

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 72 (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, Jan Hybel, Maria Zajączkowska, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Monika Utzig

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 978-83-7583-057-6

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

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

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

Ewa Mossakowska

Poziom i wykorzystanie kapitału ludzkiego w województwie mazowieckim 5

Piotr Adamczyk

Tendencje w poziomie i zróżnicowaniu wynagrodzeń w Polsce
po przystąpieniu do Unii Europejskiej 17

Małgorzata Raczkowska

Polityka zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej 27

Aneta Stańko

Wykluczenie społeczne z rynku pracy w krajach Unii Europejskiej 39

Dorota Klembowska

Zmiany w zatrudnieniu w Polsce i krajach Unii Europejskiej 51

Barbara Perepeczko

Zróżnicowanie zjawiska zarobkowych migracji zagranicznych
ludności wiejskiej 65

Aldona Zawojska, Joanna Domańska

Ocena działalności oraz pracowników Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji
Rolnictwa. Studium przypadku wybranego biura powiatowego 75

Kinga Gruziel

Konsekwencje finansowe wprowadzenia podatku dochodowego
w indywidualnych gospodarstwach rolniczych 91

Alina Daniłowska

Dług publiczny – jego struktura, przyczyny, rozmiary i skutki 107

Andrzej Jędruchniewicz

Popytowe przyczyny inflacji w Polsce 119

Monika Utzig

Funkcje konsumpcji w krajach Unii Europejskiej 131

Agnieszka Borowska

Postawy europejskich konsumentów wobec produktów tradycyjnych
i regionalnych 145

Joanna Wrześcińska

Rozwój wielkopowierzchniowych obiektów handlowych w Polsce 161

Ewa Krawczyk

Miejsce Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych wśród wybranych giełd
Europy Środkowej 171

Michał Szponarowicz

Zmiany poziomu i struktury aktywów finansowych polskich gospodarstw
domowych 181

Mariusz Chądryński

Rola sektora MSP w handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2004 199

Jacek Maśniak

Formy obrotu ziemią rolniczą w Polsce 213

Ewa Mossakowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Poziom i wykorzystanie kapitału ludzkiego w województwie mazowieckim

Wstęp

Województwo mazowieckie jest największym polskim województwem zarówno pod względem zajmowanej powierzchni (ponad 11% obszaru kraju), jak i ludności (około 13% ludności Polski). Ponad 5 milionów mieszkańców zamieszkuje nie tylko aglomerację warszawską, mazowieckie jest również województwem o największej liczbie ludności wiejskiej. Przedsiębiorstwa zlokalizowane na Mazowszu tworzą ponad 20% polskiego PKB, a Warszawa jest siedzibą prawie połowy z pierwszej setki największych polskich firm. Poziom PKB na jednego mieszkańca województwa to 160% średniej krajowej. Dominującym sektorem są usługi – głównie handel, telekomunikacja, usługi finansowe i ubezpieczenia. Istotne znaczenie w województwie ma także przemysł, przede wszystkim przetwórstwo przemysłowe. Rolnictwo Mazowsza, głównie ogrodnictwo i sadownictwo, tworzy niespełna 4% wartości dodanej brutto województwa. W stolicy mieści się też wiele wyższych uczelni, zarówno państwowych, jak i prywatnych.

Sytuacja na rynku pracy w województwie mazowieckim jest i była nawet w latach wysokiego bezrobocia stosunkowo dobra. Stopa bezrobocia w sierpniu 2008 roku wynosiła 7,5% i była niższa niż średnia w Polsce, ale wyższa niż w województwach: wielkopolskim (6,0%), śląskim (7,0%) i małopolskim (7,2%). Średnie miesięczne wynagrodzenie brutto jest najwyższe w kraju. W pierwszym półroczu 2008 roku wynosiło 4086 zł i było o 38% wyższe niż przeciętne w całej gospodarce.

Na sytuację gospodarczą województwa mazowieckiego wpływa wiele czynników wewnętrznych i zewnętrznych; ekonomicznych i pozaekonomicznych. Najważniejsze z nich to: położenie, uwarunkowania historyczne i polityczne, poziom infrastruktury, możliwości pozyskiwania dochodów, działania władz lokalnych i centralnych, duży rynek zbytu, a także jakość i wykorzystanie kapitału ludzkiego. Wydaje się, że ten ostatni czynnik ma istotny wpływ na rozwój i konkurencyjność województwa. Centrale firm, urzędy państwowe, instytucje

centralne zlokalizowane w województwie stołecznym potrzebują wykwalifikowanych pracowników. Również ludność wiejska województwa dysponuje zazwyczaj łatwiejszym dostępem do szkół i wyższych uczelni, ze względu na dużą ofertę edukacyjną, a także liczne filie i wydziały zamiejscowe warszawskich uczelni, zlokalizowane w mniejszych miejscowościach województwa.

Celem artykułu jest zbadanie poziomu kapitału ludzkiego oraz jego wykorzystania w województwie mazowieckim w 2006 lub 2007 roku (w zależności od dostępności danych) oraz porównanie poziomu i wykorzystania tego kapitału na Mazowszu z innymi województwami. W tym celu policzono dla każdego województwa tzw. wskaźnik zasobów kapitału ludzkiego (WZKL). W artykule wykorzystano dane statystyki masowej GUS, pochodzące głównie z Banku Danych Regionalnych. Przy opracowywaniu materiału statystycznego stosowano metody: opisową, porównawczą, proste metody matematyczne przy liczeniu wskaźnika WZKL oraz indukcyjne wnioskowanie logiczne.

Pojęcie i cechy kapitału ludzkiego

Teoria kapitału ludzkiego powstała w drugiej połowie zeszłego wieku. Została sformułowana i rozwinięta głównie przez T. Schultza [Schultz, 1961], J. Mincera [Mincer, 1958], G. Beckera [Becker, 1964]. Koncepcje badania roli jakości czynnika ludzkiego w procesach ekonomicznych wywodzą się z wcześniejszych szkół ekonomicznych: od W. Petty'ego, A. Smitha, J.B. Saya, K. Marksa. W teorii ekonomii rozwijały się dwa podejścia do ujmowania ekonomicznych aspektów człowieka. W pierwszym, zapoczątkowanym przez Petty'ego, człowiek ze swoimi umiejętnościami został włączony do zasobów tradycyjnego kapitału, ponieważ zdobywanie umiejętności wymaga nakładów (inwestycji), a także przynosi rentę w przyszłości. Według drugiego podejścia osobno traktuje się człowieka i jego umiejętności, zdolności, wiedzę [Domański, 1993].

Kapitał, jako jeden z klasycznych czynników produkcji, jest pojmowany tradycyjnie jako zapas dóbr przeznaczonych do dalszej produkcji. Natomiast T. Schultz we wstępie do „Investment in Human Capital” stwierdził: „Gdy dostrzegłem rosnącą rolę kapitału ludzkiego we współczesnej gospodarce, zauważyłem również nieadekwatność tradycyjnej koncepcji kapitału” [Schultz, 1961].

Rozwój teorii kapitału ludzkiego wiązał się z badaniami nad czynnikami wzrostu gospodarczego. Okazało się, że wzrostu produkcji nie można wyjaśnić jedynie zwiększonymi nakładami klasycznych czynników wytwórczych. Ekonomiści poszukiwali wyjaśnienia tzw. reszty w modelu Solowa, która była miarą wkładu postępu technicznego w powiększenie stopy wzrostu gospodarcze-

go. Jedną z koncepcji było uwzględnienie kapitału ludzkiego jako determinanty wzrostu gospodarczego.

Kapitał ludzki jest określany jako potencjał wiedzy, talentu, umiejętności, wykształcenia, inteligencji, zdrowia, energii i przedsiębiorczości zawartych w każdym człowieku, wpływający na jego zachowanie i pracę, kreatywne myślenie i działanie oraz zdolności adaptacyjne.

Kapitał ludzki w dużej mierze nie jest dany genetycznie. Jest nierozzerwalną częścią człowieka, nie można go kupić, ale można go w sobie wytworzyć lub powiększyć dzięki nakładom czasu, pieniądza, pracy własnej i usług innych osób. Nie jest też tożsamy z potencjałem demograficznym danego społeczeństwa [Becker, 1964].

Kategoria kapitału ludzkiego stała się pomocna w wyjaśnianiu wielu problemów makro- i mikroekonomicznych.

Poziom wykształcenia i umiejętności jako miernik kapitału ludzkiego

W literaturze istnieje wiele alternatywnych miar kapitału ludzkiego. Ponieważ pojęcie kapitału ludzkiego jest heterogeniczne i w jego skład wchodzi wiele elementów, różnie ujmowanych w poszczególnych badaniach, toczy się dyskusja na temat ujednoczenia miar.

Zasoby kapitału ludzkiego można ujmować indywidualnie i mierzyć nakładami poniesionymi na zdobycie wykształcenia, wiedzy, umiejętności lub zdyskontowaną sumą przyszłych przychodów. Na poziomie makroekonomicznym zasób kapitału ludzkiego można mierzyć wysokością wydatków na edukację czy zdrowie w relacji do PKB, poziomem wykształcenia ludności, współczynnikami scholaryzacji, odsetkiem doksztalających się dorosłych. Istnieją również zagregowane mierniki, jak wprowadzony przez ONZ miernik rozwoju społecznego HDI czy prezentowany w artykule miernik zasobów kapitału ludzkiego. Jakość kapitału ludzkiego można też mierzyć wewnątrz kraju w podziale na województwa, regiony czy tereny miejskie i wiejskie.

Stosunkowo często wykorzystywanym miernikiem zasobów i jakości kapitału ludzkiego jest badanie osiągnięć edukacyjnych danej populacji, a głównie poziomu wykształcenia ludności. W niniejszym opracowaniu oprócz tej miary rozpatrzone będą jeszcze poziom kształcenia ustawicznego osób w wieku 25–64 lata oraz wyposażenie gospodarstw domowych w komputer i dostęp do Internetu. Do porównań między województwami wykorzystano miernik zasobów kapitału ludzkiego.

W drugim kwartale 2008 roku w województwie mazowieckim mieszkało 5195 tys. osób. Od 2002 roku liczba ta według GUS zwiększyła się nieznacznie (o 60 tys. osób, co stanowi nieco ponad 1%). GUS w swoich badaniach nie ujmuje osób mieszkających bez zameldowania, należy więc przypuszczać, że liczba ludności w województwie zwiększyła się znacznie bardziej. Osoby napływające bądź pozostające w Warszawie po okresie nauki charakteryzują się dość wysokim poziomem kapitału ludzkiego, mają często wykształcenie wyższe, co wynika z charakteru poszukiwanej i podejmowanej pracy.

W tabeli 1 przedstawiono poziom wykształcenia ludności w województwie mazowieckim w 2006 roku i dla porównania dane z lat 2002 i 2004. Widać wyraźnie, że w przedstawionym okresie poziom wykształcenia poprawił się. Udział ludności z wykształceniem wyższym zwiększył się o ponad 6 punktów procentowych (p.p.). W 2006 roku co piąta osoba aktywna zawodowo w województwie miała wyższe wykształcenie. Znacznie spadł też udział osób z najniższym poziomem wykształcenia – gimnazjalnym oraz podstawowym ukończonym i nieukończonym.

Tabela 1

Poziom wykształcenia ludności aktywnej zawodowo w województwie mazowieckim

Rok	Wykształcenie (%)				
	wyższe	policealne i średnie zawodowe	średnie ogólnokształcące	zasadnicze zawodowe	gimnazjalne i podstawowe
2002	14,2	25,1	10,5	18,6	31,6
2004	17,6	22,9	12,9	21,1	25,4
2006	20,7	24,3	12,5	20,0	22,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2008, www.stat.gov.pl

Należy też dodać, że w województwie mazowieckim poziom wykształcenia jest wyższy niż przeciętnie w Polsce. Udział osób z wyższym wykształceniem w Polsce wynosił w 2006 roku 14% (w IV kwartale 2007 roku już 14,7%) wobec 20,7% w badanym województwie. Podobnie jest w grupie osób z najniższym poziomem wykształcenia. Ich udział na Mazowszu jest niższy – 22,5% wobec 26,4% w Polsce.

Wiele stanowisk pracy w województwie, a przede wszystkim w Warszawie wymaga wysokiego poziomu wykształcenia. Zatrudnienie w działalności badawczej i rozwojowej (B+R) na Mazowszu było w 2006 roku najwyższe w Polsce. Liczba zatrudnionych w tej dziedzinie w badanym województwie stanowiła ponad 25% ogółu zatrudnionych w tej działalności w całym kraju, podczas gdy w województwach opolskim czy świętokrzyskim analogiczne wielkości wynosi-

ły w granicach 1–2%. Z wysokim poziomem zatrudnienia w działalności badawczo-rozwojowej w mazowieckim wiążą się wysokie nakłady na tę działalność, które wynosiły w 2006 roku ponad 42% nakładów krajowych [Nauka..., 2007]. W badanym województwie udział pracowników naukowo-badawczych na 1000 osób aktywnych zawodowo jest najwyższy w Polsce i wynosił w 2006 roku 7,4, wobec 3,5 średnio w Polsce. Tak wysoki udział pracowników zajmujących się działalnością badawczą i rozwojową na Mazowszu wynika z dużej liczby wyższych uczelni i instytutów badawczych w Warszawie i ich filii w okolicznych miejscowościach.

Poziom kwalifikacji ludności zależy nie tylko od zdobytego w cyklu szkolnym wykształcenia, ale również od doksztalcania się w wieku dorosłym. GUS zbadał w 2007 roku poziom kształcenia ustawicznego osób w wieku 25–64 lata również w poszczególnych województwach (tab. 2). Udział osób uczących się i doksztalcających w ogólnej liczbie ludności w tym przedziale wiekowym jest w województwie mazowieckim najwyższy w Polsce.

Tabela 2

Kształcenie ustawiczne osób w wieku 25–64 lata w poszczególnych województwach w 2007 roku

Województwo	Udział osób uczących się i doksztalcających w liczbie ludności w wieku 25–64 lata (%)
Dolnośląskie	5,7
Kujawsko-pomorskie	3,9
Lubelskie	6,0
Lubuskie	4,0
Łódzkie	3,5
Małopolskie	4,5
Mazowieckie	8,3
Opolskie	4,5
Podkarpackie	3,8
Podlaskie	4,2
Pomorskie	4,9
Śląskie	5,1
Świętokrzyskie	3,6
Warmińsko-mazurskie	3,7
Wielkopolskie	4,1
Zachodniopomorskie	5,3

Źródło: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2008, www.stat.gov.pl

Wynika to głównie z szerokiej oferty doksztalcania się (studia wyższe, podyplomowe, kursy, szkolenia) w Warszawie oraz z relatywnie wyższego poziomu wynagrodzeń w województwie, co wpływa na większą dostępność finansową zwykle płatnych szkoleń i studiów.

Jednym z elementów kapitału ludzkiego jest też umiejętność wykorzystania technologii informacyjnych – komputera oraz Internetu. Badania umiejętności korzystania z komputera nie były prowadzone w przekroju wojewódzkim. Można jedynie przytoczyć dane dotyczące wyposażenia gospodarstw domowych w komputer oraz dostęp do Internetu. W 2006 roku 48% gospodarstw domowych województwa mazowieckiego posiadało komputer, w tym 32,5% z dostępem do Internetu. W Polsce udziały te wynosiły odpowiednio 43,7% i 28,4%. Wyposażenie gospodarstw domowych w komputer i Internet na Mazowszu było więc lepsze niż przeciętnie w Polsce.

Wskaźnik zasobów kapitału ludzkiego na Mazowszu na tle innych województw

Kapitał ludzki można mierzyć miernikami szczegółowymi – poziomem wykształcenia, doksztalcenia się czy umiejętnościami posługiwania się komputerem. Istnieją też mierniki syntetyczne, ujmujące oprócz poziomu wykształcenia inne zmienne, które szerzej ujmują jakość zasobów pracy na danym terenie i ich wykorzystanie. Poziom wykształcenia nie może być jedynym miernikiem kapitału ludzkiego. Osoby mające wysoki poziom wykształcenia i umiejętności nie zawsze wykorzystują swój potencjał – w grupie osób bezrobotnych czy biernych zawodowo znajdują się też osoby z wykształceniem wyższym.

Jednym z syntetycznych mierników kapitału ludzkiego jest wskaźnik zasobów kapitału ludzkiego (WZKL), opracowany na podstawie wskaźnika rozwoju wspólnot terytorialnych, który z kolei bazuje na wskaźniku rozwoju społecznego HDI, obliczanym przez UNDP (Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju) [Czyszkiewicz, Molewicz, 2005]. Wskaźnik WZKL określa zasoby kapitału ludzkiego i ich wykorzystanie na określonym terenie bądź w danej jednostce podziału terytorialnego (województwie, powiecie, gminie). Cechują go proste metody liczenia. Ogólną postać wskaźnika dla danego województwa w określonym czasie można przedstawić następująco [Nowak, 1996]:

$$WZKL = \frac{1}{4} \sum_{i=1}^4 Wcz_{ij}$$

przy czym:

$$Wcz_{ij} = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}}$$

gdzie:

i – indeks obliczanego wskaźnika cząstkowego, przyjmuje wartości od 1 do 4 (liczba wskaźników cząstkowych),

j – indeks danego województwa, przyjmuje wartości od 1 do 16 (liczba województw),

x_{ij} – konkretna wielkość i -tego czynnika osiągnięta przez j -te województwo w danym roku,

$\min\{x_{ij}\}$ – minimalna wartość i -tego czynnika, osiągnięta przez województwa w danym roku,

$\max\{x_{ij}\}$ – maksymalna wartość i -tego czynnika, osiągnięta przez województwa w danym roku.

Przyjęto, że w skład wskaźnika zasobów kapitału ludzkiego będą wchodzić cztery wielkości: wskaźnik wykształcenia, współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia oraz przedsiębiorczości (tab. 3).

Wskaźnik wykształcenia uzyskano, dzieląc liczbę ludności z wyższym wykształceniem w danym województwie przez liczbę osób aktywnych zawodowo. Jest to wskaźnik wykształcenia formalnego, nieuwzględniający różnic poziomów kształcenia w różnych typach i formach uczelni. Przyjęto też, że osoby

Tabela 3

Wartość czynników przyjętych do obliczenia wskaźnika zasobów kapitału ludzkiego w poszczególnych województwach w 2007 roku

Województwo	Wskaźniki (%)			
	wykształcenia	aktywności zawodowej	zatrudnienia	przedsiębiorczości
Dolnośląskie	15,2	53,2	46,5	107,1
Kujawsko-pomorskie	10,1	51,6	45,8	91,2
Lubelskie	15,1	56,6	51,1	69,9
Lubuskie	12,3	53,4	48,2	105,6
Łódzkie	15,4	54,8	49,7	94,2
Małopolskie	16,0	53,4	48,9	89,6
Mazowieckie	22,3	57,1	51,9	120,9
Opolskie	12,3	51,1	46,4	91,5
Podkarpackie	13,3	54,5	49,3	67,7
Podlaskie	15,9	54,5	49,6	74,3
Pomorskie	14,9	53,1	48,1	105,3
Śląskie	13,7	50,2	46,1	91,8
Świętokrzyskie	14,2	56,4	49,6	83,8
Warmińsko-mazurskie	12,1	51,4	46,0	79,3
Wielkopolskie	12,9	54,4	49,9	104,0
Zachodniopomorskie	15,7	49,3	43,7	124,5

Źródło: Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2008, www.stat.gov.pl

z wykształceniem wyższym dysponują najlepszym jakościowo kapitałem. Dowodem może być niższa stopa bezrobocia czy wyższy poziom płac w grupie osób z wykształceniem wyższym. Czasem jednak bardziej niż formalne wykształcenie cenione są konkretne umiejętności czy predyspozycje i to one tworzą w większym stopniu indywidualny kapitał ludzki. Takich informacji nie można jednak znaleźć w statystyce GUS.

Współczynnik aktywności zawodowej to udział aktywnych zawodowo (pracujących i bezrobotnych) w grupie ludności powyżej 15 lat. Według BAEL, osoba pracująca wykonuje pracę przynoszącą zarobek lub dochód przez co najmniej jedną godzinę w tygodniu. Współczynnik aktywności zawodowej, podobnie jak wskaźnik zatrudnienia, wskazuje na wykorzystanie kapitału ludzkiego. Osoby bierne zawodowo (nieaktywne) oraz bezrobotne nie wykorzystują w pracy posiadanego wykształcenia i kwalifikacji. W województwie mazowieckim w 2007 roku udział osób z wyższym wykształceniem w grupie bezrobotnych wynosił prawie 7,5%, natomiast w grupie biernych zawodowo prawie 11%.

Wskaźnik zatrudnienia to odsetek osób pracujących w grupie ludności 15 lat i więcej. Jest on antytezą (odwrotnością) bezrobocia [Czyszkievicz, Mołewicz, 2005]. Wskaźnik ten pokazuje mobilizację zasobów siły roboczej. Nie istnieje jednak prosta zależność – im niższa stopa bezrobocia, tym wyższy wskaźnik zatrudnienia. Wskaźnik zatrudnienia odnosi się do grupy ludności w wieku 15 lat i więcej bądź w wieku produkcyjnym, natomiast bezrobocie liczone jest w grupie aktywnych zawodowo. I tak, w województwie śląskim stopa bezrobocia w 2007 roku należała do najniższych w Polsce, natomiast wskaźnik zatrudnienia plasował je na trzynastej pozycji wśród województw.

Wskaźnik przedsiębiorczości to liczba podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON na tysiąc osób. Im więcej zarejestrowanych firm, tym – można się spodziewać – wyższy poziom przedsiębiorczości i wykorzystania umiejętności. Przedsiębiorczość nie zawsze wiąże się z formalnym poziomem wykształcenia. W prowadzeniu przedsiębiorstwa istotne są również inne cechy, tworzące też kapitał ludzki – zaradność, determinacja, kwalifikacje, kreatywność.

Patrząc na wartości współczynników i wskaźników przyjętych do wyliczeń (tab. 3) można stwierdzić, że poziom aktywności zawodowej, zatrudnienia oraz wykształcenia jest w województwie mazowieckim najwyższy. Poziom przedsiębiorczości jest również wysoki, lecz nie najwyższy, Mazowsze zostało tu wyprzedzone przez województwo zachodniopomorskie, którego mieszkańcy są najbardziej aktywni w Polsce pod względem zakładania firm prywatnych, a także relatywnie nieźle wykształceni.

Obliczone wartości wskaźników cząstkowych, a także wskaźnika ogólnego dla poszczególnych województw przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4

Wskaźnik zasobów kapitału ludzkiego w poszczególnych województwach w 2007 roku

Województwo	Wskaźniki cząstkowe				Wskaźnik ogólny
	wykształcenia	aktywności zawodowej	zatrudnienia	przedsiębiorczości	
Dolnośląskie	0,42	0,50	0,34	0,69	0,49
Kujawsko-pomorskie	0,00	0,29	0,26	0,41	0,24
Lubelskie	0,41	0,94	0,90	0,04	0,57
Lubuskie	0,18	0,53	0,55	0,67	0,48
Łódzkie	0,43	0,71	0,73	0,47	0,58
Małopolskie	0,48	0,53	0,63	0,39	0,51
Mazowieckie	1,00	1,00	1,00	0,94	0,98
Opolskie	0,18	0,23	0,33	0,42	0,29
Podkarpackie	0,26	0,67	0,68	0,00	0,40
Podlaskie	0,48	0,67	0,72	0,12	0,50
Pomorskie	0,39	0,49	0,54	0,66	0,52
Śląskie	0,30	0,12	0,29	0,42	0,28
Świętokrzyskie	0,34	0,91	0,72	0,28	0,56
Warmińsko-mazurskie	0,16	0,27	0,28	0,20	0,23
Wielkopolskie	0,23	0,65	0,76	0,64	0,57
Zachodniopomorskie	0,46	0,00	0,00	1,00	0,36

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

Województwo mazowieckie charakteryzuje się najwyższym wskaźnikiem zasobów kapitału ludzkiego. Wskaźnik ten jest znacznie wyższy niż w innych województwach. Podobne badania przeprowadzone w 2002 roku wykazały również najwyższy w Polsce poziom kapitału ludzkiego w województwie mazowieckim [Czyszkiewicz, Molewicz, 2005]. Znamienne jest jednak, że zróżnicowanie województw pod względem obliczonego wskaźnika maleje. W 2002 roku relacja między wskaźnikiem najwyższym (Mazowsze) a najniższym (śląskie) wynosiła jak 5,7:1, w 2007 roku jak 4,3:1. Wydaje się, że wpływ na to miały prowadzona polityka regionalna oraz dostęp regionów do funduszy unijnych, zarówno przedakcesyjnych, jak i w ramach UE.

Kolejność województw pod względem wartości WZKL przedstawiono w tabeli 5. Zostały one podzielone na grupy ze względu na wysokość wskaźnika. W pierwszej grupie znajduje się województwo mazowieckie, w następnej są województwa ze wskaźnikiem równym bądź większym niż 0,50. Kolejna grupa mieści się w przedziale od 0,30 do 0,49, a ostatnia grupuje województwa o najniższym poziomie WZKL.

Tabela 5

Województwa pod względem wskaźnika zasobów kapitału ludzkiego w 2007 roku

Województwo	Wskaźnik zasobów kapitału ludzkiego
Mazowieckie	0,98
Łódzkie	0,58
Lubelskie	0,57
Wielkopolskie	0,57
Świętokrzyskie	0,56
Pomorskie	0,52
Małopolskie	0,51
Podlaskie	0,50
Dolnośląskie	0,49
Lubuskie	0,48
Podkarpackie	0,40
Zachodniopomorskie	0,36
Opolskie	0,29
Śląskie	0,28
Kujawsko-pomorskie	0,24
Warmińsko-mazurskie	0,23

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli 3.

Końcowa lokata danego województwa wynika z kształtowania się wskaźników cząstkowych. Miejsca zajmowane przez poszczególne województwa w niektórych przypadkach zmieniły się znacznie od 2002 roku (zachodniopomorskie spadło z szóstego na dwunaste miejsce). Są też jednostki, które niezmiennie charakteryzują się wysokim (mazowieckie, łódzkie, wielkopolskie) lub niskim (warmińsko-mazurskie) poziomem WZKL.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Województwo mazowieckie przez swoje położenie i pozycję administracyjną (stolica), najwyższy w Polsce poziom PKB *per capita*, niskie rozmiary bezrobocia oraz wysoki poziom płac przyciąga siłę roboczą z innych województw.
2. Wykształcenie jest jednym z ważniejszych czynników określających jakość kapitału ludzkiego. Poziom wykształcenia na Mazowszu jest wyższy niż w innych województwach. Udział osób z wyższym wykształceniem wśród aktywnych zawodowo przewyższa o prawie 7 punktów procentowych średni

- odsetek tej grupy w Polsce. W Warszawie mieści się wiele szkół wyższych, których absolwenci zostają często w stolicy po skończeniu studiów.
3. Poziom kształcenia ustawicznego w Polsce jest na tle innych krajów niski. W porównaniu z innymi województwami Mazowsze charakteryzuje się najwyższym poziomem doksztalcania się osób dorosłych.
 4. Skupienie w Warszawie i pobliskich miejscowościach instytutów badawczych wpływa na najwyższy wśród województw udział zatrudnienia w działalności badawczo-rozwojowej.
 5. Poziom wyposażenia gospodarstw domowych w komputery i dostęp do Internetu jest w województwie mazowieckim najwyższy w kraju.
 6. Poziom kapitału ludzkiego można również mierzyć używając mierników syntetycznych. Jednym z nich jest wskaźnik zasobów kapitału ludzkiego (WZKL), oparty na współczynniku aktywności, wskaźnikach wykształcenia, zatrudnienia i przedsiębiorczości. Województwo mazowieckie charakteryzuje się najwyższym poziomem zagregowanego WZKL, a także częściowych wskaźników wykształcenia, zatrudnienia i aktywności zawodowej.
 7. Wydaje się, że pozycja województwa mazowieckiego w Polsce pod względem poziomu kapitału ludzkiego jest niezagrażona. Porównując poprzednie badania WZKL można stwierdzić, że rozpiętość wielkości wskaźnika między województwem najlepszym i najgorszym w Polsce maleje, rośnie natomiast różnica między wskaźnikiem dla Mazowsza i kolejnego następnego województwa.

Literatura

- Bank Danych Regionalnych, GUS, Warszawa 2008, www.stat.gov.pl
- BECKER G.S.: Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education, University of Chicago Press, Chicago 1964, s. 15–17.
- CZYSZKIEWICZ R., MOLEWICZ M.: Kapitał ludzki – czynnik rozwoju regionalnego, Roczniki rozwoju samorządów województwa zachodniopomorskiego 2003–2004, tom IV, Szczecin 2006, s. 54–58, 65–66.
- DOMAŃSKI S.R.: Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy, PWN, Warszawa 1993, s. 31–32.
- MINCER J. : Investment in Human Capital and the personal income distribution, Journal of Political Economy, tom 66/1958, s. 281–302.
- Nauka i technika w 2006 r., GUS, Warszawa 2007.
- NOWAK L.: Wskaźnik Rozwoju Społecznego miarą rozwoju społeczeństwa. [w:] Raport o rozwoju społecznym Polska 1996, Ośrodek Informacji ONZ, Warszawa 1997.
- SCHULTZ T.W.: Investment in Human Capital, American Economic Review 51/1961, s. 1–17.

Level and Use of Human Capital in Mazowieckie province

Abstract

The aim of this article is to analyse level of human capital and its use in Mazowieckie province in 2006 or 2007 (depending on data availability) and to compare the level of human capital and its use between Mazowieckie and other provinces. To this end, the so called Human Resources Index has been calculated, based on education, employment, enterprise and professional activity indexes.

The level of human resources in Mazowieckie province has been measured mainly using the level of education of the population. The levels of lifelong learning of people aged 25–64 and presence of computers and Internet access in households are also presented.

The Mazowieckie province is characterised by the highest level of the human resources in Poland, which results mainly from the province localisation, roles played by Warsaw, and the fact that numerous universities and research institutes are situated in the Capital.

Piotr Adamczyk

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Tendencje w poziomie i zróżnicowaniu wynagrodzeń w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej

Wstęp

Do opinii publicznej coraz częściej docierają informacje, że wynagrodzenia w Polsce dynamicznie wzrastają. Część ekonomistów formułuje tezę, że nie jest to zjawisko korzystne, gdyż przyczynia się to do powstawania presji inflacyjnej, co z kolei może zagrażać trwałości wzrostu gospodarczego. Z drugiej strony, niektóre grupy zawodowe zgłaszają roszczenia płacowe, grożąc strajkami lub przeprowadzając akcje protestacyjne. Wydaje się, że tak różne opinie wynikają głównie z faktu występowania znacznego zróżnicowania poziomu wynagrodzeń obserwowanego w skali całego kraju.

W opracowaniu podjęto próbę określenia stopnia tego zróżnicowania w ujęciu regionalnym i zawodowym oraz tendencje występujące w tym zakresie po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Badanie przeprowadzono na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego odnoszących się do podmiotów gospodarki narodowej, w których liczba pracujących przekracza 9 osób, bez rolnictwa indywidualnego, osób zatrudnionych poza granicami kraju, zatrudnionych w organizacjach społecznych, politycznych, związkach zawodowych i innych oraz zatrudnionych w działalności w zakresie obrony narodowej i bezpieczeństwa publicznego. Jedynie dane o przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniu brutto ogółem odnoszą się do wszystkich podmiotów gospodarki narodowej¹. Do określenia stopnia zróżnicowania poziomu wynagrodzeń wykorzystano współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym.

¹Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto obliczone przez GUS obejmuje: wynagrodzenia osobowe bez wynagrodzeń osób wykonujących pracę nakładczą, uczniów oraz osób zatrudnionych za granicą, wypłaty z tytułu udziału w zysku i w nadwyżce bilansowej w spółdzielniach, dodatkowe wynagrodzenia roczne dla pracowników jednostek sfery budżetowej oraz honoraria wypłacone niektórym grupom pracowników za prace wynikające z umowy o pracę.

Wynagrodzenie i uwarunkowania jego poziomu

W literaturze wynagrodzenie jest najczęściej definiowane jako zapłata za pracę podporządkowaną wykonywaną na rzecz pracodawcy². Obejmuje ono kilka składników: płacę stałą (na którą składa się płaca zasadnicza, dodatki do płacy oraz wynagrodzenia za czas nieprzepracowany, w tym urlop wypoczynkowy lub macierzyński), bodźce krótkoterminowe (premie i nagrody), bodźce długoterminowe (są to głównie bodźce własnościowe, np. akcje lub opcje na akcje, udział w zyskach) oraz świadczenia dodatkowe (mające z reguły charakter rzeczowy, np. świadczenia mieszkaniowe, transportowe, rekreacyjne, zdrowotne, szkoleniowe). Według tego ujęcia terminy „płaca” i „wynagrodzenie” nie są synonimami, a określenie „płaca” jest zarezerwowane raczej dla płacy stałej.

Najważniejszym czynnikiem warunkującym poziom wynagrodzeń jest wydajność pracy, którą w literaturze najczęściej definiuje się jako wielkość produkcji przypadająca na zatrudnionego lub na jednostkę czasu pracy, ukształtowaną pod wpływem technologii, kwalifikacji i stosunków społeczno-ekonomicznych wyznaczających organizację i warunki pracy³. Im wyższą wydajność osiągają pracownicy, tym więcej warta jest ich praca i tym wyższe mogą być ich wynagrodzenia.

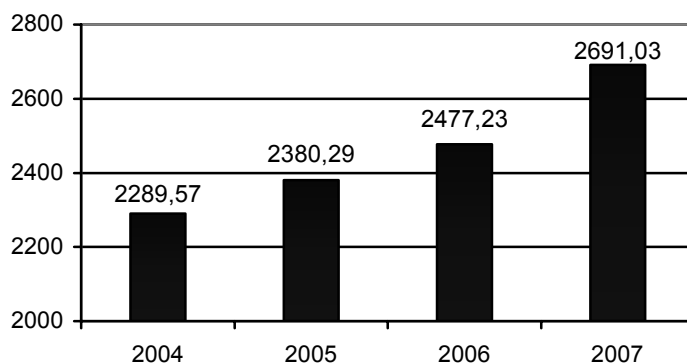
Oprócz wydajności pracy poziom wynagrodzeń jest kształtowany przez klasyczny mechanizm popytu i podaży na rynku pracy, a wynagrodzenie jest odpowiednikiem ceny na rynku towarów i usług. Oznacza to, że na poziom wynagrodzenia oferowanego pracownikom decydujący wpływ mają czynniki kształtujące popyt na pracę i podaż pracy. Warto również podkreślić, że swobodne funkcjonowanie mechanizmu rynkowego na rynku pracy jest często zakłócanie przez uregulowania prawne w postaci określenia poziomu płacy minimalnej.

Zmiany w wynagrodzeniach w Polsce w latach 2004–2007

W okresie bezpośrednio po przystąpieniu do Unii Europejskiej w Polsce nastąpił znaczący wzrost wynagrodzeń. W ujęciu nominalnym przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej w latach 2004–2007 zwiększyło się z 2289,57 do 2691,03 zł, tj. o 17,5% (wykres 1).

²Borkowska S., 2004: Wynagrodzenia – rozwiązywanie problemów w praktyce. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 11.

³Jagas J., 1999: Czynniki i metody warunkujące produktywność i wydajność w okresie integracji z Unią Europejską. Wyd. WSP w Opolu, Opole, s. 9.



Wykres 1

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej w latach 2004–2007 [w zł]

Źródło: *Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej*. GUS, Warszawa 2005–2008.

Uwzględniając wpływ inflacji, czyli w ujęciu realnym, wzrost ten wyniósł blisko 12%, przy czym tempo wzrostu płac w badanym okresie zwiększało się z każdym rokiem. W 2005 roku płaca realna wzrosła o 1,9%, a w kolejnych latach odpowiednio o 3,2 oraz 6,3%. Nie jest to zjawisko odosobnione, gdyż występowało również w innych krajach, które przystępowały do Unii Europejskiej. Np. w Hiszpanii, do której Polska jest często porównywana, w latach 1985–1989 płaca realna wzrosła o 13,3%⁴. Należy jednak podkreślić, że wpływ akcesji na poziom wynagrodzeń ma charakter pośredni, gdyż napływ środków z funduszy europejskich przyczynia się w pierwszej kolejności do przyspieszenia tempa wzrostu PKB, co z kolei sprzyja wzrostowi wydajności pracy i tym samym stwarza warunki do wzrostu wynagrodzeń.

Wśród przyczyn dynamicznego wzrostu wynagrodzeń należy wymienić przede wszystkim malejące bezrobocie oraz czynniki wpływające na podaż pracy, która nie wzrasta w tempie pozwalającym na zaspokojenie rosnącego popytu na pracę. Z prognozy Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że liczba ludności w wieku produkcyjnym w najbliższych latach będzie się zmniejszać. W związku z tym wzrost podaży pracy będzie możliwy jedynie dzięki wzrostowi liczby ludności aktywnej zawodowo. Obecnie współczynnik aktywności zawodowej w Polsce wynosi 54,1%⁵ i utrzymuje się na względnie stałym poziomie. Jego niska, na tle innych europejskich krajów, wartość wynika m.in. z faktu, że Polacy kończą aktywność zawodową na kilka lat przed osiągnięciem wieku emerytalnego. Sytuację mogą poprawić działania rządu zmierzające do ograniczenia

⁴Employment Outlook 2004. OECD, Paris 2004.

⁵*Kwartalna informacja o rynku pracy. IV kwartał 2007*. GUS, Warszawa 2008.

prawa do wcześniejszej emerytury dla niektórych grup zawodowych. Wydaje się jednak, że ze względów politycznych zmiany będą wprowadzane wolniej niż wynika to z wypowiedzi członków rządu. Na zmniejszenie podaży pracy na krajowym rynku pracy w ostatnich latach istotny wpływ miała emigracja zarobkowa. Szacuje się, że po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej z kraju mogło wyjechać nawet 2 mln osób.

Chociaż poziom przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w Polsce wzrasta z roku na rok, to wciąż w tym względzie można zaobserwować znaczne zróżnicowanie regionalne. Najwyższe wynagrodzenia otrzymują pracownicy wykonujący swoją pracę w województwach: mazowieckim, pomorskim oraz śląskim, najniższe zaś w podkarpackim, warmińsko-mazurskim i lubuskim (tab. 1).

Po upływie kilku lat od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej w dalszym ciągu w województwie mazowieckim zarabia się przeciętnie o ponad 50% więcej niż w województwach o najniższych wynagrodzeniach. W latach 2004–2007 przeciętne wynagrodzenie wzrosło we wszystkich województwach, jednak dynamikę zmian cechuje spore zróżnicowanie. Najsilniej w okresie objętym ba-

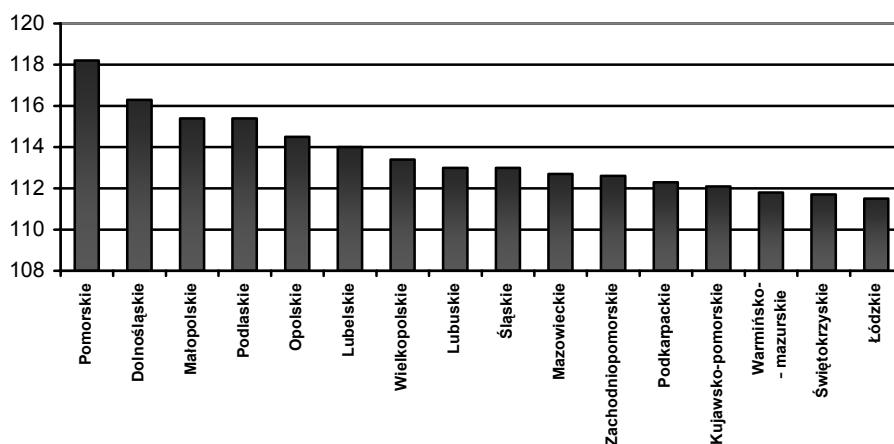
Tabela 1

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w Polsce według województw w latach 2004–2007 [w zł]

Województwo	2004	2005	2006	2007
Mazowieckie	3142,61	3240,37	3431,00	3720,47
Pomorskie	2429,41	2553,97	2711,62	3016,27
Śląskie	2525,20	2623,85	2774,16	2997,19
Dolnośląskie	2393,32	2493,52	2663,85	2924,29
Małopolskie	2261,16	2344,00	2495,57	2741,19
Wielkopolskie	2265,34	2305,57	2452,11	2700,49
Opolskie	2229,72	2262,58	2441,83	2682,13
Zachodniopomorskie	2259,12	2326,10	2453,75	2673,50
Podlaskie	2150,89	2228,62	2367,04	2607,33
Lubelskie	2121,27	2185,59	2325,27	2541,86
Łódzkie	2164,98	2225,13	2339,10	2536,40
Świętokrzyskie	2152,94	2197,98	2316,54	2526,84
Kujawsko-pomorskie	2133,61	2189,51	2324,54	2513,76
Lubuskie	2114,38	2186,41	2306,53	2511,14
Warmińsko-mazurskie	2088,39	2148,14	2250,37	2453,58
Podkarpackie	2053,12	2108,46	2219,58	2422,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej. GUS, Warszawa 2005–2008.

daniem wynagrodzenie realne wzrosło w województwie pomorskim (o 18,2%), a najniższe tempo (11,5%) odnotowano w województwie łódzkim (wykres 2). Gdyby ten trend miał utrzymać się w przyszłości, to przeciętny mieszkaniec województwa pomorskiego podwoi swoje realne wynagrodzenie w ciągu około 13 lat, podczas gdy mieszkaniec województwa łódzkiego będzie potrzebował na to aż 19 lat. W okresie pomiędzy latami 2004 a 2007 w dziewięciu województwach wynagrodzenia rosły szybciej niż w mazowieckim. Oznacza to, że dysproporcje zmniejszają się, choć proces ten przebiega powoli.



Wykres 2

Dynamika zmian przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto w gospodarce narodowej w latach 2004–2007 (2004 = 100)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Wynagrodzenia w gospodarce narodowej, GUS, Warszawa 2005–2008.

Warto również zwrócić uwagę, że nawet w skali województwa pomiędzy głównymi ośrodkami miejskimi a resztą regionu zauważalne są dysproporcje w poziomie wynagrodzeń. Największe można zaobserwować w województwach: śląskim, warmińsko-mazurskim, wielkopolskim oraz pomorskim, gdzie wynagrodzenie w największym mieście jest co najmniej o kilkanaście procent wyższe od przeciętnego w całym województwie (tab. 2).

W badanej grupie miast można wyróżnić takie, w których wynagrodzenia wyraźnie przewyższają średnią dla całego województwa, a dodatkowo występujące dysproporcje powiększają się. Olsztyn, Poznań, Gdańsk czy Rzeszów w wielu opracowaniach są często wskazywane jako przykłady ośrodków, które dynamicznie się rozwijają, ale obserwowane tendencje wskazują, że wynagrodzenia poza największym miastem wznoszą się znacznie wolniej. Z kolei w takich województwach, jak dolnośląskie, podlaskie i lubuskie, dysproporcje pomiędzy dużymi miastami a resztą regionu są niewielkie i w ostatnich latach nie pogłębia-

Tabela 2

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w wybranych miastach na tle województw w latach 2004–2006

Miasto	Wynagrodzenie brutto [w zł]		Przeciętne wynagrodzenie brutto w województwie = 100	
	2004	2006	2004	2006
Gdańsk	2767,68	3177,70	113,9	117,2
Wrocław	2511,41	2797,71	104,9	105,0
Kraków	2463,26	2753,21	108,9	110,3
Białystok	2281,63	2478,96	106,1	104,7
Opole	2411,36	2595,37	108,1	106,3
Lublin	2323,15	2545,86	109,5	109,5
Poznań	2615,89	2889,84	115,5	117,9
Gorzów Wlkp.	2135,61	2319,81	101,0	100,6
Katowice	3272,16	3523,92	129,6	127,0
Warszawa	3465,19	3789,94	110,3	110,5
Szczecin	2476,19	2734,68	109,6	111,4
Rzeszów	2292,86	2522,57	111,7	113,7
Bydgoszcz	2259,10	2482,78	105,9	106,8
Olsztyn	2477,34	2741,54	118,6	121,8
Kielce	2320,83	2461,78	107,8	106,3
Łódź	2293,67	2500,84	105,9	106,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa 2005–2007.

ją się. Oznacza to, że wzrost wynagrodzeń nie omija również mniejszych miast i obszarów wiejskich.

Oprócz zróżnicowania regionalnego warto również zwrócić uwagę na dysproporcje w poziomie wynagrodzeń występujące pomiędzy gałęziami gospodarki narodowej. Dane Głównego Urzędu Statystycznego dotyczące struktury wynagrodzeń według sekcji gospodarki narodowej wskazują, że najwyższe wynagrodzenia otrzymują pracownicy zatrudnieni w pośrednictwie finansowym, górnictwie oraz w sekcji gospodarki określanej przez GUS jako wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę. Z kolei najniższe wynagrodzenia otrzymują zatrudnieni w sekcjach: hotele i restauracje, rybactwo oraz ochrona zdrowia (tab. 3)

Wzrost realnych wynagrodzeń w latach 2004–2007 dotyczył wszystkich sekcji gospodarki narodowej. W największym stopniu, o ponad 20%, wzrosły płace osób zatrudnionych w budownictwie, ochronie zdrowia i rolnictwie. W przypadku budownictwa decydujące znaczenie miały dwa czynniki: emigra-

Tabela 3

Poziom i dynamika zmian przeciętne miesięcznego wynagrodzenia brutto w Polsce według sekcji gospodarki narodowej w latach 2004–2007

Sekcja gospodarki narodowej	Wynagrodzenie [w zł]		Dynamika zmian realnego wynagrodzenia (2004 = 100)
	2004	2007	2007
Budownictwo	2226,34	2975,01	127,2
Ochrona zdrowia	1888,37	2506,19	126,3
Rolnictwo	2263,71	2893,84	121,7
Obsługa nieruchomości i firm	2367,88	2966,43	119,2
Pośrednictwo finansowe	4204,51	5122,36	115,9
Górnictwo	4082,18	4941,78	115,2
Przetwórstwo przemysłowe	2228,68	2661,71	113,7
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	3159,18	3742,17	112,7
Handel i naprawy	2317,97	2709,83	111,3
Hotele i restauracje	1795,74	2096,16	111,1
Administracja publiczna	2926,93	3369,07	109,5
Edukacja	2378,01	2723,80	109,0
Transport i łączność	2751,71	3120,12	107,9
Rybacktwo	2098,45	2304,71	104,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej. GUS, Warszawa 2005–2008.

cja zarobkowa fachowców po otwarciu dla Polaków rynków pracy w Irlandii i Wielkiej Brytanii oraz boom budowlany w Polsce. Zwiększony popyt na pracowników przy jednoczesnym spadku podaży pracy spowodował wzrost realnych wynagrodzeń o ponad 27%. W podobnym stopniu wzrosły wynagrodzenia pracowników zatrudnionych w ochronie zdrowia, choć zjawisko to w większym stopniu dotyczyło placówek prywatnych. Zwiększyła się bowiem grupa osób, które ze względu na poziom swoich dochodów mogą pozwolić sobie na rezygnację z publicznej służby zdrowia. Poza tym, coraz częściej firmy wykupują dla swoich pracowników abonamenty medyczne. Trzecią gałęzią gospodarki, w której pracownicy zyskali najwięcej było rolnictwo. Za tym wzrostem stoi przede wszystkim napływ środków z funduszy europejskich.

Zróźnicowanie poziomu wynagrodzeń pomiędzy poszczególnymi województwami oraz sekcjami gospodarki narodowej poddano badaniu statystyczne-

mu. Wykorzystano do tego celu współczynnik zmienności oparty na odchyleniu standardowym, obliczany według wzoru⁶:

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{m} \times 100\%$$

gdzie:

σ – odchylenie standardowe,

m – średnia arytmetyczna.

W toku przeprowadzonych analiz statystycznych stwierdzono, że pomiędzy latami 2004 a 2007 wspomniane zróżnicowanie utrzymywało się na względnie stałym poziomie. Wskazują na to niewielkie wahania wartości współczynnika zmienności (tab. 4).

Tabela 4

Wartości współczynnika zmienności na potrzeby porównania zróżnicowania poziomu wynagrodzeń w Polsce według województw i sekcji gospodarki narodowej w latach 2004–2007 [w %]

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007
Województwa	11,61	11,89	11,98	11,89
Sekcje gospodarki narodowej	28,37	29,10	28,81	28,49

Źródło: Obliczenia własne.

Podstawowym celem, w jakim stosuje się współczynnik zmienności, jest określenie, który zbiór informacji jest bardziej zróżnicowany. Większą dyspersję poziomu wynagrodzeń można zaobserwować w odniesieniu do sekcji gospodarki narodowej. Zróżnicowanie regionalne jest relatywnie mniejsze. Względnie stałą wartość współczynnika zmienności w badanym okresie można interpretować dwojako. Z jednej strony, jest to zjawisko pozytywne, gdyż świadczy o tym, że wzrost wynagrodzeń dotyczy całej gospodarki narodowej. Z drugiej jednak oznacza, że dysproporcje, które (jak stwierdzono wcześniej) są dość znaczne, nie zmniejszają się. Wydaje się, że po upływie kilku lat od przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, zwłaszcza w odniesieniu do regionów, można było oczekiwać zmniejszenia się istniejącego zróżnicowania poziomu wynagrodzeń.

⁶Starzyńska W., 2002: Statystyka praktyczna. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa, s. 78.

Podsumowanie

Wynagrodzenie jest kategorią ekonomiczną, która pełni wiele funkcji, w tym m.in. funkcję dochodową, czyli jest głównym źródłem utrzymania pracownika i jego rodziny. Z tego punktu widzenia obserwowany w Polsce po 2004 r. trend wzrostu przeciętnego wynagrodzenia należy oceniać pozytywnie. Jednak równie ważne jest, by wzrost wynagrodzeń obejmował swoim zasięgiem obszar całego kraju i wszystkie sfery gospodarki. Przeprowadzona analiza wskazuje na występowanie tego zjawiska, choć z drugiej strony można zaobserwować, że istniejące dysproporcje zmniejszają się powoli, a jednym z oczekiwanych skutków przystąpienia Polski do Unii Europejskiej miał być przyspieszony rozwój najuboższych regionów i zmniejszenie się rozwarstwienia dochodowego polskiego społeczeństwa.

Literatura

- BORKOWSKA S., 2004: Wynagrodzenia – rozwiązywanie problemów w praktyce. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Employment Outlook. OECD, 2004, Paris.
- JAGAS J., 1999: Czynniki i metody warunkujące produktywność i wydajność w okresie integracji z Unią Europejską. Wyd. WSP w Opolu, Opole.
- Kwartalna informacja o stanie rynku pracy – IV kwartał 2007. GUS, 2008, Warszawa.
- Rocznik statystyczny województw. GUS, 2005–2008, Warszawa.
- STARZYŃSKA W., 2002: Statystyka praktyczna. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej. GUS, 2005–2008, Warszawa.

Tendencies in the Level and Diversity of Wages in Poland after the Accession to the European Union

Abstract

The article presents the changes in the level of wages in Poland after its accession into EU. The aim of the research was to estimate the diversity rate of the wages in regional and professional context. The author used the data from the Central Statistical Office and the coefficient of variation. It was stated that within the years 2004–2007 the real wage increased in all voivodships and sectors of national economy. It was also observed that disproportion in the level of wages occurred before 2004 was decreasing slowly.

Polityka zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej

Wstęp

Zabezpieczenie społeczne w państwach członkowskich Unii Europejskiej to ogół środków i działań instytucji publicznych, mających na celu ochronę obywateli przed niezawinionym niedostatkiem lub na wypadek niemożności zaspokojenia podstawowych potrzeb¹.

Zharmonizowanie zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej gwarantuje ochronę praw nabytych (lub będących w trakcie nabywania) oraz realizację świadczeń z ubezpieczenia społecznego wszystkim przemieszczającym się w obrębie państw członkowskich pracownikom oraz ich rodzinom, w tym osobom prowadzącym działalność na własny rachunek, do których zalicza się rolników i ich domowników.

Unijne zasady koordynacji mają także zastosowanie w państwach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (Liechtenstein, Islandia, Norwegia) oraz od dnia 1.04.2006 roku także w Szwajcarii (na podstawie umowy między Wspólnotą Europejską i jej państwami członkowskimi z jednej strony a Konfederacją Szwajcarską z drugiej strony w sprawie swobodnego przepływu osób). Obejmują ponadto one obywateli państw trzecich – bezpaństwowców, uchodźców i członków ich rodzin, legalnie zamieszkujących na terytorium państw członkowskich Unii Europejskiej.

Równe traktowanie w zabezpieczeniu społecznym dotyczy także emerytów i rencistów oraz członków ich rodzin, w tym byłych pracowników migrujących, osób, które nabyły uprawnienia do świadczeń emerytalno-rentowych na podstawie ustawodawstwa krajowego, członków ich rodzin przebywających lub zamieszkujących na terenie innego państwa członkowskiego Unii Europejskiej, Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub Szwajcarii (Uścińska 2005).

¹Art. 4 Rozporządzenia 1408/71 w nawiązaniu do Konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy nr 102 z 1952 r. o minimalnej normie zabezpieczenia społecznego.

Cel niniejszego opracowania stanowi analiza polityki zabezpieczenia społecznego w krajach europejskich w zakresie wydatków społecznych. Zbadano 27 krajów EU oraz 3 kraje EFTA – Islandię, Norwegię i Szwajcarię.

Podstawowe źródło informacji stanowiły materiały pochodzące z wtórnych źródeł zagranicznych i krajowych, przede wszystkim takich jak publikacje Eurostatu i publicystyka. Dane o wydatkach na politykę społeczną zostały przedstawione zgodnie z metodologią Europejskiego Systemu Zintegrowanych Statystyk dotyczących polityki społecznej („Podręcznik ESSPROS 1996”²).

Wydatki na politykę społeczną w Unii Europejskiej

W 2005 roku w 27 państwach Unii Europejskiej średni poziom wydatków na wszystkie świadczenia społeczne brutto³ stanowił 27,2% PKB (rys. 1). Państwa notujące współczynniki wydatków równe lub wyższe od średniej stanowiły blisko 40% populacji UE, grupa państw o wskaźnikach pomiędzy 22 a 27% stanowiła 30,0% ogółu mieszkańców UE, a państwa wydające pomiędzy 17 a 22% PKB na świadczenia społeczne stanowiły prawie 22%. Państwa, które wydały mniej niż 17,4% swojego PKB na cele społeczne stanowiły około 8% populacji UE.

Państwa o najwyższych współczynnikach to: Szwecja, Francja, Dania, Belgia, Niemcy, Austria i Holandia. Wydały one na cele społeczne ponad dwa razy więcej (w odniesieniu do własnego PKB) niż trzy państwa o najniższych współczynnikach, a mianowicie państwa bałtyckie: Łotwa, Estonia oraz Litwa.

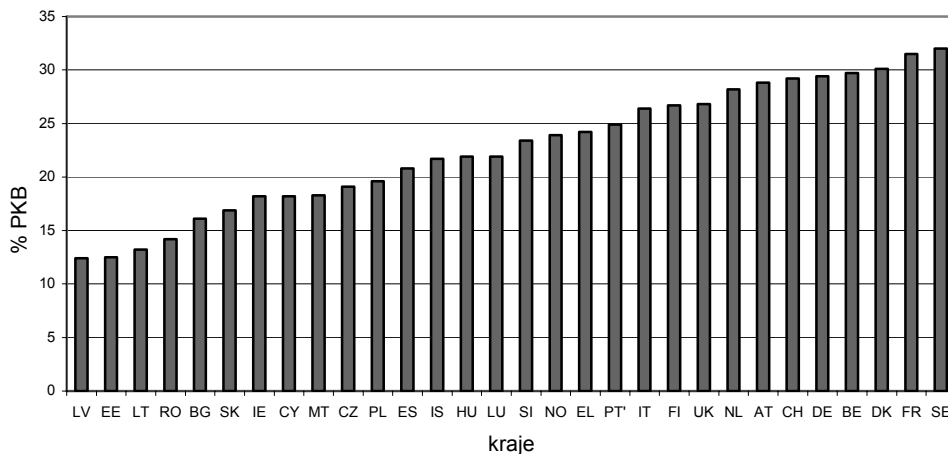
Jeżeli wydatki na świadczenia społeczne przedstawić, biorąc pod uwagę współczynnik PPS (standardy siły nabywczej), to różnice pomiędzy wydatkami państw stają się jeszcze bardziej wyraźne (rys. 2).

W 2005 roku w ramach EU-27, Luksemburg miał najwyższy wskaźnik wydatków (12 946 PPS per capita)⁴. Następne kraje to Szwecja oraz Dania (powyżej 8400 PPS per capita). Średnia wartość wydatków tych trzech krajów jest 8 razy

²„Podręcznik ESSPROS 1996” przyporządkowuje świadczenia socjalne do następujących rodzajów ryzyka lub potrzeb: ochrona zdrowia/służba zdrowia, niepełnosprawność, wiek emerytalny, kombatanci, rodzina/dzieci, bezrobocie, gospodarka mieszkaniowa, wykluczenie społeczne oraz „nie sklasyfikowane nigdzie indziej” (n. e. c.).

³Świadczenia społeczne (brutto) są rejestrowane bez potrąceń podatków ani innych obowiązkowych odliczeń płatnych przez odbiorców. „Świadczenia podatkowe” (redukcje podatku przyznane gospodarstwom domowym w związku z celami polityki społecznej) są ogólnie wyłączone.

⁴Luksemburg jest przypadkiem specjalnym, w ramach którego znacząca część świadczeń socjalnych wypłacana jest osobom żyjącym poza krajem (przede wszystkim wydatki na ochronę zdrowia, emerytury i zasiłki rodzinne). Gdyby ta szczególna właściwość miała zostać wykreślona z kalkulacji, poziom wydatków spadłby do wielkości w przybliżeniu 10902 PPS per capita.



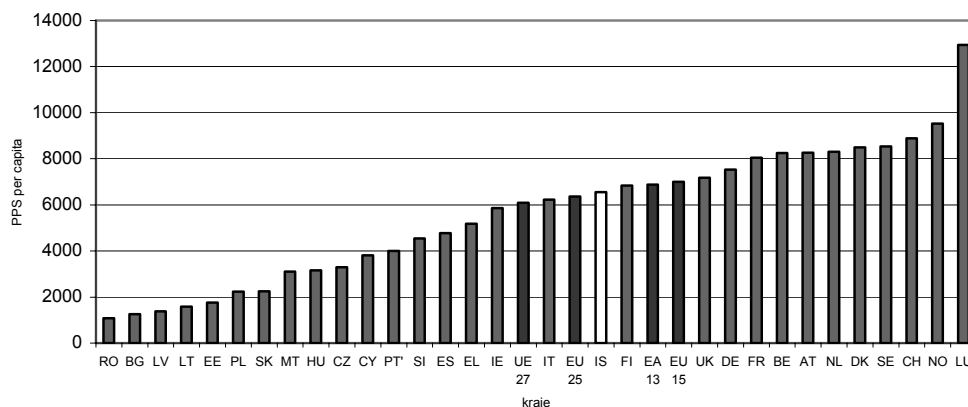
Oznaczenia:

LV – Łotwa, EE – Estonia, LT – Litwa, RO – Rumunia, BG – Bułgaria, SK – Słowacja, IE – Irlandia, CY – Cypr, MT – Malta, Cz – Rep. Czeska, PL – Polska, ES – Hiszpania, IS – Islandia, HU – Węgry, LU – Luksemburg, SI – Słowenia, NO – Norwegia, EL – Grecja, PT – Portugalia, IT – Włochy, FI – Finlandia, UK – Wlk. Brytania, NL – Holandia, AT – Austria, CH – Szwajcaria, DE – Niemcy, BE – Belgia, DK – Dania, FR – Francja, SE – Szwecja.

