach aktywności jednostek samorządu terytorialnego. W polityce regionalnej wykorzystuje się działania inwestycyjne tworzące elementy infrastruktury technicznej i społecznej. Kreuje się przedsiębiorczość lokalną poprzez ulgi podatkowe, specjalne strefy ekonomiczne czy inkubatory przedsiębiorczości. W ramach strategii rozwoju lokalnego realizowane są projekty rozwoju kapitału ludzkiego i społecznego na obszarach wiejskich i przedsięwzięcia poprawiające jakość życia mieszkańców wsi.

W ramach programów operacyjnych kapitał ludzki czy innowacyjna gospodarka będą finansowane inwestycje prywatnych przedsiębiorców tworzących miejsca pracy na obszarach wiejskich. Również samorządy gminne poprzez kształtowanie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego przyczyniają się do istotnych zmian w strukturze społeczno-ekonomicznej terenów wiejskich.

Podsumowanie

Interwencjonizm w rolnictwie i na obszarach wiejskich w Polsce jest efektem przekształceń polskiej polityki rolnej w okresie transformacji systemowej. Należy go rozpatrywać z punktu widzenia instytucjonalnej struktury oraz z uwagi na wykorzystane instrumenty wsparcia rolnictwa (Zawalińska 2005).

Istotnym czynnikiem zmian modelu interwencjonizmu było przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i przejście dorobku Wspólnej Polityki Rolnej od 2004 roku. Od tego momentu agencje płatnicze odpowiadają za znaczną część mechanizmów interwencjonizmu. Agencja Rynku Rolnego realizuje zadania polityki rynkowej i stabilizuje zmienności cenowo-ilościowe na głównych rynkach surowców rolniczych. Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa przekazuje płatności bezpośrednio i wdraża programy polityki strukturalnej dla polskich obszarów wiejskich.

Najważniejsze wnioski aplikacyjne dla tego systemu interwencji:

1. Integracja i koncentracja działań interwencyjnych powinna doprowadzić do utworzenia dwóch podstawowych agencji rolniczych.
2. Należy podnieść efektywność mechanizmów interwencjonizmu przez ukierunkowanie pomocy dla producentów rozwojowych.
3. Zgodnie z ewolucją Wspólnej Polityki Rolnej konieczne jest rozszerzenie mechanizmu rynkowego w gospodarce żywnościowej i ograniczenie interwencjonizmu cenowego.
4. Ważna jest koordynacja działań polityki rolnej państwa i polityki regionalnej samorządów terytorialnych dla poprawy struktury społeczno-ekonomicznej obszarów wiejskich.
5. Należy w całości wykorzystać środki Unii Europejskiej na rozwój rolnictwa, gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich, aby polskie rolnictwo stało się w pełni konkurencyjne na rynku wspólnotowym.

Zakres i formy interwencjonizmu w rolnictwie i na obszarach wiejskich stanowią zatem wypadkową rozwiązań systemowych we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej, polskiego modelu polityki rolnej w procesie ewolucji oraz rozwiązań indywidualnych polityki regionalnej samorządu terytorialnego.

Literatura

Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C319/1 z 27.12.2006 r.

Ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa – DzU z 2006 r. nr 195, poz. 1437 (nowelizacja).

ZAWALIŃSKA K. 2005: Konkurencyjność polskiego rolnictwa. Uniwersytet Warszawski.

Intervention Activities in Agriculture and Rural Areas in Poland

Abstract

The paper presents intervention mechanisms in Polish agriculture and rural areas in the aspect of institutions and used measures. The rural area is treated in the work as the socioeconomic category with the spatial and functional separation which is supported with special instruments. There is a description of Polish agricultural policy model and its evolution connected with the implementation of Common Agricultural Policy of European Union. Some possible improvements in the policy formula are discussed in the process of coordination and integration of the activities of public institution. The work is finished with diagnostic and application conclusions considering the increase of intervention activities efficiency in the food economy.

Anna Górska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Wykorzystanie strategii inwestycyjnych opartych na analizie technicznej do handlu towarami z WGT SA

Wstęp

W wielu teoriach dotyczących rynków finansowych, a w tym m.in. użyteczności, arbitrażowej teorii cen (APT) oraz w „równowagowych teoriach cen” (CAPM), tradycyjnie zakłada się, że rynek działa sprawnie, co w efekcie łączy się z tym, że spełniona jest hipoteza rynku efektywnego (*Efficient Market Hypothesis*). U podstaw hipotezy efektywności rynku finansowego (efektywności informacyjnej) leży założenie, „że nowa informacja losowo przemierzająca się jest bardzo szybko wchłaniana przez dużą liczbę racjonalnie zachowujących się uczestników, przy czym żadna z grup uczestników nie ma dostatecznej siły rynkowej”. [Kamerschen i in. 1992, s. 421]. Oznacza to, że zmiany cen towarów i walorów giełdowych mają charakter losowy. Efektywność rynku ma także wpływ na działania inwestorów. Żaden inwestor nie może uzyskać ponadprzeciętnych dochodów, jeżeli działa na rynku efektywnym.

W naukach ekonomicznych pojęcie efektywności jest używane w różnych kontekstach. Najczęściej używanym pojęciem jest efektywność ekonomiczna, będąca synonimem racjonalności działań uczestników rynku, którzy dążą do maksymalizacji swojej funkcji użyteczności. Ponadto, w literaturze można spotkać również inne sposoby rozumienia efektywności, nawet w odniesieniu do rynków finansowych [Czekaj i in. 2001]. Są to na przykład: efektywność alokacyjna, transakcyjna, informacyjna. Rynek finansowy jest efektywny w sensie alokacyjnym, jeżeli zapewnia dopływ kapitału do tych przedsiębiorstw, które posiadają najlepsze warianty inwestycyjne. Efektywność transakcyjna dotyczy możliwości zawierania przez uczestników rynku szybkich transakcji rynkowych, i to po najniższych kosztach. Wreszcie ostatni z wymienionych, najbardziej nas interesujący wariant efektywności informacyjnej dotyczy szybkiego transferu informacji do wszystkich uczestników rynku, którzy je przetwarzają w taki sposób, że niemalże natychmiast znajdują one odzwierciedlenie w wycenie aktywów.

Ze względu na rodzaj informacji, jakie zawierają ceny, wyróżnia się trzy formy informacyjnej efektywności rynku: słabą, półsilną i silną [Fama 1970]. W formie słabej (*weak form*) obecne ceny walorów i towarów w pełni i od razu odzwierciedlają wyłącznie przeszłe i bieżące informacje docierające na rynek. Z formą półsilną (*semistrong form*) mamy do czynienia, gdy ceny walorów i towarów są odbiciem wszystkich publicznie dostępnych informacji. Silna forma (*strong form*) mówi, że ceny walorów lub towarów odzwierciedlają całą dostępną informację – zarówno publiczną, jak i prywatną. Jeśli rynek jest efektywny w sensie słabym, to ceny walorów są losowe i nie jest możliwe stworzenie strategii inwestycyjnej przynoszącej ponadprzeciętne dochody. Rynek jest efektywny w sensie efektywności średniej (półsilnej), jeżeli nie istnieją strategie oparte na analizie fundamentalnej, które przynoszą ponadprzeciętne dochody. Jeśli rynek jest efektywny w sensie silnym, to jakiegokolwiek wysiłki w celu zdobycia informacji tracą sens i nawet uczestnicy rynku mający dostęp do informacji poufnej nie mogą osiągać ponadprzeciętnych korzyści.

Trzy wymienione formy efektywności w sensie informacyjnym składają się na wspomnianą już hipotezę rynku efektywnego, której integralną częścią jest fakt, że ceny walorów i towarów lub ich funkcje reprezentowane są przez procesy gaussowskie, a inwestorzy to w pełni świadomi i jednakowo poinformowani uczestnicy rynku, którzy zachowują się racjonalnie.

Rynki towarowe na świecie nabierają coraz większego znaczenia, warto zatem byłoby sprawdzić, czy na rynku towarowym w Polsce, którego uczestnikiem jest WGT SA, można osiągać ponadnormatywne dochody, co przeczy hipotezie rynku efektywnego.

Testowanie efektywności informacyjnej rynku

Rynek efektywny w sensie informacyjnym charakteryzuje się następującymi cechami [porównaj Czekaj i in. 2001]:

1. Ceny walorów reagują na nowe informacje bezzwłocznie i zgodnie z charakterem informacji (są efektywne pod względem informacyjnym).
2. Zmiany cen walorów mają charakter losowy.
3. Stosowanie strategii inwestycyjnych opartych na przykład na analizie technicznej nie powinno przynosić ponadprzeciętnych dochodów.
4. Inwestorzy profesjonalni nie są w stanie uzyskać wyższych stóp zwrotu niż przeciętne, co oznacza, że na rynku efektywnym nie ma uczestników uprzywilejowanych.

Badanie efektywności słabej polega na badaniu losowości cen towarów oraz sprawdzeniu, czy metody inwestowania przy stosowaniu strategii propono-

wanych przez analizę techniczną nie przynoszą ponadprzeciętnych dochodów. Efektywność pól silną (średnią) bada się w sposób pośredni. Weryfikuje się hipotezę dotyczącą szybkiej i odpowiedniej reakcji rynku na napływające informacje. Prowadzi się przy tym analizę zdarzeń, a także stosuje się eksperymenty symulacyjne, polegające na testowaniu wybranych strategii inwestycyjnych. Na rynku efektywnym w sensie silnym nie jest możliwe osiągnięcie ponadnormatywnych dochodów wynikających z faktu posiadania poufnych informacji. Z uwagi na to, że informacje poufne nie są bezpośrednio obserwowalne, testy dotyczące efektywności silnej opierają się często na analizie tych wyników inwestycyjnych, które dotyczą inwestorów dysponujących poufnymi informacjami, takich jak fundusze inwestycyjne czy biura maklerskie.

Badając hipotezę rynku efektywnego należy pamiętać, że „jeżeli rynek nie jest efektywny w słabym rozumieniu tego słowa, nie może być efektywny w dwu pozostałych. Jeżeli rynek nie jest efektywny w rozumieniu pól silnym, nie może być efektywny w rozumieniu silnym. Pojęcie rynek silny efektywnie jest najbardziej restryktywne i implikuje efektywność słabą i pól silną” [Nowakowski, Borowski 2005, s. 319].

W niniejszej pracy do badania efektywności informacyjnej rynku zostaną wykorzystane narzędzia analizy technicznej.

Narzędzia analizy technicznej: wskaźniki trendu i oscylatory

Do podejmowania decyzji inwestycyjnych wykorzystuje się często narzędzia analizy technicznej i fundamentalnej.

Analiza techniczna opiera się między innymi na założeniu, że zjawiska giełdowe wyprzedzają w czasie zjawiska ekonomiczne, a kierunek zmian cen da się przewidzieć na podstawie analizy wykresów cen walorów. Analitycy techniczni odrzucają dane statystyczne preferując analizę trendu rynku. Przyjmują, że cena rynkowa walorów i towarów odzwierciedla nie tylko zróżnicowane opinie analityków giełdowych, ale także, czasem zupełnie nieracjonalne, nastroje kupujących i sprzedających. Brane są pod uwagę czynniki, które nie podlegają analizie statystycznej, ale są uwzględniane w cenach rynkowych. Analityk giełdowy stawiający prognozy na podstawie analizy technicznej analizuje formacje, linie, trendy, ruchy cen, obroty [Murphy 1999; Tarczyński 1997; Wasendorf i McCafferty 1997]. Analiza techniczna opiera się więc na studiowaniu aktualnych i przyszłych notowań walorów giełdowych, obrotów oraz różnych wskaźników odzwierciedlających zmiany popytu i podaży. Jej celem jest określenie

przyszłych prawdopodobnych trendów notowań walorów i towarów. Analiza techniczna koncentruje się na skutkach, a nie na przyczynach, dlatego w dalszych badaniach zostaną wykorzystane strategie z niej zaczerpnięte. W tym celu zostaną wykorzystane wskaźniki opisane poniżej.

Wskaźniki są jednymi z najczęściej wykorzystywanych narzędzi analizy technicznej. W uproszczeniu można powiedzieć, że wskaźniki techniczne to matematyczne formuły, do wyliczenia których wykorzystywane są dane dotyczące zmian cen walorów giełdowych i wolumenu obrotu (tzn. liczby akcji, które zmieniły właściciela). Wynikiem takiego algorytmu jest prognoza trendu, a także punktów zwrotnych na rynku [Achelis 1998].

Najczęściej wskaźniki są przedstawiane na wykresach razem lub osobno z wykresami cen. Odpowiednie przecięcie lub ustawienie względem siebie ściśle określonych linii na wykresie powoduje wygenerowanie sygnałów kupna lub sprzedaży, które powinny być odzwierciedlone w decyzjach inwestycyjnych. Wskaźnik ma tym większą wartość dla inwestora, im szybciej dadzą się odczytać sygnały zmian na rynku. Tak, jak w przypadku wykresów, wskaźniki możemy tworzyć dla danych o różnym horyzoncie czasowym.

Wskaźniki stanowią dosyć liczną grupę narzędzi. Fachowcy dokonują podziału wskaźników technicznych m.in. na wskaźniki trendu i oscylatory. Wskaźniki trendu to narzędzia służące głównie do identyfikacji trendu. W literaturze często można spotkać określenie tej grupy jako wskaźniki podążające za trendem. Wynika to z tego, że wskaźniki te są zazwyczaj opóźnione w stosunku do trendu, tzn. zmieniają kierunek po zmianie trendu. Sprawdzają się one lepiej dla trendów długo- i średnioterminowych niż horyzontalnych. Na płaskim rynku dają często nieprawidłowe sygnały odnośnie punktów zwrotnych. Dla trendów długo- i średnioterminowych wskaźniki te mogą potwierdzać trend, ale także stwierdzać dywergencję, która jest sygnałem ostrzegawczym dla inwestorów. Do tej grupy wskaźników można zaliczyć: średnie ruchome (prosta średnia krocząca, średnia ważona, średnia wykładnicza), MACD. Wskaźniki, które z większą skutecznością wyłapują punkty zwrotne to oscylatory. Wskaźniki te reagują jednocześnie lub nawet wyprzedzają zmiany cen. Ich zadaniem jest badanie szybkości tych zmian oraz generowanie sygnałów informujących o krótkoterminowych zmianach trendu. Dlatego dobrze sprawdzają się w trendach horyzontalnych, a także na rynkach o dużej zmienności cen. Do tej grupy narzędzi inwestycyjnych można zaliczyć m.in. wskaźnik impetu (momentum), CCI.

Prosta średnia ruchoma (krocząca) (*MA* – *moving average*) jest najprostszą średnią, którą można wyrazić za pomocą następującego wzoru:

$$MA_t = \frac{1}{n} \sum_{i=t-n+1}^t P_i$$

gdzie:

n – liczba elementów szeregu czasowego, na podstawie którego liczona jest średnia,

t – okres, dla którego liczona jest średnia ($t \geq n$),

P_i – cena waloru w chwili i .

Średnia ruchoma prosta jest to średnia arytmetyczna z kursów danego waloru w ciągu n ostatnich sesji. Kolejne wartości średniej kroczącej otrzymuje się odrzucając pierwszą obserwację z ciągu i dodając najnowszą obserwację. Średnia MA_t jest narzędziem, które generuje sygnały o nadchodzących zmianach cen waloru. Wydłużenie okresu n powoduje jej oddalanie się od linii kursu, a skracanie jej przybliżanie. Zbyt mała wartość n nie uwidacznia tendencji rynku, ponieważ duża liczba nieznaczących przecięć może prowadzić do wzrostu liczby decyzji inwestycyjnych. Z kolei zbyt długi okres n nie zawsze daje poprawny sygnał. Współczynnik n przybiera najczęściej wartości: 5 (tydzień), 15 (trzy tygodnie), 45 (dwa miesiące).

Obserwując wzajemne położenie linii kursu waloru lub towaru oraz linii średniej ruchomej można stwierdzić, że sygnały kupna (**K**) występują wówczas, gdy (rys. 1):

- wykres średniej kroczącej przyjmuje formę horyzontalną lub rosnącą i kurs przebija go od dołu [Czekaj i in. 2001],
 - cena waloru spada i równocześnie średnia krocząca rośnie,
 - cena waloru spada gwałtownie poniżej średniej.
- Z kolei sygnały sprzedaży (**S**) występują w przypadku, gdy:
- kurs waloru przebija od góry średnią, która przybiera postać horyzontalną lub opadającą,
 - cena akcji zwiększa się i średnia opada,
 - kurs zbliża się od dołu do średniej opadającej i nie przebija jej,
 - kurs waloru gwałtownie zwiększa się powyżej średniej.

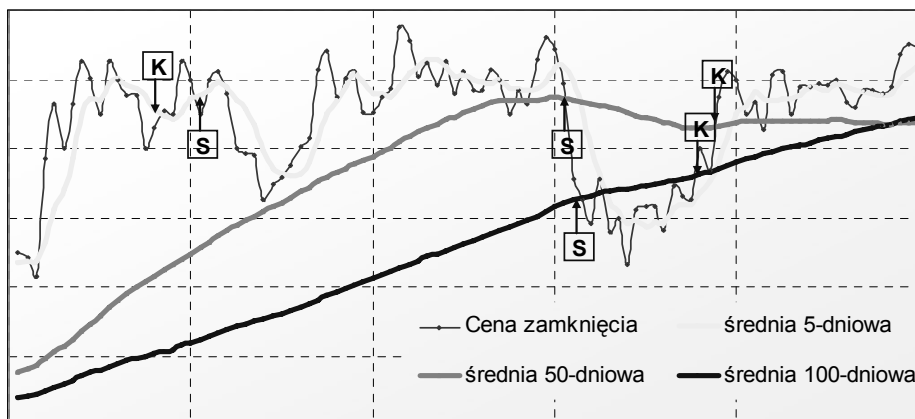
W stosunku do średniej ruchomej wysuwane są pewne zarzuty, które kwestionują jej skuteczność. Analitycy twierdzą na przykład, że nieprawidłowe jest nadawanie takich samych wag danym uwzględnianym w średniej. Ponadto, średnia krocząca uwzględnia tylko okres, którego dotyczy, podczas gdy kurs może zależeć od dłuższego horyzontu czasowego. Wymienione zarzuty można odeprzeć budując **średnią ważoną** (WMA – *weighted moving average*), przypisując odpowiednie wagi kolejnym obserwacjom. I tak, najstarsza obserwacja będzie miała wagę jeden, kolejne zaś o jeden większą od poprzedniej. Średnią ważoną wyrażamy wzorem:

$$WMA_t = \sum_{i=t-n+1}^t w_i P_i$$

gdzie:

P_i – cena waloru w chwili i ,

w_i – waga przypisana zgodnie z formułą opisaną powyżej.



Rysunek 1

Przykładowe wykresy średnich 5-, 50- i 100-dniowych wraz z sygnałami kupna (K) i sprzedaży (S)

Źródło: Opracowano na podstawie Sulkowski [2007].

Zwiększenie horyzontu czasowego umożliwia konstrukcja **wykładniczej średniej ruchomej** (*EMA – exponential moving average*). Nadaje ona większe wagi bardziej aktualnym cenom i jednocześnie obejmuje cały badany okres. Przyjmuje następującą postać:

$$EMA_t = (P_t - EMA_{t-1})\alpha + EMA_{t-1}$$

gdzie: $0 < \alpha < 1$ jest to tzw. parametr wygładzania. Standardowo przyjmuje się, że $\alpha = 2/(n + 1)$, gdzie n jest liczbą obserwacji [Achelis 1998].

Interpretacja sygnałów kupna i sprzedaży generowanych przez średnią wykładniczą jest podobna do interpretacji sygnałów generowanych przez średnią ruchomą. Najczęściej przyjmuje się, że sygnał kupna pojawia się wówczas, gdy linia kursu waloru lub towaru przecina średnią od dołu, a także gdy średnia wykładnicza znajduje się w pozycji horyzontalnej, bo nastąpiło zahamowanie jej spadku, albo też średnia ta wykazuje tendencję wzrostową. Sygnały sprzedaży są generowane natomiast wówczas, gdy kurs waloru przebija średnią od góry, a także gdy średnia opada bądź znajduje się w pozycji horyzontalnej.

Kolejnym wskaźnikiem wykorzystywanym przez analityków giełdowych jest **MACD** (*moving average convergence/divergence*), wskaźnik ilustrujący zbieżność i rozbieżność średnich ruchomych. Z punktu widzenia inwestorów

jest on jednym z najbardziej wiarygodnych wskaźników technicznych. Został skonstruowany przez amerykańskiego analityka finansowego Gerarda Appena, który posłużył się dwiema wykładniczymi średnimi ruchomymi o różnej długości obliczając ich różnicę. Najczęściej liczony jest zgodnie z formułą:

$$MACD = EMA_{12} - EMA_{26}$$

gdzie:

EMA_{12} jest wykładniczą średnią ruchomą z 12 dni,

EMA_{26} jest wykładniczą średnią ruchomą z 26 dni.

Gdy wartość $MACD$ jest dodatnia (tzn. średnia ruchoma z 12 dni ma większą wartość niż średnia ruchoma z 26 dni), świadczy to o tendencji wzrostowej, a więc inwestorzy otrzymują sygnał kupna. Sygnał sprzedaży powstaje, gdy $MACD$ jest ujemny.

Średnie ruchome są narzędziami analizy technicznej służącymi w głównej mierze do identyfikacji trendu. Z kolei metody oparte na oscylatorach to metody, na podstawie których można ustalić sygnały kupna i sprzedaży w okresach bez wyraźnego trendu. Analiza oscylatorów sprowadza się najczęściej do określenia tzw. obszarów, które informują o stanie rynku oraz możliwych kierunkach zmian [Czekaj i in. 2001].

Oscylatorem wykorzystywanym często przez analityków jest **wskaźnik impetu** (momentum). Jest to wskaźnik, który mierzy stopień wykupienia lub wyprzedzenia rynku, a oblicza się go odejmując od ceny aktualnej cenę sprzed określonej liczby dni:

$$M_{t_k} = P_t - P_{t-k}$$

gdzie:

P_t jest ceną waloru w chwili t ,

P_{t-k} jest ceną waloru sprzed k chwil (na przykład dni).

Różnica określona powyższym wzorem informuje, jak zmieni się cena waloru w stosunku do ceny sprzed k sesji. Bardzo ważny jest dobór parametru k . Najczęściej przyjmuje się, że $k = 10$. Większe wartości k powodują wygładzanie wskaźnika, z kolei mniejsze spowodują jego większe wahania. Gdy wskaźnik przyjmuje wartości dodatnie, jest to sygnał, że rynek jest wykupiony. Ujemne wartości wskaźnika impetu świadczą o tym, że rynek jest wyprzedany.

Kolejnym oscylatorem jest wskaźnik **CCI** (*Commodity Channel Index*) opracowany przez Donalda Lamberta na potrzeby rynków towarowych do identyfikacji cykli. Obecnie wykorzystywany jest na każdym rynku. Wskaźnik ten mierzy odchylenie aktualnej ceny waloru od średniej z badanych okresów. Jeżeli odchylenie ceny wyraźnie odchyła się od poziomu „zerowego”, to jest to sygnał,

że wyodrębnił się trend i należy dokonać transakcji. Gdy CCI osiąga wysokie wartości, oznacza to, iż bieżące wartości cen są niestandardowo wysokie w porównaniu do cen średnich. Niskie wartości CCI oznaczają z kolei, iż bieżące ceny w porównaniu do cen średnich są niestandardowo niskie.

Oscylator ten wyraża się następującym wzorem:

$$CCI = \frac{P_T - MA}{0,015 \cdot MD}$$

gdzie:

$P_T = \frac{P_{Min} + P_{Max} + P_{Zamk}}{3}$ jest kursem typowym liczonym jako średnia arytmetyczna z cen: zamknięcia, minimalnej i maksymalnej na danej sesji,

$MD_t = \frac{1}{n} \sum_{i=t-n+1}^t |P_{Ti} - MA_i|$ jest odchyleniem kursu typowego,

MA jest średnią prostą kroczącą n -okresową.

Wartość wyrażenia CCI z reguły oscyluje między -100 a 100 . Lambert przyjął współczynnik równy $0,015$, aby 70–80 procent wartości znajdowało się w „kanale” ($-100, 100$). Uznał on, że ceny zachowują się w sposób przypadkowy i ewentualne wykroczenie poza granice tego „kanału” może być sygnałem do zawarcia transakcji. Powyżej i poniżej tych granic są poziomy wykupienia i wyprzedania.

Więcej informacji o wskaźnikach analizy technicznej i oscylatorach można znaleźć w pracach [Achelis 1998], [Czekaj i in. 2001].

Wyniki badań

Wspomniano, że jeżeli rynek jest efektywny, to żaden z inwestorów nie może w dłuższym czasie uzyskiwać ponadprzeciętnych dochodów. Innymi słowy, jeżeli rynek towarowy byłby efektywny słabo czy też półsilnie i silnie, to możliwości wykorzystania różnych strategii inwestycyjnych w celu osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków byłyby ograniczone lub nie wystąpiłyby w ogóle. Jeżeli strategię te okazałyby się znacznie korzystniejsze niż strategia „kup i trzymaj”, to można przypuszczać, że stosowanie metod analizy technicznej może przynieść ponadnormatywne dochody. Warto zauważyć, że w przypadku giełdy towarowej strategię oparte na analizie technicznej mają raczej teoretyczny charakter (ze względu na występowanie łatwo psujących się towarów).

Celem badań było sprawdzenie, czy strategie oparte na analizie technicznej wykorzystującej wskaźniki techniczne i oscylatory nie przynoszą ponadprzeciętnych dochodów. W tym celu do badań zostały wykorzystane szeregi czasowe złożone z cen (dane historyczne) następujących towarów: cukier biały, ćwierćtusze wołowe, ćwierćtusze wołowe na eksport, groch konsumpcyjny, masło w blokach, półtusze wieprzowe, półtusze wieprzowe na eksport, pszenica konsumpcyjna, pszenica konsumpcyjna (z dopłatą wyrównawczą ARR), żyto konsumpcyjne, żyto konsumpcyjne (ARR). W trakcie stosowania strategii inwestycyjnych zastosowano następujące wskaźniki i oscylatory: prostą średnią ruchomą, ważoną i wykładniczą średnią ruchomą, wskaźnik MACD, wskaźnik impetu (momentum) i CCI.

Do badań, wykorzystujących wskaźniki i oscylatory, prezentowanych w niniejszej pracy zostały przyjęte standardowe (tzn. najczęściej stosowane) parametry [Czekaj i in. 2001; Murphy 1999; Tarczyński 1997]:

- wskaźniki oparte na średnich¹:
 - 1) prosta średnia ruchoma: 5 i 10 dni,
 - 2) ważona średnia ruchoma: 5 i 10 dni,
 - 3) wykładnicza średnia ruchoma: 5 i 10 dni;
- oscylatory:
 - 1) MACD: 8; 17, 9 oraz 12, 26, 9;
 - 2) Impet (momentum): 5, 9 oraz 10, 9;
 - 3) CCI: 5 i 10 dni.

Zbiorecze zestawienie najważniejszych wyników symulacji przeprowadzonych dla poszczególnych wskaźników i oscylatorów zawierają tabele 1 i 2. Tabele te zawierają informacje dotyczące procentowych stóp zwrotu uzyskanych z zastosowania odpowiednich strategii inwestycyjnych opartych na średnich ruchomych (tab. 1) i oscylatorach (tab. 2) z wyszczególnionymi powyżej wartościami parametrów oraz strategii pasywnej: „kup i trzymaj”.

Analizując wyniki zawarte w tabelach 1 i 2 można zauważyć, że stosowanie strategii inwestycyjnych opartych na średnich okazało się generalnie mniej skuteczne w osiąganiu zysków niż stosowanie strategii opartych na oscylatorach. Jednak, jak wynika z tabeli 2, stosując oscylatory MACD, momentum CCI jako

¹Istotnym elementem w przeprowadzonej analizie jest odpowiedni dobór czasu, dla którego liczona jest średnia. Zbyt „krótka” średnia może powodować generowanie dużej liczby sygnałów kupna-sprzedaży, z których większość może być fałszywych. Zwiększona liczba sygnałów kupna-sprzedaży jest skutkiem tego, że średnia krótkoterminowa jest bardziej czuła na zmiany cen i fałszywe sygnały wynikają często z wahań przypadkowych, a nie ze zmian trendu. Dłuższa średnia „wysyła” rzadsze, ale za to wiarygodniejsze sygnały. Sposobem na wyeliminowanie mylnych sygnałów jest m.in. metoda oparta na dwóch średnich ruchomych: o krótszym i dłuższym okresie. Sygnał kupna lub sprzedaży w tym systemie pojawiają się, gdy obie średnie się przetną.

Tabela 1

Procentowe stopy zwrotu uzyskane w wyniku stosowania określonych strategii inwestycyjnych opartych na wskaźnikach/średnicach

Towar	parametry										Dwie pro- ste średnie ruchome	„Kup i trzymaj”
	Prosta średnia ruchoma		Ważona średnia ruchoma		Wykładnicza średnia ruchoma		Wykładnicza średnia ruchoma		Dwie pro- ste średnie ruchome			
	5	10	5	10	5	10	5	10	10; 5	10; 5		
Cukier biały	-15,99	0,17	-5,73	3,13	-20,60	-40,93	200,98	155,56				
Ćwierćtusze wołowe	-80,25	-49,46	-68,56	-70,05	-78,39	-65,76	0,00	-28,05				
Ćwierćtusze wołowe na eksport	-5,07	-0,37	-5,07	-0,37	-0,30	-0,04	-2,250	-54,56				
Groch konsumpcyjny	-28,90	-55,89	-30,48	-59,51	-64,53	-60,86	-60,60	-41,18				
Masło w blokach	-1,29	-1,25	5,25	-1,25	-1,24	-1,18	-2,77	25,49				
Póltusze wieprzowe	18,97	22,75	19,44	22,75	23,57	20,20	21,01	10,10				
Pszemica konsumpcyjna	-0,89	-0,59	-56,89	4,25	5,00	2,17	5,51	-38,18				
Pszemica konsumpcyjna (z dopłatą wyrównawczą ARR)	-15,25	-12,04	-13,94	-12,08	-16,49	-16,30	-1,47	16,53				
Póltusze wieprzowe na eksport	78,63	64,59	61,91	61,79	87,36	59,89	29,99	11,09				
Żyto konsumpcyjne	11,71	5,46	10,35	27,77	6,31	10,16	-35,27	-31,31				
Żyto konsumpcyjne (ARR)	6,05	5,24	36,24	6,20	5,74	5,92	-0,75	9,72				

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2
 Procentowe stopy zwrotu uzyskane w wyniku stosowania określonych strategii inwestycyjnych opartych na oscylatorach

Towar	MACD		Momentum			CCI			„Kup i trzymaj”
	8; 17; 9	12; 26; 9	5; 9	10; 9	5	10	10		
Cukier biały	-6,84	-9,79	218,15	230,44	-28,78	0,00	155,56		
Ćwierćtusze wołowe na eksport	-10,99	-0,04	-38,44	-56,12	-60,12	-46,73	-54,56		
Groch konsumpcyjny	-55,77	-66,72	15,90	-23,56	45,43	24,59	-41,18		
Masło w blokach	-3,95	-5,29	-1,62	-0,44	29,63	29,48	25,49		
Póltusze wieprzowe	38,34	26,48	12,79	37,45	-6,39	-11,18	10,10		
Pszemica konsumpcyjna	5,99	8,59	-1,81	-4,90	30,79	23,81	-38,18		
Pszemica konsumpcyjna (z dopłatą wyrównawczą ARR)	-14,21	-6,71	-0,49	-15,16	-0,92	0,09	16,53		
Póltusze wieprzowe na eksport	36,40	59,25	36,31	52,03	20,48	-31,60	11,09		
Żyto konsumpcyjne	-14,78	-18,53	-20,39	0,14	35,12	10,42	-31,31		
Żyto konsumpcyjne (ARR)	-0,24	-0,24	-1,18	0,35	-7,34	1,29	9,72		

Źródło: Opracowanie własne.

samodzielne narzędzie do podejmowania decyzji inwestycyjnych, nie zawsze można było osiągać zyski, nie mówiąc nawet o ponadnormatywnych zyskach. Tak było w przypadku ćwierćtusz wołowych na eksport, pszenicy konsumpcyjnej (z dopłatą wyrównawczą ARR), żyta konsumpcyjnego. Dla tych dwóch ostatnich towarów zysk przy zastosowaniu strategii „kup i trzymaj” był znacznie większy w stosunku do zysków otrzymanych w wyniku zastosowania strategii opartych na oscylatorach.

W przypadku cukru białego, grochu konsumpcyjnego, masła w blokach, półtusz wieprzowych, pszenicy konsumpcyjnej, półtusz wieprzowych na eksport i żyta konsumpcyjnego zysk ze stosowania strategii opartej na oscylatorach lub średnich mógłby być wyższy niż przy zastosowaniu strategii pasywnej „kup i trzymaj”.

W przypadku cukru białego zastosowanie strategii wykorzystującej wskaźnik impetu (momentum) mogło dać zysk 230,44%. Dla grochu konsumpcyjnego, masła w blokach, pszenicy konsumpcyjnej i żyta konsumpcyjnego zastosowanie strategii opartej na oscylatorze kanałowym CCI dało zysk odpowiednio ok. 45%, ok. 29%, ok. 30% i 35%. W przypadku zaś półtusz wieprzowych zastosowanie strategii MACD dało zysk rzędu 38,34%. Strategie oparte na średnich okazały się konkurencyjne w stosunku do strategii opartych na oscylatorach w przypadku tylko dwóch towarów: półtusz wieprzowych na eksport i żyta konsumpcyjnego (ARR). Dla półtusz wieprzowych na eksport najsukuteczniejszą strategią inwestycyjną przynoszącą największy zysk równy 87,36% okazała się wykładnicza średnia ruchoma, a dla żyta konsumpcyjnego (ARR) – ważona średnia ruchoma dająca zysk ponad 36%.