Rysunek 1

Wydatki na świadczenia społeczne w krajach europejskich w 2005 r. (% PKB)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Statistics in focus 46/2008, Eurostat.



Standardy siły nabywczej (PPS): jednostka niezależna od jakiegokolwiek narodowej waluty, która usuwa zniekształcenie wynikające z różnic w poziomach cen. Wartości PPS pochodzą z parytetów siły nabywczej (tzw. PPP), które są otrzymywane jako ważone średnie relatywnych współczynników cen, biorąc pod uwagę homogeniczny koszyk dóbr i usług, porównywalny i reprezentatywny dla każdego z państw członkowskich. Dane dla Portugalii odnoszą się do 2004 roku. EA-13 – obejmuje kraje EU-12 oraz Islandię.

Rysunek 2

Wydatki na świadczenia społeczne w Unii Europejskiej w 2005 r. (w PPS per capita)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Statistics in focus 46/2008, Eurostat.

wyższa niż trzech krajaów UE o najniższym wskaźniku wydatków, tj. Rumunii, Bułgarii i Łotwy.

Biorąc pod uwagę państwa nienależące do EU-27, poziom wydatków jest najwyższy w Norwegii (9525 PPS).

Dysproporcje w wydatkach społecznych pomiędzy państwami są częściowo zależne od poziomu PKB, ale również odzwierciedlają różnice w systemach opieki społecznej, trendy demograficzne, wskaźniki bezrobocia oraz inne społeczne, instytucjonalne i ekonomiczne czynniki.

Biorąc pod uwagę państwa EU-15 jako całość (dla których dostępne są dane notowane od 1990 roku) wysokość wydatków na politykę społeczną mierzonych jako odsetek PKB spadła do poziomu 27% do 2000 roku po osiągnięciu punktu szczytowego na poziomie 28,7% w 1993 roku. W latach 2000–2003 współczynnik ten zwiększał się stale i równomiernie, aby osiągnąć poziom bliski 28% w 2005 roku (tab. 1).

Jednakże wysokość wydatków na politykę społeczną jako odsetek PKB pozostała niezmienną w państwach EA-13, podobnie jak w ramach EU-15 oraz EU-25 od 2003 roku. Wspomniany podobny stan wydaje się być pochodną różnicy pomiędzy takimi krajami, jak Niemcy, Austria, Polska i Republika Czeska z jednej strony, w których wysokość wydatków na politykę społeczną jako odsetek PKB zmniejszyła się między latami 2003 a 2005, a państwami takimi, jak: Belgia, Irlandia, Francja, Włochy i Hiszpania z drugiej strony, w których wysokość wydatków na politykę społeczną jako odsetek PKB zwiększała się stale od 2000 roku.

W okresie 2000–2005 poziom wydatków na politykę społeczną jako odsetek PKB w państwach EU-25 kształtował się na poziomie niższym o około 0,4 punktu procentowego od odpowiedniego poziomu w państwach EU-15.

Tego rodzaju wydatki ochronne zmiernają do sfer, które albo nie są zależne od czynników bieżącej sytuacji ekonomicznej (takich, jak wydatki na ochronę zdrowia czy emerytury), albo są w rzeczywistości antycykliczne (bezrobocie lub wykluczenie społeczne).

Od 2000 roku w krajach, które niezmiennie charakteryzowały się wysokim tempem wzrostu PKB (Estonia, Łotwa, Litwa, Polska, Słowenia, czy Słowacja) udział wydatków na politykę społeczną w PKB zmniejszył się.

Wydatki na politykę społeczną per capita przy stałych cenach wzrastały nieprzerwanie od 2000 roku. W państwach EU-25 powiększyły się średniorocznie o 2,1% w stosunku rocznym w latach 2000–2005 (tab. 2). W ciągu tego okresu zwiększenie się wydatków było szczególnie widoczne w Rumunii, Irlandii, na Węgrzech, w Estonii, na Cyprze, Litwie oraz w Grecji. Poza państwami Unii, znaczny wzrost był również w Islandii (6,0% rocznie). W Niemczech poziom wydatków per capita wzrastał o mniej niż 1% rocznie.

Tabela 1

Poziom wydatków na politykę społeczną w Unii Europejskiej w latach 2000–2005 (% PKB)

Kraje	Lata					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU-27	:	:	:	:	:	27,2
EU-25	26,6	26,8	27,1	27,4	27,3	27,4
EU-15	27,0	27,1	27,4	27,8	27,7	27,8
EA-13	26,8	26,9	27,4	27,8	27,8	27,8
BE	26,5	27,3	28,0	29,1	29,3	29,7
BG	:	:	:	:	:	16,1
CZ	19,5	19,5	20,2	20,2	19,3	19,1
DK	28,9	29,2	29,7	30,9	30,9	30,1
DE	29,3	29,4	30,0	30,3	29,6	29,4
EE	14,0	13,1	12,7	12,6	13,1	12,5
IE	14,1	15,0	17,3	17,8	18,2	18,2
EL	23,5	24,1	23,8	23,6	23,6	24,2
ES	20,3	20,0	20,3	20,4	20,6	20,8
FR	29,5	29,6	30,4	30,9	31,3	31,5
IT	24,7	24,9	25,3	25,8	26,0	26,4
CY	14,8	14,9	16,2	18,4	17,8	18,2
LV	15,3	14,3	13,9	13,8	12,9	12,4
LT	15,8	14,7	14,1	13,6	13,3	13,2
LU	19,6	20,9	21,6	22,2	22,3	21,9
HU	19,3	19,3	20,4	21,1	20,7	21,9
MT	16,5	17,4	17,5	17,9	18,4	18,3
NL	26,4	26,5	27,6	28,3	28,3	28,2
AT	28,1	28,4	29,0	29,3	29,0	28,8
PL	19,7	21,0	21,1	21,0	20,1	19,6
PT	21,7	22,7	23,7	24,1	24,7	:
RO	13,2	13,2	13,4	12,6	15,1	14,2
SI	24,6	24,8	24,8	24,1	23,7	23,4
SK	19,3	18,9	19,0	18,2	17,3	16,9
FI	25,1	24,9	25,6	26,5	26,6	26,7
SE	30,7	31,2	32,2	33,2	32,7	32,0
UK	26,9	27,3	26,2	26,2	26,3	26,8
IS	19,2	19,4	21,2	23,0	22,6	21,7
NO	24,4	25,4	26,0	27,2	25,9	23,9
CH	26,9	27,6	28,5	29,1	29,3	29,2

: – dane niedostępne.

Źródło: Eurostat: Statistics in focus 46/2008.

Tabela 2

Poziom wydatków na ochronę społeczną w Unii Europejskiej w latach 2000–2005 – per capita przy stałym poziomie cen (roczna stopa wzrostu)

Kraje	Lata					roczna średnia wzrostu za okres 2000–2005
	2001 2000	2002 2001	2003 2002	2004 2003	2005 2004	
EU-27	:	:	:	:	:	:
EU-25	2,3	2,6	2,7	1,4	1,3	2,1
EU-15	2,2	2,4	2,4	1,4	1,3	1,9
EA-13	2,0	3,2	1,6	1,0	0,9	1,7
BE	3,2	4,3	4,4	3,1	2,1	3,4
BG	:	:	:	:	:	:
CZ	3,4	7,8	5,2	1,0	3,9	4,2
DK	1,7	2,4	4,5	2,3	1,3	2,4
DE	0,9	2,1	0,5	-1,7	-0,6	0,2
EE	0,3	6,0	10,4	13,5	8,9	7,7
IE	12,7	20,1	4,3	5,5	4,9	9,3
EL	8,6	2,6	4,5	5,1	5,4	5,2
ES	1,8	4,1	3,1	3,2	3,8	3,2
FR	1,8	4,4	2,2	2,7	1,8	2,6
IT	3,1	1,9	1,5	1,3	0,8	1,7
CY	4,9	8,1	14,7	0,0	3,3	6,1
LV	1,3	5,8	7,1	2,6	7,9	4,9
LT	-2,7	2,6	6,8	8,9	12,4	5,5
LU	6,0	8,1	7,3	3,6	2,3	5,4
HU	4,3	14,8	10,1	2,9	8,3	8,0
MT	2,6	4,1	3,3	2,0	2,0	2,8
NL	2,2	4,3	2,2	1,9	0,7	2,3
AT	1,5	2,4	1,6	0,6	0,8	1,4
PL	8,2	1,2	3,3	1,8	1,8	3,3
PT	6,3	5,0	0,3	3,4	:	3,8
RO	6,7	9,2	6,5	31,3	2,8	10,9
SI	4,8	3,5	0,2	3,0	2,1	2,7
SK	0,7	5,8	-1,9	-1,2	3,1	1,3
FI	2,2	3,4	5,1	3,4	3,1	3,4
SE	2,5	4,7	4,6	1,4	0,4	2,7
UK	3,5	-1,1	3,7	3,8	3,3	2,6
IS	4,5	9,4	9,3	4,7	2,1	6,0
NO	5,3	0,2	5,1	2,7	1,0	2,8
CH	3,2	2,3	1,9	2,1	1,0	2,1

: – dane niedostępne.

Źródło: Eurostat: Statistics in focus 46/2008.

W 2005 r. zmniejszenie się stopy wzrostu wydatków było zauważalne w Estonii, Luksemburgu, Belgii, Danii i Francji, natomiast jej znaczne podwyższenie można było zaobserwować w Republice Czeskiej, na Łotwie i Litwie. Najniższy poziom zwiększenia się stopy wzrostu (2004/2005) odnotowano w Szwecji (+0,4%), Holandii (+0,7%) oraz we Włoszech; w Niemczech zaobserwowano zmniejszenie stopy wzrostu o 0,6%.

Trendy przedstawione w tabeli 2 mogą zostać wyjaśnione przez powiązanie czynników, przede wszystkim korygowania poziomów zasiłków społecznych oraz zmian prawnych w systemach opieki społecznej. Wśród innych możliwych czynników wyjaśniających te trendy wymienić można jakość danych z 2005 roku, stopę inflacji i inne.

W Rumunii, na przykład, znaczne zwiększenie rocznej stopy wzrostu mogło być obserwowane w 2004 roku, w porównaniu do 2003 roku. Przyczyna tego faktu może być wyjaśniona przez trzy czynniki: zmiany w obudowie prawnej, zgodnie z którą obowiązującym stał się nowy system udzielania zasiłków socjalnych, zwiększający się poziom wydatków na politykę społeczną dotyczących pewnego rodzaju zasiłków społecznych oraz powiększenie zasięgu systemu ochrony społecznej zgodnie z wymaganiami metodologii ESSPROS.

Wydatki socjalne w państwach europejskich obejmują przede wszystkim wydatki na: emerytury, zasiłki wojenne, ochronę zdrowia, renty, pomoc rodzinie oraz osobom bezrobotnym i wykluczonym społecznie.

W grupie EU-27 w 2005 roku emerytury i zasiłki wojenne stanowiły największy udział w wydatkach na politykę społeczną – 45,9% całkowitej wielkości zasiłków (12% PKB) (tab. 3). Wydatki te były szczególnie wysokie we Włoszech⁵, gdzie osiągnęły poziom bliski 61% całkowitej wielkości wydatków i ponad 15% PKB. Wśród przyczyniających się do tego czynników można wymienić wysoki odsetek populacji w wieku 60 lat i powyżej (25% średniej wielkości w 2005 r. w porównaniu z 21% w państwach EU-27). Pozostałymi państwami znacząco odbiegającymi powyżej średniej europejskiej były: Polska (blisko 60%), Malta (52%), Grecja (51%) oraz Bułgaria (51%).

Z kolei w Irlandii emerytury i świadczenia wojenne stanowiły około 27% całkowitej wysokości świadczeń socjalnych (4,5% PKB). Jest to częściowo konsekwencją faktu, że ludność Irlandii jest „najmłodszą” w Europie: w 2005 roku blisko 28% liczby ludności w Irlandii było w wieku poniżej 20 lat (w porównaniu z odsetkiem dla całej grupy państw EU-27, który wynosił około 22%), a jedynie 15,3% powyżej 60. roku życia.

⁵We Włoszech tego rodzaju zasiłki zawierają również dodatki z tytułu zerwania umowy o pracę (TFR – trattamento di fine rapporto), które częściowo są traktowane jako wydatki na bezrobocie. Te zasiłki dodają około 4,1% do całej sumy zasiłków socjalnych.

Tabela 3

Wydatki społeczne w państwach europejskich według ich rodzaju w 2005 roku jako procent całkowitej wielkości wydatków społecznych (TSB) oraz jako procent PKB

Kraje	Wydatki społeczne na:													
	emerytury i zasiłki wojenne		ochronę zdrowia		renty inwalidzkie		rodzinę/dzieci		bezrobocie		gospodarkę mieszkaniową i wykluczenie społeczne			
	% TSB	% PKB	% TSB	% PKB	% TSB	% PKB	% TSB	% PKB	% TSB	% PKB	% TSB	% PKB		
EU-27	45,9	12,0	28,6	7,5	7,9	2,1	8,0	2,1	6,1	1,6	3,5	0,9		
EU-25	45,9	12,1	28,6	7,5	7,9	2,1	8,0	2,1	6,1	1,6	3,5	0,9		
EU-15	45,7	12,2	28,6	7,7	7,9	2,1	8,0	2,2	6,2	1,7	3,5	0,9		
EA-13	46,3	12,3	28,6	7,6	7,1	1,9	8,2	2,2	6,9	1,8	2,8	0,8		
BE	44,7	12,7	27,1	7,7	7,0	2,0	7,2	2,0	12,2	3,5	1,8	0,5		
BG	51,1	7,9	29,0	4,5	8,4	1,3	6,8	1,1	1,9	0,3	2,7	0,4		
CZ	42,6	7,9	35,3	6,5	7,8	1,4	7,5	1,4	3,6	0,7	3,1	0,6		
DK	37,5	11,0	20,7	6,1	14,4	4,2	12,9	3,8	8,6	2,5	5,8	1,7		
DE	43,5	12,4	27,3	7,8	7,7	2,2	11,2	3,2	7,3	2,1	2,9	0,8		
EE	44,0	5,4	31,9	3,9	9,4	1,2	12,2	1,5	1,3	0,2	1,2	0,1		
IE	26,6	4,5	40,9	6,9	5,3	0,9	14,6	2,5	7,5	1,3	5,1	0,9		
EL	51,2	12,0	27,8	6,5	4,9	1,2	6,4	1,5	5,1	1,2	4,5	1,1		
ES	41,4	8,4	31,6	6,4	7,3	1,5	5,6	1,1	12,4	2,5	1,7	0,4		
FR	43,9	13,0	29,8	8,8	5,9	1,8	8,5	2,5	7,5	2,2	4,3	1,3		
IT	60,7	15,5	26,7	6,8	5,9	1,5	4,4	1,1	2,0	0,5	0,3	0,1		
CY	46,6	8,3	25,3	4,5	3,7	0,7	11,8	2,1	5,8	1,0	6,7	1,2		
LV	48,4	5,7	26,0	3,1	9,1	1,1	11,0	1,3	3,9	0,5	1,6	0,2		
LT	46,4	6,0	30,3	3,9	10,4	1,3	9,3	1,2	1,8	0,2	1,8	0,2		
LU	36,6	7,9	25,7	5,5	13,1	2,8	16,9	3,6	5,0	1,1	2,8	0,6		

HU	42,5	9,1	29,9	6,4	9,9	2,1	11,8	2,5	2,9	0,6	3,1	0,7
MT	52,4	9,5	26,3	4,8	6,7	1,2	4,7	0,9	7,4	1,3	2,5	0,4
NL	42,3	11,1	30,9	8,1	9,9	2,6	4,9	1,3	5,9	1,5	6,2	1,6
AT	48,6	13,5	25,5	7,1	8,0	2,2	10,7	3,0	5,8	1,6	1,4	0,4
PL	59,8	11,5	19,9	3,8	10,5	2,0	4,4	0,8	2,9	0,6	2,5	0,5
PT	47,2	10,9	30,4	7,0	10,4	2,4	5,3	1,2	5,7	1,3	1,0	0,2
RO	41,3	5,7	36,2	5,0	7,0	1,0	10,2	1,4	3,2	0,4	2,1	0,3
SI	44,4	10,2	32,3	7,4	8,5	2,0	8,6	2,0	3,3	0,7	2,9	0,7
SK	42,5	7,0	29,5	4,8	9,2	1,5	11,3	1,9	4,3	0,7	3,2	0,5
FI	37,3	9,6	25,9	6,7	12,9	3,4	11,6	3,0	9,3	2,4	3,0	0,8
SE	40,5	12,5	24,3	7,5	15,4	4,8	9,8	3,0	6,2	1,9	3,8	1,2
UK	45,0	11,8	30,9	8,1	9,0	2,4	6,3	1,7	2,6	0,7	6,3	1,7
IS	31,2	6,7	34,8	7,4	15,1	3,2	13,9	3,0	1,8	0,4	3,2	0,7
NO	30,7	7,2	32,2	7,5	19,1	4,5	12,1	2,8	2,7	0,6	3,2	0,8
CH	48,3	13,1	26,5	7,2	12,7	3,4	4,8	1,3	4,4	1,2	3,4	0,9

Źródło: Eurostat: Statistics in focus 46/2008.

W państwach EU-27 wydatki na ochronę zdrowia wyniosły ponad 28% całkowitej sumy wydatków (7,5% PKB dla państw EU-27). Przekroczyły one sumę wydatków na świadczenia emerytalne i wojenne w Irlandii (prawie 41%). Więcej niż jedna trzecia wydatków na świadczenia socjalne w Czechach i Rumunii (a także, poza państwami EU-27, w Islandii) została wydana na świadczenia chorobowe/służbę zdrowia. Z kolei w Danii i Polsce wydatki na służbę zdrowia osiągnęły poniżej 21% całkowitej wielkości świadczeń socjalnych. Stanowiły one mniej niż 4% PKB w Estonii, na Łotwie, Litwie i w Polsce.

Świadczenia socjalne odnoszące się do kalectwa/niepełnosprawności stanowiły więcej niż 13% całkowitej wielkości świadczeń socjalnych w Szwecji (ok. 15%), Danii (14%) oraz Luksemburgu (13%)⁶, w porównaniu ze średnią dla państw EU-27, wynoszącą blisko 8%. Ich udział był również wysoki (więcej niż 10%) w Finlandii, Polsce oraz na Litwie. Poza grupą państw EU-27, państwem wydającym najwięcej na świadczenia z tytułu kalectwa i niepełnosprawności była Norwegia (z całkowitą wysokością wydatków na świadczenia socjalne w sumie 19%, co czyni 2% PKB). Na Cyprze, w Grecji, Irlandii, we Włoszech i Francji, odsetek ten nie przekroczył 6%.

Świadczenia z funkcją wspierania rodziny/dzieci wyniosły 8,0% całkowitej wielkości świadczeń socjalnych w państwach EU-27. Wydatki na ten cel były równe 12% lub więcej całkowitej wysokości świadczeń socjalnych w Luksemburgu (mającym najwyższy wskaźnik, w wysokości blisko 17%), Irlandii (14%), Danii (ok. 13%) oraz Estonii (12%). Podobne dane odnosiły się do Islandii oraz Norwegii. W Polsce (ponad 4% całkowitej wielkości świadczeń socjalnych), we Włoszech, na Malcie oraz w Holandii niniejsze wydatki stanowiły mniej niż 5% całkowitej wysokości świadczeń socjalnych.

Istnieją znaczne różnice pomiędzy państwami członkowskimi pod względem wysokości zasiłków z tytułu bezrobocia. Średnia wysokość tych zasiłków dla państw EU-27 wynosi około 6% całkowitej wysokości świadczeń socjalnych (1,6% PKB). W Hiszpanii oraz Belgii udział ten wynosił więcej niż 12%. Z kolei w Bułgarii, Estonii, na Litwie, we Włoszech, w Wielkiej Brytanii, Węgrzech oraz w Polsce, a poza grupą państw EU-27 w Islandii i Norwegii, wysokość zasiłków z tytułu bezrobocia wyniosła mniej niż 3% całkowitej wielkości świadczeń socjalnych.

⁶W Luksemburgu wprowadzono nowy rodzaj świadczeń – „zależne ubezpieczenia” w 1999 roku. Tego rodzaju świadczenia socjalne wyniosły 3% całkowitej wielkości świadczeń socjalnych w 2005 roku. Zgodnie z podręcznikiem ESSPROS z 1996 r., większość tych świadczeń socjalnych powinna być przypisana świadczeniom z tytułu podeszłego wieku.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy polityki zabezpieczenia społecznego w krajach europejskich w zakresie wydatków społecznych nasuwają się następujące wnioski:

1. W 2005 roku wydatki na politykę zabezpieczenia społecznego w państwach EU-27 osiągnęły wysokość 27,2% PKB. Jednakże ich udział procentowy w jednym państwie może być ponad dwa razy wyższy niż w innym. Wydatki te były najwyższe w Szwecji (32,0%), a najniższe na Łotwie (12,4%).
2. Wszystkie kraje europejskie w zakresie wydatków na politykę społeczną można podzielić na 4 grupy, tj.:
 - z wydatkami poniżej 17% PKB (Litwa, Estonia, Łotwa Rumunia, Bułgaria, Słowacja);
 - z wydatkami w przedziale 17–22% PKB (Irlandia, Cypr, Malta, Republika Czeska, Polska, Hiszpania, Islandia);
 - z wydatkami w granicach 22–27% PKB (Węgry, Luksemburg, Słowenia, Norwegia, Grecja, Portugalia, Włochy, Finlandia, Wielka Brytania);
 - z wydatkami powyżej 27% PKB (Holandia, Austria, Niemcy, Belgia, Dania, Francja, Szwecja).
3. W 2005 roku w większości krajów EU-27 wydatki na świadczenia socjalne w przypadku emerytów i rencistów stanowiły wysoki odsetek w świadczeniach socjalnych ogółem – około 50% TBS. Najmniej środków kierowano na cele mieszkaniowe i wykluczenie społeczne –3,5% TBS.
4. Pomoc finansowa nie jest jedynym rodzajem działań podejmowanych przez UE w celu polepszania warunków społecznych w Europie. Pieniądze nie rozwiążą wszystkich problemów spowodowanych recesją gospodarczą lub regionalnymi opóźnieniami w rozwoju. Efekty dynamicznego wzrostu muszą przede wszystkim pobudzać postęp społeczny, co jest nierozzerwalnie związane z prawodawstwem, które gwarantuje wszystkim obywatelom UE solidny zestaw podstawowych praw.

Literatura

- UŚCIŃSKA G., Europejskie standardy zabezpieczenia społecznego a współczesne rozwiązania polskie. IPSS, Warszawa 2005.
- Rozporządzenie 1408/71 w nawiązaniu do Konwencji Międzynarodowej Organizacji Pracy nr 102 z 1952 r. o minimalnej normie zabezpieczenia społecznego.
- Statistics in focus 46/2008, Eurostat.

Social Protection in the European Union

Abstract

In 2005, expenditure on social protection accounted for 27.2% of GDP in the EU-27. However, the percentage share in one country can be more than double that in another. Expenditure was highest in Sweden (32.0%) and lowest in Latvia (12.4%).

Expenditure on old-age and survivors benefits accounts for a large proportion of social benefits in most countries. Sickness/health care expenditure increased steadily over the period 2000–2005 in the EU-25 (by 3.4% per annum on average).

Wykluczenie społeczne z rynku pracy w krajach Unii Europejskiej

Zakres pojęcia wykluczenia społecznego

Wykluczenie społeczne jest pojęciem coraz częściej stosowanym w dyskusjach nie tylko europejskich, ale i światowych. Definicji tego zjawiska jest bardzo dużo, a kolejne nowo formułowane obejmują coraz większy obszar życia społecznego. Po raz pierwszy pojęcie wykluczenia społecznego pojawiło się we Francji na początku lat 60. XX w., aby opisać sytuację życiową osób nieobjętych ubezpieczeniem społecznym. Zaliczono do nich osoby psychicznie i fizycznie upośledzone, starsze i schorowane, narkomanów i rodziny patologiczne¹. W latach 80. pojęcie to rozciągnięto już na inne formy upośledzenia społecznego – m.in. na chronicznie bezrobotnych, którzy tracą więź z innymi członkami społeczeństwa. Dalszy rozwój badań wykluczenia społecznego rozszerzał je na ubogich emigrantów, zamieszkujących przedmieścia wielkich miast, co już sytuowało omawiane pojęcie w konkretnej przestrzeni². W latach 90. XX w. koncepcja wykluczenia społecznego wyszła poza wymiar materialny i zaczęto podkreślać zanikanie więzi społecznych³.

Różne koncepcje wykluczenia społecznego powodują, że jego jednoznaczne zdefiniowanie nie jest w zasadzie możliwe. W encyklopedii socjologii określa się wykluczenie społeczne jako ograniczanie uczestniczenia, dostępu i solidarności w życiu społecznym. Na poziomie jednostki wyraża się to jako niezdolność do uczestniczenia w społecznej działalności uznawanej za normalną i brak budowania znaczących więzi społecznych. W odniesieniu do społeczeństwa przejawia się to niedostateczną spójnością lub integracją z nim⁴. Definicja ta obejmuje bardzo szerokie znaczenie „życia społecznego”. Może ono dotyczyć różnych

¹Kowalak T. (1998), *Marginalność i marginalizacja społeczna*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.

²Lepianka D. (2002), *Czym jest wykluczenie społeczne? Wprowadzenie do europejskich debat na temat ekskluzji*. *Kultura i Społeczeństwo* Nr 4.

³Silver H. (2006), *Social Exclusion* [w:] *Eyclopedia of Sociology*, Oxford.

⁴Tamże.

sfer życia – deprywacji materialnej, bezrobocia, kultury, edukacji, mieszkalnictwa itd.

Problem wykluczenia społecznego znalazł się w obszarze zainteresowania Unii Europejskiej. Przyjęcie w 2000 roku strategii lizbońskiej, której głównym celem jest zapewnienie zrównoważonego rozwoju, spowodowało, że uznano ubóstwo oraz wykluczenie społeczne za podstawowe przeszkody w osiągnięciu spójnego społeczeństwa⁵. Różnice w prowadzonej polityce społecznej państw członkowskich UE uniemożliwiają budowę jednolitego europejskiego modelu społecznego, jednak wymiana doświadczeń pomiędzy krajami, jak również koordynacja działań może się przyczynić do wzrostu spójności społecznej. Instrumentem realizacji wspólnej polityki społecznej stała się Otwarta Metoda Koordynacji (OMC). Działanie w ramach tego instrumentu odbywa się na czterech etapach:

- 1) uzgodnienie przez państwa członkowskie celów, jakie należy osiągnąć w danym obszarze działań,
- 2) określenie wskaźników i przyjęcie standardów działań,
- 3) opracowanie krajowych programów działania przez państwa członkowskie,
- 4) systematyczne obserwowanie oraz ocena prawidłowości działań⁶.

Do realizacji celów społecznych w zakresie ubóstwa i wykluczenia społecznego w pierwszym etapie przyjęto w Nicei w 2000 r. dokument – Europejską Agendę Społeczną⁷, w której określono cele społeczne. W ramach OMC państwa członkowskie przygotowały następnie Narodowe Plany Działania. Na ich podstawie opracowano Wspólny Raport o Integracji Społecznej (Joint Inclusion Report), a wraz z jego przyjęciem ustalono listę wspólnych wskaźników społecznych. Jest to 18 wskaźników – (tzw. Laeken indicators) – obejmujących cztery sfery życia społecznego: ubóstwo materialne, uczestniczenie w rynku pracy, edukację oraz ochronę zdrowia. W niniejszym artykule zostaną przedstawione wartości wskaźników w krajach członkowskich UE odnoszące się do rynku pracy.

⁵Problemem ubóstwa w Unii Europejskiej zajmowano się od lat 70. XX w. Zrealizowano trzy programy, służące ograniczaniu tego zjawiska, jednak ich znaczenie nie było duże. Przyjęcie strategii lizbońskiej spowodowało, że zwalczanie ubóstwa i wykluczenia społecznego stało się jednym z podstawowych celów społecznych Wspólnoty.

⁶Ciechański J. (2003), *Otwarta metoda koordynacji w Unii Europejskiej. Wpływ na politykę społeczną i zatrudnienia nowych państw członkowskich*, Żurawia Papers, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 7.

⁷Europejska Agenda Społeczna przyjęta w Nicei określała cele społeczne na lata 2000–2005, kolejna Agenda – na lata 2005–2010.

Wykluczenie z rynku pracy

Uczestniczenie w rynku pracy jest ważnym czynnikiem przyczyniającym się do spójności społecznej. Wynika to z występującej zależności pomiędzy pracą a dochodem, pomimo że brak pracy nie musi prowadzić bezpośrednio do ubóstwa lub samo posiadanie pracy nie zawsze eliminuje zagrożenie ubóstwem. Poza finansowym aspektem, zatrudnienie stanowi główny środek partycypacji społecznej oraz rozwoju jednostki, chociaż brak pracy nie zawsze oznacza wykluczenie społeczne, a nie każda praca przyczynia się do społecznej spójności i dobrobytu jednostki i jej rodziny. Brak pracy powoduje wiele negatywnych skutków zarówno ekonomicznych, jak i społecznych⁸.

Bezrobocie jest jednym z podstawowych czynników wpływających na sytuację bytową gospodarstw domowych. Krótkotrwały brak zatrudnienia wpływa na konkurencyjność na rynku pracy i podnosi wydajność pracy oraz nie stanowi dużego zagrożenia popadnięciem w biedę. Problem występuje wówczas, gdy bezrobocie dotyka dużej liczby osób, a bezrobotni są długi czas wykluczeni z rynku pracy.

W krajach Unii Europejskiej w 2006 r. największa stopa bezrobocia długotrwałego wystąpiła na Słowacji, gdzie co dziesiąta osoba aktywna zawodowo pozostawała bez pracy powyżej 12 miesięcy. Wysoką wartością stopy charakteryzowała się również Polska. Najlepsza sytuacja była w Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz na Cyprze, gdzie stopa bezrobocia długotrwałego wynosiła około 1%. Zauważalna jest wyższa stopa bezrobocia długotrwałego od UE-15 w krajach, które wstępowały do Wspólnoty od 2004 r. (rys. 1).

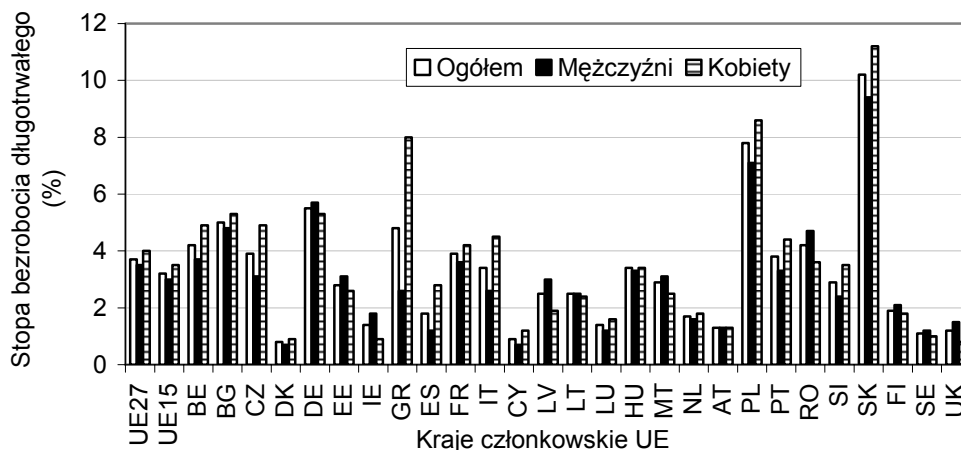
W większości analizowanych krajów mężczyźni byli w mniejszym stopniu dotknięci bezrobociem długotrwałym od kobiet. Bardzo duża różnica na korzyść mężczyzn wystąpiła w Grecji. Kobiety krócej pozostawały bez pracy (powyżej 12 miesięcy) w Niemczech, na Łotwie, w Szwecji oraz w Wielkiej Brytanii (rys. 2).

Wartość stopy bezrobocia długotrwałego może zależeć od bieżącej sytuacji na rynku pracy. Warto zatem, analizując ten problem, wziąć pod uwagę udział długotrwanie bezrobotnych w ogólnej liczbie osób poszukujących pracy.

W 2006 r. na Słowacji ponad 3/4 osób bezrobotnych pozostawało bez pracy powyżej 12 miesięcy. Podstawowym problemem na słowackim rynku pracy jest nadmiar osób z niskimi kwalifikacjami lub ich brakiem. Wymaga to przede wszystkim reform strukturalnych w zakresie edukacji, tak aby system kształcenia został dopasowany do wymagań rynku pracy⁹.

⁸Hybel J. (2003), *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

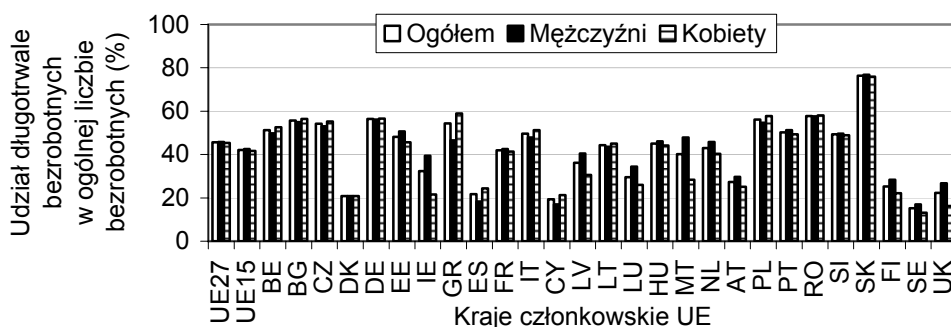
⁹National Strategy Report on Social Protection and Social Inclusion 2008–2010 (2008), s. 6.



Rysunek 1

Stopa bezrobocia długotrwałego według płci w 2006 r. w krajach członkowskich UE (w %)

Źródło: Eurostat, 2006.



Rysunek 2

Udział osób długotrwanie bezrobotnych wśród ogółu bezrobotnych w 2006 r. w krajach członkowskich Unii Europejskiej według płci (w %)

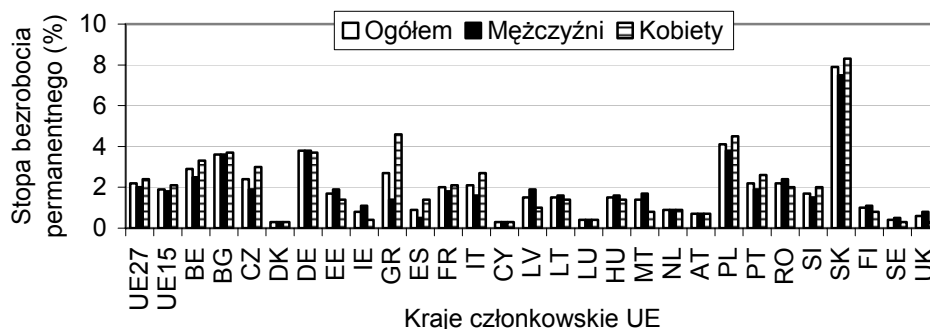
Źródło: Eurostat, 2006.

W wielu krajach członkowskich bezrobocie długotrwałe dotykało ponad połowy poszukujących pracy – m.in. w: Belgii, Bułgarii, Niemczech, Grecji, Polsce, Rumunii. Jest to zjawisko niepokojące. Bezrobocie długotrwałe powoduje izolację w społeczeństwie, hamuje aktywność, pozbawia godziwych warunków życia oraz relacji z innymi osobami. Dodatkowo, nie powstają oszczędności z dochodów wykorzystywane na starość w postaci składek na ubezpieczenie emerytalne¹⁰.

¹⁰UNDP (2004), W trosce o pracę. Raport o rozwoju społecznym Polska 2004, s. I.

Najmniejszy odsetek długotrwale bezrobotnych był w Danii, Estonii, na Cyprze, w Szwecji oraz Wielkiej Brytanii (rys. 2).

Im dłużej trwa stan bezrobocia, tym jest większe prawdopodobieństwo wykluczenia społecznego. W Unii Europejskiej przeciętna stopa bezrobocia permanentnego wyniosła w 2006 r. 2%, przy czym trochę niższa był w krajach UE-15 (rys. 3). Najwięcej osób pozostających bez pracy powyżej 24 miesięcy żyło na Słowacji oraz w Polsce. Problem wykluczenia z rynku pracy wydaje się w tych krajach poważny. Państwa te mają zarówno wysoką stopę bezrobocia długookresowego, jak i chronicznego, a także duży udział osób długotrwale pozostających bez pracy wśród ogólnej liczby bezrobotnych. Spośród krajów UE-15 największa stopa bezrobocia permanentnego w 2006 r. wystąpiła w Niemczech i Belgii (rys. 3).



Rysunek 3

Stopa bezrobocia permanentnego (jako % osób aktywnych zawodowo) w 2006 r. w krajach członkowskich Unii Europejskiej

Źródło: Eurostat, 2006.

Dobrobyt pojedynczej osoby zależy nie tylko od sytuacji zajmowanej na rynku pracy, ale również od sytuacji zawodowej (dochodowej) pozostałych członków rodziny. Wielkością obrazującą wykluczenie społeczne z rynku pracy jest – oprócz dwóch poprzednich – wskaźnik bezrobotnych gospodarstw domowych. Pokazuje on udział osób w wieku do 60 lat w gospodarstwach domowych bez osób pracujących – w ogólnej liczbie członków gospodarstw domowych¹¹. Przy obliczaniu wskaźnika nie uwzględnia się tych gospodarstw domowych, w których wszyscy członkowie to:

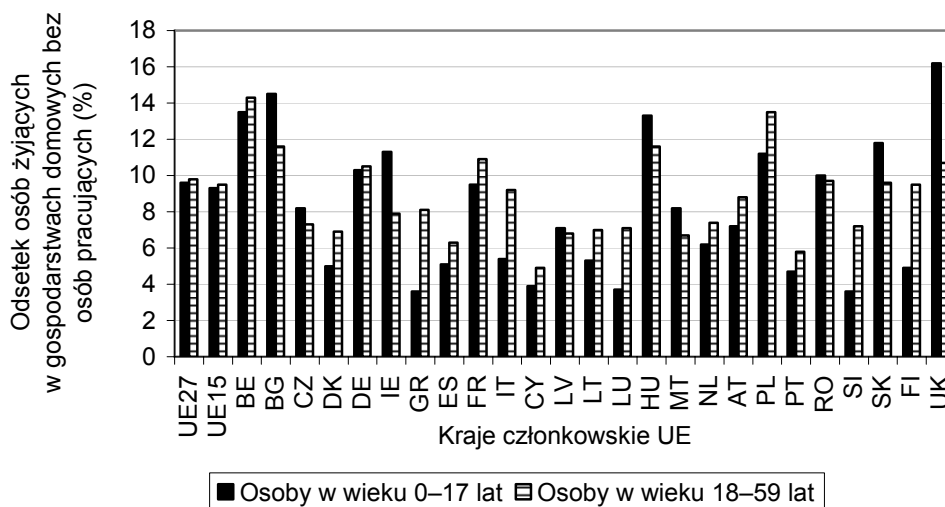
- osoby w wieku poniżej 18 lat, lub
- osoby w wieku 18–24 lata bierne zawodowo i jednocześnie uczące się, lub

¹¹Portfolio of Overarching Indicators and Streamlined Social Inclusion, Pension and Health Portfolios (2006), European Commission Employment, Social Affairs and Equal Opportunities DG, Social protection and social integration, Social and demography analysis, Brussels, 7 June 2006 D(2006).

- osoby w wieku 60 lat i więcej niepracujące (tj. bezrobotne lub bierne zawodowo)¹².

Analiza tego wskaźnika pozwala ocenić negatywne zjawisko braku kontaktu z rynkiem pracy na poziomie gospodarstwa domowego.

W 2006 roku prawie co dziesiąta dorosła osoba w wieku do 60 lat była członkiem gospodarstwa domowego bez osób pracujących. Największy odsetek takich osób był w Polsce oraz w Belgii – 14%, a najniższy na Cyprze, w Portugalii i Estonii – do 6% (rys. 4).



Rysunek 4

Wskaźnik gospodarstw domowych bez osób pracujących w 2006 r. według wieku (w %)
 Źródło: Eurostat, 2006.

Ubóstwo w dotkliwy sposób odczuwają dzieci. W niektórych krajach członkowskich UE, np.: w Wielkiej Brytanii, Bułgarii, Belgii i na Węgrzech, prawie co siódme dziecko (do 18 lat) żyło w gospodarstwach domowych bez osób pracujących. Bezrobocie, które dotyczy całych rodzin, skutkuje najczęściej trudnymi warunkami materialnymi. Wychowując się w rodzinach dotkniętych pauperyzacją, dzieci często uczą się biernej postawy wobec zaistniałej sytuacji, nie widzą wzorców zachowań, które mogłyby zmienić ich położenie. Trudności finansowe rodziny biednej powodują brak wspierania edukacji najmłodszych, co zmusza ich do przerwania nauki. Kwalifikacje zawodowe takich osób nie nadążą w przyszłości za potrzebami na rynku pracy. Wzrost zasięgu ubóstwa wśród dzieci stał się jednym z głównych problemów społecznych Unii Europejskiej.

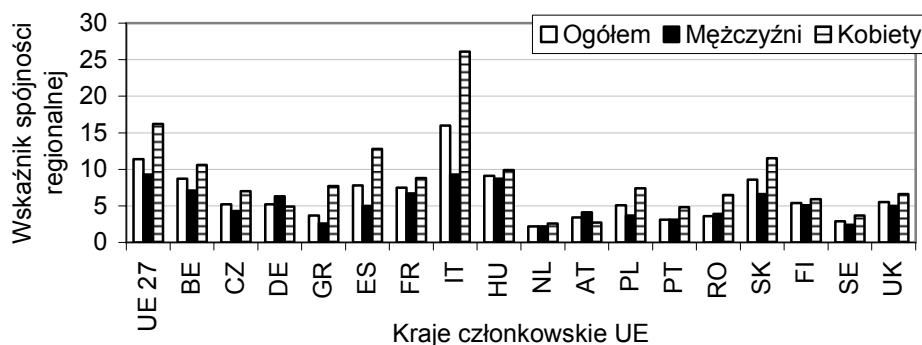
¹²Dennis I., Guio A.C. (2003), Poverty and social exclusion in the EU after Laeken – part 2, Statistics in focus, Population and social conditions, Eurostat, Theme 3 – 9/2003.

Podstawą rozwoju gospodarczego jest kapitał ludzki, który ma początek rozwoju w rodzinach. Na szczycie Rady Europejskiej w marcu 2006 roku wezwano kraje członkowskie do „podjęcia odpowiednich kroków w celu szybkiego i wyraźnego ograniczenia ubóstwa wśród dzieci, aby zapewnić im równe szanse bez względu na ich pochodzenie społeczne”¹³. W odpowiedzi na ten apel kraje członkowskie w ogromnej większości zamieściły w krajowych raportach zabezpieczenia społecznego i inkluzji społecznej priorytet rozwoju strategicznego, zintegrowanego oraz długofalowego działania w celu zapobiegania oraz łagodzenia ubóstwa i wykluczenia społecznego wśród dzieci. Co więcej, Komisja wybrała zwalczanie ubóstwa wśród dzieci jako główny temat w 2007 roku w kontekście Otwartej Metody Koordynacji.

Ocena wykluczenia z rynku pracy na poziomie krajowym może nie oddawać skali problemu w poszczególnych regionach. Wskaźnik spójności regionalnej przedstawia stopień zmienności wskaźników zatrudnienia w regionach na poziomie NUTS 2 (w Polsce – na poziomie województw).

Największe zróżnicowanie wskaźników zatrudnienia wystąpiło w 2006 roku we Włoszech, gdzie różnice pomiędzy regionami na poziomie NUTS 2 wynosiły średnio 15%, natomiast najmniejszymi dysproporcjami charakteryzowały się Holandia oraz Szwecja.

Prawie we wszystkich krajach członkowskich UE płeć miała wpływ na zróżnicowanie wskaźników – większe wystąpiło wśród kobiet (rys. 5), zwłaszcza we Włoszech. Podkreślić należy, że różnice regionalne na poziomie NUTS 2 nie zawsze muszą wykazywać dysproporcje w rozwoju gospodarczym – mogą one występować na niższym poziomie.



Rysunek 5

Wskaźnik spójności regionalnej w 2006 r. w krajach członkowskich UE (według płci)

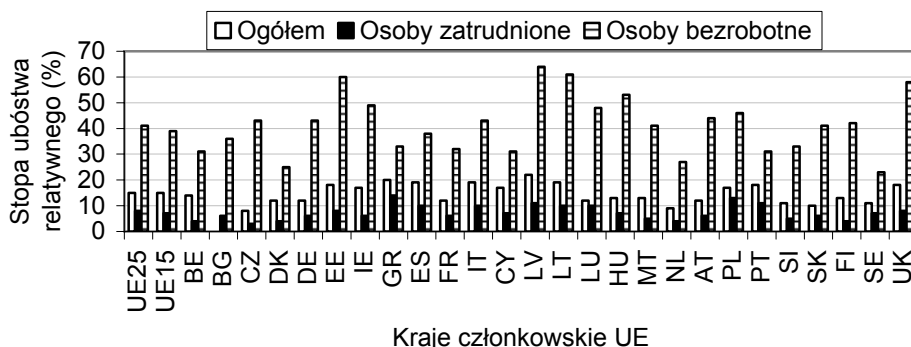
Źródło: Eurostat, 2006.

¹³Tłumaczenie własne: Child Poverty and Well-Being in the EU. Current status and way forward (2008), The Social Protection Committee, European Communities, Luxembourg, s. 10.

Bezrobocie a ubóstwo

Praca jest czynnikiem, który w dużym stopniu wpływa na zmniejszenie zagrożenia ubóstwem. Biorąc pod uwagę rodzaj aktywności ekonomicznej, można zauważyć, że we wszystkich krajach członkowskich UE zasięg ubóstwa relatywnego wśród pracujących osiągnął w 2006 roku wartości poniżej średniej dla danego kraju. Posiadanie pracy najbardziej ograniczało ryzyko popadnięcia w sferę ubóstwa w Belgii i Finlandii, natomiast w Polsce oraz Luksemburgu zatrudnieni w niewielkim stopniu byli mniej zagrożeni ubóstwem niż społeczeństwo ogółem.

W Estonii, Wielkiej Brytanii oraz na Litwie i Łotwie prawie co trzeci bezrobotny znajdował się w 2006 roku w sferze ubóstwa relatywnego. Prawie we wszystkich krajach członkowskich, z wyjątkiem Grecji, Portugalii i Cypru, stopa ubóstwa wśród bezrobotnych była przynajmniej dwa razy większa od średniej w kraju. W Czechach zagrożenie pauperyzacją osób bez pracy zwiększało się pięciokrotnie w porównaniu do średniego w kraju oraz ponadczternastokrotnie w stosunku do pracujących (rys. 6).



Rysunek 6

Zagrożenie ubóstwem według rodzaju aktywności ekonomicznej w krajach członkowskich Unii Europejskiej w 2006 r. (w %)

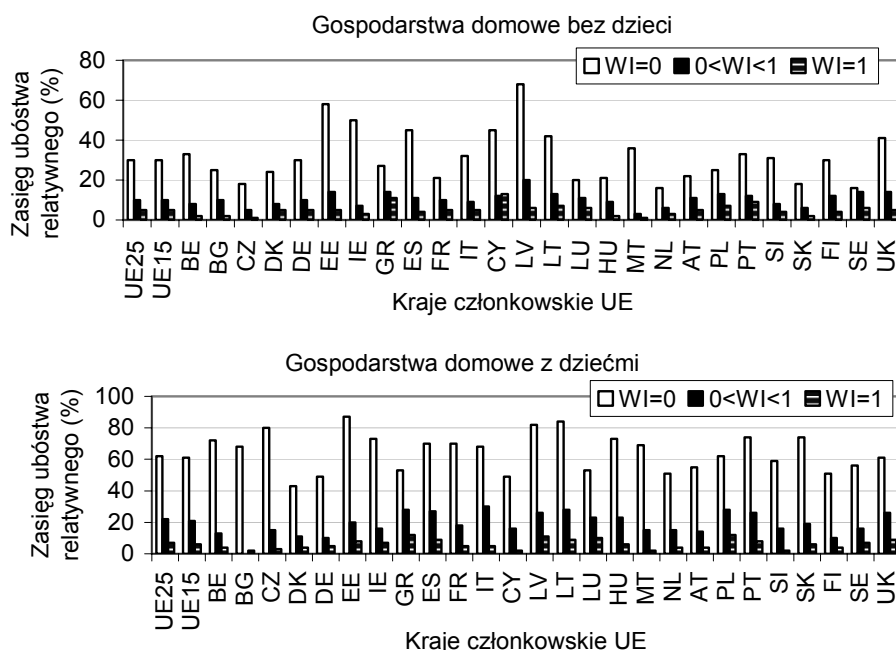
Źródło: Eurostat, 2006.

Praca jest czynnikiem znacznie zmniejszającym zagrożenie ubóstwem relatywnym w większości krajów Unii Europejskiej. Zatrudnienie nie jest jednak warunkiem wystarczającym do wyjścia ze sfery ubóstwa. Ryzyko pauperyzacji osób pracujących związane jest z ich niską płacą, gorszymi kwalifikacjami oraz niestabilnym i często niepełnym zatrudnieniem. Ważny jest również charakter gospodarstwa domowego – jego wielkość, liczba osób na utrzymaniu oraz intensywność pracy jego członków. Wymiar czasu pracy (WI – Work Intensity) definiowany jest jako stopień aktywności zawodowej wszystkich członków gospodarstwa domowego w wieku produkcyjnym (powyżej 16 lat). Obliczany jest

jako stosunek sumy miesięcy przepracowanych przez wszystkie osoby w gospodarstwie domowym w wieku powyżej 16 lat do sumy miesięcy możliwych do przepracowania przez członków gospodarstwa domowego. Formuła: $WI = 0$ odnosi się do bezrobotnych/nieaktywnych zawodowo gospodarstw domowych, natomiast $WI = 1$ do gospodarstw domowych, których członkowie pracują w pełnym wymiarze czasu pracy.

We wszystkich krajach członkowskich Unii Europejskiej gospodarstwa domowe o wymiarze czasu pracy równym 0 charakteryzowały się w 2006 r. największym zagrożeniem ubóstwem relatywnym, przy czym posiadanie dzieci zwiększało to zagrożenie. W Estonii, na Litwie oraz Łotwie ponad 80% gospodarstw z dziećmi o intensywności pracy równej 0 nie osiągało dochodów na poziomie 60% mediany dochodów ekwiwalentnych. W Czechach oraz na Słowacji w gospodarstwach domowych z dziećmi, w których żadna osoba w wieku powyżej 16 lat nie miała pracy, zagrożenie ubóstwem relatywnym było ponad 4-krotnie większe niż w gospodarstwach z taką samą intensywnością pracy, ale bez dzieci (rys. 7).

Posiadanie pracy chociażby przez jednego członka gospodarstwa domowego powodowało zmniejszenie zagrożenia ubóstwem przynajmniej o połowę w większości krajów członkowskich UE, bez względu na posiadanie dzieci.



Rysunek 7

Zasięg ubóstwa według wymiaru czasu pracy w 2006 r. (w %)

Źródło: Eurostat, 2006.

W ograniczaniu sfery ubóstwa ważny jest zatem fakt posiadania pracy. Duże znaczenie ma też wymiar czasu pracy wśród pracujących członków gospodarstwa domowego.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy wykluczenia społecznego z rynku pracy w krajach Unii Europejskiej nasunęły się określone wnioski.

- Poziom wykluczenia z rynku pracy jest zróżnicowany pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej. Największa stopa bezrobocia powyżej 12 miesięcy wystąpiła w 2006 r. na Słowacji i w Polsce, natomiast najmniejsza w Danii, Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz na Cyprze.
- W wielu krajach członkowskich UE bezrobocie długotrwałe dotykało ponad połowę osób poszukujących pracy. Długi czas pozostawania bez zatrudnienia zmniejsza szansę powrotu do pracy.
- W większości krajów członkowskich kobiety w większym stopniu od mężczyzn były wykluczone z rynku pracy. W programach wspierających zatrudnienie należy zatem zwrócić uwagę na nierówność płci przy możliwościach zatrudnienia.
- Wskaźniki zatrudnienia pomiędzy regionami na poziomie NUTS 2 różniły się w Unii średnio o 11%. Może to świadczyć o dużych dysproporcjach w rozwoju gospodarczym pomiędzy regionami.
- We wszystkich krajach członkowskich osoby bezrobotne przynajmniej dwukrotnie częściej od pracujących znajdowały się w sferze ubóstwa relatywnego. W ograniczaniu ubóstwa ważne jest jednak nie tylko sam fakt posiadania pracy, ale również jej wymiar oraz wielkość i struktura gospodarstwa domowego.
- Uczestniczenie w rynku pracy to jeden z podstawowych elementów budowania spójnego społeczeństwa. Europejska polityka społeczna jako podstawowy cel określiła wspieranie zatrudnienia. Ważna jest forma udzielanej pomocy – tak, aby służyła aktywizacji osób wykluczonych.

Literatura

Child Poverty and Well-Being In the EU. Current status and way forward, The Social Protection Committee, European Communities, Luxembourg 2008.

- CIECHAŃSKI J., Otwarta metoda koordynacji w Unii Europejskiej. Wpływ na politykę społeczną i zatrudnienia nowych państw członkowskich, Żurawia Papers, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
- DENNIS I., GUIO A.C., Poverty and social exclusion in the EU after Laeken – part 2, Statistics in focus, Population and social conditions, Eurostat, Theme 3 – 9/2003.
- HYBEL J., Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003.
- KOWALAK T., Marginalność i marginalizacja społeczna, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa 1998.
- LEPIANKA D., Czym jest wykluczenie społeczne? Wprowadzenie do europejskich debat na temat ekskluzji. Kultura i Społeczeństwo Nr 4, 2002.
- National Strategy Report on Social Protection and Social Inclusion 2008–2010, Slovak Republic.
- Portfolio of Overarching Indicators and Streamlined Social Inclusion, Pension and Health Portfolios, European Commission Employment, Social Affairs and Equal Opportunities DG, Social protection and social integration, Social and demography analysis, Brussels, 7 June 2006 D(2006).
- SILVER H., Social Exclusion [w:] Encyclopaedia of Sociology, Oxford 2006.
- UNDP, W trosce o pracę. Raport o rozwoju społecznym Polska 2004.

Social Exclusion from Labour Market in European Union Member States

Abstract

The aim of the paper was the analysis of the level of social exclusion from labour market in European Union Member States in the year 2006. The analysis was made in basic on commonly-agreed indicators related to employment. The level of long-term unemployment rate and permanent unemployment rate was introduced as well as share of persons living in jobless households. Comparison of at risk of poverty rate between employed and unemployed showed that having a job is an important but not sufficient factor of reducing poverty.

Dorota Klembowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Zmiany w zatrudnieniu w Polsce i krajach Unii Europejskiej

Wstęp

W wyniku rosnącego bezrobocia, a także zachodzących we współczesnym świecie procesów związanych z rewolucją technologiczną i globalizacją problematyka zatrudnienia jest bardzo istotna. Praca – wykonywanie jej lub poszukiwanie – jest podstawowym kryterium podziału na aktywnych i biernych zawodowo. Zgodnie z terminologią stosowaną w Badaniach Aktywności Ekonomicznej Ludności, za pracującą uważa się osobę, która w badanym tygodniu przynajmniej przez godzinę wykonywała pracę zarobkową, tzn. prowadziła własną działalność gospodarczą, pracowała na własny rachunek lub była zatrudniona w charakterze pracownika najemnego na podstawie stosunku pracy. W badaniach ankietowych celem jest ustalenie faktycznej sytuacji osób badanych bez względu na formalny status zatrudnienia.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zmian w poziomie zatrudnienia w latach 2000–2007 w Polsce i w Unii Europejskiej. Realizacja tego celu opiera się na porównaniach, które obejmują analizę wskaźników charakteryzujących rynek pracy. W artykule wykorzystano dane o stanie zatrudnienia pochodzące z Labour Force Survey z Eurostatu.

Poziom zatrudnienia w Unii Europejskiej

Prezentowane w tabeli 1 dane pozwalają stwierdzić, iż utrzymują się duże różnice w poziomie zatrudnienia pomiędzy krajami należącymi do Unii Europejskiej. W 2000 roku poziom ten wahał się pomiędzy 50,4% w Bułgarii a 76,3% w Danii. W 2007 roku rozpiętość pomiędzy wartością minimalną a maksymalną wskaźnika zatrudnienia nieznacznie zmniejszyła się i wynosiła 25,9 punktów procentowych.

Tabela 1

Wskaźnik zatrudnienia w latach 2000–2007 (w %)

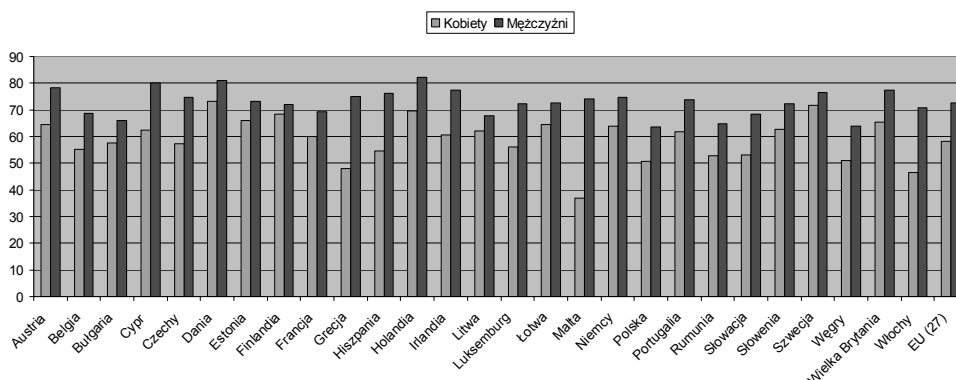
Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Austria	68,5	68,5	68,7	68,9	67,8	68,6	70,2	71,4
Belgia	60,5	59,9	59,9	59,6	60,3	61,1	61,0	62,0
Bułgaria	50,4	49,7	50,6	52,5	54,2	55,8	58,6	61,7
Cypr	65,7	67,8	68,6	69,2	68,9	68,5	69,6	71,0
Czechy	65,0	65,0	65,4	64,7	64,2	64,8	65,3	66,1
Dania	76,3	76,2	75,9	75,1	75,7	75,9	77,4	77,1
Estonia	60,4	61,0	62,0	62,9	63,0	64,4	68,1	69,4
Finlandia	67,2	68,1	68,1	67,7	67,6	68,4	69,3	70,3
Francja	62,1	62,8	63,0	64,0	63,7	63,9	63,8	64,6
Grecja	56,5	56,3	57,5	58,7	59,4	60,1	61,0	61,4
Hiszpania	56,3	57,8	58,5	59,8	61,1	63,3	64,8	65,6
Holandia	72,9	74,1	74,4	73,6	73,1	73,2	74,3	76,0
Irlandia	65,2	65,8	65,5	65,5	66,3	67,6	68,6	69,1
Litwa	59,1	57,5	59,9	61,1	61,2	62,6	63,6	64,9
Luksemburg	62,7	63,1	63,4	62,2	62,5	63,6	63,6	64,2
Łotwa	57,5	58,6	60,4	61,8	62,3	63,3	66,3	68,3
Malta	54,2	54,3	54,4	54,2	54,0	53,9	54,8	55,7
Niemcy	65,6	65,8	65,4	65,0	65,0	66,0	67,5	69,4
Polska	55,0	53,4	51,5	51,2	51,7	52,8	54,5	57,0
Portugalia	68,4	69,0	68,8	68,1	67,8	67,5	67,9	67,8
Rumunia	63,0	62,4	57,6	57,6	57,7	57,6	58,8	58,8
Słowacja	56,8	56,8	56,8	57,7	57,0	57,7	59,4	60,7
Słowenia	62,8	63,8	63,4	62,6	65,3	66,0	66,6	67,8
Szwecja	73,0	74,0	73,6	72,9	72,1	72,5	73,1	74,2
Węgry	56,3	56,2	56,2	57,0	56,8	56,9	57,3	57,3
Wielka Brytania	71,2	71,4	71,3	71,5	71,6	71,7	71,5	71,3
Włochy	53,7	54,8	55,5	56,1	57,6	57,6	58,4	58,7
EU (27)	62,2	62,5	62,3	62,6	62,9	63,5	64,5	65,4
EU (25)	62,4	62,8	62,8	63,0	63,3	64,0	64,8	65,8
EU (15)	63,4	64,0	64,2	64,4	64,8	65,4	66,2	66,9

Źródło: Eurostat, Labour Force Survey.

W Polsce wskaźnik zatrudnienia w latach 2000–2007 był niższy od średniej dla Unii Europejskiej. Od 2004 roku zatrudnienie w Polsce zaczęło wzrastać po długim okresie regresu.

W chwili podpisania strategii lizbońskiej tylko cztery państwa (Dania, Szwecja, Holandia, Wielka Brytania) spełniały przyjęte założenie dotyczące ogólnego poziomu zatrudnienia powyżej 70%. W 2007 roku do grupy tych państw dołączyły Cypr, Austria i Finlandia. Założenia przyjęte przez Radę Europejską w strategii lizbońskiej dla wielu państw wydają się bardzo wygórowane. Zgodnie z prognozami dotyczącymi siły roboczej, przewiduje się wzrost ogólnego poziomu zatrudnienia w Unii Europejskiej do 67% w 2010 roku [Employment in Europe 2006, s. 28].

Utrzymują się różnice w poziomie zatrudnienia kobiet i mężczyzn w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Poza Szwecją i Finlandią wskaźnik zatrudnienia kobiet nadal utrzymuje się poniżej wskaźnika zatrudnienia mężczyzn. Pomimo stałego spadku różnic pomiędzy wskaźnikiem zatrudnienia kobiet i mężczyzn, największe różnice (ponad 20 punktów procentowych) występują na Malcie (37,3), we Włoszech (24,1) oraz w Hiszpanii (21,5) (rys. 1).



Rysunek 1

Wskaźnik zatrudnienia kobiet i mężczyzn w 2007 r.

Źródło: Opracowanie własne, dane Eurostat, Labour Force Survey.

Sytuacja kobiet na europejskim rynku pracy w analizowanym okresie uległa poprawie – wskaźnik zatrudnienia wzrósł od 2000 roku o około 5 punktów procentowych, do poziomu 58,3% w 2007 roku (tab. 2). Najwyższy poziom zatrudnienia kobiet występuje w Danii – 73,2%, Szwecji – 71,8% oraz w Holandii 69,6%. Biorąc pod uwagę wskaźnik zatrudnienia kobiet Polska klasyfikuje się na jednej z ostatnich pozycji – w 2007 roku tylko połowa kobiet w wieku produkcyjnym była zatrudniona. Niższy wskaźnik zatrudnienia kobiet występuje tylko we Włoszech, w Grecji i na Malcie.

Tabela 2

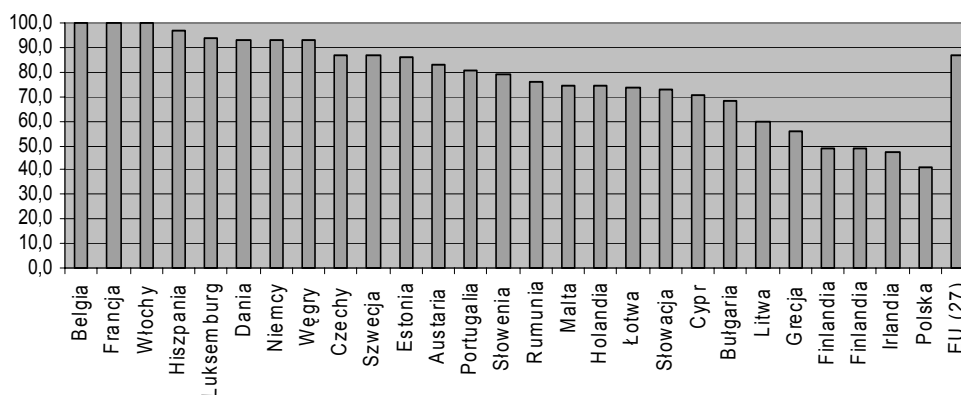
Wskaźnik zatrudnienia kobiet w latach 2000–2007 (w %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Austria	59,6	60,7	61,3	61,6	60,7	62,0	63,5	64,4
Belgia	51,5	51,0	51,4	51,8	52,6	53,8	54,0	55,3
Bułgaria	46,3	46,8	47,5	49,0	50,6	51,7	54,6	57,6
Cypr	53,5	57,2	59,1	60,4	58,7	58,4	60,3	62,4
Czechy	56,9	56,9	57,0	56,3	56,0	56,3	56,8	57,3
Dania	71,6	72,0	71,7	70,5	71,6	71,9	73,4	73,2
Estonia	56,9	57,4	57,9	59,0	60,0	62,1	65,3	65,9
Finlandia	64,2	65,4	66,2	65,7	65,6	66,5	67,3	68,5
Francja	55,2	56,0	56,7	58,2	58,2	58,5	58,8	60,0
Grecja	41,7	41,5	42,9	44,3	45,2	46,1	47,4	47,9
Hiszpania	41,3	43,1	44,4	46,3	48,3	51,2	53,2	54,7
Holandia	63,5	65,2	66,2	66,0	65,8	66,4	67,7	69,6
Irlandia	53,9	54,9	55,4	55,7	56,5	58,3	59,3	60,6
Litwa	57,7	56,2	57,2	58,4	57,8	59,4	61,0	62,2
Luksemburg	50,1	50,9	51,6	50,9	51,9	53,7	54,6	56,1
Łotwa	53,8	55,7	56,8	57,9	58,5	59,3	62,4	64,4
Malta	33,1	32,1	33,9	33,6	32,7	33,7	34,9	36,9
Niemcy	58,1	58,7	58,9	58,9	59,2	60,6	62,2	64,0
Polska	48,9	47,7	46,2	46,0	46,2	46,8	48,2	50,6
Portugalia	60,5	61,3	61,4	61,4	61,7	61,7	62,0	61,9
Rumunia	57,5	57,1	51,8	51,5	52,1	51,5	53,0	52,8
Słowenia	58,4	58,8	58,6	57,6	60,5	61,3	61,8	62,6
Słowacja	51,5	51,8	51,4	52,2	50,9	50,9	51,9	53,0
Szwecja	70,9	72,3	72,2	71,5	70,5	70,4	70,7	71,8
Węgry	49,7	49,8	49,8	50,9	50,7	51,0	51,1	50,9
Wielka Brytania	64,7	65,0	65,2	65,3	65,6	65,9	65,8	65,5
Włochy	39,6	41,1	42,0	42,7	45,2	45,3	46,3	46,6
EU (27)	53,7	54,3	54,4	54,9	55,5	56,3	57,3	58,3
EU (25)	53,6	54,3	54,7	55,2	55,8	56,6	57,6	58,6
EU (15)	54,1	55,0	55,6	56,2	56,9	57,8	58,7	59,7

Źródło: Eurostat, Labour Force Survey.

Badania przeprowadzone wśród kobiet potwierdzają, że stymulatorem do podjęcia pracy są mniejsze obowiązki rodzinne, wyrażające się brakiem dzieci w wieku przedszkolnym i szkolnym¹.

Jedną z przyczyn tak małego udziału zatrudnionych kobiet w Polsce jest niedostatek instytucjonalnych form opieki nad dziećmi. W roku 2007/2008 funkcjonowało ogółem 16,9 tys. placówek wychowania przedszkolnego, w tym 7,8 tys. przedszkoli i 9,1 tys. oddziałów przedszkolnych. W okresie transformacji liczba przedszkoli uległa zmniejszeniu z około 27 tys. do 7,8 tys. w roku 2007/2008. Przedszkola zlokalizowane są głównie w miastach (66,9%), natomiast oddziały przedszkolne przy szkołach podstawowych przeważnie na wsi (79,9%). Wychowaniem przedszkolnym objęto tylko 59,4% dzieci w wieku 3–6 lat (w miastach 75,2%, a na wsi 39,0%)². Są to najniższe wskaźniki upowszechniania wychowania przedszkolnego wśród krajów członkowskich w Unii Europejskiej. nierówności na rynku pracy pomiędzy kobietami i mężczyznami powinny być eliminowane, jeżeli Unia Europejska chce osiągnąć pełne zatrudnienie, poprawę jakości pracy oraz promować wspólną politykę społeczną. Wymaga to zarówno działalności *gender mainsreaming*³, jak też specyficznych działań politycznych, aby stworzyć kobietom i mężczyznom warunki wchodzenia, powracania i pozostawania na rynku pracy [Sawicka, 2008, s. 57].



Rysunek 2

Udział czterolatków objętych wychowaniem przedszkolnym w UE (w %)

Źródło: Opracowanie własne, dane z Eurostatu.

¹Kurzynowski A., (red.), Sytuacja społeczno-zawodowa bezrobotnych kobiet. Bariery i stymulatory ich aktywizacji zawodowej. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2001, s. 213.

²GUS, 2008, Edukacja i wychowanie w Polsce w roku szkolnym 2007/2008. Notatka informacyjna.

³Gender mainsreaming jest strategią Unii Europejskiej mającą na celu wprowadzenie równości szans dla kobiet i mężczyzn w instytucjach, organizacjach i polityce.

Inne przyczyny niskiego poziomu zatrudnienia i wysokiej stopy bezrobocia wśród kobiet to duża częstotliwość odpływów poza siłę roboczą oraz dyskryminacja ze strony pracodawców obawiających się utraty nakładów, jakie trzeba ponieść w związku z ich zatrudnieniem [Socha, Sztanderska, 2000, s. 306].

Zmiany w zatrudnieniu osób w wieku 55–64 lata w Polsce i Unii Europejskiej

W porównaniu do 2000 roku wzrósł wskaźnik zatrudnienia w grupie wiekowej 55–64 lata we wszystkich krajach Unii Europejskiej (w 2007 r. wskaźnik ten wynosił 44,7%) (tab. 3). Na wzrost wskaźnika przyczyniły się reformy w systemach emerytalnych, które opóźniły ustawowy wiek emerytalny i zmniejszyły zachętę do wcześniejszego przechodzenia na emeryturę [Employment in Europe 2006, s. 38].

Rada Europejska w Sztokholmie w 2001 roku przyjęła cel osiągnięcia średniego poziomu zatrudnienia 50% wśród osób w wieku 55–64 lata do 2010 roku. Niemcy, Wielka Brytania i kraje nadbałtyckie już osiągnęły zakładany cel. Najmniej osób w wieku okołoemerytalnym pracuje na Malcie (28,3%) i w Polsce (29,7%). Tak mały udział osób pracujących w wieku 55–64 lata pokazuje ogromny dystans, jaki dzieli te kraje w stosunku do krajów rozwiniętych. W Polsce spowodowane jest to, według Sztanderskiej i Góry⁴, ogromną skalą wcześniejszych emerytur. Duże zainteresowanie wcześniejszymi emeryturami jest wynikiem występowania wielu czynników, do których zalicza się niestabilność prawa, niestabilność lub stagnację na rynku pracy, zwłaszcza poza dużymi miastami, dostępność pracy w „szarej strefie”, dobra relacja świadczeń do płac w segmentach prac niskopłatnych [MPiPS, 2008 s. 129–130]. Mały udział pracujących kobiet może być wynikiem niedostatku usług opiekuńczych (żłobki, przedszkola, opieka nad starszymi) lub ich wysokimi kosztami. Kobiety częściej ulegają presji przechodzenia na wcześniejszą emeryturę i przejmują obowiązki opieki nad dziećmi członków najbliższej rodziny czy też osobami starszymi.

Zwiększenie zatrudnienia osób w wieku okołoemerytalnym jest jednym z głównych wyzwań dla polityki gospodarczej i społecznej, zwłaszcza że wydłuża się przeciętne trwanie życia, które w 2006 roku w Polsce wynosiło 79,6 lat dla kobiet i 70,9 dla mężczyzn.

⁴MPiPS, 2008, Dezaktywizacja osób w wieku okołoemerytalnym. Raport z badań, Warszawa, s. 131.

Tabela 3

Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 55–64 lata w latach 2000–2007 (w %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Austria	28,8	28,9	29,1	30,3	28,8	31,8	35,5	38,6
Belgia	26,3	25,1	26,6	28,1	30,0	31,8	32,0	34,4
Bułgaria	20,8	24,0	27,0	30,0	32,5	34,7	39,6	42,6
Cypr	49,4	49,1	49,4	50,4	49,9	50,6	53,6	55,9
Czechy	36,3	37,1	40,8	42,3	42,7	44,5	45,2	46,0
Dania	55,7	58,0	57,9	60,2	60,3	59,5	60,7	58,6
Estonia	46,3	48,5	51,6	52,3	52,4	56,1	58,5	60,0
Finlandia	41,6	45,7	47,8	49,6	50,9	52,7	54,5	55,0
Francja	29,9	31,9	34,7	37,0	37,6	38,7	38,1	38,3
Grecja	39,0	38,2	39,2	41,3	39,4	41,6	42,3	42,4
Hiszpania	37,0	39,2	39,6	40,7	41,3	43,1	44,1	44,6
Holandia	38,2	39,6	42,3	44,3	45,2	46,1	47,7	50,9
Irlandia	45,3	46,8	48,0	49,0	49,5	51,6	53,1	53,8
Litwa	40,4	38,9	41,6	44,7	47,1	49,2	49,6	53,4
Luksemburg	26,7	25,6	28,1	30,3	30,4	31,7	33,2	32,0
Łotwa	36,0	36,9	41,7	44,1	47,9	49,5	53,3	57,7
Malta	28,5	29,4	30,1	32,5	31,5	30,8	30,0	28,3
Niemcy	37,6	37,9	38,9	39,9	41,8	45,4	48,4	51,5
Polska	28,4	27,4	26,1	26,9	26,2	27,2	28,1	29,7
Portugalia	50,7	50,2	51,4	51,6	50,3	50,5	50,1	50,9
Rumunia	49,5	48,2	37,3	38,1	36,9	39,4	41,7	41,4
Słowacja	21,3	22,4	22,8	24,6	26,8	30,3	33,1	35,6
Słowenia	22,7	25,5	24,5	23,5	29,0	30,7	32,6	33,5
Szwecja	64,9	66,7	68,0	68,6	69,1	69,4	69,6	70,0
Węgry	22,2	23,5	25,6	28,9	31,1	33,0	33,6	33,1
Wielka Brytania	50,7	52,2	53,4	55,4	56,2	56,9	57,4	57,4
Włochy	27,7	28,0	28,9	30,3	30,5	31,4	32,5	33,8
EU (27)	36,9	37,7	38,5	40,0	40,7	42,4	43,5	44,7
EU (25)	36,6	37,5	38,7	40,3	41,0	42,6	43,7	44,9
EU (15)	37,8	38,8	40,2	41,7	42,5	44,2	45,3	46,6

Źródło: Eurostat, Labour Force Survey.

Zmiany w zatrudnieniu młodzieży w Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej przeciętny poziom zatrudnienia ludzi młodych w wieku 15–24 lata w 2007 roku wynosił 36,4% (tab. 4).

Tabela 4

Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 15–24 lata (w %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Austria	52,4	51,3	51,7	51,1	51,9	53,1	54,0
Belgia	29,1	29,7	29,4	27,4	27,8	27,5	27,6
Bułgaria	19,7	19,8	19,4	20,7	21,5	21,6	23,2
Cypr	37,0	38,4	37,0	37,6	37,5	36,7	37,4
Czechy	36,4	34,2	32,2	30,0	27,8	27,5	27,7
Dania	66,0	62,3	63,5	59,6	62,3	62,3	64,6
Estonia	28,3	28,1	28,2	29,3	27,2	29,1	31,6
Finlandia	41,1	41,8	40,7	39,7	39,4	40,5	42,1
Francja	28,6	29,5	29,9	31,4	30,8	30,7	30,2
Grecja	27,6	26,2	26,5	25,3	26,8	25,0	24,2
Hiszpania	32,5	34,0	34,0	34,4	35,2	38,3	39,5
Holandia	68,7	70,4	70,0	68,3	65,9	65,2	66,2
Irlandia	50,4	49,3	47,6	47,5	47,7	48,7	50,0
Litwa	25,9	22,7	23,8	22,5	20,3	21,2	23,7
Luksemburg	31,9	32,3	31,2	27,0	23,3	24,9	23,3
Łotwa	29,6	28,8	31,0	31,5	30,5	32,6	35,9
Malta	52,8	52,3	50,5	47,2	46,2	45,3	44,7
Niemcy	47,2	47,0	45,7	44,2	41,9	42,2	43,4
Polska	24,5	24,0	21,7	21,2	21,7	22,5	24,0
Portugalia	42,2	42,9	42,2	38,8	37,1	36,1	35,8
Rumunia	33,1	32,6	28,7	26,4	27,9	24,9	24,0
Słowacja	29,0	27,7	27,0	27,4	26,3	25,6	25,9
Słowenia	32,8	30,5	30,6	29,1	33,8	34,1	35,0
Szwecja	42,2	44,2	42,8	41,2	39,2	38,7	40,3
Węgry	33,5	30,7	28,5	26,8	23,6	21,8	21,7
Wielka Brytania	56,6	56,6	56,1	55,3	55,4	54,0	53,2
Włochy	26,4	26,3	25,8	25,2	27,6	25,7	25,5
EU (27)	37,4	37,5	36,7	36,1	36,1	36,0	36,4
EU (25)	38,1	38,1	37,5	37,0	36,8	36,9	37,4
EU (15)	40,5	40,9	40,6	40,1	40,0	39,9	40,3

Źródło: Opracowania własne, dane Employment in Europe 2007.

W większości krajów poziom zatrudnienia osób młodych w porównaniu do 2000 roku obniżył się. Z jednej strony, świadczy to o zainteresowaniu kształceniem, ponieważ osoby wykształcone są w korzystniejszej sytuacji na rynku pracy. Wykształcenie i poziom zatrudnienia są dodatnio skorelowane: im wyższy poziom wykształcenia, tym więcej pracujących. W Unii Europejskiej w 2005 roku średni wskaźnik zatrudnienia osób z wykształceniem wyższym wynosił 83,9%, ze średnim – 70,3%, natomiast nisko wykwalifikowanych tylko 48,6% [Employment in Europe 2006, s. 50]. Z drugiej jednak strony, na rynek pracy wchodzi osoby lepiej wykształcone, ale bez doświadczenia zawodowego, które coraz częściej decyduje o znalezieniu zatrudnienia.

Zmiany trójsektorowej struktury zatrudnienia w Polsce i Unii Europejskiej

Badania struktury zatrudnienia są oparte na analizie strukturalnej, która przedstawia zamiany zatrudnienia w trzech układach agregujących działy (sekcje) gospodarki narodowej; są to sektor I (rolniczy), sektor II (przemysłowy), sektor III (usługowy). Analiza zmian strukturalnych gospodarki prowadzona przez Fishera, Clarka oraz Fourastiego pozwoliła na zdefiniowanie w latach trzydziestych teorii trzech sektorów. Główne prawidłowości wynikające z tej teorii są następujące:

- wraz z rozwojem gospodarczym maleje znaczenie sektora rolniczego, czego wyrazem jest zmniejszający się udział tego sektora w zatrudnieniu;
- na określonym etapie rozwoju gospodarczego znaczenie sektora przemysłowego rośnie, co przejawia się wzrostem jego udziału w ogólnym zatrudnieniu;
- na dalszym etapie rozwoju znaczenie sektora II stabilizuje się, a następnie maleje, czego wyrazem jest najpierw stabilizacja, a później zmniejszony udział sektora II w zatrudnieniu;
- wraz z rozwojem gospodarczym stałą tendencją zwykłą wykazuje sektor usługowy i stale wzrasta udział tam pracujących;
- wzrost udziału pracujących w usługach w początkowych fazach wzrostu odbywa się kosztem spadku udziału pracujących w sektorze I, w fazach dalszych również kosztem udziału sektora II [Kryńska, za Kalmut, 1996].

Zmienność pozycji danego sektora (dominująca, drugoplanowa, peryferyjna) identyfikowana jest głównie przez analizę udziału sektorów w ogólnym bilansie absorpcji siły roboczej. Zmiany trójsektorowej struktury gospodarki i związane z nimi zmiany wielkości i znaczenia poszczególnych sektorów są skorelowane

z poziomem rozwoju danego kraju, wyrażonym wielkością PKB per capita (w krajach słabo rozwiniętych obserwuje się duży udział sektora rolniczego w PKB, natomiast w krajach wysoko rozwiniętych duży udział sektora usług).

Tabela 5

Zatrudnienie w sektorach w wybranych latach w Unii Europejskiej (w %)

Wyszczególnienie	2000			2006		
	sektor I	sektor II	sektor III	sektor I	sektor II	sektor III
Austria	13,4	23,9	62,8	11,9	22,2	66,0
Belgia	2,3	22,7	75,0	2,0	20,3	77,7
Bułgaria	24,4	27,6	48,1	20,6	27,5	51,8
Cypr	6,0	20,7	73,3	4,2	20,4	75,4
Czechy	4,8	39,1	56,0	3,7	38,1	58,2
Dania	3,4	23,0	73,6	3,1	20,9	76,0
Estonia	7,1	33,2	59,7	4,9	33,1	62,0
Finlandia	6,0	27,8	66,3	5,0	25,8	69,2
Francja	3,9	21,9	74,1	3,4	20,4	76,2
Grecja	17,3	23,9	58,8	14,4 ¹	22,9 ¹	62,7 ¹
Hiszpania	6,3	29,9	63,8	4,7	29,0	66,3
Holandia	3,4	19,4	77,1	3,2	17,3	79,6
Irlandia	7,7	28,8	63,5	5,7	27,6	66,7
Litwa	18,7	26,7	54,7	12,4	29,5	58,1
Luksemburg	1,6	24,1	74,3	1,5	21,7	76,9
Łotwa	14,3	25,9	59,8	11,4	26,8	61,8
Malta	1,9	34,3	63,7	b.d	b.d	b.d
Niemcy	2,4	28,9	68,7	2,2	25,5	72,3
Polska	26,3	27,2	46,5	19,2 ²	26,9 ²	53,9 ²
Portugalia	12,6	32,9	54,5	12,0 ²	30,2 ²	57,8 ²
Rumunia	44,2 ³	25,2 ³	30,7 ³	33,3 ⁴	29,8 ⁴	36,9 ⁴
Słowacja	5,7	35,0	59,3	3,9	33,7	62,3
Słowenia	11,8	37,6	50,6	9,5	34,7	55,8
Szwecja	3,0	24,3	72,7	2,2	22,8	75,1
Węgry	6,4	33,9	59,8	4,8	32,3	63,0
Wielka Brytania	1,6	21,2	77,2	1,4	17,8	80,8
Włochy	4,8	29,4	65,8	4,1	28,4	67,5
EU (27)	7,3	26,7	66,0	6,4	24,9	68,7
EU (25)	5,6	26,6	67,8	4,9	24,7	70,4
EU (15)	4,2	25,8	70,0	3,6	23,7	72,7

¹Dane z 2005 r., Employment in Europe 2006. ²Dane z 2004 r. Employment in Europe 2006.

³Dane z 2001 r., Employment in Europe 2007. ⁴Dane z 2005 r. Employment in Europe 2006.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych zawartych w Employment in Europe 2007.

Porównanie danych dotyczących trójsektorowej struktury zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej wskazuje na pewne różnice. Generalnie maleje udział zatrudnionych w rolnictwie i przemyśle, a wzrasta w usługach. Jednak poziom zatrudnienia w usługach odznaczał się istotnym zróżnicowaniem. Kraje, które znajdują się w fazie postindustrialnej o małym udziale zatrudnionych w sektorze I (do 5%) i dużym udziale pracujących w sektorze III (do 70%) to Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Szwecja, Wielka Brytania (tab. 5). Na Cyprze 77,5% zasobów pracy angażuje sektor usługowy, ale udział PKB per capita wyrażony w parytecie siły nabywczej jest dużo niższy niż w krajach rozwiniętych⁵. Duży udział absorpcji siły roboczej (pomimo spadkowej tendencji) przez sektor I nadal utrzymuje się w Bułgarii, Rumunii, Grecji, na Litwie, Łotwie, w Portugalii i Polsce. Polska, Litwa i Łotwa to kraje wyróżniające się najniższą wydajnością pracy w rolnictwie. Pomimo wysokiego odsetka pracujących w rolnictwie, udział tego sektora w tworzeniu PKB jest niewielki. Tak niska wydajność w tych państwach to głównie wynik nadwyżki siły roboczej (w tym ukrytego bezrobocia) [Czyżewski, 2006]. Proces ewolucji trójsektorowej struktury zatrudnienia w tych krajach jest zgodny z tendencjami ogólnoświatowymi, jednak zmiany te następują bardzo wolno. Sugeruje to potrzebę zintensyfikowania procesu przekształceń strukturalnych [Kryńska, 1999], ponieważ usługi stają się obecnie najważniejszym źródłem przyrostu miejsc pracy, gdyż w miarę podnoszenia się poziomu PKB na mieszkańca wysoka elastyczność dochodowa popytu prowadzi do stałego wzrostu zapotrzebowania na usługi. Zmniejszanie się udziału zatrudnionych w rolnictwie i przemyśle wynika z faktu, że głównym źródłem wzrostu produkcji staje się wzrost wydajności pracy oraz produktywność zaangażowanego majątku trwałego [Kalmut 1996].

Wnioski

W pracy przedstawiono wskaźniki zatrudnienia w Polsce i Unii Europejskiej. Na podstawie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące wnioski:

1. Wskaźnik zatrudnienia w 2007 roku w Polsce wynosił 57% i pomimo wzrostu od 2000 roku nadal jest jednym z najniższych wskaźników wykorzystania zasobów pracy w Unii Europejskiej.
2. W większości państw Unii Europejskiej występują różnice pomiędzy poziomem zatrudnienia kobiet i mężczyzn. Największe różnice pomiędzy wskaźnikiem zatrudnienia mężczyzn i kobiet są na Malcie, we Włoszech i w Hisz-

⁵PKB per capita (w parytecie siły nabywczej) w 2006 r. wynosił: Cypr 23 100 euro, Holandia 32 900 euro, Niemcy 28 100 euro, Francja 27 600 euro. Źródło: Eurostat.

panii. W Polsce wskaźnik zatrudnienia kobiet w 2007 roku wynosił 50,6%, co oznacza, że tylko co druga kobieta w wieku produkcyjnym pracowała. W krajach takich jak Dania, Szwecja, Holandia odsetek pracujących kobiet jest najwyższy (wskaźnik zatrudnienia powyżej 68%).

3. Jednym z ważnych wyzwań postawionych przez Radę Europejską w Sztokholmie w 2001 roku jest zwiększenie zatrudnienia osób w wieku 55–64 lata. Przeciętnie w Unii Europejskiej w 2007 roku pracowało 44,7% osób w wieku 55–64 lata, a w Polsce tylko 29,7%. Istnieje potrzeba objęcia aktywizacją zawodową osób starszych, aby jak najdłużej zostały na rynku pracy, oraz należy wprowadzić zmiany instytucjonalne dotyczące wcześniejszego przechodzenia na emeryturę. Wzrost poziomu zatrudnienia w Polsce wśród osób starszych jest bardzo trudny do osiągnięcia, gdyż, jak pokazują wyniki badań SHARE⁶, osoby w wieku powyżej 50 lat są szczególnie niezadowolone z pracy i zniechęcone do jej kontynuowania. Bardzo nisko oceniają jej jakość pod względem kształcenia się, wysokości zarobków, możliwości uzyskania wsparcia w trudnych sytuacjach życiowych.
4. W 2007 roku ogólna struktura zatrudnienia w 27 państwach członkowskich Unii Europejskiej kształtowała się następująco: 6,4% zatrudnionych w sektorze I (rolniczym), 24,9% w przemyśle i 68,7% w usługach, co odzwierciedla ogólną tendencję zmian w kierunku gospodarki opartej na usługach i postępujący spadek zatrudnienia w rolnictwie i przemyśle. W Polsce pracuje w usługach 53,9% całkowitej liczby zatrudnionych. Struktura pracujących według sektorów ekonomicznych jest bardziej racjonalna niż w 1990 roku, ale jeszcze pozostaje znaczny dystans od krajów Unii Europejskiej [Hybel, 2003].

Literatura

- CZYŻEWSKI A., POCZTA A., STĘPIEŃ S., 2006, Wydajność pracy w rolnictwie w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Studium porównawcze, [w:] Praca w perspektywie ekonomicznej, red. H. Januszek, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań, s. 118–122.
- GUS, 2008, Edukacja i wychowanie w Polsce w roku szkolnym 2007/2008. Notatka informacyjna.

⁶Projekt SHARE (Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe) koncentruje się na osobach w wieku 50 lat i więcej. Jego celem jest analiza związków pomiędzy stanem zdrowia, sytuacją finansową, aktywnością na rynku pracy, decyzjami emerytalnymi i sytuacją rodzinną. Szerzej: www.share-project.org/

- HYBEL J., 2003, Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Employment in Europe 2006, European Communities, Luxembourg.
- Employment in Europe 2007, European Communities, Luxembourg.
- SAWICKA J., 2008, Sytuacja kobiet wiejskich na rynku pracy, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa, s. 57.
- SOCHA M., SZTANDERSKA U., 2000, Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce, Wyd. Naukowe PWN, s. 306.
- KRYŃSKA E., 1999, Rynek pracy w wybranych krajach. Metody przeciwdziałania bezrobociu, Warszawa, s. 28–32.
- KALMUT M., 1996, Ewolucja struktury gospodarczej w krajach wysoko rozwiniętych, Wyd. AE im. Oskara Lange, Wrocław, s. 154.
- KURZYŃSKI A., (red.), 2001, Sytuacja społeczno-zawodowa bezrobotnych kobiet. Bariery i stymulatory ich aktywizacji zawodowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 213.
- MPiPS, 2008, Dezaktywizacja osób w wieku około emerytalnym. Raport z badań, Warszawa, s. 129–130.
- www.ec.europa.eu
- www.share-project.org
- www.mpips.gov.pl
- www.stat.gov.pl

Employment Changes in Poland and European Union Member States

Abstract

The aim of the paper is to analyse the employment changes in Poland and the European Union in the 2000–2007 period. The main source of performed research was the Eurostat database. In examined time the employment rate increased in the whole European Union. Also the employment rate in Poland raised up (to 57% level) at the end of the year 2007, however it was lower by about 8,4 percentage points than employment average for the European Union.

The employment rate of woman in Poland increased from 48,9% to 50,6% between of 2000 and 2007. Furthermore, the employment rate for older people in 55–64 age amounted to 28,4% in 2000, but in 2007 also rose to 29,7% level. Besides improving the situation on labour market, Poland will have serious difficulties in achievement the Lisbon and Stockholm Strategy targets.

Barbara Perepeczko

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN

Zróżnicowanie zjawiska zarobkowych migracji zagranicznych ludności wiejskiej

Istnieje zgodność opinii co do konieczności dywersyfikacji dochodowej mieszkańców wsi. Słaby lokalny rynek pracy oznacza dla mieszkańców obszarów wiejskich brak zatrudnienia lub niezadowalające dochody z niego uzyskiwane, co powoduje trudną sytuację materialną rodzin. Nadwyżki wolnych rąk do pracy wywołują migrację ze wsi w poszukiwaniu satysfakcjonujących warunków. Migracje wewnętrzne odbywają się (przebiegają) najczęściej między wsiami – od peryferyjnych do podmiejskich, czyli obszarów lepiej rozwiniętych gospodarczo i oferujących lepsze warunki życia i pracy niż opuszczane [Rosner 2008]. W statystyce znajduje to wyraz w postaci dodatniego salda migracji na rzecz wsi po 2000 roku.

Drugą formą migracji, której wzrost (zwłaszcza po 2004 roku) odnotowuje dalece niedoskonała statystyka, jest migracja zagraniczna. Sondaże prowadzone na dużych i reprezentatywnych próbach przez CBOS wskazują, że to właśnie ze wsi i z małych miasteczek rekrutowali się wyjeżdżający w ciągu ostatnich 10 lat do pracy za granicę [*Praca Polaków za granicą...*, 2007]. Liberalizacja polityki zagranicznej i otwarcie swoich rynków pracy przez niektóre kraje uruchomiły wzmożony krajowy strumień nadwyżek rąk do pracy. Dynamika oraz powszechność tego zjawiska stały się po 2004 roku na tyle duże, że zjawisko to na wsi stało się strategią rodzin i jedną z istotnych dróg dywersyfikacji dochodów. Większość wiejskich gospodarstw domowych, w tym i rolniczych, musi zabiegać o dodatkowy dochód dla zapewnienia warunków bytu rodzinom i jak wynika z wyżej przytoczonych wyników sondaży, zarobki z pracy za granicą stały się dla nich atrakcyjną alternatywą. Problemem jest diagnoza (zwłaszcza wymiar) i ocena zjawiska migracji.

W celu rozpoznania zjawiska zagranicznych migracji mieszkańców wsi, uwzględniając tylko szacunkową wartość danych statystycznych o zasięgu krajowym i ograniczoną ich wartość interpretacyjną, podjęto w IRWiR PAN badania terenowe w 2006 roku, biorąc pod uwagę kontekst czasowo-przestrzenny. Jakościowy charakter badań empirycznych uznano za szansę przybliżenia tych kwestii, których „twarde” wskaźniki statystyczne nie ilustrują. Przyjmując

perspektywę lokalną i punkt widzenia mieszkańców uznano, że warte badań są szczególnie społeczności wiejskie o dużych doświadczeniach migracyjnych, z których w dalszym ciągu wyjeżdża za granicę wiele osób. Przedmiotem badań empirycznych uczyniliśmy migracje zarobkowe w trzech wsiach województw o największej liczbie migrantów, czyli opolskiego, podkarpackiego i podlaskiego. Ankieterzy przeprowadzili po 90 wywiadów kwestionariuszowych we wszystkich gospodarstwach domowych, różniących się doświadczeniami migracyjnymi. Jedną kategorią respondentów były osoby z osobistymi doświadczeniami, drugą – osoby tylko z doświadczeniem rodzinnym, trzecią – bez doświadczeń tego typu. Ponadto przeprowadzono wywiady pogłębione według dyspozycji, które były ukierunkowane przede wszystkim na kapitał ludzki, kulturowy i społeczny mieszkańców tych wsi. Całość wyników została przeanalizowana i opisana przez członków zespołu badawczego w publikacji zwartej pt. „Tu i tam. Migracje z polskich wsi za granicę”, pod redakcją Marii Wieruszewskiej, w Wydawnictwie IRWiR PAN w 2007 roku. Relacja z badań będzie dotyczyła przede wszystkim kategorii osób, które pracowały za granicą, czyli doświadczonych migrantów.

Wyniki naszych badań wskazują, że brak zatrudnienia w kraju był przyczyną wyjazdu 25% mieszkańców wsi. Wymiar bezrobocia przed pierwszym wyjazdem był zróżnicowany, największy we wsi podkarpackiej (62%), najmniejszy zaś w podlaskiej (17%). Wśród respondentów 17% pracuje w swoim gospodarstwie rolnym w roli kierownika lub współmałżonka i 6% jako członek rodziny. O nadwyżkach zasobów pracy świadczą deklaracje – tylko 5% uważa się za niezbędnych dla funkcjonowania gospodarstw. Właściciele gospodarstw jest 26% (na wsi podlaskiej 42%). Zawód wyuczony „rolnik” deklaruje 16%, najwięcej ze wsi podlaskiej (32%). Najmniejsza różnica między liczbą właścicieli gospodarstw i liczbą wiążących z nim własną przyszłość jest na wsi opolskiej, w której gospodarstwa migrantów są większe (średnio 10 ha) i lepiej wyposażone w sprzęt mechaniczny, nabyte najczęściej z zarobków uzyskanych z pracy za granicą. Na przeciwnym krańcu lokują się gospodarstwa ze wsi podkarpackiej, gdzie średnia powierzchnia gospodarstw migrantów wynosi około 3 ha, a udział dochodów z nich czerpanych stanowi zaledwie kilkanaście procent dochodów rodzinnych. Tu jest najmniej osób z wykształceniem rolniczym (6%) i tylko 6% uważa się za niezbędnych w gospodarstwie. Gospodarstwa podlaskie są podobne w areale do opolskich, ale daleko biedniejsze, jeśli mierzyć to wyposażeniem w sprzęt zmechanizowany. Wśród migrantów 5% to właściciele firm, najwięcej jest ich ze wsi podkarpackiej, a nie ma nikogo z podlaskiej. W najbliższej przyszłości zamierza czerpać dochody z pracy we własnej firmie 11% badanych – wśród nich ponad 1/3 z Podkarpacia i nikt z Podlasia.

Uważa się, że oprócz braku zatrudnienia w kraju czynnikiem „wypychającym” bywa zła sytuacja materialna rodziny bytującej we wspólnym gospodar-

stwie domowym. Samoocena dokonana przez dwie kategorie badanych, czyli rodzin z udziałem dochodów czerpanych w przeszłości lub aktualnie z pracy za granicą i rodzin pozbawionych takiego źródła, nie potwierdza tego przypuszczenia (tab. 1).

Tabela 1

Ocena sytuacji materialnej gospodarstwa domowego przez respondentów (w %)

Sytuacja	Rodziny z migracją	Rodziny bez migracji
Bardzo dobra	7,7	–
Dobra	44,6	15,0
Średnia	36,9	49,6
Raczej zła	9,2	29,2
Bardzo zła	1,5	4,4

Tę samoocenę potwierdzają wskaźniki standardu materialnego ich gospodarstw domowych, czyli wyposażenie w dobra trwałego użytkowania, środki transportu, komputery. Najwyższym poziomem standardu materialnego charakteryzują się gospodarstwa ze wsi opolskiej, najniższym z Podlasia. Tak więc pod wpływem migracji zagranicznych rosną aspiracje konsumpcyjne, stając się czynnikiem samopodtrzymującym i samonapędzającym zjawisko wyjazdów w celach zarobkowych.

W świetle powyższych danych można twierdzić, że istnieje związek pomiędzy standardem materialnym i zjawiskiem migracji, co przejawia się i w samoocenie sytuacji dochodowej, i w wyposażeniu gospodarstw domowych migrantów, szczególnie wówczas, gdy są one zasilane dochodami przez dłuższy okres i wyższymi kwotami. Jest to przypadek wsi opolskiej, gdzie wyjazdy zarobkowe ludności śląskiej rozpoczęły się (z tytułu podwójnego obywatelstwa lub/i krewnych w Niemczech) znacznie wcześniej. Zatrudniani są w większości legalnie (94%), co pozwala na korzystanie z przywilejów pracowniczych, pakietów socjalnych. Ponadto są oni lepiej wykształceni (tylko 3% z wykształceniem podstawowym). Sytuacja migrantów z Podlasia wygląda odmiennie, bo 33% ma tylko wykształcenie podstawowe, są starsi niż pozostali migranci, często wyjeżdżają kobiety (42%). To określa ich sytuację na zagranicznych rynkach pracy. Zajmują się częściej niż inni pracami domowymi, opiekuńczymi. Takie zatrudnienie ułatwia pracę poza kontrolą administracyjną, toteż tylko 17% Podlasiaków pracuje legalnie. Migranci ze wsi podkarpackiej pracują częściej legalnie (62%), ponieważ, tak jak i Opolanie, najczęściej wykonują prace techniczne, zwykle budowlane, czyli poddawane kontroli administracyjnej. Formalny status migranta i rodzaj wykonywanej pracy różni migrantów ze względu na region pochodzenia.

Największy procent migrantów, którzy czują się doceniani w roli pracowników i są zadowoleni z wykonywanej pracy, pochodzi ze wsi opolskiej. Wykonują prace wymagające kwalifikacji, czują się nagradzani i spełnieni zawodowo częściej niż inni. W najbliższej przyszłości 56% migrantów z badanej wsi opolskiej zamierza kontynuować taki scenariusz życiowy, o różnych proporcjach spędzania czasu w Polsce i za granicą – najczęściej w Niemczech (78%) lub Holandii (21%). Jak wynika z rozmów przeprowadzonych w trakcie wyboru terenu do badań, na wsiach opolskich z ludnością śląską utrwał się zwyczaj życia i pracy w dwu sceneriach, a pierwszy wyjazd do pracy za granicę jest traktowany jako męska inicjacja w dorosłość. Jeżeli zjawiska „obrastają” w sferę obyczajową, to ich zmiana jest bardzo trudna.

Na wsi podkarpackiej zjawisko migracji zagranicznych nie zmniejszyło się, ale jego cechy uległy zmianie. Jej mieszkańcy rzadziej wyjeżdżają do USA, a coraz częściej do krajów UE. W przeciwieństwie do wyraźnej specjalizacji tras wyjazdowych i krajów docelowych dwu pozostałych wsi (opolskiej do Niemiec, ostatnio także do Holandii; podlaskiej głównie do Belgii, ostatnio także do Włoch), mieszkańcy wsi podkarpackiej są najbardziej ruchliwi w poszukiwaniu krajów, które zapewnią im opłacalne zatrudnienie. Wyjazdy do Stanów Zjednoczonych były w przeszłości długookresowe, nierzadko osiedleńcze. Obecnie zwiększa się zainteresowanie wyjazdami krótko- lub średniookresowymi, ale wielokrotnymi. Nie jest to więc migracja osiedleńcza – taką wśród badanych migrantów zainteresowana jest jedna osoba. Pozostali preferują migrację okresową, ponawianą w sytuacji potrzeby, lub wahadłową i cyrkulacyjną, która przypomina sztafetę z kilku osób zmieniających się na tym samym stanowisku pracy za granicą.

Wszyscy migranci pracują ciężko, są dyspozycyjni i wszechstronni. Starają się pracować jak najdłużej, zwłaszcza że siła nabywczą zarabianych pieniędzy maleje. Przyczyną jest aprecjacja polskiej waluty, a także wzrost konkurencji na tych „gorszych” segmentach rynków pracy krajów docelowych, wywołanej przez ich otwieranie się na nowych członków UE i obecności innych migrantów. W wywiadach otwartych słyzy się wspomnienia: „Kiedyś to było eldorado”, a teraz „Ruscy biorą [pracują za] połowę tego co Polacy”.

Mniej dni w tygodniu i godzin dziennie pracują badani z Opolszczyzny, co jest konsekwencją legalnego ich zatrudnienia. Jest to bardziej „ucywilizowana” migracja, bo rekrutacja pracowników odbywa się coraz częściej przez instytucje, choć źródła osobowe (krewni, znajomi) także w niej uczestniczą. Te ostatnie to jedyne źródło informacji o możliwości znalezienia zatrudnienia za granicą dla Podlasian, toteż 62% pierwszy raz jechało na uzgodnione miejsce pracy, a pozostałe 37% „w ciemno”. W tej ostatniej sytuacji było tylko 9% migrantów ze wsi opolskiej.

Różnią migrantów wiejskich opinie, ale ogółem aż 74% migrantów wyraża opinię, że mimo wyrzeczeń realizują swoje marzenia (83% z Podlasia, 61% z Opolszczyzny i 100% z Podkarpacia).

Opinia społeczności tych wsi o samym zjawisku migracji także się różni. W przeszłości migracja do pracy za granicą była traktowana przez społeczność lokalną jako deklaszacja; współcześnie sytuacja jest odmienna. Tak jak w przeszłości akceptowana była na wsi dwuzawodowość i praca tzw. chłoporobotników [Kłodziński, 1989], tak współcześnie wyjazdy zagraniczne w celu zarobkowym znajdują poparcie w opinii środowiskowej, choć o różnym wyrazie. Na pytanie o stosunek mieszkańców wsi do osób, które wyjeżdżają do pracy za granicę, wskazania na podaną kafeterię przedstawia poniższe zestawienie (w %):

Wyszczególnienie	Podlasie	Opolszczyzna	Podlasie	Ogółem
Zazdroszcą im	73,6	17,8	63,3	51,7
Współczują im	9,9	6,7	7,8	8,1
Szanują, podziwiają ich	23,1	8,9	22,2	18,1
Są wobec nich obojętni	14,3	66,7	31,1	37,3
Obmawiają (plotkują)	68,1	13,3	43,3	41,7
Biorą przykład, naśladują	34,1	30,0	18,9	27,7
Są z nich dumni, szczycą się nimi	2,2	2,2	3,3	2,6
Trudno powiedzieć	3,3	8,9	18,9	10,3

Zazdrość i obmowa pracujących za granicą to najbardziej popularna reakcja na Podlasiu, natomiast we wsi opolskiej nie sięgają one 20%. Tutaj dominuje obojętność, bo jest to zjawisko w społeczności wsi opolskiej powszechne. Zaangażowanie migracyjne (74% ma członków rodziny i bliskich znajomych za granicą) i obyczaj wyjazdu rozpowszechnił się na Opolszczyźnie po 2004 roku na tereny zamieszkałe także przez ludność napływową. Wraz z ograniczeniem bezrobocia pojawiło się w województwie opolskim zjawisko spadku poziomu ogólnej liczby pracujących, co obniża atrakcyjność regionu jako miejsca potencjalnych inwestycji [Honka, 2008].

Cechy migracji zarobkowych ludności wiejskiej, jej upowszechnienie się wśród ludności rolniczej (mimo wzrostu dochodów z tytułu objęcia Polski WPR) wskazują na pewne zmienne tendencje, które dodatkowo utrudniają ocenę tego zróżnicowanego regionalnie i wieloaspektowego zjawiska. Sytuacja na krajowym rynku pracy i na dostępnych Polakom zagranicznych rynkach zmienia się. Aktywne poszukiwanie przez mieszkańców wsi dodatkowych dochodów sięga za granicę i tam na swoje kompetencje znajdują popyt. W konsekwencji ubytek zasobów pracy w Polsce, które tu były obciążeniem w postaci sfrustrowanych bezrobociem lub cierpiących ubóstwo, wpłynął na wzrost wynagrodzenia za pra-

cę, zwłaszcza w deficytowych zawodach. Malejąca opłacalność zarobkowej migracji zagranicznej i jednocześnie zmiany na krajowym rynku pracy pozwalają rokować zahamowanie, a nawet obniżenie wymiaru tego zjawiska. Będzie to jednak tendencja o różnym nasileniu regionalnym – szczególnie na wsi, gdzie lokalny rynek pracy jest nadal słaby, a zapotrzebowanie na proste prace, zwłaszcza kobiece, jest znacznie mniejsze ze względu na niższe dochody potencjalnych pracodawców. W tej sytuacji dla wielu zarabiających za granicą będzie to w najbliższej przyszłości pożądaną alternatywą wobec „tkwienia” w swojej wsi, bez szans wpływu na własny los.

Zagraniczna migracja zarobkowa ze wsi ma długą historię, a współcześnie także własną specyfikę [Perepeczko, 2008], także regionalną. W regionach, gdzie już wcześniej następował na wsi proces dezagraryzacji, szczególnie w wymiarze zawodowym i dochodowym, można liczyć na możliwość wyboru przez migrantów między nieco gorzej płatną pracą w kraju a rozłąką z rodziną i pobytem za granicą, przy malejącej tam opłacalności pracy. Ale to nie tylko atrakcyjność ekonomiczna pracy, ale i jej organizacja, stosunki w pracy, które poznali za granicą, będą przesądzały o decyzjach – tu czy tam.

Liberalizacja polityki migracyjnej, popyt na pracę za granicą i dochody z niej przywożone do kraju nie świadczą o tym, że w bliskiej przyszłości wyrównają się różnice między regionami w Polsce. Dla mieszkańców wsi z regionów peryferyjnych – pozbawionych alternatywnych szans w kraju – zasilanie dochodowe gospodarstw domowych zarobkami z zagranicy będzie także w bliskiej przyszłości koniecznością.

Utrwała się na wsi wzór migracji okresowej – głównie wahadłowej, która wprawdzie modyfikuje związek pracujących za granicą ze środowiskiem wiejskim, ale go nie likwiduje i wsie nie pustoszeją tak jak przy migracji wychodźczej (osiedleńczej). Rola gospodarstw rolniczych jako źródła dochodów zmniejsza się, aż do ograniczenia produkcji jedynie na samozaopatrzenie gospodarstwa domowego, bądź struktura produkcji zostaje dostosowana do braku stałej obecności kierownika gospodarstwa, najczęściej do zmechanizowanej produkcji roślinnej. Jest to przypadek gospodarstw we wsi opolskiej, w której taka strategia jest w większej mierze wyborem. Ale nie sposób całych wsi jednoznacznie zakwalifikować i umieścić na osi: wybór czy konieczność, bo różnie rozkładają się sytuacje gospodarstw domowych. Niemniej jednak dla większej liczby migrantów ze wsi opolskiej praca za granicą jest wyborem (a nawet nawykiem), a dla mieszkańców wsi podlaskiej koniecznością. Migranci ze wsi podkarpackiej to „uchodźcy” transformacji, którzy poszukują szans dla siebie z braku zatrudnienia w kraju pracują za granicą, ale ich kwalifikacje nierolnicze i wzrost w kraju szans na lepiej płatną pracę może tę tendencję odwrócić.

Diagnoza i ocena migracji zarobkowej jest trudna z kilku względów. Inne są koszty i korzyści psychospołeczne oraz ekonomiczne migracji stałych, inne okresowych czy tymczasowych, a te z kolei są odmienne przy migracjach sezonowych, wahadłowych czy cyrkulacyjnych. Odmienne należy oceniać migracje analizowane z perspektywy jednostkowej pracujących za granicą od ocen dokonywanych z punktu widzenia rodzin, które migranci opuszczają okresowo. Także korzyści i straty środowiska lokalnego – wsi czy najbliższej okolicy – są inne od tych, które dotyczą regionu, a tym bardziej od wycenianych z perspektywy krajowej. Uruchamiane w ocenach różne kryteria – strat i zysków, dotyczące kapitału ludzkiego, społecznego, kulturowego i ekonomicznego – pozwalają zjawisko migracji widzieć w szerokim i różnorodnym aspekcie. Utrudnia wycenę ambiwalencja niektórych cech i skutków. Przykładem mogą być migranckie transfery do Polski środków finansowych [*Migranckie przekazy pieniężne...* 2008] szacowane według ekspertów NBP na ponad 20 mld złotych w 2007 roku – ponaddwukrotnie wyższe niż w 2004 roku, co sprzyja rozwojowi kraju, ale jednocześnie wywiera presję inflacyjną.

Mimo wysokiego stopnia złożoności i wieloaspektowości zjawiska zagranicznych migracji mieszkańców wsi, nie można ich pomijać w analizach dywersyfikacji ekonomicznej. Brak wiarygodnych danych o wymiarze tego zjawiska w skali kraju skłania do rezygnacji z analiz makroekonomicznych, ale skala mikroekonomiczna jest możliwa do uchwycenia. Migracje zewnętrzne i ich konsekwencje są faktem o skali nie mniejszej niż migracje wewnętrzne i powinny być brane pod uwagę przynajmniej jako dodatkowe źródło dochodów gospodarstw domowych, także rodzin rolniczych, aczkolwiek istotny jest także ich pozaekonomiczny wpływ na migrantów i ich rodziny. Migranci w konfrontacji z rynkiem pracy krajów przyjmujących uzyskują świadomość własnych walorów i braków, co sprzyja edukacji własnej, a zwłaszcza dzieci. W trakcie pracy zdobywają doświadczenie życiowe, kompetencje językowe, poznawcze i interakcyjne. Nie bez znaczenia jest fakt wzrostu poczucia własnej wartości i rozwoju pracujących za granicą mieszkańców wsi.

Literatura

- BUKRABA-RYLSKA I. (2008): *Migracje zarobkowe ludności wiejskiej: od „obieźsastwa” do „ludzi na huśtawce”*. [w:] *Człowiek i społeczeństwo wobec wyzwań współczesności. Aspekty kulturowe i społeczne*, red. Gizicka D., Gizicki W. Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- Doświadczenia i plany dotyczące pracy za granicą* (2008): Komunikat CBOS, luty.

- FRENKEL (2007): *Pracujący w gospodarstwach rolnych – według spisów rolnych w latach 2002 i 2005*. Studia i Monografie nr 1, IRWiR PAN.
- FRENKEL I. (2008): *Ludność wiejska*. [w:] *Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi*, FDPA.
- HONKAN. (2008): *Wpływ migracji zarobkowej na rozwój lokalny na przykładzie województwa opolskiego*. [w:] *Człowiek i społeczeństwo wobec wyzwań współczesności. Aspekty kulturowe i społeczne*, red. Gizicka D., Gizicki W. Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- Jak żyje się rolnikom?* (2008): Komunikat z badań CBOS, czerwiec.
- KŁODZIŃSKI M., red. (1989): *Rolnictwo dwuzawodowe jako forma wielofunkcyjnego rozwoju wsi polskiej*, SGGW, IRWiR PAN, Warszawa.
- KOTARSKI H., WALAWENDER P. (2008): *Wyzwania rynku pracy regionu peryferyjnego*. [w:] *Człowiek i społeczeństwo wobec wyzwań współczesności. Aspekty kulturowe i społeczne*, red. Gizicka D., Gizicki W. Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- KUPISZEWSKI M. (2008): *Zmiany wzorców migracji w Polsce: od migracji stałej w czasach komunizmu do zróżnicowanych form migracji i mobilności w XXI wieku – konsekwencje dla polskiej polityki migracyjnej*. Referat na konferencji „Migracja po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Perspektywa psychologiczna i socjologiczna”, SWPS, 29–31.05.2008.
- Migranckie przekazy pieniężne na nowo policzone* (2008): „Biuletyn Migracyjny” nr 18.
- MUSIAŁ W. (2007): *Wiejskie obszary Karpat Polskich w procesie przemian społeczno-gospodarczych*, Studia i Monografie nr 3, IRWiR PAN.
- PEREPECZKO B. (2008): *Swoistość zagranicznych migracji zarobkowych mieszkańców wsi*. *Wiś i Rolnictwo* nr 2.
- POCZTA W. (2008): *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sytuację ekonomiczną sektora rolnego w latach 2004–2006*, *Wiś i Rolnictwo* nr 1.
- Praca Polaków za granicą* (2007): Komunikat z badań CBOS, marzec.
- Rocznik Demograficzny 2006*, GUS.
- ROSNER A. (2008): *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów wiejskich w Polsce*, [w:] *Polska wieś i rolnictwo w Unii Europejskiej. Dylematy i kierunki przemian*. IRWiR PAN.
- Tu i tam. Migracje z polskich wsi za granicę* (2007), red. M. Wieruszewska. Wyd. IRWiR PAN.
- WASIELEWSKI K. (2007): *Młodzież wiejska na rynku pracy*. [w:] *Sytuacja ludzi młodych na rynku pracy na obszarach wiejskich w Polsce*, FDPA.
- ZEGAR J. (2008): *Z czego żyje polska wieś?* [w:] *Polska wieś 2008. Raport o stanie wsi*, FDPA.

Diversity of International Economic Migrations Phenomenon of Rural Population

Abstract

Huge surplus of labour force and the lack of satisfactory incomes cause rural population to searching for earnings in foreign countries. The dynamics of international economic migrations of rural population is significant and became the form of income diversity. The scale, structure and impacts of that complex and regionally diverse phenomenon are very hard to catch, which is probably the reason of weak interest of economists.

On the basis of sociological research conducted in three villages from the regions of the highest intensity of international migration the author states that international migrations from the village situated in Opolskie are more often the choice and fixed strategy of rural families, migrations from the village situated in Podlasie are more often necessity caused by weakness of local labour market and worse human capital of villagers and worse material situation of families. People from villages of Podkarpackie, who work abroad, with regard to non-agricultural qualifications and increase of chances of getting better paid jobs can choose return and reverse tendency of migrations from that region.

Aldona Zawojska
Joanna Domańska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Ocena działalności oraz pracowników Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa. Studium przypadku wybranego biura powiatowego

Wstęp

Rola instytucji w gospodarce narodowej i jej rozwoju stała się w ostatnich latach przedmiotem wzmożonego zainteresowania ze strony naukowców, polityków oraz praktyków.

Przedstawiciel nowej ekonomii instytucjonalnej Oliver E. Williamson do instytucji zalicza jednostki organizacyjne, środki proceduralne (przepisy i normy) oraz system regulacyjny [Williamson, 2000].

Pojęcie „instytucja” w socjologii zostało wprowadzone przez angielskiego filozofa i socjologa Herberta Spencera na określenie trwałych elementów porządku społecznego, które (i) zaspokajają podstawowe potrzeby funkcjonalne wspólnoty ludzkiej oraz (ii) kontrolują działania jednostek i grup w społeczeństwie [Turner i in., 2002]. Strukturalną i funkcjonalną analizę instytucji Spencer przedstawia w dziele *The Principles of Sociology* [1885], gdzie wyróżnia kilka typów ewoluujących instytucji, a mianowicie: instytucje domowe (m.in. rodzina, pokrewieństwo), instytucje obrzędowe (m.in. prezenty, ukłony, wizyty, godła i ubiory, moda itp.), instytucje polityczne (polityczni zwierzchnicy, ciała doradcze, ciało przedstawicielskie, ministeria, wykonawcy rządów miejscowych, systemy wojskowe, systemy sądownicze i wykonawcze, prawa, własność, dochody), instytucje eklezjastyczne (religijne, rytualne, kościelne), instytucje zawodowe oraz instytucje industrialne (produkcyjne, gospodarka). Instytucje mogą powstawać w sposób ewolucyjny i spontaniczny, ale część z nich tworzona jest odgórnie w ramach aktywnej roli państwa w gospodarce.

Spencer uważał państwo za złą i niemoralną instytucję, która swoją działalnością w oczywisty sposób narusza prawa społeczne i nie powinna ingerować

w gospodarce i w życie społeczne¹. Zdaniem autora, wśród większości społeczeństwa utrzymuje się jednak przekonanie o konieczności interwencji państwowych i poparcie dla nich. Dlaczego? Ponieważ ci, którzy już korzystali z dobrodziejstw interwencji domagają się więcej, a pozostali oczekują konkretnych korzyści ze strony agencji rządowych i wierzą w zapewnienia, że takie korzyści mogą otrzymać albo że są one im przynależne. Im więcej organów publicznych (*public instrumentalities*) spełniających funkcje państwa i realizujących jego politykę, tym bardziej utrwala się wśród obywateli pogląd, że wszystko ma być robione dla nich, a nie przez nich. Reakcja państwa na rosnące oczekiwania obywateli i ich poparcie dla interwencji sprzyja rozrastaniu się biurokracji i wzrostowi jej władzy [Spencer, 1884, 2002].

Interwencjonizm państwowy jest typem polityki ekonomiczno-społecznej, aktywnym oddziaływaniem państwa na sferę produkcji, podziału, wymiany oraz konsumpcji. Jest systemem metod i środków regulowania przez państwo mechanizmu rynkowego w celu osiągnięcia określonych celów ogólnogospodarczych. Istnienie interwencjonizmu państwowego w gospodarce wynika z ciężącej na państwie odpowiedzialności za całokształt gospodarki.

Wśród przyczyn interwencji państwa w rolnictwie wymienia się: (*i*) niedoskonałość oraz niekompletność rynków związanych z rolnictwem; (*ii*) konieczność dostarczania rolnictwu dóbr o charakterze publicznym; (*iii*) występowanie efektów (kosztów i korzyści) zewnętrznych; (*iv*) niepełność i niedoskonałość informacji oraz (*v*) problemy dochodowe ludności rolniczej [Wilkin, 2003].