Wnioski

Na podstawie zaprezentowanych badań można przyjąć, że w badanym okresie, przynajmniej dla niektórych towarów, stosując strategie inwestycyjne oparte na analizie technicznej można było uzyskać ponadnormatywne dochody. Były one znacznie wyższe niż zyski z zastosowania strategii pasywnej „kup i trzymaj”. Zastosowanie strategii „kup i trzymaj” dało najwyższy zysk tylko w przypadku pszenicy konsumpcyjnej (z dopłatą wyrównawczą ARR).

Na podstawie przeprowadzonych badań można zatem wywnioskować, że na WGT SA nie jest spełniona hipoteza rynku efektywnego, tzn., że rynek towarowy, jakim jest WGT SA, nie jest efektywny w sensie informacyjnym w formie słabej. Badania te potwierdziły wcześniejsze badania dotyczące weryfikowania hipotezy rynku efektywnego w formie słabej na WGT SA, które oparte były na badaniu losowości cen [Kacprzak i Górska 2006].

Literatura

- ACHELIS S.B., 1998: Analiza techniczna od A do Z. Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa.
- CZEKAJ J., WOŚ M., ŻARNOWSKI J., 2001: Efektywność giełdowego rynku akcji w Polsce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- FAMA E.F., 1970: Efficient Capital Markets, A Review of Theory and Empirical Work, *Journal of Finance*, 25, 383–417.
- KACPRZAK D., GÓRSKA A., 2006: Badanie efektywności słabej w sensie informacyjnym dla warszawskiej giełdy towarowej w latach 2001–2004. [w:] *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych – VI*, A. Orłowski (red.). Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KAMERSCHEN D.R., MCKENZIE R.B., NARDINELLI C., 1992: *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.
- MURPHY J.J., 1999: *Analiza techniczna rynków finansowych*, WIG-Press, Warszawa.
- NOWAKOWSKI J., BOROWSKI K., 2005: Zastosowanie teorii Carolana i Fischera na rynku kapitałowym, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- SULKOWSKI P., 2007: Badanie efektywności słabej polskiego giełdowego rynku akcji przy pomocy wskaźników analizy technicznej, Praca magisterska, SGGW, Warszawa.
- TARCZYŃSKI W., 1997: *Rynki kapitałowe*, Vol. 1, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- WASENDORF R.R., McCAFFERTY T.A., 1997: *Giełdy towarowe od A do Z*. Wydawnictwo K.E. Liber, Warszawa.

Usage of Investment Strategies Based on Technical Analysis to the Goods Exchange on the Warsaw Commodity Exchange

Abstract

The aim of the paper is to check if one was able to gain excess profits at the Warsaw Commodity Exchange. For this purpose technical analysis tools are used. Gaining excess profits would be impossible if only the market was informationally efficient. On the informationally efficient market the most effective strategy is the passive strategy “buy and hold”. If technical analysis tools permitted to gain excess profits, the weak-form efficient market hypothesis would be rejected.

The analysis is carried out on the basis of the data from Warsaw Commodity Exchange in the span of 5 years: 2001–2005.

Marian Podstawka

Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Agnieszka Deresz

Urząd Skarbowy w Siedlcach

Podatek dochodowy od osób fizycznych: progresywny czy proporcjonalny?

Wstęp

Przemiany polityczne i gospodarcze jakie nastąpiły w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych spowodowały przejście z gospodarki centralnie sterowanej na gospodarkę rynkową. To z kolei pociągnęło za sobą konieczność budowy nowego systemu podatkowego. Odziedziczony po gospodarce centralnie sterowanej system był skomplikowany, obejmował kilka podatków obciążających w różny sposób i w różnej wysokości dochody pochodzące z różnych źródeł, co było typowe dla systemów podatkowych realnego socjalizmu¹. Zwolnienie znacznej części ludności z obowiązku podatkowego² spowodowało, że zanikła świadomość podatkowa, państwo było postrzegane jako instytucja o niewyczerpanych zasobach, która musi wypełniać wiele powinności wobec obywateli. Głównie w okresie 1991–1994 udało się wprowadzić nowe elementy systemu podatkowego, które przetrwały do dzisiaj. W latach 1991–1994 został zasadniczo ukształtowany obecny system podatkowy. Wprowadzono wówczas podatki dochodowe, m.in. od osób fizycznych oraz od tzw. przychodów ewidencjonowanych, co jednocześnie zapewniło państwu, w warunkach prawie powszechnej rezygnacji z centralnego regulowania cen oraz przy samodzielności przedsiębiorstw w za-

¹Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T., *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*, Warszawa 2004, s. 148.

²W czasach PRL dominująca gospodarka uspołeczniona podporządkowana była nakazom planu, rozliczanego najczęściej w jednostkach naturalnych. W jej obrębie nie działały takie instytucje rynkowe, jak: cena, przychód, koszt, zysk i inne. Podatkami odpowiadającymi wskazanym kategoriom była objęta tylko gospodarka nieuspołeczniona. Dochody z pracy najemnej oraz o zbliżonym charakterze podlegały opodatkowaniu podatkiem od wynagrodzeń i podatkiem wyrównawczym (lub tylko jednym z nich), dochody z działów specjalnych produkcji rolnej – podatkiem rolnym, dochody z działalności gospodarczej (wytwórczej, usługowej, handlowej i budowlanej) – podatkiem dochodowym, wynagrodzenia wypłacane w jednostkach gospodarki uspołecznionej objęte były podatkiem od płac.

kresie ustalania płac, możliwość wpływania na wysokość i zróżnicowanie dochodów osób fizycznych.

Wprowadzony w życie podatek dochodowy od osób fizycznych stanowi z jednej strony dochód państwa, ale z drugiej obciążenie podatnika. Należy wziąć pod uwagę również fakt, że podatek ma charakter powszechny i przymusowy, co oznacza, że każdy podatnik, który znalazł się w określonej sytuacji prawnej objętej podatkiem, ma obowiązek go płacić pod groźbą sankcji karnych. Podatek dochodowy od osób fizycznych jest ze swej istoty podatkiem osobistym, który zakłada, że wysokość obciążenia podatkowego powinna być dostosowana do zdolności podatkowej mierzonej ilością potrzeb osobistych, jakie jednostka jest w stanie zaspokoić ze swojego dochodu. Równe traktowanie podatników, zgodnie z zasadą sprawiedliwości podatkowej, zakłada, że podatnicy mający taką samą zdolność podatkową powinni być w identyczny sposób opodatkowani.

Konstrukcja podatku obejmuje prawne określenie podmiotu opodatkowania, powstawania i wygasania obowiązku podatkowego, określenie przedmiotu opodatkowania i podstawy opodatkowania, stawek podatku, zwolnień i ulg podatkowych, wreszcie sposobu wymiaru podatku oraz terminu jego regulowań. Opracowanie to dotyczy głównie jednego elementu techniki podatkowej, a mianowicie problematyki stawek i ulg podatkowych.

Stawką podatkową nazywa się m.in. wyrażoną procentowo część podstawy opodatkowania ustaloną dla obliczenia podatku. Pomnożenie podstawy opodatkowania przez stawkę podatkową daje kwotę podatku. Wyróżniamy stawki podatkowe progresywne i proporcjonalne (inaczej – liniowe), czyli odpowiednio wyróżniamy opodatkowanie progresywne i opodatkowanie proporcjonalne (liniowe).

Opodatkowanie progresywne jest metodą obliczania wymiaru podatku, w myśl której wysokość należnego podatku rośnie szybciej niż proporcjonalnie w stosunku do wielkości podstawy opodatkowania. Przy progresywnym systemie opodatkowania stawka opodatkowania (procent płaconego podatku i wymiar podatku) rośnie wraz ze wzrostem dochodu podatnika. Oznacza to, że podatnik o wyższych dochodach odprowadza większą część swojego dochodu w formie podatku niż podatnik o niższym dochodzie. Stanowi to wyraźną różnicę w stosunku do podatku liniowego, gdzie każdy podatnik płaci taką samą część swoich dochodów w formie podatku (np. 19%).

Opodatkowanie proporcjonalne (liniowe) jest metodą obliczania wymiaru podatku, w myśl której wysokość należnego podatku jest wprost proporcjonalna do wielkości podstawy opodatkowania. Wymiar podatku liniowego jest obliczany na podstawie jednej stawki opodatkowania, co oznacza, że wszyscy podatnicy płacą taką samą część (np. 19%) swoich dochodów w formie podatku. W węższym znaczeniu podatek liniowy to wyłącznie brak progresji podatkowej, a więc wzrostu stawki podatkowej wraz ze wzrostem podstawy opodatkowania.

Podatek dochodowy od osób fizycznych w Polsce jest podatkiem progresywnym (choć od 2004 roku podatek liniowy mogą płacić osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą) o stopniowanej skali podatkowej z kwotą wolną od podatku. Można zatem przyjąć, że obowiązująca od 1 stycznia 1992 roku progresywna skala podatkowa z trzema przedziałami i tzw. kwotą wolną jest wyrazem woli państwa wykorzystania podatku dochodowego od osób fizycznych do zmniejszenia nierówności dochodów. Konstrukcja podatkowa podatku dochodowego od osób fizycznych, jak już wspomniano, ukierunkowana na sytuację osobistą podatnika, przewiduje wiele zwolnień podatkowych, odliczeń od dochodu i od podatku (tzw. ulg podatkowych), a także możliwość wspólnego opodatkowania małżonków oraz osób samotnie wychowujących dzieci. Zakres wykorzystania ulg podatkowych przez podatników znajdujących się w poszczególnych przedziałach skali podatkowej jest zróżnicowany. Jego określenie jest utrudnione z uwagi na fakt, że elementy konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych od początku jego obowiązywania podlegały częstym nowelizacjom i korektom.

Upowszechniona idea sprawiedliwości społecznej, której realizacja wymaga niwelowania nadmiernych różnic majątkowych między ludźmi za pomocą aparatu państwowego, wykorzystuje w tym celu między innymi podatki. Jedną z pozafiskalnych funkcji, jakie pełnią podatki jest funkcja dystrybucyjna. Wyraża się ona w oddziaływaniu za ich pomocą na rozkład dochodów ukształtowanych w wyniku gry sił rynkowych³. W literaturze wyróżnia się również inne określenie tej funkcji podatków, a mianowicie jako „regulatorów dochodów podatnika”⁴. Jej wynikiem jest nie tylko obniżenie dochodów podatników, lecz również zmiana ich relacji w stosunku do tej sprzed opodatkowania. W realizacji funkcji podatków jako regulatorów dochodów największe znaczenie ma progresywny podatek dochodowy od osób fizycznych. Progresywne opodatkowanie dochodów bardziej zmniejsza dochody dyspozycyjne zamożniejszych niż uboższych warstw ludności. Rzeczywista progresja zależy jednak nie tylko od liczby i wysokości stawek czy granic przedziałów skali podatkowej, lecz także od innych elementów konstrukcji podatku, a zwłaszcza ulg podatkowych.

Funkcja stymulacyjna, zwana również motywacyjną lub bodźcową, wynika z przekonania, że państwo nie tylko może i powinno ingerować w gospodarkę w celu realizacji zasady tzw. sprawiedliwości społecznej, ale także, że skutecznie potrafi kierować procesami gospodarczymi i odpowiednio je stymulo-

³Denek E., Sobiech J., Wolniak J., *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 121.

⁴Litwińczuk H., *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003, s. 18.

wać. Państwo za pomocą odpowiednich konstrukcji podatkowych może wskazywać kierunki pożądaney przez siebie aktywności gospodarczej podatników, a także stymulować czy też motywować konkretne zachowania i reakcje różnych podmiotów gospodarczych. Oddziaływanie podatków na gospodarkę może mieć charakter ogólny bądź selektywny. Zadaniem stymulacji ogólnej jest zachęcanie podatnika do podejmowania, kontynuowania, rozszerzania lub zwiększania efektywności działalności gospodarczej. Podatki mogą być wówczas wykorzystywane do walki z inflacją w celu zwiększenia lub zmniejszenia poziomu inwestycji czy konsumpcji lub dla ożywienia gospodarczego. Stymulacja ogólna może być realizowana poprzez względnie niskie podatki, czasowe zwolnienia z podatku oraz odpowiednie ukształtowanie podstawy opodatkowania. Z kolei selektywne oddziaływanie podatków może przebiegać poprzez stosowanie ulg oraz zwolnień podatkowych, mających na celu stymulowanie rozwoju pewnego rodzaju działalności lub rozwoju w określonych kierunkach, a także uzyskanie przez państwo środków na określone cele. Przykładem stymulacji selektywnej były stosowane w Polsce ulgi mieszkaniowe, które miały służyć polepszeniu sytuacji w budownictwie, jak również polepszeniu sytuacji mieszkaniowej obywateli.

Uproszczenie systemu podatkowego jest ważną kwestią, wymagającą spokojnego rozważenia korzyści i strat z tym związanych. Przy wyborze konkretnej konstrukcji podatkowej (progresywnego lub proporcjonalnego podatku dochodowego od osób fizycznych) najważniejszymi kryteriami oceny powinny pozostać racjonalność systemu podatkowego i pełnione funkcje oraz sprawiedliwość podatkowa. Racjonalny system podatkowy powinien być wystarczająco wydajny, elastyczny, tani, niepozwalający na unikanie obciążeń i dokonywanie oszustw podatkowych oraz prosty i łatwy dla podatników. Powinien być oparty na nieskomplikowanej technice podatkowej⁵. Wymienione cechy racjonalnego systemu podatkowego wyznaczają zakres przedmiotowy problemów wymagających rozstrzygnięcia. Tworzące system podatki, w tym podatek dochodowy od osób fizycznych, powinny być rozpatrywane w szerokim kontekście, obejmującym cały zestaw instrumentów gromadzenia dochodów publicznych oraz wielkość i strukturę wydatków publicznych. Ocena systemu dokonywana na podstawie kryterium sprawiedliwości obejmuje nie tylko system podatkowy i politykę podatkową, ale i kierunki wydatkowania zgromadzonych przez państwo środków, które muszą uzyskać społeczną akceptację. Chodzi o tzw. sprawiedliwość fiskalną, którą postrzega się jako iloraz obciążeń podatkowych i korzyści osiąganych przez podatnika z działalności władz publicznych.

Cel opracowania polega na poszukiwaniu odpowiedzi na zadane w tytule pytanie: Podatek dochodowy od osób fizycznych: progresywny czy proporcjonal-

⁵Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T., *Teoretyczne podstawy...*, op.cit., s. 348.

ny, z punktu widzenia uwarunkowań ekonomicznych i społecznych. W artykule zastosowano metodę opisowo-analityczną. Polegała ona na opisie wielu aspektów podatku dochodowego od osób fizycznych przez ustalenie różnic występujących między systemem progresywnym a systemem proporcjonalnym.

Filozofia podatków – cena za państwo

Podatki, czyli suma wpływów podatkowych do budżetu państwa, oprócz tego, że stanowią obciążenie podatkowe, są swego rodzaju ceną, jaką społeczeństwo płaci za istnienie państwa, za pełnione przez nie funkcje, za dostarczane dobra publiczne i społeczne, zaspokajające określone potrzeby społeczeństwa: obronę i bezpieczeństwo, wymiar sprawiedliwości, ochronę zdrowia, obsługę administracyjną, oświatę, kulturę, transport itp. To z budżetu państwa finansowane są inwestycje m.in. w oświacie, służbie zdrowia, transporcie. Zatem cena „za państwo” musi być na odpowiednim poziomie, by to państwo dobrze funkcjonowało. Jak ceną za korzystanie z mieszkania jest czynsz, którego nie można regulować dobrowolnie, gdyż musi on uwzględniać odpowiedni procent wartości odtworzeniowej na remonty i zysk właściciela, tak ceną za istnienie państwa jest m.in. podatek. Obciążenie to, jak każde inne, musi pokrywać koszty funkcjonowania państwa, nie należy zatem mówić o podatkach wyłącznie od strony obciążeniowej. Podatki nie są żadnym haraczem ani karą, ale przejawem solidarności społecznej. Podatki powinny dostarczyć takich środków pieniężnych, z których zostaną sfinansowane na niezbędnym poziomie koszty realizacji przez państwo jego funkcji. Zawsze bowiem punktem wyjścia dla budowy systemu dochodów publicznych powinno być określenie wielkości publicznych wydatków. Wynika stąd, iż przy tworzeniu racjonalnego systemu podatkowego należy przyjąć ogólną kwotę wydatków publicznych, które trzeba ponieść w danym okresie. Znajdając odpowiedź na pytanie, jakimi środkami musi dysponować państwo, można w drugiej kolejności szukać odpowiedzi na pytanie, jak tę płaconą cenę należy rozłożyć między członków społeczności, aby skutki były dla ogółu i gospodarki jak najmniej dotkliwe.

Sprawiedliwość podatkowa

Pojęcie „sprawiedliwość” występuje zarówno w znaczeniu potocznym, jak i w filozofii, polityce, prawie, a także w teorii podatków. Trudności ze zdefiniowaniem pojęcia sprawiedliwości w ujęciu ogólnym i sprawiedliwości podatko-

wej w jej szczególnym znaczeniu wynikają z braku obiektywnego punktu odniesienia.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy koncepcje sprawiedliwości podatkowej. Pierwsze podejście nawiązuje do pojmowania sprawiedliwości opartej na wymianie. Zakłada ono, że każdy podatnik powinien zapłacić tyle samo, bez uwzględniania jego sytuacji indywidualnej i ewentualnych nierówności ekonomicznych lub społecznych między podatnikami. W praktyce odpowiada jej opodatkowanie osób fizycznych podatkiem pogłównym⁶. Druga koncepcja sprawiedliwości podatkowej opiera się na podejściu proporcjonalnym, które określa się mianem sprawiedliwości dystrybucyjnej. Koncepcja ta zakłada, że opodatkowanie powinno być zróżnicowane w zależności od stopnia, w jakim podatnik korzysta z wytworzonych bogactw. Podatkiem sprawiedliwym w myśl tego podejścia jest podatek proporcjonalny. Trzecie podejście powołuje się na ścisły związek sprawiedliwości podatkowej ze sprawiedliwością społeczną. Za pomocą podatku dąży się do zmniejszenia nierówności dochodów. W tym ujęciu podatek jest z założenia progresywnym, zindywidualizowanym oraz musi uwzględniać zdolność podatkową podatnika⁷.

Sprawiedliwość podatkowa może być konkretyzowana za pomocą teorii ekwiwalentności albo teorii zdolności płatniczej. Pierwsza zakłada, że istnieje wzajemny proporcjonalny stosunek między wysokością podatku a poziomem wydatków publicznych pozostających w związku z ochroną podatników i ich majątku⁸. Przekonanie o sprawiedliwości opodatkowania pozwala traktować podatek nie tylko jako obowiązek wobec państwa, ale powinno wiązać się z przekonaniem o korzyściach, jakie otrzymuje podatnik w zamian za świadczenia podatkowe, co na potrzebę tego opracowania określono sprawiedliwością fiskalną. Podatek, zgodnie z tą koncepcją, jest pewnego rodzaju zapłatą za określone usługi dostarczane przez państwo na rzecz podatnika, a jego wysokość powinna być dostosowana do wartości tych usług.

Przeciwstawną koncepcję do teorii ekwiwalentności stanowi utrwalona w doktrynie podatkowej zasada zdolności płatniczej podatników do ponoszenia ciężaru podatkowego. Nakazuje ona traktować obowiązek podatkowy jako niezależny od woli jednostki oraz wynikający z obiektywnej przynależności pań-

⁶Pogłówny, równy kwotowo dla każdego podatnika, jest najprostszym ze wszystkich podatków. Gdyby wszystkie dochody były równe, byłby to bardzo dogodny w praktyce podatek proporcjonalny. Ponieważ jednak dochody nie są rozłożone równomiernie, jest to podatek regresywny, a im większe są nierówności dochodów, tym większy jest jego stopień regresywności.

⁷Bouvier M., *Wprowadzenie do prawa podatkowego i teorii podatku*, Konieczny i Kruszewski, Warszawa 2000, s. 38.

⁸Gomułowicz A., *Funkcja trwałej wydajności podatku i funkcja sprawiedliwości a system podatkowy*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1995, z. 1, s. 59.

stwowej. Oznacza to, iż każdy podatnik partycypuje w korzyściach będących efektem opiekuńczej roli państwa. Zasada zdolności płatniczej rozdziela spełnienie świadczenia podatkowego od szczególnych uprawnień, jakie mogłyby z tego tytułu wynikać. Państwo w tym znaczeniu działa w interesie ogólnego dobra, a nie tylko jednostek będących podatnikami. Sprawiedliwość podatkowa jawi się w tym wypadku jako system podatkowy oparty na progresywności. Realizacja zasady zdolności płatniczej dąży do znacznej indywidualizacji obciążenia podatkowego, uwzględniającego przede wszystkim względy ekonomiczno-finansowe przy określaniu ciężaru podatkowego.

Za punkt wyjścia dalszych rozważań dotyczących sprawiedliwości podatkowej przyjmijmy rozpatrzenie jej w odniesieniu do proporcjonalnego i progresywnego podatku dochodowego od osób fizycznych.

Podatek dochodowy od osób fizycznych jest kluczowym podatkiem dla realizacji zasady sprawiedliwości obciążeń podatkowych. Jest to osobisty podatek bezpośredni, którego przedmiot stanowi dochód, a podstawę opodatkowania wysokość dochodu, czyli wielkość decydująca o zdolności podatkowej-płatniczej⁹.

Powszechnie przyjętym argumentem za progresją podatkową jest zmniejszanie za jej przyczyną „niesprawiedliwych” różnic dochodowych i majątkowych między osobami fizycznymi, które są naturą gospodarki rynkowej. Ten pogląd pomija jednak zupełnie wkład pracy podatnika, kształtujący wysokość poziomu jego dochodów. Generalnie w gospodarce rynkowej, z jednej strony, jednostki bardziej przedsiębiorcze są premiowane za swe zdolności i pracowitość wyższym dochodem, z drugiej – mechanizmy rynkowe nie potrafią rozwiązać problemu ludzi niezdolnych do pracy, którzy nie są w stanie radzić sobie sami¹⁰. Progresja podatkowa powoduje, że jednostki o względnie wysokich dochodach ponoszą większe koszty na działalność państwa, a jednostki najuboższe w zasadzie tylko korzystają z pomocy, nie partycypując w ponoszeniu kosztów. Zatem w tym przypadku redystrybucyjna działalność państwa dokonuje się czymś kosztem, kosztem głównie ludzi bogatych. Problem sprowadza się do tego, czy priorytetem redystrubucji ma być efektywność gospodarowania państwa czy też sprawiedliwość podatkowa.

Ponadto, należy dodać, iż źródłem zaspokojenia potrzeb społecznych może być tylko sprawna, efektywna i konkurencyjna gospodarka wolnorynkowa, natomiast próby realizowania haseł sprawiedliwości społecznej w ramach mechanizmu rynkowego powodują obniżenie efektywności oraz ograniczenie szans rozwojowych. Zatem wyrównanie różnic w indywidualnych sytuacjach podatników w ramach realizacji celów społecznych powinno być realizowane poza rynkiem. Ozna-

⁹Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T., *Teoretyczne podstawy...*, op.cit., s. 87.

¹⁰Milewski R., *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 1998, s. 394.

cza to rozdzielenie polityki podatkowej od polityki społecznej oraz przyznanie, że wytwarzanie dochodu oraz jego redystrybucja są w pewnym sensie odrębnymi dziedzinami, regulowanymi odrębnymi regułami. W polityce gospodarczej, jak też polityce podatkowej powinny decydować twarde i obiektywne prawa ekonomii i rynku, a w polityce społecznej subiektywne zasady sprawiedliwości społecznej. Wyłączenie realizowania wielu celów społecznych poza obszar podatków niewątpliwie usprawni system podatkowy, jak również zapewni większą przejrzystość polityki społecznej. To z kolei pozwoli realizować cele społeczne za pomocą wydatków budżetowych w stosunku do tych podmiotów, które naprawdę tego potrzebują. Zatem troszcząc się o dostarczanie niezbędnych dóbr publicznych, polityka społeczna może to czynić, bez ujemnego wpływu na gospodarkę, realizując w pełni zasadę sprawiedliwości społecznej.

Opodatkowanie progresywne można również określić jako „proporcjonalne” do dochodu, z tym że proporcja ta nie jest taka sama, lecz zmienia się wraz ze wzrostem dochodu. Zatem odnosząc się do hasła sprawiedliwości podatkowej, wszystko zależy od sposobu rozumienia tego pojęcia, a w konsekwencji odpowiedzi na dwa zasadnicze pytania: Czy sprawiedliwość podatkowa to równy podział dochodów, niezależny od wkładu pracy? Czy może sprawiedliwość podatkowa to proporcjonalne dochody w stosunku do wkładu pracy?

Należy dodać, że przy wprowadzeniu podatku proporcjonalnego dla ekonomicznej osłony osób o najniższych dochodach pożądanym jest wbudowanie w ten system stosownej kwoty wolnej od podatku, najlepiej w sposób maksymalny zbliżonej do minimum socjalnego. Zatem osoby, których dochody brutto będą mniejsze niż kwota wolna od podatku, nie płaciłyby podatku dochodowego.

Wprowadzenie podatku liniowego wcale nie musi oznaczać, że ubytek przychodów podatkowych od grup zamożniejszych spowoduje albo wyższe opodatkowanie grup mniej zamożnych, albo ograniczy wielkość przychodów budżetu i tym samym pulę środków budżetowych, co tym samym miałyby uczynić go niesprawiedliwym. System podatku liniowego eliminuje różne zwolnienia i ulgi podatkowe, wspólne rozliczenie z współmałżonkiem oraz osób samotnie wychowujących dzieci, które w systemie podatku progresywnego często albo są nadużywane, albo stanowią przedmiot wyłudzeń. Środki finansowe, które pozostaną w posiadaniu zamożniejszych, po wprowadzeniu podatku liniowego w rzeczywistości działają także na korzyść grup mniej zamożnych. Jeżeli nie zostaną one wydane na konsumpcję, oznacza to nowe miejsca pracy dla dotychczas bezrobotnych. Podobnie jest w przypadku przeznaczenia tych środków na rozwinięcie działalności gospodarczej. Zwiększenie oszczędności ulokowanych na krajowych kontach ułatwia przedsiębiorcom dostęp do kredytu, przeznaczonego na poszerzenie dotychczasowej lub podjęcie nowej działalności gospodarczej.

Sprzyja zatem krajowym inwestycjom i tym samym sprzyja również tworzeniu miejsc pracy.

Reasumując – sprawiedliwy podatek to taki, który nie dyskryminuje żadnego podatnika ani nie oddziałuje negatywnie na jego zachowania gospodarcze (np. nie zniechęca do uzyskania dodatkowego dochodu), na zdolność kreowania dochodu lub nie narusza majątku podatnika. Wydaje się, że w tej kategorii mieści się również neutralność podatku, czyli tradycyjny postulat nauki podatków, który mówi, że system podatkowy nie powinien oddziaływać na decyzje ekonomiczne podatnika, gdyż to warunki rynkowe, w tym warunki pracy, mają zasadniczo decydować o formie i rodzaju dochodów podatnika.

Ulgi w podatku od dochodów od osób fizycznych

Na gruncie rozważań dotyczących sprawiedliwości podatkowej powstaje pytanie, czy ulgi podatkowe, będące odstępstwem od zasady powszechności opodatkowania, nie pozostają w sprzeczności z zasadą sprawiedliwości podatkowej. Przyjmuje się bowiem, że sprawiedliwość podatkowa jest urzeczywistniana przez powszechność i równość opodatkowania¹¹.

Oceny zwolnień i ulg podatkowych są skrajne i zróżnicowane. Według jednych, sprzyjają one korekcie obciążeń podatkowych i sprawiedliwemu dopasowaniu wysokości podatku do zdolności płatniczej podatnika. Według innych, są przejawem dyskryminacji wobec tych, którzy z nich nie korzystają¹². Niewątpliwie ulgi podatkowe niekiedy mogą nie tylko nie sprzyjać sprawiedliwości, ale wręcz pogłębiać niesprawiedliwość. Dzieje się tak w sytuacji, gdy z ulg mogą korzystać jedynie osoby o wysokich dochodach. Ponadto, przywileje podatkowe obniżają wpływy, jakie trafiają do budżetu i oznaczają przerzucanie ciężaru podatkowego na resztę społeczeństwa. Zatem właściwie adresowane socjalne wydatki budżetowe stanowią lepsze narzędzie zmniejszenia nierówności dochodów niż preferencje podatkowe.

Niewątpliwie ogólną tendencją jest eliminacja wykorzystywania systemu podatkowego do realizacji celów polityki społecznej. Nadmierna indywidualizacja wymiaru podatków od dochodów osób fizycznych komplikuje system podatkowy, utrudnia pobór i kontrolę podatków, tworzy luki pozwalające na unikanie opodatkowania. Jak wspomniano, cele społeczne lepiej realizują transfery so-

¹¹Gomułowicz A., *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2001, s. 34.

¹²Głuchowski J., *Charakterystyka ogólna ulg i zwolnień podatkowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 17.

cialne konkretnie adresowane do potrzebujących, które mogą przybierać bardzo różną, dostosowaną do potrzeb formę. Z kolei działanie poprzez podatki może ewentualnie służyć celom powszechnym, niewymagającym zdefiniowania adresata¹³.

Uchwalone w znowelizowanej ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych we wrześniu 2007 roku przepisy dotyczące ulgi rodzinnej w praktyce korzystne są jedynie dla osób dobrze zarabiających, które płacą wysokie podatki i mogą odliczyć po 1145,08 zł na każde dziecko. Ci, którzy zarabiają niewiele, mogą nie zyskać nawet złotówki. Dzieje się tak dlatego, że po odliczeniu od dochodu osób biednych składek na ubezpieczenia społeczne i następnie od obliczonego podatku składki na ubezpieczenie zdrowotne nie będzie już od czego odliczyć prorodzinnej preferencji. Taką sytuację może również spowodować preferencyjny sposób opodatkowania osoby biednej (wspólnie z małżonkiem lub wspólnie z wychowywanym dzieckiem). Z pełnego limitu nie skorzystają nawet osoby nieźle zarabiające. Załóżmy, że podatnik zarabia powyżej średniej krajowej np. 3400,00 zł miesięcznie i zamierza rozliczyć się z niepracującą żoną oraz skorzystać z ulgi na trójkę dzieci. Nie wykorzysta pełnego przysługującego limitu na dziecko. Podatek wyliczony w zeznaniu złożonym wspólnie z małżonkiem, po odliczeniu składki na ubezpieczenie zdrowotne, to zaledwie 2567,71 zł. I tylko tyle zyska na uldze¹⁴. Podobnych przykładów można by mnożyć w nieskończoność. Wysokość dochodów to nie jedyny powód, dla którego przedmiotową ulgę należy traktować jako niesprawiedliwą. Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych pozwala korzystać z tego przywileju jedynie podatnikom rozliczającym się według progresywnej skali podatkowej. Nie mogą z niego skorzystać mali przedsiębiorcy płacący podatek dochodowy w formie ryczałtowanej, tj. na ryczałcie albo karcie podatkowej, ani nawet ci, którzy wybrali rozliczenia według 19-procentowej stawki liniowej, no i rolnicy, którzy w ogóle nie są podatnikami podatku dochodowego. Ulga prorodzinna, która z założenia miała być ulgą prodemograficzną, jest wyjątkowo niesprawiedliwa. Świadczy to o tym, że w systemie podatkowym nie ma uzasadnienia dla ulg. Powinny one obowiązywać w systemie opieki społecznej w postaci świadczenia rodzinnego, które dla rodzin niemających dochodów byłyby wypłacane

¹³Ostaszewski J., Fedorowicz Z., Kierczyński T.,... op.cit., s. 99.

¹⁴Dochód brutto (roczny): 40 800,00 zł

składki na ubezpieczenia społeczne: 7159,43 zł, zatem:

– dochód po odliczeniach: 33 640,57 zł

– podstawa opodatkowania: 16 820,00 zł

– obliczony podatek według skali podatkowej: 5246,52 zł

– składka na ubezpieczenie zdrowotne: 2678,81 zł

– podatek po odliczeniach: 2567,71 zł

w postaci zasiłków z opieki społecznej. To pozwoliłoby zróżnicować beneficjentów tej pomocy, bo społecznie niezrozumiałe jest, że państwo dopłaca do utrzymania dzieci tylko niektórych.

Zrealizowany postulat „prorodzinnego systemu podatkowego” ideologizuje system podatkowy. Preferencje trafiają bowiem nie tylko do potrzebujących, ale także do tych, dla których nie mają żadnego znaczenia, a są wręcz niezauważalne.

Wysokość dochodów ma istotny wpływ na korzystanie z ulg, ale nie jest jedynym czynnikiem determinującym. Zakres ich wykorzystania zależy również od struktury potrzeb i warunków, jakie muszą być spełnione, aby mieć dostęp do ulgi.