Można do nich dodać niedoskonałości dóbr publicznych niezbędnych dla rolnictwa (badania i rozwój, doradztwo, infrastruktura komunikacyjna) oraz ograniczoną dostępność, przejawiającą się wykluczeniem ekonomicznym (np. brak zasobów nieodzownych do uczestnictwa w procesie produkcyjnym oraz związanych z nim rynkach) oraz wykluczeniem społecznym i dyskryminacją (np. na podstawie płci) osób związanych z rolnictwem.

Po akcesji Polski do UE wzrosło znaczenie instytucji z założenia wspierających przemiany strukturalne w rolnictwie, rozwój regionalny oraz promujących wielofunkcyjność wsi, a także zrównoważony rozwój rolnictwa oraz obszarów wiejskich. Jedną z nich, którą można zaliczyć do instytucji sfery ekonomicznej, ale też politycznej, jest Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR). Utworzona została ona w 1994 roku jako państwowa osoba prawna, nad którą nadzór ogólny sprawuje minister właściwy do spraw rozwoju wsi, a w zakresie gospodarki finansowej minister właściwy do spraw finansów publicznych [Ustawa z dnia 29 grudnia 1993...]. Pierwotnym celem agencji było,

¹Spencer popierał niektóre interwencje państwa, na przykład w zakresie infrastruktury sanitarnej (np. łącznie zaliczał do nowych instytucji publicznych) i dróg.

ogólnie rzecz biorąc, wspieranie przekształceń strukturalnych w rolnictwie oraz na wsi. Obecnie zajmuje się ona obsługą instrumentów pomocy krajowej oraz pełni funkcję agencji płatniczej dla instrumentów WPR oraz instytucji wdrażającej dla programów, które są współfinansowane z funduszy strukturalnych UE. Jest największą agencją płatniczą w krajach UE pod względem wysokości wydatków finansowanych z EFOiGR.

Wraz z rozszerzaniem zakresu działalności ARiMR sukcesywnie wzrastała liczba osób zatrudnionych w tej instytucji. W pierwszym roku funkcjonowania agencji jej centrala zatrudniała 93 osoby, a w 1999 roku już 177 osób. W 2001 roku w centrali i oddziałach regionalnych pracowało łącznie 609 osób. W następnych latach w ARiMR następował bardzo dynamiczny wzrost zatrudnienia, zwłaszcza w utworzonych w 2002 roku biurach powiatowych. W połowie 2007 roku w agencji zatrudnionych na stałe było aż 10,8 tys. osób. Dodatkowo, zatrudnia ona również pracowników sezonowych (w 2006 r. ok. 3 tys.). Znaczną większość zatrudnionych w agencji stanowią osoby z wyższym wykształceniem (91% ogółu zatrudnionych) oraz młode, do 40. roku życia (77%).

Biura powiatowe (w liczbie 314) są jednostkami organizacyjnymi ARiMR, które bezpośrednio współpracują z rolnikami, między innymi przyjmując i weryfikując składane przez nich wnioski oraz obsługując sprawy związane z identyfikacją i rejestracją zwierząt. Na przykładzie działalności jednego z tych biur, a mianowicie Biura Powiatowego ARiMR w Radzynie Podlaskim, dokonano oceny funkcjonowania tej instytucji.

Cel badań, metody i źródła badawcze

Badanie miało na celu przeprowadzenie ewaluacji działalności ARiMR (na przykładzie radzyńskiego biura powiatowego) w następujących aspektach: (i) realizacja przez biuro płatności bezpośrednich; (ii) obsługa poszczególnych działań w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) 2004–2006; (iii) obsługa Systemu Identyfikacji i Rejestracji Zwierząt (SIRZ). Oceny dokonano na podstawie percepcji działalności agencji przez rolników korzystających ze świadczonych przez nią usług.

W ramach założeń badawczych przyjęto następujące hipotezy:

1. Biuro sprawnie obsługuje krajowe i unijne instrumenty pomocy dla rolnictwa i obszarów wiejskich.
2. Biuro efektywnie współpracuje z rolnikami powiatu radzyńskiego i zapewnia dobry przepływ informacji do beneficjentów administrowanych przez agencję programów.
3. Rolnicy korzystający z usług biura pozytywnie oceniają jego działalność.

Podstawę wnioskowania stanowiły zbiorcze dane udostępnione przez radzyńskie biuro agencji, informacje zawarte w sprawozdaniach z działalności ARiMR z lat 2004–2007 oraz dane pierwotne pozyskane z przeprowadzonego wśród rolników badania ankietowego z użyciem ustrukturyzowanego kwestionariusza oraz pogłębionego wywiadu indywidualnego. Analiza obejmuje lata 2004–2007. Badanie opinii beneficjentów wykonano w okresie od 3 lutego do 15 marca 2008 roku. Oprócz metody opisowej, zastosowano narzędzia matematyczno-statystyczne (wskaźniki struktury oraz miary średnie).

Zakres działania, funkcjonowanie i zadania Biura Powiatowego ARiMR w Radzynie Podlaskim

Biuro Powiatowe ARiMR w Radzynie Podlaskim swoją działalnością obejmuje powiat radzyński, położony w północnej części województwa lubelskiego. W skład powiatu wchodzi jedna gmina miejska (Radzyń Podlaski) oraz siedem wiejskich. Na terenie powiatu znajduje się 118 miejscowości wiejskich.

Powiat radzyński zamieszkiwało w 2006 roku ok. 62 tys. osób, w tym 60% w wieku produkcyjnym. Spośród około 18 tys. pracujących prawie 60% stanowili zatrudnieni w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybactwie. Jest to zatem typowy powiat rolniczy przy wiodącej funkcji gospodarki rolnej. Użytki rolne zajmują tu ok. 69 tys. ha, czyli ponad 71% ogólnej powierzchni powiatu (965 km²).

Biuro Powiatowe ARiMR w Radzynie Podlaskim funkcjonuje od 25 lipca 2002 roku. Jego dogodna lokalizacja (w centrum miasta, w sąsiedztwie Banku BGŻ oraz KRUS) ma duże znaczenie dla rolników, m.in. ze względu na możliwość łatwego dotarcia oraz kompleksowego załatwiania spraw.

Pracownicy biura powiatowego, jako najniższego szczebla w strukturze organizacyjnej ARiMR, mają bezpośredni kontakt z rolnikami. Punkt obsługi klienta składa się z 6 stanowisk wyposażonych w komputery. Interesanci mają do dyspozycji poczekalnię z miejscami siedzącymi i stołami, przy których mogą wypełniać dokumenty. W czasie prowadzenia badań w biurze zatrudniano 32 osoby.

Podstawowym zadaniem biura powiatowego jest przyjmowanie wniosków od beneficjentów w ramach programów realizowanych przez ARiMR oraz współpraca z punktami obsługi rolnika. Do zadań szczegółowych należą:

- sprawdzanie kompletności wniosku przedstawionego przez rolnika, wprowadzenie z niego danych do systemu informatycznego, sprawdzenie jego poprawności oraz zatwierdzanie tych danych w systemie informatycznym;

- wyjaśnienie z beneficjentem ewentualnych błędów i nieprawidłowości znajdujących się we wniosku – przez korespondencję z rolnikiem;
- kontrola i weryfikacja kwalifikowania się do pomocy przy użyciu skomputeryzowanej bazy danych oraz sprawdzenie wniosku z rejestrami zewnętrznymi;
- archiwizacja dokumentów papierowych i elektronicznych dostarczonych do biura;
- przekazywanie do właściwego oddziału regionalnego kompletnych wniosków w formie papierowej;
- autoryzacja – wydawanie decyzji o przyznaniu płatności;
- tworzenie list zbiorczych płatności i przekazywanie ich do centrali agencji;
- udzielanie informacji beneficjentom usług i przedstawicielom ARiMR dotyczących realizowanych przez nią zadań.

W latach 2004–2007 Biuro Powiatowe ARiMR w Radzynie Podlaskim obsłużyło ponad 16 tys. wniosków beneficjentów i przekazało ponad 77 mln zł w ramach wsparcia rolnictwa i rozwoju obszarów wiejskich.

Najpopularniejszym działaniem, podobnie jak w całym kraju, były płatności obszarowe, z tytułu których w powiecie radzyńskim w 2006 roku przekazano rolnikom ponad 33,8 mln zł. Dużym zainteresowaniem cieszyło się również działanie w ramach PROW 2004–2006 „Wspieranie gospodarstw niskotowarowych”, z którego w latach 2005–2006 skorzystały 1484 osoby, a łączna kwota przyznanej pomocy wyniosła ponad 7 mln zł. Następne w kolejności miejsce przypadło na działanie „Wspieranie przedsięwzięć rolnośrodowiskowych i poprawy dobrostanu zwierząt” z alokacją 1,8 mln zł w latach 2004–2006. Najpopularniejszymi pakietami były w nim: ochrona gleb i wód, utrzymanie łąk ekstensywnych oraz rolnictwo ekologiczne. Znaczne środki biuro przekazało także na dostosowanie gospodarstw do standardów UE (w 2006 r. ok. 9 mln zł).

Radzyńskie biuro powiatowe ARiMR w opiniach rolników – wyniki badań własnych

Charakterystyka społeczno-ekonomiczna respondentów

Badaniem objęto 20 rolników. Próba do badania została dobrana celowo przy uwzględnieniu kryterium miejsca zamieszkania beneficjentów. Wybrano jedną wieś Lichy w gminie Czemierniki, obsługiwanej przez Biuro Powiatowe ARiMR w Radzynie Podlaskim. W badaniu pominięto rolników w wieku powyżej 55 lat, ze względu na to, że większość z nich przekazała gospodarstwa

w ramach programu rent strukturalnych. Liczebność próby ograniczyła skłonność rolników do udzielenia wywiadu. W tabeli 1 przedstawiono strukturę respondentów ze względu na wybrane cechy.

Udział w badaniu wzięło 12 osób w wieku 41–55 lat, 5 osób w wieku 31–40 lat oraz 3 osoby w wieku 18–30 lat. Badane osoby posiadały najczęściej (65% ankietowanych) małe gospodarstwa rolne do 10 ha. Wśród respondentów nie było rolnika, który posiadałaby gospodarstwo poniżej 1 ha, natomiast 2 osoby użytkowały duże gospodarstwa (powyżej 50 ha). Wśród respondentów dominowali rolnicy prowadzący gospodarstwo rolne ponad 20 lat (40%).

We wszystkich badanych gospodarstwach prowadzono uprawę zbóż, które w większości z nich stanowiły główną uprawę roślinną. Połowa gospodarstw uprawiała ziemniaki, ale głównie z przeznaczeniem na spożycie własne w gospodarstwie domowym. Rzepak i rzepik siały największe obszarowo gospodarstwa. Zdecydowana większość respondentów prowadziła chów trzody chlewnej (80%). W drugiej kolejności znajdował się chów bydła mięsnego oraz bydła mlecznego (po 25% wskazań).

Tabela 1

Charakterystyka respondentów ze względu na wybrane cechy

Cechy		Udział procentowy
Płeć	Mężczyzna	60,0
	Kobieta	40,0
Wiek (lata)	18–30	15,0
	31–40	25,0
	41–55	60,0
	> 55	0,0
Wielkość gospodarstwa (ha)	0–1	0,0
	2–5	15,0
	6–10	50,0
	11–20	10,0
	21–50	15,0
	> 50	10,0
Okres prowadzenia gospodarstwa rolnego (lata)	0–1	0,0
	2–5	10,0
	6–10	20,0
	11–15	10,0
	16–20	20,0
	> 20	40,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Kontakt rolników z Biurem Powiatowym ARiMR

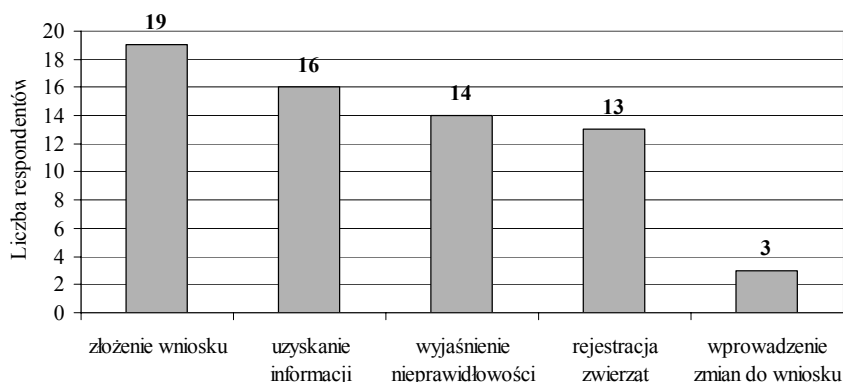
Respondenci zapytani o to, jak często kontaktują się osobiście z Biurem Powiatowym ARiMR w Radzynie Podlaskim w 17 przypadkach (85%) odpowiedzieli, że kilka razy w roku. Najczęstszym powodem obecności w biurze było złożenie wniosku (95%), natomiast rzadziej wprowadzenie zmian do wniosku (15%). Częstym powodem pobytu klientów w biurze było uzyskanie informacji lub wyjaśnienie różnych nieprawidłowości (wykres 1).

Na pytanie „Czy miał(a) Pan/Pani kłopoty z załatwieniem sprawy?” 18 osób (90%) odpowiedziało przecząco, natomiast w przypadku 2 respondentów powodem trudności z załatwieniem sprawy był zbyt długi czas podejmowania decyzji przez pracowników ARiMR oraz ich niekompetencja.

Wszyscy respondenci składali osobiste wizyty w biurze w celu załatwiania spraw. Innym popularnym kanałem komunikacji był kontakt telefoniczny z pracownikami biura oraz korzystanie z pośrednictwa innych osób. Żaden z rolników nie komunikował się z biurem za pośrednictwem poczty elektronicznej i faksu, co wynika z utrudnionego dostępu mieszkańców wsi do tych środków przekazu informacji.

Z przeprowadzonych badań wynika, że tylko 30% ankietowanych ma dostęp do Internetu, a jedynie 15% korzysta z Internetu częściej niż raz w tygodniu. Zaledwie jeden respondent przyznał, że korzystał z witryny internetowej ARiMR w celu uzyskania informacji o programach oraz zapoznania się z aktualnościami.

Agencja najczęściej dociera do rolników z informacją poprzez: bezpośrednie spotkania, kolportaż broszur, ulotek, artykuły i ogłoszenia prasowe, audycje telewizyjne i radiowe, telefonicznie lub listownie. W 18 przypadkach rolnicy otrzymali korespondencję z biura powiatowego o błędach i nieprawidłowościach



Wykres 1

Cel kontaktu rolników z Biurem Powiatowym ARiMR w Radzynie Podlaskim

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

w złożonym wniosku, z czego 89% osób odpowiedziało, iż otrzymały kompetentną pomoc w wyjaśnieniu tych nieprawidłowości.

Roczne koszty transakcyjne ponoszone przez poszczególnych rolników związane z kontaktowaniem się z Biurem Powiatowym ARiMR w Radzynie Podlaskim, wypełnianiem wniosków oraz kompletowaniem dokumentów przedstawiono w tabeli 2. W sumie 20 rolników oszacowało swoje koszty łącznie na 10 580 zł rocznie. Bardzo duża rozpiętość oszacowań (od 50 zł do 3500 zł rocznie) wynika z różnej wielkości badanych gospodarstw, a w konsekwencji z różnorodności wykorzystywanych programów pomocowych. Jedni respondenci korzystali wyłącznie z płatności bezpośrednich, a inni z wielu programów wymagających zgromadzenia potrzebnej dokumentacji. Uśredniając te wielkości, przeciętnie rolnik poniósł koszt w wysokości 529 zł rocznie. Mediana kosztów transakcyjnych wynosiła 150 zł rocznie, natomiast dominanta odpowiednio 100 zł.

Tabela 2

Roczne koszty transakcyjne ponoszone przez beneficjentów objętych działalnością Biura Powiatowego ARiMR w Radzynie Podlaskim

Roczne koszty (zł)	Liczba osób	Udział (%)	Skumulowana liczba osób	Procent skumulowany (%)
50	2	10,0	2	10
80	1	5,0	3	15,0
100	5	25,0	8	40,0
150	3	15,0	11	55,0
200	3	15,0	14	70,0
250	1	5,0	15	75,0
400	2	10,0	17	85,0
2000	1	5,0	18	90,0
2300	1	5,0	19	95,0
3500	1	5,0	20	100,0
Suma	20	100,0	x	x

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

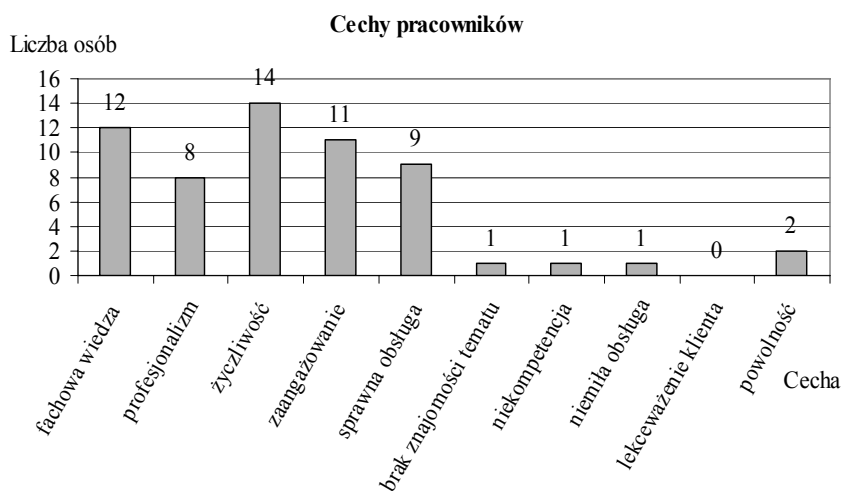
Ocena pracowników i usług realizowanych przez Biuro Powiatowe ARiMR w Radzynie Podlaskim

W wielu krajach mierzenie poziomu satysfakcji interesariuszy z jakości usług realizowanych przez agencje publiczne stało się powszechną metodą ewaluacji stosowaną przez organizacje i władze publiczne różnych szczebli [patrz np. Gowan, 2001; Callahan i Gilbert, 2005; Giannoccaro i in., 2008].

Autorki, między innymi na podstawie teoretycznych rozważań Olsena [2003], wychodzą z założenia, że obywatele powinni mieć wpływ na cele, zadania oraz funkcjonowanie publicznych organizacji, w tym typu administracyjnego, jak też możliwość ich kontroli. Badanie opinii publicznej bądź badanie satysfakcji użytkowników usług publicznych można uznać za jedną z metod partycypacji społecznej w procesach administrowania.

Zasoby ludzkie, rozumiane przez ekonomistów jako zasoby pracy (jej ilość i jakość) będące jednym z czynników produkcji, decydują nie tylko o obiektywnych wynikach każdej organizacji, ale też o jej subiektywnym postrzeganiu przez odbiorców wytwarzanych przez nią dóbr lub usług. Co więcej, to, jak zatrudnione w danej organizacji osoby postrzegają swoją pracę, a także siebie samych, może po części zależeć od tego, jak ich praca jest faktycznie oceniana lub jak wydaje się im być oceniana przez obywateli, klientów bądź konsumentów [patrz np. Melkers i Thomas, 1998; Tornow i Wiley, 1991].

Jeśli chodzi o ankietowanych rolników, to mają oni na ogół dobre zdanie na temat osób zatrudnionych w wybranym biurze agencji. Zdecydowanie wskazywali na pozytywne cechy pracowników obsługi klientów, takie jak życzliwość (70% ankietowanych), fachowa wiedza (60%) oraz zaangażowanie (55%). Żaden z badanych rolników nie poczuł się lekceważony przez jakiegokolwiek pracownika biura (wykres 2).



Wykres 2

Cechy pracowników Biura Powiatowego ARiMR w Radzynie Podlaskim według ankietowanych rolników

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

W przypadku 85% respondentów udzielone przez pracowników biura informacji i wyjaśnienia były jasne i zrozumiałe, dla pozostałych 15% ankietowanych okazały się zbyt skomplikowane i sprawiały kolejne trudności.

Rolnicy dokonali oceny pracowników biura w pięciostopniowej skali, na której 1 oznaczało ocenę najniższą, a 5 ocenę najwyższą. Średnia ocen w badanej grupie wynosiła 4,05 punktu (tab. 3).

Tabela 3

Ocena pracowników Biura Powiatowego ARiMR w Radzynie Podlaskim przez respondentów wyodrębnionych ze względu na płeć i wiek

Ocena	Liczba ocen	w %	Kobiety		Mężczyźni		Młodzi (do 40 lat)		Starsi (pow. 40 lat)	
			N	%	N	%	N	%	N	%
1	0	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
2	0	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
3	3	15,0	2	25,0	1	8,33	1	12,5	2	16,67
4	13	65,0	5	62,5	8	66,67	5	62,5	8	66,67
5	4	20,0	1	12,5	3	25,00	2	25,0	2	16,67
Suma	20	100,0	8	100,0	12	100,00	8	100,0	12	100,00
Średnia ocen	4,05	x	3,88	x	4,17	x	4,13	x	4,0	x

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Najczęściej występującą oceną było 4 (65% wskazań). Oceny były zróżnicowane ze względu na płeć respondentów i ich wiek. Biorąc pod uwagę średnią ocen oraz częstotliwość występowania ocen wyższych, lepiej osądzili pracowników biura mężczyźni niż kobiety oraz młodszy respondenci niż starsi.

Znacznie większe różnice w ocenie pracowników biura występowały między grupami respondentów wyodrębnionymi według powierzchni użytkowanego gospodarstwa rolnego. Rolnicy posiadający mniejsze gospodarstwa (do 10 ha) znacznie lepiej ocenili urzędników, średnia ich ocen wyniosła 4,15 punktu. Aż 84% z nich oceniło pracę obsługujących ich urzędników na 4 punkty. Niższe oceny dali rolnicy użytkujący areal powyżej 10 ha, średnia ich ocen wyniosła 3,86, a 42% z nich oceniło pracowników ARiMR na 3 punkty. Zróżnicowanie ocen między posiadaczami małych i dużych gospodarstw rolnych może wynikać z tego, iż ci pierwsi korzystają z mniejszej liczby programów i rzadziej się kontaktują z agencją, mają mniej spraw do załatwienia i bardziej pobieżnie oceniają pracowników. Z kolei osoby posiadające większe gospodarstwa częściej kontaktują się z biurem i korzystają z większej liczby programów pomocowych, często wymagających dużego nakładu pracy na zebranie dokumentów

i uzasadnienie określonych projektów, dlatego wymagania tych osób wobec pracowników agencji są wyższe, a oceny gorsze.

Oceniając ważność poszczególnych aspektów podczas załatwiania spraw w biurze ARiMR, rolnicy mogli dokonać oceny w skali porządkowej od 1 do 6, gdzie: 1 oznaczało bardzo ważne, 2 – ważne, 3 – obojętne, 4 – znikomej wagi, 5 – nieważne, 6 – nie dotyczy załatwianej sprawy. Przypisując każdej z tych ocen punkty (bardzo ważne – 5 punktów, ważne – 4 punkty, obojętne – 3 punkty, znikomej wagi – 2 punkty, nieważne – 1 punkt, nie dotyczy załatwianej sprawy – 0 punktów), wyliczono średnią ocen i dokonano rankingu ważności tych elementów (tab. 4).

Tabela 4

Ważność oraz zadowolenie z wybranych aspektów związanych z obsługą rolników przez biuro ARiMR

Wyszczególnienie	Ocena ważności			Ocena zadowolenia		
	suma punktów	średnia ocena	ranking	suma punktów	średnia ocena	ranking
Kultura obsługi klienta	86	4,3	6	81	4,05	1
Obsługa klienta	88	4,4	5	80	4	2
Wiedza i kompetencje pracownika	98	4,9	1	80	4	2
Warunki lokalowe	76	3,8	9	78	3,9	3
Godziny pracy biura	84	4,2	8	78	3,9	3
Dostęp do formularzy	84	4,2	8	78	3,9	3
Uzyskanie pełnych informacji	95	4,75	3	77	3,85	4
Pomoc w wypełnianiu dokumentów	92	4,6	4	76	3,8	5
Czas oczekiwania	85	4,25	7	70	3,5	6
Terminowe otrzymanie należności pieniężnych	96	4,8	2	68	3,4	7
Średnia ogólna	x	4,42	x	x	3,83	x

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Zdaniem ankietowanych, przy załatwianiu spraw w biurze agencji najważniejsze są kolejno: wiedza i kompetencje pracownika, terminowy przelew środków pieniężnych na konto oraz uzyskanie pełnych informacji. Jeśli natomiast chodzi o stopień zadowolenia, respondenci najwyżej ocenili kulturę obsługi klienta, a także wiedzę i kompetencje pracowników oraz jakość obsługi klienta.

Na podstawie wyników zawartych w tabeli 3 obliczono również średnią ważoną ogólnego poziomu zadowolenia z funkcjonowania biura, przyjmując

następującą procedurę: (i) kolejnym miejscom w rankingu ważności przyznano punkty (1 miejsce = 10 punktów, 2 miejsce = 9 punktów itd.); (ii) na podstawie tych punktów ustalono wagi dla każdej cechy, których suma wynosi 1; (iii) wyznaczono iloczyn średniej oceny zadowolenia i wagi; (iv) zsumowano średnie ważone dla poszczególnych elementów, otrzymując ocenę ogólną równą 3,8 punktu (tab. 5).

Tabela 5

Średnia ważona zadowolenia rolników z funkcjonowania biura ARiMR

Element	Średnia ocena zadowolenia	Ranking ważności	Punkty	Waga	Średnia ocena × waga
Wiedza i kompetencje pracownika	4,00	1	10	0,1754	0,7018
Przelew środków pieniężnych na konto	3,40	2	9	0,1579	0,5368
Uzyskanie pełnych informacji	3,85	3	8	0,1404	0,5404
Pomoc w wypełnianiu dokumentów	3,80	4	7	0,1228	0,4667
Obsługa klienta	4,00	5	6	0,1053	0,4211
Kultura obsługi klienta	4,05	6	5	0,0877	0,3553
Czas oczekiwania	3,50	7	4	0,0702	0,2456
Godziny pracy biura	3,90	8	3	0,0526	0,2053
Dostęp do formularzy	3,90	8	3	0,0526	0,2053
Warunki lokalowe	3,90	9	2	0,0351	0,1368
SUMA	x	x	57	1	3,8149

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Bazując na metodzie wyceny warunkowej, określanej jako wyrażenie skłonności do zapłaty lub woli zapłaty (*willingness-to-pay*)², respondentom zadano w kwestionariuszu pytanie o to, ile są skłonni zapłacić za otrzymanie wyższego poziomu usług ze strony biura agencji. Aż 90% ankietowanych nie wyraziło chęci ponoszenia dodatkowych kosztów.

Jak wynika z analizy kwestionariuszy, rolnicy dość dobrze oceniają działalność wybranego biura agencji. W pogłębionych wywiadach ujawnili oni

² „Skłonność do zapłaty” jest ogólnie definiowana jako maksymalna suma pieniędzy, jaką konsument dobra lub usługi byłby w stanie poświęcić, aby mieć satysfakcję z dodatniego przyrostu jakości tego dobra lub usługi [patrz np. Whitehead, 1995, Van De Walle i Bouckaert, 2003].

jednak swoje wątpliwości i uwagi dotyczące funkcjonowania agencji oraz mechanizmów, jakie obsługuje. Ważnym zarzutem wobec niej jest zbyt częsta rotacja osób zajmujących wysokie stanowiska w strukturze ARiMR. Rolnicy uważają, że należy odłączyć obsadę głównych stanowisk w tej instytucji od władzy politycznej, są za odpartyjnieniem tej instytucji i większą stabilizacją jej kierownictwa.

Większość uwag respondentów dotyczyła wymogów formalnych odnośnie do poszczególnych mechanizmów, które są ustalane ogólnie i nie są zależne od biura powiatowego. Rolnicy zgłaszają wiele wątpliwości i zastrzeżeń w sprawie obowiązujących procedur składania wniosków na poszczególne działania oraz ich rozpatrywania i przyznawania środków.

Rolnicy oczekują większego zakresu doradztwa ze strony agencji oraz szerszej informacji. Poza tym zgłaszają zapotrzebowanie na szkolenia, dotyczące w szczególności rolnictwa ekologicznego i agrobiznesu.

Podsumowanie i wnioski końcowe

Ewaluacja w formie mierzenia zadowolenia klientów bądź adresatów usług stała się w wielu krajach standardowym elementem zarządzania w administracji publicznej. Stanowi główny komponent kultury jakości usług, a identyfikacja luki pomiędzy oczekiwaniami a zadowoleniem pozwala na poprawę jakości i efektywności zadań realizowanych przez agencje rządowe i inne instytucje publiczne. Opinia interesariuszy (adresatów usługi, innych zainteresowanych grup oraz szerokiej opinii publicznej) może również spełniać ważną funkcję społecznych konsultacji oraz nacisku i kontroli społecznej nad wydatkami publicznymi.

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, iż rolnicy dość wysoko oceniają funkcjonowanie wybranego oddziału ARiMR. Działalność biura lepiej jest postrzegana przez mężczyzn, młodych rolników (do 40. roku życia) oraz właścicieli małych gospodarstw (do 10 ha). Dla ankietowanych najważniejszymi elementami związanymi z obsługą klientów przez biuro były: wiedza i kompetencje pracownika, uzyskanie pełnych informacji oraz pomoc w wypełnianiu dokumentów. Ankietowani rolnicy nie są skłonni do wnoszenia dodatkowych opłat w celu uzyskania usług wyższej jakości.

Do słabych stron działalności ARiMR wskazywanych przez respondentów należą przede wszystkim skomplikowane procedury ubiegania się o środki finansowe oraz duże wymagania poszczególnych programów pomocowych, które, jak się wydaje, nie są od niej bezpośrednio zależne. Rolników niepokoi brak stabilizacji kierownictwa centrali i oddziałów agencji, częsta rotacja osób na głównych stanowiskach powodująca wzrost niepewności wśród beneficjentów.

Uzyskane wyniki badań w dużej części nie pozwalają na odrzucenie postawionych hipotez. O sprawnej obsłudze przez Biuro Powiatowe ARiMR w Radzynie Podlaskim instrumentów pomocowych dla rolnictwa i obszarów wiejskich może świadczyć liczba rozpatrzonych wniosków i wartość udzielonej pomocy w powiecie radzyńskim. Potwierdza to również pośrednio hipotezę o dobrym przepływie informacji między agencją a beneficjentami jej usług wspartą pozytywną oceną zadowolenia rolników z uzyskiwanej informacji. Nie ma również podstaw do odrzucenia hipotezy o pozytywnej ocenie działalności biura przez rolników korzystających z jej usług.

Pamiętając o tym, że wyniki przeprowadzonego badania nie są reprezentatywne i nie można ich generalizować na populację, można również postawić pytanie, czy subiektywne, dość dobre opinie rolników o funkcjonowaniu ARiMR można utożsamiać z oceną przeprowadzoną metodami obiektywnymi. Zapewne nie, zwłaszcza w świetle negatywnych ocen ARiMR przez Trybunał Obrachunkowy UE [patrz np. Sprostowanie...] czy doniesień środków masowego przekazu o różnych nieprawidłowościach w agencji.

Literatura

- CALLAHAN R.F., GILBERT G.R., 2005: End-User Satisfaction and Design Features of Public Agencies, *The American Review of Public Administration*, No 35, 57–73.
- GIANNOCCARO R., COSTANTINO N., LUDOVICO A.D., PIETROFORTE R., 2008: Measuring Citizen Satisfaction with Aspects of Public Services from a Local Authority and Determining Their Importance: A Case Study, *Public Organization Review*, No 8, 1–15.
- GOWAN M., SEYMOUR J., IBARRECHE S., LACKEY C., 2001: Service quality in public agency: same expectations but different perceptions by employees, managers and customers, *Journal of Quality Management*, No 6, 275–291.
- MELKERS J., THOMAS J.C., 1998: What Do Administrators Think Citizens Think? Administrator Predictions as an Adjunct to Citizen Surveys, *Public Administration Review*, No 58(4), 327–334.
- OLSEN J.P., 2003: Citizens, public administration and the search for theoretical foundations. ARENA Working Papers.
- SPENCER H., 1884: *The Man versus the State*, Williams & Norgate, London & Edinburgh.
- SPENCER H., 1885: *The Principles of Sociology*, 3 vols., 8 parts, Appleton-Century-Crofts, New York.
- SPENCER H., 2002: *Jednostka wobec państwa*, A. Liber, Warszawa.
- Sprostowanie do sprawozdania rocznego Trybunału Obrachunkowego dotyczącego wykonania budżetu za rok budżetowy 2006, wraz z odpowiedziami instytucji, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej C 273 z dnia 15 listopada 2007 r. (2007/C 309/25).

- TORNOW W., WILEY J., 1991: Service quality and management practices: a look at employee attitudes, customer satisfaction, and bottom line consequences, *Human Resource Planning*, No 14, 105–115.
- TURNER J.H., BEEGHLEY L., POWERS CH.H., 2002: The emergence of sociological theory, Wadsworth Thomson Learning, Belmont, CA.
- Ustawa z dnia 29 grudnia 1993 r. o utworzeniu Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, tekst jednolity: Dz.U. 2005, nr 31, poz. 264.
- VAN DE WALLE S., BOUCKAERT G., 2003: Public Service Performance and Trust in Government: The Problem of Causality, *International Journal of Public Administration*, Vol. 29 (8 & 9), 891–913.
- WHITEHEAD J.C., 1995: Willingness to pay for quality improvements: Comparative statistics and interpretation of contingent valuation results. *Land Economics*, No 71, 207–218.
- WILKIN J. 2003: Interwencjonizm państwowy w rolnictwie – dlaczego był, jest i będzie. [w:] Dostosowanie polskiego rynku rolnego do wymogów Unii Europejskiej, Kowalski A. (red.), SGH, IERiGŻ, ARR. Warszawa.
- WILLIAMSON O.E., 2000: The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead, *The Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No 3, 595–613.

Assessing Activities and Employees of the Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture: A Case Study of Selected Local Office

Abstract

This paper summarizes perceptions of the performance of the Agency for Restructuring and Modernization of Agriculture in delivering services to farmers being its key customer group. The research utilized the case study method involving document reviews, observation, survey and interviews. Data were collected using questionnaires completed by 20 farmers living in village of Lichty of Czemnierniki commune, who have been service users of the agency's district office in Radzyń Podlaski. The survey was conducted during February and March of 2008. Key objective that guided this research was to assess the opinions of the farmers regarding the importance and performance of received services as well as satisfaction with the agency's staff.

The sample farmers reported quite high levels of satisfaction with the agency's overall performance (service delivery and human resources functional skills). The average satisfaction score weighted by the importance assigned to each performance attribute was 3.8 points. The analysis revealed also that the staff of the office (including its courtesy, friendliness, knowledgeable, professionalism) on average was assessed at 4 on a 5-points scale with 1 being the lowest score.

Konsekwencje finansowe wprowadzenia podatku dochodowego w indywidualnych gospodarstwach rolniczych¹

Wstęp

Główne obciążenie podatkowe gospodarstw rolniczych w Polsce stanowi podatek rolny, funkcjonujący na mocy ustawy z dnia 15 listopada 1984 roku². Pomimo gruntownych reform systemu podatkowego, dotyczących podatków dochodowych i podatku VAT, podatek rolny nadal obowiązuje w zasadniczo niezmienionym kształcie. Przeprowadzona w Polsce tzw. łagodna reforma podatkowa miała wymiar ekonomiczny i prawny, a wynikała z konieczności zreformowania systemu podatkowego, nieadekwatnego do współczesnej gospodarki rynkowej. Celami tych zmian miały być ewolucja świadomości podatkowej społeczeństwa, zwłaszcza w kwestii gospodarowania środkami publicznymi, i nadanie podatkowi jako parametrom decyzyjnym podmiotów gospodarczych cech kategorii ekonomicznych, społecznych i psychologicznych [Owsiak, 2000, s. 389]. Podobną argumentacją motywowano zastąpienie podatkiem rolnym podatku gruntowego, będącego obciążeniem o charakterze przychodowym i niewpływającym w wystarczającym stopniu na rozwój rolnictwa i poszczególnych gospodarstw [Podstawka, 2000, s. 51].

Przedmiotem opodatkowania podatkiem rolnym są grunty sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne lub jako grunty zadrzewione i zakrzewione na użytkach rolnych, z wyjątkiem gruntów zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza. Najistotniejsze zmiany w podatku rolnym zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2003 roku³. Na mocy ustawy zmieniono zakres przedmiotowy podatku (rozszerzono system ulg

¹Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2008–2010 jako własny projekt badawczy MNiSW nr N N113 032535.

²Ustawa o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 roku, tekst jednolity, Dz.U., z 2006 r. Nr 136, poz. 969.

³Ustawa o zmianie ustawy o podatku rolnym z dnia 10 października 2002 r., Dz.U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1680.

i zwolnień podatkowych) oraz zróżnicowano wysokość podatku od gruntów rolnych tworzących gospodarstwo i położonych poza gospodarstwem rolniczym.

Polski system podatkowy, pomimo ciągłych nowelizacji, jest określany mianem dyskusyjnego i ułomnego. Obowiązujące rozwiązania zaprzeczają zasadom równości oraz sprawiedliwości poziomej względem podatników [Szczodrowski, 2003, s. 44]. Rolnicy w wyrażanych opiniach nie są zdecydowanymi przeciwnikami zmiany systemu opodatkowania rolnictwa, a swoją akceptację dla nowych rozwiązań dotyczących m.in. opodatkowania dochodów rolniczych uzależniają od niezwiększenia wysokości ciężaru podatkowego [Wasilewski, Gruzziel, 2007, s. 126].

Opodatkowanie rolnictwa w Polsce na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej (UE) wykazuje znaczące różnice. W większości krajów UE powszechnie obowiązującą konstrukcją jest podatek dochodowy od dochodów rolniczych. Opodatkowanie rolnictwa podlega wspólnym zasadom, takim jak w małych przedsiębiorstwach z branż pozarolniczych [Wach, 2005, s. 40–55].

Celem opracowania jest określenie konsekwencji finansowych zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym w gospodarstwach indywidualnych⁴, objętych systemem zbierania danych rachunkowych FADN⁵, położonych w regionach Wielkopolska i Śląsk oraz Mazowsze i Podlasie. Regiony te reprezentują przekrój warunków przyrodniczych, organizacyjnych oraz ekonomicznych Polski na linii zachód-wschód. Region Mazowsze i Podlasie obejmuje województwa: mazowieckie, podlaskie, łódzkie i lubelskie, i został wybrany z uwagi na lokalizację w środkowej części Polski, która reprezentuje przeciętne warunki gospodarowania w stosunku do pozostałych regionów kraju. Region Wielkopolska i Śląsk obejmuje województwa: wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, dolnośląskie oraz opolskie. Województwa te charakteryzują się bardzo korzystną strukturą agrarną gospodarstw rolniczych oraz wysokim poziomem dochodowości produkcji i korzystnymi w stosunku do regionu Mazowsze i Podlasie warunkami glebowo-przyrodniczymi. Obiektem wyjściowym do symulacji jest przeciętne (średnie) gospodarstwo rolnicze w danej grupie obszarowej, objęte systemem zbierania danych rachunkowych FADN. Do analizy przyjęto wybrane najliczniejsze typy rolnicze występujące w badanych regionach: „uprawy polowe”, „bydło mlecz-

⁴Artykuł stanowi syntezę dokonanych obliczeń szczegółowo przedstawionych w publikacjach: Wasilewski M., Gruzziel K., 2008a: Podatek dochodowy w indywidualnych gospodarstwach rolniczych – koncepcja i skutki. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1; Wasilewski M., Gruzziel K., 2008b: Podatek rolny a podatek dochodowy w gospodarstwach rolniczych – konsekwencje zmian. Wieś i Rolnictwo, nr 2.

⁵FADN – Farm Accountancy Data Network – Sieć Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych.

ne, „zwierzęta ziarnożerne” oraz „uprawy i zwierzęta różne”⁶. Analizie poddano gospodarstwa rolnicze z następujących grup obszarowych UR: 5–15 ha, 15–25 ha, 25–75 ha oraz 75–125 ha⁷. Dane empiryczne pochodzą z 2004 roku. Łącznie w regionie Wielkopolska i Śląsk analizą zostało objętych 3323 gospodarstwa, a w regionie Mazowsze i Podlasie 3719 gospodarstw. Zasadnicza uwaga została zwrócona na wielkość obciążeń ponoszonych z tytułu potencjalnego podatku dochodowego i relacji do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego.

Przyjęto dwa warianty określania obciążeń gospodarstw rolniczych podatkiem dochodowym. Formuły obliczania wysokości dochodu do opodatkowania częściowo przypominają zasady określania kategorii dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego według FADN. W obu przypadkach punktem wyjścia jest wartość produkcji, natomiast kategorię końcową określono jako wynik podatkowy będący podstawą naliczania potencjalnego podatku dochodowego. Warianty określania podstawy do opodatkowania mają charakter modeli⁸: pierwszego (I)⁹ i drugiego (II)¹⁰. Należy mieć na uwadze, że możliwość rozwiązań podatkowych

⁶Typ rolniczy określany jest udziałem Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej (SGM) poszczególnych rodzajów działalności w ogólnej wartości SGM gospodarstwa i odzwierciedla system produkcji danego gospodarstwa.

⁷Institut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IE-RiGŻ-PIB) – Agencja Łącznikowa Polskiego FADN w Warszawie, zgodnie z założeniami informacyjnymi systemu FADN, udostępnia dane jako wielkość średnią z co najmniej 15 gospodarstw rolniczych, według danego kryterium ich klasyfikacji. Aby spełnić ten warunek dla wydzielonych grup obszarowych w poszczególnych typach rolniczych gospodarstw, konieczne było przyjęcie szerokich przedziałów powierzchni UR.

⁸W rozwiązaniach modelowych saldo podatku VAT z działalności inwestycyjnej jest obliczane jako różnica pomiędzy podatkiem VAT należnym i naliczonym. Przyjęto, że podatek gruntowy stanowi 10% kwoty dotychczasowego podatku rolnego. Kwota składek na KRUS została obliczona w następujący sposób: $672,2 \text{ zł} \times \text{liczba pełnozatrudnionych w gospodarstwach w skali roku}$ według informacji o stawkach publikowanych przez KRUS. Przeciętna składka dobrowolnego ubezpieczenia na życie według Rocznika Statystycznego GUS (2005 r.) wyniosła w 2004 roku 765 zł. Średnia składka majątkowych ubezpieczeń dobrowolnych według Rocznika Statystycznego GUS (2005 r.) wyniosła w 2004 roku 488 zł.

⁹Założenia do modelu pierwszego (I): 1) Stopa podatku dochodowego – 19%. 2) Podstawę opodatkowania stanowi: dochód do opodatkowania = przychody ze sprzedaży – koszty uzyskania przychodu. 3) Przychody wyłączone z opodatkowania: różnica stanu zapasów, dopłaty do działalności operacyjnej, saldo podatku VAT z działalności operacyjnej, dopłaty do inwestycji, saldo podatku VAT z działalności inwestycyjnej. 4) Zwiększenie kosztów podatkowych: składki na KRUS, podatek gruntowy. 5) Zmniejszenie kosztów podatkowych: podatek rolny (został zastąpiony podatkiem gruntowym).

¹⁰Założenia do modelu drugiego (II): 1) Stopa podatku dochodowego – 19%. 2) Podstawę opodatkowania stanowi: dochód do opodatkowania = przychody ze sprzedaży – koszty uzyskania przychodu. 3) Przychody wyłączone z opodatkowania: różnica stanu zapasów, przychody z produkcji nierolniczej, saldo podatku VAT z działalności operacyjnej, saldo podatku VAT z działalności inwestycyjnej. 4) Zwiększenie kosztów podatkowych: podatek gruntowy. 5) Zmniejszenie kosztów

w tym zakresie jest bardzo duża, natomiast przedstawiona propozycja wykorzystuje podstawowe założenia systemu podatkowego. W modelu pierwszym przyjęto, że gospodarstwa rolnicze będą opodatkowane na zasadach zawartych w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, natomiast w modelu drugim uwzględniono dodatkowo podstawowe rozwiązania obowiązujące w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych. Argumentem uzasadniającym takie podejście jest fakt, że gospodarstwa rolników indywidualnych mają charakter czysto rodzinny i łączą w sobie działalność gospodarczą (rolniczą) z jednoczesną pracą we własnym gospodarstwie.

Wyniki badań

W tabelach 1 i 2 przedstawiono skutki finansowe wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach rolniczych położonych w regionach Wielkopolska i Śląsk oraz Mazowsze i Podlasie. W założeniach modelu I symulacji zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym, nieuwzględniającego ulg i zwolnień, wynik podatkowy jest równy kategorii dochodu do opodatkowania. W obu regionach w modelu I ujemny wynik podatkowy stwierdzono w gospodarstwach o powierzchni 5–15 ha UR o typie „uprawy i zwierzęta różne”. W obu regionach wysokie wartości wyniku podatkowego odnotowano w gospodarstwach o jednokierunkowych typach rolniczych „bydło mleczne” i „zwierzęta ziarnożerne”. Potwierdza to wysoką efektywność produkcji gospodarstw o tych typach rolniczych.

W regionie Wielkopolska i Śląsk w gospodarstwach o powierzchni do 25 ha UR najwyższy wynik podatkowy stwierdzono w tych o typie „zwierzęta ziarnożerne”, a o powierzchni powyżej 25 ha UR – o typie „bydło mleczne” (tab. 1). W regionie Mazowsze i Podlasie w gospodarstwach z poszczególnych grup obszarowych najwyższy wynik podatkowy odnotowano w tych o typie „zwierzęta ziarnożerne” (tab. 2). W regionie Wielkopolska i Śląsk w gospodarstwach największych obszarowo o tym typie rolniczym odnotowano ujemny wynik podatkowy. Ponadto, brak dochodu do opodatkowania stwierdzono w gospodarstwach o powierzchni 5–15 ha oraz 25–75 ha UR o typie „uprawy i zwierzęta różne” (tab. 1). W regionie Mazowsze i Podlasie ujemny wynik podatkowy określono w gospodarstwach o powierzchni 5–25 ha UR o typie „uprawy i zwierzęta różne”.

tów podatkowych: podatek rolny (został zastąpiony podatkiem gruntowym). 6) Ulgi i zwolnienia od dochodu do opodatkowania: zwolnienie w wysokości limitu wpłat na Indywidualne Konto Emerytalne w kwocie 3435 zł w 2004 roku, składki na KRUS, składki na dobrowolne ubezpieczenie na życie, składki na dobrowolne ubezpieczenia gospodarcze, ulga inwestycyjna o charakterze budowlanym w wysokości 5% wartości inwestycji od kwoty 100 tys. zł rozłożonej na 5 lat, minimalny dochód na poziomie kwoty wolnej od podatku PIT w 2004 roku w kwocie 2789 zł.

Tabela 1

Skutki finansowe wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach rolniczych z regionu Wielkopolska i Śląsk

Wyszczególnienie	Gospodarstwa według typów rolniczych																							
	uprawy polowe						bydło mleczne						zwierzęta ziarnożerne						uprawy i zwierzęta różne					
	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha				
Model I																								
1. Wynik podatkowy (zł)	4 262	13 548	10 857	40 689	13 161	7 801	17 031	246 779	24 161	19 447	15 020	24 161	24 161	19 447	15 020	24 161	24 161	19 447	15 020	24 161	34 883			
2. Łączna kwota ulg i zwolnień od wyniku podatkowego (zł)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
3. Dochód do opodatkowania (zł)	4 262	13 548	10 857	40 689	13 161	7 801	17 031	246 779	24 161	19 447	15 020	24 161	24 161	19 447	15 020	24 161	24 161	19 447	15 020	24 161	34 883			
4. Kwota podatku dochodowego (zł)	810	2 574	2 063	7 731	2 501	1 482	3 236	46 888	4 591	3 695	2 854	4 591	4 591	3 695	2 854	4 591	4 591	3 695	2 854	4 591	6 628			
Model II																								
1. Wynik podatkowy (zł)	7 207	18 067	20 007	67 236	14 163	9 212	25 522	248 504	24 565	21 519	20 691	24 565	24 565	21 519	20 691	24 565	24 565	21 519	20 691	24 565	52 006			
2. Łączna kwota ulg i zwolnień od wyniku podatkowego (zł)	9 505	10 286	9 883	10 194	9 603	9 738	9 899	10 904	9 554	9 713	9 916	10 904	9 554	9 713	9 916	10 904	9 554	9 713	9 916	10 276	10 316			
3. Dochód do opodatkowania (zł)	-	7 781	10 124	57 043	4 560	-	15 623	237 600	15 011	11 806	10 775	15 011	15 011	11 806	10 775	15 011	15 011	11 806	10 775	-	41 690			
4. Kwota podatku dochodowego (zł)	-	1 478	1 924	10 838	866	-	2 968	45 144	2 852	2 243	2 047	2 852	2 852	2 243	2 047	2 852	2 852	2 243	2 047	-	7 921			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Tabela 2
Skutki finansowe wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach rolniczych regionu Mazowsze i Podlasie

Wyszczególnienie	Gospodarstwa według typów rolniczych																							
	uprawy polowe						bydło mleczne						zwierzęta ziarnożerne						uprawy i zwierzęta różne					
	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	15-25 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha			
Model I																								
1. Wynik podatkowy	6 736	11 817	21 778	83 503	6 566	16 133	38 586	28 754	31 653	37 390	41 089	98 787	-	-	-	7 765	-	-	-	-	6 309			
2. Łączna kwota ulg i zwolnień od wyniku podatkowego	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-			
3. Dochód do opodatkowania (zł)	6 736	11 817	21 778	83 503	6 566	16 133	38 586	28 754	31 653	37 390	41 089	98 787	-	-	-	7 765	-	-	-	-	6 309			
4. Kwota podatku dochodowego (zł)	1 280	2 245	4 138	15 865	1 248	3 065	7 331	5 463	6 014	7 104	7 807	18 769	-	-	-	1 475	-	-	-	-	1 199			
Model II																								
1. Wynik podatkowy (zł)	7 647	14 641	26 108	87 166	6 909	18 171	43 772	33 464	31 721	38 654	43 480	102 515	-	-	-	187	10 014	-	-	-	9 403			
2. Łączna kwota ulg i zwolnień od wyniku podatkowego (zł)	9 802	9 859	10 116	10 597	9 651	9 764	9 835	11 193	9 628	9 732	9 862	11 227	-	-	-	9 735	9 838	-	-	-	10 174			
3. Dochód do opodatkowania (zł)	-2 155	4 782	15 993	76 569	-2 742	8 407	33 937	22 271	22 093	28 921	33 618	91 288	-	-	-	-	176	-	-	-	-			
4. Kwota podatku dochodowego (zł)	-	909	3 039	14 548	-	1 597	6 448	4 231	4 198	5 495	6 388	17 345	-	-	-	-	33	-	-	-	-			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Najwyższy dochód do opodatkowania (246 779 zł) osiągnięto w gospodarstwach największych obszarowo o typie „bydło mleczne” z regionu Wielkopolska i Śląsk, w których podatek dochodowy osiągnął wartość 46 888 zł. Najniższe kwoty podatku dochodowego w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw z tego regionu odnotowano w przypadku typów rolniczych „uprawy polowe” i „uprawy i zwierzęta różne”. W regionie Mazowsze i Podlasie spośród gospodarstw o powierzchni 5–15 ha UR najniższy podatek (1248 zł) wystąpił w typie rolniczym „bydło mleczne”. Najwyższą kwotę podatku w tym regionie odnotowano w gospodarstwach największych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne” (18 769 zł).

Według założeń modelu II symulacji w regionie Wielkopolska i Śląsk ujemny wynik podatkowy odnotowano tylko w gospodarstwach największych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne”. W regionie Mazowsze i Podlasie dotyczyło to natomiast gospodarstw najmniejszych obszarowo o typie „uprawy i zwierzęta różne”. W obu regionach wynik podatkowy określony zgodnie z założeniami modelu II był wyższy niż w modelu I (tab. 1 i 2).

Kwoty ulg i zwolnień podatkowych występujące w założeniach konstrukcyjnych modelu II cechowało niewielkie zróżnicowanie. Największa różnica pomiędzy regionami wystąpiła w gospodarstwach o powierzchni 75–125 ha UR o typie „zwierzęta ziarnożerne” (951 zł), a najmniejsza w tych o typie „uprawy i zwierzęta różne”. Najniższe kwoty ulg i zwolnień podatkowych stwierdzono w gospodarstwach o typie „uprawy polowe”.

W obu regionach wprowadzenie podatku dochodowego według założeń modelu II byłoby korzystne dla gospodarstw o typie „uprawy i zwierzęta różne”. Dochód do opodatkowania w regionie Wielkopolska i Śląsk stwierdzono tylko w największej grupie obszarowej (41 690 zł), a w regionie Mazowsze i Podlasie w gospodarstwach o powierzchni 25–75 ha UR (176 zł). Ujemne wartości dochodu do opodatkowania odnotowano również w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o typach „uprawy polowe” i „bydło mleczne” w regionie Mazowsze i Podlasie. W regionie Wielkopolska i Śląsk ujemny dochód do opodatkowania wystąpił również w gospodarstwach o powierzchni 5–15 ha UR o typie „uprawy polowe”, zajmujących powierzchnię 15–25 ha UR o typie „bydło mleczne” oraz największych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne”. W regionie Wielkopolska i Śląsk w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne” (w obu modelach) odnotowano najwyższy dochód do opodatkowania. Odzwierciedla to wysoką efektywność produkcji tej grupy gospodarstw (tab. 1).

W regionie Mazowsze i Podlasie w gospodarstwach o typie „zwierzęta ziarnożerne” stwierdzono wyższe kwoty podatku dochodowego niż w regionie Wielkopolska i Śląsk. W gospodarstwach o pozostałych typach rolniczych takiej tenden-

cji nie stwierdzono. Najwyższą kwotę podatku dochodowego (45 144 zł) odnotowano w gospodarstwach największych obszarowo o typie „bydło mleczne”, położonych w regionie Wielkopolska i Śląsk. Była to kwota ponaddziesięciokrotnie wyższa niż w tej grupie gospodarstw z regionu Mazowsze i Podlasie. Największe korzyści z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego byłyby udziałem gospodarstw o typie „uprawy i zwierzęta różne”, spośród których w regionie Mazowsze i Podlasie obciążenia podatkiem dochodowym, w kwocie 33 zł, odnotowano tylko w grupie obszarowej 25–75 ha UR.

W tabeli 3 przedstawiono wskaźniki odzwierciedlające obciążenia podatkiem rolnym i dochodowym w gospodarstwach indywidualnych z regionu Wielkopolska i Śląsk. Zastosowanie założeń modelu I powodowało wyższe kwoty dochodu do opodatkowania w przeliczeniu na ha UR i mniejszą liczbę grup gospodarstw, w których odnotowano ujemną podstawę do opodatkowania. Niższe wartości dochodu do opodatkowania w modelu I niż w modelu II stwierdzono tylko w gospodarstwach największych obszarowo o typach „uprawy polowe” i „uprawy i zwierzęta różne”, a różnica wyniosła odpowiednio 171 i 77 zł. Tylko w tych grupach gospodarstw w modelu II symulacji stwierdzono wyższe kwoty podatku dochodowego przypadającego na ha UR. Obciążenia podatkowe w modelu II były wyższe o 32 i 15 zł w przeliczeniu na ha UR niż w modelu I. Najistotniejsze zwiększenie podatku dochodowego w modelu I w relacji do rozwiązań modelu II odnotowano w gospodarstwach najmniejszych obszarowo, o typach „uprawy polowe”, „bydło mleczne” oraz „zwierzęta ziarnożerne”. Różnice w przeliczeniu na ha UR wynosiły odpowiednio 80, 188 i 164 zł. W regionie Wielkopolska i Śląsk najmniejsze różnice w wysokości podatku dochodowego przypadającego na ha UR pomiędzy modelami we wszystkich typach rolniczych odnotowano w gospodarstwach o powierzchni 25–75 ha (od 3 do 21 zł). W regionie Wielkopolska i Śląsk korzystniejszym rozwiązaniem byłoby wprowadzenie podatku dochodowego według założeń modelu II (wzrost liczby gospodarstw osiągających ujemny dochód do opodatkowania i mniejsze kwoty podatku dochodowego w przeliczeniu na ha UR).

Wyższe obciążenia podatkiem dochodowym w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną stwierdzono w modelu I. Wyjątek stanowiły gospodarstwa największe obszarowo o typie „uprawy polowe”, w których podatek dochodowy w modelu II był wyższy o 1217 zł/osobę pełnozatrudnioną niż w modelu I. W gospodarstwach o typie „uprawy polowe” w obu modelach kwoty podatku na osobę pełnozatrudnioną zwiększały się wraz z powierzchnią UR. W regionie Wielkopolska i Śląsk tylko w gospodarstwach o typie „zwierzęta ziarnożerne” stwierdzono zmniejszanie obciążeń podatkiem dochodowym na osobę pełnozatrudnioną wraz ze zwiększaniem powierzchni gospodarstw.

Tabela 3
Wskaźniki odzwierciedlające obciążenia podatkiem rolnym i dochodowym w gospodarstwach rolniczych z regionu Wielkopolska i Śląsk

Wyszczególnienie	Gospodarstwa według typów rolniczych																							
	uprawy polowe						bydło mleczne						zwierzęta ziarnożerne						uprawy i zwierzęta różne					
	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha				
Model I																								
1. Dochód do opodatkowania (zł/ha UR)	419	700	253	425	1 515	471	576	2 858	2 272	1 012	394	-	-	127	-	-	-	-	-	395				
2. Podatek dochodowy/ha UR (zł)	80	133	48	81	288	89	109	543	432	192	75	-	-	24	-	-	-	-	-	75				
3. Podatek dochodowy/os. pełnozatr. (zł)	529	956	986	3 027	1 493	790	1 530	12 988	2 865	2 010	1 333	-	-	245	-	-	-	-	-	2 423				
4. Podatek rolny/podatek dochodowy (%)	94,1	49,8	112,0	60,8	12,3	31,7	27,3	0,1	11,6	23,6	46,0	-	-	235,5	-	-	-	-	-	56,5				
5. Wynik podatk./doch. z rodzinn. gosp. roln. (%)	25,9	34,8	19,9	39,1	66,0	22,7	25,8	105,8	57,6	33,7	14,8	23,9	4,6	7,6	3,1	-	-	-	-	23,9				
Model II																								
1. Dochód do opodatkowania (zł/ha UR)	-	402	236	596	525	-	528	2 751	1 412	614	282	-	-	-	-	-	-	-	-	472				
2. Podatek dochodowy/ha UR (zł)	-	76	45	113	100	-	100	523	268	117	54	-	-	-	-	-	-	-	-	90				
3. Podatek dochodowy/os. pełnozatr. (zł)	-	549	920	4 244	517	-	1 404	12 505	1 780	1 220	956	-	-	-	-	-	-	-	-	47				
4. Podatek rolny/podatek dochodowy (%)	-	86,8	120,1	43,3	35,6	-	29,8	0,1	18,7	38,8	64,1	-	-	10,8	-	-	-	-	-	47,2				
5. Wynik podatk./doch. z rodzinn. gosp. roln. (%)	49,9	46,4	36,7	64,7	71,0	26,8	38,7	106,5	58,5	37,3	20,3	18,6	3,3	17,0	10,4	-	-	-	-	35,7				

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Relacja podatku rolnego do podatku dochodowego na najniższym poziomie (0,1%) wystąpiła w gospodarstwach największych obszarowo o typie „bydło mleczne” w obu modelach symulacji. W tej grupie gospodarstw zastąpienie podatku rolnego podatkiem dochodowym spowoduje najistotniejsze zwiększenie obciążeń podatkowych. Obciążenia z tytułu podatku rolnego i dochodowego na zbliżonym poziomie (wzrost odpowiednio o 5,9 pkt %) stwierdzono w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o typie „uprawy polowe” w modelu I. Ponadto, w tym typie rolniczym w grupie obszarowej 25–75 ha UR zastąpienie podatku rolnego podatkiem dochodowym skutkowałoby zmniejszeniem obciążeń podatkowych gospodarstw w modelach I i II (odpowiednio o 12 i 20,1%). Największe korzyści z tytułu wprowadzenia konstrukcji podatku dochodowego dotyczyłyby gospodarstw o typie „uprawy i zwierzęta różne”, w których najczęściej stwierdzano brak podstawy do opodatkowania, a w modelu I w grupie obszarowej 15–25 ha UR odnotowano ponaddwukrotnie wyższą kwotę podatku rolnego w relacji do potencjalnego podatku dochodowego.