Najczęściej odliczaną ulgą podatkową przez emerytów i rencistów jest ulga rehabilitacyjna. Trudno jednak nie odnieść wrażenia, że tworzone są niesprawiedliwe podziały wśród osób z orzeczoną grupą inwalidzką, które korzystają z rehabilitacji. Osoby, które korzystają z zajęć rehabilitacyjnych, a posiadają samochód, mają prawo ubiegania się o odpis od podatku z tytułu dojazdów na rehabilitację. Takiej możliwości nie mają osoby, które również dojeżdżają na rehabilitację, ponoszą koszty, ale nie posiadają samochodu.

Należy zwrócić uwagę na wpływ ulg podatkowych na wysokość podatku przy progresywnej skali podatkowej. Odliczenia te zmniejszają dochód do opodatkowania oraz podatek należny, a tym samym mogą spowodować zmniejszenie krańcowej stawki podatku. Można zauważyć, że odliczenia w podatku dochodowym od osób fizycznych są adresowane raczej do podatników o średnich i dużych dochodach. W niewielkim stopniu uwzględniają natomiast sytuację osobistą podatnika. Zatem odliczenia podatkowe w ograniczonym zakresie mogły i mogą służyć zmniejszeniu ciężaru podatkowego osób o małych i bardzo małych dochodach. Prawo do ulgi, jak już wspomniano, przysługuje co prawda wszystkim podatnikom spełniającym warunki określone prawem podatkowym, lecz aby mogli oni z nich skorzystać, musieliby osiągnąć odpowiednio wysoki dochód. Na korzystanie z ulg nie mogą sobie pozwolić osoby nieosiągające dochodów bądź osiągające je w małej wysokości. Warunkiem dokonania odliczenia jest bowiem wcześniejsze poniesienie wydatku, premiowanej ulgą podatkową.

Biorąc pod uwagę fakt, że reforma systemu podatkowego musi stanowić pewną długookresową wizję funkcjonowania państwa w gospodarce, wprowadzenie podatku liniowego z równoczesną likwidacją ulg wpłynie na rozwój gospodarczy i wzrost PKB, a to z kolei pociągnie za sobą w sposób oczywisty podwyższenie dochodów podatników. Zwiększy się tym samym podstawa opodatkowania, co sprawi, że zwiększą się wpływy podatkowe. Każda nowa ulga podatkowa powoduje natomiast obniżenie podstawy opodatkowania i podatku należnego, co skutkuje koniecznością zwiększania stawek podatkowych dla utrzymania tego samego poziomu wpływów podatkowych.

Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy

Bez względu na ustrój społeczno-polityczny, poziom rozwoju gospodarczego czy też realizowaną jego strategię, wszystkie kraje wykazują pewien stopień zróżnicowania dochodów społeczeństwa.

W odniesieniu do tego problemu istnieje w literaturze wiele teorii. Jedną z najbardziej znanych jest teoria Simona Kuzneta opublikowana w 1955 roku, zgodnie z którą nierówności wynikające z dystrybucji dochodu rosną w początkowej fazie wzrostu gospodarczego, a później następuje ich spadek¹⁵. Prawidłowość tą miał potwierdzać przykład krajów rozwiniętych: Anglii, Niemiec i USA, ale już wczesne próby weryfikacji tej tezy nie przynosiły jednoznacznych rozstrzygnięć, w ramach których kwestionowano przede wszystkim zasadność pierwszej części formuły. Z czasem pojawiły się też wątpliwości dotyczące drugiej części tego twierdzenia, które można było rozwiązać, obserwując w minionym ćwierćwieczu najszybszy wzrost nierówności w najwyższej rozwiniętych krajach anglosaskich. Wyniki kolejnych badań dotyczących nierówności i wzrostu gospodarczego, wskazały na fakt, że wzrost gospodarczy prowadzi do wzrostu tendencji kształtowania nierówności, jednak nie ma ogólnego modelu według którego to następuje. Przeprowadzone badania pozwoliły na wyciągnięcie wniosku, że to nie tyle tempo wzrostu gospodarczego, czy jego stadium determinuje wzrost bądź spadek nierówności, ale raczej rodzaj i charakter wzrostu gospodarczego. W odniesieniu do badań przeprowadzonych na przykładzie krajów postkomunistycznych, wynika, że zmiany w strukturze dochodów, jakie zachodziły w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, nie były zgodne z ogólnymi tendencjami występującymi w gospodarce światowej¹⁶.

Nie do zakwestionowania jest pogląd, że od poziomu nierówności zależy efektywność ekonomiczna i poziom osiąganego wzrostu gospodarczego. Niewątpliwie dużą uwagę skupiają skutki tego zjawiska, w odniesieniu do których od dawna funkcjonują dwie przeciwstawne tezy. Według pierwszej nierówności są niezbędne, aby motywować ludzi do aktywności, i tam, gdzie one występują, ma miejsce wyższa efektywność gospodarowania. Z kolei zgodnie z drugą tezą nierówności prowadzą do konfliktów, które nie sprzyjają stabilnemu rozwojowi, wtedy nawet krótkookresowa efektywność niknie w zaburzeniach rozwoju w długim okresie. W tezach tych zawierają się dylematy, w zasadzie o charakterze ponadczasowym, a mianowicie: efektywność a równość bądź efektywność

¹⁵Kuznets S., *Economic growth and income inequality*, American Economic Review, nr 1, March 1955.

¹⁶Mikuła E., *Wzrost gospodarczy a nierówności dochodowe – wzajemne sprzężenia. Ujęcie teoretyczne*, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2005, s. 11–13.

a sprawiedliwość. Dylematy te nabierają szczególnego znaczenia w przypadku gospodarek transformujących się, w tym odnosi się to także do Polski, w których rosnące nierówności różnego typu, w tym przede wszystkim dotyczące dochodów, traktowane są powszechnie jako jeden z kosztów przekształceń systemowych.

Debata na temat wpływu nierówności na wzrost gospodarczy nie jest jeszcze ostatecznie rozstrzygnięta, a literatura dokonująca analizy wpływu nierówności dochodowych na działalność gospodarczą staje się coraz bardziej obszerna, kontrowersyjna, a jednak ciągle niedokończona. Z pewnością istota debaty wokół podziału dochodów społecznych sprowadza się do określenia granicy, do jakiej nierówności dochodów są korzystne dla gospodarki, stanowią inspirację rozwoju, sprzyjają przedsiębiorczości, innowacyjności, przekładają się pozytywnie na wzrost gospodarczy i ogólny rozwój społeczno-gospodarczy kraju, a z drugiej, od jakiej zaczynają się negatywne konsekwencje wpływu nierówności dochodów na procesy gospodarcze oraz sytuacje społeczne i polityczne kraju.

Wprowadzony od 1 stycznia 1992 roku podatek dochodowy od osób fizycznych był i właściwie nadal jest podatkiem kluczowym dla realizacji zadania regulowania dochodów jego podatników. Omawiany podatek dochodowy to aktualnie podatek z progresywną skalą podatkową, który z założenia ma przyczyniać się do zmniejszenia nierówności dochodów. Sprawiedliwe rozłożenie ciężarów podatkowych, które adresowane jest do konkretnego podatnika, ma uwzględniać jego osobistą zdolność podatkową. Trzeba pamiętać, że w konstrukcji tego podatku występują różne ulgi i zwolnienia.

Postęp gospodarczy tworzą osoby kreatywne, system podatkowy nie może zatem zniechęcać do bardziej intensywnej pracy, która nie przynosi efektów proporcjonalnych do zwiększonego wysiłku efektów z uwagi na działanie progresywnego opodatkowania dochodów. Wszelkie próby naprawienia destrukcyjnego działania progresji podatkowej sprowadzały się do wprowadzania ulg podatkowych, które miały niwelować jej działanie. Bez wątplenia progresja podatkowa połączona z możliwościami odpisów od dochodu lub podatku neutralizowały się wzajemnie, gdyż dochód ludzi zamożnych podlegał większej progresji, skutkującej zapłatą podatku od nadwyżek w większej kwocie, a faktycznie przy korzystaniu z wielu ulg ich podatek ulegał obniżeniu. Zatem mamy do czynienia z sytuacją, w której niezwykle skomplikowany progresywny system podatkowy staje się zbliżony do liniowego.

W wyniku oddziaływania skutków ulg podatkowych w 1994 roku efektywna stawka podatkowa dla wszystkich dochodów osób fizycznych wynosiła 19,15%, a w 1995 roku jeszcze mniej, bo 17,97%, podczas gdy najniższa stawka podatku dochodowego w tych latach w pierwszym przedziale skali podatkowej wynosiła 21%. W 1994 roku średnia arytmetyczna wysokość obciążeń podatkowych

w grupie gospodarstw domowych emerytów i rencistów wynosiła 18,12% dochodu, a w grupie pracowników 16,32%, co wyraźnie wskazuje, że najczęściej płacą najbiedniejsi. Paradoksalnie zatem opodatkowanie progresywne nie obciąża podatników o niskich dochodach w niższym stopniu niż przy opodatkowaniu liniowym.

Już w 1998 roku autorzy *Białej księgi podatków* określili m.in. podatek dochodowy od osób fizycznych jako wielce niedoskonały, wyraźnie odbiegający od systemu, jakiego Polska potrzebuje dla szybkiego rozwoju gospodarki¹⁷. Słabość polskiego systemu podatkowego spowodowała, że Ministerstwo Finansów w ramach reformy podatkowej zaproponowało od 2002 roku wprowadzenie jednolitej stawki w wysokości 22%. Wprowadzenie przedmiotowej reformy nie powiodło się.

Kolejne lata do 2004 roku charakteryzowały się niskim tempem wzrostu gospodarczego, przy olbrzymim poziomie bezrobocia. W 2002 roku odnotowano w Polsce najwyższy wskaźnik bezrobocia w Europie. Główną przyczyną tak wysokiego bezrobocia było wówczas zbyt powolne tempo wzrostu gospodarczego, co można kojarzyć z małym krajowym popytem inwestycyjnym i konsumpcyjnym w stosunku do potrzeb naszej gospodarki.

Nowelizacja ustawy z dnia 12 listopada 2003 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych w istotny sposób zmieniła od 1 stycznia 2004 roku jego konstrukcję, szczególnie w zakresie likwidacji niektórych ulg i zwolnień podatkowych, jak też opodatkowania przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej stawką liniową 19%. W 2004 roku wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych były wyższe niż rok wcześniej o 5 mld zł. Nieco ponad 0,5 mld zł zapłacili po raz pierwszy gracze giełdowi (od tego roku wprowadzono 19-procentowe opodatkowanie dochodów kapitałowych). Likwidacja ulg z tytułu dojazdu dzieci do szkół, na studia, doksztalcanie zawodowe i na pomoce naukowe spowodowała, że łączna kwota odliczeń podatkowych była o ponad 1,2 mld zł niższa niż rok wcześniej. Był to również pierwszy rok, w którym osoby fizyczne prowadzące pozarolniczą działalność gospodarczą mogły wybrać opodatkowanie liniową stawką 19%. 200 tysięcy podatników, którzy wybrali możliwość takiego opodatkowania, zapłaciło ponad 5,7 mld zł. Zwiększyła się nieznacznie procentowo liczba podatników w pierwszym i drugim przedziale skali podatkowej, odpowiednio z 94,73 do 94,77% i z 4,22 do 4,38%, za to zmalała liczba podatników w trzecim progu skali – z 1,16 do 0,85%¹⁸.

¹⁷*Biała księga podatków*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 1998.

¹⁸Na podstawie publikacji Ministerstwa Finansów:

- *Wpływy budżetowe w okresie od 1 stycznia 2004 roku do 31 grudnia 2004 roku (dane łączne uzyskane z izb celnych i izb skarbowych)*,
- *Wpływy podatkowe w okresie od 1 stycznia 2003 roku do 31 grudnia 2003 roku*,

Podatnicy niewątpliwie reagują na zmianę stawki podatkowej: albo zwiększeniem swojej aktywności zawodowej i gospodarczej, albo jej osłabieniem. Decydują się na prowadzenie działalności w szarej strefie lub na ujawnienie swoich dochodów, a zatem uchylają się od opodatkowania w mniejszym lub większym stopniu. Z ekonomicznego punktu widzenia te reakcje podatników przyczyniają się do zwiększenia podstawy opodatkowania lub do jej zmniejszenia, co bezpośrednio wpływa na wysokość wzrostu gospodarczego i nowe miejsca pracy. Nowe miejsca pracy to jednocześnie ograniczenie bezrobocia i podniesienie poziomu dochodów realnych.

Z powyższych rozważań wynika, że nadmierne wyrównanie dochodów przez zwiększanie zakresu publicznej redystrybucji ogranicza skuteczność mechanizmów motywacyjnych i działa hamująco na rozwój gospodarczy, który jest niezbędny do powiększania dobrobytu społecznego. Zróżnicowanie nierówności dochodów nie musi doprowadzić do obniżenia standardu życia tych najmniej zarabiających. To naturalne, że faktyczny rozkład dochodów w społeczeństwie jest bardzo zróżnicowany, wysokość dochodów zależy bowiem od poziomu wykształcenia, wykonywanego zawodu, intensywności wykonywanej pracy, predyspozycji fizycznych i umysłowych itp. Ingerencja państwa za pośrednictwem podatków i wydatków nie powinna zakłócać funkcjonowania rynku. Zwraca na to uwagę polski psycholog J. Reykowski: „Każda polityka, która zawiera w sobie pierwiastek filantropii, niesie z sobą niebezpieczeństwo tworzenia w umysłach ludzi podstaw roszczeniowych i eksploatorskich (...). Sytuacja otrzymywania jakichś dóbr bez wyraźnego osobistego wkładu może wywołać poczucie niższości. Broniąc się przed nim, ludzie wykazują tendencję pomniejszenia wartości tego, co otrzymują, a także przypisują negatywne cechy i niskie motywy tym, od których otrzymują”¹⁹.

Podsumowanie

Podatki są jednym z najbardziej trwałych elementów życia społecznego i gospodarczego, niezależnie od epok historycznych, ustrojów, nazw i technicznych szczegółów samej regulacji podatkowej. Dlatego też kształt systemu podatkowego, a szczególnie kształt podatku dochodowego od osób fizycznych ma zasadniczy wpływ na ekonomiczne warunki naszego życia.

– *Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za zasadach ogólnych za 2004 rok*, Warszawa, sierpień 2005,

– *Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za zasadach ogólnych za 2003 rok*, Warszawa, sierpień 2005.

¹⁹Cyt. za: Balcerowicz L., *Wolność i rozwój*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 164–165.

Odnosząc się do postawionego w tytule opracowania pytania, należy wskazać, że podatek liniowy ma przewagę nad podatkiem progresywnym opodatkującym dochody osób fizycznych. Wynika to z następujących przesłanek:

- nie hamuje aktywności gospodarczej podatnika,
- jest podatkiem sprawiedliwym, bo uwzględnia zdolność podatkową podatnika (jego dochód),
- realizuje tylko cele polityki podatkowej i nie łączy ich z celami polityki społecznej, jest bardziej czytelny dla podatnika,
- katalizuje racjonalne inwestycyjne zachowania podatnika, wynikające z rynkowego rachunku ekonomicznego, a nie z jego deformacji wynikającej z ulg i zwolnień podatkowych.

Podatki, jako wyjątkowo trudna dziedzina ekonomii, wymagają nie tylko wyjątkowej rozważliwości i profesjonalizmu ekonomicznego. Wymagają odporności na lobbystyczne naciski, gdyż efekty poddania się tym naciskom zwykle bywają dalekie od pozytywnej realizacji wyboru w przyszłości.

Literatura

- Biała księga podatków*, Ministerstwo Finansów, Warszawa 1998.
- BOUVIER M., *Wprowadzenie do prawa podatkowego i teorii podatku*, Konieczny i Krukowski, Warszawa 2000.
- DENEK E., SOBIECH J., WOLNIAK J., *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- GLUCHOWSKI J., *Charakterystyka ogólna ulg i zwolnień podatkowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- GOMUŁOWICZ A., *Funkcja trwałej wydajności podatku i funkcja sprawiedliwości a system podatkowy*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 1995.
- GOMUŁOWICZ A., *Zasada sprawiedliwości podatkowej*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2001.
- Informacje dotyczące rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych (...)*, Ministerstwo Finansów, Warszawa.
- KULICKI J., *Podatek dochodowy od osób fizycznych*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.
- KUZNETS S., *Economic growth and income inequality*, American Economic Review, nr 1, March 1955.
- LITWIŃCZUK H., *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.
- MIKUŁA E., *Wzrost gospodarczy a nierówności dochodowe – wzajemne sprzężenia. Ujęcie teoretyczne*, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin 2005.
- MILEWSKI R., *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa 1998.

OSTASZEWSKI J., FEDOROWICZ Z., KIERCZYŃSKI T., *Teoretyczne podstawy reformy podatków w Polsce*, Difin, Warszawa 2004.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.).

Wpływy budżetowe w okresie od 1 stycznia 2004 roku do 31 grudnia 2004 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa.

Wpływy podatkowe w okresie od 1 stycznia 2003 roku do 31 grudnia 2003 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa.

Income Tax on Individuals: Progressive or Proportionate?

Abstract

The current system of income tax on individuals was created in the period 1991–1994. At that time it was considered to be a modern and coherent system that met economic needs. However, numerous changes arising as a result of budgetary needs meant that the system became unduly complex and unmanageable. The introduction of a single flat rate tax in Poland is very controversial. It has divided opinion, especially that of economists, politicians and society as a whole.

Both sides of the argument point out the advantages and disadvantages of applying one tax rate regardless of total income of individuals. The aim of this article is to highlight these issues in economic and social terms as well as discussing how the organization and administration of the tax system can be streamlined. The study consists of an introduction and four parts. In the first one, the main concept of taxes is presented. The second one is devoted to tax justice and the third part to tax refunds which are one of the elements of the tax system. The last part outlines the main problems connected with, and the influence of social inequality on economic growth.

Ubóstwo dzieci w krajach Unii Europejskiej

Wstęp

Ubóstwo stanowi poważny ekonomiczny, społeczny i moralny problem: zagraża stabilizacji systemu społeczno-ekonomicznego kraju, prowadzi do marginalizacji licznych grup ludności. Sytuacja ta jest następstwem wielu koniunkturalnych zjawisk, do których należą m.in.: bezrobocie, niskie wynagrodzenia, wysokie koszty utrzymania¹.

Liczebność ludności ubogiej zmienia się w zależności od tego, czy wzrost poziomu życia (dochodów) dotyczy wszystkich grup społecznych, czy tylko nielicznych. Jeśli w warunkach wzrostu gospodarczego rosną dochody jedynie ludności o dochodach powyżej średniego poziomu, to zasięg biedy w społeczeństwie może się zwiększać. Sytuacja ta oznacza, że część ludności korzysta z rozwoju, a część nie korzysta lub korzysta w znacznie mniejszym stopniu.

Poziom rozwoju gospodarczego nie jest jednak czynnikiem decydującym o zasięgu ubóstwa. Przykładem mogą być Stany Zjednoczone, które są jednym z najzamożniejszych krajów świata, jednak udział ludności ubogiej jest tam większy niż na przykład w Finlandii, która jest krajem biedniejszym od USA.

Ważne znaczenie w zjawisku ubóstwa ma także realizowana przez rząd polityka gospodarcza i społeczna. Decyduje ona bowiem, które grupy społeczne będą narażone na ubóstwo w większym, a które w mniejszym stopniu. Czy chroni się przede wszystkim dochody ludzi starszych, czy rodziny z dziećmi. Z punktu widzenia zasięgu ubóstwa wśród dzieci szczególne znaczenie ma stosowana polityka prorodzinna.

Dzieci w Unii Europejskiej stają w obliczu większego ryzyka względnego ubóstwa od ogółu społeczeństwa. Dzieci zamieszkujące w rodzinach² o niskich dochodach lub dzieci, które nie mogą mieszkać z rodzicami, jak również dzieci

¹Przyczynami ubóstwa, obok aspektów obiektywnych, są często także czynniki subiektywne, spowodowane m.in. niezaradnością i brakiem aktywności osób ubogich, nieprzystosowaniem do zmian, przyzwyczajeniem do opiekuńczej funkcji państwa, brakiem kwalifikacji zawodowych i wykształcenia, niechęcią do pracy i lenistwem czy patologiami społecznymi.

²Występujący w niniejszej pracy termin „rodzina” odpowiada pojęciu gospodarstwo domowe.

z niektórych społeczności etnicznych, takich jak np. Romowie, są szczególnie narażone na ubóstwo, wykluczenie społeczne i dyskryminację.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zasięgu ubóstwa wśród dzieci w krajach Unii Europejskiej, a także pokazanie strategii przeciwdziałania ubóstwu w tej grupie społecznej.

Podstawowe źródło informacji stanowiły materiały pochodzące z wtórnych źródeł krajowych i zagranicznych przede wszystkim takich jak: Raport Komisji Europejskiej „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, dane IPISS, dane statystyki masowej GUS, artykuły prasowe.

Zasięg ubóstwa wśród dzieci w krajach Unii Europejskiej

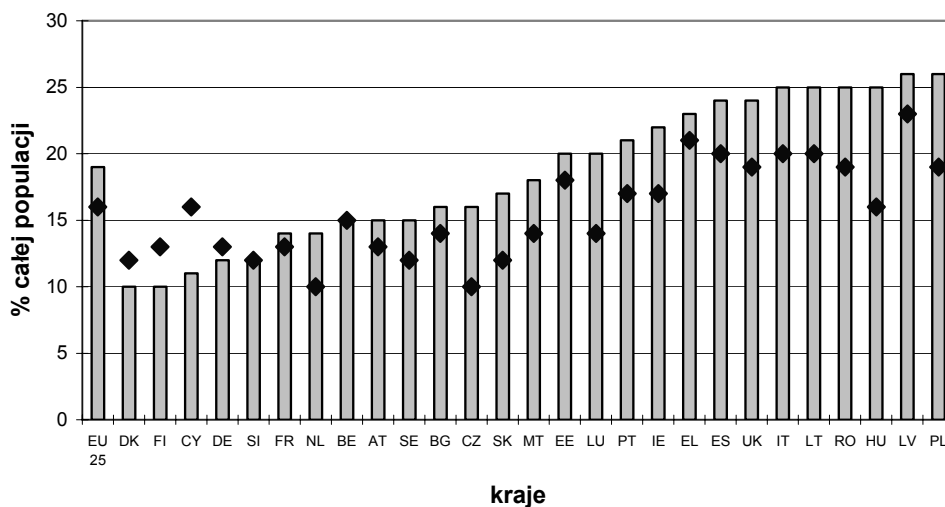
W statystykach unijnych granicę ubóstwa ustala się na poziomie 40, 50 i 60% mediany miesięcznych dochodów ekwiwalentnych (relatywizowanych do wieku członków gospodarstwa domowego oraz kolejności występowania), tę ostatnią ustalając jako granicę „ryzyka biedy”³. Za dzieci ubogie uznaje się te, które żyją w gospodarstwach domowych/rodzinach osiągających dochody poniżej danej granicy biedy⁴.

Według definicji Komisji Europejskiej, pułap ubóstwa to 60% przeciętnego wynagrodzenia w danym kraju. Zarobki poniżej progu ubóstwa uniemożliwiają pełne uczestnictwo w życiu społecznym, gospodarczym i kulturalnym. W takiej sytuacji mówi się o wykluczeniu, które jest pojęciem szerszym od ubóstwa.

Przyjmując jako granicę ubóstwa 60% przeciętnego wynagrodzenia w 2006 roku w krajach Unii Europejskiej, stwierdza się, że 19% dzieci było zagrożonych ubóstwem, wobec 16% w całej populacji (rys. 1). W większości krajów dzieci są bardziej narażone na ubóstwo niż reszta populacji, z wyjątkiem takich państw, jak Dania, Finlandia, Słowenia, Republika Cypru, Niemcy i Belgia. W niemal połowie krajów Unii ryzyko ubóstwa wśród dzieci wynosi ponad 20%, sięgając 25% we Włoszech, na Litwie, Węgrzech i w Rumunii oraz 26% na Łotwie i w Polsce. Z przedstawionych danych wynika, że co czwarte dziecko w Polsce żyje w biedzie lub na skraju ubóstwa. Największe szanse na dostatnie życie mają

³Należy zwrócić uwagę na fakt, że 60% mediany ważonego dochodu oznacza różny poziom możliwości zaspokojenia potrzeb w zależności od ogólnego poziomu dochodu w danym kraju. Stąd w krajach o stosunkowo niskich dochodach granica ta może zbliżać się do poziomu minimum egzystencji.

⁴Wspólne sprawozdanie 2008 w sprawie ochrony socjalnej i integracji społecznej, Rada Unii Europejskiej, Bruksela, 4 marca 2008 r.



■ dzieci w wieku 0-17 lat ◆ cała populacja

DK – Dania, FI – Finlandia, CY – Cypr, DE – Niemcy, SI – Słowenia, FR – Francja, NL – Holandia, BE – Belgia, AT – Austria, SE – Szwecja, BG – Bułgaria, CZ – Rep. Czeska, SK – Słowacja, MT – Malta, EE – Estonia, LU – Luksemburg, PT – Portugalia, IE – Irlandia, EL – Grecja, ES – Hiszpania, UK – Wlk. Brytania, IT – Włochy, LT – Litwa, RO – Rumunia, HU – Węgry, LV – Łotwa, PL – Polska

Rysunek 1

Wskaźnik zagrożenia ubóstwem dzieci w krajach Unii Europejskiej (EU-25) oraz w Bułgarii i w Rumunii w 2006 roku (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, tryb dostępu:

http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/joint_reports_en.htm

data pobrania: 26.05.2008.

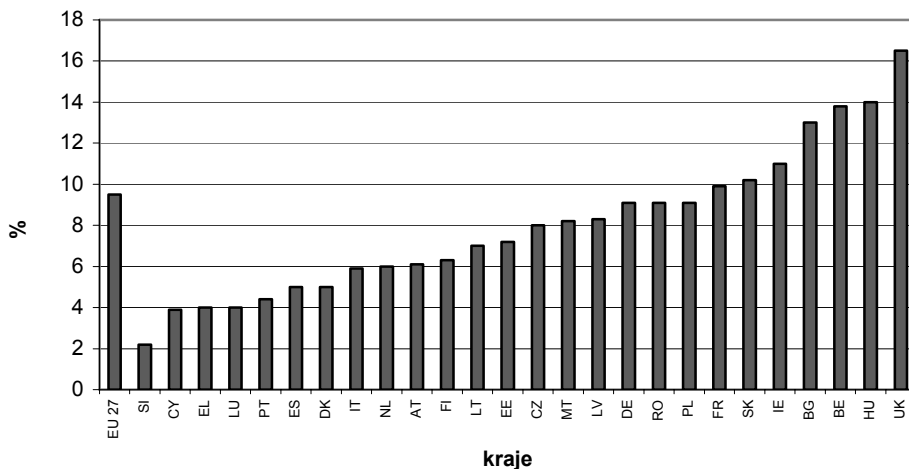
dzieci w Danii i Finlandii. Ryzyko, że będą wychowywać się w biednej rodzinie wynosi w tych krajach 10%. Należy zaznaczyć, że przedstawione dane nie obejmują dzieci osób starających się o azyl, imigrantów i ludzi nieposiadających niezbędnych dokumentów.

Jeżeli jako zasięg ubóstwa dzieci przyjmie się progi ubóstwa wyrażone w sile nabywczej, to w 11 z 15 starych państw Unii miesięczny dochód, przy którym rodzina składająca się z dwojga dorosłych i dwojga dzieci traktowana jest jako zagrożona ubóstwem, wahał się od 1500 do 1900 PPS⁵, natomiast wśród 9 z 12 nowych państw członkowskich UE dochód ten kształtował się pomiędzy 400 a 650 PPS.

Przebywanie w gospodarstwach domowych, gdzie nikt nie pracuje wpływa zarówno na bieżące warunki życia dziecka, jak i przyszły jego rozwój w

⁵PPS (purchasing power standard) – sztuczna waluta uwzględniająca różnice w poziomie cen, które nie są brane pod uwagę w kursach wymiany walut poszczególnych państw.

wszystkich obszarach życia. W 2007 roku prawie 10 % dzieci w Unii Europejskiej żyło w gospodarstwach domowych, w których nikt nie pracował: od ok. 2% w Słowenii, do ponad 14% na Węgrzech i w Wielkiej Brytanii (rys. 2). W Polsce odsetek dzieci z gospodarstw domowych, gdzie nikt nie pracuje wynosił ponad 9%. Oznacza to, że Polska znajduje się w gronie 10 krajów Unii z najwyższym odsetkiem dzieci żyjących w gospodarstwach domowych, gdzie bezrobocie dotyka obydwójce rodziców.



Rysunek 2

Odsetek dzieci mieszkających w gospodarstwach domowych, w których nikt nie pracuje w krajach Unii Europejskiej w 2007 roku (w %)

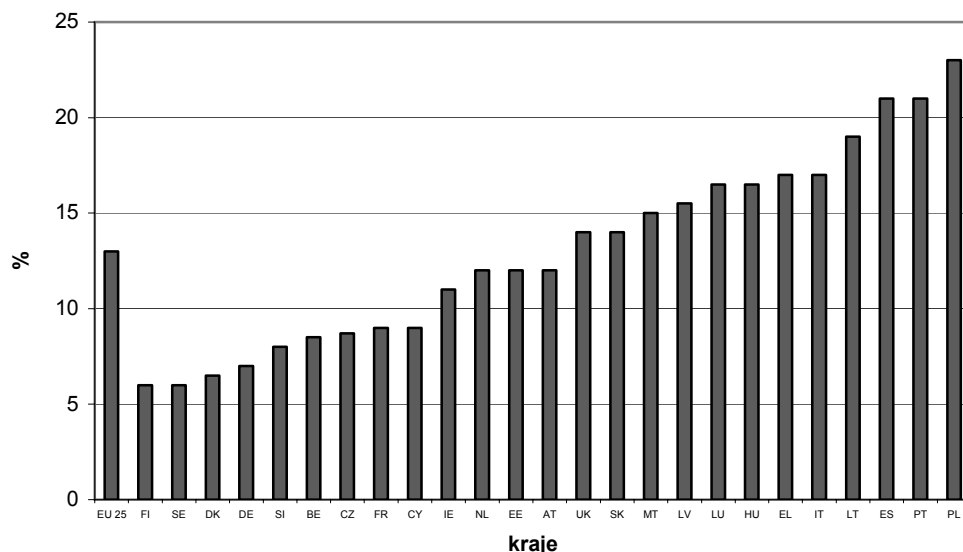
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, tryb dostępu:

http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/joint_reports_en.htm

data pobrania: 26.05.2008.

W całej Unii Europejskiej sytuacja nie uległa zmianie od ponad 5 lat. W połowie państw Unii całkowity wzrost poziomu zatrudnienia nie wpłynął korzystnie na rodziny, które są poza rynkiem pracy. Bułgaria, Estonia, Grecja, Hiszpania, Włochy, Litwa i do pewnego stopnia Dania, Luksemburg oraz Wielka Brytania to państwa, w których sytuacja uległa poprawie.

Nie wszystkie dzieci, których rodzice pracują, znajdują się poza ryzykiem ubóstwa. W 2007 roku w krajach Unii Europejskiej 13% dzieci mieszkających w gospodarstwach domowych, w których ktoś pracuje żyło poniżej przyjętej granicy ubóstwa. Wskaźnik ten osiągał wartości od 7% lub mniej w krajach nordyckich do ponad 20% w Hiszpanii i w Portugalii (rys. 3). W Polsce odsetek dzieci żyjących w rodzinach, w których pracowała co najmniej jedna osoba był najwyższy spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej, wynosił on ponad 23%.



Rysunek 3

Odsetek dzieci mieszkających w gospodarstwach domowych, w których w 2007 roku pracowała co najmniej jedna osoba (w %)

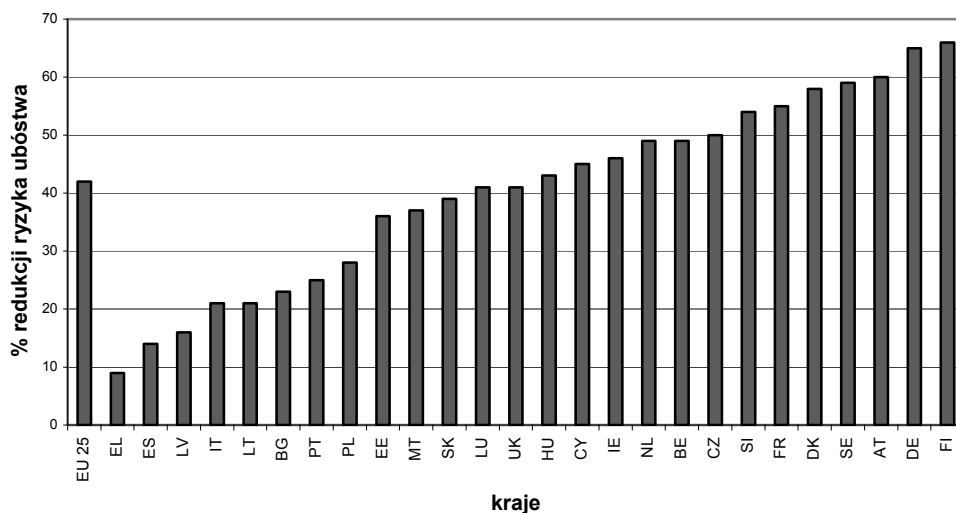
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, tryb dostępu:

http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/joint_reports_en.htm

data pobrania: 26.05.2008.