W regionie Wielkopolska i Śląsk wyższe wielkości relacji wyniku podatkowego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w modelu I niż w II stwierdzono tylko w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o typie „uprawy i zwierzęta różne” oraz o powierzchni 75–125 ha UR o typie „zwierzęta ziarnożerne”. Stwierdzono różnice na poziomie odpowiednio 1,3 oraz 5,3 pkt %. Tylko w gospodarstwach największych obszarowo o typie „bydło mleczne” (w obu modelach) relacja dochodu do opodatkowania i uzyskiwanego dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego była wyższa o około 6 pkt %. Wprowadzenie podatku dochodowego w tych grupach gospodarstw będzie rozwiązaniem najbardziej niekorzystnym. Najniższe relacje wyniku podatkowego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego odnotowano w gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne” o powierzchni do 75 ha UR. Potencjalny dochód do opodatkowania stanowi zaledwie od 3,1 do 17% kwoty osiąganego dochodu. W tych grupach gospodarstw zastąpienie podatku rolnego podatkiem dochodowym w najmniejszym stopniu będzie ograniczać ich dochodowość.

W tabeli 4 przedstawiono obciążenia gospodarstw rolniczych podatkiem rolnym i dochodowym w regionie Mazowsze i Podlasie. Kwoty dochodu do opodatkowania w przeliczeniu na ha UR były wyższe w założeniach modelu I niż II. Najwyższą podstawę do opodatkowania, w kwocie 3051 zł, odnotowano w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne”. W tym typie rolniczym w gospodarstwach o powierzchni 5–25 ha UR i 75–125 ha UR w obu modelach wystąpił najwyższy dochód do opodatkowania w poszczególnych grupach obszarowych. W gospodarstwach o powierzchni 25–75 ha UR najwyższe kwoty dochodu do opodatkowania stwierdzono w typie „bydło mleczne”.

Tabela 4

Wskaźniki odzwierciedlające obciążenia podatkiem rolnym i dochodowym w gospodarstwach rolniczych z regionu Mazowsze i Podlasie

Wyszczególnienie	Gospodarstwa według typów rolniczych															
	uprawy polowe				bydło mleczne				zwierzęta ziarnożerne				uprawy i zwierzęta różne			
	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha	5-15 ha	15-25 ha	25-75 ha	75-125 ha
Model I																
1. Dochód do opodatkowania (zł/ha UR)	677	628	557	895	717	995	1 376	313	3 051	1 972	1 128	1 038	-	-	231	73
2. Podatek dochodowy/ha UR (zł)	129	119	106	170	136	189	261	59	580	375	214	197	-	-	44	14
3. Podatek dochodowy/os. pełnozatr. (zł)	649	1 092	1 698	5 030	714	1 601	3 628	1 352	3 512	3 804	3 790	4 588	-	-	729	475
4. Podatek rolny/podatek dochodowy (%)	44,9	40,6	42,0	11,0	30,6	17,4	8,5	3,3	6,7	7,9	11,3	8,2	-	-	79,9	183,7
5. Wynik podatk./doch. z rodzinn. gosp. roln. (%)	55,8	48,0	48,4	61,2	43,0	46,0	59,3	14,4	101,4	69,8	45,4	32,1	13,7	5,0	16,9	5,7
Model II																
1. Dochód do opodatkowania (zł/ha UR)	-	254	409	820	-	519	1 210	243	2 129	1 525	923	960	-	-	5	-
2. Podatek dochodowy/ha UR (zł)	-	48	78	156	-	99	230	46	405	290	175	182	-	-	1	-
3. Podatek dochodowy/os. pełnozatr. (zł)	-	442	1 247	4 612	-	835	3 191	1 047	2 451	2 943	3 101	4 239	-	-	17	-
4. Podatek rolny/podatek dochodowy (%)	-	100,3	57,2	12,0	-	33,3	9,7	4,2	9,5	10,2	13,8	8,9	-	-	3 530,3	-
5. Wynik podatk./doch. z rodzinn. gosp. roln. (%)	63,3	59,5	58,0	63,9	45,2	51,8	67,2	16,8	101,7	71,2	48,1	33,3	11,1	0,9	21,8	8,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

W regionie Mazowsze i Podlasie największe różnice w wysokości podatku dochodowego na ha UR określono w gospodarstwach o powierzchni 5–15 ha UR i typach „uprawy polowe”, „bydło mleczne” oraz „zwierzęta ziarnożerne”. Rozbieżności pomiędzy modelami wyniosły odpowiednio 129, 136 oraz 175 zł/ha UR. Najwyższe kwoty podatku dochodowego w modelu I i II stwierdzono w gospodarstwach o typie „zwierzęta ziarnożerne”, odpowiednio w wysokości 580 oraz 405 zł/ha UR. Potwierdza to ewentualne ponoszenie największych obciążeń z tytułu podatku dochodowego przez gospodarstwa o tym typie rolniczym.

Wyższe kwoty podatku dochodowego na osobę pełnozatrudnioną w regionie Mazowsze i Podlasie odnotowano w modelu I, a najwyższe obciążenie, na poziomie 5030 zł, wystąpiło w gospodarstwach największych obszarowo o typie „uprawy polowe”. Najniższe obciążenie podatkowe osoby pełnozatrudnionej (w kwocie 17 zł) wystąpiło w modelu II w gospodarstwach o powierzchni 25–75 ha UR o typie „uprawy i zwierzęta różne”.

Relacje podatku rolnego do podatku dochodowego w regionie Mazowsze i Podlasie przyjmowały wyższe wartości w modelu II niż w I. Można wnioskować, że wprowadzenie podatku dochodowego według założeń modelu II w mniejszym stopniu spowoduje zwiększenie obciążeń podatkowych. Wyższe kwoty podatku rolnego niż podatku dochodowego odnotowano tylko w gospodarstwach o typach rolniczych „uprawy polowe” i „uprawy i zwierzęta różne” w obu rozwiązaniach modelowych. Największe rozbieżności pomiędzy relacją podatku rolnego i dochodowego wystąpiły w gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne”, w których podatek rolny był wyższy o 83,7 pkt % w modelu I w gospodarstwach największych obszarowo oraz o 3430,3 pkt % w modelu II w grupie obszarowej 25–75 ha UR.

Najistotniejsze zwiększenie obciążeń podatkowych na skutek zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym wystąpiłoby w gospodarstwach największych obszarowo o typie „bydło mleczne” i wyniosłoby w modelu I i II odpowiednio 96,7 oraz 95,8%. Wzrost obciążeń podatkowych wystąpiłby również we wszystkich grupach obszarowych gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” w obu rozwiązaniach modelowych. Największe zwiększenie ciężaru podatkowego we wszystkich typach rolniczych odnotowano w gospodarstwach największych obszarowo.

W regionie Mazowsze i Podlasie w gospodarstwach najmniejszych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne” wynik podatkowy w obu modelach symulacji był wyższy niż kwoty dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego. Obrazuje to ewentualną skalę ograniczenia dochodowości tej grupy gospodarstw na skutek wprowadzenia podatku dochodowego. Najkorzystniejsze relacje wyniku podatkowego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego wystąpiły w ty-

pach „uprawy i zwierzęta różne”, w których dochód do opodatkowania (w obu modelach) nie przekracza 22% wartości dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego.

Reasumując, można stwierdzić, że wyższe kwoty wyniku podatkowego i dochodu do opodatkowania częściej stwierdzano w regionie Mazowsze i Podlasie. W regionie Wielkopolska i Śląsk wyższy dochód do opodatkowania odnotowano tylko w gospodarstwach o powierzchni 15–25 ha UR o typie „uprawy polowe” oraz największych obszarowo o typach „bydło mleczne” i „uprawy i zwierzęta różne”. Tylko w tych grupach gospodarstw wystąpiły wyższe kwoty podatku dochodowego w przeliczeniu na ha UR, niż stwierdzono w regionie Mazowsze i Podlasie. Zatem gospodarstwa położone w regionie Mazowsze i Podlasie w większym stopniu poniosą konsekwencje finansowe z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego. Największy wzrost obciążeń podatkowych z tytułu zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym w obu regionach ponosiliby rolnicy prowadzący gospodarstwa o typie „zwierzęta ziarnożerne”, zwłaszcza najmniejsze obszarowo, oraz właściciele największych gospodarstw o typie „bydło mleczne”.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono konsekwencje finansowe wprowadzenia podatku dochodowego w indywidualnych gospodarstwach rolniczych o różnych typach w regionach Wielkopolska i Śląsk oraz Mazowsze i Podlasie. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Największe korzyści z tytułu zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy i zwierzęta różne”. W gospodarstwach o tym typie rolniczym najczęściej stwierdzano ujemne wartości dochodu do opodatkowania albo najniższe kwoty podatku dochodowego. Najmniejsze obciążenia podatkowe z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne” obrazują również relacje wyniku podatkowego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego, na poziomie nieprzekraczającym 36%.
2. Zwiększenie obciążeń podatkowych jako skutek finansowy wprowadzenia podatku dochodowego w największym stopniu odnotowano w gospodarstwach o jednokierunkowych typach rolniczych produkcji zwierzęcej. Najistotniejszy wzrost obciążeń podatkowych stwierdzono w gospodarstwach największych obszarowo o typie „bydło mleczne” oraz w najmniejszych obszarowo o typie „zwierzęta ziarnożerne”, w których wynik podatkowy przewyższałby wartość dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego. Ko-

rzystniejszym rozwiązaniem dla tych grup gospodarstw jest funkcjonowanie podatku dochodowego na zasadach zbliżonych do obowiązujących w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych, łącznie z rozbudowanym systemem ulg i zwolnień podatkowych.

3. Typ rolniczy i powierzchnia UR są czynnikami różnicującymi obciążenia gospodarstw podatkiem rolnym i ewentualnym podatkiem dochodowym. Największe korzyści z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego odnieśliby prowadzący gospodarstwa o wielokierunkowych typach rolniczych, zwłaszcza o mniejszej powierzchni UR. W regionie Mazowsze i Podlasie stwierdzono wyższe kwoty podatku dochodowego w relacji do aktualnych obciążeń z tytułu podatku rolnego. W regionie Wielkopolska i Śląsk niższe wielkości relacji wyniku podatkowego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego potwierdzają mniejsze możliwości ograniczenia dochodowości gospodarstw indywidualnych niż w regionie Mazowsze i Podlasie.

Literatura

- OWSIAK S., 2000: *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- PODSTAWKA M., 2000: *System podatkowy w rolnictwie*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZCZODROWSKI G., 2003: *Polski system podatkowy. Strategia transformacji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Ustawa o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 roku, tekst jednolity, Dz.U. z 2006 r. Nr 136, poz. 969.
- Ustawa z dnia 10 października 2002 roku o zmianie ustawy o podatku rolnym. Dz.U. Nr 200, poz. 1680.
- WACH K., 2005: *Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2007: *Koncepcja i konsekwencje zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym w gospodarstwach rolniczych*. [w:] J. Ostaszewski (red.), *O nowy ład podatkowy*. Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2008a: *Podatek dochodowy w indywidualnych gospodarstwach rolniczych – koncepcja i skutki*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1.
- WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2008b: *Podatek rolny a podatek dochodowy w gospodarstwach rolniczych – konsekwencje zmian*. *Wiś i Rolnictwo*, nr 2.

Financial Consequences of Income Tax in Individual Farms Introducing

Abstract

In the study an attempt at describing financial consequences of income tax introducing in individual farms situated in FADN regions Wielkopolska i Śląsk and Mazowsze i Podlasie was made.

The highest profits from income tax introducing were stated in agricultural farms type “crops” and “crops and various animals”. The highest burden from income tax introducing for hectare of arable land would occurred in agricultural farms type “granivores” especially of the area 5–15 hectares of arable land.

Dług publiczny – jego struktura, przyczyny, rozmiary i skutki

Wstęp

Celem opracowania jest zbadanie przyczyn powstawania długu publicznego oraz ocena jego poziomu i skutków dla gospodarki. Uwzględniono zarówno teoretyczne, jak i praktyczne aspekty długu publicznego na przykładzie Polski w kontekście krajów Unii Europejskiej.

W opracowaniu wykorzystano głównie metodę opisową i podstawowe metody statystyczne. Dane zaczerpnięto ze opracowań statystycznych GUS oraz Eurostatu.

Pojęcie i systematyka długu publicznego

Przez państwowy dług publiczny rozumie się wartość nominalną zadłużenia jednostek sektora finansów publicznych ustaloną po wyeliminowaniu wzajemnych zobowiązań pomiędzy jednostkami tego sektora¹. Tak więc długiem publicznym są wszystkie zobowiązania zaciągnięte przez skarb państwa i reprezentujące go instytucje sektora finansów publicznych, w tym budżety samorządowe.

W skład długu wchodzi zobowiązania z tytułu:

- zaciągniętych i niespłaconych przez państwo pożyczek i kredytów,
- wyemitowanych dłużnych papierów wartościowych,
- odszkodowań za przymusowe wywłaszczenie mienia na zasadach odpłatności,
- gwarancji lub poręczeń,
- zobowiązań odszkodowawczych i innych.

Sektor finansów publicznych w Polsce obejmuje trzy podsektory²:

¹Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2005, Nr 249, poz. 2104, art. 10.

²Ibidem, art. 4.

- rządowy (organy władzy publicznej, organy kontroli państwowej i ochrony prawa, sądy, trybunały, organy administracji rządowej, PAN i inne),
- samorządowy (jednostki samorządu terytorialnego, ich organy oraz związki i jednostki organizacyjne, dla których organem założycielskim lub nadzorującym jest jednostka samorządu terytorialnego),
- ubezpieczeń społecznych (ZUS, KRUS).

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele klasyfikacji długu publicznego. Analiza długu w różnych jego przekrojach jest potrzebna do rozpoznania przyczyn, skutków i praktycznego sprawnego zarządzania długiem.

1. Według kryterium podmiotowego wyróżnia się:

- dług sektora rządowego;
- dług sektora samorządowego;
- dług sektora ubezpieczeń społecznych³.

W Polsce do końca 1999 r. kompleksowo ewidencjonowano jedynie dług skarbu państwa.

2. Według kryterium czasu dług dzieli się na:

- dług krótkoterminowy (płynny, bieżący) – jest to dług wynikający z niedopasowania terminowego rozkładu wpływów i wydatków państwa. W przypadku rolowania długu krótkoterminowego przeistacza się on w dług długoterminowy;
- dług długoterminowy powstaje w wyniku zaciągnięcia pożyczek i kredytów długoterminowych przeznaczonych na finansowanie głównie wydatków majątkowych.

3. Według Owsiaka [1997], ważną klasyfikacją długu ze względu na obciążenie państwa jego obsługą jest wyróżnienie:

- długu nominalnego, który jest bieżącą wartością zobowiązań władz publicznych, oraz
- długu realnego, który mówi, jak na wartość zaciągniętych zobowiązań wpłynęły procesy inflacyjne. Jest to szczególnie istotne dla dłuższych okresów.

4. Przyjmując za kryterium miejsce zaciągnięcia długu lub ulokowanie wierzycieli (rezydent i nierezydent), wyróżnia się:

- dług krajowy, zwany też wewnętrznym;
- dług zagraniczny (zewnętrzny).

Podział ten jest istotny, gdyż w wyniku pożyczkowej aktywności państwa w układzie kraj – zagranica następuje redystrybucja dochodów z tytułu kosztów obsługi długów. Dlatego ważne jest, czy ponoszone przez podatnika koszty są dochodem podmiotów zagranicznych, czy podmiotów krajowych, jak gospodar-

³Po raz pierwszy GUS wyodrębnił sektor ubezpieczeń społecznych w Małym Roczniku Statystycznym 2008, tab. 24(269), s. 432.

stwa domowe, fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne. Istotne jest jednak uwzględnianie możliwości krajowego rynku finansowego i stopy procentowej na rynku krajowym i zagranicznym.

5. Stosując metodę obliczania, można dokonać klasyfikacji długu na:

- dług publiczny brutto;
- dług publiczny netto [Gołębiowski 2008].

Dług publiczny brutto wyraża całkowitą wartość zadłużenia wobec podmiotów krajowych i zagranicznych. Dług w ujęciu netto otrzymuje się w wyniku pomniejszenia długu brutto o należności władz publicznych od innych podmiotów.

Analiza kształtowania się długu publicznego w Polsce (tab. 1) pokazuje, że dług publiczny w ujęciu nominalnym szybko wzrastał. W ciągu analizowanego okresu jego wartość zwiększyła się w ujęciu nominalnym o 88%. Inflacja w tym okresie była stosunkowo niewielka – wskaźnik cen 2007/2000 wyniósł

Tabela 1

Wielkość długu publicznego w Polsce i jego struktura w latach 2000–2007

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Dług państwowy ogółem [mld zł]	280,5	302,1	352,6	408,6	432,3	467,7	505,0	527,4
Dług państwowy ogółem [%]	100	100	100	100	100	100	100	100
w tym:								
Dług sektora instytucji rządowych:	96,6	96,4	96,0	96,0	95,7	95,7	95,4	94,8
– skarbu państwa	94,8	93,5	92,8	92,6	93,0	94,0	94,4	94,6
– pozostały dług	1,8	2,9	3,2	3,4	2,7	1,7	1,0	0,2
Dług sektora instytucji samorządowych	3,4	3,6	4,0	4,0	4,3	4,3	4,6	4,7
Dług sektora ubezpieczeń społecznych	–	–	–	–	–	–	–	0,5
Dług skarbu państwa [%]	100	100	100	100	100	100	100	100
I. według miejsca emisji								
krajowy	54,5	65,0	66,8	66,2	72,4	70,4	73,6	75,8
zagraniczny	45,5	35,0	33,2	33,8	27,6	29,6	26,4	24,2
II. według kryterium rezydenta								
krajowy	54,5	58,9	58,0	56,5	57,7	57,1	59,4	62,2
zagraniczny	45,5	41,1	42,0	43,5	42,3	42,9	40,6	37,8

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS 2001–2006, Mały Rocznik Statystyczny 2008, GUS. Government Finance Statistics, Data 1996–2006, Data 1997–2007. Eurostat Statistical Books, European Commission, 2007, 2008.

121, toteż również w ujęciu realnym przyrost ten może być oceniony jako znaczny, gdyż wyniósł około 67%. Jednak należy pamiętać, że w tym czasie PKB wzrósł również o 31,5%, a wraz z nim wpływy podatkowe w ujęciu realnym.

Dług sektora instytucji rządowych stanowił około 96% zadłużenia państwa, w tym prawie cały dług był to dług skarbu państwa. Udział długu instytucji samorządowych był mały – przeciętnie dla całego okresu 4,1% i w badanym okresie wzrósł jedynie o 1,2 punktu procentowego, udział sektora ubezpieczeń społecznych był znikomy i w 2007 roku wyniósł około 0,5%.

Państwo było zadłużone zarówno u wierzycieli krajowych, jak i zagranicznych, zadłużenie zagraniczne to głównie zadłużenie skarbu państwa. Ocena poziomu udziału zadłużenia zagranicznego jest uzależniona od przyjętego kryterium. Według kryterium rezydenta, na koniec 2007 roku udział zadłużenia zagranicznego wynosił około 38% i był wyższy o kilkanaście punktów procentowych od udziału według kryterium miejsca emisji. O ile w przypadku kryterium rezydenta udział długu zagranicznego jest stosunkowo stabilny, to przyjmując kryterium miejsca emisji można zaobserwować wyraźną tendencję do jego zmniejszania się. Poziom tego zadłużenia należy uznać za wysoki. Ze względu na wspomniany efekt redystrybucji kraj – zagranica jego poziom można uznać za niekorzystny.

Przyczyny powstawania długu publicznego

Istnieje kilka przyczyn powstawania długu publicznego.

1. Najważniejszą przyczyną powstawania długu publicznego jest występowanie w kolejnych okresach deficytu budżetowego, na pokrycie którego skarb państwa i jednostki samorządowe zaciągają bankowe i niebankowe pożyczki i kredyty. Są one przychodami budżetowymi lub określa się je jako dochody zwrotne. W określonych momentach w przyszłości muszą być zwrócone. Władze publiczne, uchwalając deficyt budżetowy i szukając źródeł jego pokrycia, powinny pamiętać, że dług ten obciąży przyszłe budżety, dlatego ważne jest, aby środki pochodzące z wpływów nadzwyczajnych finansowały głównie wydatki majątkowe, których pozytywne efekty mogą być odczuwane przez społeczeństwo przez dłuższy czas. Realizację tego postulatu mogłoby zapewnić oddzielenie w budżecie wydatków bieżących od wydatków inwestycyjnych i finansowanie tych pierwszych jedynie z dochodów niezwrrotnych, głównie podatków.

Z danych w tabeli 2 wynika, że deficyt budżetowy jest w Polsce zjawiskiem występującym permanentnie. Jego poziom wahał się znacznie: od -3% PKB w 1996 roku i 2000 roku do -6,3% w 2003 roku, który to poziom należy uznać za szczególnie wysoki. Oceniając ten deficyt Komisja Europejska stwierdziła,

Tabela 2

Wysokość deficytu budżetowego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej (% PKB)

Rok	Polska	Czechy	Węgry	Niemcy	Szwecja	Francja	Wielka Brytania	EU-27
1996	-3,0	-3,3	-4,7	-3,3	-3,3	-4,0	-4,2	x
2000	-3,0	-3,7	-2,9	+ 1,3	+ 3,8	-1,5	+ 3,6	x
2003	-6,3	-6,6	-7,2	-4,0	-0,9	-4,1	-3,3	-3,1
2004	-5,7	-3,0	-6,5	-3,8	+ 0,8	-3,4	-3,4	-2,8
2005	-4,3	-3,5	-7,8	-3,4	+ 2,4	-2,9	-3,5	-2,4
2006	-3,8	-2,7	-9,2	-1,6	+ 2,5	-2,5	-2,7	-2,6
2007	-2,0	-1,6	-5,5	0,0	+ 3,5	-2,7	-2,9	-0,9

x – brak danych

Źródło: Government Finance Statistic. Summary Tables 2/2007. Data 1996–2007. Eurostat Statistical Books, European Commission, 2008.

że przekroczenie tego deficytu ponad referencyjną wartość 3% PKB nie było wywołane żadnymi nadzwyczajnymi wydarzeniami leżącymi poza kontrolą polskich władz ani nie było rezultatem recesji, toteż wydała rekomendację zmniejszenia deficytu najpóźniej w 2007 roku. Brak realizacji tej rekomendacji mógł pozbawić Polskę dostępu do środków z Funduszu Spójności.

Jak pokazują dane, Polska zastosowała się do zaleceń i systematycznie zmniejszała deficyt budżetowy w relacji do PKB. Mimo że w latach 2000–2006 poziom rozpatrywanego wskaźnika był wyraźnie wyższy niż w większości porównywanych państw (z wyjątkiem Węgier) i średniej w UE, to od 2004 roku poziom deficytu malał i w 2007 roku udało się Polsce zmniejszyć go do -2%.

2. Wydatki publiczne związane z prowadzeniem wojen, wystąpieniem klęsk żywiołowych, kryzysów ekonomicznych.

Z badań poziomu zadłużenia państwa w niektórych krajach (np. USA i Wielka Brytania) wynika, że w okresach wojen i poważnych kryzysów gospodarczych zadłużenie państwa rosło nawet kilkakrotnie [Barro 1997]. Wojny wymagają ponoszenia ogromnych wydatków, których nie są w stanie pokryć normalne dochody, tym bardziej że w takich okresach aktywność gospodarcza jest ograniczona, jak również system egzekwowania podatków działa mniej sprawnie. Również w okresie kryzysów gospodarczych z powodu ograniczania aktywności gospodarczej dochody państwa spadają, natomiast wydatki związane z opieką społeczną i zasiłkami dla bezrobotnych czy realizacją programów walki z bezrobociem wzrastają. W okresach pokoju i dobrej koniunktury stosunek długu publicznego do PKB wykazuje tendencję do spadku.

Prawidłowość tę można zaobserwować również w przypadku Polski. W latach znacznego spadku tempa wzrostu gospodarczego (2000–2003) poziom deficytu szybko wzrastał i w 2003 roku był ponaddwukrotnie wyższy niż w 2000 roku.

3. Realizacja interwencjonizmu państwowego polegającego na zwiększonych wydatkach publicznych w celu pobudzania wzrostu gospodarczego, redukcji bezrobocia, łagodzenia cykli koniunkturalnych;

Konieczność tych wydatków akcentuje teoria Keynesa, gdzie wydatki rządu stanowią jeden ze składników popytu globalnego i ich wzrost oznacza wzrost popytu, a w ślad za tym wzrost wytwarzanego produktu.

4. Wpadnięcie w pułapkę zadłużenia

Jest to sytuacja, gdy bieżąca obsługa długu publicznego nie jest w pełni finansowana z dochodów budżetu, lecz wymusza zaciąganie nowych pożyczek. Finansowanie takie oznacza przesunięcie ciężaru finansowania tych wydatków na przyszłość, czasem nawet na przyszłe pokolenia. Zjawisko to określa się jako międzypokoleniową redystrybucję dochodów. Budzi ono wiele kontrowersji.

5. Osiągnięcie celów politycznych rządzącej ekipy, która chce zdobyć poparcie polityczne i finansuje różnorodne programy i ponadto nie decyduje się na ograniczenie wydatków. Opozycja nie chcąc narazić się wyborcom zaleca jeszcze „korzystniejsze” rozwiązania i w związku z tym wydatki na dany cel/program rosną znacznie lub są ograniczane wpływy do budżetu z danego tytułu. Przykładem w Polsce może być wprowadzenie w życie w 2007 roku ulgi w podatku dochodowym z tytułu posiadania dzieci.

Jak wynika z zestawienia powyższych przyczyn, dług publiczny jest bezpośrednim bądź pośrednim efektem przyjęcia przez państwo koncepcji finansowania wydatków długiem, a nie korzystania z innych alternatywnych możliwości, z których najważniejszą jest podatek.

Ocena poziomu długu publicznego

Ocena poziomu długu publicznego jest prowadzona głównie z perspektywy jego ciężaru dla gospodarki, tak więc podstawowym kryterium oceny poziomu zadłużenia powinno być to, czy nie narusza on równowagi gospodarczej. W skali makro pod uwagę bierze się zazwyczaj wydatki związane z kosztami obsługi długu zagranicznego, gdyż w makroskali obsługa długu krajowego może być traktowana jako redystrybucja dochodów od podatników do beneficjentów płatności odsetkowych i kapitałowych, której efekty bilansują się.

Do oceny poziomu długu publicznego stosuje się głównie relację wartości długu do wartości PKB, przy czym za wartość krytyczną uważa się 50%. Ten wskaźnik jest uzupełniany przez wiele innych, takich jak:

- stosunek długu do eksportu (wartość krytyczna 275%),
- stosunek odsetek do eksportu (wartość krytyczna 20%),
- stosunek obsługi długu do eksportu (wartość krytyczna 30%).

Kraj jest uważany za poważnie zadłużony, jeżeli poziom przynajmniej trzech z czterech powyższych wskaźników przekracza wartości krytyczne, natomiast jest oceniany jako umiarkowanie zadłużony, jeżeli poziom trzech z czterech powyższych przekracza 60% ich wartości krytycznej [Gołębiowski 2008].

W traktacie z Maastricht jako kryterium konwergencji przyjęto, że udział planowanego lub aktualnego deficytu budżetowego państwa nie powinien przekraczać 3% PKB, a relacja długu publicznego do PKB – 60%.

Oprócz kryteriów z Maastricht rząd musi przestrzegać granic długu określonych w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej oraz w ustawie o finansach publicznych. Zgodnie z art. 216 pkt 5 Konstytucji, *Nie wolno zaciągać pożyczek lub udzielać gwarancji i poręczeń finansowych, w następstwie których państwowy dług publiczny przekroczy 3/5 wartości rocznego produktu krajowego brutto. Sposób obliczania wartości rocznego produktu krajowego brutto oraz państwowego długu publicznego określa ustawa*. Przekroczenie górnego limitu 60% oznacza naruszenie przepisów Konstytucji i powinno powodować podanie się Rady Ministrów do dymisji i pociągnięcie jej członków do odpowiedzialności przed Trybunałem Stanu.

Przy ocenie poziomu długu należy uwzględnić fakt, jak dużą jego część stanowi zadłużenie zagraniczne, gdyż w przypadku długu krajowego obywatele są winni sobie sami jako narodowi, a ponadto część pożyczonych w przeszłości środków została zainwestowana w kapitał rzeczowy i ludzki, co przyczynia się do wzrostu przyszłych wpływów z podatków i pomaga w spłacie zadłużenia.

Kształtowanie się poziomu państwowego długu publicznego w Polsce na tle wybranych krajów UE prezentują dane z tabeli 3.

Jak wynika z danych, poziom zadłużenia w początkowym okresie gospodarki rynkowej był w Polsce bardzo wysoki, ponadto zadłużenia wobec podmiotów zagranicznych stanowiło niemalże jego 90% jego wartości. Jednak z roku na rok przez całą dekadę lat 90. i początek nowej dekady poziom zadłużenia malał. W końcowej fazie spowolnienia wzrostu gospodarczego tendencja ta odwróciła się i można zaobserwować bardzo szybki wzrost poziomu zadłużenia. W latach 2002–2006 wskaźnik zadłużenia zwiększył się o 11 punktów procentowych, natomiast w 2007 roku spadł stosunkowo znacznie, bo o 2,4 punktu procentowego.

Tabela 3

Relacja długu publicznego¹ do PKB w Polsce w latach 1990–2006 na tle wybranych krajów europejskich (%)

Rok	Polska	Czechy	Węgry	Niemcy	Szwecja	Francja	Wielka Brytania	25 krajów UE
1990 ²	94,9	x	x	x	x	x	x	x
1993 ²	86,0	x	x	x	x	x	x	x
1995 ²	54,6	x	x	x	x	x	x	x
1997	44,0	12,2	64,2	61,0	70,6	59,3	50,8	x
1998	39,1	12,9	61,9	60,9	68,1	59,5	47,7	67,5
1999	40,3	13,4	61,2	61,2	62,7	58,5	45,1	66,7
2000	36,8	18,2	55,4	60,2	52,8	56,8	42,0	62,9
2001	36,7	26,3	52,2	59,6	54,3	56,8	38,7	62,0
2002	39,8	28,2	54,0	60,3	52,0	58,2	37,5	60,4
2003	47,1	30,1	58,0	63,8	53,5	62,9	38,7	62,0
2004	45,7	30,4	59,4	65,6	52,4	64,9	40,4	62,4
2005	47,1	30,2	61,6	67,8	52,2	66,7	42,1	63,1
2006	47,6	30,1	65,6	67,5	47,0	64,2	43,2	61,9
2007	45,2	28,7	66,0	65,0	40,6	64,2	43,8	58,73

¹Government debt (obejmuje sektor rządowy i samorządowy)

²Dług skarbu państwa

³27 krajów UE

Źródło: Government Finance Statistic. Summary Tables 2/2007. Data 1996–2006. Eurostat Statistical Books, European Commission, 2007. Gołębiowski G., Dług publiczny. [w:] System finansowy w Polsce, pod red. Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.

Na tle przeciętnych wskaźników dla 25 krajów Unii Europejskiej, które wstąpiły do niej przed 2007 rokiem, poziom zadłużenia Polski nie jest wysoki. W niektórych latach był niższy aż o 20 punktów procentowych. Również na tle tak dużych i wysoko rozwiniętych krajów Unii, jak Niemcy, Francja, Szwecja, czy, podobnie jak Polska – kraju postsocjalistycznego – Węgier poziom zadłużenia Polski nie wydaje się wysoki. Z kolei w porównaniu z Czechami sytuacja pod tym względem jest mniej korzystna. Z danych wynika też, że w większości wziętych pod uwagę krajów poziom zadłużenia wzrasta. Wyjątkiem jest Szwecja, która w ciągu 10 lat zredukowała poziom zadłużenia (oceniany relacją zadłużenia do PKB) o ponad 30 punktów procentowych.

Skutki długu publicznego

Dług publiczny wywołuje określone skutki gospodarcze, które można rozpatrywać w przekroju podmiotowym: państwo i gospodarstwo domowe.

Dług publiczny zmienia ograniczenie budżetowe państwa, gdyż:

- 1) wartość pieniężna emisji długu netto jest źródłem funduszy, które mogą służyć finansowaniu wydatków;
- 2) nominalna wartość wypłaconych odsetek od długu publicznego jest wydatkiem dla budżetu państwa.

Równanie ograniczenia budżetowego z uwzględnieniem długu publicznego ma postać [Barro 1997]:

$$P_t G_t + V_t + R_{t-1} B_{t-1}^s = T_t + (M_t - M_{t-1}) + (B_t^s - B_{t-1}^s)$$

gdzie:

P_t – poziom cen,

G_t – popyt państwa na dobra w okresie t ,

V_t – płatności transferowe,

$R_{t-1} B_{t-1}^s$ – nominalna wartość odsetek od długu publicznego wypłacona w okresie t ,

T_t – podatki,

$M_t - M_{t-1}$ – wzrost zasobu pieniądza w okresie t ,

$B_t^s - B_{t-1}^s$ – wartość pieniężna emisji netto w okresie t .

Z danych wynika, że obsługa skarbu państwa stanowi znaczącą pozycję w wydatkach budżetowych (tab. 4). Corocznie jest na nią przeznaczane około 12% budżetu państwa. Jest to więcej niż łączne wydatki na obronę narodową, bezpieczeństwo publiczne, kulturę narodową, kulturę fizyczną. Główny ciężar obsługi przypada na zadłużenie krajowe, co w świetle uwag do zadłużenia zagranicznego należy uznać za zjawisko pozytywne. Relacja kosztów obsługi długu do PKB kształtowała się w granicach 2,4–3%.

Dług publiczny a ograniczenia budżetowe gospodarstw domowych

Jedną z ciekawszych teorii dotyczących oddziaływania długu na zachowanie się podmiotów gospodarczych i w rezultacie na wzrost gospodarczy jest koncepcja równoważności ricardiańskiej (od nazwiska jej twórcy Davida Ricardo, współcześnie jej propagatorem jest Robert Barro) [Begg i in., 2007]. Według

Tabela 4

Udział wydatków na obsługę długu skarbu państwa w wydatkach budżetowych państwa i w relacji do PKB (%)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Obsługa długu skarbu państwa/ Wydatki budżetu państwa	13,6	11,9	12,1	13,1	12,7	11,4	11,9	12,6	10,9
w tym:									
– krajowego	10,8	9,1	9,9	11,1	10,7	9,3	10,2	10,6	9,0
– zagranicznego	2,8	2,8	2,2	2,0	2,0	2,1	1,7	2,0	1,9
Obsługa długu publicznego/PKB (%)	3,1	2,5	2,8	3,1	3,0	2,4	2,5	2,6	2,4

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS 2000–2007, Mały Rocznik Statystyczny GUS 2008.

niej, gospodarstwa domowe jako podatnicy interesują się przewidywaną bieżącą wartością realnych podatków. Gospodarstwa domowe traktują zagregowany podatek, który w przyszłości będą musieli zapłacić podatnicy w związku z obsługą długu, równorzędnie z bieżącym deficytem budżetowym. Tak więc zdyskontowany podatek będzie równał się dochodowi (oszczędności) gospodarstw domowych w bieżącym okresie, uzyskanemu w wyniku niezapłacenia podatku przez te gospodarstwa domowe. Tak więc w dłuższym okresie podatnicy nic nie zyskują. Skoro finansowanie wydatków deficytem nie zmienia sytuacji majątkowej gospodarstw domowych, to nie ulegną zmianie ich wydatki. Tak więc obniżka podatków nie ma wpływu na wielkość popytu globalnego. Tej teorii zarzuca się przyjęcie założenia o ciągłości przekazów międzypokoleniowych oraz tezy o doskonałym funkcjonowaniu rynków finansowych, według której ryzyko gospodarstw domowych i przedsiębiorstw jest równe ryzyku państwa.

Znaczenie długu publicznego

Zadłużanie się państwa pozwala na prowadzenie elastycznej polityki wydatkowej. Przy istnieniu rynku kredytowego państwo nie musi w każdym okresie bilansować swoich wpływów z podatków i kreacji pieniądza z wydatkami. Możliwość emisji instrumentów długu publicznego pozwala na większą elastyczność postępowania. Państwo może sterować emisją długu w celu zmiany swoich dochodów w danym okresie bez konieczności jednoczesnej zmiany wydatków. A więc zadłużając się w okresie szczególnie wysokich wydatków, państwo może

zmniejszyć potrzebę nienormalnie wysokich wpływów podatkowych lub nienormalnie wysokiej kreacji pieniądza.

Państwo może sterować rozkładem długu publicznego w czasie. Ma to wpływ na rozkład w czasie krańcowej stopy podatkowej. Jej obniżenie w pewnym okresie skutkuje pobudzeniem konsumpcji i inwestycji, a więc wzrostem produktu krajowego. Jednak w okresach spłaty długu krańcowa stopa podatkowa wzrasta i wówczas zachodzi proces odwrotny. Tak więc polityka ta wpływa jedynie na rozkład w czasie aktywności realnej. Jeżeli państwo wykorzystuje politykę długu do pobudzania bieżącej produkcji, to ubocznym efektem tego w przyszłości będzie zmniejszenie wielkości produktu.

Podsumowanie

1. Struktura państwowego długu publicznego w Polsce charakteryzuje się:
 - bardzo dużym (około 95%) udziałem sektora rządowego;
 - systematycznym spadkiem udziału zadłużenia zagranicznego (według miejsca emisji) i stosunkowo stabilnym udziałem zadłużenia zagranicznego według rezydentów (40%);
 - bardzo wysokim (ponad 90%) udziałem długu w formie papierów wartościowych.
2. Poziom państwowego długu publicznego w Polsce oceniany jego relacją do PKB był o kilkanaście punktów procentowych niższy od przeciętnego dla 25 krajów Unii Europejskiej i maksymalnych poziomów określanych przez różne instytucje.
3. Obsługa długu skarbu państwa stanowiąca około 12% rocznych wydatków budżetowych państwa i 2,4–3% PKB jest znacznym obciążeniem budżetu państwa.

Literatura

- BARRO R., Makroekonomia, PWE, Warszawa 1997.
- BEGG D., FISHER S., DORNBUSCH R., Mikroekonomia, PWE, Warszawa 2007.
- Eurostat Statistical Books, European Commission, 2007.
- GOŁĘBIOWSKI G., Dług publiczny. [w:] System finansowy w Polsce, tom 2, pod red. Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. Dz.U. 1997, Nr 78, poz. 483.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski 2008, GUS, Warszawa 2008.
- OWSIAK S., Finanse publiczne, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej, GUS 2001–2007.

Public debt, its structure, reasons, value and results

Abstract

The aim of the paper is to examine the theoretical and practical dimensions of public debt in Poland. The empirical study concerns Poland in the course of 1990–2006. The analysis showed 95% of public debt in Poland is due to debt of State treasure. The level of debt (as % of GDP) is lower comparing with many “old” countries of UE and some of post socialistic countries. However, the public debt servicing charges the state budget noticeably.

Popytowe przyczyny inflacji w Polsce

Wstęp

W każdej gospodarce wzrost cen zależy od przyczyn popytowych oraz podażowych. Rozpoznanie, jak dużą rolę odgrywają poszczególne przyczyny jest ważną informacją dla osób prowadzących politykę gospodarczą.

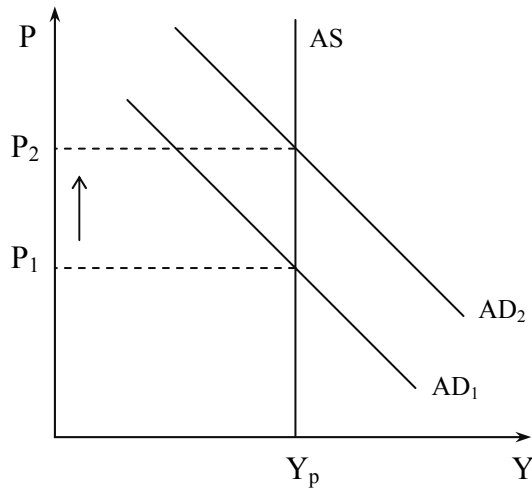
Głównym celem opracowania jest przedstawienie znaczenia popytowych czynników w kształtowaniu poziomu inflacji w Polsce. Problematyka ta jest omówiona w drugiej, empirycznej części opracowania. W pierwszej, teoretycznej, omówiono istotne problemy związane z inflacją popytową.

Okres badawczy obejmuje lata 2001–2007. Wszystkie wielkości przedstawione w opracowaniu są danymi na koniec prezentowanych okresów, tzn. na koniec poszczególnych lat oraz kwartałów.

Inflacja popytowa w teorii

W teorii ekonomii wyróżnia się wiele rodzajów inflacji. Wyszczególnia się je ze względu na tempo i nasilenie, przyczyny, wpływ na przebieg procesów wzrostu gospodarczego, przejawy i skutki oraz sposoby i możliwości jej przeciwdziałania [Kołodko, 1987]. W tym opracowaniu najważniejszy jest podział inflacji ze względu na przyczyny. Wyróżnia się inflację popytową (ciągnioną w górę) oraz podażową.

Inflacja popytowa występuje wówczas gdy, *ceteris paribus*, wzrasta popyt globalny. Gdy natomiast uchylimy założenie *ceteris paribus*, występuje ona wtedy, gdy popyt globalny wzrasta szybciej niż zagregowana podaż. Analizowaną inflację przedstawia rysunek 1. Punktem wyjścia jest poziom cen P_1 . Wówczas popyt globalny AD_1 równy jest podaży globalnej AS . Pobudzenie zagregowanego popytu wytrąca gospodarke z istniejącej równowagi. Graficznie obrazuje to przesunięcie krzywej popytu globalnego w prawo. Na rysunku 1 powstaje nowa krzywa popytu AD_2 . Gospodarka po dostosowaniach osiąga nowy stan równowagi. Jest on wyznaczony przy poziomie cen P_2 ($AD_2 = AS$). Wzrost cen z poziomu P_1 do P_2 obrazuje inflację popytową.



Rysunek 1
Inflacja popytowa

Wysokość inflacji popytowej w krótkim okresie zależy od siły oddziaływania popytu oraz elastyczności krzywej podaży AS. Kąt nachylenia krzywej podaży jest jedną z fundamentalnych kontrowersji dotyczących teorii inflacji między głównymi szkołami makroekonomicznymi. Na rysunku 1 krzywa AS jest pionowa. Jest to ujęcie nowej szkoły klasycznej oraz szkoły realnego cyklu koniunkturalnego. Szkoła klasyczna formułuje swoją podstawową tezę o superneutralności pieniądza, tzn. o nieefektywności tradycyjnej polityki popytowej, nawet w krótkim okresie. Głównymi przyczynami tego są: 1) racjonalne oczekiwania, czyli poprawne ocenianie przyszłości na podstawie zdobytych i przetworzonych informacji, 2) hipoteza o ciągłym równoważeniu się rynków, rozumiana w sensie walrasowskim, czyli stałe reagowanie podmiotów na ceny, oraz 3) hipoteza łącznej podaży, czyli problem błędów percepcji jednostek gospodarczych [Garbicz, 2000].

Ekonomiści realnego cyklu twierdzą, iż źródłem wahań produkcji i zatrudnienia są losowe, trwałe szoki podażowe, a nie zaburzenia popytowe. Zmiany w produkcji wynikają ze zmian czynników realnych, a nie pieniężnych. W gospodarce występują szoki pozytywne: postęp techniczny i organizacyjny, wzrost wydajności pracy, spadek cen energii czy innych czynników produkcji, jak i negatywne: wzrost cen energii, wzrost płac, wojny, klęski żywiołowe. Nieprzewidziane szoki wywołują zmiany produkcji, gdyż podmioty gospodarcze odpowiadają na spowodowane tymi fluktuacjami względne zmiany podaży pracy, konsumpcji i inwestycji.

Natomiast nowa szkoła keynesowska uznaje wysoką elastyczność krzywej podaży AS. Znalezienie wiarygodnych przyczyn sztywności płacowo-cenowych, których brakowało tradycyjnemu keynesizmowi, może uzasadniać wykorzystanie polityki popytowej do oddziaływania na poziom aktywności gospodarczej nawet przy racjonalnych oczekiwaniach. Część ekonomistów tej szkoły skupia swoją uwagę na wyjaśnieniu sztywności płac i cen nominalnych, część zaś na wielkościach realnych [zob. Snowden, Vane, Wynarczyk, 1998].

Wzrost popytu globalnego, jako czynnika sprawczego inflacji popytowej, wynika ze wzrostu jego elementów składowych. Na jego poziom wpływają następujące kategorie [Begg, 2003]:

$$AD = C + I + G + NX \quad (1)$$

gdzie:

C – konsumpcja,

I – inwestycje,

G – zakupy rządowe,

NX – eksport netto, czyli eksport – import.

Zmiana każdej z powyższych kategorii zależy od wielu czynników ekonomicznych, ale również pozaekonomicznych. Przedstawiając problem bardzo ogólnie należy stwierdzić, iż do najważniejszych determinant popytu globalnego należą:

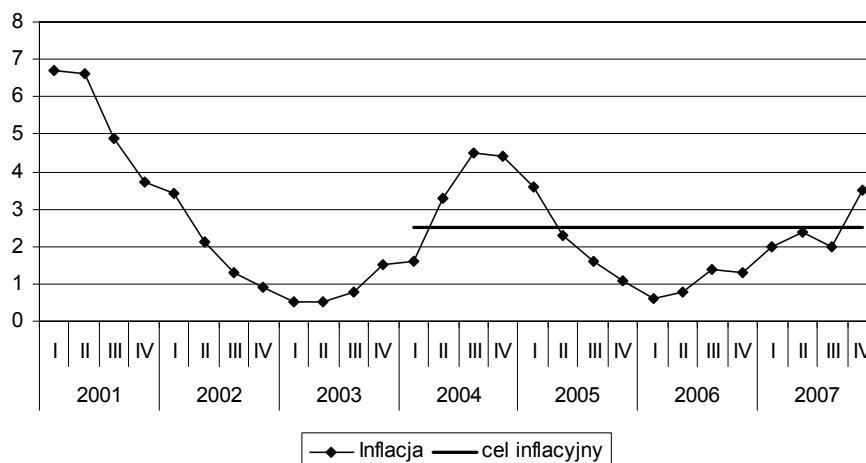
- bieżące wielkości dochodu i majątku,
- przewidywania podmiotów dotyczące przyszłych konkretnych parametrów ekonomicznych (m.in. osiąganego dochodu, oszczędności czy zmian majątkowych), jak i całej koniunktury; dlatego ważną rolę odgrywają wskaźniki opisujące oczekiwania konsumentów i inwestorów,
- poziom realnej stopy procentowej (liczonej *ex ante*),
- poziom zaciągniętych kredytów i innych zobowiązań,
- czynniki związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, m.in. stopień wolności gospodarczej, poziom biurokracji i bezpieczeństwa,
- polityka wydatkowa i podatkowa państwa i samorządów,
- kurs walutowy,
- popyt zagraniczny na towary krajowe.

Trzeba wyraźnie podkreślić, że nie może dojść do procesów inflacyjnych bez naruszenia równowagi monetarnej, czyli bez uprzedniego, a co najmniej równoległego wystąpienia nadmiaru pieniądza w obiegu lub przyspieszenia tempa jego cyrkulacji [Pollok, 2000]. Dlatego czynniki tworzące inflację popytową dają się sprowadzić do głównego czynnika, jakim są procesy monetarne. Można tutaj skorzystać z koncepcji luki inflacyjnej. Wykorzystuje ona równanie Fishera ($MV = PY$). Z tożsamości tej, przez podstawienie za Y potencjalnego PKB, a za

V szacowanej długookresowej szybkości obiegu pieniądza, wyprowadza się tzw. potencjalny poziom cen P^* , tj. poziom cen dla stanu długookresowej równowagi makroekonomicznej. Potencjalny poziom cen P^* wyznacza zatem stan równowagi pomiędzy popytem na pieniądz a podażą dóbr i usług. W takich warunkach dodatkowa podaż pieniądza, której nie odpowiada dodatkowa ilość dóbr i usług, musi powodować wzrost cen, o ile niezmienna pozostaje także skłonność do utrzymywania zasobów pieniężnych. Odchylenie potencjalnego poziomu cen od aktualnego stanowi tzw. inflacyjną (dodatnią) lub deflacyjną (ujemną) lukę cenową. Zmiana tego odchylenia wskazuje na przyspieszenie bądź spowolnienie inflacji w przyszłym okresie. Na faktyczny poziom cen mają jednak wpływ nie tylko czynniki monetarne. Zakłócenia te powodują wystąpienie procesów dostosowawczych, prowadzących jednak w długim okresie do stanu równowagi. W idealnej sytuacji zmiany luki cenowej wyprzedzają zmiany poziomu cen w sposób regularny (stałe przesunięcie czasowe) i mogą być dobrym prognozykiem [Szpunar, 2000]. W praktyce okres tych szacunków nie może być zbyt długi ze względu na dużą zmienność procesów gospodarczych.

Poziom inflacji a polityka pieniężna NBP

W analizowanych latach 2001–2007 poziom rocznej inflacji w Polsce (wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych) wykazywał znaczną zmienność i układał się sinusoidalnie (rys. 2). Największy poziom inflacji osiągnęła w 1 kw. 2001 r. – 6,7%, a najniższy w 1 i 2 kw. 2003 r. – 0,5%.



Rysunek 2

Roczna inflacja w Polsce w %

Źródło: www.stat.gov.pl

Analizując rysunek 2 można wyróżnić cztery okresy w kształtowaniu się polskiej inflacji. Okresy te można w przybliżeniu ująć w ramy roczne. Pierwszy okres to lata 2001–2002. Występował wówczas proces znacznej dezinflacji. Drugi okres obejmuje lata 2003–2004. Charakteryzował się on przyspieszeniem tempa wzrostu cen do 4,4% w 4 kw. 2004 roku. Trzeci okres to 2005 rok, kiedy inflacja ponownie malała. Czwarty okres obejmuje lata 2006–2007. Wówczas inflacja w Polsce zaczęła systematycznie rosnać, choć w tempie niebudzącym poważniejszych obaw.

Na takie kształtowanie się wskaźnika cen wpływ miało wiele przyczyn, zarówno popytowych, jak i podażowych, wewnętrznych, jak i zewnętrznych. W niniejszym opracowaniu analizie zostanie poddane znaczenie polityki monetarnej NBP, która ma istotny wpływ na popyt krajowy.

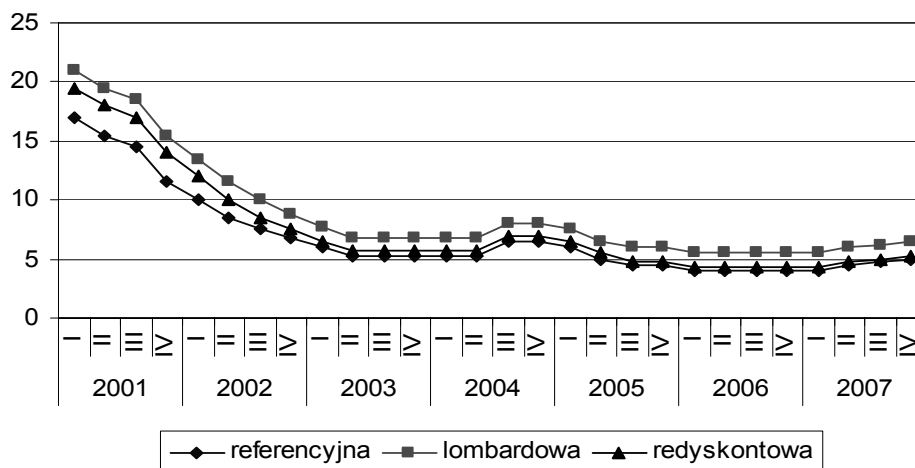
Od 1999 roku polityka pieniężna w Polsce, aby zrealizować wyznaczone wielkości celu finalnego, była oparta na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Charakteryzuje się ona następującymi cechami [Kokoszczynski, 2004]:

- publiczne ogłaszanie średniookresowego, skwantyfikowanego celu inflacyjnego,
- formalnoprawne przyjęcie stabilności cen jako najważniejszego średnio- i długookresowego celu polityki pieniężnej,
- wykorzystywanie wielu wskaźników ekonomicznych w procesie podejmowania decyzji,
- zwiększona przejrzystość strategii oparta na intensywnej komunikacji z opinią publiczną i rynkami finansowymi,
- zwiększona odpowiedzialność banku centralnego za realizację celów inflacyjnych.

W Polsce w badanym okresie i obecnie cel finalny polityki monetarnej NBP jest jasno określony. Został on sformułowany w ustawie o NBP i brzmi: „... utrzymanie stabilnego poziomu cen, przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej Rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP” [Ustawa..., 1997]. Polski bank centralny w swoim działaniu skupiał się przede wszystkim na stabilności cen, co w praktyce rozumiane było jako prowadzenie polityki pieniężnej nakierowanej na dezinflację, a później utrzymanie niskiej inflacji.

Do zrealizowania tak określonego celu głównego Narodowy Bank Polski wykorzystywał wiele instrumentów. Podstawowymi instrumentami, najbardziej zgodnymi ze strategią bezpośredniego celu inflacyjnego, były stopy procentowe, a szczególnie stopa referencyjna (rys. 3).

Określanie znaczenia stóp procentowych w kształtowaniu się polskiej inflacji jest zadaniem trudnym, ale ważnym. W badaniu zależności pomiędzy parametrami należy uwzględnić opóźnienia czasowe. Analizując zależność między nominalną stopą referencyjną a roczną stopą inflacji w latach 2001–2007



Rysunek 3

Stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego w %

Źródło: www.nbp.pl.

stwierdzono, że największą wartość współczynnik korelacji Persona osiągnął przy braku jakichkolwiek opóźnień kwartalnych i wyniósł on 0,786. Natomiast przy opóźnieniu inflacji o 1 kwartał osiągnął poziom 0,639. Są to wysokie wartości, świadczące o silnym związku badanych parametrów. Jednak zupełnie nie pokazują wpływu stóp procentowych na inflację, lecz odwrotnie, wpływ stopy inflacji na decyzje Narodowego Banku Polskiego. Współczynniki te są dodatnie, natomiast teoria mówi, że spadek stóp powinien przyspieszać wzrost cen, więc współczynniki powinny być ujemne. Dane te świadczą, iż bieżąca inflacja była ważnym czynnikiem wpływającym na bieżące stopy NBP.

Pierwszy ujemny współczynnik korelacji Persona między nominalną stopą referencyjną a stopą inflacji pojawia się przy opóźnieniu inflacji o 4 kwartały (-0,134). Jest to jednak wartość bardzo niska. Największa siła związku badanych kategorii ekonomicznych występowała przy uwzględnieniu przesunięcia czasowego 6–7 kwartałów. Współczynnik korelacji dla 6 kwartałów wyniósł -0,487, a dla 7 kwartałów -0,483. Są to już wielkości na tyle duże, iż należy stwierdzić istnienie wpływu banku centralnego na ograniczanie inflacji. Jednak ten wpływ nie jest tak znaczący, jak można by przypuszczać opierając się na teorii makroekonomii, a szczególnie teorii polityki pieniężnej. Najbardziej zaskakujący jest wynik badania, gdy do analizy włączymy stopy procentowe z lat 1999–2000 wykorzystywane przy opóźnieniach inflacji. Wówczas do 8 kwartałów żaden współczynnik Persona nie jest ujemny. Oznacza to, że inne czynniki wpływające na inflację w Polsce były silniejsze.

Analizując dane z tabeli 1 widać, że NBP w żadnym roku nie zrealizował zakładanego poziomu inflacji na koniec roku. Nie jest to dla wiarygodności banku centralnego dobra sytuacja. Odchylenia w górę wystąpiły w latach 2004 oraz 2007. W pozostałych latach inflacja była niższa od zakładanej.

Tabela 1

Odchylenia rzeczywistej inflacji od zakładanej w pkt. proc.

Pozycja	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Założenia	6,0–8,0	3,0 +/-1	3,0 +/-1	2,5 +/-1	2,5 +/-1	2,5 +/-1	2,5 +/-1
Wykonanie	3,7	0,9	1,5	4,4	1,1	1,3	3,5
Odchylenie	-2,3	-2,1	-1,5	+1,9	-1,4	-1,2	+1,0

Źródło: Sprawozdania z wykonania założeń polityki pieniężnej w poszczególnych latach 2001–2007, NBP, Warszawa 2002–2008, www.stat.gov.pl, obliczenia własne.

Mimo zastrzeżeń co do realizacji rocznych poziomu inflacji, cel zapisany w *Średniookresowej strategii polityki pieniężnej na lata 1999–2003* został osiągnięty. Było to możliwe, obok wielu przyczyn zależnych i niezależnych od Narodowego Banku Polskiego, również dzięki sprytnemu zapisowi, że inflacja na koniec 2003 roku powinna być poniżej 4%.

Inflacja a poziom i struktura popytu globalnego

Inflacja popytowa, zgodnie z tym co przedstawiono w teoretycznej części opracowania, występuje wówczas gdy, *ceteris paribus*, wzrasta popyt globalny. Gdy natomiast w gospodarce wszystkie parametry ekonomiczne zostaną ujęte dynamicznie, występuje ona wtedy, gdy popyt globalny wzrasta szybciej niż zagregowana podaż, czyli produkt krajowy brutto. Tak więc zmiany popytu finalnego oraz ich relacja w stosunku do zmian PKB są podstawą w analizie inflacji popytowej w każdym kraju.

W analizowanych latach 2001–2007 popyt krajowy w Polsce zmieniał się dynamicznie (tab. 2). W żadnym roku jego wartość nie obniżyła się. Od 2001 do 2004 roku dynamika popytu nie zmniejszała się, osiągając na koniec tego okresu poziom 9%. Ograniczenie dynamiki nastąpiło w 2005 roku. Jednak w następnych latach popyt krajowy wzrastał coraz szybciej. Największą dynamikę osiągnął w 2007 roku – 12,1%. Jeszcze bardziej intensywne były zmiany eksportu i importu. Eksport wzrastał w każdym roku badanego okresu. Najmniejszy wzrost zanotowano w 2001 roku, największy zaś w 2006 roku – 14,6%. Spadek importu wystąpił tylko w 2001 roku. Analizując przyrosty importu należy stwierdzić, iż najmniejszy wzrost wystąpił w 2001 roku (2,6%), największy zaś w 2006

Tabela 2
Dynamika popytu globalnego i PKB w Polsce w %

Pozycja	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Popyt krajowy	1,9	3,4	3,4	9,0	4,5	8,9	12,1
Spożycie	6,3	6,1	3,0	7,1	5,2	6,8	9,0
Akumulacja	-12,5	-7,0	4,9	17,4	1,7	18,1	23,3
Eksport	3,1	4,8	14,2	14,0	8,0	14,6	8,4
Import	-5,3	2,6	9,3	15,2	4,7	17,4	12,4
PKB	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,6
Inflacja	3,7	0,9	1,5	4,4	1,1	1,3	3,5

Źródło: Roczniki Statystyczne RP, GUS, Warszawa 2006–2007, Sprawozdanie z wykonania założeń polityki pieniężnej w 2007 r., Warszawa 2008, obliczenia własne.