Ubóstwo wśród osób pracujących jest skutkiem ich niskich zarobków oraz niskiej wydajności pracy. Osoby takie określane są jako tzw. working poor (pracujący biedacy). Są to osoby, które mimo tego, że pracują, to pozostają w trudnej sytuacji finansowej. Nie są w stanie wyjść poza krąg ubóstwa i zaspokoić potrzeb swoich i swoich rodzin. Nie są w stanie zgromadzić oszczędności, nie mogą zainwestować w swój rozwój, nawet przeprowadzić się w inne miejsce. Pracują z przymusu, nie odczuwają satysfakcji z pracy – ani osobistej, ani finansowej. Czują się skazani na swoje zajęcie i po pewnym czasie nie podejmują nawet prób poszukania nowego.

W analizach rozkładu dochodów i zasięgu ubóstwa istotne jest zwrócenie uwagi na rolę, jaką odgrywają transfery społeczne w dochodach gospodarstw domowych oraz w procesie zapobiegania bądź łagodzenia zjawiska ubóstwa. W Unii Europejskiej transfery społeczne inne niż dodatkowe dochody (takie jak zasiłki rodzinne lub dla bezrobotnych) zmniejszają ryzyko ubóstwa wśród dzieci przeciętnie o 42% (rys. 4). Największy wpływ transferów na poziom ubóstwa wśród dzieci występuje w Finlandii, gdzie redukują one zagrożenie ubóstwem o blisko 70%. Wynika to z przyjętego w tym kraju modelu polityki rodzinnej. W Danii, Niemczech, we Francji, w Austrii, Słowenii i Szwecji transfery spo-



Rysunek 4

Wpływ transferów społecznych (innych niż dochody) na ryzyko ubóstwa wśród dzieci w krajach Unii Europejskiej i w Bułgarii w 2006 roku (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, tryb dostępu:

http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/joint_reports_en.htm

data pobrania: 26.05.2008.

łączone zmniejszają ryzyko ubóstwa wśród dzieci o ponad 50%. W Hiszpanii i na Łotwie poziom spadku ubóstwa dzieci wynosi ok. 20%. Najmniejszy wpływ transferów na poziom ubóstwa dzieci odnotowano w Grecji, gdzie transfery redukują ubóstwo o niecałe 10%. W Polsce transfery społeczne zmniejszają ubóstwo dzieci o 30%.

Strategie przeciwdziałania ubóstwu w krajach europejskich

O zasięgu ubóstwa wśród ogółu ludności, a w szczególności wśród dzieci, nie decydują, jak wcześniej wspomniano, wyłącznie warunki gospodarcze, lecz także stosowana przez rząd polityka społeczna. W krajach Unii Europejskiej realizowane są przede wszystkim dwa rodzaje polityki społecznej: redystrybucyjno-instytucjonalna oraz liberalno-marginalna (tab. 1)⁶.

⁶Warzywoda-Kruszyńska W.: Przeciwdziałanie ubóstwu dzieci. [w:] Polityka Społeczna nr 8/2008.

Tabela 1

Rodzaje strategii przeciwdziałania ubóstwu dzieci w krajach Unii Europejskiej

Typ strategii	Reżim redystrybucyjno-institutionalny	Reżim liberalno-marginalny
Rodzaj polityki	Zapobieganie podpadnięciu w biedę – prewencja	Zmniejszane rozmiarów i skutków biedy – interwencja
Kraje	Kraje skandynawskie	Wielka Brytania, Irlandia, Włochy
Cechy polityki rodzinnej	Społeczno-moralna odpowiedzialność za dzieci obejmująca ich wychowanie, finansowanie, wykształcenie oraz czas wolny jest traktowana jako zadanie państwa, a nie sprawa prywatna rodziny	Wychowanie dzieci i koszty z tym związane są sprawą prywatną rodzin
Przykład zasiłków społecznych	Zasiłek na dziecko Zasiłek rodzinny Zasiłek wychowawczy Dodatek mieszkaniowy	Zasiłek na dziecko Zasiłek dla osób i rodzin pracujących

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Warzywoda-Kruszyńska W.: Przeciwdziałanie ubóstwu dzieci. [w:] Polityka Społeczna nr 8/2008.

Przykładem strategii redystrybucyjno-institutionalnej może być polityka społeczna realizowana w Finlandii, w której zasięg ubóstwa wśród dzieci ma charakter incydentalny. W kraju tym transfery społeczne pełnią funkcję wyrównującą horyzontalnie – od gospodarstw domowych bezdzietnych do posiadających dzieci – oraz wertykalnie – między klasami społecznymi, między płciami, między typami rodzin (pełne – niepełne). W związku z powyższym w Finlandii struktura rodziny nie różnicuje zasięgu ubóstwa, jak to się dzieje na przykład w Polsce, gdzie prawdopodobieństwo bycia ubogim zwiększa się w rodzinach niepełnych lub wielodzietnych⁷. W Finlandii zasiłek na dziecko przysługuje wszystkim rodzinom niezależnie od dochodów. Podobnie jest z zasiłkiem na pokrycie kosztów opieki nad dzieckiem do 7. roku życia. Otrzymują go wszystkie rodziny na pokrycie kosztów przedszkola lub opiekunki, która jest zatrudniona przez gminę.

⁷W Polsce bez względu na przyjętą granicę ubóstwa dotyka tylko niewielki odsetek małżeństw bezdzietnych. Wraz z pojawieniem się dzieci wskaźnik ten szybko rośnie, utrzymując się nadal poniżej poziomu przeciętnego dla całej populacji przy jednym i dwojgu dzieciach. Trzecie dziecko w rodzinie oznacza, że zagrożenie ubóstwem poważnie przekracza przeciętną, a przy czworgu lub więcej dzieciach sytuacja wygląda już dramatycznie. Warto przy okazji zauważyć, że osoby z rodzin niepełnych (samotne matki z dziećmi) są we względnie lepszej sytuacji niż z rodzin wielodzietnych. Jest tak dlatego, że przeciętna liczba dzieci w rodzinach niepełnych jest zazwyczaj mniejsza niż w wielodzietnych.

Wielka Brytania obok Irlandii należy do państw europejskich zaliczanych do strategii liberalno-marginalnej. Oznacza to, że państwo niechętnie dokonuje redystrybucji dochodów, a zasiłki mają charakter selektywny. Wielka Brytania jest jednym z trzech krajów starej Unii charakteryzujących się najwyższą stopą ubóstwa wśród dzieci.

Biorąc pod uwagę 25 krajów Unii Europejskiej, można wyodrębnić 4 grupy państw, różniących się modelami realizowanej polityki społecznej (tab. 2).

Kraje osiągające najlepsze wyniki (grupa A) realizują skuteczną politykę społeczną we wszystkich obszarach, w szczególności przez łączenie strategii ułatwiających dostęp do zatrudnienia z uruchomieniem wielu usług ze środków

Tabela 2

Podział państw Unii Europejskiej ze względu na realizowaną politykę społeczną

Grupa	Cechy grupy	Kraje
Grupa A	Obejmuje kraje, które osiągają relatywnie dobre wyniki w walce z ubóstwem dzieci poprzez efektywne działania w wielu płaszczyznach polityki społecznej. W krajach tych udaje się pogodzić stosunkowo niski poziom bezrobocia i poziom ubóstwa z relatywnie efektywnymi transferami społecznymi w gospodarstwach domowych, w których mieszkają dzieci	Austria, Cypr, Dania, Finlandia, Holandia, Szwecja, Słowenia
Grupa B	Obejmuje kraje, gdzie poziom ubóstwa wśród dzieci kształtuje się na poziomie poniżej przeciętnego w Unii Europejskiej. Przedmiotem zainteresowania polityki społecznej w tych państwach jest wysoka liczba dzieci, żyjących w gospodarstwach domowych dotkniętych bezrobociem	Belgia, Czechy, Niemcy, Francja, Estonia, Irlandia
Grupa C	Obejmuje państwa, gdzie poziom ubóstwa wśród dzieci jest powyżej przeciętnego w krajach unijnych. Kraje te wyróżniają się wysokim poziomem bezrobocia i ubóstwa wśród rodziców w gospodarstwach domowych, w których znajdują się osoby pracujące. W niektórych spośród tych państw poziom ubóstwa wśród dzieci jest częściowo łagodzony przez stosunkowo wydajne transfery społeczne	Węgry, Malta, Słowacja, Wielka Brytania
Grupa D	Obejmuje kraje, w których odnotowano wysoki poziom ubóstwa wśród dzieci. Polityka społeczna w tych państwach zorientowana jest przede wszystkim na pomoc rodzinom dotkniętym problemem bezrobocia	Grecja, Hiszpania, Włochy, Łotwa, Litwa, Luksemburg, Polska, Portugalia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, tryb dostępu:

http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/joint_reports_en.htm

data pobrania: 26.05.2008.

publicznych, takich jak na przykład opieka nad dziećmi, oraz wsparciem w postaci zasiłków.

Polityka w krajach grupy B skoncentrowana jest na zapewnieniu wynagrodzenia za pracę na poziomie gwarantującym „godziwy” poziom życia dla wszystkich obywateli.

Kraje z grupy C powinny modyfikować swoją politykę w kierunku dostępu do pracy dla wszystkich osób chcących pracować, także zapewnić odpowiednie wsparcie pieniężne dla pracujących dorosłych.

Grupa D obejmuje kraje, które niezadowalająco wspierają ubogie rodziny. Kraje te powinny realizować wielostronne strategie w celu poprawy dostępu do pracy gwarantującej godziwe wynagrodzenie, a także wprowadzić nowy, skuteczniejszy system zapomóg i dodatków.

Wnioski

1. Spośród 78 milionów Europejczyków zagrożonych ubóstwem 19 milionów stanowią dzieci. Zapewnienie wszystkim dzieciom równych szans dzięki dobrze opracowanej polityce społecznej i zwiększeniu wysiłków na rzecz zagwarantowania każdemu dziecku odpowiednich warunków uczenia się konieczne jest do przerwania procesu przekazywania ubóstwa i wykluczenia z pokolenia na pokolenie.
2. Działania na rzecz walki z ubóstwem dzieci powinny być pobudzone dzięki popartej dowodami diagnozie głównych przyczyn ubóstwa i wykluczenia w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej.
3. Ubóstwo dzieci w krajach Unii Europejskiej wynika z faktu, że mieszkają one w gospodarstwach domowych, których członkowie nie pracują lub których praca odznacza się małą wydajnością, lub z tego, że się praca ich rodziców nie jest opłacana wystarczająco dobrze, a uzyskiwane dochody nie wystarczają, by zapobiec ubóstwu.
4. W Wielkiej Brytanii, na Węgrzech, w Belgii i Bułgarii głównym determinantem ubóstwa dzieci jest bezrobocie obydwójga rodziców.
5. W Polsce, Portugalii, Estonii i na Litwie bieda dzieci nie jest bezpośrednio związana z bezrobociem rodziców, ale z ich niskimi zarobkami.
6. Należy wypracować i uzyskać odpowiednią równowagę pomiędzy wielkością pomocy udzielanej rodzinom, a środkami skierowanymi bezpośrednio do dzieci.

Literatura

Raport Komisji Europejskiej „Joint Report on Social Protection and Social Inclusion 2008”, tryb dostępu:

http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/joint_reports_en.htm

WARZYWODA-KRUSZYŃSKA W.: Przeciwdziałanie ubóstwu dzieci. [w:] Polityka Społeczna nr 8/2008.

Wspólne sprawozdanie 2008 w sprawie ochrony socjalnej i integracji społecznej. Rada Unii Europejskiej, Bruksela, 4 marca 2008 r.

Child Poverty in the European Union

Abstract

In the first part of the essay the author refines the range of poverty among children in European Union countries, as well as presents main causes of this problem. Subsequently the author points at strategies of the counteractions against the poverty in the chosen European countries.

Piotr Adamczyk

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Produktywność czynników wytwórczych w przemyśle spożywczym w Polsce

Wstęp

Produktywność jest kategorią, która obrazuje efektywność ponoszonych nakładów i w związku z tym ma znaczący wpływ na konkurencyjność każdego przedsiębiorstwa. Analiza zmian produktywności czynników wytwórczych może być prowadzona na różnych poziomach agregacji: pojedynczego przedsiębiorstwa, gałęzi przemysłu czy całej gospodarki narodowej. Zazwyczaj oblicza się produktywność całkowitą lub w odniesieniu do konkretnych nakładów. Analizę zmian produktywności z reguły wykorzystuje się do oceny, na ile obserwowane zmiany wynikają z postępu techniczno-organizacyjnego, a na ile są konsekwencją substytucji tych czynników. Dlatego też ważne jest, aby wzrost produktywności dotyczył wszystkich rodzajów ponoszonych nakładów. Z kolei jej spadek w krótkim czasie może prowadzić do istotnego wzrostu jednostkowego kosztu produkcji.

Celem opracowania jest określenie tempa zmian produktywności pracy oraz produktywności kapitału w przemyśle spożywczym w Polsce oraz porównanie pod tym względem poszczególnych jego gałęzi. Badania przeprowadzono korzystając z danych Głównego Urzędu Statystycznego dotyczących podmiotów zatrudniających co najmniej 49 osób. Analizą objęto poszczególne grupy EKD działu produkcja artykułów spożywczych i napojów. Jako okres badawczy przyjęto lata 1997–2006. Do określenia tempa zmian produktywności czynników wytwórczych wykorzystano wskaźniki oparte na produkcji sprzedanej, zatrudnieniu oraz wartości brutto środków trwałych.

Pomiar produktywności czynników wytwórczych

Produktywność najczęściej definiuje się jako relację ilościowej miary produkcji do ilościowej miary nakładów¹ lub jako stosunek wartości fizycznych produkcji do jednej lub więcej klas wkładu, zużytych w procesie produkcji². W literaturze anglojęzycznej opisywane relacje są określane terminem *productivity*, który zazwyczaj tłumaczy się na język polski jako produktywność lub wydajność. Wyraża on stosunek efektów procesu produkcyjnego (output) i poniesionych nakładów (input)³.

Najczęściej wykorzystywanym narzędziem pomiaru produktywności są różnego typu wskaźniki. Zalicza się je do grupy wskaźników sprawności działania, które określają efektywność wykorzystania zasobów oraz szybkość, z jaką dana jednostka przekształca swoje zasoby w produkcję finalną⁴. W przypadku gdy przedsiębiorstwo wytwarza wyroby jednorodne lub bardzo zbliżone, zastosowanie znajdują miary oparte na jednostkach fizycznych. Jednak w większości sytuacji, ze względu na różnorodny charakter produkcji, konieczne staje się używanie miar pozwalających na jej syntetyczne ujęcie. W badaniach ekonomicznych najczęściej do tego celu wykorzystuje się jednostki pieniężne. Wartościowe mierniki produkcji mogą być bez zastrzeżeń stosowane do określenia poziomu i dynamiki zmian produktywności, gdy wartość produkcji jest obliczona na podstawie cen stałych oraz nie ulegają istotnym zmianom w czasie struktura produkcji oraz struktura nakładów w jednostce produkcji⁵. Wpływ zmian w strukturze produkcji na produktywność wynika z różnej pracochłonności i kapitałochłonności produkowanych dóbr, które pośrednio kształtują cenę produktu, wpływając tym samym na wartość produkcji całego przedsiębiorstwa.

Miary produktywności można podzielić na kilka grup, stosując wiele kryteriów. Ze względu na przyjęty cel w opracowaniu ograniczono się do przedstawienia podziału ze względu na kompleksowość. Według tego kryterium dzielą się one na wskaźniki produktywności całkowitej (łącznie) oraz cząstkowej. W liczniku wskaźnika produktywności całkowitej ujmuje się łączny efekt pro-

¹Zielińska-Głębocka A., *Analiza produkcyjności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*. Ekonomista Nr 3/2004, Warszawa, s. 336.

²Jagas J., *Czynniki i metody warunkujące produktywność i wydajność w okresie integracji z Unią Europejską*. Wyd. WSP w Opolu, Opole 1999, s. 9.

³*Encyclopaedia of Science and Technology*. Tom 14, New York 1992.

⁴Ziętara W., (red.) *Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym*. FAPA, Warszawa 1994, s. 98.

⁵Wiatrak A.P., *Czynniki różnicujące wydajność pracy w rolnictwie*. PWN, Warszawa 1980, s. 15–16.

cesu produkcyjnego, natomiast w mianowniku zużyte lub wykorzystane zasoby. Można to zapisać w postaci następującego wzoru⁶:

$$P_i = \frac{\sum_{t=1}^T Q_{ti}^O \times p_{ti}^O}{\sum_{r=1}^R Q_{ri}^I \times p_{ri}^I}$$

gdzie:

P_i – produktywność całkowita w okresie i ,

Q_{ti}^O – ilość produktów rodzaju t wyprodukowana w okresie i ,

Q_{ri}^I – ilość zasobu wejściowego rodzaju r zużytego lub wykorzystanego w okresie i ,

p_{ti}^O – cena jednostkowa produktu t uzyskana w okresie i ,

p_{ri}^I – koszt jednostkowy zasobu rodzaju r płacony w okresie i .

Wzór pozwala na syntetyczne określenie poziomu wydajności przez zsumowanie różnego rodzaju produkcji i grup nakładów. Zarówno produkcję, jak i nakłady czynników wytwórczych przedstawia się tu w ujęciu wartościowym. Pomiar wydajności całkowitej może być przeprowadzany w formie multi-factor productivity (MFP) lub total-factor productivity (TFP). Produktywność wieloczynnikowa (MFP) jest pojęciem węższym niż produktywność całkowita (TFP), ale częściej wykorzystywanym w badaniach empirycznych, gdyż nie zawsze wiadomo, czy uwzględniono wszystkie rodzaje nakładów⁷.

Wskaźniki produktywności cząstkowej mają podobną konstrukcję, z tą różnicą, że w mianowniku ujmuje się tylko jeden rodzaj nakładu, co czyni pomiar zdecydowanie łatwiejszym. Najpopularniejszym wskaźnikiem produktywności cząstkowej jest wskaźnik produktywności pracy. W praktyce gospodarczej do pomiaru produktywności pracy najczęściej używa się wskaźników określających produkcję sprzedaną lub wartość dodaną na 1 zatrudnionego obliczanych według formuł:

⁶Wzór zaczerpnięto z pracy: Lis R. (red.), *Vademecum produktywności*. Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1999.

⁷Szerzej na ten w pracy: Zielińska-Głębocka A., *Analiza produktywności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*. Ekonomista Nr 3/2004, Warszawa.

$$\frac{S}{Z} \quad \text{lub} \quad \frac{WD}{Z}$$

gdzie:

S – produkcja sprzedana,

WD – wartość dodana brutto,

Z – liczba zatrudnionych.

Warto jednak zwrócić uwagę, że część autorów wyraża pogląd, według którego wartość dodana wiąże się bardziej z efektywnością działania niż z produktywnością poszczególnych zasobów. Mimo to przytoczone wskaźniki są powszechnie stosowane, również w ramach systemu statystyki publicznej.

Przedstawione wskaźniki informują, jaka część produkcji sprzedanej lub wartości dodanej brutto przypada na każdego zatrudnionego. Liczba osób zatrudnionych w przedsiębiorstwie powinna być w obu przypadkach przeliczona na pełne etaty. Inne odmiany tego wskaźnika odnoszą produkcję sprzedaną lub wartość dodaną brutto do liczby pracowników w poszczególnych grupach, pozwalając ocenić strukturę załogi. Należy jednak zauważyć, że produktywność pracy określana na podstawie poziomu zatrudnienia tylko częściowo wyraża osobiste zdolności pracowników oraz intensywność ich wysiłku. Wskaźnik ten odzwierciedla raczej, na ile efektywnie praca jest łączona w procesie produkcyjnym z innymi czynnikami wytwórczymi⁸.

Innym możliwym rozwiązaniem wydaje się używanie w mianowniku tych wskaźników wartości kosztów pracy lub rzeczywistego czasu przeznaczanego na uzyskanie określonych wyników. Kategoria kosztów pracy w większym stopniu odzwierciedla stopień wykorzystania dostępnych zasobów pracy oraz kwalifikacje osób zatrudnionych. Jako jej wadę należy wskazać to, że może zawierać elementy, które nie są związane z wykorzystaniem siły roboczej w procesie produkcji (np. odprawy dla zwalnianych pracowników). Ponadto, częściowo jest ona pochodną uwarunkowań lokalnego rynku pracy i związanego z tym regionalnego zróżnicowania płac.

Szerokie zastosowanie w badaniach empirycznych znajduje również inny wskaźnik produktywności cząstkowej, tj. wskaźnik produktywności kapitału. Miara ta pokazuje, w jaki sposób kapitał wykorzystuje się do generowania produkcji. Odzwierciedla ona łączny efekt zmian w nakładach pracy, nakładach pośrednich, ulepszeń technicznych, zmian efektywności, a także wpływ korzyści

⁸Schreyer P., *The OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry – Level and Aggregate Productivity*. International Productivity Monitor, Number 2, Spring 2001, s. 48.

skali i stopnia wykorzystania zdolności wytwórczych⁹. Wskaźniki produktywności kapitału mają konstrukcję podobną do wskaźników produktywności pracy, z tą różnicą, że w mianowniku znajduje się kategoria wyrażająca poniesiony nakład kapitału. W praktyce stosuje się takie wielkości, jak np.: wartość aktywów ogółem, wartość majątku trwałego czy wartość brutto środków trwałych.

Przy pomiarze i ocenie produktywności występują różnego rodzaju trudności, spośród których za najistotniejsze należy uznać brak wartości wzorcowych dla poszczególnych wskaźników, wpływ inflacji oraz ograniczone możliwości dokonywania porównań pomiędzy przedsiębiorstwami¹⁰. Brak normatywów wartości wskaźników można niwelować przez analizę tendencji ich zmian w kolejnych latach oraz porównywanie uzyskanych wartości z wartościami analogicznych wskaźników dla innych przedsiębiorstw w branży lub dla całego przemysłu. Takie podejście rodzi inne, wymienione wcześniej problemy. Porównania dokonywane w czasie wymagają uwzględnienia wpływu zmiany cen i przeprowadzenia korekt za pomocą odpowiednich wskaźników cen. Problem ten staje się mniejszy, gdy licznik i mianownik wskaźnika wydajności są ujmowane wartościowo. Z kolei dokonując porównań pomiędzy przedsiębiorstwami należy pamiętać, że mają one sens w odniesieniu do podmiotów charakteryzujących się podobnymi warunkami techniczno-organizacyjnymi (zbliżone: wartość aktywów, zatrudnienie, podobne rynki zbytu).

Produktywność czynników wytwórczych w przemyśle spożywczym w Polsce

Do obliczenia wartości wskaźników produktywności cząstkowej zarówno w odniesieniu do pracy, jak również kapitału można zastosować co najmniej kilka kategorii ekonomicznych. Mając na uwadze empiryczny charakter prowadzonej analizy oraz dostępność odpowiednich danych, w opracowaniu produktywność pracy obliczono jako relację produkcji sprzedanej i poziomu zatrudnienia, natomiast produktywność kapitału jako stosunek produkcji sprzedanej i wartości brutto środków trwałych. Kategorie wyrażone w jednostkach pieniężnych sprowadzono do cen stałych za pomocą odpowiednich wskaźników¹¹. W celu

⁹Zielińska-Głębocka A., *Analiza produkcyjności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*. Ekonomista Nr 3/2004, Warszawa, s. 339.

¹⁰Szerzej na ten temat patrz: Lis R. (red.), *Vademecum produktywności*. Agencja wydawnicza Placet, Warszawa 1999, s. 94–95.

¹¹Do określenia wartości produkcji sprzedanej w cenach stałych wykorzystano wskaźniki cen produkcji sprzedanej przemysłu, natomiast wartość brutto środków trwałych w ujęciu realnym obliczono na podstawie wskaźników dynamiki wartości brutto środków trwałych w przemyśle.

lepszego zobrazowania badanego zjawiska, przedstawiono, jak zmieniały się wspomniane kategorie pomiędzy latami 1997 a 2006 w rozbięciu na poszczególne gałęzie przemysłu spożywczego.

W latach 1997–2006 produkcja sprzedana całego przemysłu spożywczego zwiększyła się z ponad 52 mld zł do przeszło 97 mld zł. W ujęciu realnym oznacza to wzrost o około 46%, czyli 4,3% rocznie (tab. 1).

Tabela 1

Produkcja sprzedana przemysłu spożywczego w Polsce w latach 1997–2006 [w mln zł]

Wyszczególnienie	1997	2000	2003	2006	Dynamika zmian (1997 = 100)
Przemysł spożywczy	52 476,0	66 845,3	76 046,6	97 509,1	146,1
Przemysł mięsny	12 240,7	14 786,6	18 082,8	24 167,8	155,2
Przemysł rybny	988,4	1 473,6	1 784,9	3 413,2	271,6
Przemysł owocowo-warzywny	3 933,1	6 077,3	7 968,1	10 465,9	209,3
Przemysł olejarski	1 892,8	1 976,1	2 052,5	2 329,5	96,8
Przemysł mleczarski	8 591,5	10 974,6	12 256,4	16 418,5	150,3
Przemysł zbożowo-młynarski	2 105,7	2 327,0	2 508,6	2 552,4	95,3
Przemysł paszowy	2 561,3	4 334,7	5 238,7	6 394,3	196,3
Przemysł pozostałych artykułów spożywczych	12 150,7	14 773,7	15 007,0	19 278,6	124,8
Produkcja napojów	8 011,8	10 121,7	11 147,6	12 488,9	122,6

Źródło: Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, Warszawa 1998–2007.

Spośród dziewięciu gałęzi przemysłu spożywczego realny wzrost produkcji odnotowano w siedmiu. Największą dynamikę zmian w badanym okresie można zaobserwować w odniesieniu do przemysłu rybnego, gdzie produkcja zwiększyła się blisko trzykrotnie (średnioroczne tempo wzrostu wyniosło 11,7%). W przemyśle owocowo-warzywnym oraz paszowym odnotowano wzrost produkcji oscylujący wokół 100%. Z kolei w przemyśle olejarskim i zbożowo-młynarskim nastąpił jej kilkuprocentowy spadek. Dynamikę zmian wyższą od przeciętnej odnotowano w dwóch największych gałęziach, tj. w przemyśle mięsnym oraz mleczarskim.

Wzrost produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w badanym okresie był połączony ze spadkiem poziomu zatrudnienia. W całym przemyśle zatrudnienie zmniejszyło się z 345,1 do 297,4 tys. osób, co oznacza spadek o około 14% (tab. 2).

Tabela 2

Zatrudnienie w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 1997–2006 [w tys.]

Wyszczególnienie	1997	2000	2003	2006	Dynamika zmian (1997 = 100)
Przemysł spożywczy	345,1	320,2	292,4	297,4	86,2
Przemysł mięsny	87,2	81,4	85,5	94,7	108,6
Przemysł rybny	10,3	10,7	9,0	11,9	115,5
Przemysł owocowo-warzywny	35,0	34,0	31,6	33,3	95,1
Przemysł olejarski	4,8	3,8	2,6	3,0	62,5
Przemysł mleczarski	57,3	50,4	44,1	40,5	70,7
Przemysł zbożowo-młynarski	11,9	7,6	6,7	6,6	55,5
Przemysł paszowy	6,1	6,6	6,2	7,4	121,3
Przemysł pozostałych artykułów spożywczych	93,2	89,5	77,8	76,0	81,6
Produkcja napojów	39,3	36,2	28,9	24,0	61,1

Źródło: Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, Warszawa 1998–2007.

Największy spadek zatrudnienia, sięgający blisko 45%, nastąpił w przemyśle zbożowo-młynarskim. O około 40% zatrudnienie zmniejszyło się w przemyśle olejarskim oraz w produkcji napojów. Spośród dziewięciu gałęzi przemysłu spożywczego wzrost zatrudnienia odnotowano w trzech. Najwięcej miejsc pracy przybyło w przemyśle paszowym (wzrost o ponad 21%). Na uwagę zasługuje również fakt, że zatrudnienie zwiększyło się w gałęzi mającej największy udział w strukturze zatrudnienia w przemyśle spożywczym, tj. w przemyśle mięsnym.

Analiza zmian produktywności czynników wytwórczych wymaga również przedstawienia, jak kształtowały się nakłady kapitału ponoszone przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. W opracowaniu wykorzystano w tym celu kategorię wartości brutto środków trwałych, choć powinna być ona traktowana raczej jako zasób niż nakład kapitału. Wybór został podyktowany przede wszystkim faktem, że GUS nie publikuje innych danych na ten temat.

W badanym okresie wartość brutto środków trwałych w ujęciu realnym zwiększyła się we wszystkich gałęziach przemysłu spożywczego, przy czym najwyższą dynamikę zmian można było zaobserwować w przemyśle paszowym oraz rybnym (tab. 3).

Tabela 3

Wartość brutto środków trwałych w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 1997–2006 [w mln zł]

Wyszczególnienie	1997	2000	2003	2006	Dynamika zmian (1997 = 100)
Przemysł spożywczy	23 514,4	33 435,9	40 332,0	51 117,0	158,9
Przemysł mięsny	3 932,2	4 802,6	6 535,4	9 367,6	184,3
Przemysł rybny	308,7	383,2	606,0	1 061,8	229,8
Przemysł owocowo-warzywny	2 453,9	3 141,0	3 904,2	5 300,9	173,5
Przemysł olejarski	626,8	999,8	783,0	1 017,8	130,6
Przemysł mleczarski	3 672,0	5 034,3	6 054,3	7 718,9	148,9
Przemysł zbożowo-młynarski	1 126,8	1 158,1	1 698,8	1 938,1	120,9
Przemysł paszowy	377,2	1 111,6	1 458,9	2 062,5	384,9
Przemysł pozostałych artykułów spożywczych	6 157,4	8 681,3	9 689,3	11 966,7	139,3
Produkcja napojów	4 859,4	8 124,0	9 602,1	10 682,7	147,0

Źródło: Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, Warszawa 1998–2007.

Należy podkreślić, że we wspomnianych dwóch gałęziach w badanym okresie odnotowano relatywnie wysoką dynamikę wzrostu zatrudnienia oraz produkcji sprzedanej. W przypadku gałęzi, które odznaczały się ujemną dynamiką zmian liczby zatrudnionych i wzrostem produkcji sprzedanej można podejrzewać, że następował proces substytucji pracy przez kapitał. Zjawisko to zazwyczaj znajduje odzwierciedlenie we wzroście wartości wskaźnika produktywności pracy i w spadku wartości wskaźnika produktywności kapitału.

W latach 1997–2006 we wszystkich gałęziach przemysłu spożywczego produktywność pracy zwiększyła się (tab. 4). Najsilniejszy wzrost w ujęciu realnym nastąpił w przemyśle rybnym (o ponad 135%), owocowo-warzywnym (ok. 120%) oraz mleczarskim (ponad 112%).

Warto również zwrócić uwagę, że w przemyśle rybnym równolegle odnotowano wzrost zatrudnienia, co świadczy o tym, że kategorie te nie muszą być wobec siebie konkurencyjne. Z drugiej strony można podać przykłady przemysłu mleczarskiego i produkcji napojów, gdzie wzrost produktywności pracy został osiągnięty przy jednoczesnym wyraźnym spadku poziomu zatrudnienia.

W wielu gałęziach przemysłu wzrost produktywności pracy jest konsekwencją przede wszystkim lepszego wyposażenia siły roboczej w maszyny

Tabela 4

Produktywność pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 1997–2006 [w tys. zł]

Wyszczególnienie	1997	2000	2003	2006	Dynamika zmian (1997 = 100)
Przemysł spożywczy	152,06	208,76	260,08	327,87	169,58
Przemysł mięsny	140,38	181,65	211,49	255,20	142,98
Przemysł rybny	95,96	137,72	198,32	286,82	235,07
Przemysł owocowo-warzywny	112,37	178,74	252,16	314,29	219,96
Przemysł olejarski	394,33	520,03	789,42	776,50	154,87
Przemysł mleczarski	149,94	217,75	277,92	405,40	212,64
Przemysł zbożowo-młynarski	176,95	306,18	374,42	386,73	171,89
Przemysł paszowy	419,89	656,77	844,95	864,09	161,85
Przemysł pozostałych artykułów spożywczych	130,37	165,07	192,89	253,67	153,02
Produkcja napojów	203,86	279,60	385,73	520,37	200,75

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, Warszawa 1998–2007.

i urzędzenia, co powoduje, że równolegle można zaobserwować spadek wartości wskaźnika produktywności kapitału. Dlatego też badanie produktywności pracy i kapitału powinno być połączone z badaniem zmian wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy obliczanego jako relacja K/L, co pozwoli na ocenę stopnia substytucji nakładów. W przypadku przemysłu spożywczego, w badanym okresie we wszystkich gałęziach produktywność kapitału zmniejszyła się (tab. 5). Zjawisko to na najmniejszą skalę wystąpiło w gałęziach, w których zaobserwowano największy wzrost produktywności pracy, tj. w przemyśle rybnym oraz owocowo-warzywnym.

W innych gałęziach spadek produktywności kapitału był znacznie głębszy i w skrajnym przypadku wyniósł blisko 60% (przemysł paszowy), co w połączeniu z rosnącą wartością wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy wskazuje na występowanie zjawiska substytucji nakładów, a konkretnie substytucji pracy przez kapitał. Tezę tę potwierdza zestawienie średniorocznego tempa zmian produktywności pracy, kapitału oraz technicznego uzbrojenia pracy w poszczególnych gałęziach przemysłu spożywczego (tab. 6).

Tabela 5

Produktywność kapitału w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 1997–2006 [w tys. zł]

Wyszczególnienie	1997	2000	2003	2006	Dynamika zmian (1997 = 100)
Przemysł spożywczy	2,08	2,00	1,89	1,91	71,9
Przemysł mięsny	3,07	3,08	2,77	2,58	65,8
Przemysł rybny	2,73	3,85	2,95	3,21	92,3
Przemysł owocowo-warzywny	1,64	1,93	2,04	1,97	94,2
Przemysł olejarski	3,10	1,98	2,62	2,29	57,9
Przemysł mleczarski	2,11	2,18	2,02	2,13	78,9
Przemysł zbożowo-młynarski	1,68	2,01	1,48	1,32	61,6
Przemysł paszowy	6,10	3,90	3,59	3,10	39,9
Przemysł pozostałych artykułów spożywczych	1,80	1,70	1,55	1,61	70,0
Produkcja napojów	1,41	1,25	1,16	1,17	65,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, Warszawa 1998–2007.

Tabela 6

Przeciętne roczne tempo zmian produktywności pracy, produktywności kapitału oraz technicznego uzbrojenia pracy w przemyśle spożywczym w Polsce w latach 1997–2006 [w %]

Wyszczególnienie	Produktywność pracy	Produktywność kapitału	Techniczne uzbrojenie pracy
Przemysł spożywczy	6,04	–3,60	7,03
Przemysł mięsny	4,05	–4,54	6,05
Przemysł rybny	9,96	–0,88	7,94
Przemysł owocowo-warzywny	9,15	–0,66	6,91
Przemysł olejarski	4,98	–5,89	8,53
Przemysł mleczarski	8,74	–2,61	8,63
Przemysł zbożowo-młynarski	6,20	–5,24	9,04
Przemysł paszowy	5,50	–9,71	13,69
Przemysł pozostałych artykułów spożywczych	4,84	–3,89	6,13
Produkcja napojów	8,05	–4,65	10,25

Źródło: Obliczenia własne.

W sześciu gałęziach średnioroczny wzrost produktywności pracy był większy niż obserwowany spadek produktywności kapitału. Taka sytuacja może świadczyć o tym, że wzrost produktywności pracy został osiągnięty nie tylko dzięki substytucji nakładów, ale również dzięki postępowi technicznemu i zmianom organizacyjnym.

Podsumowanie

Zgodnie z teorią produkcji tempo zmian produktywności jest kształtowane przez trzy różnorodne procesy: działalność innowacyjną, wyrażającą się we wdrażaniu nowych technologii i wprowadzaniu nowych produktów, przenoszenie zasobów z działalności nieefektywnych do bardziej produktywnych oraz dyfuzję technologiczną, polegającą na adaptacji technologii i produktów rozwiniętych gdzie indziej¹².

W odniesieniu do przemysłu spożywczego w Polsce w badanym okresie również można było je zaobserwować. Przeprowadzona analiza wykazała, że we wszystkich gałęziach nastąpił wzrost produktywności pracy i spadek produktywności kapitału. Jednocześnie nastąpił wzrost wartości wskaźnika technicznego uzbrojenia pracy. Opisana sytuacja wskazuje na występowanie procesu substytucji nakładów i ma związek z kilkoma czynnikami. Pod koniec lat 90. w przemyśle spożywczym w dalszym ciągu trwały procesy restrukturyzacyjne, polegające na wdrażaniu nowych technologii i ograniczaniu posiadanych zasobów siły roboczej. Ponadto, na początku XXI wieku przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego podejmowały działania dostosowawcze do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej, tak aby po uzyskaniu przez Polskę członkostwa mogły skutecznie konkurować na europejskim rynku. Pomimo zaistnienia warunków stymulujących zastępowanie zasobów pracy kapitałem, w kilku gałęziach przemysłu tempo wzrostu produktywności pracy było większe od tempa spadku produktywności kapitału, co świadczy o tym, że odnotowano również postęp techniczno-organizacyjny.

Literatura

Encyclopaedia of Science and Technology, 1992: Tom 14, New York.

¹²Pilat D., *Competition. Productivity and Efficiency*. Economic Studies, no 27 1996/II, OECD, Paris 1996, s. 108–109.

- JAGAS J., 1999: *Czynniki i metody warunkujące produktywność i wydajność w okresie integracji z Unią Europejską*. Wyd. WSP w Opolu, Opole.
- LIS R. (red.), 1999: *Vademecum produktywności*. Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa.
- PILAT D., 1996: *Competition. Productivity and Efficiency*. Economic Studies, no. 27 1996/II, OECD, Paris.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu, 1997–2006: GUS, Warszawa.
- SCHREYER P., 2001: *The OECD Productivity Manual: A Guide to the Measurement of Industry – Level and Aggregate Productivity*. International Productivity Monitor, Number 2, Spring 2001.
- WIATRAK A.P., 1980: *Czynniki różnicujące wydajność pracy w rolnictwie*. PWN, Warszawa.
- ZIELIŃSKA-GŁĘBOCKA A., 2004: *Analiza produktywności polskiego przemysłu. Aspekty metodyczne i empiryczne*. Ekonomista Nr 3, Warszawa.
- ZIĘTARA W. (red.), 1994: *Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym*. FAPA, Warszawa.

The productivity of factors of production in food industry in Poland

Abstract

The article examines the changes in the productivity of factors of production in food industry in the years 1997–2006. The theoretical part of the paper presents the methods of productivity measurement and the most frequently used indexes. The empirical part shows the changes of labour and capital productivity indexes in particular branches of food industry in the studied period.

It was stated that when the production in Polish food industry grew, there was a simultaneous increase in labour productivity and decrease in capital productivity. Thus, there was a process of input substitution which resulted in the replacement of the labour by the capital.

Agnieszka Borowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Unijny system ochrony żywnościowych produktów regionalnych i tradycyjnych¹

Wstęp

Od lat Unia Europejska stara się wesprzeć i kreować działania zmierzające do wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, jak i stworzyć warunki producentom do uzyskania przez nich przewagi konkurencyjnej na rynku światowym, a konsumentom zapewnić bezpieczeństwo żywności. W tym celu został zaprojektowany system, który poprzez odpowiednie instrumenty umożliwiła prawnie chronić produkty rolno-spożywcze pochodzące i specyficzne dla danego regionu, wyróżniające się metodą wytwarzania (zazwyczaj długą i bardzo pracochłonną, czasami typową manufakturą) oraz tworzy gospodarstwom rolnym i producentom warunki do zmiany sposobu konkurencyjności na nasyconym rynku żywnościowych produktów konsumpcyjnych nie tylko w Europie. Współpraca producentów objętych tego rodzaju systemami jakości żywności sprzyja zwiększeniu siły ekonomicznej, jak również daje szansę dywersyfikacji dochodów z pozarolniczej działalności, a konsumentom ułatwia dostęp do produktów o unikatowych właściwościach sensorycznych (organoleptycznych). Mając na względzie kilkudziesięcioletnie doświadczenia Francji² w zakresie funkcjonowania najstarszych oznaczeń oficjalnie gwarantujących jakość oferowanej żywności, potwierdzających, że produkt je mający jest zgodny, a także powtarzalny z jego specyfikacją (jak np. w przypadku win i produktów alkoholowych), UE podjęła działania pozwalające producentom chronić i wyróżniać rodzime specjały. Powstała idea, która zamiast promować wytwarzanie dużych ilości artykułów homogenicznych (masowych, konwencjonalnych) skłania do wyróżniania i wyszukiwania czasami nawet zanikłych lub zapomnianych specjałów/metod produkcji,

¹Praca naukowa wykonana w ramach badań własnych SGGW w 2008 r.

²AOC (najstarszy francuski znak Appellation Origine Controlée) funkcjonował od 1935 r. Szerzej Winawer Z. (2005): Francuskie oznaczenia produktów żywnościowych a system europejski. [w:] O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa, s. 159.

a także prawnie chroni wyroby przed nieuczciwą konkurencją czy podróbkami wyrobów sprzedawanych po cenach niższych niż oryginalny wyrób.

System promuje, chroni oraz wspiera lokalne/regionalne działania umożliwiające w szczególności sposób wyróżniać wysokojakościowe wyroby (produkty regionalne, o tradycyjnej metodzie wytwarzania, lokalne specjały charakterystyczne dla danego obszaru geograficznego). Proces tworzenia europejskiego systemu rejestracji i ochrony produktów tradycyjnych i regionalnych stopniowo ewoluował wraz z tworzeniem Unii Europejskiej. Zaczął on funkcjonować skodyfikowanie i prawnie od 1992 roku.

Omawiając unijną ochronę nazw produktów rolnych i środków spożywczych według Rozporządzenia Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych oraz Rozporządzenia Rady (WE) nr 509/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami³, rozpatrujemy według pierwszego z przepisów definicję chronionej nazwy pochodzenia i chronionego oznaczenia geograficznego, które odnoszą się do określenia produktów regionalnych, a według drugiego gwarantowaną tradycyjną specjalność jako produkty tradycyjne.

Chroniona nazwa pochodzenia^{4, 5} (ang. – *Protected Designation of Origin* – *PDO*, polskie oznaczenie *CHNP*) oznacza nazwę regionu albo konkretnego miejsca lub w wyjątkowych przypadkach nazwę kraju używaną do opisu produktu rolnego lub artykułu spożywczego *pochodzącego z tego regionu, konkretnego miejsca albo kraju*. Ważne jest to, że jakość lub cechy charakterystyczne dla produktu są głównie lub wyłącznie związane z tym szczególnym otoczeniem geograficznym i właściwymi dla niego czynnikami naturalnymi oraz ludzkimi.

³Wcześniej patrz Rozporządzenie Rady nr 2081/92/EWG i Rozporządzenie Rady nr 2082/92/EWG.

⁴Patrz szerzej Rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych oraz Rozporządzenie Rady (WE) nr 509/2006 z dnia 20 marca 2006 r. w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami. Należy również wymienić wcześniej obowiązujące przepisy: Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2081/92 z dnia 14 lipca 1992 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków spożywczych z późniejszymi zmianami zostało uchylone Rozporządzeniem Rady (WE) nr 510/2006, Rozporządzenie Rady (EWG) nr 2082/92 z dnia 14 lipca 1992 r. w sprawie świadectw o szczególnym charakterze dla produktów rolnych i artykułów spożywczych z późniejszymi zmianami zostało uchylone Rozporządzeniem Rady (WE) nr 509/2006, Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 1848/93 z dnia 9 lipca 1993 r. ustanawiające szczegółowe przepisy wykonawcze do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2082/92.

⁵www.umwd.pl/portal (20.04.2007 r.)

Produkcja, przetwórstwo i przygotowywanie produktu powinny odbywać się na ww. obszarze geograficznym.

Jako **chronione oznaczenie geograficzne** (ang. *PGI*, pol. *CHOG*) mogą zostać zarejestrowane produkty spożywcze lub rolne, spełniające następujące kryteria: nazwa powinna wskazywać nazwę regionu, określonego miejsca lub w wyjątkowych przypadkach kraju, w którym dany produkt jest produkowany. Wyrób powinien cechować się wyjątkową, szczególną, specyficzną jakością, recepturą, renomą, poza tym może mieć i inne cechy odnoszące się do *pochodzenia geograficznego*, *wynikające z naturalnych czynników takich jak klimat, ukształtowanie terenu, fauny i flory czy sposobu i tradycji wytwarzania*. Produkcja, przetwórstwo lub przygotowanie produktu odbywa się na ściśle określonym obszarze geograficznym. „Środowisko geograficzne” jest rozumiane jako naturalne lub ludzkie (m.in. klimat, woda, jakość gleby lub lokalne know-how). Najważniejsza różnica między ww. dwoma rodzajami oznaczeń polega *na sile związku danego produktu z miejscem jego pochodzenia*⁶. Chronione nazwy pochodzenia stosuje się do produktów bardzo blisko związanych z danym obszarem geograficznym – zarówno produkcja surowców, jak i cały proces przetwarzania aż do produktu końcowego musi się odbywać w zdefiniowanym obszarze. Tu produkt musi być wytwarzany w regionie, którego nazwę nosi, ale w odróżnieniu od chronionej nazwy pochodzenia, w *CHOG jedynie jedna z trzech faz produkcji (produkcja lub przetwarzanie, lub przygotowanie) musi odbywać się na danym obszarze*.

Gwarantowana tradycyjna specjalność⁷ (ang. *TSG*), polskie *GTS*) może być nadana produktowi rolnemu lub środkowi spożywczemu, który *ma cechę lub zespół cech odróżniających go od innych wyrobów tej samej kategorii. Nazwa produktu musi wyrażać jego specyficzny charakter, przejawiający się tradycyjnym składem (surowców) i sposobem wyprodukowania lub przetwórstwa odzwierciedlającym tradycyjne metody*. Mówiąc, że dana nazwa ma „szczególny charakter” mamy na myśli cechy lub zespół cech, które wyraźnie odróżniają produkt rolny lub artykuł spożywczy od innych podobnych produktów lub artykułów spożywczych należących do tej samej kategorii. Szczególny (tradycyjny) charakter nie może być ograniczony do jakościowego lub ilościowego składu lub sposobu produkcji ustalonego w prawie wspólnotowym, krajowym lub w standardach ustalonych przez organy standaryzacyjne⁸.

Można, zatem uznać, że polscy producenci mają możliwość chronić jako dziedzictwo kulinarne naszego kraju produkty rolne, środki spożywcze oraz na-

⁶Chronione nazwy pochodzenia, chronione oznaczenie geograficzne, nazwy specyficznego charakteru oraz lista produktów tradycyjnych. Wyd. FAPA, Warszawa 2005, s. 7–10.

⁷Wcześniej świadectwo specyficznego charakteru.

⁸www.minrol.gov.pl

poje spirytusowe w systemie unijnym, w którym funkcjonują jednoznaczne pojęcia produktu tradycyjnego lub regionalnego. Podstawą funkcjonowania systemu rejestracji i ochrony nazw produktów regionalnych i tradycyjnych jest prawo Unii Europejskiej. W przepisach polskich⁹ zostały natomiast określone ramy instytucjonalne umożliwiające na szczeblu krajowym chronić produkty o tych specyficznych i wyjątkowych właściwościach¹⁰.

Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 510/2006 oraz z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 509/2006, Komisja Europejska, do której wpłynął wniosek o rejestrację nazwy pochodzenia, oznaczenia geograficznego czy gwarantowanej tradycyjnej specjalności musi rozpatrzyć wniosek w ciągu 12 miesięcy. Przy tym Komisja podaje co miesiąc do wiadomości publicznej wykaz nazw, w odniesieniu do których złożono jej wnioski o rejestrację, a także datę ich przedłożenia. Lista wniosków zgłoszonych do rozpatrzenia jest dostępna na oficjalnej stronie internetowej Komisji Europejskiej. Zanim to jednak nastąpi, muszą być podjęte adekwatne działania na szczeblu krajowym. Należy do nich sprawdzenie pod względem formalnym w ciągu 14 dni przez MRiRW złożonego wniosku o rejestrację nazwy pochodzenia, oznaczenia geograficznego czy gwarantowanej tradycyjnej specjalności. Jeśli wniosek jest bez jakichkolwiek uchybień, wpisuje się go do wewnętrznego rejestru wniosków. W dalszej kolejności MRiRW ogłasza w dzienniku urzędowym i na stronach internetowych informację w formie streszczonej specyfikacji o wpłynięciu danego wniosku do rejestracji. Do złożonego wniosku o rejestrację można w terminie 30 dni od daty ogłoszenia złożyć zastrzeżenie. Uprawnieni do tego są: osoby fizyczne, osoby mające osobowość prawną lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, których interesu gospodarczego lub prawnego dotyczy postępowanie w sprawie rejestracji. W terminie 7 dni od wpisu do wewnętrznego rejestru wniosków następuje jego przekazanie do organu opiniodawczo-doradczego: Rady ds. Tradycyjnych i Regionalnych Nazw Produktów Rolnych i Środków Spożywczych. Rada w terminie 60 dni od momentu ukazania się ogłoszenia wydaje opinię. Wówczas MRiRW wydaje decyzję o stwierdzeniu spełnienia wymagań dotyczących rejestracji i wpisu nazwy na listę produktów podlegających tymczasowej ochronie krajowej (produktów rolnych i środków spożywczych rejestrowanych jako PDO, PGI) albo decyzję odmowną. Dalej następuje przekazanie Komisji Europejskiej wniosku o rejestrację PDO, PGI, TSG. Jeśli po rozpatrzeniu wniosku Komisja uznaje, że wymogi określone w rozporządzeniu zostały spełnione, publikuje w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej jednolity dokument i informacje do-

⁹Ustawa o rejestracji i ochronie nazw i oznaczeń produktów rolnych i środków spożywczych oraz o produktach tradycyjnych (DzU 2005 r. Nr 10, poz. 68), weszła ona w życie 17.02.2005 r.

¹⁰Patrz szerzej rozdział dotyczący LPT.

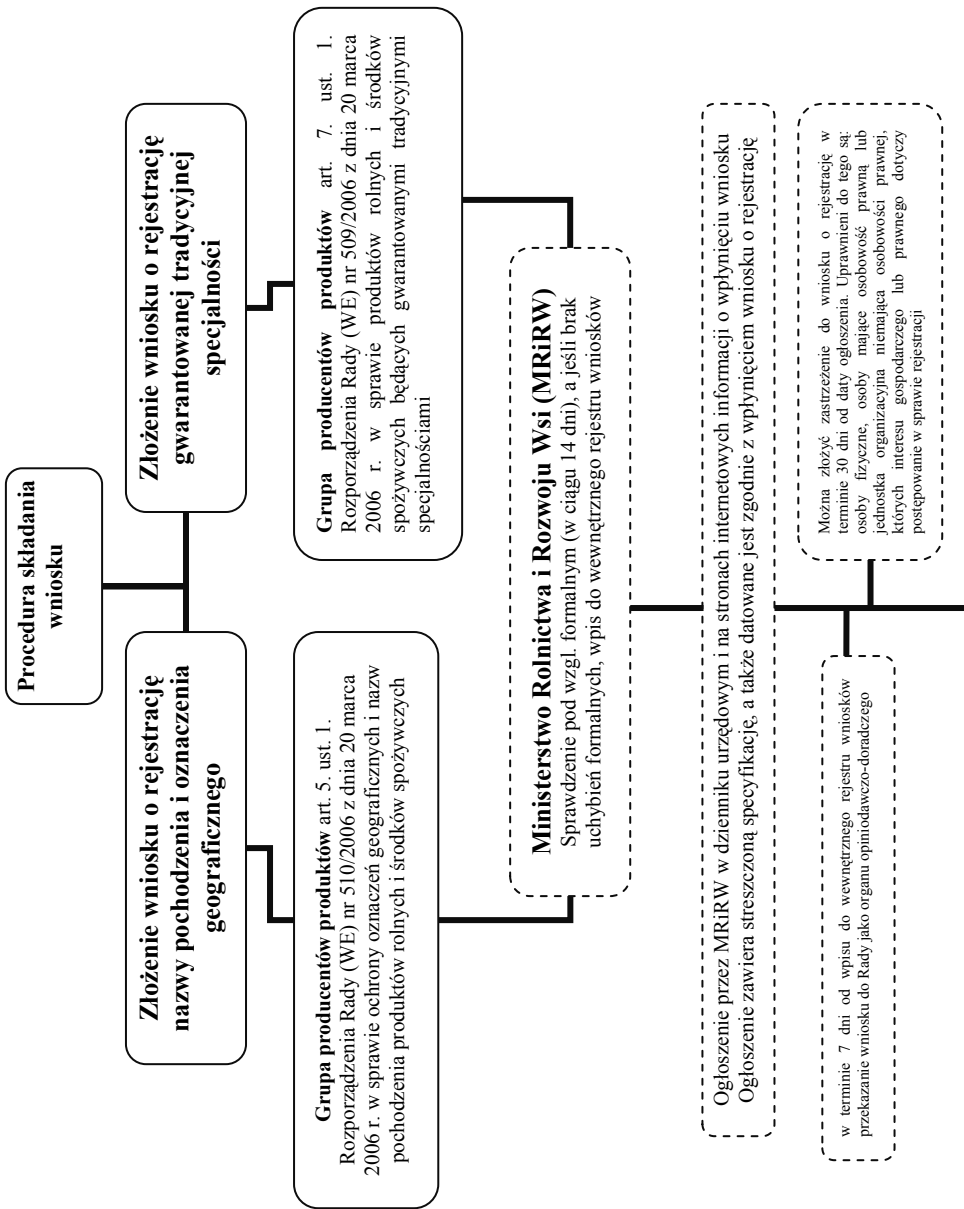
tyczące specyfikacji produktu. W terminie 6 miesięcy od daty publikacji w Dzienniku Urzędowym każde państwo członkowskie lub państwo trzecie (patrz art. 7) może zgłosić zastrzeżenie wobec proponowanej rejestracji, wnosząc do Komisji należycie udokumentowany sprzeciw. W przypadku pojawienia się sprzeciwu (wątpliwości) (tak jak w przypadku polskiego oscypka) Komisja bada dopuszczalność sprzeciwu i wzywa zainteresowane strony do podjęcia odpowiednich konsultacji. Jeśli Komisja nie otrzyma żadnego sprzeciwu i gdy spełnione są wszystkie warunki procedury, dokonuje rejestracji nazwy i rejestruje ją w Dzienniku Urzędowym Komisji Europejskiej. Z chwilą rejestracji produkt rolny lub środek spożywczy może korzystać ze specjalnych przywilejów wyróżnienia go przez odpowiednie oznaczenie lub odpowiadające mu symbole wspólnotowe. Cała procedura rejestracji wymaga bardzo dokładnego i szczegółowego zbadania i rozpatrzenia wniosku. Na szczeblu krajowym trwa ona około trzech miesięcy, natomiast od momentu przekazania jej Komisji Europejskiej może trwać około dwóch lat, a w przypadkach szczególnych nawet dłużej.

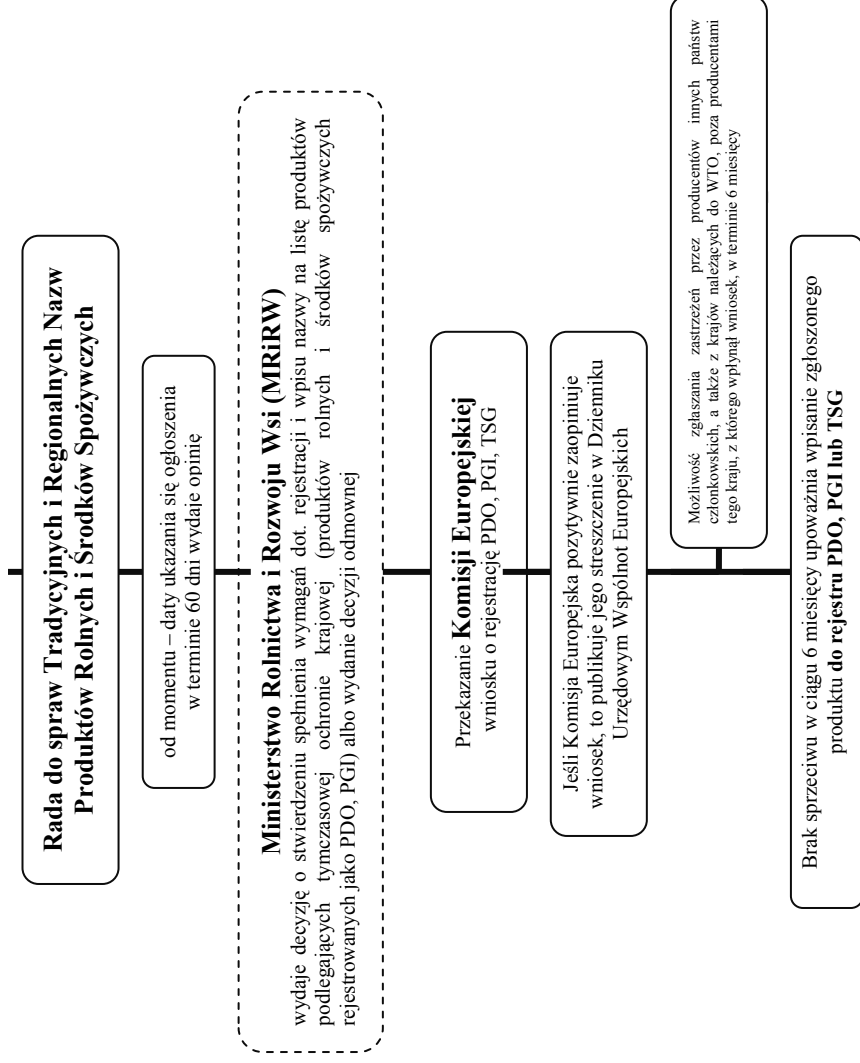
Ewidencja chronionej nazwy pochodzenia oraz ochrona oznaczenia geograficznego jest klasyfikowana przez Komisję Europejską w trzynastu kategoriach. Należą do nich grupy produktów pochodzenia zwierzęcego i roślinnego. Do pierwszej z nich zaliczyć można: świeże mięso (i podroby), produkty mięsne, sery, inne produkty pochodzenia zwierzęcego, świeże ryby i owoce morza, do drugiej między innymi: owoce, warzywa i zboża, chleb, ciasta i inne wyroby piekarnicze, oliwy stołowe, piwa. Występują też kategorie łączące ze sobą wyroby roślinne i zwierzęce, np. grupa produktów pod nazwą oleje i tłuszcze, oliwa z oliwek.

Do grudnia 2007 roku w rejestrze nazw pochodzenia i oznaczeń geograficznych łącznie chronionych było 776 produktów rolnych i środków spożywczych oraz 16 nazw o szczególnym charakterze (TSG). Najwięcej produktów zarejestrowanych i uznanych przez Komisję Europejską jako PGI i PDO jest we Włoszech (164) i we Francji (155) (rys. 1). Oba te kraje posiadają łącznie 41,1% z ogółu produktów objętych ochroną. Zwraca uwagę również wysoka liczba chronionych wyrobów w Hiszpanii (111), Portugalii (104), Grecji (85) czy w Niemczech (69)¹¹.

Krajami o stosunkowo niewielkiej liczbie chronionych znaków są kraje skandynawskie – Finlandia (4), Szwecja (4) i Dania (3), poza nimi również zarejestrowane mają po 4 wyroby w Irlandii i Luksemburgu, 6 w Holandii, a 10 w Belgii, w Austrii jest ich 12 (dominują PDO – 8), a w Wielkiej Brytanii 30 (dominują PGI). Poza tym w systemie wyróżniania produktów o wysokiej jakości znajdują się od niedawna produkty pochodzące z nowych krajów członkowskich

¹¹Jednak aż 31 produktów to wody mineralne.

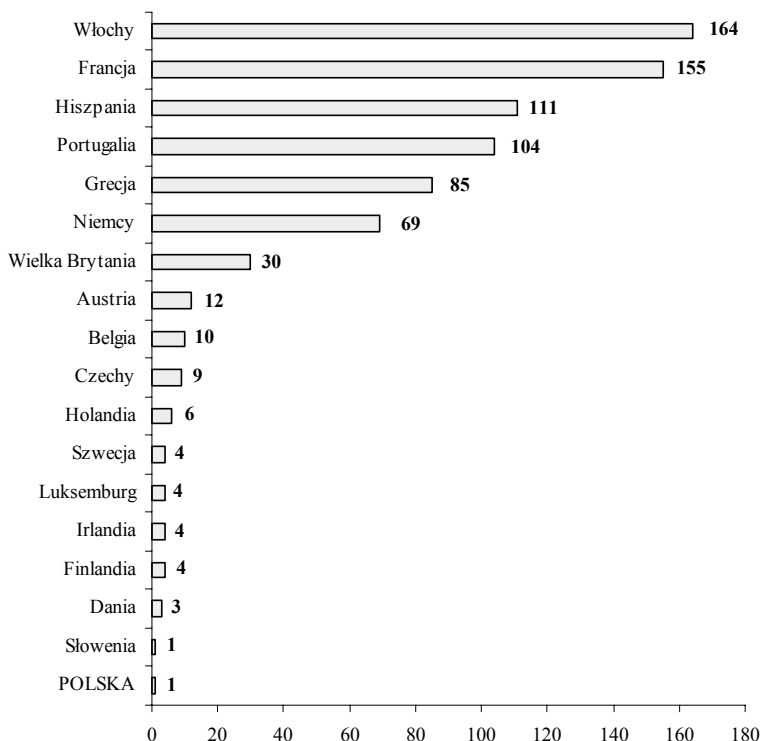




Schemat 1

Procedury dotyczące składania wniosków o rejestrację PDO, PGI i TSG

Źródło: Opracowanie na podstawie Rozporządzenia Rady (WE) nr 509/2006 i Rozporządzenia Rady (WE) nr 510/2006.



Rysunek 1

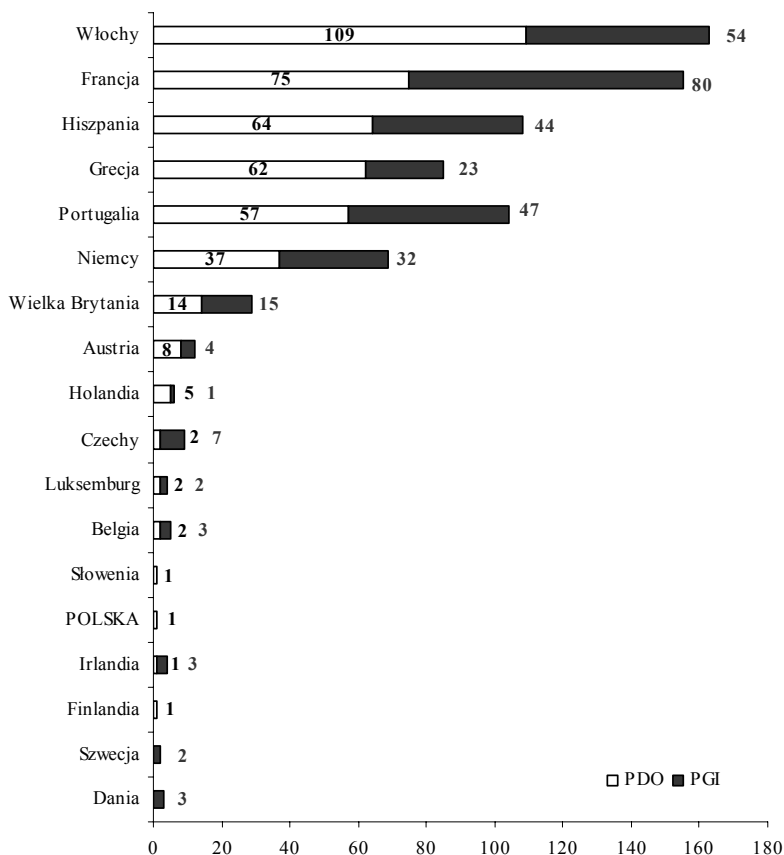
Liczba produktów zarejestrowanych jako chroniona nazwa pochodzenia PDO i chronione oznaczenie geograficzne PGI w Unii Europejskiej (wg krajów)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej.

UE, wśród nich 9 produktów z Czech (2 PDO i 7 PGI) i jak na razie po 1 produkcie PDO z Polski¹² i Słowenii.

Wśród wszystkich zastrzeżonych produktów 441 to wyroby o chronionej nazwie pochodzenia (PDO), pozostałe 320 są zewidencjonowane na liście jako chronione oznaczenie geograficzne (PGI) (rys. 2). Najliczniej reprezentowaną grupą produktów spośród wszystkich 13 kategorii są sery (twarogowe, dojrzewające, pleśniowe i topione), łącznie chronionych jest 162 nazw, z tego 150 jako PDO, a 12 jako PGI. Jest 45 chronionych serów pochodzących z Francji, stanowiąc blisko 28% serów ogółem, w tym zarejestrowanych jako PDO 41 pozycji, a jako PGI 4 (Tomme de Savoie, Tomme des Pyrénées, Emmental de Savoie, Emmental français est-central). Oprócz Francji na liście figurują również takie kraje, jak: Włochy (z 33 pozycjami serów), Grecja (20), Hiszpania (19), Portugalia

¹²Od marca 2008 r. drugi z polskich produktów – oscypek – jest chroniony w unijnym systemie jako PDO.



Rysunek 2

Liczba produktów PDO i PGI w Unii Europejskiej (wg krajów)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej.

(12), Wielka Brytania (12), Austria (6), Holandia i Niemcy (po 4), Dania i Szwecja (po 2), oraz Belgia, Irlandia oraz Polska (po 1).