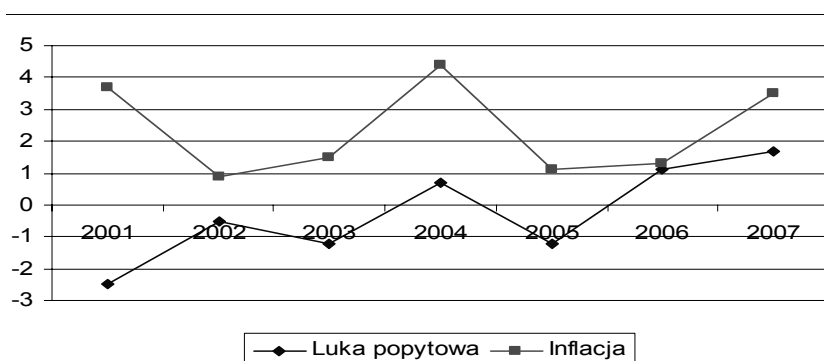
roku (17,4%). Główną przyczyną takich zmian badanych kategorii były warunki makroekonomiczne w kraju, a szczególnie polityka gospodarcza oraz coraz szybszy wzrost produktu krajowego brutto.

Analizując dane zawarte w tabeli 2 można wnioskować, iż wpływ zmian wartości popytu krajowego na poziom inflacji był wyraźny, lecz niski. Potwierdza to obliczony współczynnik korelacji, który dla tej zależności osiągnął wartość 0,373. Tak niewielki związek nie jest zaskoczeniem w rzeczywistej gospodarce. Zgodnie z teorią większości szkół ekonomicznych, wzrost popytu globalnego dzieli się na wzrost produkcji oraz wzrost cen. Problemem jest czas, w którym ten podział następuje, oraz długość trwania efektów, które można przypisać poszczególnym kategoriom.

Oceniając znaczenie zmian popytu krajowego w kształtowaniu inflacji należy uwzględnić efekt produkcyjny przyrostów popytu finalnego. Badanie samej zależności pomiędzy popytem a PKB wykazuje bardzo istotny związek między tymi wielkościami. Czy oznacza to, że zmiany popytu krajowego w bardzo dużym stopniu wpływały na wzrost produkcji w Polsce? Na takie pytanie bardzo trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć. W teorii, ale również w praktyce, zmiany zagregowanej podaży mogą wynikać ze zmian popytu, ale również z przyczyn pozapopytowych, np. wzrostu wydajności czy postępu technicznego. Obrazując problem graficznie, trudne w praktyce jest określenie, czy zmiany produkcji wynikały z płasko nachylonej krzywej podaży, czy z przesunięć tej krzywej. Jest to istotne, gdyż umożliwia określenie, czy zmiany w gospodarce są przejściowe, czy trwałe. Stwierdzenie, jak dokładnie wyglądała krzywa podaży w Polsce w tym opracowaniu jest niemożliwe. Wydaje się jednak, iż roczne nachylenia wykazywały dużą zmienność.

Niezależnie od przyczyn, zmiany PKB spełniają rolę, która w zasadniczy sposób wpływa na poziom inflacji. Wzrost popytu, któremu odpowiada taki sam

wzrost produkcji, nie wywołuje zwiększenia poziomu cen. Dlatego tutaj zbadano zależność między luką popytową a wielkością inflacji. Lukę popytową obliczono, odejmując od procentowych przyrostów popytu krajowego procentowe przyrosty produkcji krajowej. Zależność między luką popytową a inflacją w Polsce przedstawia rysunek 4.



Rysunek 4

Luka popytowa a inflacja

Źródło: Sprawozdanie..., www.stat.gov.pl oraz obliczenia własne.

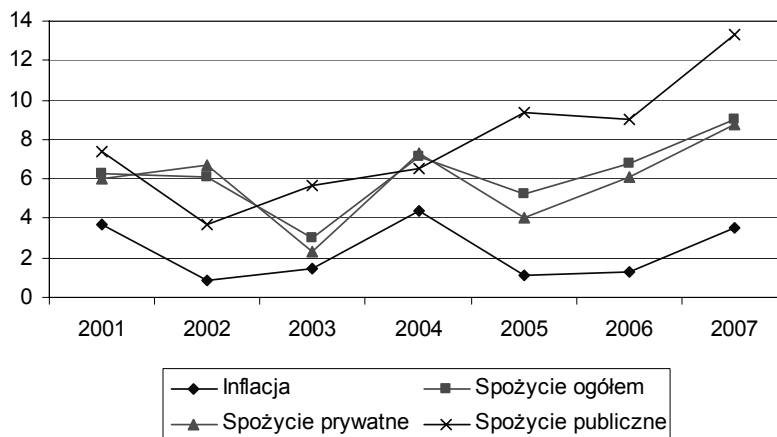
W żadnym roku różnica między inflacją a luką popytową nie była ona ujemna. Największa wystąpiła w 2001 roku i wyniosła 6,2 pkt. proc., a najmniejsza w 2006 roku – 0,2 pkt. proc. Średnia różnica wyniosła 2,6 pkt. proc. Analizując dane oraz wykresy na tym rysunku bardzo trudno jest jednoznacznie stwierdzić, jaki wpływ prezentowana luka miała na inflację. W pełnym okresie 2001–2007 luka nie miała dużego wpływu na inflację. Potwierdza to współczynnik korelacji, który wyniósł 0,159. Jednak inaczej wygląda znaczenie luki, gdy z badania wyłączymy rok 2001 – rok recesji gospodarczej oraz dużych zmian w kosztach produkcji. Wówczas analiza danych pozwala odkryć, iż prezentowana luka miała dość duży wpływ na inflację. Współczynnik korelacji wyniósł 0,621. Wszystko to pozwala wyciągnąć wniosek, że chociaż ważne przyczyny wzrostu cen leżały po stronie popytowej, to istotne przyczyny były również po stronie podażowej. Zarówno w teorii, jak i w praktyce znaczenie popytu krajowego dla inflacji jest duże. Ekspansywna polityka lub/i inne niekorzystne zmiany dotyczące gospodarki mogą w przyszłości zwiększyć jego rolę w przyspieszeniu wzrostu cen. Stanie się tak, gdy wzrost produkcji będzie na niskim poziomie lub/i podaź pieniądza będzie rosła w tempie szybszym niż wzrost potencjalnego PKB.

Ponieważ w latach 2002–2007 rola popytu krajowego jako całości w kształtowaniu inflacji była znacząca, interesującym zagadnieniem jest poznanie, jak zmieniały się poszczególne składniki struktury popytu globalnego. Pozwoli to na dokładniejsze zrozumienie procesów inflacyjnych w Polsce.

W analizowanych latach 2001–2007 w strukturze polskiego popytu globalnego zdecydowanie największe znaczenie miało spożycie, które dzieli się na prywatne (obejmujące gospodarstwa domowe oraz instytucje niekomercyjne) i publiczne (obejmujące sektor instytucji rządowych i samorządowych). Jego udział wahał się od 78,6% w 2007 roku do 84,8% w 2002 roku. Drugą pod względem znaczenia kategorią była akumulacja. Jej udział w popycie finalnym wynosił od 18,6% w 2002 roku do 23,7% w 2007 roku [*Sprawozdanie...* 2008].

Procentowe przyrosty spożycia w Polsce przedstawia rysunek 5. Jego analiza pozwala stwierdzić umiarkowaną zależność pomiędzy tempem zmian spożyciem ogółem a rocznymi zmianami cen. Potwierdza to współczynnik korelacji na poziomie 0,538. Chociaż siła tej zależności jest średnia, to kierunki zmian są w każdym roku prawie identyczne (wyjątek rok 2003). Kiedy tempo wzrostu spożycia ogółem spada, maleje również inflacja. Podobnie układają się zmiany spożycia prywatnego, które miało największy udział w spożyciu ogółem (ok. 60%). Inaczej natomiast przebiegały przyrosty spożycia publicznego. Widać, iż od 2002 roku wzrost tego spożycia był bardzo dynamiczny. Wartości wszystkich spożyć powinny być ciągle i starannie obserwowane, gdyż w gospodarce bezpośrednio powiększają tylko stronę popytową.

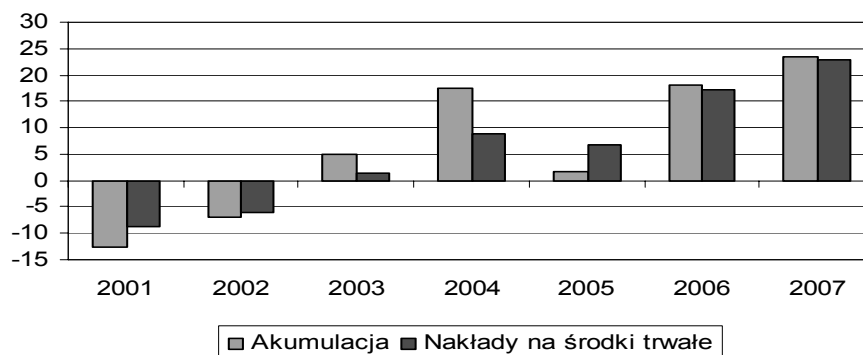
Inaczej niż konsumpcja, akumulacja ma dwa aspekty: popytowy oraz podażowy [zob. Woźniak, 2004]. Dla inflacji oba mają duże znaczenie, działają jednak w przeciwnych kierunkach. Wzrost popytu inwestycyjnego pobudza inflację, natomiast powiększenie zdolności produkcyjnych, a przez to i produkcji, pozwala na ograniczanie wzrostu cen. W Polsce szczególnie duży wzrost akumulacji, a zwłaszcza nakładów na środki trwałe, wystąpił w latach 2006–2007 (rys. 6). Wpłynęło na to wiele przyczyn: korzystne prognozy popytu, dobra sytuacja finansowa przedsiębiorstw, wzrost zadłużenia.



Rysunek 5

Dynamika spożycia w Polsce w %

Źródło: Roczniki Statystyczne RP, GUS, Warszawa 2006–2007, obliczenia własne.



Rysunek 6

Dynamika akumulacji w Polsce w %

Źródło: Roczniki Statystyczne RP, GUS, Warszawa 2006–2007, obliczenia własne.

Zakończenie

Inflacja to jeden z głównych czynników wpływających na rozwój gospodarki, dlatego polityka pieniężna nakierowana jest na utrzymanie jej na niskim poziomie. W Polsce w latach 2001–2007 wpływ nominalnych stóp procentowych na poziom inflacji był wyraźny, lecz na niskim poziomie. Inflacja najsilnie reagowała na zmianę stóp po 6–7 kwartałach.

Najważniejszym czynnikiem popytowym w analizie inflacji jest popyt krajowy, a szczególnie luka popytowa. Obliczono ją, odejmując od procentowych przyrostów popytu krajowego procentowe przyrosty produkcji krajowej. Wpływ luki na zmiany poziomu cen, gdy wyłączono dane z 2001 roku, był znaczący. Władze monetarne powinny bacznie ją obserwować, gdyż w przyszłości stać się może ona głównym zagrożeniem dla zakładanej wielkości inflacji. Wzrost popytu finalnego połączony z niskim tempem wzrostu PKB oraz wzrostem kosztów produkcji wywoła silną zwyżkę poziomu cen.

Literatura

- BEGG D., FISCHER S., DORNBUSCH R. [2003]: *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- GARBICZ M. [2000]: *Hipoteza racjonalnych oczekiwań a kwestia skuteczności polityki gospodarczej*, „*Ekonomista*”, nr 4.
- KOKOSZCZYŃSKI R. [2004]: *Współczesna polityka pieniężna w Polsce*, PWE, Warszawa.
- KOŁODKO G.W. [1987]: *Polska w świecie inflacji*, KiW, Warszawa.
- POLLOK A. [2000]: *Inflacja w teorii ekonomii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

- Rocznik Statystyczny RP* [2006–2007], GUS, Warszawa.
- SNOWDON B., VANE H., WYNARCZYK P. [1998]: *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, WN PWN, Warszawa.
- Sprawozdania z wykonania założeń polityki pieniężnej* [2002–2008], NBP, Warszawa.
- SZPUNAR P. [2000]: *Polityka pieniężna. Cele i warunki skuteczności*, PWE, Warszawa.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, Dz.U. 1997, Nr 140.
- WOŹNIAK M.G. [2004]: *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- www.nbp.pl
- www.stat.gov.pl

Causes of Demand-Pull Inflation in Poland

Abstract

Inflation is one of main factors influencing economy development. This is the reason why monetary policy is aimed at holding down inflation at low level. In Poland in the years 2001–2007 the influence of nominal interest rates on the level of inflation was unmistakable but on the low level. Inflation reacted changes of interest rates the most strongly after 6–7 quarters.

The most important demand factor in inflation analysis is domestic demand, especially demand gap. Demand gap was computed by subtracting proportional increase of domestic production from proportional increase of domestic demand. The impact of demand gap on the price level changes was significant, excluding data from the year 2001. Monetary authorities ought to observe demand gap intently, because it can become in future main threat for assumed level of inflation. An increase of final demand combined with the low growth GDP rate and increase of production costs will cause intense rise of price's level.

Funkcje konsumpcji w krajach Unii Europejskiej

Wstęp

Udział wydatków przeznaczonych na konsumpcję finalną w dochodzie dyspozycyjnym społeczeństwa zależy od wielu czynników. Według J.M. Keynesa na skłonność do konsumpcji wpływa wiele czynników obiektywnych i subiektywnych, największą rolę odgrywa jednak dochód rozporządzalny. Inne, poza dochodem rozporządzalnym, czynniki wpływające na skłonność do konsumpcji to [Doszyń, 2004, s. 52]:

- zmiany jednostki płac,
- zmiany różnicy między dochodem a dochodem netto,
- niespodziewane zmiany w wartościach kapitałowych,
- zmiany stopy procentowej będącej podstawą do wyznaczania wartości pieniądza w czasie,
- zmiany polityki fiskalnej,
- zmiany w przewidywaniach co do relacji obecnego i przyszłego dochodu,
- kategorie subiektywne, takie jak: ostrożność, przezorność, wyrachowanie, poprawa stopy życiowej, niezależność gospodarcza, przedsiębiorczość, duma i skąpstwo.

Pomimo istnienia wymienionych wyżej czynników mogących wpływać na skłonność do konsumpcji, kluczowe znaczenie ma wysokość dochodu rozporządzalnego.

Celem badania było oszacowanie funkcji konsumpcji uzależniających poziom konsumpcji od wysokości dochodu rozporządzalnego dla krajów Unii Europejskiej. Wykorzystano trzy postacie funkcji konsumpcji: keynesowską funkcję konsumpcji, funkcję konsumpcji wynikającą z hipotezy cyklu życia Modiglianiego oraz funkcję konsumpcji zgodną z teorią dochodu permanentnego Friedmana. Oszacowań dokonano na podstawie danych makroekonomicznych Eurostatu dotyczących lat 1995–2007.

Funkcje konsumpcji

Punktem wyjścia rozważań dotyczących konsumpcji bardzo często jest funkcja konsumpcji zaprezentowana w 1936 r. przez J.M. Keynesa w „Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza” [Keynes, 2003]. W keynesowskiej funkcji konsumpcji wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych składają się z dwóch części: konsumpcji autonomicznej oraz konsumpcji uzależnionej od dochodu rozporządzalnego [Snowdown, Vane, 2005, s. 59–60]. Keynesowska funkcja konsumpcji może zostać zapisana w następujący sposób:

$$C = a + cY_d$$

gdzie:

C – wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych,

a – konsumpcja autonomiczna,

c – krańcowa skłonność do konsumpcji: $c = \frac{\Delta C}{\Delta Y_d}$,

Y_d – dochód rozporządzalny, czyli dochód pomniejszony o podatki od dochodu.

Określona przez Keynesa postać funkcji konsumpcji spotkała się w późniejszym okresie z krytyką, gdyż uznano, że niedostatecznie dobrze odwzorowuje ona faktyczne zależności występujące w gospodarce [Hall, Taylor, 2005, s. 256].

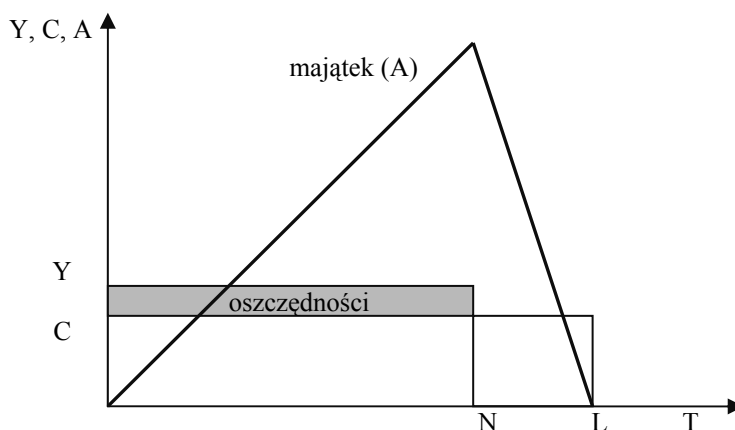
Lucas uzasadniał niedoskonałość keynesowskiej statycznej funkcji konsumpcji, zauważając, że nie uwzględnia ona faktu, iż parametry modelu (krańcowa skłonność do konsumpcji i konsumpcja autonomiczna) zmieniają się, kiedy maksymalizujący użyteczność racjonalny podmiot dostosowuje poziom swojej konsumpcji do zmieniających się warunków gospodarczych. W rezultacie model konsumpcji nigdy nie zawiera stałej, gdyż racjonalne podmioty gospodarcze dostosowują zarówno swoje oczekiwania, jak i zachowania do nowego otoczenia gospodarczego, reprezentowanego przez nowy, zmieniony poziom dochodu rozporządzalnego [Snowdown, Vane, 2005, s. 265]. Ponieważ racjonalne jednostki dostosowują swoje decyzje konsumpcyjne do zmian dochodu rozporządzalnego, krańcowa skłonność do konsumpcji zmienia się w czasie. Relacja pomiędzy długookresową a krótkookresową skłonnością do konsumpcji zależy od charakteru dóbr. Badania przeprowadzone na podstawie danych z lat 1959–1994 w Stanach Zjednoczonych pokazały, że w przypadku konsumpcji ogółem, jak i konsumpcji dóbr nietrwałych i usług długookresowa krańcowa skłonność do konsumpcji jest wyższa niż krótkookresowa. Odwrotna zależność miała miejsce w przypadku dóbr trwałych: długookresowa krańcowa skłonność do konsumpcji była niższa niż krótkookresowa [Hall, Taylor, 2005, s. 259–260].

Keynesowska funkcja konsumpcji jest znacznym uproszczeniem rzeczywistości, głównie dlatego, że nie uwzględnia bogactwa, oczekiwanych dochodów

i relacji cen bieżących do cen oczekiwanych, a konsument podejmuje decyzje wyłącznie na podstawie bieżącego dochodu [Doszyń, 2004, s. 53]. Rozszerzeniem modelu konsumpcji Keynesa o oczekiwania dotyczące przyszłego dochodu są teorie konsumpcji ukierunkowanej na przyszłość, spośród których powszechnie akceptowane są powstałe w latach 50. XX w. teoria cyklu życia F. Modiglianiego i teoria permanentnego dochodu M. Friedmana [Hall, Taylor, 2005, s. 260–261].

Zaproponowana przez F. Modiglianiego teoria cyklu życia zakłada, że ludzie dążą do utrzymania poziomu konsumpcji na względnie stałym poziomie podczas trwania całego życia. W szczególności oszczędzają w okresie aktywności zawodowej po to, by móc sfinansować konsumpcję w okresie emerytalnym. W teorii Modiglianiego indywidualna konsumpcja zależy od bieżącego dochodu oraz zgromadzonego wcześniej majątku. Zagregowana dla całej gospodarki konsumpcja zależy również od dochodu i zgromadzonego majątku [Hall, Taylor, 2005, s. 262–266].

Poziom konsumpcji w zależności od wysokości dochodu w okresie pracy zarobkowej, długości tego okresu i planowanego czasu pozostawania na emeryturze przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1

Konsumpcja, dochody, oszczędności i majątek w modelu cyklu życia

Źródło: Modigliani 1986, s. 300.

Osoba, która w okresie pracy otrzymuje dochód rozporządzalny w wysokości Y , pracuje N lat i zamierza pozostawać na emeryturze przez $(L - N)$ lat, planuje swoją konsumpcję na takim samym poziomie C w okresie pracy i w czasie pozostawania na emeryturze [Modigliani, 1986, s. 300]. Poziom konsumpcji można wyznaczyć jako wysokość dochodu w okresie pracy pomnożoną przez liczbę lat pracy i podzieloną przez liczbę lat życia:

$$C = \frac{N}{L}Y$$

Ponieważ oszczędności w każdym roku pracy są równe dochodowi pomniejszonemu o konsumpcję:

$$S = Y - C = \frac{L - N}{L}Y,$$

zakumulowany majątek w zależności od czasu wynosi:

$$A(T) = \frac{L - N}{L}Y \cdot T,$$

to maksymalny poziom bogactwa zostaje osiągnięty w momencie przejścia na emeryturę i wynosi:

$$A(T) = \frac{(L - N)N}{L}Y.$$

Przedstawiony wyżej model opiera się na założeniu, że jednostka podejmuje decyzje dotyczące poziomu konsumpcji wyłącznie na podstawie własnych dochodów. W szczególności nie bierze się pod uwagę otrzymania spadku ani pozostawienia spadku dla przyszłych pokoleń.

A. Ando wraz z Modiglianem testowali empirycznie ukierunkowaną na przyszłość teorię konsumpcji. Uwzględnili oni wiele różnych założeń dotyczących otrzymywania lub nieotrzymywania spadku oraz planów skonsumowania całego dochodu osiągniętego w trakcie życia lub pozostawienia części dla przyszłych pokoleń. Zakładali, że funkcja konsumpcji pozostaje stała w czasie, w szczególności skłonność do konsumpcji z dodatkowej jednostki dochodu pozostaje stała. Zakładali również, że stopa zwrotu jest stała w czasie [Ando, Modigliani, 1963, s. 55–84]. Ando i Modigliani uzależnili konsumpcję bieżącą od bieżącego dochodu i całości posiadanych aktywów. Funkcja konsumpcji Ando-Modiglianego przyjmuje następującą postać:

$$C = b_1 Y_d + b_2 A$$

gdzie:

C – wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych,

Y_d – dochód rozporządzalny,

A – poziom aktywów, bogactwo,

b_1, b_2 – parametry modelu.

Model Modiglianego wyjaśnia, dlaczego krańcowa skłonność do konsumpcji jest różna w długim i krótkim okresie. W krótkim okresie zgromadzony

majątek pozostaje na stałym poziomie, zatem konsumpcja zależy wyłącznie od dochodu, tak jak to zostało uwzględnione w teorii Keynesa. W długim okresie majątek rośnie wraz z dochodem, a przeciętna skłonność do konsumpcji pozostaje stała.

W teorii permanentnego dochodu M. Friedmana [Friedman, 1957] poziom konsumpcji pozostaje względnie stały nawet wtedy, gdy dochód rozporządzalny w krótkim okresie ulega wahaniom. Wzrost dochodu, który nie zostanie uznany za trwały, nie przełoży się na zwiększenie konsumpcji. Zgodnie z teorią Friedmana, przejściowy wzrost dochodu w całości zostanie zaoszczędzony. Dopiero wzrost dochodu, który zostanie uznany za permanentny przełoży się na zwiększenie poziomu konsumpcji [Hall, Taylor, 2005, s. 266–268]. Zaproponowana przez Friedmana funkcja konsumpcji może być zapisana w następujący sposób:

$$C = bY_p,$$

gdzie:

C – wydatki konsumpcyjne gospodarstw domowych,

Y_p – permanentny dochód rozporządzalny,

b – współczynnik.

W modelu Friedmana dochód permanentny został określony jako przeciętny dochód z ostatnich kilku lat [Hall, Taylor, 2005, s. 272]. Możliwe jest też oszacowanie dochodu permanentnego jako sumy dochodu z poprzedniego okresu i części zwiększenia dochodu w bieżącym okresie:

$$Y_{pt} = Y_{t-1} + \alpha(Y_t - Y_{t-1}) = \alpha Y_t + (1 - \alpha)Y_{t-1}$$

Dochód permanentny jest wówczas średnią ważoną dochodu bieżącego i poprzedniego. Wynika to z tego, że w momencie, kiedy następuje zmiana dochodu, konsument nie wie, czy będzie ona trwała czy przejściowa, zakłada jednak, że przynajmniej część tego wzrostu zostanie utrzymana w przyszłości.

W modelu Friedmana konsumpcja jest proporcjonalna do dochodu permanentnego. Założenie to jest spójne z teorią cyklu życia, jeżeli potraktuje się dochód tymczasowy jako zmiany majątku, a dochód permanentny jako zmiany dochodu. Wówczas krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu jest wysoka, a krańcowa skłonność do konsumpcji z majątku niska.

Modele konsumpcji Keynesa, Friedmana i Modiglianiego konstruowane były wyłącznie na podstawie danych makroekonomicznych. Dopiero od lat 90. XX w. skonstruowano funkcje konsumpcji oparte na danych mikroekonomicznych pochodzących z gospodarstw domowych [Wójcik, 2007, s. 57].

W niniejszym opracowaniu przedstawiono oszacowania modeli Keynesa, Friedmana i Modiglianiego dla krajów Unii Europejskiej na podstawie danych makroekonomicznych.

Funkcje konsumpcji w krajach Unii Europejskiej

W dalszej części opracowania przedstawiono oszacowania funkcji konsumpcji w krajach UE na podstawie rocznych danych Eurostatu. Kierując się dostępnością danych, ograniczono zakres czasowy opracowania do lat 1995–2007. Ze względu na dostępność danych z analizy zostały też wyłączone kraje, które przystąpiły do Unii Europejskiej 1 stycznia 2007 r. (Rumunia i Bułgaria). Oszacowań dokonano klasyczną metodą najmniejszych kwadratów. Dla każdego kraju oszacowano trzy formy funkcji konsumpcji:

1. Keynesowska funkcja konsumpcji w postaci $C = a + cY_d$.
2. Funkcja konsumpcji w postaci zaproponowanej przez Ando i Modiglianiego $C = b_1Y_d + b_2A$. Jako miarę poziomu bogactwa przyjęto aktywa finansowe netto gospodarstw domowych i niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych.
3. Funkcja konsumpcji oparta na modelu Friedmana $C = bY_p$, gdzie permanentny dochód rozporządzalny został wyznaczony jako średnia dochodów rozporządzalnych z dwóch poprzednich lat: $Y_{pt} = \frac{Y_{t-1} + Y_{t-2}}{2}$.

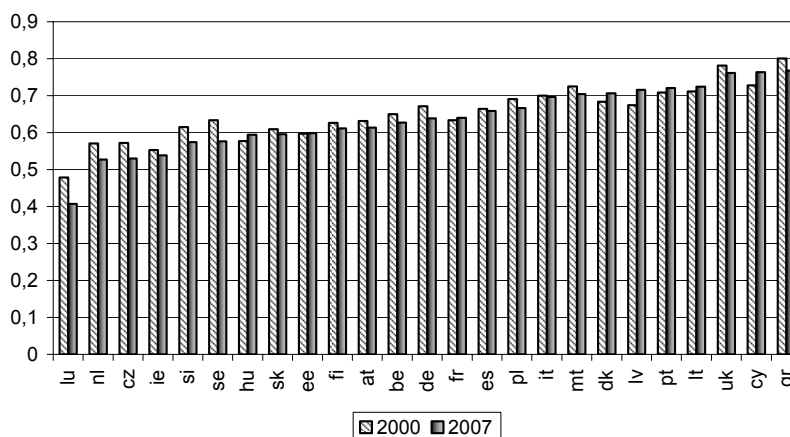
W modelu uwzględniono następujące zmienne:

- C – wydatki na konsumpcję finalną gospodarstw domowych i niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych (INKgd) wyrażone w cenach bieżących w mln euro.
- YD – dochód rozporządzalny, wyliczony jako PKB pomniejszony o podatki dochodowe. Wykorzystano tę przybliżoną zmienną zamiast dochodu do dyspozycji brutto gospodarstw domowych i niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych, uwzględnianego w sprawozdaniach Eurostatu ze względu na pełniejszy zbiór danych. Dochód rozporządzalny wyrażono w cenach bieżących w mln euro.
- A – aktywa finansowe netto gospodarstw domowych i niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych. Aktywa finansowe netto są to aktywa finansowe pomniejszone o zobowiązania finansowe. Aktywa finansowe netto wyrażono w cenach bieżących w mln euro.

Na wykresie 1 przedstawiono udział konsumpcji w dochodzie rozporządzalnym krajów UE w latach 2000 i 2007.

Za Eurostatem przyjęto następujące oznaczenia krajów:

at – Austria, be – Belgia, cy – Cypr, cz – Czechy, de – Niemcy, dk – Dania, ee – Estonia, es – Hiszpania, fi – Finlandia, fr – Francja, gr – Grecja, hu – Węgry, ie – Irlandia, it – Włochy, lt – Litwa, lu – Luksemburg, lv – Łotwa, mt – Malta, nl – Holandia, pl – Polska, pt – Portugalia, se – Szwecja, si – Słowenia, sk – Słowacja, uk – Wielka Brytania.



Wykres 1

Udział konsumpcji w dochodzie do dyspozycji w krajach UE w latach 2000 i 2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu: ec.europa.eu/eurostat

Zarówno w 2000, jak i w 2007 roku najniższa relacja konsumpcji gospodarstw domowych i niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych do dochodu do dyspozycji występowała w Luksemburgu i wynosiła poniżej 50%. Najwyższy udział konsumpcji w dochodzie rozporządzalnym występował w Wielkiej Brytanii, Grecji i na Cyprze, wynosząc w 2007 roku powyżej 75%.

W tabeli 1 przedstawiono oszacowania keynesowskiej funkcji konsumpcji dla poszczególnych krajów. Oprócz oszacowania parametrów funkcji konsumpcji przedstawiono również wartość p-value, czyli prawdopodobieństwo, że dany parametr jest nieistotny statystycznie, oraz wartość współczynnika determinacji R^2 . W kolumnie „Uwagi” zamieszczono inne informacje, w szczególności o innym niż lata 1995–2007 zakresie czasowym.

Zamieszczone w tabeli 1 oszacowania keynesowskiej funkcji konsumpcji wskazują na dobre dopasowanie modeli do danych. Współczynnik determinacji R^2 dla każdego kraju przekracza 96%.

Oszacowania parametru c , czyli krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu do dyspozycji, dla każdego kraju okazały się istotne statystycznie. Krań-

Tabela 1

Oszacowania keynesowskiej funkcji konsumpcji w postaci $C = a + cY_d$

Kraj	Stała a	(p-value)	Parametr c	(p-value)	R^2	Uwagi
at	11 057,5	(0,0032)	0,5736	(0,0000)	0,9919	
be	11 924,0	(0,0006)	0,5865	(0,0000)	0,9958	
cy	-298,4	(0,4624)	0,7512	(0,0000)	0,9820	1998–2007
cz	3 471,5	(0,0002)	0,5067	(0,0000)	0,9965	
de	63 220,4	(0,3157)	0,6230	(0,0000)	0,9719	
dk	7 258,0	(0,1660)	0,6433	(0,0000)	0,9620	
ee	159,7	(0,0036)	0,5858	(0,0000)	0,9990	
es	11 759,2	(0,0302)	0,6361	(0,0000)	0,9986	
fi	2 354,6	(0,1307)	0,5999	(0,0000)	0,9951	
fr	-72 730,2	(0,0000)	0,6866	(0,0000)	0,9985	
gr	8 738,8	(0,0024)	0,7242	(0,0000)	0,9988	2000–2007
hu	-1 507,23	(0,0194)	0,6178	(0,0000)	0,9976	
ie	6 499,7	(0,0000)	0,4790	(0,0000)	0,9957	
it	7 775,4	(0,6446)	0,6811	(0,0000)	0,9945	
lt	-247,9	(0,0508)	0,7290	(0,0000)	0,9987	
lu	2 768,7	(0,0000)	0,3314	(0,0000)	0,9763	
lv	-176,3	(0,1631)	0,7126	(0,0000)	0,9968	
mt	42,4	(0,6467)	0,7147	(0,0000)	0,9876	
nl	27 093,8	(0,0019)	0,4866	(0,0000)	0,9867	
pl	5 422,1	(0,0557)	0,6599	(0,0000)	0,9953	
pt	-738,7	(0,6780)	0,7126	(0,0000)	0,9952	
se	19 935,3	(0,0007)	0,5135	(0,0000)	0,9833	
si	1 756,3	(0,0000)	0,5221	(0,0000)	0,9990	
sk	118,3	(0,5872)	0,6015	(0,0000)	0,9983	
uk	-19 217,1	(0,2882)	0,7823	(0,0000)	0,9968	

Źródło: Jak pod wykresem 1.

kowa skłonność do konsumpcji w badanych krajach wynosiła od 33% w Luksemburgu do 78% w Wielkiej Brytanii.

Oszacowania parametru a , czyli konsumpcji autonomicznej, dla poziomu istotności 5% okazały się istotne statystycznie w 13 spośród badanych krajów, a nieistotne statystycznie w 12. Nieistotnych statystycznie wyrazów wolnych nie usuwano z funkcji, aby uzyskane modele były bliższe koncepcji Keynesa. Fakt nieistotności statystycznej stałej w modelu konsumpcji jest zgodny ze stwierdzeniem Lucasa, że na skutek dostosowywania się racjonalnego podmiotu gospodarczego do zmieniających się warunków zewnętrznych zmienia on poziom

swojej konsumpcji nie tylko w części uzależnionej od dochodu, ale też konsumpcję autonomiczną.

Poziom konsumpcji autonomicznej w oszacowanych funkcjach konsumpcji był bardzo różny. Ujemny poziom konsumpcji autonomicznej występował na Cyprze, we Francji, na Węgrzech, na Litwie, w Portugalii i w Wielkiej Brytanii. Ujemne wartości konsumpcji autonomicznej mogą wynikać z dość krótkiego horyzontu czasowego przeprowadzanego badania. W krótkim okresie dochód rozporządzalny utrzymuje się na względnie stałym większym od zera poziomie. Nie można wówczas interpretować konsumpcji autonomicznej jako takiego poziomu konsumpcji, który jest realizowany nawet przy zerowym dochodzie. Ujemna wartość oszacowań współczynnika a może być interpretowana jako poziom oszczędności realizowany bez względu na zmiany wysokości dochodu. Pamiętać przy tym należy, że w rzeczywistości realizowana jest dodatnia wielkość konsumpcji całkowitej wynikająca z dodatniej skłonności do konsumpcji z dochodu rozporządzalnego.

W tabeli 2 zamieszczono oszacowania funkcji konsumpcji w postaci zaproponowanej przez Ando i Modiglianego, gdzie konsumpcja jest uzależniona od dochodu do dyspozycji i posiadanych aktywów. Podobnie jak w przypadku modelu Keynesa, poza oszacowaniami parametrów przedstawiono wartości p -value, współczynnika determinacji R^2 oraz inne uwagi, w szczególności informacje o innym niż lata 1995–2007 zakresie czasowym. Modele, których oszacowania zamieszczono w tabeli 2, charakteryzują się pewnymi niedoskonałościami. Dla wielu krajów dane dotyczące aktywów finansowych netto gospodarstw domowych i niekomercyjnych instytucji działających na rzecz gospodarstw domowych są niepełne. Dla Malty i Luksemburga nie są dostępne te dane dla żadnego z badanych lat, dlatego dla tych krajów nie dokonano oszacowania funkcji konsumpcji.

Zamieszczone w tabeli 2 oszacowania funkcji konsumpcji zgodnej z teorią cyklu życia wskazują na bardzo dobre dopasowanie modelu do danych empirycznych. Współczynnik determinacji R^2 dla każdego kraju wynosił powyżej 99,9%.

Oszacowania parametru b_1 , czyli krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu do dyspozycji, dla każdego kraju okazały się istotne statystycznie. Krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu do dyspozycji w badanych krajach mieściła się w zakresie od 41% w Czechach do 80% na Litwie.

Oszacowania parametru b_2 , czyli krańcowej skłonności do konsumpcji z aktywów, na poziomie istotności 5% okazały się istotne statystycznie tylko dla 5 krajów: Czech, Francji, Grecji, Łotwy i Słowenii. W krajach, w których krańcowa skłonność do konsumpcji z aktywów okazała się istotna statystycznie wynosiła ona: 25% w Czechach, 6% we Francji, 5% w Grecji, 7% na Łotwie i –13%

Tabela 2Oszacowania funkcji konsumpcji Ando i Modiglianiego w postaci $C = b_1 Y_d + b_2 A_1$

Kraj	Parametr b_1	(p-value)	Parametr b_2	(p-value)	R ²	Uwagi
at	0,6968	(0,0000)	-0,0616	(0,0720)	0,9999	1995–2006
be	0,5871	(0,0000)	0,0204	(0,0841)	0,9998	
cy	0,7092	(0,0000)	0,0040	(0,7142)	0,9998	1998–2005
cz	0,4157	(0,0000)	0,2531	(0,0004)	0,9998	1995–2006
de	0,6510	(0,0000)	0,0063	(0,6469)	0,9999	1995–2006
dk	0,6674	(0,0000)	0,0269	(0,4039)	0,9990	1995–2006
ee	0,6378	(0,0000)	-0,0485	(0,0690)	0,9997	1995–2006
es	0,6054	(0,0000)	0,0423	(0,0378)	0,9999	
fi	0,6355	(0,0000)	-0,0189	(0,2665)	0,9998	
fr	0,5488	(0,0000)	0,0622	(0,0008)	0,9999	
gr	0,7201	(0,0000)	0,0490	(0,0003)	1	2000–2007
hu	0,6092	(0,0000)	-0,0220	(0,8177)	0,9994	1995–2006
ie	0,5521	(0,0000)	-0,0285	(0,2893)	0,9998	2001–2007
it	0,6220	(0,0000)	0,0289	(0,0882)	0,9999	
lt	0,8047	(0,0000)	-0,2194	(0,0864)	0,9998	
lu						brak danych
lv	0,6594	(0,0000)	0,0667	(0,0010)	0,9999	1996–2005
mt						brak danych
nl	0,5062	(0,0000)	0,0253	(0,1034)	0,9996	1995–2006
pl	0,7612	(0,0000)	-0,1583	(0,1741)	0,9997	1995–2006
pt	0,7293	(0,0000)	-0,0157	(0,4341)	0,9998	
se	0,6272	(0,0000)	-0,0188	(0,5448)	0,9992	
si	0,6976	(0,0000)	-0,1304	(0,0036)	0,9999	2001–2007
sk	0,6079	(0,0000)	0,0024	(0,9222)	0,9998	1995–2006
uk	0,7503	(0,0000)	0,0074	(0,2897)	0,9998	

Źródło: Jak pod wykresem 1.

w Słowenii. Ujemny wynik dla Słowenii może być zinterpretowany w ten sposób, że wraz z bogaceniem się społeczeństwo coraz więcej oszczędza.

Do otrzymanych wyników oszacowań funkcji konsumpcji Ando i Modiglianiego ze względu na braki danych należy podchodzić z pewną rezerwą.

W tabeli 3 przedstawiono oszacowania funkcji konsumpcji zgodnej z teorią dochodu permanentnego Friedmana. Ponieważ trwały dochód rozporządzalny jest średnią dochodów rozporządzalnych z dwóch poprzednich lat, obserwacje uwzględniane przy estymacji funkcji konsumpcji zostały ograniczone do lat

1997–2007. Podobnie jak w przypadku poprzednich modeli, w tabeli poza oszacowaniem parametru zamieszczono wartość p-value, współczynnika determinacji R^2 oraz informacje o nietypowym zakresie czasowym.

Tabela 3

Oszacowania funkcji konsumpcji Friedmana w postaci $C = bY_p$, gdzie $Y_{pt} = \frac{Y_{t-1} + Y_{t-2}}{2}$

Kraj	Parametr b	(p-value)	R^2	Uwagi
at	0,6656	(0,0000)	0,9997	
be	0,6771	(0,0000)	0,9998	
cy	0,7937	(0,0000)	0,9997	2000–2007
cz	0,6381	(0,0000)	0,9990	
de	0,6776	(0,0000)	0,9996	
dk	0,7418	(0,0000)	0,9988	
ee	0,7394	(0,0000)	0,9990	
es	0,7220	(0,0000)	0,9998	
fi	0,6676	(0,0000)	0,9998	
fr	0,6703	(0,0000)	0,9995	
gr	0,8634	(0,0000)	0,9999	2000–2007
hu	0,6740	(0,0000)	0,9965	
ie	0,6067	(0,0000)	0,9950	
it	0,7308	(0,0000)	0,9994	
lt	0,8594	(0,0000)	0,9969	
lu	0,5125	(0,0000)	0,9955	
lv	0,8567	(0,0000)	0,9881	
mt	0,7793	(0,0000)	0,9978	
nl	0,5937	(0,0000)	0,9981	
pl	0,7786	(0,0000)	0,9927	
pt	0,7573	(0,0000)	0,9996	
se	0,6442	(0,0000)	0,9985	
si	0,6565	(0,0000)	0,9994	
sk	0,7385	(0,0000)	0,9971	
uk	0,8346	(0,0000)	0,9966	

Źródło: Jak pod wykresem 1.

Zamieszczone w tabeli 3 oszacowania funkcji konsumpcji Friedmana wskazują na bardzo dobre dopasowanie modelu do danych empirycznych. Współczynnik determinacji R^2 dla Łotwy wynosił ponad 98%, a dla pozostałych krajów ponad 99%.

Oszacowanie parametru b , czyli krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu permanentnego, we wszystkich krajach okazało się istotne statystycznie. Krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu permanentnego wynosiła od 51% w Luksemburgu do ponad 86% w Grecji.

Wnioski

W opracowaniu oszacowano funkcje konsumpcji w postaciach zaproponowanych przez Keynesa, Ando i Modiglianiego oraz Friedmana dla krajów Unii Europejskiej.

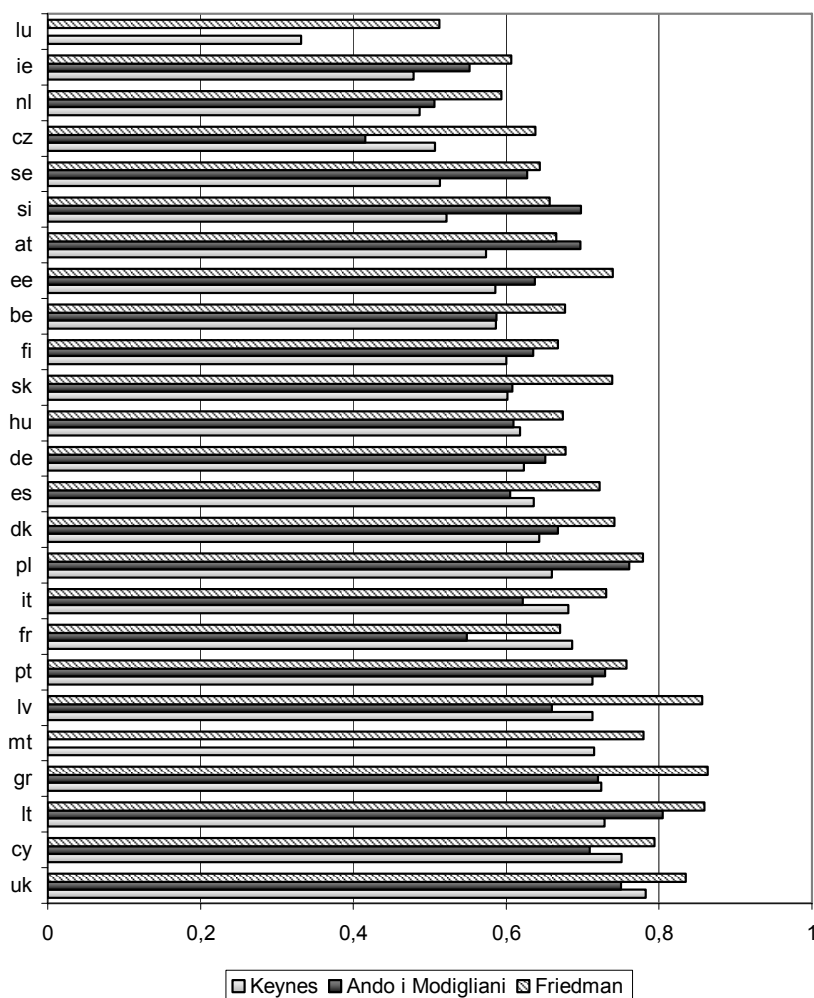
We wszystkich oszacowanych modelach krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu do dyspozycji (bieżącego lub uznanego za stały) okazała się istotna statystycznie. Na wykresie 2 zamieszczono oszacowania krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu do dyspozycji (modele Keynesa i Modiglianiego) oraz z dochodu permanentnego (model Friedmana). Kraje uszeregowano względem krańcowej skłonności do konsumpcji oszacowanej na podstawie modelu Keynesa.

Krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu wynosiła od 33% (Luksemburg, model Keynesa) do ponad 86% (Grecja, model Friedmana).

Dla wszystkich krajów z wyjątkiem Francji krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu permanentnego wynikająca z modelu Friedmana była wyższa od krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu do dyspozycji wyznaczonej zgodnie z koncepcją Keynesa. Dla wszystkich krajów poza Austrią i Słowenią krańcowa skłonność do konsumpcji z dochodu permanentnego wyznaczona zgodnie z regułą Friedmana była wyższa od krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu do dyspozycji w modelu Ando i Modiglianiego. Dla większości badanych krajów uzyskano najwyższą skłonność do konsumpcji z wykorzystaniem funkcji konsumpcji w postaci zaproponowanej przez Friedmana.

Ze względu na braki danych największym błędem może być obarczony model konsumpcji w postaci Ando i Modiglianiego. Jednocześnie model ten dawał najwyższy poziom dopasowania do danych empirycznych, co jednak może wynikać z krótkich szeregów czasowych. W modelu Ando i Modiglianiego poziom aktywów finansowych, będących przybliżeniem posiadanego majątku, okazał się istotny statystycznie tylko dla 5 spośród badanych krajów.

W modelu Keynesa dla 12 krajów stała okazała się nieistotna statystycznie, co potwierdza stwierdzenie Lucasa, że konsumenci dostosowują swoją konsumpcję do zmieniających się warunków zewnętrznych, zarówno tę uzależnioną od dochodu, jak i konsumpcję autonomiczną.



Wykres 2

Oszacowania krańcowej skłonności do konsumpcji z dochodu dyspozycyjnego według modeli Keynesa, Modiglianiego i Friedmana

Źródło: Tak jak pod wykresem 1.

Literatura

ANDO A., MODIGLIANI F., The Life-cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, "American Economic Review", vol. 53, No 1 (March 1963), s. 55–84.

DOSZYŃ M., Analiza skłonności do konsumpcji dla poszczególnych rodzajów gospodarstw domowych w Polsce w latach 1993–2002, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 394, Prace Katedry Ekonometrii i Statystyki, Nr 15 2004, s. 51–64.

- FRIEDMAN M., *A Theory of Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton 1957.
- HALL R.E., TAYLOR J.B., *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- KEYNES J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- MODIGLIANI F., *Life Cycle, Individual Thrift, and the Wealth of Nations*, "American Economic Review", vol. 76, No 3 (June 1986), s. 297–313.
- SNOWDOWN B., VANE H.R., *Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Northampton, USA 2005.
- WÓJCIK E., *Polskie gospodarstwa domowe na rynku oszczędności*, „Bank i Kredyt”, nr 7 2007, s. 55–66.

Consumption Functions in Countries of the European Union

Abstract

In the paper estimation of consumption functions of the European Union's countries assuming three forms of consumption functions were presented:

1. Simple consumption function in the form proposed by Keynes.
2. Consumption function consistent with the life-cycle hypothesis by Ando and Modigliani.
3. Consumption function consistent with the theory of permanent income of Friedman.

Equations of the consumption were estimated on the basis of Eurostat macroeconomic data concerning years 1995–2007. In all the models marginal propensity to consume turned out to be statistically significant.

Agnieszka Borowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Postawy europejskich konsumentów wobec produktów tradycyjnych i regionalnych

Wstęp

Zachodząca w ostatnich latach dywersyfikacja nasyconego w Unii Europejskiej rynku produktów żywnościowych jest próbą sprostania ewoluującym potrzebom i oczekiwaniom konsumentów. Przykładem takiego szczególnego rynku we Wspólnocie Europejskiej są produkty tradycyjne i regionalne. Istnienie olbrzymiej konkurencji wśród producentów artykułów rolno-spożywczych wymusza podjęcie adekwatnych do sytuacji działań pozwalających osiągnąć im przewagę konkurencyjną. Jednak, aby coraz lepiej dotrzeć do nabywcy z wytwarzanym przez siebie produktem (oznaczonym np. znakiem PDO, PGI czy TSG), muszą być przeprowadzone odpowiednie badania pozwalające poznać postawy oraz potrzeby rzeczywistych i potencjalnych jego konsumentów. Zatem niezmiernie ważne wydaje się określenie kim są, jak postępują, czym się różnią między sobą konsumenci żywności tradycyjnej i regionalnej, jak odróżniają poszczególne produkty od ich konwencjonalnych substytutów, ile przeznaczają na tę żywność, czy są skłonni i gotowi wydać więcej, bo znają pochodzenie lub metodę produkcji danego dobra. Te pytania, jak i wiele innych, nurtują w ostatnich latach uczestników rynku, którzy próbują rozwiązać wątpliwości w tym zakresie oraz potwierdzić lub zaprzeczyć pewnym ugruntowanym, aczkolwiek niepotwierdzonym empirycznie poglądom (lub potwierdzić je) na temat zainteresowania Europejczyków produktami PDO, PGI i TSG.

Cel pracy, materiał źródłowy i metody badawcze

Celem artykułu jest próba przedstawienia znaczenia produktów tradycyjnych i regionalnych w Unii Europejskiej, ponadto ukazanie postrzegania i postaw unijnych konsumentów wobec tych wysokojakościowych produktów żywnościowych. W artykule omówiono liczbę zarejestrowanych produktów mających oznaczenia geograficzne oraz będących gwarantowanymi tradycyjnymi

specjalnościami według kraju i kategorii produktów. Pokróćce opisano dotychczasowe wybrane badania i sondaże odnoszące się do identyfikacji i konotacji konsumentów w odniesieniu do produktów tradycyjnych i regionalnych na przykładzie liderów systemu oznaczeń geograficznych we Wspólnocie. Pracę wzbogacano o wyniki badań własnych autorki przeprowadzonych w ramach projektu badawczego realizowanego na zlecenie Fundacji Fundusz Współpracy, grant Agro-Smak 2, odnoszącego się do scharakteryzowania opinii konsumentów i ich stosunku – skłonności do nabywania produktów tradycyjnych/regionalnych w Polsce. Badania zostały wsparte pomocą techniczną PENTOR Research International S.A., a termin ich realizacji przypadął na wrzesień–październik 2007 roku (w ramach dwóch tur badań¹). Wykorzystano w realizowanym projekcie badanie typu Omnibus² przy użyciu techniki wywiadu bezpośredniego (typu face-to-face w domach respondentów) sprzężonego z techniką zapisu i przekazu danych – zapisem komputerowym (CAPI).

W opracowaniu wykorzystano podstawową literaturę w zakresie obranego do analizy przedmiotu badań, materiał stanowiły między innymi: raporty, ekspertyzy pochodzące z instytucji INAO, Nomisma, dane Komisji Europejskiej, informacje dostępne na stronach internetowych. W opracowaniu wykorzystano metodę opisową i porównawczą.

Produkty tradycyjne i regionalne w Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej kwestie produktów z oznaczeniami geograficznymi i tradycyjnymi regulują Rozporządzenie Rady (WE) nr 510/2006 z dnia 20 marca 2006 roku 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 roku w sprawie produktów rolnych i środków spożywczych będących gwarantowanymi tradycyjnymi specjalnościami³. Według pierwszego chroniona nazwa pochodzenia^{4, 5} (ang. – Protected Designa-

¹Pomiar I był dokonany na reprezentatywnej próbie 1028 Polaków w wieku 15 lat i więcej w dniach 20–25 września 2007 r. (I etap badań) oraz w okresie 4–9 października 2007 r. (II etap badań). Drugi pomiar był realizowany na reprezentatywnej próbie 1032 osób.

²Metodyka badania PENTOR Research International S.A.

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.

⁵www.umwd.pl/portal (20.04.2007 r.)

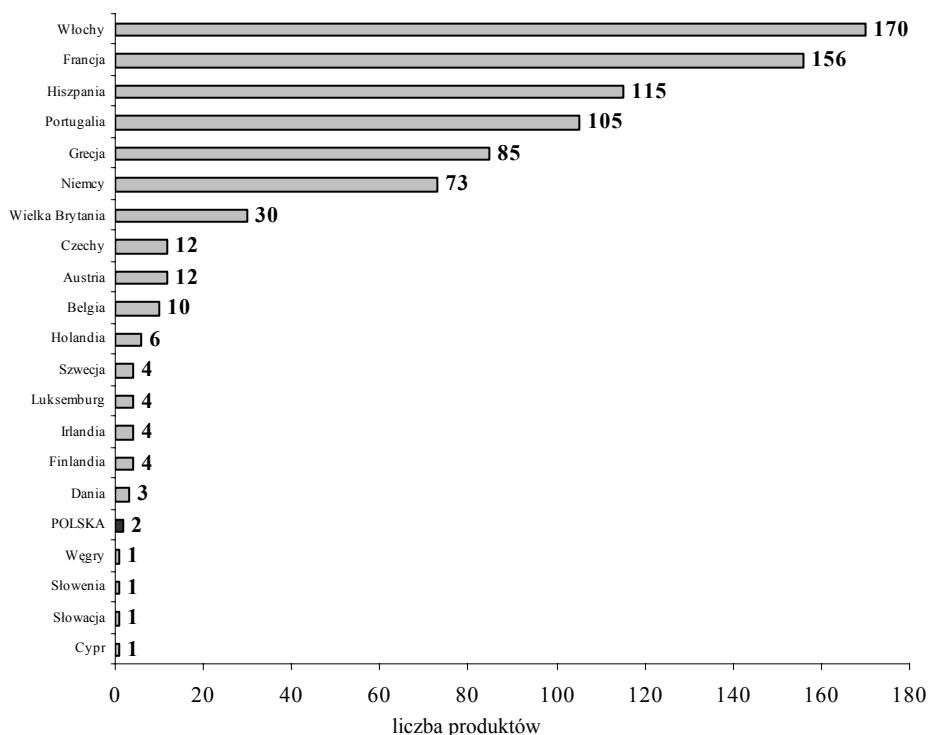
tion of Origin – PDO, polskie oznaczenie CHNP) oznacza nazwę regionu albo konkretnego miejsca lub w wyjątkowych przypadkach nazwę kraju, a jakość lub cechy charakterystyczne dla produktu są głównie lub wyłącznie związane z tym szczególnym otoczeniem geograficznym i właściwymi dla niego czynnikami naturalnymi oraz ludzkimi. Produkcja, przetwórstwo i przygotowywanie produktu powinno odbywać się na ww. obszarze geograficznym. Jako chronione oznaczenie geograficzne (ang. PGI, polskie CHOG) mogą zostać zarejestrowane produkty spożywcze lub rolne, których nazwa powinna wskazywać nazwę regionu, określonego miejsca lub w wyjątkowych przypadkach kraju, gdzie 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. Jedynie jedna z trzech faz produkcji (produkcja lub przetwarzanie lub przygotowanie) musi odbywać się na danym obszarze. Określenie gwarantowana tradycyjna specjalność⁶ (ang. TSG na polskie GTS), może być nadane 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), sposobem wyprodukowania lub przetwórstwa odzwierciedlającym tradycyjne metody.

W kwietniu 2008 roku Komisja Europejska łącznie zarejestrowała 799 wysokojakościowych żywnościowych produktów rolno-spożywczych, które były chronione ze względu na nazwę pochodzenia, oznaczenie geograficzne lub gwarantowaną tradycyjną specjalnością (15 TSG).

Najwięcej produktów zarejestrowanych i uznanych przez Komisję Europejską jako PGI i PDO było we Włoszech (170) i we Francji (156). Oba te kraje posiadają łącznie ok. 41% z ogółu produktów objętych ochroną (rys. 1). Duża liczba chronionych wyrobów była też w Hiszpanii (115), Portugalii (105), Grecji (85) i w Niemczech (73)⁷. Krajami o stosunkowo niewielkiej liczbie takich produktów są Finlandia, Szwecja, Luksemburg i Irlandia (po 4 produkty) oraz Dania (3). Na końcu listy plasują się poza Czechami (12 produktów) nowo przyjęte w 2004 roku do Wspólnoty kraje: Polska z 2 produktami (bryndzą podhalańską i oscypkiem) oraz Węgry, Słowenia, Słowacja i Cypr – po jednym produkcie (rys. 1 i 2).

⁶Wcześniej świadectwo specyficznego charakteru.

⁷Jednak aż 31 produktów to wody mineralne.



Rysunek 1

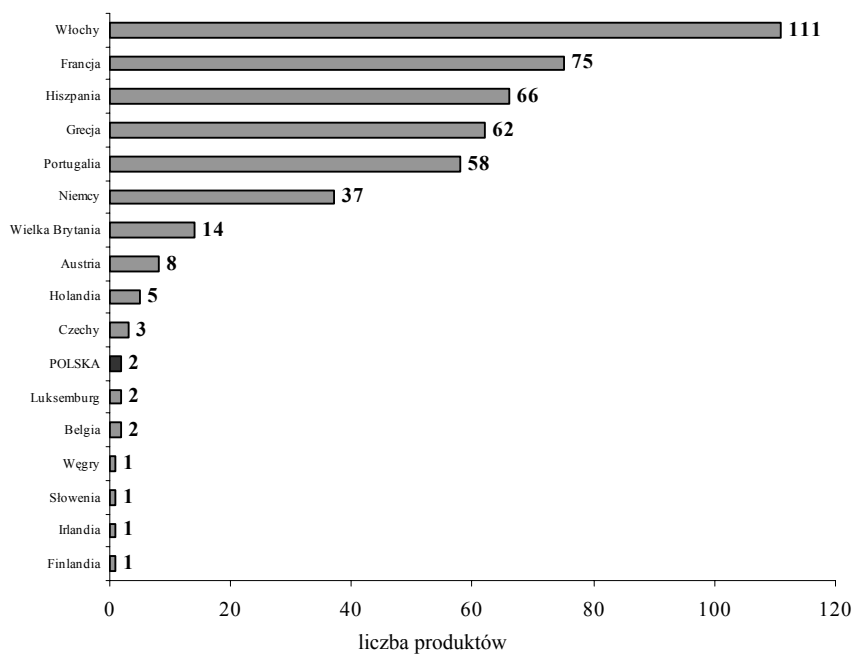
Produkty zarejestrowane jako PDO i PGI w Unii Europejskiej (wg kraju)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej (03.04.2008).

Dominują produkty zarejestrowane jako chroniona nazwa pochodzenia – 449 pozycji, dużo jest również wyrobów zewidencjonowanych jako chronione oznaczenie geograficzne – 335 (rys. 2 i 3).

Spśród wyodrębnionych 13 kategorii produktów chronionych w systemie unijnym najliczniej reprezentowaną grupą są owoce, warzywa i zboża (172 pozycje), na drugim miejscu znajdują się sery (twarogowe, dojrzewające, pleśniowe, topione) łącznie 164 nazw, po 106 wyrobów stanowią oleje i tłuszcze roślinne oraz świeże mięso (w tym podroby), na piątej pozycji są produkty mięsne (gotowane, peklowane, wędzone itd.) – 88 artykułów (rys. 4).