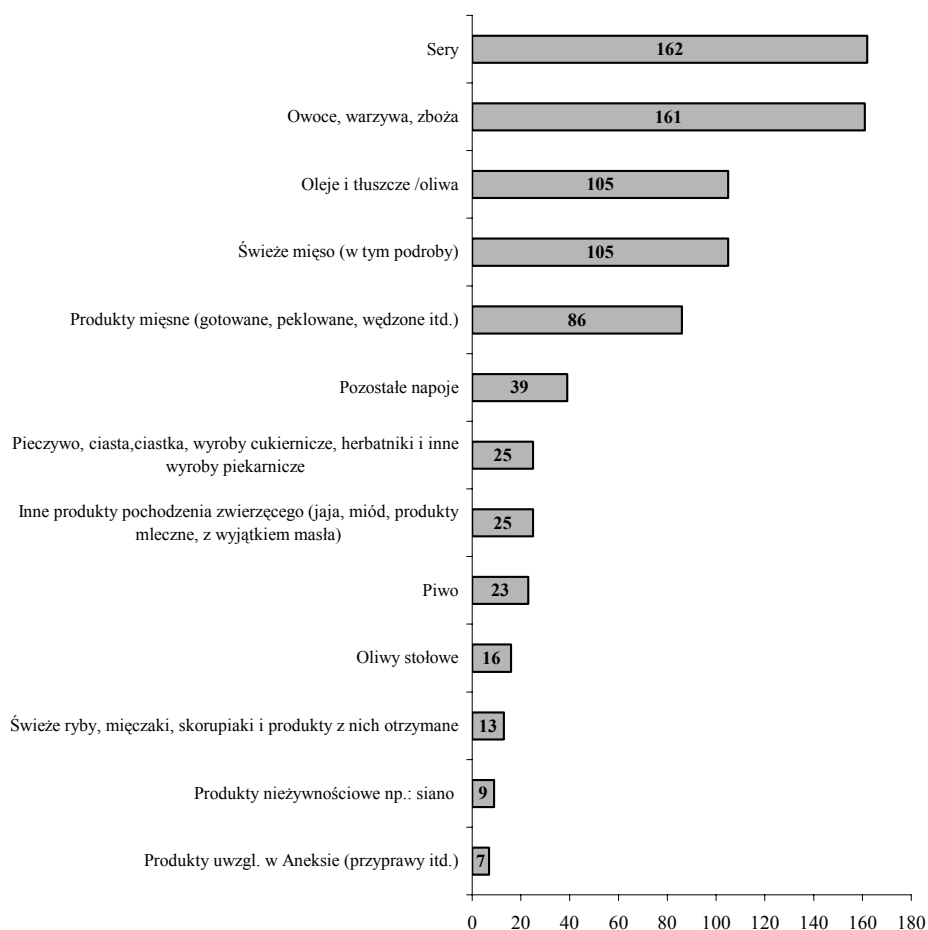
Drugą równie liczną kategorią produktów, bo liczącą 161 zewidencjonowanych przez Komisję Europejską pozycji, są owoce, warzywa i zboża. Znajdujemy tu 97 chronionych oznaczeń geograficznych i 64 chronionych nazw pochodzenia. Na liście owoców znajdują się winogrona, orzechy, kasztany, wiśnie, brzoskwinie, cytryny, pomarańcze, melony, egzotyczne figi, kiwi oraz marakuja, ponadto śliwki i truskawki. Wśród warzyw najliczniej reprezentowane są fasola, ziemniaki, szparagi, karczochy oraz sałata. Najmniej w rejestrze jest takich produktów, jak: marchew, czosnek, korniszon i por. Na uwagę zasługuje ewidencja zbóż, do których zakwalifikowano np. soczewicę, ryż, orkisz, ziarna maku. Najwięcej PGI i PDO mają Włochy (51 pozycji – 40 PGI i 11 PDO), na drugim

miejscu plasuje się Hiszpania (31, w tym 18 PGI i 13 PDO), na trzecim Francja (26), dalej Grecja (22) oraz Portugalia (20).

Kolejnymi grupami produktów reprezentującymi łącznie po 105 wyrobów są świeże mięso i podroby (101 oznaczeń, w tym około 1/4 to PDO, pozostałe PGI) oraz oleje i tłuszcze, oliwa z oliwek, są one zaliczane głównie do PDO.

Świeże mięso i podroby oraz kategoria produkty mięsne (86 pozycji) mają razem zarejestrowanych 191 produktów. Wśród tych dwóch grup artykułów pochodzenia zwierzęcego najczęściej zarejestrowały Francja (56) oraz Portugalia (54), a następnie Włochy (30), Hiszpania (24), Niemcy (11) i Wielka Brytania (8).

Wśród mięsa świeżego dominuje drób, na drugim miejscu plasuje się jagnięcina/baranina, dalej wołowina, po kilka nazw przypada w udziale wieprzo-



Rysunek 3

Liczba produktów PDO i PGI w Unii Europejskiej (wg kategorii)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej.

winie, cielęcynie i mięsu koziemu. Istotne znaczenie w kategorii produkty mięsne mają Włochy i Portugalia, przy czym w przypadku pierwszego z wymienionych krajów chronione są głównie nazwy pochodzenia, a w drugim oznaczenie geograficzne. Większość z chronionych produktów mięsnych to wieprzowina, a wśród nich znajdują się wyroby mięsne, takie jak szynki czy kielbasy.

Liczną pod względem umieszczonych na niej pozycji (39) jest kategoria inne napoje, ciekawostką jest to, że znajdują się na niej głównie wody (aż 31 pozycji), których nazwy do końca 2013 r. chronią Niemcy, oraz napoje o nazwach cydr i perry chronione przez Francję i Wielką Brytanię. Jeśli chodzi o piwo, to wszystkie pozycje uznane są za PGI, w tym 12 z nich zarejestrowane jest w Niemczech, 5 w Belgii, po 3 w Wielkiej Brytanii i Czechach i 1 w Finlandii.

Kolejną ważną grupą to pieczywo, ciasta i inne wyroby cukiernicze i piekarnicze, gdyż zawiera ona 25 nazw produktów. Osiem z nich chroni Hiszpania, 4 Niemcy (w tym marcepan), 3 chleby Włosi, 3 produkty Czesi, po 2 artykuły Finowie i Francuzi i po 1 Belgowie, Grecy i Szwedzi. Największą liczbę rejestracji ma chleb, ponadto ciasta i nugat, a także herbatniki, suchary, ciastka.

Istotną również jest grupa o nazwie „inne produkty pochodzenia zwierzęcego”, do których zalicza się jaja, miód, produkty mleczne poza masłem itp. Wśród 25 zarejestrowanych i chronionych nazw pochodzenia ponad połowa to miody, gros z nich pochodzi z Portugalii, pozostałe z Francji, Hiszpanii, Luksemburga, Włoch i Grecji. Ponadto, w rejestrze są nieliczni przedstawiciele śmietany oraz produktów mlecznych.

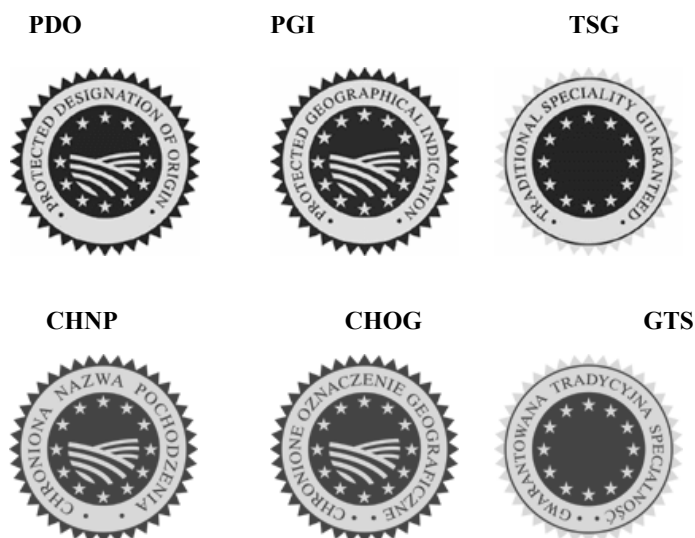
Do grupy oliwy stołowe jadalne zakwalifikowano 16 produktów, w tym 15 ujęto jako chronioną nazwę pochodzenia, a tylko 1 produkt grecki zarejestrowano jako PGI. Należało się spodziewać, że szczególną ochroną tych grup własnych wyrobów zainteresowane są Grecja (10), Francja i Włochy. Wśród opisanych produktów dominuje głównie oliwa z oliwek, znaczące miejsce w udziale przypisuje się oliwom stołowym, a kilka pozycji to masło.

Komisja Europejska prowadzi również ewidencję ryb świeżych i owoców morza oraz produktów nieżywnościowych, których obecnie jest odpowiednio po 13 i 9 w rejestrze. Do pierwszej z wymienionych grup wpisano między innymi ryby, ostrygi, anchois i kawior, podczas gdy do drugiej gumy, szafran, ocet winny, olejki eteryczne (w tym lawendowy) oraz siano (z Francji). Ostatnią i najmniej liczną kategorią są produkty wymienione w załączniku I. Obejmują one 7 produktów chronionych nazw pochodzenia, do których zaliczamy głównie przyprawy, takie jak papryka czy szafran.

Poza uzyskaniem ochrony nazwy pochodzenia czy chronionego oznaczenia geograficznego, możliwe jest również otrzymanie wspólnotowego oznaczenia gwarantowana tradycyjna specjalność TSG (*Traditional Speciality Guaranteed*). W Unii Europejskiej zarejestrowanych jako TSG jest 6 rodzajów piwa (5 z Belgii

i 1 z Finlandii), 3 produkty zakwalifikowane jako pieczywo, ciasta i inne wyroby cukiernicze i piekarnicze (2 fińskie i 1 hiszpański), 2 w kategorii produkty mięsne (po 1 w Hiszpanii i Szwecji – szynkę) oraz trzy sery (mozzarella z Włoch, ser szwedzki z dziurami i ser w Holandii), po jednym produkcie wpisano do mięsa świeżego i podrobów (indyk z Wielkiej Brytanii) oraz do innych produktów pochodzenia zwierzęcego (w Hiszpanii).

Wstąpienie 1 maja 2004 roku do Unii Europejskiej umożliwiło dziesięciu nowym krajom¹³ ubieganie się o ochronę produktów regionalnych i tradycyjnych we Wspólnocie. Warto wspomnieć, że Polska wystąpiła o ocenę wniosku o uzyskanie ochrony nazwy pochodzenia w przypadku bryndzy podhalańskiej i oscypka (w lutym 2005 r.) oraz o ochronę oznaczenia geograficznego dla miodu wrzosowego z Borów Dolnośląskich (luty 2005) oraz andrutów kaliskich i kielbasy liseckiej (w marcu 2006 r.). Spośród tych produktów do tej pory jedynie pierwszy uzyskał ochronę i oznaczenie PDO. Do końca listopada 2007 r. Polska przesłała do Komisji Europejskiej łącznie 28 wniosków¹⁴, które będą rozpatrywane jako potencjalna rejestracja i nadanie oznaczenia PDO, PGI i TSG (rys. 4).



Rysunek 4

Oznaczenia w Unii Europejskiej, w tym w Polsce

Źródło: Komisja Europejska <http://europa.eu.int/comm/agriculture>.

¹³Od 2007 r. także Rumunii i Bułgarii.

¹⁴www.minrol.gov.pl (listopad 2007 r.)

Podsumowanie i wnioski

Osiągnięcie podobnego poziomu korzyści jak w przypadku liderów unijnego systemu wyróżniania wysokiej jakości produktów rolnych i spożywczych (np. we Francji, w Hiszpanii, Grecji, Włoszech, Portugalii) wydaje się w najbliższej przyszłości dość trudne do osiągnięcia w Polsce, choć jak dotychczas zainteresowanie tego rodzaju żywnością systematycznie wzrasta i z pewnością producenci będą osiągać coraz to większe korzyści z tego rodzaju działalności wytwórczej, a konsumenci docenią jakość oryginalnego, naturalnego wyrobu.

Dla przykładu¹⁵, we Włoszech roczna wartość¹⁶ obrotu produktami PDO/PGI (z wyjątkiem win) w 2002 r. wynosiła prawie 7,773 mld euro – ich potencjał określany jest na 15 mld euro. Według wyliczeń wyroby te mogłyby stanowić 20–25% całkowitej produkcji rolno-spożywczej tego kraju¹⁷, a stanowią około 7%. Szacowana roczna wartość ze sprzedaży 150 produktów regionalnych wynosi około 8,5 mld euro. W przypadku Francji wartość całkowitego obrotu produktami mającymi unijne oznaczenie PDO i PGI była szacowana na około 3,15 mld euro w 2003 r.

W Hiszpanii w latach 1993–2002 wartość obrotu produktami mającymi oznaczenie PDO i PGI wzrosła o 198%: z poziomu 182,2 do 542,6 mln euro. W Portugalii w latach 1997–2003 na rynku produktów regionalnych można było dostrzec dynamiczny wzrost wartości całkowitego obrotu nimi o 135% – do poziomu 70,09 mln euro.

W Wielkiej Brytanii spośród żywnościowych produktów tradycyjnych i regionalnych w 2003 r. około 65% sprzedawano na rynkach lokalnych, 33% trafiało na rynek krajowy, a pozostałe 2% wyeksportowano. Szacowano, że wartość produktów wynosiła około 3,75 mln funtów i stanowiła ona blisko 6% wartości obrotu brytyjskiego rynku artykułów żywnościowych.

W Polsce ta działalność stanowi i będzie stanowić nie tylko źródło dodatkowych dochodów z pozarolniczej działalności dla lokalnej ludności, ale także coraz mocniej będzie wpływać na rozwój gospodarczy terenów wiejskich, umożliwi tworzenie nowych miejsc pracy przy produkcji, przetwórstwie i dystrybucji

¹⁵Gąsiorowski M. (red.). (2005): O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.

¹⁶Szymecka A. (2005): Włoski system ochrony produktów regionalnych i tradycyjnych. [w:] Gąsiorowski M. (red.): O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa, s. 131. „...ze sprzedaży 150 produktów regionalnych wynosiła około 8,5 mld euro. Podczas gdy konsumpcja produktów regionalnych i tradycyjnych wzrosła o 1,3 mln euro w ostatnich kilku latach, a wartość ich eksportu wynosiła około 1 mld euro”.

¹⁷Op.cit., s. 6.

produktów, przez co zapobiegnie wyludnieniu się tych terenów, a dzięki upowszechnianiu informacji dotyczących ww. artykułów pozwoli w atrakcyjny sposób wypromować również turystykę, w tym agroturystykę, w regionie. Jednak dotychczas można mówić w naszym kraju o początkowej fazie budowy rynku produktów tradycyjnych i regionalnych. Poza wieloma już do tej pory pozytywnymi działaniami wykonanymi od strony instytucjonalnej, administracyjnej czy prawnej jego funkcjonowania, istnieją jeszcze liczne bariery w dynamiczniejszym jego rozwoju (diagram 1). Są one zarówno o charakterze społecznym, jak i ekonomicznym (w skali makro i mikro). Niemniej warto wykorzystać szansę, jaka została stworzona polskim rolnikom, wytwórcom, producentom żywnościowych produktów tradycyjnych i regionalnych. Mamy okazję, aby wypromować na skalę nie tylko krajową, ale także i międzynarodową polskie produkty wysokojakościowe, naturalne, o wysokich walorach smakowych, zapachowych i innych sensorycznych, a do takich zalicza się żywnościowe produkty tradycyjne i regionalne.

Literatura

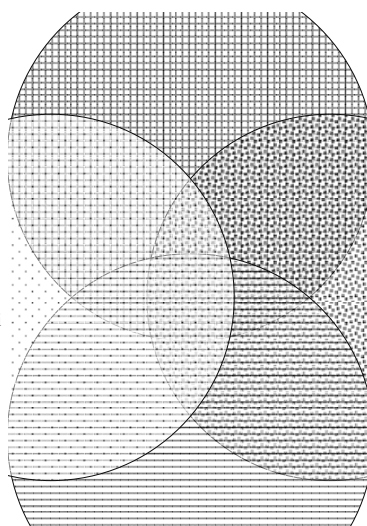
- CICHOSZ M. 2003: Lojalność klienta wobec firmy. *Marketing i Rynek*, Nr 8.
- DUCZKOWSKA-PIASECKA M. 2005: Tradycyjna żywność na obszarach wiejskich. Specyfika budowy rynku. [w:] Gąsiorowski M. (red.): O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa, s. 45.
- European Commission, DG-AGRI <http://europa.eu.int/comm/agriculture>
- FOLKESON C. 2005: Geographical Indications and Rural Development in the EU. <http://biblioteket.ehl.lu.se/olle/papers>
- GĄSIOROWSKI M. (red.). 2005: O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa.
- MAZUREK-ŁOPACIŃSKA K. (red.) 2005: Badania marketingowe. Teoria i praktyka. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa
- Project DOLPHINS 2001, Contract QLK5-2000-00593, Development of Origin Labelled Products: Humanity, Innovation and Sustainability. Giovanni Belletti, Andrea Marescotti, Silvia Scaramuzzi, OLP sector in Italy. Università di Firenze – Dipartimento di Scienze Economiche, Firenze, Italia,
- RZYTKE M. 2005: Sprzedać produkt tradycyjny. [w:] Gąsiorowski M. (red.). O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa, s. 335.
- SZYMECKA A. 2005: Włoski system ochrony produktów regionalnych i tradycyjnych. [w:] Gąsiorowski M. (red.). O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa, s. 131.

PRODUKT

- o minimum 25-letniej tradycji wytwarzania
- znany na rynku lokalnym, regionalnym
- niszowy
- skierowany do elitarnego, wysublimowanego odbiorcy
- brak substytutów
- o unikatowych walorach
- możliwość budowy jego marki
- pozwalający budować lojalność klientów
- w różnych fazach cyklu życia
- postrzegany jako „nowość” na rynku
- kultywowanie dziedzictwa narodowego

**WYTWÓRCA/
/PRODUCENT**

- działalność zazwyczaj rodzinna (gospodarstwo rolne, mikro lub mała firma)
- lokalizacja – częściej mała miejscowość lub wieś
- działalność na rynku konkurencyjnym, rzadziej jest monopolista
- rozbudowuje kanały dystrybucji
- potrzeba wsparcia finansowego ewoluującej aktywnie działalności
- próba kształtowania partnerskich więzi z innymi podmiotami
- poszukują własnej pozycji na rynku
- wzorowanie się na doświadczeniach i działaniach liderów w UE
- załączki systemu

**KONSUMENT**

- zmieniający się styl bycia i życia
- zmiany wzorca konsumpcji żywności
- poszukiwanie alternatywy dla produktów masowych
- kultywowanie tradycji, np. kulinarnej
- indywidualizacja kontra globalna unifikacja
- poszukiwanie m.in. naturalnej żywności, produktów tradycyjnych o specyficznych właściwościach
- lokalna społeczność (przywiązana do produktu), a także turyści, smakosze kuchni regionalnej
- oczekuje gwarancji wysokiej jakości i naturalności produktów
- o wyższych aniżeli przeciętne dochodach
- pozytywne emocje i konotacja produktów – deklaracje zakupowe w przyszłości

RYNEK

- budowa systemu certyfikacji żywności
- zapewnienie konsumentowi jakości powtarzalnego produktu
- nasycony pod względem artykułów rolno-spożywczych
- początkowy etap budowy
- popyt przewyższa podaż
- brak powiązań pionowych i poziomych pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha żywności tradycyjnej i regionalnej
- potrzeba ekspansywnego doradztwa i edukacji
- ograniczony obszar zasięgu wyrobu
- problemy z ciągłością produkcji, dostaw, dystrybucją produktów
- niewystarczająca liczba punktów sprzedaży
- mała i słabo zróżnicowana oferta asortymentowa w punkcie sprzedaży
- ograniczony dostęp do produktu, wyjątek stanowią kontakty z producentem podczas targów, wystaw, jarmarków itp.
- brak kompleksowości działań na rynku (np. sprzedaży)
- nieskoordynowane działania pojedynczych podmiotów/ wytwórców na rynku
- działania marketingowe producentów i wytwórców
- brak wystarczających środków na promocję i reklamę

Diagram 1

Wybrane podstawowe aspekty budowy rynku produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce

Źródło: Opracowanie własne.

European Union's Quality Policy on the Example of Traditional and Regional Products

Abstract

The article attempts to present situation and basic information about traditional and regional food market at the European Union, especially in Poland. It describes past and future potential threats resulting from the initial phase of creation of the food market alimentation niche.

Ewa Wasilewska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Zmiany w strukturze zasiewów w Polsce w latach 1996–2007

Wstęp

Systematyczne zmniejszanie się powierzchni użytków rolnych w Polsce jest zjawiskiem stałym i zbieżnym z trendami światowymi. Jest ono związane przede wszystkim z rozwojem budownictwa mieszkaniowego, infrastruktury towarzyszącej osiedlom mieszkaniowym, a także postępującym uprzemysłowieniem kraju. Grunty wyłączane z rolnictwa są przekazywane nie tylko pod budowę osiedli i przemysłu, ale także przeznaczane pod zalesianie. W 1986 roku ogólna powierzchnia UR wynosiła 18,9 mln ha, w 1996 roku zmniejszyła się do 18,7 mln ha, a w 2007 roku do 18,4 mln ha [2], [13]. Oznacza to, że w 2007 roku zmniejszyła się o blisko 3% w stosunku do 1986 roku. Podobnie malejącą tendencją charakteryzują się zmiany w powierzchni gruntów ornych, co spowodowane jest głównie zwiększaniem się powierzchni gruntów odłogowanych i ugorów. Spadkowi powierzchni użytków rolnych towarzyszy na ogół zmniejszenie produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Powierzchnia ogólna upraw jest wyznacznikiem możliwości produkcyjnych rolnictwa, co z kolei określa stopień zaspokojenia potrzeb żywnościowych ludności. Przy zmniejszaniu się ogólnej powierzchni UR nie można oczekiwać znaczących zmian w powierzchni ogólnej zasiewów, ale w wyniku zróżnicowanej sytuacji rynkowej mogą dokonywać się zmiany w strukturze zasiewów poszczególnych roślin uprawnych. Może to być skutkiem zmieniającej się struktury produkcji zwierzęcej, spowodowanej polityką cenową państwa (zakupy interwencyjne) oraz możliwościami eksportowymi. Dlatego też analiza sytuacji w zakresie struktury upraw roślin jest ważna, gdyż odzwierciedla także kierunki polityki rolnej państwa. Powierzchnia zasiewów i jej struktura stanowi istotną wielkość określającą rozmiary produkcji roślinnej oraz element organizacji gospodarstw, bezpośrednio uzależniony od decyzji rolników [11].

Celem opracowania jest określenie tendencji w kształtowaniu się powierzchni ogólnej upraw roślinnych, w tym powierzchni i struktury upraw zbóż, ziem-

niaków, roślin przemysłowych oraz pastewnych. Okres badań obejmujący lata 1996–2007 jest wystarczający do określenia tendencji w badanym zakresie, mając na uwadze ograniczone możliwości zasadniczych zmian ze względu na istniejące zasoby gruntów ornych.

Ogólna powierzchnia i struktura zasiewów

W 2007 roku ogólna powierzchnia zasiewów wynosiła 11,5 mln ha (tab. 1). W badanym okresie powierzchnia ta zmniejszyła się o 841 tys. ha, tj. o 6,8%. Mimo ogólnej tendencji zmniejszania się powierzchni zasiewów, zauważalne są zróżnicowane zmiany w poszczególnych latach. W latach 1996–1998 występowała nieznaczna tendencja rosnąca ogólnej powierzchni zasiewów, przy czym najwyższy przyrost wystąpił w 1997 roku i wyniósł 1,5% w stosunku do roku poprzedniego. W następnych latach (1999–2002) zanotowano spadek powierzchni zasiewów. W 2002 roku spadek ten był najsilniejszy i wyniósł 13,1% w stosunku do roku poprzedniego, natomiast największy przyrost powierzchni zaznaczył się w 2004 roku i wyniósł 3,6% w stosunku do roku poprzedniego. W latach następnych powierzchnia ogólna zasiewów ulegała wahaniom, przy czym nie odnotowano jednoznacznych tendencji w ujęciu dynamicznym. W latach 2006–2007 powierzchnia ogólna zasiewów utrzymywała się na stosunkowo stabilnym poziomie (około 11,4 mln ha).

W strukturze zasiewów dominowały zboża (wraz z mieszankami zbożowymi, bez kukurydzy), zwiększając nieznacznie udział, przy systematycznie zmniejszającym się udziale ziemniaków. W badanym okresie udział zbóż w strukturze zasiewów wynosił ponad 70% (jedynie w 1999 roku spadł do poziomu 69%). W pierwszej połowie badanego okresu udział ten utrzymywał się na relatywnie stabilnym poziomie (69–71%). Również na stosunkowo stabilnym poziomie utrzymywała się w tych latach powierzchnia uprawy zbóż (około 8,7–8,9 mln ha). Największe zmiany zarówno udziału zbóż w strukturze, jak i ich powierzchni odnotowano w 2002 roku. W roku tym nastąpiło zwiększenie tego udziału do 77,1%, przy jednoczesnym zmniejszeniu powierzchni do 8,3 mln ha. W latach 2003–2007 stwierdzono nieznaczne zmniejszenie udziału zbóż do 72,9%, przy niewielkim wzroście powierzchni ich uprawy do 8,4 mln ha.

Ze względu na dominującą pozycję zbóż w strukturze upraw ziemiopłodów to właśnie produkcja zbożowa w istotnej mierze decyduje o poziomie dochodów gospodarstw rolnych. W gospodarstwach dużych powierzchniowo wielkość zbiorów zbóż i ich ceny wyznaczają poziom dochodów tych gospodarstw w sposób bezpośredni, natomiast w gospodarstwach małych i średnich, o mieszanym profilu produkcji, w sposób pośredni, ponieważ ceny zbóż determinują koszty

produkcji zwierzęcej, która jest głównym źródłem ich dochodów. Systematyczne zwiększanie się areалу zbóż spowodowane jest przede wszystkim czynnikami ekonomiczno-rynkowymi oraz potrzebami paszowymi pogłównia trzody chlewnej. Zboża są gałęzią strategiczną i ich opłacalność rzutuje na ogólną sytuację ekonomiczną polskiego rolnictwa.

Do powiększania udziału powierzchni zbóż w strukturze zasiewów skłaniają niska kosztocłonność uprawy, możliwości jej zmechanizowania i łatwość przechowywania ziarna. Zboża są najcenniejszą grupą roślin uprawnych z uwagi na różnorodne walory użytkowe ziarna. Z drugiej jednak strony, wysoki udział zbóż w strukturze zasiewów ma także negatywne konsekwencje. Zboża wywierają niekorzystny wpływ na glebę. Przy dużym ich udziale w zasiewach powodują zmniejszanie się ilości substancji organicznej i próchnicy, pogarsza się struktura gleby. Ponadto większość zbóż źle znosi uprawę po sobie. Pojawiają się problemy płodozmianowe, w tym choroby zbóż, przede wszystkim choroby podstawy źdźbła i silne zachwaszczenie pól, szczególnie chwastami uciążliwymi. Zjawiska te przyczyniają się do zmniejszenia plonowania zbóż [3].

Zmianom powierzchni i udziału zbóż towarzyszyły zmiany powierzchni i udziału innych upraw, głównie ziemniaków i roślin przemysłowych. W badanym okresie znacząco zmniejszyła się powierzchnia uprawy ziemniaków. W 1996 roku ziemniaki uprawiane były na powierzchni 1342 tys. ha, co stanowiło 10,9% w strukturze zasiewów, podczas gdy w 2007 roku powierzchnia ich uprawy wyniosła już tylko 570 tys. ha (5% w strukturze). Oznacza to spadek powierzchni uprawy w badanym okresie o około 58%. Taka zmiana powierzchni spowodowana była zmniejszeniem popytu na ziemniaki, głównie paszowe, co związane było ze zmianami w sposobie żywienia trzody chlewnej, dużą pracochłonnością tej uprawy, ale także utrzymującym się okresem niskich cen żywności wieprzowego. Ponadto, zmniejsza się zainteresowanie uprawą ziemniaków na samozaopatrzenie. Wiele małych gospodarstw, gdy napotyka trudności ze zbytym ziemniaków, zaprzestaje ich uprawy. Jednak spadek powierzchni uprawy ziemniaków ma negatywne konsekwencje, oznacza bowiem ograniczenie możliwości uprawy innych roślin po dobrym przedplonie, jakim są ziemniaki. Stosunkowo wysoki udział roślin okopowych w zasiewach (w gospodarstwach zawierających umowy kontraktacyjne na sprzedaż ziemniaków wymaga się 25% ich udziału w płodozmianie) wpływa korzystnie na nawożenie organiczne oraz ma odchwaszczającą rolę w płodozmianie. Spadek udziału ziemniaków prowadzi na ogół do zwiększenia udziału zbóż, a często nawet do uprawy zbóż po sobie. W efekcie obserwuje się spadek plonowania zbóż sięgający nawet 20% [5].

W przypadku roślin przemysłowych odnotowano stopniowy wzrost ich udziału w strukturze zasiewów: od 6,4% w 1996 roku do 9,6% w 2007 roku.

Tabela 1
Powierzchnia i struktura zasiewów

Wyszczególnienie	Lata											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Powierzchnia (tys. ha)											
Powierzchnia ogólna	12297	12485	12589	12585	12408	12386	10764	10889	11285	11193	11465	11456
Zboża razem	8720	8899	8844	8701	8814	8820	8294	8163	8377	8329	8381	8353
Ziemniaki	1342	1306	1295	1268	1251	1194	803	766	713	588	597	570
Przemysłowe razem	782	778	913	972	809	801	775	764	887	880	944	1098
Pastwne razem	875	911	920	976	913	898	492	697	783	837	996	866
Pozostałe	578	591	617	668	621	673	400	499	525	559	547	569
	Udział (%)											
Powierzchnia ogólna	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Zboża razem	70,91	71,28	70,25	69,14	71,03	71,21	77,05	74,97	74,23	74,41	73,10	72,91
Ziemniaki	10,91	10,46	10,29	10,08	10,08	9,64	7,46	7,03	6,32	5,25	5,21	4,98
Przemysłowe razem	6,36	6,23	7,25	7,72	6,52	6,47	7,20	7,02	7,86	7,86	8,23	9,58
Pastwne razem	7,12	7,30	7,31	7,76	7,36	7,25	4,57	6,40	6,94	7,48	8,69	7,56
Pozostałe	4,70	4,73	4,90	5,31	5,00	5,43	3,72	4,58	4,65	4,99	4,77	4,97
	Dynamika, rok poprzedni = 100 (%)											
Powierzchnia ogólna	-	101,5	100,8	100,0	98,6	99,8	86,9	101,2	103,6	99,2	102,4	99,9
Zboża razem	-	102,1	99,4	98,4	101,3	100,1	94,0	98,4	102,6	99,4	100,6	99,7
Ziemniaki	-	97,3	99,2	97,9	98,7	95,4	67,3	95,4	93,1	82,5	101,5	95,5
Przemysłowe razem	-	99,5	117,4	106,5	83,2	99,0	96,8	98,6	116,1	99,2	107,3	116,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS [2] i [13].

Nastąpiło przy tym znaczne zwiększenie powierzchni uprawy tych roślin w badanym okresie – o 40%.

Udział roślin pastewnych utrzymywał się w badanym okresie na stosunkowo niskim poziomie (średnio około 7,1%). W latach 1996–2001 był on relatywnie stabilny (7,1–7,8%). W 2002 roku zaznaczył się najniższy udział tych roślin – 4,6%, natomiast w 2006 roku udział ten był najwyższy i wynosił 8,7%. Brak istotnych zmian udziału roślin pastewnych związany był z relatywnie stabilnym poziomem obsady zwierząt.

Dynamika zmian w strukturze upraw była zróżnicowana w poszczególnych latach. W przypadku powierzchni zbóż najwyższy spadek w stosunku do roku poprzedniego odnotowano w 2002 roku (o 6%), natomiast najwyższy wzrost w 2004 roku (o 2,6%). Najwyższe spadki udziału powierzchni uprawy w strukturze zasiewów w 2002 roku dotyczyły również ziemniaków (o 32,7%) i roślin pastewnych (o 45,2%). W latach 2001–2003 stwierdzono znaczne zmiany w ujęciu dynamicznym w przypadku upraw pastewnych. Reasumując, można stwierdzić, że zmiany w strukturze zasiewów nie były znaczące, zwłaszcza w przypadku zbóż i przemysłowych. Z kolei zmniejszenie udziału roślin nakładochłonnych (ziemniaków) można ocenić korzystnie, co wynika w części z przeobrażeń w systemach prowadzenia produkcji rolniczej, zwłaszcza zwierzęcej.