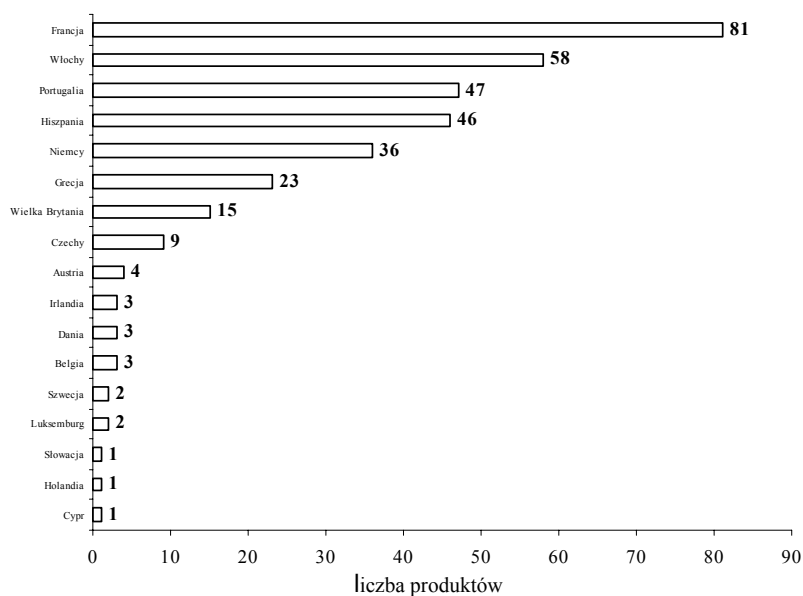
W omówionych krajach produkcja wyrobów tradycyjnych i regionalnych stanowi dywersyfikację dochodów z pozarolniczej działalności dla lokalnej ludności, umożliwia nie tylko utrzymanie, ale także tworzenie nowych miejsc pracy przy produkcji, przetwórstwie i dystrybucji produktów, przez co zapobiegnie wyludnianiu się terenów wiejskich, silnie wpływa na rozwój gospodarczy zwłaszcza słabiej rozwiniętych obszarów, ponadto promuje dzięki działaniom



Rysunek 2

Produkty PDO w Unii Europejskiej (wg kraju)

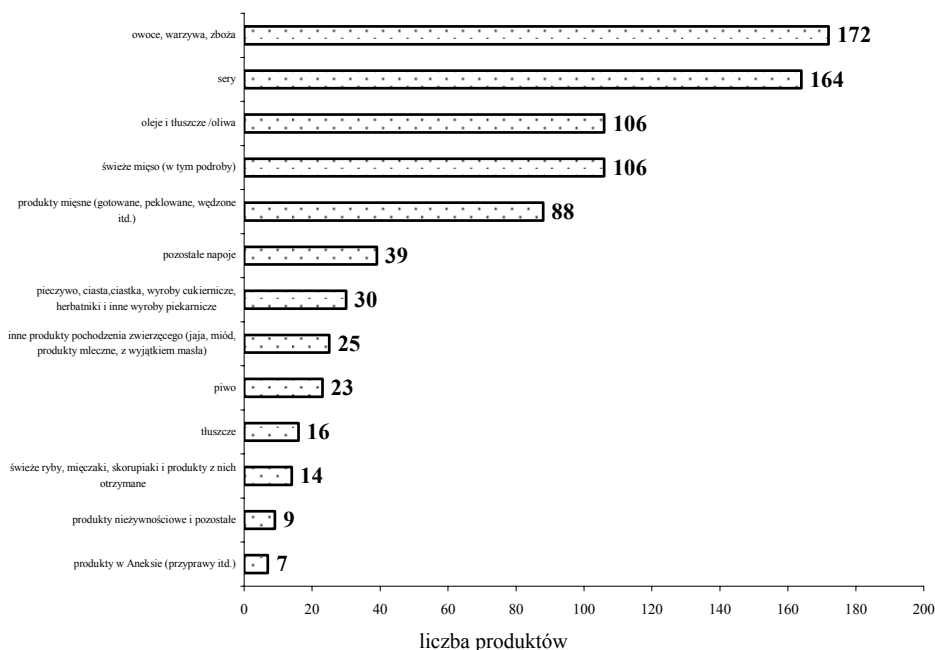
Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej (03.04.2008).



Rysunek 3

Produkty PGI w Unii Europejskiej (wg kraju)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej (03.04.2008).



Rysunek 4

Oznaczenia geograficzne zarejestrowane w Unii Europejskiej (wg kategorii)
 Źródło: Opracowanie na podstawie danych Komisji Europejskiej (03.04.2008).

informacyjnym, edukacyjnym czy kulturalno-oświatowym tzw. produkt turystyczny (w tym kulinarny) w regionie.

Za przykład niech posłużą dane statystyczne odnoszące się do liderów unijnych w systemie chronionych nazw pochodzenia czy chronionych oznaczeń geograficznych – Włoch, Francji, Hiszpanii, Portugalii. Wartość obrotu włoskimi produktami PDO/PGI w 2002 roku wynosiła prawie 7,773 mld euro i była wyższa o ok. 1/4 w porównaniu do kwoty sprzed trzech lat (w 1999 r. zanotowano obrót na poziomie 6,2 mld euro). Co ważne, kwota z 2002 roku stanowiła 7% całkowitej wartości produkcji rolnej we Włoszech. Konsumpcja produktów regionalnych i tradycyjnych w ostatnich kilku latach wzrosła o 1,3 mln euro, podczas gdy wartość ich eksportu w przybliżeniu wynosi ponad 1 mld euro⁸. We Francji w 2000 roku wartość całkowitego obrotu produktami tradycyjnymi i regionalnymi mającymi unijne oznaczenia PDO i PGI była szacowana na około 2,5 mld euro, wobec 3,15 mld euro w 2003 roku.

⁸Gąsiorowski M. (red.) (2005): O produktach tradycyjnych i regionalnych. Możliwości a polskie realia. Fundacja Fundusz Współpracy. Warszawa.

W Hiszpanii w latach 1993–2002 wartość obrotu produktami PDO i PGI wzrosła o 198% – ze 182,2 do 542,6 mln euro⁹. W Portugalii, zwłaszcza w okresie 1997–2003, można dostrzec, że wartość całkowitego obrotu produktami tradycyjnymi i regionalnymi dynamicznie wzrastała – z poziomu 29,67 do 70,09 mln euro, czyli o 135%. Co ciekawe, w Wielkiej Brytanii spośród żywnościowych produktów tradycyjnych i regionalnych w 2003 roku około 65% sprzedawano na rynkach lokalnych, 33% trafiało na rynek krajowy, a pozostałe 2% wyeksportowano. Szacowano, że wartość produktów stanowiła blisko 6% wartości obrotu brytyjskiego rynku artykułów żywnościowych.

Osiągnięcie takiego poziomu korzyści w wymienionych krajach UE wydaje się w przypadku Polski w najbliższej przyszłości niemożliwe, choć jak dotychczas zainteresowanie tego rodzaju żywnością ciągle wzrasta i z pewnością producenci będą osiągać coraz większe korzyści, a konsumenci docenią jakość oryginalnego, naturalnego wysokojakościowego produktu.

Postawy europejskich konsumentów wobec produktów tradycyjnych i regionalnych

Eurobarometr¹⁰ przeprowadził sondaż mający na celu ustalić między innymi sposób postrzegania przez konsumentów piętnastu krajów należących wówczas do UE produktów z oznaczeniami geograficznymi. Okazało się, że 37% badanych traktuje je jako gwarancję pochodzenia, 37% utożsamia je z gwarancją jakości, dla 56% stanowią gwarancję miejsca i metody produkcji, a 17% wiąże je z tradycją. W tych samych badaniach pytano konsumentów o gotowość z ich strony do zapłacenia wyższej ceny za produkty mające oznaczenia geograficzne. Rezultaty tych badań ukazały aprobatę konsumentów do zapłacenia wyższej ceny za gwarancję pochodzenia produktu. I tak, 43% respondentów było gotowych zapłacić maksymalnie do 10% więcej za taki produkt, 8% uznało, że mogliby zapłacić do 20% więcej, a 3% wyrażało gotowość do wydatkowania do 30% więcej za taki produkt.

Inne wyniki badań¹¹ częściowo weryfikują te informacje, pokazują bowiem, że wśród konsumentów UE znajomość oznaczeń była mało rozpoznawalna, gdyż skrót PDO znało tylko 6,3% konsumentów, a 13,5% wśród badanych potrafiło

⁹Na podstawie strony Ministry of Agriculture, Fisheries and Food of Spain, 2005.

¹⁰Eurobarometer, February 2005; Europeans and the Common Agricultural Policy; Special Eurobarometer 221/Wave 62.2, European Commission, http://europa.eu.int/comm/agriculture/survey/index_en.htm

¹¹Eurobarometr 1998.

wskazać jego oficjalne znaczenie i znało jego pełną formalną nazwę Protected Designation of Origin. Co więcej, jedna trzecia konsumentów wiedziała wówczas, że skrót PDO oznacza, że produkt ma dokładnie określone geograficznie miejsce pochodzenia, a 25% znała zasadę, że główne składniki produktu muszą pochodzić z rejonu produkcji. Wiedza na temat oznaczeń produktów o gwarantowanym pochodzeniu była bardzo zróżnicowana wśród badanych 15 narodowości. Przede wszystkim w 1998 roku, na początku funkcjonowania systemu oznaczeń, mieszkańcy krajów północnej Europy – Szwecji czy Danii, gdzie obecnie zarejestrowanych przez Komisję Europejską jest po kilka produktów jako PDO/PGI, wypadali pod względem tejże znajomości bardzo słabo, ich wiedza w tym zakresie była minimalna – zaledwie 1% badanych rozpoznawało i wiązało oznakowanie z konkretnymi cechami, a w przypadku ludności południowej części UE, np. Portugalii, około 20% ankietowanych znało wówczas termin PDO i było gotowych zapłacić wyższą cenę za taki produkt.

Innym przykładem wiedzy konsumentów o produktach tradycyjnych i regionalnych mających oznaczenia PDO i PGI były badania przeprowadzone w 2002 roku wśród włoskich konsumentów¹². Okazało się, że kierują się oni kilkoma kryteriami przy wyborze produktów spożywczych, a do najważniejszych zaliczyli: rozpoznawalny znak handlowy, dobrą cenę, że produkt jest włoski, cechy (zapach, kolor itp.), naturalną produkcję, ponadto lokalne/regionalne pochodzenie i to, czy produkt ma oznaczenie PDO/PGI. Sondaż ten pokazał znajomość produktów i oznaczeń PDO i PGI wśród włoskich konsumentów, ponadto określił, że 17,7% z nich poszukuje oznaczenia PDO/PGI kupując produkty spożywcze. Należy podkreślić i to, że oznakowanie PDO/PGI kojarzyło się z bezpieczną żywnością (32,6%), dobrą jakością (30,9%) i tradycyjnością (30,0%). Co więcej, 80% Włochów jest gotowych zapłacić wyższą cenę za produkt PDO/PGI, około 51,8% uczestniczących w sondażu potwierdziło fakt zakupu w ciągu minionego roku produktu PDO/PGI, a 23,7% uznało, że nie kupili go, podczas gdy pozostałym osobom trudno było wskazać, czy go kupili czy nie. Ponadto, z badań tych wynika, że 20% ankietowanych wyraziło niechęć do płacenia wyższych cen za omawiane produkty.

Według raportu Nomisma z 2001, 24,5% Włochów traktuje produkt jako regionalny wówczas, gdy surowce do jego wytworzenia pochodzą z danego obszaru, 18,5% uznaje, że powstał on przy zastosowaniu metod rzemieślniczych, 15,8%, że oparty jest on na tradycyjnej recepturze, 9,4%, że można go zakupić bezpośrednio w miejscu produkowania, a 31,8% uznaje definicję, że produkt jest

¹²Badanie zostało przeprowadzone wśród 800 konsumentów. Fondazione Qualitativa; 2003; Il ruolo socioeconomico dei prodotti DOP e IGP per lo sviluppo delle aree rurali; Quaderno Qualitativo 1/2003.

prawdziwy, oryginalny, jeśli jest bez konserwantów, lub podaje inne powody¹³. Połowa konsumentów jest skłonna zapłacić więcej za produkty tradycyjne i regionalne, a tylko co czwarty uznaje, że wie, co znaczą skróty PGI i PDO.

Powołując się na badania wśród włoskich studentów i ich rodzin¹⁴, dotyczące między innymi ich percepcji co do produktów tradycyjnych i regionalnych, okazuje się, że 80% z nich twierdzi, iż zna oznakowanie PDO, 45% wie, co znaczy PGI, 14% zna TSG; 64% nie potrafi świadomie wybrać produktów, które mają oznaczenie PDO i PGI, ale aż 72% z nich jest w stanie zapłacić wyższą cenę za produkty lepszej jakości. Pytani wskazali, że kupili dotychczas PDO/PGI lub produkt ekologiczny w super- lub hipermarketach. Mniej popularne są ich zakupy w wyspecjalizowanych sklepach (16%) lub małych osiedlowych, rodzinnych sklepach (17%), choć 19% uznaje zakup bezpośrednio u producenta. Niewielką jak dotychczas popularnością z uwagi na okazjonalność tych zakupów cieszy się nabywanie podczas targów, festynów wiejskich (4%) czy przez Internet (1%). Ważne było poznanie przyczyn niekupowania przez konsumentów produktów oznakowanych PDO/PGI lub ekologiczny. Do najczęstszych z wymienianych powodów należały: nieznanomość tych produktów i ich charakterystyk (43%), ponad 22% wskazywało na czynnik ekonomiczny, jakim jest wyższa cena produktu. Badani stwierdzili, że cenne byłoby dla nich uzyskanie szerszej informacji o tych produktach, gdyż aż 64% twierdzi, że nie ma wystarczającej wiedzy pozwalającej im wskazać na różnicę pomiędzy produktami PDO/PGI a konwencjonalnymi, „zwykłymi”. Konsumentów zapytano, czy byliby w stanie zapłacić wyższą cenę za produkt oznakowany PDO/PGI lub ekologiczny, uznali w 52%, że są w stanie wydać więcej, jeśli mają gwarancję i pewność dobrej jakości kupowanego produktu. 46% badanych stwierdziło, że zapłacą, ale nie więcej niż 20% ceny konwencjonalnych produktów, 23% skłonnych jest zapłacić między 120 a 150%, 3% kupiłoby taki produkt nawet jeśli cena byłaby większa o 50%, ale gdyby mieli pewność co do jakości/ochrony produktu, 22% twierdziło, że nie kupiłoby produktów oznakowanych PDO/PGI lub ekologicznych gdyby były droższe od konwencjonalnych w tej samej kategorii. Co ważne, Eurobarometr przedstawił badanie, w którym pokazał, że jakość i pochodzenie produktów żywnościowych mają duże znaczenie w krajach UE-25¹⁵.

¹³Prodotti tipici e sviluppo locale. Il ruolo delle produzioni di qualità nel futuro dell'agricoltura Italiana, VIII Rapporto Nomisma sull'agricoltura Italiana, Bologna, November 2001, s. 50–51.

¹⁴372 studentów i ich rodziny badanie przeprowadzone w Penne we Włoszech, informacje na stronie La nuova politica agricola comune <http://www.comune.penne.pe.it/pac/documenti/indagine.htm>

¹⁵Luty 2005 r. – sondaż został przeprowadzony wśród 25 000 mieszkańców we wszystkich 25 krajach UE.

Pozostają jednak liczne pytania, na które w najbliższym czasie warto poszukać odpowiedzi. Na przykład, ilu mieszkańców Unii Europejskiej, zwłaszcza spośród nowych jej członków, zostało zapoznanych z oznaczeniami PDO/PGI czy TSG? Jakie cechy są wspólne a jakie różnicujące konsumentów nabywających produkty tradycyjne i regionalne w UE? Czy oznakowanie produktów PDO/PGI/TSG kojarzone jest z bezpieczeństwem tej żywności, jej wysoką jakością, co przyczynia się do większej skłonności konsumentów do zapłacenia za nie wyższej ceny, a jeżeli tak, to o ile?

Uzyskanie odpowiedzi na powyższe pytania oraz wiele innych pozwoli wykażać potencjał rynku tego rodzaju towarów rolno-spożywczych oraz podjąć działania mogące przyczynić się do wzrostu dochodów podmiotów działających w tym obszarze.

Konsumenci w Polsce wobec produktów tradycyjnych i regionalnych – wyniki badań empirycznych

Przeprowadzone przez autorkę badania wykazały, że ponad połowa (52%) respondentów wskazuje na znajomość polskich żywnościowych produktów tradycyjnych/regionalnych. Rozpatrując cechy społeczno-demograficzne, można dostrzec, że znajomość tych wyrobów miało więcej kobiet (57%) od mężczyzn, osób w wieku średnim (40–59 lat), lepiej wykształconych (najwięcej, bo 67%, wśród osób mających wyższe wykształcenie). W grupie osób, które deklarowały, że znają produkty żywnościowe tradycyjne/regionalne najwyższy odsetek stanowili przedstawiciele kadry menadżerskiej i pracowników biurowych, osoby o dochodach ponad 3 tys. zł/miesiąc oraz mieszkańcy regionów środkowo-wschodniej i środkowo-zachodniej Polski. Spośród badanych respondentów największe zainteresowanie kupnem tych produktów wykazywały osoby w wieku 30–39 lat, najlepiej wykształcone, o najwyższych dochodach, mieszkańcy większych miast (powyżej 200 tys.). Wśród osób, które deklarowały znajomość produktów żywnościowych tradycyjnych/regionalnych 65% stwierdziło, że kupują od czasu do czasu.

Ankietowane osoby poproszono o wskazanie spośród przedstawionej listy produktów¹⁶, jak często i czy w ogóle je kupują, a ponadto o wymienienie pro-

¹⁶Do połowy września 2007 r. znalazła się wśród nich bryndza podhalańska, która jako pierwszy produkt z Polski została zarejestrowana we wspólnotowym systemie ochrony jako chroniona nazwa pochodzenia. Pozostałymi produktami były: pieriekaczewnik, olej rydzowy, staropolskie miody pitne (półtorak, dwójniak, trójniak, czwórniak), miody, w tym: kurpiowski, drahimski, wrzosowy z Borów Dolnośląskich, podkarpacki miód spadziowy, fasola korczyńska, karp zatorski, truskawka kaszubska, redykołka, wiśnia nadwiślanka, rogal świętomarciński, wielkopól-

duktów tradycyjnych/regionalnych, które znają. Okazało się, że najczęściej deklarowano znajomość oscypka (44% wszystkich wskazań), bigosu (21%), pierogów (10%), śliwownicy łąckiej, chleba, sękacza, klusek śląskich, żurku i bryndzy podhalańskiej. Na dalszych pozycjach znalazły się kiełbasy, pyzy, wędliny, szynka, miód, wódka, sery, obwarzanki, ogórki kiszane, kwaśnica, kotlet schabowy, kiszona kapusta. Najczęściej wymieniane produkty można zakwalifikować do kategorii dania i potrawy gotowe, w dalszej kolejności przytaczane były sery i nabiał, mięso, wyroby wędliniarskie i ryby, wyroby piekarnicze i cukiernicze, napoje alkoholowe i miody pitne, owoce, warzywa i zboże oraz inne produkty.

Konsumenci raczej bardzo rzadko deklarują zakup wskazanych na liście produktów. Zdecydowanie częściej od pozostałych produktów wyróżnia się zakup przez respondentów choć od czasu do czasu kabanosów, kiełbasy myśliwskiej, kiełbasy jałowcowej, czyli wyrobów, które ze względu na specyfikę wzorca konsumpcji w naszym kraju częściej aniżeli pozostałe goszczą w menu Polaka. Ponadto, wydaje się, że respondenci utożsamiają popularne na rynku różnorodne produkty pod nazwami kabanosy, kiełbasy jałowcowe i myśliwskie, a niestety nie znają ich szczegółowego składu i specyfikacji. Na rynku istnieje tak ogromna różnorodność wyrobów o identycznie brzmiącej nazwie (np. kabanosy drobiowe, wołowe, wieprzowe itp.), że trudno jest ustalić, czy wskazując na te produkty, badani mieli na uwadze konkretnie te aplikujące o oznaczenie ich jako gwarantowana tradycyjna specjalność, które uprawnia do określenia ich mianem produktów tradycyjnych. Należy sądzić, że konsumenci wskazywali na produkty, które stosunkowo często goszczą na ich stołach, ale w rzeczywistości nie są w znaczeniu terminologii i przepisów unijnych produktami tradycyjnymi/regionalnymi, o które badaczom chodziło.

Wśród osób, które deklarują znajomość produktów tradycyjnych/regionalnych, 60% twierdzi, że je kupuje. Konsumenci wskazali, że kupują uznane przez nich tradycyjne/regionalne wyroby wędliniarskie: szynki, kiełbasy itp., nabywają chleb, mięso świeże i produkty mięsne, sery twarogowe, owoce, ryby i produkty rybne, a najrzadziej gotowe dania i potrawy. Do najczęściej kupowanych produktów – kilka razy w tygodniu – zaliczyli chleb, a raz lub kilka razy w tygodniu kupują wyroby wędliniarskie, warzywa, owoce, soki i napoje bezalkoholowe, mięso świeże i produkty mięsne, oleje, masło i inne tłuszcze.

Badani respondenci do głównych motywów skłaniających ich do zakupu produktów, które uznają obecnie za „tradycyjne/regionalne”, zaliczyli przede

ski ser smażony, oscypek, andruty kaliskie, kiełbasa lisecka, jabłka łąckie, śliwka szydlowska i sechłońska oraz kiełbasa myśliwska, kabanosy, kiełbasa jałowcowa. Podstawowym elementem różnicującym te produkty między sobą jest to, że wszystkie poza trzema ostatnimi są dodatkowo zarejestrowane na liście dziedzictwa kulinarnego naszego kraju, czyli liście produktów tradycyjnych (LPT).

wszystkim walory smakowe. Drugą ważną przesłanką była akceptacja wyrobu z uwagi na to, że konsument go lubi, jako trzeci powód podawano świeżość wyrobów i ich naturalne pochodzenie. Ponadto, konsumenci wysoko cenią jakość produktów oraz to, że dzięki ich spożywaniu mogą dbać o zdrowie własne i rodziny. Innym ważnym, aczkolwiek rzadziej wymienianym powodem zakupu jest wiedza o ich pochodzeniu oraz to, że znane są konsumentom od dziecka. Powyższe wskazania konsumentów należy uznać za atrybuty i jednocześnie silne atuty tego rodzaju – wyjątkowej, wysokojakościowej i niszowej żywności, na którą wzrasta popyt. Poza tym należy zwrócić uwagę, że innymi ważnymi czynnikami wpływającymi na zakup produktu tradycyjnego/regionalnego jest i będzie jego jakość, skład oraz cena, a także termin przydatności do spożycia. W mniejszym stopniu konsument zwraca obecnie uwagę na ich dostępność na rynku, estetykę opakowania, obecność na nim certyfikatów potwierdzających jakość wyrobu, ale jak należy przypuszczać i to się zmieni.

Do najczęściej wybieranych przez respondentów grup produktów tradycyjnych/regionalnych, które mogą cieszyć się w przyszłości popularnością, można zaliczyć: wyroby wędliniarskie – szynki, kielbasy itp., chleb, ryby i produkty rybne, owoce, mięso świeże i produkty mięsne oraz sery twarogowe. W dalszej kolejności wymieniane są warzywa, miody, produkty piekarnicze – obwarzanki, precle, rogalce itp., wędliny podrobowe – kiszki, salcesony, pasztety itp., soki i inne napoje bezalkoholowe, sery dojrzewające, przetwory owocowe, warzywne – marmolady, konfitury, powidła, susz, oraz produkty cukiernicze, np. ciasta, ciastka, sękacz itp. Najczęściej wskazywanymi przez konsumentów produktami tradycyjnymi/regionalnymi, które powinny być kojarzone z Polską, są oscypek, bigos, szynka oraz polska wódka. Co drugi respondent uznał, że z naszym krajem powinien być kojarzony oscypek, a bigos wymieniał co czwarty badany. Jedynie pierwszy jest już zarejestrowany w UE, pozostałe według obecnych przepisów nie są produktami tradycyjnymi czy regionalnymi.

Głównymi źródłami informacji na temat produktów tradycyjnych/regionalnych są według 41% respondentów programy telewizyjne, na drugiej pozycji wymieniano ustne przekazy – osobiste kontakty czy rekomendacje rodziny i znajomych. Prawie co piąty badany o tego typu produktach dowiedział się podczas targów, jarmarków, wystaw czy kiermaszy, a także ze źródeł pisanych – prasy, ulotek. Co dziesiąty respondent wskazywał na informację pozyskaną podczas spotkania z producentem.

Pytani o znajomość oznaczeń żywnościowych produktów tradycyjnych/regionalnych respondenci przyznali, że nie widzieli ich wcześniej (ponad 70%). Około dwudziestu kilku procent konsumentów podało, że znają unijne oznaczenia żywnościowych produktów tradycyjnych/regionalnych. Oznaczenia te kojarzą się im z dobrą jakością produktów, z artykułami pochodzącymi z danego

regionu, są one gwarancją jakości lub potwierdzeniem – certyfikatem jakości dla nabywcy, ponadto stanowią oznaczenie unijne oraz informują o produkcji tradycyjnym. W Polsce z uwagi na brak dotychczas zunifikowanego znaku graficznego (logo, etykiety itp.) pozwalającego szybko i poprawnie odróżnić chociażby rodzimy wyrób tradycyjny wpisany na LPT od innego produktu na rynku (poza oznaczeniami unijnymi oraz krajowym wyróżnikiem: od 2008 r. znak „Jakość Tradycja”, i produktów tradycyjnych, np. z Małopolski). Konsumentom jest trudno poprawnie dokonać wyboru oryginalnego produktu, chyba że znają oznaczenia unijne PDO, PGI, TSG.

Według opinii respondentów, w Polsce z roku na rok wzrasta zainteresowanie produktami tradycyjnymi/regionalnymi, co jest podyktowane między innymi cechami sensorycznymi i technologicznymi – niepowtarzalnym smakiem i dobrą jakością wyrobów, ich naturalnością, a ponadto tęsknotą za dobrą żywnością z czasów dzieciństwa czy też modą.

Wnioski

Z przedstawionych powyżej informacji można wnioskować, że problematyka dotycząca produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce jest od niedawna nowym zagadnieniem, które począwszy od momentu rozpoczęcia procesu negocjacji o członkostwo we Wspólnocie, aż do pełnoprawnego udziału stopniowo i systematycznie wkracza w codzienne życie mieszkańców Polski. Zarówno administracja rządowa, samorządowa, jak i konsumenci i sami producenci są szczególnie zainteresowani zapoznaniem się z obowiązującymi przepisami i regulacjami prawnymi w tym zakresie. Doświadczenia, wypracowane zwłaszcza przez takie kraje jak Francja, Włochy, Hiszpania, Grecja, Portugalia, od momentu powstania w 1994 r. unijnego systemu ochrony wysokojakościowych produktów tradycyjnych i regionalnych, pozwalają mieć nadzieję, że również i w Polsce ten profil produkcji, mało rozwiniętej, niszowej, będzie się rozwijał.

Zgromadzone w ramach opracowania materiały oraz dotychczasowe badania własne autorki pozwalają stwierdzić, że załóżek rynku produktów tradycyjnych i regionalnych rozwija się. Niemniej jednak należy podkreślić, że problemów w tym obszarze nie brakuje. Ważna jest konfrontacja dotychczasowej, powszechnie, obiegowo i subiektywnie stosowanej definicji produktu tradycyjnego czy regionalnego z obowiązującymi w tym zakresie przepisami. Pojęcia produktu tradycyjnego czy regionalnego konsument utożsamia zazwyczaj intuicyjnie, np. z określeniami: „według tradycyjnej receptury”, „swojskie”, „dziadziunia”, „babuni”, „domowej roboty” itp., z jego obecną uregulowaną prawnie terminologią zarówno unijną, jak i krajową, co potwierdziły przeprowadzone badania.

Literatura

- BOROWSKA A. (2007): Lojalność klienta jako element budowy rynku produktów tradycyjnych i regionalnych w Polsce. [w:] Marketingowe mechanizmy kształtowania lojalności (red. S. Makarski). Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2007, s. 294–301.
- BOROWSKA A. (2007): Charakterystyka konsumentów żywności tradycyjnej/regionalnej w Polsce, Projekt-grant Agro-Smak 2 Fundacji Fundusz Współpracy (maszynopis powielony).
- 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>
- MAZUREK-ŁOPACIŃSKA K. (red.) (2005): Badania marketingowe. Teoria i praktyka. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Project DOLPHINS 2001, Contract QLK5-2000-00593, Development of Origin Labelled Products: Humanity, Innovation and Sustainability. Giovanni Belletti, Andrea Marecotti, Silvia Scaramuzzi, OLP sector in Italy. Università di Firenze – Dipartimento di Scienze Economiche, Firenze, Italia,

Attitudes of European Consumers to Traditional and Regional Products

Abstract

The article attempts to present situation and consumer's opinion about traditional and regional food market in Poland. It describes past and future potential threats resulting from the initial phase of creation of niche food alimentation market in Poland.

The article presents fragmentary results of research conducted within a grant-research project implemented with the financial support of Foundation Cooperation Fund, Agro-Smak 2 Programme concerning the opinions of consumers and their attitudes, i.e. inclinations to purchase traditional/regional products in Poland. The research was conducted with the technical help of PENTOR Research International S.A. This review was prepared based on the primary empirical material collected during two rounds of research – round 1 conducted between September 20–25, 2007 (research stage 1) and between October 4–9, 2007 (research stage 2). The research was based on a representative sample of 1028 and 1032 Polish nationals of at least 15 years of age. The researchers re-

lied on Omnibus type of research using direct interview technique (face-to-face interviews at respondents' homes) aided by state-of-the art recording and data processing technique – computer record.

The aim of the research was to determine the respondents' level of declarative knowledge of Polish traditional/regional food products and to define a potential group of purchasers of these products, as well as to find out whether the products, which apply for official EU registration, are purchased by consumers, at least from time to time.

Questions were grouped in thematic groups. The goal was to collect feedback from respondents concerning their awareness and frequency of purchase of traditional/regional food products as chosen from among the range of different products of the same category available in the market. The questionnaire was also expected to reveal the respondents' determination to purchase the products in question in the future as well as to unveil possible assumptions behind not purchasing the products concerned and behind the consumers' attempts to seek for information on the products under analysis.

Rozwój wielkopowierzchniowych obiektów handlowych w Polsce

Wstęp

Reformy społeczno-gospodarcze po 1989 roku stworzyły warunki do rozwoju gospodarki rynkowej. Przemiany strukturalne najszybciej objęły sferę handlu i już w 1990 roku prywatna własność stanowiła 94%. Zlikwidowano centralne ustalanie cen większości dóbr i usług, zaprzestano stosowania dotacji do produkcji. Warunki gospodarki rynkowej pozwalały na swobodne powstawanie, a także wycofywanie się z rynku sklepów zarówno małych, średnich, jak i dużych pod względem powierzchni, kapitału i zatrudnienia.

W pierwszym okresie przemian powstało dużo małych przedsiębiorstw handlowych, w których dominował prywatny kapitał krajowy. Polski rynek w połowie lat dziewięćdziesiątych charakteryzował duży popyt konsumpcyjny, zrównoważony dostępnością dóbr i usług z produkcji krajowej oraz z importu. W aglomeracjach miejskich taka sytuacja na rynku spowodowała w handlu rozwój sklepów wielkopowierzchniowych.

W Polsce w pierwszych latach przemian nie było dużego krajowego kapitału wyspecjalizowanego w działalności handlowej. Lukę tę wypełnił kapitał zagraniczny w formie inwestycji bezpośrednich. Zachętą dla kapitału zagranicznego do inwestowania w sklepy wielkopowierzchniowe były: korzystne przepisy podatkowe, niskie ceny zakupu bądź dzierżawy nieruchomości, dostępność wykwalifikowanej siły roboczej i duży chłonny rynek. Szybki rozwój wielkopowierzchniowych sklepów wynikał także z dużego doświadczenia w tej dziedzinie zagranicznych firm handlowych o światowym zasięgu, które dysponowały dużym kapitałem i nowoczesną kadrą zarządzającą.

Koncentracja kapitału pozwoliła na powstanie różnych form WOH¹ (powyżej 400 m²), takich jak: sklepy dyskontowe, super- i hipermarkety oraz domy i centra handlowe. Te formy zostały przeniesione z rozwiniętych krajów Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych. Wyróżniają się one dużą powierzch-

¹WOH – wielkopowierzchniowe obiekty handlowe (Dz.U. z 2007 r. Nr 127, poz. 880).

nią sprzedaży i szerokim asortymentem towarów z wielu branż. Organizuje się w nich akcje promocyjne i degustacyjne, które mają zachęcić klientów do częstych zakupów. Na ogół obiekty te posiadają duże własne parkingi i stacje benzynowe, a na terenie kompleksu handlowego znajduje się wiele różnych placówek usługowych z różnych branż.

Początek rozwoju sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce

W Polsce nie było super- i hipermarketów aż do początku lat dziewięćdziesiątych. Wcześniej za sklepy wielkopowierzchniowe uznawano Państwowe Domy Towarowe oraz supersamy, których właścicielami były spółdzielnie „Społem”, „Samopomoc Chłopska” i inne. Sklepy te funkcjonowały w systemie centralnego zarządzania.

W różny sposób prywatyzowano w handlu poprzednią własność społeczną. W drodze tych przemian powstały na polskim rynku wszystkie typy WOH z określonymi parametrami, m.in. sklepy dyskontowe, super- i hipermarkety oraz centra handlowe (tab. 1).

Tabela 1

Przeciętne parametry nowoczesnych form dystrybucji

Format sklepu/parametry	Sklepy dyskontowe	Supermarkety	Hipermarkety
Powierzchnia sprzedaży (w m ²)	600	1 000	10 000
Liczba artykułów	600	4 000	30 000
Liczba artykułów żywnościowych	590	3500	7 000
Marża (w %)	13	19	17
Udział artykułów nieżywnościowych w obrocie (%)	5	5	40
Koszty zatrudnienia jako procent obrotu	5	8	7

Źródło: T. Domański, Strategie marketingowe dużych sieci handlowych, PWE, Warszawa-Łódź 2001, s. 12.

Nowoczesne sklepy wielkopowierzchniowe były nieznane w Polsce. Nasz rynek stanowił doskonałe źródło osiągnięcia zysków w stosunkowo łatwy sposób. Zachodnie firmy handlowe wkroczyły na polski rynek z dużym kapitałem, wiedzą, doświadczeniem i ogromnymi planami. Rozpoczęły swą działalność od rozbudowy sieci sklepów filialnych lub kooperacji z lokalnymi partnerami w formie spółek joint-venture.

Pierwszy zachodni **supermarket** powstał w Warszawie w 1990 roku (tab. 2). Na przykładzie rozwoju tej sieci można prześledzić zmiany właścicieli kapitału. Był to pierwotnie sklep polsko-austriackiej firmy Billa. Polska spółka Billa Polen początkowo należała do austriackiej Euro-Billi, Polmarcu i Mitpolu (spółki S. Wiatra, A. Kuny i A. Żagla). Następnie 75% udziałów przeszło do Euro-Billa, a pozostałe do Polmarcu. W 1996 roku koncern Rewe-Zentral AG kupił austriacką Billę i skoncentrował się na sklepach Minimal, gdyż nie mógł dojść do porozumienia z polskimi udziałowcami. W połowie 2001 roku grupa Auchan wykupiła udziały polskiej Billi. Nowi właściciele zmienili aranżacje i logo 11 sklepów Billi na Elea.

Prekursorem **sklepów dyskontowych** na polskim rynku była sieć Globi, w 1991 roku należąca do belgijskiej firmy GIB Group, a od 2000 roku do francuskiej sieci Carrefour.

Pierwszym **hipermarketem** działającym w Polsce był HIT należący do niemieckiej firmy Dolhe. Sieć ta rozpoczęła działalność w 1993 roku. W lipcu 2002 roku wszystkie 13 sklepów HIT zostało przejętych przez brytyjską sieć Tesco.

Tabela 2

Rozpoczęcie działalności głównych sieci handlowych na polskim rynku

Nazwa firmy	Rok	Nazwa firmy	Rok	Nazwa firmy	Rok
Sklepy dyskontowe		Supermarkety		Hipermarkety	
Globi (GIB Group/ /Belgia)	1991	Billa (Austria)	1990	HIT (Dohle/Niemcy)	1993
REMA 1000 (Norwegia)	1992	IKEA (Szwecja)	1990	Makro Cash & Carry (Holandia)	1993
Netto (Dansk Super- market/Dania)	1995	E. Leclerc (Francja)	1992	Geant (Casino/Fran- cja)	1995
Plus Discount (Ten- gelmann/Niemcy)	1995	Leroy Merlin (Auchan/Francja)	1994	Real (Metro AGD/ /Niemcy)	1995
Biedronka (Jeronimo Martins/Portugalia)	1997	Tesco-Savia (Anglia)	1995	Auchan (Francja)	1996
Edeka (Niemcy)	1997	Leader Price (Ca- sino/Francja)	2001	Castorama	1996
				Tesco (Wielka Brytania)	1998

Źródło: Opracowano na podstawie: Katalog Sieci Detalicznych w Polsce TRADE PRESS, <http://sd.tradepress.com.pl/>.

W 1995 roku powstało pierwsze w Polsce **centrum handlowe** przypominające amerykańskie Country Club Plaza – wybudował je skandynawski koncern Ikea w Jankach koło Warszawy.

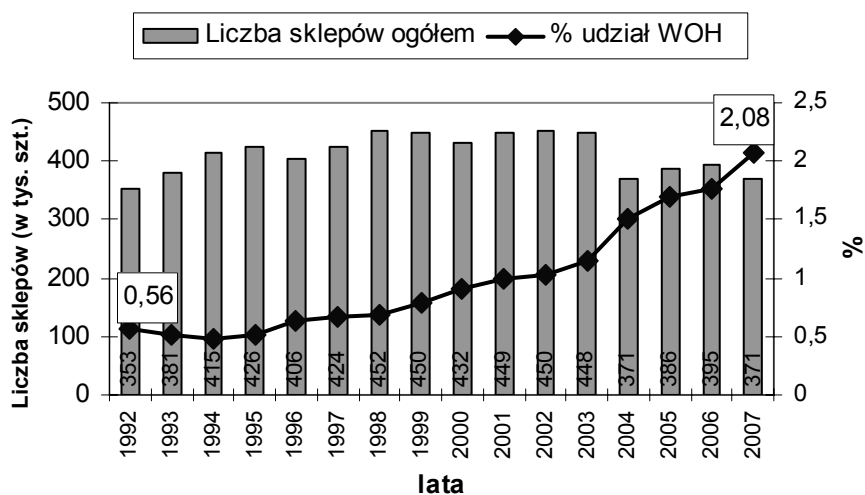
Tempo rozwoju w Polsce nowoczesnych, wielkopowierzchniowych sklepów było bardzo duże, nawet w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, które

przeszły podobny proces ich ekspansji w latach 70–80. Dla przykładu – powstanie około 150 hipermarketów trwało w Polsce 6–7 lat, podczas gdy w Hiszpanii – 20 lat.

Zmiany ilościowe WOH w Polsce

Liczba WOH w Polsce w 1992 roku wynosiła 1973 sklepów, a w 2007 roku było ich już 7601. Ich udział w ogólnej liczbie sklepów był niewielki, ale z tendencją wzrostu. I tak, w 1992 roku wynosił 0,56%, a w 2007 roku wzrósł do 2,08% (rys. 1).

Większość sklepów wielkopowierzchniowych należała do przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego i mieszanego. Procentowo w ogólnej liczbie sklepów było ich mało. W latach 1992–2007 udział zwiększył się z 0,1 do 1,8%.



Rysunek 1

WOH w Polsce i ich udział w ogólnej liczbie sklepów w latach 1992–2007

Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS.

Poszczególne typy wielkopowierzchniowego handlu detalicznego w Polsce różniły się dynamiką wzrostu. Od początku lat 90. przyspieszony rozwój, poza sklepami powszechnymi, wykazywały supersamy, które według poprzedniej klasyfikacji GUS można traktować jako supermarkety (tab. 3).

Po okresie spadku w Polsce liczby domów towarowych i handlowych w 1998 roku nastąpił ponowny ich wzrost, głównie za sprawą zagranicznych inwestycji. Prawie 34% domów towarowych w Polsce jest własnością kapitału za-

Tabela 3

Liczba sklepów w różnych formach handlu detalicznego w Polsce w latach 1993–1998

Rodzaje sklepów	Lata					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Domy towarowe	129	121	134	133	111	142
Domy handlowe	863	833	780	732	569	585
Supersamy	673	721	752	902	964	1018
Sklepy powszechne	6783	9234	9679	9696	7016	6569

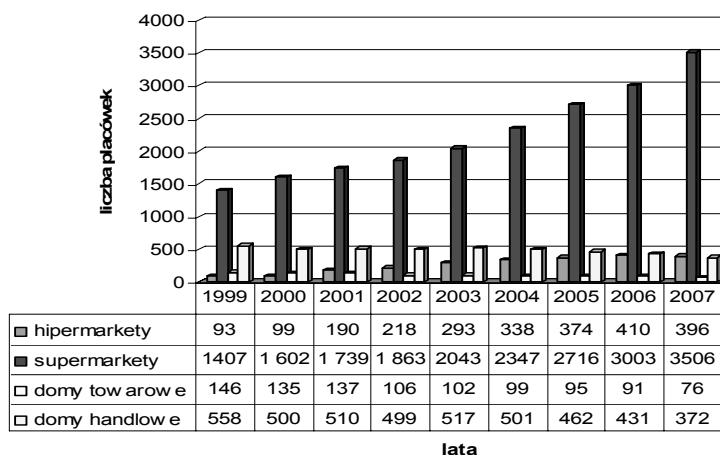
Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS.

granicznego. Ofertę towarową stanowią w nich coraz częściej markowe artykuły o wysokich cenach, przeznaczone dla konsumentów z wyższymi dochodami.

Supersamy oraz domy towarowe i handlowe miały niższą dynamikę wzrostu od hipermarketów, ze względu na mniejsze inwestycje zagraniczne.

W latach 1999–2007 największą dynamiką wzrostu liczebności placówek charakteryzowały się supermarkety i hipermarkety (do 2006 r.). Zmniejszyła się liczba pozostałych typów dużych sklepów: domów handlowych i domów towarowych (rys. 2).

Domy handlowe i towarowe konkurują z super- i hipermarketami, a także z centrami handlowymi, szukają więc skutecznej strategii rozwoju. Domy towarowe podejmują m.in. próby powrotu do klasycznej oferty asortymentowej w jej nowoczesnej formie, tj. galerii, oferującej artykuły markowe z branży odzieżowej, obuwia, bielizny, kosmetyków, przy podniesionym standardzie usług świad-

**Rysunek 2**

Sklepy wielkopowierzchniowe w Polsce w latach 1999–2007

Źródło: Opracowano na podstawie danych GUS.

czonych klientom. Z kolei domy handlowe poszukują możliwości rozwoju m.in. jako wyspecjalizowane w określonej branży obiekty handlowe.

W okresie 1999–2006 przeciętna powierzchnia sprzedaży hipermarketów zmniejszyła się z 8204 do 6786 m². Było to związane z ich rozwojem nie tylko w największych aglomeracjach, ale również w miastach średniej wielkości. Przeciętna powierzchnia sprzedaży w przypadku supermarketów wzrosła z 669 do 800 m². Domy handlowe i towarowe charakteryzują się względnie stałą średnią powierzchnią sprzedaży.

Liczba sklepów wielkopowierzchniowych w poszczególnych województwach jest zróżnicowana. Najwięcej tych placówek w ogólnej ich liczbie było w pięciu województwach: śląskim (15%), mazowieckim (12%), wielkopolskim (10%), dolnośląskim (9%) małopolskim (8%). WOH zlokalizowane są przede wszystkim w dużych aglomeracjach miejskich, takich jak Warszawa, Katowice, Trójmiasto, Łódź, Wrocław, Poznań i Kraków.

Polska stanowi jedyny w Europie Środkowo-Wschodniej kraj, w którym dynamika procesów internacjonalizacji handlu jest szczególnie wysoka. Wynika to m.in. ze znacznej chłonności rynku wewnętrznego, z tendencji wzrostu podaży dóbr i usług na wielu rynkach branżowych i dużych korzyści dla inwestorów.

Spółki z udziałem kapitału zagranicznego zwiększały liczbę sklepów z roku na rok. Był to efekt zarówno wkraczania na polski rynek nowych przedsiębiorstw zagranicznych, jak i przejmowania przez nie części lub całości krajowych firm handlowych. Do czynników motywujących kapitał zagraniczny do inwestowania w Polsce zalicza się:

- dobre wskaźniki makroekonomiczne kraju (wzrost PKB, spadek inflacji, korzystny kurs walut);
- stabilizację polityczną;
- przewidywany wzrost gospodarczy;
- chłonność rynku wewnętrznego;
- spadek bezrobocia;
- stosunkowo tania i dobrze wykwalifikowaną siłę roboczą;
- postępy we wdrażaniu reform systemowych i prywatyzacji.

Sieci handlowe w Polsce w handlu artykułami spożywczymi różnią się typami sklepów według rodzaju kapitału. **Sieci zagraniczne** skupiają przede wszystkim trzy rodzaje sklepów masowej sprzedaży: hipermarkety (63% ogółu hipermarketów w Polsce), supermarkety (13,5% ogółu tego typu WOH) i sklepy dyskontowe (ok. 91% ogółu tych sklepów). Wśród operatorów tych sieci występują największe w kraju firmy zarządzające:

- hipermarketami: Kaufland (Grupa Schwartz), TESCO, Carrefour, Real (Metro AG), Auchan, Geant (Grupa Casino), Ahold i E. Leclerc;

- supermarketami: Ahold (supermarkety Albert), Carrefour (Champion), Tesco (Savia), Minimal, Rewe, Auchan (Elea);
- sklepami dyskontowymi: Jeronimo Martins – Biedronka, Leader Price (Grupa Casino), Plus (Tengelmann), Lidl (Grupa Schwartz).

W efekcie dynamicznego rozwoju zagranicznych inwestycji w handlu nastąpił prawie całkowity monopol zagranicznych operatorów w segmencie hipermarketów oraz ich bardzo silna pozycja w segmencie supermarketów i sklepów dyskontowych.

Wśród operatorów **sieci z kapitałem krajowym**, działających przede wszystkim na zasadzie franczyzy, przeważa forma sklepów dyskontowych, są też supermarkety oraz delikatesy PSS „Społem”. Dynamiczny rozwój zagranicznych sieci wymuszał procesy prywatyzacyjne, aktywizował przedsiębiorczość wśród polskich przedsiębiorców i powodował efekty naśladowcze dla krajowego kapitału w handlu.

Przykładem wzrostu przedsiębiorczości i konsolidacji wśród polskich firm jest m.in. utworzenie w lutym 2000 roku przez jedenaście polskich sieci handlu detalicznego **Unii Polskich Sieci Detalicznych** (UPSD). W jej skład weszły: Chata Polska S.A., Lewiatan '94 S.A., Lewiatan Opole Sp. z o.o., Lewiatan Pomorze Sp. z o.o., Lewiatan Wielkopolska Sp. z o.o., Polska Sieć Handlowa Lider S.A., Polska Sieć Handlowa „Euro sklep” obecnie „Sklep Euro” Bielsko-Biała, Polska Sieć Handlowa Rabat S.A. Katowice, Rabat Pomorze S.A. Gdańsk, Sklepy Familijne S.A. Zgodnie ze statutem tej organizacji, jej celem jest reprezentowanie i ochrona wspólnych interesów członków. Ochrona interesów członków UPSD obejmuje współpracę z producentami, dystrybutorami i innymi podmiotami gospodarczymi. Ponadto, UPSD realizuje swe cele przez monitorowanie konkurencji, wzajemną wymianę informacji co do prowadzonej działalności, organizowanie i prowadzenie doradztwa, a także szkoleń dla członków Unii oraz organizowanie konferencji i sympozjów.

Polskie firmy handlowe spoza Unii PSD również dobrze sobie radzą z konkurentami na rynku. Porównując obroty detalicznych sieci zagranicznych z krajowymi, w przeliczeniu na powierzchnię sprzedaży, okazuje się, że większą efektywność osiągają polskie sieci (tab. 4).

Od 2004 roku można zauważyć zmianę w tendencji w wielkości sklepów i w ich lokalizacji. Powstają obiekty o mniejszych powierzchniach od tych z lat dziewięćdziesiątych i w mniejszych miejscowościach. Średnia powierzchnia przeciętnego hipermarketu w początkowym okresie ekspansji wynosiła 9 tys. m², a w 2006 roku zmniejszyła się do 7 tys. m². Sklepy tego typu powstają w miastach liczących 200 tys. mieszkańców, a po 2000 roku – także w miastach co najmniej 50-tysięcznych. Dodatkowo wpływ na te zmiany miało wprowadzenie w życie we wrześniu 2007 roku nowej ustawy o WOH.

Tabela 4

Produktywność powierzchni sprzedaży w polskich i zagranicznych sieciach

Obroty sieci detalicznych w tys. zł na 1 m ² powierzchni sprzedaży			
Sieci zagraniczne:		Sieci polskie:	
E. Leclerc	20,5	Piotr i Paweł	21,5
Auchan	17,4	Polomarket	19,1
Real	12,2	Spółem Białystok	17,0
Plud Discont	14,4	Żabka	16,5
Geant	14,4	Berti	14,7
Biedronka	13,0	Alma Market	14,2
Intermarche	13,2	Aldik	13,3
Carrefour	15,5	Stokrotka	12,4
Tesco	11,6	Eko	12,4
Albert	6,7	Bomi	11,3

Źródło: Mocne i słabe sieci, Handel z dnia 26 kwietnia 2006.

Aby się rozwijać i umacniać swoją pozycję na rynku, sieci nie tylko wchodzą w mniejsze formaty (zmniejszając hiper na super, super na dyskont), ale także decydują się na fuzje i przejęcia (tab. 5).

Nowością w Polsce są **centra handlowe**. Inwestorzy powoli tworzyli te obiekty na polskim rynku. Uległo to zmianie pod koniec lat dziewięćdziesiątych i wiązało się ze wzrostem dochodów ludności i popytu konsumpcyjnego, co zachęciło zagraniczny kapitał do inwestycji w Polsce. Centra handlowe powstawały głównie poza śródmieściami dużych miast, początkowo przede wszystkim w Warszawie, a obecnie wszystkie główne miasta Polski są obiektem zainteresowania inwestorów w tworzeniu tego typu sklepów. Popyt na powierzchnię handlową sprawił, że większość obiektów była wynajmowana prawie w 100% przed otwarciem.

Według szacunkowych danych badających rynek firm Cushman and Wakefield i DTZ, w końcu 2006 roku funkcjonowało w Polsce 230 ośrodków handlowych (powyżej 10 tys. m²) zajmujących łączną powierzchnię użytkową około 4,8 mln m² (handlową – 3,7 mln m²)².

Wnioski

1. W okresie transformacji gospodarczej w Polsce można wyróżnić trzy etapy ekspansji sklepów wielkopowierzchniowych. Pierwszy to lata 1990–1994 z małą aktywnością rozwojową tego rodzaju sklepów. Drugi obejmuje lata

²Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2006, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 122.

Tabela 5

Fuzje i przejęcia sklepów wielkopowierzchniowych na polskim rynku w latach 2000–2007

Rok	Sieć	Nazwa sklepu	Typ sklepu	Liczba przekazanych sklepów	Nowy właściciel
2000	GB (Francja)	Globi	supermarket	26	Carrefour
2001	Rewe (Niemcy)	Billa	supermarket	11	Auchan
2002	Dohle (Niemcy)	HIT	hipermarket	13	Tesco
2002	Jeronimo Martins (Portugalia)	Jumbo	hipermarket	5	Ahold
2003	Edeka (Niemcy)	E-discount, E-supersam	dyskont	45	Royal Markety
2003	DRD Food Emporium (Norwegia)	Rema 1000	supermarket	16	Jeronimo Martins
2003	Ahold (Holandia)	Hypernova	hipermarket	2	Carrefour (Francja)
2004	Ahold (Holandia)	Hypernova	hipermarket	13	Carrefour (Francja)
2006	ABC (Polska)	ABC	supermarket	17	Polomarket (Polska)
2006	Delikatesy Centrum (Polska)	Delikatesy Centrum	sieć sklepów	200	Eurocash (Polska)
2006	Geant (Francja)	Leader Price	dyskont	142	Tesco (Wielka Brytania)
2006	Geant (Francja)	Geant	hipermarket	19	Metro (Niemcy)
2006	Ahold (Holandia)	Albert, Hypernova	supermarket hipermarket	183 15	Carrefour (Francja)

Źródło: Opracowano na podstawie: Katalog Sieci Detalicznych w Polsce TRADE PRESS, <http://sd.tradepress.com.pl/>

- 1995–2003, gdy nastąpił szybki ich rozwój zarówno pod względem liczebności, jak i wysokości obrotów. Trzeci okres, od 2004 roku do chwili obecnej, ma niższą dynamikę przyrostu wielkich obiektów handlowych. Uwidacznia się tendencja do tworzenia filii dużych sieci handlowych o mniejszej powierzchni sprzedaży i bardziej wyspecjalizowanym profilu podaży.
2. Wzrost liczby sklepów wielkopowierzchniowych nie spowodował w Polsce istotnych zmian w strukturze ilościowej sklepów. W ogólnej liczbie obiektów handlowych przeważały i przeważają małe sklepy (do 50 m² powierzchni sprzedaży). Udział sklepów powyżej 400 m² w 1992 roku wynosił 0,56% i wzrósł do 1,8 % w 2007 roku.
 3. Sklepy wielkopowierzchniowe znalazły trwałe miejsce na polskim rynku i pozytywnie wpłynęły na polski handel, na jego unowocześnienie, lepsze

zaspokajanie potrzeb konsumentów i podniesienie kultury obsługi, a także w innych obszarach. Nie ustrzegły się także mankamentów w swej działalności, m.in. w sferze współpracy z dostawcami towarów i przestrzegania przepisów prawa pracy oraz zasad konkurencji.

4. Zarówno powstanie, jak i tendencje rozwoju WOH budziły i budzą przeciwstawne poglądy wśród naukowców i publicystów co do ich miejsca wśród placówek handlowych, stosowanych metod konkurencji, wpływu na małe placówki handlowe oraz funkcjonowanie (godziny i dni pracy, warunki pracy personelu itp.).

Literatura

- DOMAŃSKI J.: Strategie marketingowe dużych sieci handlowych, PWE, Warszawa-Łódź 2001.
- Katalog Sieci Detalicznych w Polsce TRADE PRESS, <http://sd.tradepress.com.pl/>
- Mocne i słabe sieci, Handel z dnia 26 kwietnia 2006.
- Raport o stanie handlu wewnętrznego w Polsce w 2004 r. – Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2005.
- Raport o stanie handlu wewnętrznego w Polsce w 2006 r. – Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur (wcześniej IRWiK), Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.
- Raport strategiczny, dystrybucja FMCG w Polsce, CAL, GfK Polonia, za lata 2002, 2003 i 2004.
- Roczniki Statystyczne GUS za lata 1994, 2000, 2004, 2007.
- Rynek wewnętrzny GUS, Warszawa, za lata 1995, 1999, 2002, 2004, 2007.
- WRZESIŃSKA J.: Przemiany w działalności sklepów wielkopowierzchniowych w Polsce w latach 1990–2003, praca doktorska, Warszawa 2007.

Development of Large-Shopping-Area Objects in Poland

Abstract

In the paper the development of LSAO in Poland in the span 1990–2007 was discussed. Changes in quantitative structure of stores, concrete mergers and takings over of LSAO as well as productivity of trading area on polish market were presented. Main grown trends of LSAO and its transformation were also discussed.

Miejsce Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych wśród wybranych giełd Europy Środkowej

Wstęp

Celem opracowania jest określenie miejsca Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych (WGPW) wśród giełd Europy Środkowej. Miejsce to na europejskim rynku kapitałowym można określić wykorzystując dwie podstawowe grupy wskaźników:

- wskaźniki bezwzględne – kapitalizacja, obroty oraz liczba notowanych spółek;
- wskaźniki względne – kapitalizacja/PKB, obroty/PKB, obroty/kapitalizacja oraz średnia kapitalizacja spółek.

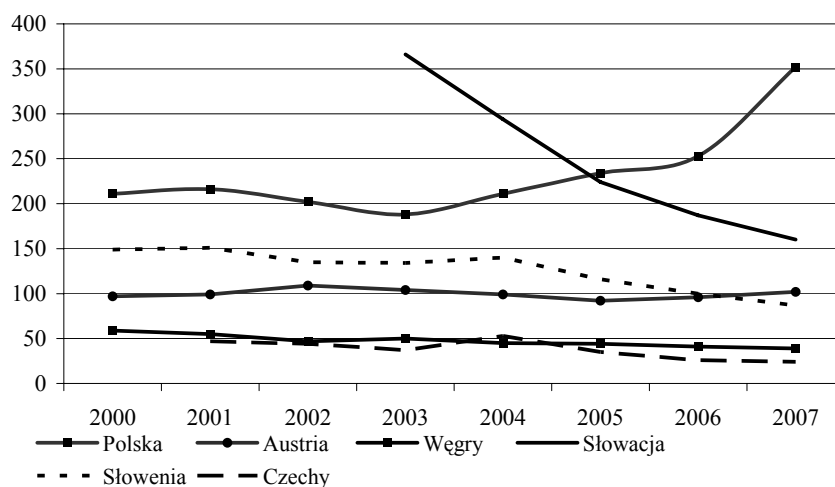
W czasach globalizacji rynków papierów wartościowych, przy możliwości notowań danej spółki jednocześnie na kilku giełdach, bardziej miarodajnymi wskaźnikami byłyby powyższe parametry odnoszące się tylko do spółek krajowych poszczególnych rynków papierów wartościowych.

Liczba i wartość rynkowa spółek krajowych

Polski rynek papierów wartościowych charakteryzował się największą kapitalizacją na koniec 2007 roku wśród giełd nowych krajów Unii Europejskiej oraz giełdy w Dublinie. Wykres 1 przedstawia zmiany liczby spółek krajowych notowanych na wybranych giełdach Europy Środkowej w latach 2000–2007.

W Polsce notowanych jest obecnie najwięcej spółek krajowych w porównaniu do wybranych giełd w Europie, tj. Austrii, Słowenii, Czech, Słowacji oraz Węgier. Na wszystkich wymienionych rynkach zauważalna jest tendencja spadkowa liczby krajowych przedsiębiorstw, a tylko w Warszawie liczba ta niemalże systematycznie rośnie. Może być to spowodowane tym, iż polska giełda była najlepiej przygotowana pod względem prawnym do regulacji unijnych spośród

wszystkich nowych krajów członkowskich. Dla porównania, na koniec 2007 roku na GPW S.A. znajdowało się aż 352 spółek krajowych, a w Czechach tylko 24. Jednakże z przewagi polskiej giełdy nad pozostałymi rówieśniczkami pod względem liczebności przedsiębiorstw krajowych nic więcej nie wynika. Parametr ten nie jest miarodajny, gdyż liczba spółek krajowych zależy od wielkości danej gospodarki. W dużych gospodarkach działa zazwyczaj więcej przedsiębiorstw, które najczęściej charakteryzują się także większymi rozmiarami od firm funkcjonujących w małych gospodarkach, co w znaczący sposób wpływa na liczbę spółek zainteresowanych finansowaniem giełdowym.