Powierzchnia i struktura zasiewów zbóż

Strukturę zasiewów zbóż cechuje przede wszystkim ubytek powierzchni obsianej żytem i pszenicą na rzecz pszenżyta, kukurydzy na ziarno oraz mieszanek zbożowych (tab. 2). Wśród zbóż we wszystkich badanych latach widoczna była dominacja uprawy pszenicy. Udział jej wynosił 25–30%, przy czym od 2001 roku obserwuje się tendencję malejącą tego udziału oraz powierzchni uprawy (w 2007 roku spadek do 25,3%, tj. 2112 tys. ha). W 2007 roku w porównaniu z 1996 rokiem spadek powierzchni uprawy pszenicy wyniósł 15%, przy czym największy areal jej uprawy wystąpił w 2000 roku (2635 tys. ha). W latach 1996–2002, obok pszenicy znaczący udział w strukturze zbóż zajmowało żyto (23–28%), jednak w badanym okresie areal jego uprawy systematycznie i znacząco zmniejszał się. W 1996 roku żyto zajmowało powierzchnię 2415 tys. ha (27,7%), podczas gdy w 2007 roku już tylko 1316 tys. ha (15,8%). Oznacza to spadek powierzchni uprawy żyta w badanym okresie o 46%. Spadkowi powierzchni żyta towarzyszył wzrost powierzchni uprawy pszenżyta, mieszanek zbożowych i kukurydzy na ziarno. Udział pszenżyta zwiększył się z 8% (696 tys. ha) w 1996 roku, do 15,1% (1260 tys. ha) w 2007 roku. W przypadku uprawy mieszanek zbożowych, ich udział w strukturze wzrósł od poziomu 14,5% (1263 tys. ha) w 1996 roku do

Tabela 2
Powierzchnia i struktura zasiewów zbóż

Wyszczególnienie	Lata											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Powierzchnia (tys. ha)											
Zboża razem	8720	8899	8844	8701	8814	8820	8294	8163	8377	8329	8381	8353
Pszenica	2480	2555	2631	2583	2635	2627	2414	2308	2311	2218	2176	2112
Żyto	2415	2298	2291	2243	2130	2002	1560	1479	1549	1415	1318	1316
Jęczmień	1130	1242	1138	1107	1096	1071	1051	1016	1014	1113	1221	1232
Owies	625	626	561	572	566	531	605	527	520	539	539	583
Pszennyżyto	696	630	636	660	695	839	944	986	1058	1195	1194	1260
Mieszanki zbożowe	1263	1429	1458	1384	1478	1471	1365	1454	1461	1437	1544	1505
Kukurydza na ziarno	69	77	85	104	152	224	319	356	412	339	303	257
Pozostałe zbożowe	42	42	44	48	62	55	36	37	52	73	86	88
	Udział (%)											
Zboża razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pszenica	28,4	28,7	29,7	29,7	29,9	29,8	29,1	28,3	27,6	26,6	26,0	25,3
Żyto	27,7	25,8	25,9	25,8	24,2	22,7	18,8	18,1	18,5	17,0	15,7	15,8
Jęczmień	13,0	14,0	12,9	12,7	12,4	12,1	12,7	12,4	12,1	13,4	14,6	14,7
Owies	7,2	7,0	6,3	6,6	6,4	6,0	7,3	6,5	6,2	6,5	6,4	7,0
Pszennyżyto	8,0	7,1	7,2	7,6	7,9	9,5	11,4	12,1	12,6	14,3	14,2	15,1
Mieszanki zbożowe	14,5	16,1	16,5	15,9	16,8	16,7	16,5	17,8	17,4	17,3	18,4	18,0
Kukurydza na ziarno	0,8	0,9	1,0	1,2	1,7	2,5	3,8	4,4	4,9	4,1	3,6	3,1
Pozostałe zbożowe	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,6	0,4	0,5	0,6	0,9	1,0	1,1
	Dynamika, rok poprzedni = 100 (%)											
Zboża razem	-	102,1	99,4	98,4	101,3	100,1	94,0	98,4	102,6	99,4	100,6	99,7
Pszenica	-	103,0	103,0	98,2	102,0	99,7	91,9	95,6	100,1	96,0	98,1	97,1
Żyto	-	95,2	99,7	97,9	95,0	94,0	77,9	94,8	104,7	91,3	93,1	99,8
Jęczmień	-	109,9	91,6	97,3	99,0	97,7	98,1	96,7	99,8	109,8	109,7	100,9
Owies	-	100,2	89,6	102,0	99,0	93,8	113,9	87,1	98,7	103,7	100,0	108,2
Pszennyżyto	-	90,5	101,0	103,8	105,3	120,7	112,5	104,4	107,3	112,9	99,9	105,5
Mieszanki zbożowe	-	113,1	102,0	94,9	106,8	99,5	92,8	106,5	100,5	98,4	107,4	97,5
Kukurydza na ziarno	-	111,6	110,4	122,4	146,2	147,4	142,4	111,6	115,7	82,3	89,4	84,8
Pozostałe zbożowe	-	100,0	104,8	109,1	129,2	88,7	65,5	102,8	140,5	140,4	117,8	102,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS [2] i [13].

18% (1505 tys. ha) w 2007 roku. Kukurydza na ziarno miała niewielki udział w strukturze zbóż (0,8–4,9%), ale w badanym okresie zaznaczył się znaczny wzrost powierzchni jej uprawy (od 69 tys. ha w 1996 roku do 257 tys. ha w 2007 roku). Jednym z powodów tak dużego przyrostu areалу uprawy kukurydzy na ziarno w latach 1996–2004 były bardzo korzystne warunki klimatyczne dla tej uprawy. Wysokie plony, stosunkowo niskie koszty suszenia ziarna, a także coraz lepsze technologie uprawy i ceny ziarna przyczyniły się do wzrostu opłacalności uprawy kukurydzy.

Najbardziej dynamiczny rozwój uprawy kukurydzy przypadł na lata 2000–2002, kiedy to powierzchnia zasiewów tej rośliny wzrastała średniorocznie o ponad 45%. Po bardzo korzystnych latach dla uprawy kukurydzy 2004 rok okazał się szczególnie niekorzystny. Niskie temperatury w okresie wegetacji wpłynęły na znaczne obniżenie opłacalności jej uprawy. W roku tym odnotowano znaczne spadki cen ziarna zarówno konsumpcyjnego, jak i paszowego, w tym także kukurydzy. W sytuacji uzyskania bardzo dobrych plonów zbóż, a tylko średnich lub słabych plonów kukurydzy relacja opłacalności tych gatunków uległa odwróceniu. W konsekwencji po 2004 roku nastąpiło zmniejszenie obszaru uprawy kukurydzy z przeznaczeniem na ziarno. W 2007 roku powierzchnia obsiana kukurydzą była aż o 38% mniejsza w porównaniu z 2004 rokiem. Rok 2007 był wyjątkowo korzystny dla uprawy kukurydzy. Producenci, którzy nie zrezygnowali z jej uprawy, osiągnęli rekordowe plony ziarna, na które bez większych trudności mogli znaleźć zbyt po bardzo korzystnych cenach w porównaniu do lat poprzednich. Tak dobra sytuacja dla uprawy kukurydzy i wysokie ceny ziarna były spowodowane niskimi zbiorami w efekcie suchego lata w większości krajów UE, a przede wszystkim wykorzystywaniem kukurydzy do produkcji energii odnawialnej, tj. do produkcji bioetanolu oraz biogazu. Wiele firm z krajów Europy Zachodniej poszukuje na polskim rynku ziarna kukurydzy do produkcji bioetanolu (również kiszonki z całych roślin do produkcji biogazu). Rysuje się zatem dobra perspektywa do wzrostu powierzchni zasiewów kukurydzy w Polsce.

W przypadku pozostałych zbóż (jęczmień, owies) nie odnotowano zasadniczych zmian udziału w strukturze upraw. Średni udział jęczmienia wynosił 13%, natomiast owsa 6,6%.

Wśród roślin przemysłowych najważniejsze miejsce zajmują rzepak z rzepikiem i buraki cukrowe. W ciągu kilku ostatnich lat rzepak stał się niekwestionowanym liderem na rynku roślin przemysłowych, wypierając pod względem powierzchni uprawy buraki cukrowe. Należy przy tym zaznaczyć, że rzepak jest najważniejszą rośliną oleistą. Areal jego uprawy w ostatnich latach wynosił 95–97% powierzchni uprawy wszystkich roślin oleistych [7].

Powierzchnia i struktura zasiewów roślin przemysłowych

W tabeli 3 przedstawiono kształtowanie się powierzchni uprawy przemysłowych. Zasadniczą pozycję w ich strukturze zajmują buraki cukrowe oraz rzepak i rzepik. W latach 1996–1997 dominowały buraki cukrowe (ponad 50%), natomiast w kolejnych latach większym udziałem (średnio blisko 60%) charakteryzowała się uprawa rzepaku i rzepiku. Przy tym w ciągu całego badanego okresu zaznacza się systematyczny spadek udziału buraków, przy znacznym wzroście udziału rzepaku i rzepiku.

W 1996 roku powierzchnia uprawy rzepaku i rzepiku wynosiła 283 tys. ha, natomiast w 2007 roku zwiększyła się do 797 tys. ha. Oznacza to około 3-krotne zwiększenie areалу uprawy tych roślin w badanym okresie. Największy przyrost powierzchni uprawy rzepaku i rzepiku wystąpił w 1998 roku (w stosunku do 1997 roku o 47%) oraz w latach 2004 i 2007 (odpowiednio o około 26 i 28% w stosunku do lat poprzednich). Tendencje te były odzwierciedlone w zmianach udziału w strukturze zasiewów. Udział rzepaku i rzepiku w strukturze upraw roślin przemysłowych zwiększył się z 36,2% w 1996 roku do 72,6% w 2007 roku. Należy zaznaczyć, że w latach 1996–1997 nastąpiło znaczące załamanie produkcji tej uprawy, po bardzo korzystnym 1995 roku. Przyczyną takiego stanu były niedogodne warunki atmosferyczne, kiedy to wymarzała połowa plantacji. Największy wzrost areálu uprawy rzepaku i rzepiku wystąpił w 1998 roku (o 47% w stosunku do roku poprzedniego) oraz w latach 2004 i 2007 (o około 26–28% w stosunku do lat poprzednich). Prognozuje się, że w ciągu najbliższych lat nastąpi dalszy wzrost produkcji rzepaku, między innymi ze względu na rosnącą chłonność rynku na tłuszcze roślinne. Od 1990 roku uprawia się wyłącznie odmiany rzepaku podwójnie ulepszzonego (tzw. 00), dzięki czemu uzyskiwany z niego olej jest pełnowartościowym produktem spożywczym, a śruta rzepakowa najtańszym źródłem białka paszowego. Jednak przyszłość rzepaku leży nie tylko w wykorzystaniu go do celów spożywczych i w hodowli, ale również do celów technicznych. Nowym kierunkiem wykorzystania rzepaku są biopaliwa. Ich produkcja jest od kilku lat dynamicznie rozwijającym się kierunkiem w krajach UE, przy czym Komisja Europejska wyznaczyła minimalny udział biopaliw na 2% w 2005 roku i 5,75% w 2010 roku. Stąd też wzrasta zainteresowanie produkcją rzepaku. Korzyści z produkcji i zużycia biopaliw są wielorakie: nowe miejsca pracy, poprawa stanu środowiska naturalnego, poprawa struktury zasiewów (większy udział rzepaku kosztem np. zbóż spowoduje ograniczenie chorób i tym samym wyższe plonowanie roślin następczych, gdyż rzepak jest doskonałym przedplonem). Ponadto, produkcja biopaliw może się przyczynić do akty-

Tabela 3
Powierzchnia i struktura zasiewów roślin przemysłowych

Wyszczególnienie	Lata											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	Powierzchnia (tys. ha)											
Przemysłowe razem	782	778	913	972	809	801	775	764	887	880	944	1098
Buraki cukrowe	453	419	400	372	333	317	303	286	297	286	262	247
Rzepak i rzepik	283	317	466	545	437	443	439	426	538	550	624	797
Inne przemysłowe	46	42	47	55	39	41	33	52	52	44	58	54
	Udział (%)											
Przemysłowe razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Buraki cukrowe	57,9	53,9	43,8	38,3	41,2	39,6	39,1	37,4	33,5	32,5	27,8	22,5
Rzepak i rzepik	36,2	40,7	51,0	56,1	54,0	55,3	56,6	55,8	60,7	62,5	66,1	72,6
Inne przemysłowe	5,9	5,4	5,1	5,7	4,8	5,1	4,3	6,8	5,9	5,0	6,1	4,9
	Dynamika, rok poprzedni = 100 (%)											
Przemysłowe razem	-	99,5	117,4	106,5	83,2	99,0	96,8	98,6	116,1	99,2	107,3	116,3
Buraki cukrowe	-	92,5	95,5	93,0	89,5	95,2	95,6	94,4	103,8	96,3	91,6	94,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS [2] i [13].

wizacji polskiej wsi (możliwość wykorzystania części ziem leżących odłogiem do produkcji rzepaku), poprawy samowystarczalności w zaopatrzeniu w białko roślinne (importowaną śrutę sojową można zastąpić śrutą rzepakową), poprawy opłacalności hodowli i produkcji mleka (obniżenie ceny białka paszowego) [4].

W latach 1996–2007 łączna powierzchnia uprawy buraków cukrowych zmniejszyła się z 453 tys. ha do 247 tys. ha, tj. o około 45%. Z kolei ich udział w strukturze upraw roślin przemysłowych zmniejszył się z 57,9% w 1996 roku do zaledwie 22,5% w 2007 roku. Zmniejszyła się także liczba plantatorów (ponadczterokrotnie) oraz liczba cukrowni. Jednakże pomimo tych zmian produkcja cukru nie uległa zmniejszeniu. Od wielu lat polska produkcja cukru utrzymuje się na poziomie około 2 mln ton rocznie [10]. Do takiego stanu rzeczy przyczyniły się stosowanie nowoczesnych technologii i środków produkcji oraz poprawa poziomu agrotechniki. W rezultacie nastąpił wzrost plonów i jakości przetwórczej buraków cukrowych. Ponadto, dzięki poprawie sprawności technologicznej cukrowni zmniejszyło się zapotrzebowanie na surowiec buraczany. Tak więc zwiększająca się wydajność produkcji cukru, przy zmniejszającym się w UE popycie na cukier, prowadzi do systematycznego spadku areалу uprawy buraków cukrowych. Zarówno areal uprawy, jak i zasady sprzedaży buraków cukrowych stanowią elementy systemu regulacji rynku cukru. System ten opracowano z myślą o zapewnieniu opłacalności uprawy buraków cukrowych i ich przerobu na cukier. Zasady regulacji rynku cukru, zbliżone do stosowanych w UE, wdrażano w Polsce od 1994 roku. Podstawową zasadą regulacji było ograniczanie (kwotowanie, limitowanie) produkcji cukru, a pośrednio produkcji buraków cukrowych, do rozmiarów: kwoty A – równej zapotrzebowaniu rynku wewnętrznego i kwoty B – odpowiadającej ilości, jaka mogła być eksportowana z dopłatami na mocy umowy zawartej między Polską a Światową Organizacją Handlu (WTO). Nadwyżkę ponad kwoty A i B, zwaną cukrem C, trzeba było eksportować bez dopłat, w ściśle określonym terminie. Równocześnie przed importem taniego cukru do Polski (poza uzgodnionymi kontyngentami) chroniły wysokie stawki celne, zbliżone do stosowanych w UE. W 2006 roku weszła w życie reforma regulacji rynku cukru. Stała się ona konieczna, gdyż z powodu nadprodukcji buraków i cukru powstał przymus redukcji europejskiej produkcji cukru (poszczególnym państwom członkowskim przydzielany jest limit produkcji). W efekcie rynek cukru opiera się na systemie interwencji w postaci cen i ścisłym systemie kontyngentowania. System ten sprowadza się do umów kontraktacyjnych, podpisywanych pomiędzy cukrownią a rolnikami. Tak więc w konsekwencji prawodawstwa cukrowego UE konieczne stało się zmniejszenie wielkości produkcji buraków zakontraktowanych przez gospodarstwa. W ostatnim okresie wiele gospodarstw straciło w ogóle prawo do kontraktacji. Jednak ograniczanie powierzchni uprawy buraka cukrowego ma negatywne konsekwen-

cje, w tym ekologiczne. Plantacje buraków mają najwyższą produkcję tlenu w porównaniu z innymi roślinami, co nie jest bez znaczenia dla środowiska. Istotną zaletą uprawy są także produkty uboczne, jak liście (cenny nawóz), wysłodki (wysokoenergetyczna pasza) oraz melasa (surowiec dla przemysłu spożywczego i paszowego). Przyszłości dla buraków cukrowych (podobnie jak w przypadku rzepaku) należy poszukiwać w produkcji biopaliw. Z buraków uzyskuje się bioetanol, który uzyskiwać można także ze zbóż, z kukurydzy i ziemniaków. Podstawową zaletą buraków w tym względzie jest najwyższa wśród uprawianych roślin wydajność energetyczna, co sprawia, że są one bardzo dobrym źródłem pozyskiwania surowca do produkcji etanolu.

W grupie innych roślin przemysłowych znajdują się przede wszystkim len, tytoń i chmiel. Powierzchnia ich uprawy jest nieznaczna (wzrost z 33 tys. ha w 2002 roku do 58 tys. ha w 2006 roku). Udział tych roślin w strukturze przemysłowych ulegał w badanym okresie niewielkim wahaniom (4,3–6,8%).

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono kształtowanie się powierzchni i struktury uprawy zbóż, ziemniaków, roślin przemysłowych oraz pastewnych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. W badanych latach odnotowano zmniejszenie powierzchni uprawy zbóż, przy czym w strukturze upraw ich udział uległ nieznacznemu zwiększeniu. Jedną z przyczyn takiej sytuacji może być zmniejszenie powierzchni ogólnej upraw w analizowanym okresie, na skutek eliminowania z użytkowania gleb gorszej jakości. Intensyfikacja produkcji zwierzęcej, głównie trzody chlewnej, przyczyniła się do znaczącego zmniejszenia powierzchni uprawy ziemniaków, których udział w strukturze zasiewów spadł ponad 2-krotnie. Stopniowy wzrost powierzchni uprawy roślin przemysłowych należy ocenić korzystnie. Przyczynia się to do większej towarowości gospodarstw rolniczych oraz różnicuje płodozmian, co w efekcie prowadzi do wyższych plonów roślin uprawnych.
2. W strukturze uprawy zbóż odnotowano zróżnicowane tendencje. Wystąpił znaczący spadek udziału i powierzchni uprawy żyta. Zmniejszenie powierzchni uprawy pszenicy było skutkiem coraz większej popularności wśród rolników uprawy pszenżyta, którego udział zwiększył się o około 7%. Tendencja wzrostowa dotyczyła także udziału powierzchni uprawy mieszanki zbożowej (o około 4%), jak również kukurydzy na ziarno. Zależności te mogą być efektem rosnącego zapotrzebowania na pasze treściwe w związku z rozwojem produkcji zwierzęcej po wejściu Polski do UE. Korzystnie należy

ocenić znaczące zwiększenie powierzchni uprawy rzepaku i rzepiku (około 3-krotne). Wzrost zainteresowania rzepakiem ze względu na możliwość wykorzystania go do celów technicznych, głównie do produkcji biopaliw, może przyczynić się do wzrostu poziomu dochodowości gospodarstw rolniczych. Ponad 2-krotne zmniejszenie uprawy buraków cukrowych wynika przede wszystkim z wydatnie ograniczonego popytu na cukier w ostatnich latach. Z punktu widzenia płodozmianowego sytuacja taka jest niekorzystna, gdyż pole po burakach cukrowych jest bardzo dobrym stanowiskiem dla uprawy zbóż, zwłaszcza pszenicy.

Literatura

- [1] Bański J., 1996, *Zróźnicowanie i dynamika przekształceń rolniczego użytkowania ziemi na przykładzie wybranych województw*, Przegląd Geograficzny T. LXVIII, z. 1–2.
- [2] Charakterystyka obszarów wiejskich 2007, GUS, Warszawa.
- [3] Gołaszewska D., 2003, *Struktura zasiewów wczoraj i dziś*, Wieś Mazowiecka nr 1.
- [4] <http://www.agro-info.org.pl>
- [5] <http://www.cbr.edu.pl>
- [6] <http://www.kzpr.com.pl>
- [7] <http://www.pan-ol.lublin.pl>
- [8] <http://www.ppr.pl>
- [9] <http://www.suedzucker.pl>
- [10] <http://www.wir.org.pl>
- [11] Hybel J., 1997, *Przemiany w strukturze użytkowania gruntów w Polsce w latach 1988–1996*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 31.
- [12] Kiszczak L., Szczecińska B., 2002, *Gospodarowanie ziemią na obszarach wiejskich*, Folia Univ. Agric. Stetin., Oeconomica 230 (41).
- [13] Roczniki Statystyczne Rolnictwa 2005–2007, GUS, Warszawa.
- [14] Stolarski T., 2004, *Kierunki przemian w strukturze producentów zbóż*, Wieś Jutra nr 3(68).

Changes in the Structure of Sown Area in Poland in the years 1996–2007

Abstract

The paper presents changes in structure and area of sown of main agricultural products, including: cereals, industrial and fodder plants in the years 1996–2007. The author states, that cereals predominated in the structure of sown area and that decreasing tendency of sown area of potatoes occurred, what is the result of animal output intensification, mainly pigs. The decrease of sugar beets sown area was also observed, chiefly as a result of limited demand for sugar in recent years. The increase of sown area of industrial plants occurred, in particular rape and agrimony. The reason of that tendency is an increase of using rape and agrimony for technical purposes, mainly for biofuel production.

Agata Grużewska

Katedra Doświadczalnictwa Rolniczego
Akademia Podlaska w Siedlcach

Wpływ wylęgowości na rentowność w produkcji piskląt kur mięsnych

Wstęp

W odniesieniu do mięsa drobiowego obserwuje się szybki wzrost spożycia przy jednoczesnym zwiększeniu jego udziału w ogólnej konsumpcji mięsa. O ile na początku lat 90. udział ten wyniósł ok. 11%, to w 2003 roku już ok. 31% przy poziomie spożycia na jednego mieszkańca ok. 21 kg rocznie [Dybowski 2005].

Z danych GUS wynika, że wielkość produkcji mięsa drobiowego w Polsce wzrosła w okresie 1995–2005 z poziomu 335 tys. ton do poziomu 1,09 mln ton, a w 2007 roku wyniosła 1 mln 594 tys. ton. Znacząco wzrósł eksport, do poziomu 246 tys. ton, przy jednoczesnym zmniejszeniu importu do 74 tys. ton [www.stat.gov.pl].

W 2007 roku ceny zbytu na rynku drobiarskim wykazywały tendencję wzrostową w okresie trzech pierwszych kwartałów. We wrześniu tendencja została zahamowana, a do końca roku obserwowano tendencję spadkową. Rosnące ceny pasz spowodowały zwiększenie kosztów produkcji żywca w porównaniu z rokiem 2006. Jednak przyrost cen skupu drobiu był silniejszy i wpłynął na utrzymanie opłacalności produkcji na zadowalającym poziomie. Wynikało to m.in. z dużego zapotrzebowania na drób rzeźny, mięso i przetwory drobiowe, głównie ze strony zagranicznych kontrahentów [www.stat.gov.pl].

Produkcję drobiarską cechuje dominujący udział kosztów pasz treściwych (z zakupu) w kosztach ogólnych oraz możliwość prowadzenia tuczu ptaków w oderwaniu od produkcji roślinnej [Banaś 2005]. Nowoczesna hodowla i chów drobiu jest działalnością na dużą skalę, kapitałochłonną, a przede wszystkim obciążoną dużym ryzykiem. Do tej pory największe ryzyko było związane z zagrożeniami rynkowymi, a od dwóch lat doszło do ryzyka wystąpienia chorób zwalczanych z urzędu (wysoco zjadliwa grypa ptaków). Dochodzą obecnie programy zwalczania salmonelloz w stadach hodowlanych i towarowych. Niestety, to ryzyko nie jest wliczane w cenę produktów drobiarskich. Dalszy rozwój branży można osiągnąć m.in. przez promocję na rynkach zewnętrznych, jak

i na rynku wewnętrznym. Skuteczna promocja na dalekich rynkach nie jest możliwa dla przeciętnej polskiej firmy, gdyż jej potencjał jest na to zbyt mały, ale potencjał całej branży jest do tego wystarczający [www.ppr.pl].

Wyniki wychowu kurcząt brojlerów zależą od jakości piskląt odebranych z zakładu wylęgu drobiu. Ptaki powinny być żywotne, dobrej kondycji i wyrównane ze względu na masę ciała. Najlepiej, gdy pochodzą od jednego dostawcy jaj wylęgowych i od stad w średnim wieku. Pawlak [1998] zwracał uwagę na duży postęp nauki w zakresie sztucznych lęgów. Dotyczyło to badań z zakresu genetyki, fizjologii oraz biochemii. Ponieważ zakłady wylęgowe są elementem sektora drobiarskiego, zmiany obserwowane w całym sektorze znajdują odzwierciedlenie w opłacalności produkcji piskląt.

Liczba wylęzonych piskląt kurzych wyniosła 527,3 mln w 2003 roku, 758,5 mln w 2004 roku, 829,9 mln w 2005 roku oraz 848,5 mln sztuk w 2006 roku. Zaobserwowany wzrost wyniósł 61%. Jednocześnie liczba jednostek zakładów wylęgu drobiu podlegających państwowemu nadzorowi weterynaryjnemu zmalała z 342 w 2000 roku do 276 w 2003 roku. W 2004 roku było ich 320, ale w kolejnych dwóch latach zaobserwowano ponowny spadek do 247 w 2006 roku [www.stat.gov.pl].

W rozliczeniach zakładów wylęgu drobiu z producentami jaj wylęgowych uwzględnia się procent wylęgu z jaj nałożonych do aparatów wylęgowych, czyli tzw. wartość biologiczną jaj. Do ceny podstawowej dolicza się (dodając lub odejmując) dopłatę, której wielkość zależy od wartości biologicznej jaj.

Celem badań była analiza prognozy rentowności produkcji piskląt przeznaczonych do tuczu fermowego ze względu na procent wylęgowości i przyjęte w zakładzie wylęgu drobiu zasady bonifikowania producentów jaj wylęgowych.

Założenia modelu prognozy rentowności produkcji piskląt

Podstawą analizy prognozy rentowności jest podział kosztów całkowitych na stałe i zmienne oraz wyznaczenie funkcji produkcji i funkcji kosztów całkowitych przez funkcję kosztów zmiennych. Ponieważ za koszty zmienne uznaje się te, których suma ulega zmianie wraz ze zmianą wielkości produkcji, w przeprowadzonych badaniach przyjęto założenie, że są nimi koszty surowca, czyli koszty zakupu jaj wylęgowych. Koszty zakupu surowca mają charakter zmienny nawet przy stałej liczbie kupowanych jaj ze względu na stosowaną w zakładach wylęgowych bonifikatę za tzw. wartość biologiczną, czyli procent wylęgowości jaj.

Dominujące znaczenie tej kategorii kosztów w produkcji piskląt stwierdziła Popiołek [2003]. Okazało się, że największy (ponad 72%) udział w strukturze nakładów energetycznych stanowiły surowce, czyli jaja wylęgowe. Obniżona

wylęgowość przyczyniała się do wzrostu nakładów energetycznych, zwłaszcza w masowej produkcji piskląt.

Wykorzystane w opracowaniu, przykładowe zasady dopłat do podstawowej ceny jaj wylęgowych przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Przykładowe zasady naliczania dopłaty za średni procent wylęgu z jaj nałożonych

Średni procent wylęgu z jaj nałożonych	Procent dopłaty do ceny podstawowej
70,1–71,0	–10
71,1–72,0	–9
72,1–73,0	–8
73,1–74,0	–7
74,1–75,0	–6
75,1–76,0	–5
76,1–77,0	–4
77,1–78,0	–2
78,1–80,0	0
80,1–81,0	+2
81,1–82,0	+4
82,1–83,0	+5
83,1–84,0	+6
84,1–85,0	+7
85,1–86,0	+8
86,1–87,0	+9
87,1–88,0	+10
88,1–89,0	+11
89,1–90,0	+12

Źródło: Materiały wewnętrzne Zakładu Wylęgu Drobiu w Kisielinach.

W konstrukcji proggu rentowności przyjmuje się liniowe zależności między:

- przychodami ze sprzedaży (P) a liczbą sprzedanych jednostek (x),
- kosztami ogółem – całkowitymi – (K_c) a liczbą wyprodukowanych jednostek (x).

W prezentowanych badaniach przyjęto następujące oznaczenia i założenia:

k – cena podstawowa jaja wylęgowego, $k = 0,62$ zł,

v – liczba zakupionych jaj wylęgowych,

x – liczba wylężonych piskląt,

c – cena pisklęcia, $c = 1,23$ zł,

a – procent wylęgu,

b – bonifikata za wartość biologiczną, czyli dopłata procentowa do ceny podstawowej jaja wylęgowego,

K_z – koszty zmienne,

K_s – koszty stałe.

Wartość produkcji – $P = c \cdot x$ przy czym $x = a \cdot v$, więc $P = c \cdot a \cdot v$

Koszty całkowite – $K_c = K_z + K_s$ przy czym $K_z = (k + b \cdot k) \cdot v$, więc $K_c = (k + b \cdot k) \cdot v + K_s$

Ponieważ próg rentowności to liczba wyprodukowanych i sprzedanych wyrobów, dla której przychody ze sprzedaży są równe kosztom całkowitym, aby więc oszacować tę wielkość w analizowanym przypadku (v_p), należy rozwiązać równanie:

$$c(v_p - a \cdot v_p) = (k + b \cdot k) \cdot v_p + K_s \Rightarrow c \cdot a \cdot v_p - (k + b \cdot k) \cdot v_p = K_s$$

Po wyłączeniu v przed nawias otrzymujemy: $v_p[c \cdot a - (k + b \cdot k)]$, a stąd

$$v_p = \frac{K_s}{c \cdot a - (k + b \cdot k)} \text{ lub } v_p = \frac{1}{c \cdot a - (k + b \cdot k)} \cdot K_s$$

Ponieważ w zakresie zainteresowania był wpływ procentu wylęgowości i związanej z nim bonifikaty, w toku obliczeń ustalono wartości ułamka

$v_p = \frac{1}{c \cdot a - (k + b \cdot k)}$ dla kolejnych poziomów procentu wylęgowości, pozosta-

wiając w prezentowanych wynikach symboliczne przedstawienie kosztów stałych, których wielkość jest ściśle związana z konkretnym zakładem wylęgowym oraz okresem rozliczeniowym. Takie podejście pozwoliło uzyskać bardziej czytelne, łatwiejsze w interpretacji wyniki badań. Każdą zmianę w przyjętych założeniach dotyczących cen lub wielkości bonifikaty i procentu wylęgowości łatwo uwzględnić w obliczeniach.

Wartości progu rentowności produkcji piskląt kurcząt brojlerów

Oszacowane wartości progu rentowności dla kolejnych poziomów wartości biologicznej i związanej z nią dopłaty do podstawowej ceny jaja wylęgowego przedstawiono w tabeli 2. Obliczenia wykonano zgodnie z założeniami przedstawionymi w metodyce. Można zaobserwować tendencję malejącą wartości omawianej cechy, przy czym różnice pomiędzy nimi również malały i wyniosły od $0,013 \cdot K_s$ w przedziale 70,1–70,9% do $0,07 \cdot K_s$ w przedziale 89,5–90,0%.

Porównanie wartości procentu wylęgu oszacowanych dla granic badanych przedziałów pozwala zauważyć następującą prawidłowość: wartość dla dolnej

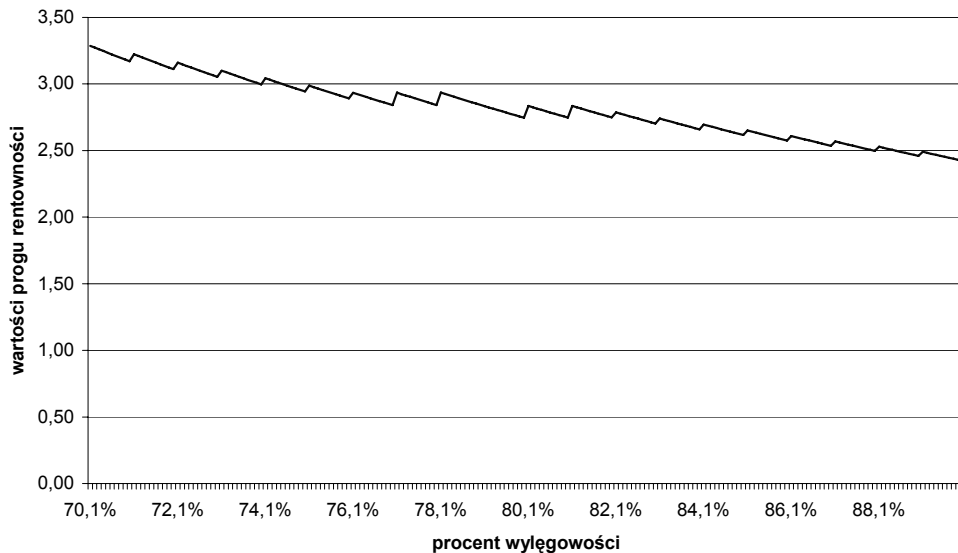
Tabela 2

Wartości prognozy rentowności oszacowane dla określonego procentu wylęgowości oraz założonej ceny jaj i piskląt, bez uwzględnienia wartości kosztów stałych – K_s

Zakres przedziału	Przyrosty wylęgu z jaj nalożonych											górna granica przedziału
	dolna granica przedziału	+0,1	+0,2	+0,3	+0,4	+0,5	+0,6	+0,7	+0,8			
	Wartości prognozy rentowności (bez kosztów stałych)											
70,1–71,0	3,287	3,274	3,261	3,248	3,235	3,222	3,209	3,197	3,184	3,172		3,172
71,1–72,0	3,222	3,210	3,197	3,185	3,172	3,160	3,148	3,135	3,123	3,111		3,111
72,1–73,0	3,160	3,148	3,136	3,124	3,112	3,100	3,088	3,077	3,065	3,053		3,053
73,1–74,0	3,100	3,089	3,077	3,065	3,054	3,042	3,031	3,020	3,009	2,998		2,998
74,1–75,0	3,043	3,032	3,020	3,009	2,998	2,987	2,976	2,965	2,954	2,944		2,944
75,1–76,0	2,987	2,977	2,966	2,955	2,944	2,934	2,923	2,912	2,902	2,892		2,892
76,1–77,0	2,934	2,923	2,913	2,902	2,892	2,882	2,872	2,862	2,852	2,842		2,842
77,1–78,0	2,935	2,924	2,914	2,903	2,893	2,883	2,873	2,862	2,852	2,842		2,842
78,1–80,0	2,936	2,925	2,915	2,904	2,894	2,884	2,873	2,863	2,853	2,843		2,843
80,1–81,0	2,833	2,823	2,814	2,804	2,794	2,785	2,775	2,766	2,756	2,747		2,747
81,1–82,0	2,834	2,824	2,815	2,805	2,795	2,786	2,776	2,767	2,757	2,748		2,748
82,1–83,0	2,787	2,777	2,768	2,758	2,749	2,740	2,731	2,721	2,712	2,703		2,703
83,1–84,0	2,740	2,731	2,722	2,713	2,704	2,695	2,686	2,677	2,668	2,659		2,659
84,1–85,0	2,695	2,686	2,677	2,669	2,660	2,651	2,643	2,634	2,625	2,617		2,617
85,1–86,0	2,652	2,643	2,634	2,626	2,617	2,609	2,601	2,592	2,584	2,576		2,576
86,1–87,0	2,609	2,601	2,593	2,585	2,576	2,568	2,560	2,552	2,544	2,536		2,536
87,1–88,0	2,568	2,560	2,552	2,544	2,536	2,528	2,520	2,513	2,505	2,497		2,497
88,1–89,0	2,529	2,521	2,513	2,505	2,498	2,490	2,482	2,475	2,467	2,460		2,460
89,1–90,0	2,490	2,483	2,475	2,468	2,460	2,453	2,445	2,438	2,431	2,424		2,424

Źródło: Obliczenia własne.

granicy dowolnego przedziału była większa od wartości dla górnej granicy przedziału poprzedzającego. Omówione zjawisko znalazło odzwierciedlenie w graficznej prezentacji przedstawionych wyników w postaci „schodków” obserwowanych na linii wykresu (rys. 1).



Rysunek 1

Wartości progu rentowności z uwzględnieniem procentu wylęgowości
Źródło: Obliczenia własne.

Porównanie wartości progu rentowności obliczonych dwiema metodami dla przykładowych kosztów stałych

W tej części badań przyjęto następujące założenia:

- koszty stałe – $K_s = 200\ 000$ zł,
- procent wylęgowości – $a = 77,1\%$.

Przy założonej wartości biologicznej jaj ich liczba dla progu rentowności została oszacowana na $v_p = 2,935 \cdot K_s$. Po podstawieniu przyjętej wartości kosztów stałych otrzymujemy: $v_p = 587\ 000$ sztuk jaj. Oznacza to, że rentowność w produkcji piskląt, w której koszty stałe są na poziomie 200 000 zł, zapewni zakup 587 tys. sztuk jaj wylęgowych charakteryzujących się średnim procentem wylęgu na poziomie 77,1%. Aby sprawdzić prawdziwość wyników, przeprowadzono obliczenia dla trzech wartości liczby nałożonych jaj (tab. 3). Ponieważ procent wylęgowości $a = 77,1\%$, to cena jaja $k_j = 0,62$ zł – $0,02 \cdot 0,62$ zł = 0,6076 zł.

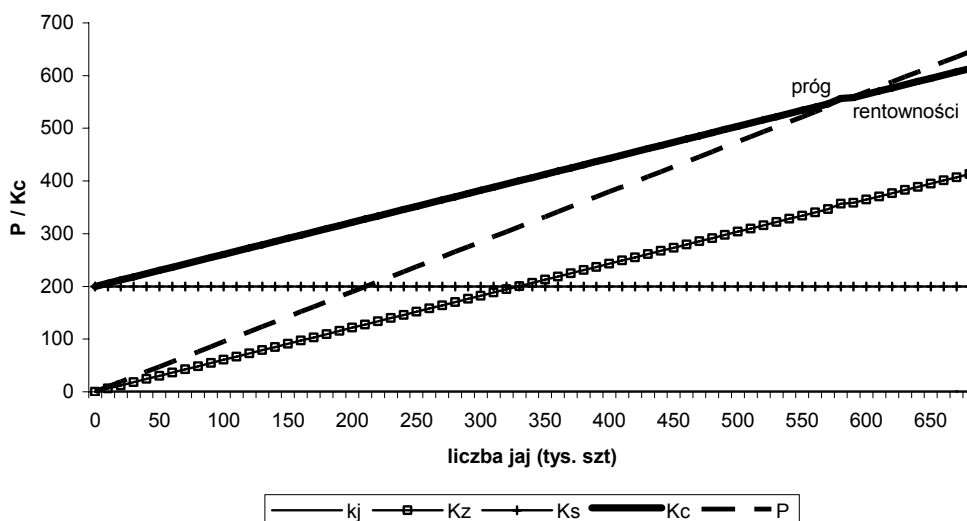
Tabela 3

Wartości kosztów oraz przychodów ze sprzedaży dla wybranej liczby zakupionych jaj wylęgowych

Liczba nałożonych jaj (tys. szt.)	Koszty (tys. zł):			Przychody ze sprzedaży (tys. zł)
	zmiennie	stałe	całkowite	
580	352,41	200	552,41	550,03
587	356,66	200	556,66	556,66
590	358,48	200	558,48	559,51

Źródło: Obliczenia własne.

Zrównanie wartości przychodów ze sprzedaży i kosztów całkowitych dla 587 tys. sztuk zakupionych jaj (tab. 3) potwierdziło, że jest to wartość dla progu rentowności. Dla lepszego zobrazowania omawianego zagadnienia wartości kosztów i przychodów przedstawiono graficznie (rys. 2).

**Rysunek 2**

Wartości kosztów oraz przychodów ze sprzedaży w zależności od liczby zakupionych jaj

Źródło: Obliczenia własne.

Podsumowanie

Masowa produkcja jaj wylęgowych i lęgów piskląt jest ściśle związana z ich wykorzystaniem w przemysłowym tuczu drobiu. Polskie drobiarstwo opiera się głównie na kilku tysiącach rodzinnych ferm i ubojni oraz na fermach wielkoto-warowych. Ponieważ sukces finansowy w tej branży zależy w istotnym stopniu

od jakości zakupionych piskląt, rola zakładów wylęgu w produkcji drobiarskiej jest znacząca.

Zakłady wylęgu współpracują z wieloma producentami jaj wylęgowych i wieloma producentami żywca drobiowego. Zróżnicowanie jakości zakupionych jaj wylęgowych jest duże i związane zarówno z fermą produkującą jaja, jak i zestawem towarowym drobiu. Dla przykładu w Zakładzie Wylęgu Drobiu w Kisielanach wartość biologiczna jaj wylęgowych, zakupionych w 2007 roku u 21 dostawców, zawierała się w przedziale 31,4–88,7%. W ich produkcji wykorzystano trzy zestawy towarowe kur mięsnych, a pisklęta sprzedano do 80 ferm rodzinnych i 5 ferm wielkotowarowych.

Od trafnego ustalenia zarówno cen zakupu jaj wylęgowych w powiązaniu z ich wartością biologiczną, jak i cen piskląt zależy finansowy sukces działalności zakładu wylęgu drobiu. W pracy przedstawiono łatwą rachunkowo i szybko w zastosowaniu metodę wyznaczania progu rentowności dla liczby zakupionych jaj wylęgowych w powiązaniu z ich wartością biologiczną i ceną oraz ceną piskląt.

Dla sprawdzenia prawidłowości przeprowadzonych obliczeń potwierdzono otrzymany wynik, wykorzystując wartość przychodów ze sprzedaży piskląt oraz kosztów całkowitych, ponieważ zrównanie wartości obu tych kategorii ekonomicznych wyznacza próg rentowności. Ponieważ wynik został potwierdzony, można uznać zaproponowaną metodę za prawidłową i przydatną w praktyce produkcyjnej.

Literatura

BANAŚ K.: Analiza czynników warunkujących rozwój produkcji drobiarskiej w Polsce południowo-wschodniej. Roczn. Nauk. SERiA, t. VII (7), 25–30, 2005.

DYBOWSKI G.: Produkcja drobiu. Fundacja Fundusz Współpracy. Biuro Programów Wiejskich, Warszawa 2005.

PAWLAK M.: Sztuczne legie drobiu w perspektywie nadchodzącego czasu. Pol. Drob. 2: 34–36, 1998.

POPIOŁEK W.: Ocena efektywności produkcji piskląt i brojlerów kurzych metodą energetyczną. Annal. UMCS, sec. E, s. 45–52, 2003.

www.stat.gov.pl

www.ppr.pl

Influence of Hatching Percent on the Profitability of Chick Production

Abstract

In the essay the value of profitability threshold for consecutive levels of egg hatching percent ranging from 70.1 to 90.0% was evaluated. The calculation included exemplary subsidies associated with the basic price of a hatching egg, and was carried out at assumed prices of eggs and chicks. Moreover, the correctness of calculations was checked with respect to an exemplary level of fixed costs.

Ganna Levytska

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW

Edyta Kwiatkowska

Zakład Żywienia Człowieka

Warszawski Uniwersytet Medyczny

Zachowania konsumentów na rynku nowoczesnych centrów handlowych

Wstęp

Pierwsze centra handlowe pojawiły się w latach 50. XX wieku w USA. W Polsce rozwój tego rodzaju placówek handlowych zaczął się w połowie lat 90. ubiegłego stulecia. Był to swojego rodzaju etap przemian jakościowych w handlu wynikający z potrzeb rynku, jego infrastruktury, zmian zachodzących w konsumpcji oraz stylu życia konsumentów [Wilk 2003].

W ostatnich latach rośnie znaczenie centrów handlowych – racjonalnej i nowoczesnej formy koncentracji handlu detalicznego, często również usług: gastronomicznych, kulturalno-rozrywkowych, rekreacyjnych, bankowych telekomunikacyjnych itp. [Maleszyk 2002b]. Jak można zauważyć, obecnie następuje przesunięcie aktywności handlowej i usługowej z ulic w centrach miast do kompleksów handlowych zlokalizowanych przeważnie na ich obrzeżach. Przesunięcie to jest wynikiem konkurencji rynkowej między tradycyjną i nową formą handlu. Dość często przewagę konkurencyjną w tej walce osiągają centra handlowe dzięki wykorzystywaniu kompleksu technik marketingowych: lokalizacja, dobór najemców, wystrój, intensyfikacja działań promocyjnych najemców oraz centrum jako całości itp. [Karwowski 2008].

Obecnie nowoczesne centra handlowe stają się wielofunkcyjnymi: oprócz funkcji handlowej pełnią także rolę ośrodków usługowych i rozrywkowych. Czynniki determinującymi to zjawisko są przede wszystkim preferencje i rosnące zainteresowanie nimi konsumentów oraz korzyści dla przedsiębiorców. Masowy charakter odwiedzania oraz popularność centrów handlowych wśród konsumentów w dużych miastach powoduje, że wizyta w centrum handlowym staje się powszechnym sposobem zagospodarowania czasu wolnego.

W celu zwiększenia efektywności działalność centrów handlowych powinna być orientowana przede wszystkim na dobro klienta, dostarczenie mu towarów i usług o jak najwyższej jakości oraz satysfakcji. Zadaniem dla administracji

centrum we współczesnych warunkach staje się niewątpliwie koncentracja na klientach i ich potrzebach oraz nieustanna pielęgnacja kontaktów z nimi.

Orientacja na klienta wymaga ciągłego umacniania więzi między centrum handlowym a jego klientami, bo to właśnie klienci są fundamentem tego rodzaju biznesu i zapewniają mu egzystencję. Tendencją w nowoczesnym biznesie staje się to, że konsumenci zaczynają być traktowani jako aktywa firmy. Dlatego, żeby rozwijać się w konkurencyjnym otoczeniu, zarządcy oraz dyrekcja centrum handlowego powinni dbać o te związki, „poznawać” ludzi, dla których pracują, śledzić i mierzyć ich potrzeby i wymagania, ponieważ to decyduje o lojalności klientów wobec centrum, a więc generuje dochody. Działania te powinny być włączone do priorytetów formułowania obecnej i przyszłej strategii ośrodków.

Działalność centrum handlowego powinna być otwarta na wszelkie zmiany zachodzące na rynku, by odpowiadać na wyzwania otoczenia i pozostawać konkurencyjną. Dlatego ważne są ciągłe poszukiwania możliwości rozwoju, wykorzystania pojawiających się szans oraz wychodzenie naprzeciw potrzebom klientów.

Pod wpływem zmian gospodarczych, społecznych, demograficznych oraz kulturalnych zmieniają się zachowania współczesnych konsumentów. Niektóre z tych zmian w sposób bezpośredni lub pośredni wpłynęły na wzrost znaczenia centrum handlowego w życiu współczesnego konsumenta oraz na kształtowanie się nowego modelu konsumpcji.

Cel i metodyka badań

Celem badań było poznanie zachowań konsumentów na rynku nowoczesnych centrów handlowych na przykładzie Warszawy. Podjęty w pracy problem badawczy opracowano korzystając z materiału empirycznego, zebranego metodą ankietową. Badania przeprowadzono w czerwcu 2007 roku wśród 319 osób, klientów warszawskich centrów handlowych zlokalizowanych w różnych częściach Warszawy (Galeria Mokotów, Złote Tarasy, Arkadia, Blue City, Targówek). Dobór centrów handlowych do badania był spowodowany również zgodą bądź jej brakiem ze strony administracji centrów na przeprowadzenie badań na ich terenie. Badania zostały zaprojektowane na podstawie metody „łacińskich kwadratów”, co przewidywało ankietowanie klientów każdego centrum handlowego rano i po południu oraz w dni powszednie i weekendy.

Wśród badanych 60,8% stanowiły kobiety, a 39,2% mężczyźni. Udział kobiet był większy, co jest zjawiskiem charakterystycznym dla populacji warszawskiej. Najbardziej licznie reprezentowani w populacji byli respondenci zamiesz-

kali w Warszawie – 64,3% badanych. Udział badanych z okolic Warszawy oraz spoza aglomeracji warszawskiej był zbliżony.

Najwięcej badanych reprezentowało kategorie wiekowe 15–20 lat oraz 25–34 lat (odpowiednio 48,9 oraz 32,6%). Udział osób w wieku powyżej 45 lat był nieliczny, co można wyjaśnić większą popularnością nowoczesnych centrów handlowych wśród osób młodych. Najliczniej reprezentowane w populacji badanych były gospodarstwa domowe 4- i 2-osobowe (odpowiednio 27,6 oraz 25,7%). Średnia liczba osób w gospodarstwach domowych respondentów wyniosła prawie 3 osoby. Błąd standardowy kształtował się na poziomie $\pm 1,26$. Większość respondentów reprezentowała wyższy poziom wykształcenia (44,5%).

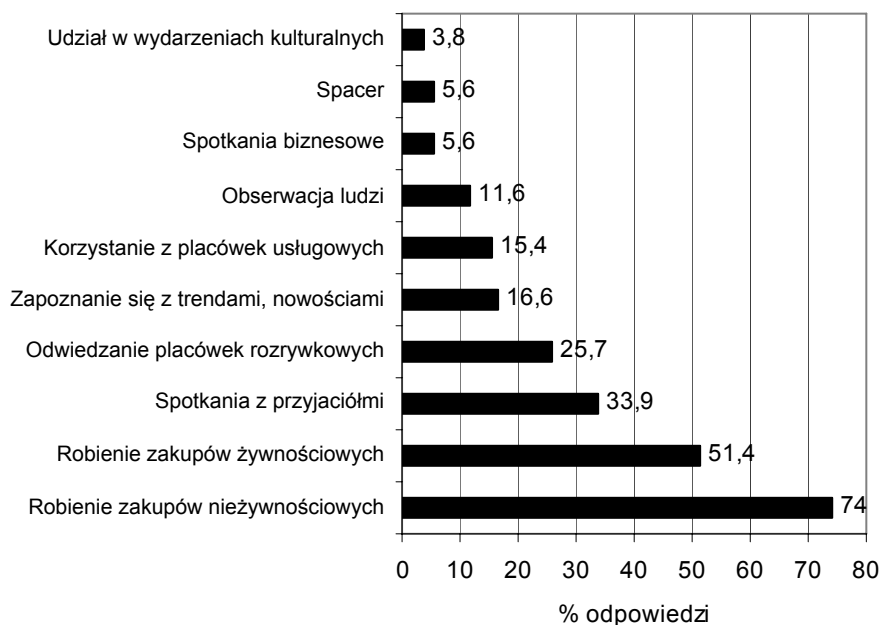
Uzyskane wyniki poddano analizie statystycznej przy użyciu pakietu STATISTICA 7.0 i EXCEL 2003.

Wyniki badań własnych

Wśród czynników determinujących rozwój centrów handlowych w Polsce w ostatnich latach niewątpliwie na szczególną uwagę zasługują uwarunkowania społeczno-demograficzne, a w tym wzrost zamożności współczesnego konsumenta, oraz zmiany stylu i jakości życia, przekładające się na zmiany zwyczajów i preferencji zakupów [Maleszyk 2002a].

Według zaobserwowanych tendencji w zachowaniach konsumentów, zaczynają oni coraz bardziej cenić różnorodne doznania i przeżycia, ciekawe spędzanie czasu wolnego, a nie tylko nabycie i posiadanie dóbr materialnych [Berbeka 1999]. Mimo to, z przeprowadzonych badań wynika, że najczęściej badani odwiedzają nowoczesne centra handlowe w celu robienia zakupów: żywnościowych (74% odpowiedzi) oraz żywnościowych (51,4%). Co trzeci respondent wybiera się do centrum handlowego, aby spotkać się ze znajomymi (33,9%) oraz w celach rozrywkowych (25,7%). Badani wskazali również, chociaż ze znacznie mniejszą częstością, wizyty w celu zapoznania się z trendami w modzie i nowościami – 16,6% oraz korzystania z placówek usługowych (jak bank, pralnia itd.) – 15,4%. Około 12% badanych zaznaczyło, że przychodzą do centrum w celu obserwacji ludzi. Celem odwiedzania centrum handlowego 5,6% badanych są spacer oraz spotkania biznesowe, a tylko 3,8% populacji przychodzi do centrum w celu uczestniczenia w wydarzeniach kulturalnych, takich jak koncerty, wystawy itd. (rys. 1).

Za pomocą analizy koszykowej wśród celów odwiedzania centrów handlowych przez klientów wykryto pewne powiązania. Z badań wynika, że klienci, którzy przychodzą do centrów handlowych w celu robienia zakupów żywnościowych, robią również zakupy nieżywnościowe, a klienci przychodzący do



Rysunek 1

Deklaracje respondentów co do celu odwiedzania centrów handlowych (%)

Źródło: Badania własne.

centrów na zakupy nieżywnościowe również spotykają się w tych ośrodkach z przyjaciółmi i na odwrót.

Przy tym wsparcie, jako łączne prawdopodobieństwo, że transakcja zawiera dany kod (względna częstość jednoczesnego współwystępowania poprzednika i następnika), kształtowało się na poziomie 38,24% dla pierwszej pary asocjacji oraz na poziomie 24,45% dla drugiej pary. Poziom zaufania (warunkowe prawdopodobieństwo następnika – pod warunkiem, że poprzednik) był największy dla kodu: „Jeżeli klient przychodzi robić zakupy żywnościowe, to robi też zakupy nieżywnościowe”, i kształtował się na poziomie 74,39%. Nieco niższy poziom zaufania – 72,22% – miała reguła: „Jeżeli klient przychodzi do centrum w celu spotkań ze znajomymi, to również robi zakupy nieżywnościowe”. Obliczona dla omawianych zestawów korelacja była również większa dla kodu: „Jeżeli klient przychodzi robić zakupy żywnościowe, to robi też zakupy nieżywnościowe”. Najczęściej występującym zestawem była reguła: „Jeżeli klient przychodzi robić zakupy żywnościowe, to robi też zakupy nieżywnościowe”, wystąpiła bowiem 122 razy. Reguła „Jeżeli klient przychodzi do centrum w celu robienia zakupów nieżywnościowych, to również spotyka się tu z przyjaciółmi” była zaobserwowana 78 razy (tab. 1).

Tabela 1

Cele odwiedzania centrów handlowych przez klientów – podsumowanie reguł asocjacji

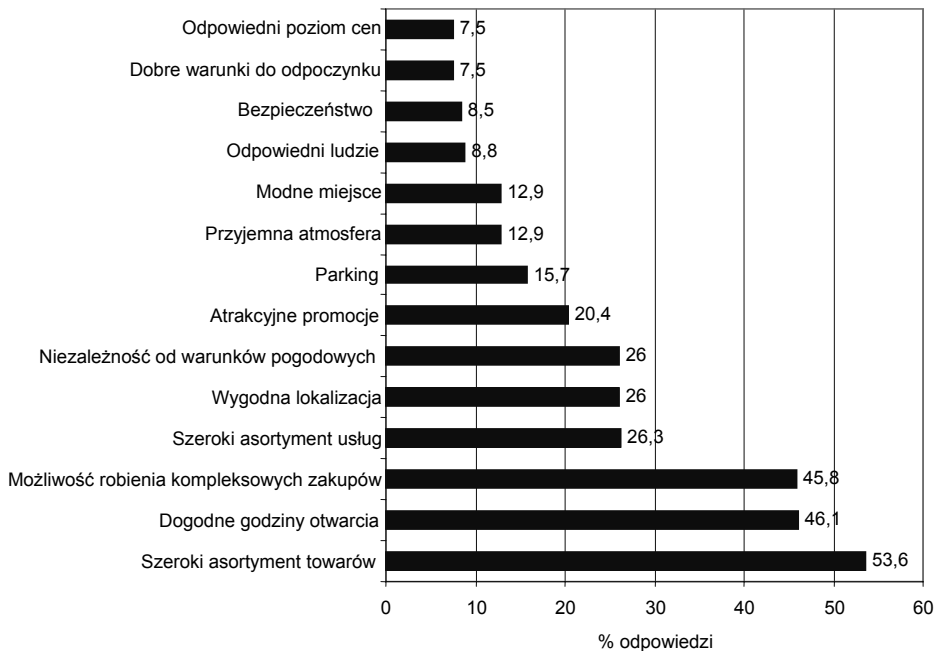
Poprzednik	Następnik	Statystyki podstawowe dla reguł asocjacji:			
		wsparcie (%)	zaufanie (%)	korelacja (%)	liczność
Robienie zakupów żywnościowych = Tak	Robienie zakupów nieżywnościowych = Tak	38,24	74,39	62,01	122
Robienie zakupów nieżywnościowych = Tak	Robienie zakupów żywnościowych = Tak	38,24	51,69	62,01	–
Robienie zakupów nieżywnościowych = Tak	Spotkania z przyjaciółmi = Tak	24,45	33,05	48,86	78
Spotkania z przyjaciółmi = Tak	Robienie zakupów nieżywnościowych = Tak	24,45	72,22	48,86	–

Min. wsparcie = 20,0%, min. zaufanie = 20,0%, min. korelacja = 20,0% maks. liczność poprzednika = 10, maks. liczność następnika = 10

Źródło: Badania własne.

Według wyników badań, najważniejszą cechą centrów handlowych, która przyciąga uwagę respondentów, jest szeroki asortyment towarów, co wymieniła ponad połowa badanych (53,6%). Czynnikiem, które w większej mierze decydują o wyborze centrów handlowych są również dogodne godziny otwarcia tych ośrodków (46,1% odpowiedzi) oraz możliwość robienia kompleksowych zakupów (45,8%). Z tego wynika, że obecni klienci tych ośrodków najbardziej cenią sobie wygodę, a mianowicie możliwość szybkiego dokonania zakupów różnego rodzaju w dogodnym dla nich czasie. Prawie co trzeci respondent zaznaczył wśród walorów korzystania z centrów handlowych szeroki asortyment usług (26,3%), wygodną lokalizację oraz niezależność od warunków pogodowych (odpowiednio po 26%). Przyciągają klientów do centrum również atrakcyjne promocje (20,4%) i parkingi do dyspozycji (15,7%). Prawie 13% respondentów uważa, że w nowoczesnych centrach handlowych panuje przyjemna atmosfera i jest to miejsce modne, prestiżowe. Ponad 8% badanych podobają się ludzie, którzy otaczają ich w centrum, tyle samo uważa centrum handlowe za miejsce bezpieczne. Po 7,5% badanych akceptuje poziom cen na towary i usługi w centrach handlowych oraz uważa, że w centrum są dobre warunki do odpoczynku (rys. 2).

Zastosowanie analizy koszykowej pozwoliło również wykryć powiązania pomiędzy czynnikami warunkującymi zainteresowanie nowoczesnymi centrami handlowymi. Otrzymano trzy reguły, brzmiące następująco: „Klientów, których



Rysunek 2

Czynniki warunkujące zainteresowanie nowoczesnymi centrami handlowymi wśród konsumentów (%)

Źródło: Badania własne.

przyciąga szeroki asortyment towarów, przyciągają również dogodne godziny otwarcia centrum handlowego”, „Klienci, którzy cenią sobie możliwość robienia w centrum handlowym kompleksowych zakupów, cenią również dogodne godziny otwarcia” oraz „Klienci, których przyciąga szeroki asortyment towarów w centrach handlowych, przychodzą tu również z racji możliwości robienia kompleksowych zakupów”.

Analizując statystyki podstawowe dla danych reguł asocjacji, należy zaznaczyć, iż prawdopodobieństwo jednoczesnego wystąpienia poprzednika i następnika (wsparcie) było największe dla pierwszej reguły (28,53%). Częstość wystąpienia drugiej reguły kształtowała się na poziomie 25,08%, trzeciej zaś – 24,14%. Zaobserwowano największy poziom zaufania w zestawie „Jeżeli klienta przyciągają dogodne godziny otwarcia, to również szeroki asortyment towarów” (61,90%). Największa korelacja była dla reguły „Klientów, których przyciąga szeroki asortyment towarów, przyciągają również dogodne godziny otwarcia centrum handlowego”, która również była najczęściej występującym zestawem – 91 razy (tab. 2).

Tabela 2

Czynniki warunkujące zainteresowanie nowoczesnymi centrami handlowymi – podsumowanie reguł asocjacji

Poprzednik	Następnik	Statystyki podstawowe dla reguł asocjacji:			
		wsparcie (%)	zaufanie (%)	korelacja (%)	liczność
Szeroki asortyment towarów = Tak	Dogodne godziny otwarcia = Tak	28,53	53,22	57,40	91
Dogodne godziny otwarcia = Tak	Szeroki asortyment towarów = Tak	28,53	61,90	57,40	–
Możliwość robienia kompleksowych zakupów = Tak	Dogodne godziny otwarcia = Tak	25,08	54,79	54,61	80
Dogodne godziny otwarcia = Tak	Możliwość robienia kompleksowych zakupów = Tak	25,08	54,42	54,61	–
Szeroki asortyment towarów = Tak	Możliwość robienia kompleksowych zakupów = Tak	24,14	45,03	48,73	77
Możliwość robienia kompleksowych zakupów = Tak	Szeroki asortyment towarów = Tak	24,14	52,74	48,73	–

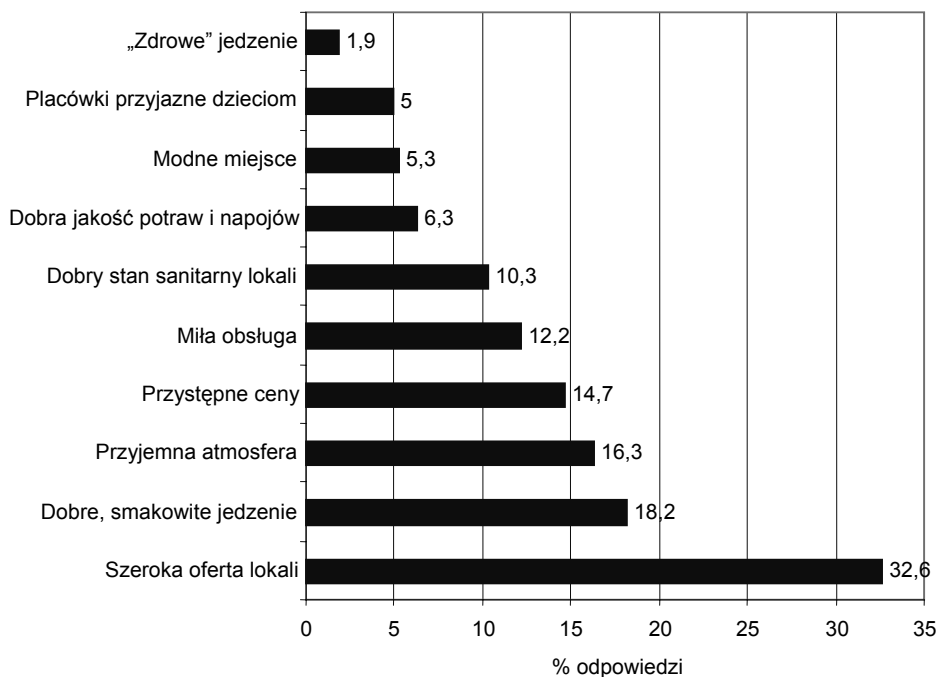
Min. wsparcie = 20,0%, min. zaufanie = 20,0%, min. korelacja = 20,0% maks. liczność poprzednika = 10, maks. liczność następnika = 10

Źródło: Badania własne.

Jak odnotowano powyżej, nowoczesne centra handlowe, oprócz placówek handlowych, oferują szeroki wybór placówek usługowych. Wśród nich czołowe miejsce należy się usługom gastronomicznym. Dlatego badanych zapytano również o korzystanie z usług gastronomicznych w centrach handlowych. Zdecydowana większość (77,7%) uczestniczących w badaniach klientów centrów handlowych deklaruje korzystanie z usług gastronomicznych w tych ośrodkach.

Konsumenci dobierają placówki gastronomiczne oraz usługi przez nie świadczone ze względu na pewne korzyści. Najważniejszym czynnikiem decydującym o konsumpcji posiłków poza domem – w centrach handlowych – jest szeroka oferta lokali w tych ośrodkach, co wymieniło 32,6% respondentów. Dla 18,2% z nich kryterium wyboru placówki gastronomicznej w centrum handlowych jest smak jedzenia. 16,3% badanych konsumuje posiłki w centrach handlowych ze względu na przyjemną atmosferę lokali, 14,7% przyciągają niewygórowane ceny. Jako determinantę korzystania z gastronomii w centrach 12,2% respondentów wskazało miłą obsługę, 10,3% – dobry stan sanitarny lokali, 6,3%

satysfakcjonuje jakość potraw i napojów, 5% uważa, że placówki gastronomiczne zlokalizowane w centrach handlowych są przyjazne dzieciom. Tylko niecałe 2% badanych wskazało, że w punktach gastronomicznych w centrach handlowych można nabyć żywość korzystną dla zdrowia (rys. 3).



Rysunek 3

Determinanty korzystania z usług gastronomicznych w centrach handlowych (%)

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie

Reasumując można stwierdzić, że pod wpływem zmian społeczno-demograficznych, a również gospodarczych, zmieniają się potrzeby, wymagania, a również zachowania nabywcze współczesnych konsumentów. Badani klienci centrów handlowych odwiedzali te ośrodki nie tylko w celach zakupów żywnościowych bądź nieżywnościowych, ale również w celu spotkań towarzyskich i rozrywek, co dowodzi tezy, iż oprócz znaczenia jako miejsca zakupów nowoczesne centra handlowe nabywają również charakteru miejsc spędzania czasu wolnego.

Cele odwiedzin centrów handlowych wyraźnie różnicują socjodemograficzne cechy badanych, jednak nie są to jedyne determinanty powodujące zainteresowanie nowoczesnymi centrami handlowymi. Uzupełniają je czynniki dotyczące samych centrów handlowych, a mianowicie szeroki asortyment towarów, dogodne godziny otwarcia, możliwość robienia kompleksowych zakupów, dogodna lokalizacja i szeroki asortyment usług.

W wielu przypadkach wizyta w ośrodku handlowym wiąże się z korzystaniem z usług, w tym z usług placówek gastronomicznych funkcjonujących w tych ośrodkach, co deklaruje 3/4 badanych – klientów centrów handlowych.

Wzrastająca liczba centrów handlowych będzie prowadzić do uniformizacji w tej branży oraz w handlu detalicznym ogółem. Już obecnie centra handlowe, zlokalizowane w różnych europejskich miastach, cechują się dużym podobieństwem firm-najemców, asortymentem produktów w nich sprzedawanych oraz świadczonych usług. Dlatego, aby utrzymać konkurencyjną pozycję centrum powinno przede wszystkim kierować się wymaganiami swojego klienta, starać się przewidzieć i zaspokoić jego potrzeby. W praktyce umożliwi to przeprowadzenie badań konsumenckich wobec postaw i wymagań co do centrów handlowych, a również śledzenie zmian w sytuacji gospodarczej, społeczno-demograficznej i kulturowej kraju.

Literatura

- BERBEKA J., 1999: Nowe tendencje w zachowaniu konsumentów. *Marketing i Rynek*, nr 1.
- GRIFFIN R., 2002: Podstawy zarządzania organizacjami. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KARWOWSKI J., GRZESIUŁ A., WITEK J., 2008: Ulice handlowe w centrum miast – nowe spojrzenie wobec konkurencji centrów handlowych. *Handel Wewnętrzny*, nr 3.
- MALESZYK E. 2002a: Zarządzanie ośrodkami handlowymi. *Rynek i konsumpcja. Raporty z badań – rok 2001*. IRWiK, Warszawa.
- MALESZYK E. 2002b: Rynek ośrodków handlowych w Polsce. *Wiadomości Statystyczne*, nr 10.
- Mały Rocznik Statystyczny 2006, 2007. GUS, Warszawa.
- PENC-PIETRZAK I., 2003: Analiza strategiczna w zarządzaniu firmą. *Koncepcja i stosowanie*. Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa.
- UZZELL D., 1995: The myth of indoor city. *Journal of Environmental Psychology*, nr 15.
- WILK W., 2003: Między zakupami a rozrywką – nowe znaczenie centrum handlowego. *Prace i Studia Geograficzne*, tom 32. Wydawnictwo UW, Warszawa.
- Zakupy po polsku: zachowania konsumentów, 2003. Raport z badań. TNS OBOP, Warszawa, sierpień.

Consumer Behaviour in Modern Shopping Malls Market

Abstract

This study focuses on characteristics of behaviour of polish consumers in shopping malls in Warsaw. Malls have become more than just a particular type of retail outlet, but they are also places providing recreation and community facilities for satisfying many needs and preferences. According to own observations and statistical data, the authors state, that more and more people visit shopping malls with many goals and objectives, not just shopping. The survey also identifies goals of visiting of modern shopping malls, factors which influence on visiting shopping malls and visiting eating and drinking places in shopping malls.