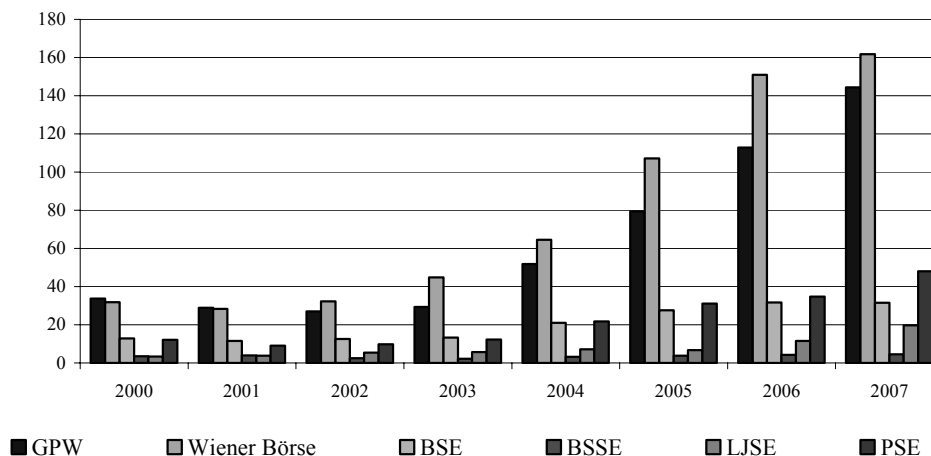
Wykres 1

Liczba spółek krajowych notowanych na wybranych giełdach Europy Środkowej w latach 2000–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges (<http://fese.eu>).

Kolejne dwa wskaźniki bezwzględne, tj. kapitalizacja i obroty akcjami spółek krajowych, już nie są dla GPW w Warszawie tak korzystne na tle wybranej grupy krajów. Jak widać na wykresie 2, giełda w Polsce na początku badanego okresu odznaczała się największą kapitalizacją w regionie Europy Środkowej, ale już od 2002 roku straciła ona pozycję lidera na rzecz giełdy w Wiedniu.

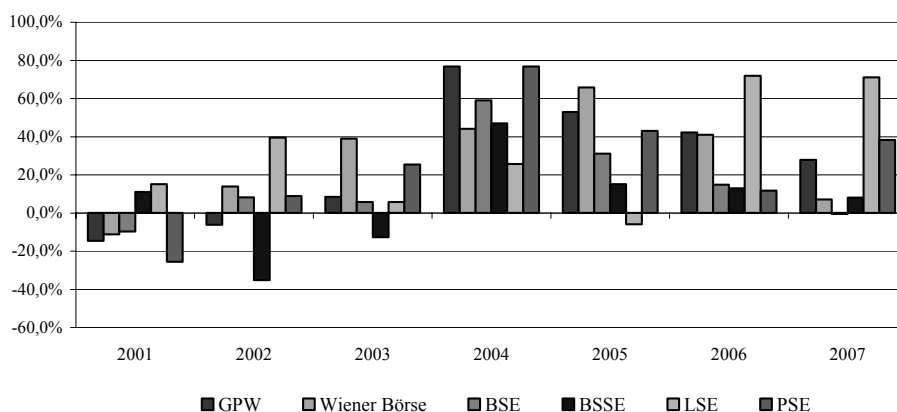
Na początku badanego okresu niemalże wszystkie wybrane giełdy odczuły załamanie światowej koniunktury giełdowej, co wywołało spadek wartości rynkowych spółek krajowych notowanych na poszczególnych giełdach. Jak widać na wykresie 3, giełdami, które najbardziej odczuły bessę były giełdy w Pradze (–26,0%) oraz w Warszawie (–15,0%). Od 2001 roku, kiedy zaczął się szybki wzrost kapitalizacji na giełdzie w Wiedniu, GPW S.A. nie potrafiła odnotować pozytywnych tendencji. Dopiero w 2004 roku, rynek papierów wartościowych



Wykres 2

Kapitalizacja spółek krajowych notowanych na wybranych giełdach Europy Środkowej w latach 2000–2007 (mld euro)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges (<http://fese.eu>).



Wykres 3

Zmiany kapitalizacji spółek krajowych notowanych na wybranych giełdach Europy Środkowej w latach 2001–2007 (%) (rok poprzedni = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges (<http://fese.eu>).

w Polsce, podobnie jak rynek czeski, odnotował największy wzrost wynoszący 77,0% w porównaniu do roku poprzedniego. Do końca badanego okresu, warszawska giełda odnotowywała coraz mniejsze przyrosty, rynkiem najbardziej dynamicznym była Giełda Papierów Wartościowych w Ljublanie, której zmiany kapitalizacji spółek krajowych w latach 2006–2007 przekroczyły dwukrotnie poziom 70%.

Za cały okres 2000–2007 pod względem zmian kapitalizacji spółek krajowych Warszawska Giełda Papierów Wartościowych zajęła trzecie miejsce ze średniorocznym wzrostem wartości rynkowej wynoszącym 26,8%. Rynkami, które rozwijały się w tym aspekcie szybciej niż giełda w Polsce, były giełdy w Słowenii (+31,9%) oraz w Austrii (+28,5%). Największym konkurentem dla GPW w Warszawie jest giełda w Pradze, która w ostatnim roku odnotowała bardzo duży wzrost wynoszący 38,3%, co dało średnioroczny wynik wynoszący 25,5% w całym badanym okresie. Ostatnie dwie giełdy, słowacka i węgierska, mają marginalne znaczenie w regionie Europy Środkowej.

Warto porównać wielkość analizowanych giełd na tle 30 giełd krajów europejskich. Giełdy te odgrywają marginalne znaczenie, a ich kapitalizacje stanowią znikome części całego europejskiego rynku akcyjnego. Dwie giełdy, a mianowicie polska i austriacka, znacznie wyróżniają się na tle giełd Europy Środkowej, ale ich udziały przekraczają zaledwie 1% (tab. 1).

Tabela 1

Udział kapitalizacji wybranych giełd Europy Środkowej w łącznej kapitalizacji 30 giełd europejskich na koniec 2007 roku (%)

Giełdy	Udział w kapitalizacji 30 giełd europejskich*
Wiener Börse	1,38
GPW S.A.	1,23
PSE	0,41
BSE	0,27
LJSE	0,17
BSSE	0,04

* – giełdy krajów UE-27 oraz Norwegii, Islandii i Szwajcarii

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges.

Poszczególne kraje różnią się między sobą wielkością gospodarek, warto więc przedstawić średnią kapitalizację, która może stanowić przybliżenie atrakcyjności danego rynku z punktu widzenia dużych inwestorów instytucjonalnych, oraz udział kapitalizacji spółek krajowych w wielkości PKB danego kraju.

Poniższa statystyka (tab. 2) nie jest korzystna dla Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Pod względem średniej kapitalizacji spółek krajowych plasowała się ona na czwartym miejscu pod koniec 2007 roku. Świadczy to o tym, iż coraz większa liczba przedsiębiorstw debiutujących na giełdzie w Warszawie charakteryzuje się małą wartością rynkową. Największy wzrost wykazała giełda w Pradze, gdzie średnia kapitalizacja pojedynczej spółki była większa od

wartości przedsiębiorstwa notowanego na giełdzie w Wiedniu, tj. o prawie 500 mln euro. W tym miejscu należy także zaznaczyć, iż na wiedeńskiej giełdzie notowane są 102 spółki krajowe i co roku ta liczba rośnie, a na giełdzie w Pradze mamy do czynienia z tendencją odwrotną, tj. corocznie obserwowany jest spadek liczby przedsiębiorstw krajowych, których liczebność w 2007 roku wyniosła zaledwie 24.

Tabela 2

Średnia kapitalizacja przedsiębiorstwa krajowego notowanego na wybranych giełdach regionu Europy Środkowej w latach 2000, 2003 i 2007 (mln euro)

Rok	BSSE	LJSE	BSE	PSE	GPW	Wiener Börse
2000	b.d.	22,4	217,1	b.d.	160,0	328,7
2003	6,0	42,2	264,6	332,1	156,1	430,9
2007	28,5	226,4	808,4	1 999,5	410,0	1 585,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges.

Ostatnią ważną zależnością jest udział kapitalizacji spółek krajowych w Produkcie Krajowym Brutto danego kraju. Wskaźnik ten zmniejsza dysproporcje pomiędzy poszczególnymi giełdami oraz jest bardziej wiarygodną wartością, gdyż kapitalizacja spółek krajowych jest porównywana z wielkością gospodarki narodowej i jej potencjałem.

Tabela 3

Udział kapitalizacji w PKB w wybranych giełdach Europy Środkowej (%)

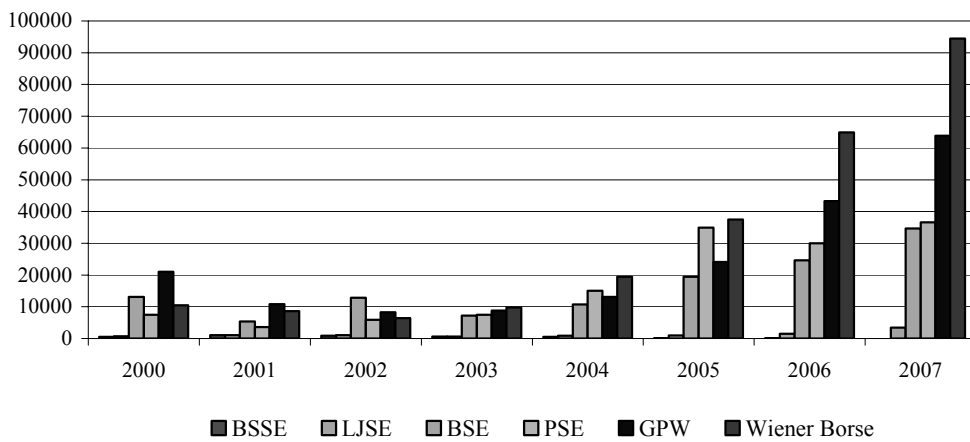
Rok	BBSE	LJSE	BSE	PSE	GPW	Wiener Börse
1996	27,6	4,4	11,9	32,3	5,5	14,4
2000	15,9	15,8	24,3	20,2	17,9	15,1
2005	10,1	24,1	31,0	28,6	32,5	43,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Sieradzki R.: (Za)Krótka historia GPW, (w:) Nasz Rynek Kapitałowy nr 12/2006, Warszawa 2006, s. 95.

We wszystkich krajach, z wyjątkiem Słowacji, udział kapitalizacji giełd w PKB rośnie (tab. 3). Największą giełdą w regionie jest giełda wiedeńska (43,5%), a na drugiej pozycji znajduje się Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (32,5%). Warto zwrócić uwagę na udział giełdy w Budapeszcie, która pomimo niskich wartości wcześniejszych wskaźników stanowi 31,0% PKB Węgier.

Wartość obrotu akcjami na wybranych giełdach

Obroty akcjami spółek krajowych na wybranych giełdach Europy Środkowej systematycznie rosły w badanym okresie (wykres 4). Przez pierwsze trzy lata nie zostały zdominowane przez największą giełdę w regionie, a mianowicie giełdę w Wiedniu. W okresie tym akcje spółek krajowych częściej były zmieniane przez inwestorów zarówno w Warszawie, jak i w Budapeszcie.



Wykres 4

Wartość obrotów akcjami spółek krajowych na wybranych giełdach Europy Środkowej w latach 2000-2007 (mln euro)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges (<http://fese.eu>).

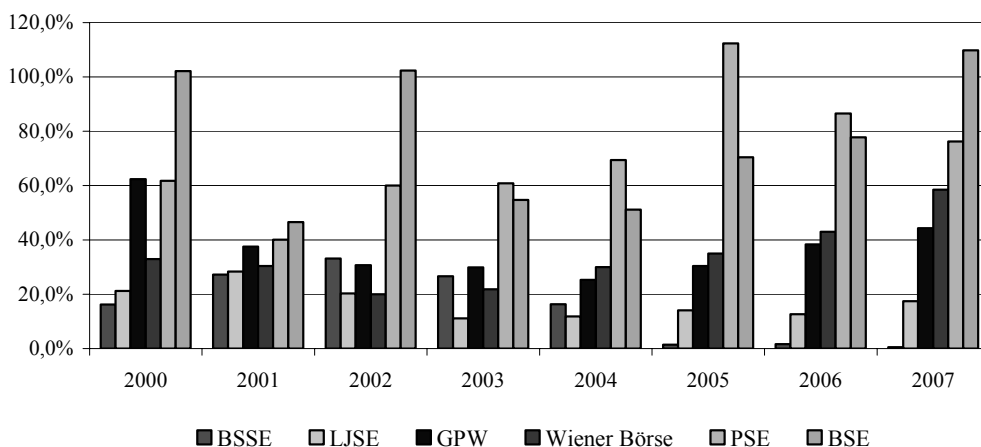
Giełda w Polsce, po dynamicznym okresie rozwoju w latach 2000–2001, odnotowała najniższy poziom obrotów w badanym okresie, tj. 8,3 mld euro w 2002 roku. Rok 2003 został zakończony niemalże równym poziomem obrotów na czterech giełdach regionu, tj. oprócz Wiener Börse były to GPW, PSE i BSE. Kolejne lata to już znaczący wzrost obrotów spółkami krajowymi w Wiedniu i Pradze. W tamtym okresie głównym konkurentem GPW w Warszawie była giełda w Budapeszcie, która charakteryzowała się podobnymi wartościami jak giełda w Polsce. Na uwagę zasługuje fakt, iż na koniec 2005 roku obroty akcjami spółek krajowych w Polsce były na podobnym poziomie, co wartości obrotów na początku badanego okresu, czyli w 2000 roku. W tym samym czasie wielkości te wzrosły prawie 5-krotnie na giełdzie w Pradze i ponad 3,5-krotnie w Wiedniu. Jednakże ostatnie dwa lata to już zdecydowana przewaga giełdy wiedeńskiej oraz znaczący wzrost wielkości obrotów na giełdzie w Warszawie. Na koniec 2007 roku obroty na giełdzie wiedeńskiej były prawie o 50%

większe niż na giełdzie w Warszawie. Dwie następne giełdy osiągnęły obroty prawie dwukrotnie mniejsze niż giełda warszawska.

Bardzo istotnym wskaźnikiem jest relacja obrotów akcjami spółek krajowych do ich wartości rynkowych. Współczynnik ten, występujący jako wskaźnik płynności, pozwala na określenie poziomu płynności danego rynku papierów wartościowych.

Giełdy charakteryzujące się zdecydowanie mniejszymi kapitalizacjami od giełd w Polsce i Austrii odnotowywały znacznie większe współczynniki i obroty. W pierwszej fazie okresu, w wyniku dekonjunktury na rynku, wszystkie giełdy zanotowały spadek tego parametru. Jednak takie giełdy jak Prague Stock Exchange oraz Budapest Stock Exchange szybko powróciły do wysokiego poziomu owego wskaźnika, a giełdy w Polsce oraz Austrii bardziej odczuły skutki tego załamania. Od 2004 roku obserwuje się coroczny wzrost tego parametru dla wszystkich giełd z wyjątkiem Ljubljany i Bratysławy. Na koniec 2007 roku, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie uzyskała wynik na poziomie 44,3%, co dało jej dopiero trzecie miejsce w badanej grupie giełd (wykres 5). Największa konkurentka warszawskiej giełdy, czyli giełda w Wiedniu, uzyskała najwyższy współczynnik w badanym okresie, który wyniósł 58,4%.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie jest największym rynkiem spośród nowo przyjętych krajów Unii Europejskiej. Pomimo tego nie ma ona tak dobrych parametrów, jak pozostałe badane giełdy, m.in. współczynnika płynności. Różnica pomiędzy GPW a największą giełdą w regionie – Wiener Börse – jest znacząca i w najbliższym czasie raczej nie do zniwelowania. Władze giełdy warszawskiej powinny kontynuować założoną strategię rozwoju, w której jednym z najważniejszych celów jest poprawa płynności rynku akcji.



Wykres 5

Współczynnik obrotu dla giełd regionu Europy Środkowej w latach 2000–2007 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federation of European Securities Exchanges (<http://fese.eu>).

Zakończenie

1. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie w 2007 roku charakteryzowała się największą kapitalizacją wśród giełd nowych krajów Unii Europejskiej, ale nadal stanowi średniej wielkości giełdę w Europie.

2. Na koniec 2007 roku wskaźnik kapitalizacji spółek krajowych do produktu krajowego brutto Polski wynosił 47,3%, co świadczy o ilościowym i jakościowym rozwoju GPW i dobrze realizowanej strategii, według której na koniec 2010 roku parametr ten miałby osiągnąć poziom 50,0%.

3. Głównym konkurentem w regionie Europy Środkowo-Wschodniej jest Wiener Börse, ale dystans pomiędzy GPW a następnymi giełdami, a w szczególności rynkami w Czechach i na Węgrzech, z roku na rok maleje.

4. Warszawaska Giełda Papierów Wartościowych odznacza się niskim wskaźnikiem płynności w porównaniu do giełd Europy Środkowo-Wschodniej, który wynosił na koniec 2007 roku 44,3%. Od 2004 roku obserwowany jest jednak stopniowy wzrost tego wskaźnika.

Literatura

15 lat Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie – prezentacja z konferencji prasowej dnia 19 kwietnia 2006 roku, GPW w Warszawie, Warszawa 2006.

17 lat Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie – podstawowe wskaźniki giełdowe 1991–2008, GPW w Warszawie, Warszawa 2008.

ADAMSKA L.: Procesy konsolidacji giełd w Europie z perspektywy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. [w:] Bank i Kredyt, 05/2003.

Eurostatic – 1/2008 edition, European Commission, Brussels 2008.

Factbook 2007, Central Securities Depository of SR, Bratysława 2008.

Rocznik Giełdowy 2000, GPW w Warszawie, Warszawa 2000.

Rocznik Giełdowy 2001, GPW w Warszawie, Warszawa 2001.

Rocznik Giełdowy 2004, GPW w Warszawie, Warszawa 2004.

Rocznik Giełdowy 2008, GPW w Warszawie, Warszawa 2008.

Position of Warsaw Stock Exchange among Chosen Stock Exchanges of Central Europe

Abstract

Warsaw Stock Exchange in the years 2007 was characterized by the highest capitalization among stock exchanges of new member countries of the European Union and it is the middle size stock exchange in Europe. At the end of the year 2007 the index of capitalization of domestic companies to gross domestic product of Poland amounted to 47.3%, what shows at quantitative and qualitative development of Warsaw Stock Exchange and well realized strategy. WSE is characterized by low liquidity ratio in comparison with exchanges of Central and Eastern Europe. At the end of 2007 liquidity ratio of WSE amounted to 44.3%, when in Hungary amounted to 109,8% and in Czech Republic to 76,2%.

Zmiany poziomu i struktury aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych

Wstęp

Zmiany zachodzące na świecie przyczyniają się do ewolucji w strukturze aktywów finansowych. Jedną z teorii ekonomii (szkoła chicagowska) zakłada, że dzięki cykliczności rozwoju gospodarki możliwy jest postęp zarówno ekonomiczny, jak i technologiczny. Przemiany ekonomiczne zachodzące w danych państwach często zależą od zmian gospodarczych, jak i innych: demograficznych, społecznych, kulturowych oraz psychologicznych. Także zmiany w strukturze inwestowania nadwyżek finansowych są determinowane nie tylko czysto ekonomicznymi i racjonalnymi przesłankami. Często o wyborze sposobu lokowania swoich oszczędności decydują czynniki pozaekonomiczne, np. psychologiczne.

W niniejszym opracowaniu analizowano przemiany zachodzące w strukturze aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych. Za okres badawczy przyjęto lata 1996–2008¹. Analizę przeprowadzono na podstawie informacji znajdujących się w internetowej bazie danych firmy Analizy Online, a także danych GUS, NBP, IBnGR oraz Ministerstwa Finansów i Ministerstwa Gospodarki.

Uwarunkowania przemian oraz struktura systemu finansowego

System jest to uporządkowany wewnętrznie układ elementów mających określoną strukturę (całość), w którym obowiązuje wiele norm i reguł². System finansowy jest częścią systemu ekonomicznego, a w konsekwencji elementem całego systemu społeczno-gospodarczego. Wynika z tego, że system finansowy jest nierozzerwalnie związany z wieloma elementami gospodarki, m.in. z syste-

¹Do końca II kwartału 2008 roku.

²Encyklopedia popularna, PWN, Warszawa 1991, s. 829.

mem prawnym, a także politycznym. Mechanizm systemu finansowego pozwala na świadczenie usług zapewniających na krążenie siły nabywczej w gospodarce. Można również stwierdzić, że system przyczynia się do przemieszczania się kapitału pomiędzy niefinansowymi podmiotami gospodarczymi³.

Obecna sytuacja geopolityczna oraz dynamika rozwoju sieci informacyjnych (np. Internetu) determinuje tworzenie wcześniej nieznanymi i niemożliwych rozwiązań inwestycyjnych, czyli pozwala na rozwój systemu oraz stworzenie wcześniej nieznanymi elementów. Postęp w takich dziedzinach jak np. teleinformatyka pozwala na dalszy postęp w rozwoju systemu oraz na organizację i przepływ środków finansowych między niefinansowymi podmiotami gospodarczymi. W przepływie siły nabywczej pomiędzy uczestnikami rynku finansowego wykorzystywane są liczne instrumenty finansowe.

W systemie finansowym możemy wyróżnić trzy podstawowe jego segmenty (tab. 1)⁴. Liczne powiązania oraz wzajemne oddziaływania tworzą charakterystyczny układ pozwalający na kreowanie, przepływ oraz akumulację kapitału. Do podstawowych elementów systemu należy dodać do nich jeszcze instrumenty finansowe świadczone przez instytucje finansowe.

Tabela 1

Główne segmenty systemu gospodarczo-finansowego

SYSTEM FINANSOWY		
INSTYTUCJE FINANSOWE	INFRASTRUKTURA PRAWNA I INSTYTUCJONALNA	RYNKI FINANSOWE
banki	akty prawne	pieniężny
niebankowe instytucje finansowe	regulacje wewnętrzne (sektorowe)	kapitałowy
instytucje wspólnego inwestowania	zwyczaje	walutowy
zakłady ubezpieczeń	instytucje regulujące i nadzorujące	pochodnych instrumentów finansowych
biura i domy maklerskie	systemy płatnicze	
	systemy rozrachunku papierów wartościowych	
	instytucje pośredniczące między instytucjami finansowymi	
	inne instytucje i systemy	

Źródło: Osiński J., Sobolewski P., Tymoczko D. (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 12.

³Polański Z. Wprowadzenie. System finansowy we współczesnej gospodarce rynkowej. [w:] Piętrzak D., Polański Z., Woźniak B. (red.), *System finansowy w Polsce*, PWN, Warszawa 2008, s. 15.

⁴Osiński J., Sobolewski P., Tymoczko D., Grąt A. (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 12.

Wpływ wybranych czynników ekonomicznych na formę inwestowania przez gospodarstwa domowe

Transformacja społeczno-gospodarcza wywarła wpływ na funkcjonowanie gospodarstw domowych. W latach 1996–2008 zmieniła się struktura oszczędzania (inwestowania) w gospodarstwach domowych. Wynikało to z czynników makroekonomicznych, takich jak⁵:

- tempo wzrostu PKB,
 - poziom inflacji,
 - wysokość realnych stóp procentowych,
 - obciążenie podatkami i opłatami parafiskalnymi,
 - rozwój instrumentów finansowych, instytucji i rynków finansowych oraz dostępnych form inwestowania,
- oraz innych, które obejmują:
- dochody do dyspozycji,
 - poziom konsumpcji,
 - osiągnięty standard życia.

Stosunkowo mała krajowa podaż środków finansowych, a także słabo rozwinięte instytucje finansowe wpłynęły na niski poziom rozwoju rynku finansowego. Jest to związane z niskim poziomem oszczędności w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku⁶. Dodatkowo mało konkurencyjna struktura systemu finansowego z dominującym udziałem sektora bankowego (głównie kilku banków) powodowała niski poziom rozwoju rynku finansowego. Przez taką sytuację aktywa finansowe gospodarstw domowych nie były duże i sprowadzały się głównie do depozytu bankowego. Inwestor nie mógł skorzystać z bardziej zyskownych instrumentów finansowych, jakimi mogą okazać się jednostki towarzystw funduszy inwestycyjnych czy też akcje. Jednak na początku XXI wieku, zwiększyła się konkurencja w sektorze usług finansowych. Wiąże się to z reformą emerytalną, w 1999 roku, rozwojem TFI oraz ze wzrostem liczby spółek notowanych na warszawskiej giełdzie. Wszystkie ww. zmiany doprowadziły do zmiany struktury lokowania nadwyżek finansowych.

Wzrost wartości aktywów finansowych zgromadzonych przez gospodarstwa domowe wynikał m.in. z obowiązkowej składki uiszczanej w OFE⁷. Wraz ze wzrostem płac, a także brakiem wypłat ze zgromadzonego kapitału przed osią-

⁵Kopycińska D. (red.), *Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych*, Wyd. Printgroup Szczecin 2006, s. 65.

⁶Liberda B. (red.), *Determinanty oszczędzania w Polsce*, Raport CASE nr 28, Warszawa, s. 51.

⁷W ramach II filaru; dla urodzonych po 1968 r. Osoby urodzone wcześniej mogły decydować o przystąpieniu do OFE.

gnięciem wieku emerytalnego⁸ udział kapitału OFE w aktywach rósł szybciej od oszczędności ogółem (wykres 1). Wzrost dochodów pracowników, jaki zanotowano w tym okresie, spowodował zwiększenie składki ubezpieczeniowej, jaka trafia do OFE (ok. 1 mld zł miesięcznie w 2007 r.). Nie bez znaczenia był fakt wzrostu liczby członków OFE wynikający ze spadku bezrobocia. Bez pracy w 2001 roku było 18,2% aktywnych zawodowo, a poziom ten utrzymywał się do końca 2004 roku. Wzrost gospodarczy spowodował spadek bezrobocia do 9,4% w 2008 roku⁹, a tym samym zwiększył liczbę osób opłacających składki. Na początku działalności funduszy emerytalnych składki odprowadzało ok. 9,75 mln osób, a w 2006 roku liczba ta wzrosła do ok. 11,60 mln¹⁰. Na wzrost liczby członków miał również wpływ wyż demograficzny z początku lat osiemdziesiątych XX wieku, który w latach 2004–2008 wstępował na rynek pracy.

W 2000 roku środki zgromadzone przez fundusze emerytalne stanowiły 0,8% aktywów społeczeństwa, a po 4 latach działalności ich udział wynosił 11,2%. W 2008 roku środki te stanowiły już wartość ponad 140 mld zł z 20-procentowym udziałem¹¹. Warto zaznaczyć, że dynamika przeciętnego wynagrodzenia była w kolejnych latach po 2002 roku na podobnym poziomie 3–4%. Wynika z tego, że oprócz zwiększonego napływu kapitału oraz wzrostu wartości indeksów giełdowych również efektywność funduszy wzrastała (mimo limitów inwestycyjnych¹²).

W analizowanym okresie wraz ze spadkiem inflacji i mimo spadku stóp procentowych oszczędności gospodarstw domowych wzrastały (wykres 1). Wyjątek stanowi ostatni rok analizy, w którym zmniejszenie wartości aktywów finansowych gospodarstw domowych wynika ze spadków indeksów giełdowych w Polsce i na świecie. Zauważa się również obniżenie tempa wzrostu gospodarczego oraz wzrastające stopy procentowe ustalane przez NBP. Świadczy to o „wyhamowaniu” tempa wzrostu gospodarki.

Niski poziom aktywów gospodarstw domowych w 1996 roku wynikał z wysokiej inflacji, która zmniejsza skłonność do oszczędzania w formie aktywów finansowych, a skłania do bardziej bezpiecznych form lokowania nadwyżek, jak np. złoto czy też nieruchomości. W Polsce dochodził również problem braku kapitału, ponieważ społeczeństwo po przemianach w gospodarce po 1989 r. jeszcze nie zdążyło zebrać odpowiedniej wielkości aktywów, aby móc nim rozporządzać.

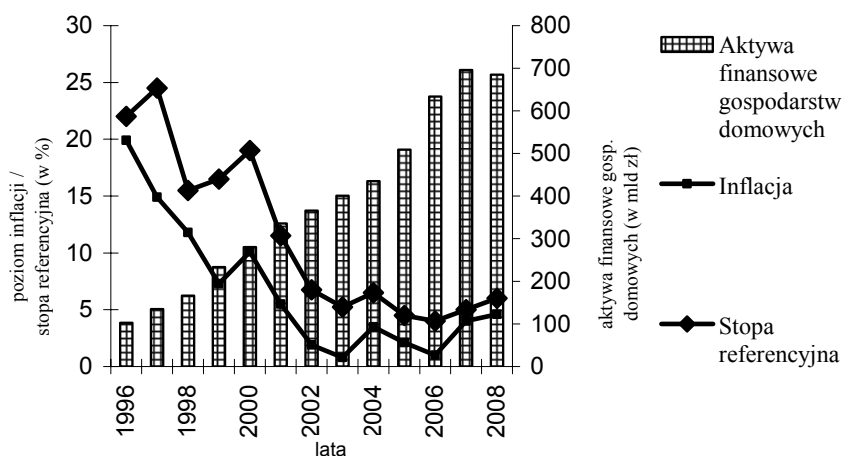
⁸W 2009 r. rozpocznie się wypłata emerytur z II filaru dla osób, które osiągnęły wiek emerytalny.

⁹Dane zaczerpnięte ze strony internetowej www.money.pl z dnia 20.08.2008 r., <http://www.money.pl/gospodarka/wskazniki/pkb/> – dane na koniec marca 2008 r.

¹⁰Miziołek T., Liczba członków OFE, *Nasz Rynek Kapitałowy* nr 10/2007, s. 36.

¹¹Osiński J., Sobolewski P., Tymoczko D., (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 12.

¹²Ograniczenia ustawowe nie pozwalają m.in. na udział akcji powyżej 40% w strukturze aktywów OFE oraz nie pozwalają na inwestowanie poprzez instrumenty pochodne.



Wykres 1

Wpływ inflacji oraz stopy procentowej na aktywa finansowe gospodarstw domowych w latach 1996–2008*

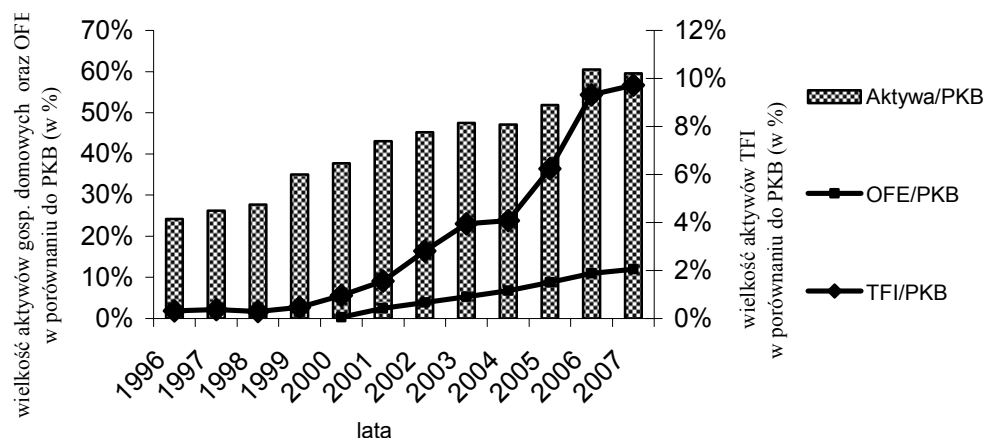
* – dla 2008 r. dane na koniec II kwartału

Źródło: Opracowano na podstawie: Henclewska G., Piątkowska A. (red.), Polska 2007 – raport o stanie gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007, s. 97; danych NBP publikowanych na stronach internetowych www.nbp.pl oraz www.money.pl <http://www.money.pl/gospodarka/wskazniki/pkb/> z 22.08.2008 r.

Dynamika wzrostu oszczędności była dużo szybsza niż PKB, co jest sytuacją pozytywną (wykres 2), oznacza bowiem bogacenie się społeczeństwa. Największy udział we wzroście aktywów miały środki zgromadzone w OFE, które w 2001 roku stanowiły 2,5% wartości PKB, a w 2006 roku 11%. W tym samym okresie środki ulokowane w TFI wzrosły w relacji do PKB z 1,6 do 9,3%.

Dzięki temu aktywa finansowe gospodarstw domowych w stosunku do PKB wzrosły o ok. 35 punktów procentowych. W 1996 roku ich udział stanowił 24,2% PKB i z roku na rok wzrastał. Wyjątkiem był 2004 rok, w którym udział spadł. Mogło to być konsekwencją wzrostu inflacji oraz obawą, co do sytuacji społeczno-gospodarczej po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. Jednak następane lata przyniosły pozytywne efekty polskiej akcesji. Wynikało to ze zwiększonego poziomu inwestycji¹³, a w konsekwencji większych zysków przedsiębiorstw. Przełożyło się to na powiększenie aktywów zgromadzonych w funduszach inwestycyjnych i emerytalnych. Można zauważyć, że zawirowania na giełdzie papierów wartościowych wpłynęły na całość aktywów, głównie TFI i OFE. Aktywa funduszy inwestycyjnych w 2007 roku zmniejszyły się, natomiast środki zgromadzone na kontach emerytalnych OFE jeszcze w 2007 roku

¹³Poziom inwestycji przedsiębiorstw był determinowany napływem środków z funduszy unijnych.



Wykres 2

Relacja aktywów finansowych gospodarstw domowych oraz środków zgromadzonych w OFE i TFI do PKB w latach 1996–2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Raport Roczny 2002 Stowarzyszenia Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, Warszawa 2002, s. 17; Rewizja rachunków regionalnych za lata 1995–2003, GUS, Warszawa 2006, s. 101; 14 lat polskiego rynku funduszy inwestycyjnych, Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami – materiały z konferencji, Warszawa 2006, s. 4; Osiński J., Sobolewski P., Tymoczko D. (red.), Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r., NBP, Warszawa 2008, s. 12; Mały Rocznik Statystyczny Polski 2008, GUS, Warszawa 2008, s. 472.

w stosunku do PKB zwiększyły swój udział (z 11% w 2006 r. do 12% w 2007 r.). Wynika to z zachowawczej strategii inwestycyjnej prowadzonej przez OFE, które inwestują maksymalnie 40% swojego kapitału w akcje notowane na giełdzie. Pozwala to na ochronę przyszłych emerytów (społeczeństwa) przed gwałtownymi i często nieracjonalnymi zachowaniami inwestorów giełdowych.

Zdecydowanie poszerzyła się oferta oraz gama produktów finansowych. Jest to również zasługa pojawienia się na rynku finansowym firm pośredniczących (tzw. *consumer finance*¹⁴), oferujących produkty finansowe wielu banków lub towarzystw inwestycyjnych. W 2006 roku firmy te pośredniczyły w sprzedaży jednostek uczestnictwa TFI o wartości 441,1 mln zł.

Także większa konkurencja w sektorze bankowym wraz ze zmniejszającą się rolą banków w strukturze aktywów finansowych ogółem wpłynęła na wartość aktywów gospodarstw domowych. W 1996 roku aktywa banków wynosi-

¹⁴Consumer finance – to usługi kredytowe oraz doradztwo w zakresie inwestowania i sprzedaży produktów inwestycyjnych świadczone na rzecz klientów indywidualnych przez banki, firmy pośrednictwa finansowego, firmy pożyczkowe i niezależnych doradców: Lepczyński B., Penczar M., Ślęzak E., (red.) Biznes i ryzyko na rynku „consumer finance” w Polsce, Raport IBnGR sporządzony dla Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Gdańsk 2005, s. 15.

ły 197,1 mld zł, co stanowiło 94,4% aktywów ogółem, w porównaniu z 2006 rokiem (odpowiednio 684,1 mld zł i 66,7%)¹⁵. Wszystkie ww. czynniki determinowały zmniejszającą się rolę depozytów jako sposób inwestowania nadwyżek kapitałowych. Również przystąpienie Polski w 2004 roku do Unii Europejskiej (UE) ułatwiło zagranicznym podmiotom działalność na terytorium Polski, w konsekwencji doprowadzając do poprawy oferty inwestycyjnej dla gospodarstw domowych.

Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych i czynniki ją kształtujące

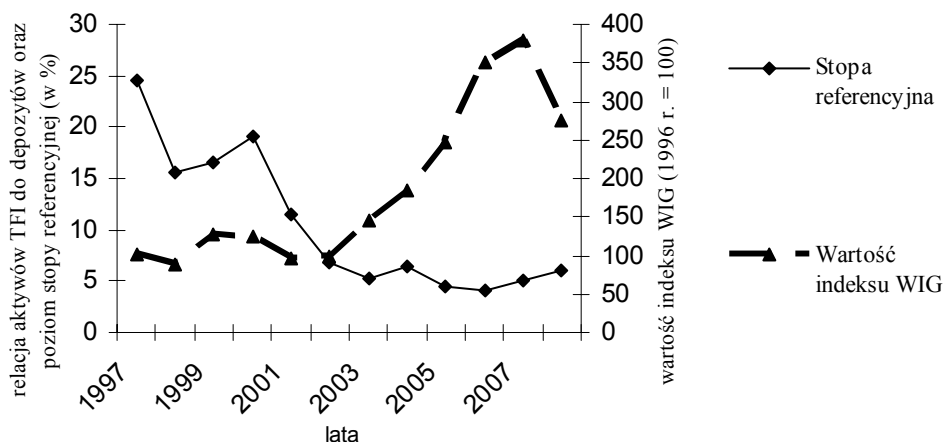
Wzrost indeksów na rynku kapitałowym (WGPW), zwiększenie liczby spółek, a także wolumenu obrotów wraz ze zmniejszającym się oprocentowaniem depozytów skłaniało do inwestycji na giełdzie. Oszczędzając na swoją emeryturę w OFE, Polacy lokują część swojego kapitału również na rynku kapitałowym. Dużą rolę wśród inwestorów instytucjonalnych¹⁶ działających na giełdzie odgrywają Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych. Ich produkt w większości opiera się na wartości akcji wybranych spółek giełdowych.

Zwiększone napływy środków do funduszy inwestycyjnych, a tym samym zmniejszenie się zainteresowania depozytami bankowymi wynikało z porównania możliwości otrzymania większych korzyści w innych formach inwestowania. Wraz ze zmniejszającymi się dla wierzycieli stopami procentowymi w bankach, które bezpośrednio wpływają na oprocentowanie depozytów, ich atrakcyjność zmniejszała się na korzyść m.in. jednostek funduszy inwestycyjnych (wykres 3). Rola depozytów w analizowanym okresie wyraźnie zmniejszyła się na rzecz innych instrumentów finansowych, co wskazuje na rozwój rynku finansowego.

Na wykresie 4 przedstawiono zmiany w strukturze oszczędności gospodarstw domowych. Wcześniej na ogół następuje zmiana preferencji gospodarstw domowych w lokowaniu nadwyżek pieniężnych. Zauważyć można, że aktywa znajdujące się w pozycji „gotówka w obiegu (bez kas banków)” utrzymują się na niezmiennym poziomie. Wynika z tego, że w omawianych latach gospodarstwa domowe gromadzą większy kapitał, który lokują w różnych formach.

¹⁵Osiński J., Sobolewski P., Tymoczko D. (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 12; Osiński J., Wyczański P., Tymoczko D., Grąt A. (red.), *Rozwój systemu finansowego w Polsce 2002–2003*, NBP, Warszawa 2004, s. 22.

¹⁶1/3 obrotów na giełdzie jest determinowana przez inwestorów instytucjonalnych, w tym TFI oraz OFE; Źródło: Raport roczny 2006, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Warszawa 2007, s. 22.



Wykres 3

Zmiany stopy procentowej oraz indeksu WIG w latach 1997–2008*

* – dla 2008 r. dane z końca II kwartału

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Puls Biznesu z dnia 29.04.2006 r. 15 lat GPW – dodatek specjalny; dane ze stron internetowych NBP, www.nbp.pl, oraz GPW w Warszawie, www.gpw.pl

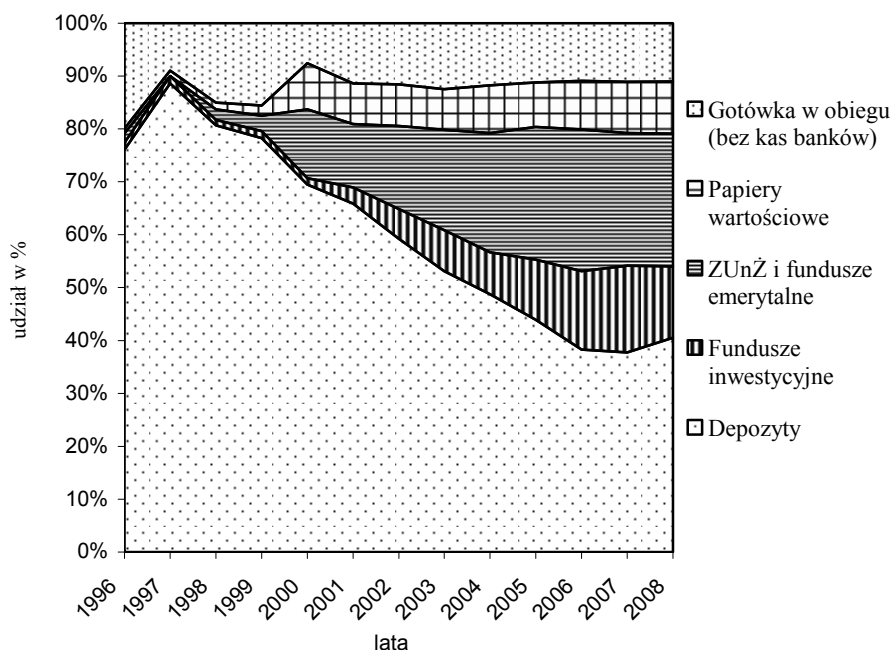
Kluczowe znaczenie dla rozwoju oszczędzania miała wcześniej omówiona reforma emerytalna. Wymusza ona oszczędzanie długoterminowe w postaci środków gromadzonych na zabezpieczenie emerytalne.

Należy również stwierdzić, że w pozycji Zakłady Ubezpieczeń na Życie (ZUnŻ) mieszczą się środki zgromadzone w postaci ubezpieczeń na życie powiązane z funduszami kapitałowymi (ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe – UFK). Ich udział w aktywach gospodarstw domowych w 1999 r. wynosił 0,6%. Wraz z hossą na giełdzie oraz ze zwiększeniem wartości obowiązkowej składki netto w 2006 r. udział ten wzrósł do ok. 4%¹⁷.

Pojawienie się takiego ubezpieczenia finansowego (UFK) ma kilka przyczyn, m.in. wprowadzenie podatku od zysków kapitałowych oraz konieczność zapłacenia go przy przechodzeniu z jednego funduszu do drugiego. Ubezpieczenia na życie z funduszami kapitałowymi tworzą tzw. parasol (ang. *umbrella funds*) i pozwalają na zmianę struktury portfela funduszy bez ponoszenia opłat, w tym podatku¹⁸. Takie rozwiązania mają charakter długoterminowej polisy na życie, a głównym ich celem jest zgromadzenie odpowiedniego kapitału na przy-

¹⁷Publicewicz T. Aktywa Funduszy Kapitałowych – wrzesień 2007, Analizy Online, s. 1, dostępne w Internecie, http://www.analizy.pl/analizy_online/index.php?rok=2007&strona=raporty2&jezyk=pl, stan na 4.06.2008 r.

¹⁸Podatek od zysków kapitałowych jest odprowadzany, jednak dopiero przy sprzedaży jednostek funduszy.



Wykres 4

Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych w latach 1996–2008 wg stanu na koniec okresu

* – dla 2008 r. przyjęto dane na koniec marca.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Liberda B. (red.), *Determinanty oszczędzania w Polsce*, Raport CASE nr 28, Warszawa, s. 66; Osiński J., Sobolewski P., Tymoczko D., (red.), *Rozwój...*, op.cit., s. 15; *Detaliczne obligacje skarbowe w strukturze oszczędności finansowych gospodarstw domowych w latach 1999–2003 i w I kwartale 2004 r.*, Informacja Departamentu Długu Publicznego nr 2/2004 (2), Ministerstwo Finansów, Warszawa 2004, s. 3; Publicewicz T. *Struktura oszczędności gospodarstw domowych – marzec 2008 – Raport, Analizy Online*, Warszawa 2008, s. 1 dostępne w Internecie, http://www.analizy.pl/analizy_online/index.php?strona=show_raport&id=6125&c=7856128&jezyk=pl; Publicewicz T. *Struktura oszczędności gospodarstw domowych – grudzień 2007 – Raport, Analizy Online*, Warszawa 2008, s. 1, dostępne w Internecie http://www.analizy.pl/analizy_online/index.php?strona=show_Raport&id=5524&c=245504&jezyk=pl.

szałą emeryturę przez regularne wpłaty (miesięczne, kwartalne, roczne). Wzrost zainteresowania tym instrumentem finansowym wynika również ze zwiększonej świadomości społeczeństwa co do konieczności godziwych emerytur w przyszłości oraz słabości obecnego systemu emerytalnego.

Na trzeciej pozycji (po depozytach i środkach zgromadzonych w OFE) znajdują się aktywa Towarzystw Funduszy Inwestycyjnych. Jednostki uczestnictwa TFI stanowiły bardzo atrakcyjną formę lokowania nadwyżek finansowych. Wi-

doczne jest to w corocznym wzroście zysków powstałych w funduszach inwestycyjnych. Dynamika zysku (rok do roku) była wyższa niż napływów netto. Jednak związane jest to z wysokością podstawy w 2000 roku, w którym do TFI napłynęło o 250% środków więcej niż w 1999 roku. Średnioroczna dynamika zysku w TFI wynosiła ponad 150%, a napływów netto ok. 110%.

W 2007 roku i w pierwszej połowie 2008 roku nastąpiła zmiana struktury inwestycyjnej. Przemiana ta miała odmienny przebieg niż wcześniejsze oraz była spowodowana innymi czynnikami. Mianowicie w połowie 2007 roku nastąpił gwałtowny spadek światowych (w tym i polskich) indeksów giełdowych wynikający z kryzysu kredytowego w USA. Okazało się, że z powodu złego zarządzania kredytami (głównie subprime¹⁹) największe banki inwestycyjne na świecie odnotowują duże straty sięgające miliardów dolarów. Konsekwencją tych poczynań był znaczny spadek obrotów na giełdach światowych oraz wyprzedaż akcji. Korekty na giełdach następowały po ogłoszeniach dalszych złych wyników finansowych dużych, międzynarodowych banków, a także po ogłoszeniu upadłości kilku z nich. W 2008 roku kolejne spadki wartości akcji na giełdach papierów wartościowych wraz ze zmniejszającym się wolumenem obrotów spowodowały bessę na rynku akcji. Wartość środków zgromadzonych w TFI spadła o około 20%²⁰. W przypadku funduszy zagranicznych wycenianych w walutach obcych spadki były jeszcze wyższe, co było wynikiem aprecjacji złotówki do m.in. euro, dolara oraz franka szwajcarskiego.

Wartość środków zgromadzonych w instytucjach wspólnego inwestowania zaczęła zmniejszać się wraz ze spadkami na giełdzie, osiągając 253,5 mld zł w grudniu 2007 r. (we wrześniu 2007 r. środki te kształtowały się na poziomie 257,9 mld zł). Należy zauważyć, że aktywa zgromadzone w OFE nie zmieniły swojej wartości w drugiej połowie 2007 roku. Głównie spadki zanotowano w funduszach inwestycyjnych (-4,9% wrzesień/grudzień). Jednak najbardziej bessę odczuli posiadacze papierów wartościowych (-13,6% grudzień/wrzesień 2007 r.)²¹.

Czynniki decydujące o atrakcyjności jednostek TFI, ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych czy też zakupu akcji powodują zmniejszenie się zainteresowania inwestorów lokatą bankową i odwrotnie. Depozyt bankowy większość społeczeństwa traktuje jako „przetrzymanie” gotówki i możliwość szybkiego jego wykorzystania do potrzeb bieżących. Dlatego też, wśród lokat bankowych

¹⁹Kredyty subprime są to kredyty hipoteczne udzielane osobom o bardzo małej zdolności kredytowej, bardzo ryzykowne.

²⁰Od września 2007 r. do lipca 2008 r. na podstawie wyników funduszy zrównoważonych <http://www.bankier.pl/inwestowanie/fundusze> z 20.08.2008 r.

²¹Publicewicz T., Struktura oszczędności gospodarstw domowych – marzec 2008 – Raport, Analizy Online, Warszawa 2008, s. 1, dostępne w Internecie http://www.analizy.pl/analizy_online/index.php?strona=show_raport&id=6125&c=7856128&język=pl z 20.08.2008 r.

dominują rachunki bieżące. Aprecjacja złotówki oraz stosunkowo niskie zagraniczne stopy procentowe zniechęcają do lokowania środków w waluty. Wzrost wartości depozytów walutowych w 2005 roku może wynikać z wpływu do Polski środków z pracy poza krajem, np. w Irlandii.

Zauważa się zwiększenie aktywów zgromadzonych w postaci depozytów bankowych od momentu wzrostu stóp procentowych, które wpłynęły na atrakcyjność oferty lokat bankowych. Jednak głównym czynnikiem decydującym o wzroście wartości depozytów był spadek indeksów giełdowych.

Wzrost atrakcyjności lokaty bankowej w analizowanym okresie (lata 2006–2008) jest nieco złudny. Wynika on ze wzrostu stóp procentowych, które wraz z inflacją. Zatem realna wartość zysku jest na podobnym poziomie jak przed podwyżką stóp. Jednak w wyniku zawirowań na rynku finansowym spowodowanych kryzysem kredytowym wzrosła nieufność pomiędzy instytucjami finansowymi, głównie bankami. Na rynku międzybankowym pojawił się problem z uzyskaniem kapitału, który jest niezbędny do zabezpieczenia kredytu. Banki zwiększyły oprocentowanie rachunków bieżących oraz depozytów bankowych, chcąc tym samym pozyskać stosunkowo tani pieniądź.

Akcesja Polski do UE wpłynęła również na inne zjawiska związane z depozytami. Środki z dopłat bezpośrednich dla rolnictwa są wypłacane na konta bankowe rolników, co spowodowało wzrost liczby i wartości depozytów bieżących, a tym samym aktywów w bankach spółdzielczych na terenach wiejskich.

Czynniki pozaekonomiczne wpływające na strukturę oszczędzania

Zmiany strukturalne w formach inwestowania nadwyżek finansowych są określane nie tylko czysto ekonomicznymi bądź racjonalnymi przesłankami. Często o wyborze sposobu lokowania oszczędności decydują inne czynniki, takie jak: demograficzne, kulturowe, społeczne, psychologiczne²². Zmiany demograficzne zachodzące w społeczeństwie są również zauważalne w postaci skłonności do oszczędzania i jej wielkości. Gromadzenie oszczędności następuje na początku kariery (motyw ostrożności). Początek cyklu życia gospodarstwa domowego charakteryzuje się również oszczędzaniem na kupno domu/mieszkania lub rozpoczęcie działalności gospodarczej²³. Można tu wymienić również odkładanie pieniędzy przez rodziców na potrzeby edukacyjne dzieci. Decyzje in-

²²Kopycińska D. (red.), *Zachowania decyzyjne...*, op.cit., s. 69.

²³Lusardi A.M., Cossa R., Krupka E.L., *Savings of Youth Parents*, *Journal of Human Resources*, Vol. 36, Issue 4.

westycyjne gospodarstw domowych są narzucone przez ogólny trend, z którym nie do końca mogą się one zgadzać. Jednak presja z zewnątrz narzuca dążenie do dobrobytu w przyszłości przez wyrzeczenie się konsumpcji w danym okresie przez oszczędzanie (inwestowanie)²⁴.

F. Modigliani i M. Friedman do opisu zmian struktury oszczędzania przyjęli takie czynniki, jak: struktura demograficzna ludności, czas pracy, okres emerytury, wysokość dochodów do dyspozycji oraz przewidywany ich wzrost w przyszłości. Na poziom oszczędności w znaczny sposób oddziałuje wiek osób. Zgodnie z teorią cyklu życia (F. Modigliani) oraz teorią permanentnego dochodu (M. Friedman), „zwiększony udział roczników powyżej 65 lat w danej populacji oddziałuje słabo ujemnie lub też dodatnio na oszczędzanie”²⁵. Jest to związane ze spadkiem liczebności rodziny i zmniejszaniem się liczby dzieci²⁶.

W Polsce od połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku wystąpił spadek liczby dzieci, co jest m.in. wynikiem: nastawienia młodych osób na karierę zawodową, edukację na wyższym poziomie, braku rozbudowanej sieci instytucji opiekuńczych nad małymi dziećmi, niechęcią do założenia rodziny i posiadania dziecka. Liczba dzieci w wieku 0–4 lata w 1980 roku wynosiła 3,2 mln, w 1995 roku 2,4 mln, a w 2006 roku tylko 1,7 mln. W latach osiemdziesiątych model pełnej rodziny kształtował się jak 2 + 2, czyli rodzice plus dwójka dzieci. W badanych latach model rodziny to 2 + 1. Ponadto, polskie społeczeństwo starzeje się. W 1995 roku było 4,2 mln osób w wieku powyżej 65. roku życia, a w 2006 roku 5,0 mln, czyli o 0,8 mln więcej²⁷.

Przejęcie do gospodarki rynkowej przyniosło w Polsce nie tylko zmiany w gospodarce, ale również w strukturze demograficznej oraz w zachowaniach społecznych. Polskie gospodarstwa domowe powoli przejmowały i nadal przejmują zachowania takie jak w rozwiniętych krajach UE. Wynika to z otwarcia granic i nieskrępowanego przepływu: towarów, kapitału, pracy i informacji. Wpływający również na Polskę proces globalizacji, sprawia, że większość społeczeństwa przejmuje podobne wzorce zachowań i przyzwyczajień, jakie mają mieszkańcy krajów rozwiniętych gospodarczo. Wzmocniła te procesy integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej. Wyjazdy do pracy w krajach Europy Zachodniej w znaczny sposób przyczyniają się do upodobnienia zachowań konsumpcyjnych i społecznych.

Czynnik kulturowy również wpływa na decyzje oraz strukturę inwestowania. Wybrany model rodziny kształtuje poziom i podział dochodu gospodarstwa

²⁴Kopycińska D. (red.), *Zachowania decyzyjne...*, op.cit., s. 65.

²⁵Ibidem, s. 148.

²⁶Ibidem, s. 148.

²⁷Rocznik Demograficzny 2007, GUS, Warszawa 2007, s. 130–132.

domowego. Zmniejszenie liczby członków rodziny (dzieci) pozwala na uzyskanie większej możliwości oszczędzania.

Wzrost aktywności zawodowej kobiet pozwala na zwiększenie dochodów. Z badań przeprowadzonych przez B. Liberdę w 1998 roku wynika, że gospodarstwa prowadzone przez kobiety posiadały o połowę mniejsze oszczędności od gospodarstw prowadzonych przez mężczyzn. Może to świadczyć o większej skłonności kobiet do konsumpcji niż do oszczędzania albo o mniejszym dochodzie w tych gospodarstwach²⁸.

Zmiany w postrzeganiu otoczenia gospodarczego przez polskie gospodarstwa domowe wpłynęły na wybór kierunku lokowania nadwyżek finansowych. Zauważa się zwiększone zainteresowanie produktami bardziej skomplikowanymi od depozytów bankowych, takimi, które przynoszą większy zysk. Jest to zasługa dostępu do informacji, a także wynik zmian demograficznych. Na początku XXI wieku gospodarstwa domowe zaczęły zakładać osoby urodzone w wyżu demograficznym z lat 1979–1986²⁹. Dodatkowo, były i są to często wśród nich osoby z wyższym wykształceniem, a zatem z większą skłonnością do oszczędzania. Z drugiej strony społeczeństwa w krajach rozwiniętych, z wyższym poziomem edukacji mają również większą skłonność do zadłużania się. Wynika to m.in. z tego, że wyższe wykształcenie przekłada się na wysokość dochodu, a także pozwala osiągnąć stabilność i pewność finansową.

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku w okresie transformacji nastąpił rozwój szkolnictwa wyższego w Polsce, również dzięki powstaniu szkół prywatnych. W 2002 r. z wyższym wykształceniem było 10,2% aktywnych zawodowo, co oznacza wzrost o 3,7% w porównaniu z 1988 rokiem. W 2006 roku wskaźnik ten osiągnął 15,3%³⁰, co było m.in. wynikiem szczytu wyżu demograficznego (lata 1983 i 1984), gdyż osoby urodzone w tych latach weszły w wiek studiów w roku 2002/2003. Istotne są również większe wymagania stawiane przez pracodawców. Łatwiejszy dostęp do nauki i inne czynniki, np. unikanie pójścia do wojska, zachęcały do podjęcia studiów.

Oprócz wykształcenia oraz wieku głowy gospodarstwa domowego, duże znaczenie w skłonności do oszczędzania ma miejsce zamieszkania. W społeczności miejskiej 79% (z miast powyżej 100 tys. mieszkańców) posiada oszczędności, a zaledwie 21% osób ze wsi i miast do 100 tys. mieszkańców. Jest to konsekwencją szybszej adaptacji do warunków gospodarki rynkowej ludności miejskiej oraz z wyższym wykształceniem zamieszkałej w większych miastach.

²⁸Liberda B., *Oszczędzanie w...*, op.cit., s. 15.

²⁹Rocznik Demograficzny 2007, GUS 2007, Warszawa, s. 292.

³⁰Dane za lata 1988–2002 dotyczą osób powyżej 15. roku życia; dane za 2006 r. dotyczą osób powyżej 13. roku życia. Źródło: Rocznik Demograficzny 2007, GUS 2007, Warszawa, s. 158–159.

Bardzo ważnym czynnikiem wpływającym na decyzje gospodarstw domowych stanowi czynnik psychologiczny. Zachowania ludności dotyczące inwestowania często są nieracjonalne i mogą wynikać z emocji, relacji międzyludzkich oraz zachowań danej zbiorowości.

Wysoka stopa zwrotu z inwestowania w fundusze inwestycyjne wpłynęła na masowe uczestnictwo w nich społeczeństwa. Przez to, analizując postępowania gospodarstw, należy przyjąć możliwość, że zbiorowość charakteryzuje się odmiennymi cechami od pojedynczego gospodarstwa³¹. Wszystkich członków funduszu lub innej formy wspólnego inwestowania łączy jeden cel – osiągnięcie zysku. Dlatego też można stwierdzić za G. Le Bon, że (...) *Niesłuszne jest twierdzenie..., że tłum jest sumą i średnią swych składników... powstaje nowa substancja, o zupełnie innych charakterystycznych właściwościach aniżeli ciała, które ją utworzyły*³². Z takiego założenia można wnioskować, że pojedyncze gospodarstwo domowe podejmuje decyzje dotyczące inwestowania, biorąc pod uwagę nie tylko swoje przekonania zgodne z maksymalizacją zysku. W dużym stopniu oddziałują na dane gospodarstwo stosunki pomiędzy grupami gospodarstw, w tym przekazywanie informacji. Często w podjęciu decyzji społeczność sugeruje się oceną atrakcyjności poszczególnych instrumentów finansowych, uzyskaną od znajomych lub od grupy osób. Także emocje, które cechują inne osoby, wpływają na decyzje poszczególnych gospodarstw³³.

Zachowania tłumu (tzw. owczy pęd) determinują pewne zachowania całości rynku finansowego. W analizowanym okresie, a w szczególności od 2002 roku, społeczeństwo zaczęło zwiększać inwestowanie w fundusze inwestycyjne. Od 2005 roku można zauważyć dynamiczny wzrost nowych środków w funduszach. Można wnioskować, że gospodarstwa domowe kierowały się również (poza czynnikami ekonomicznymi) społeczną oceną słuszności działania³⁴ (gdy każdy inwestuje, to i ja też). Występuje zjawisko presji, która jest wywierana na gospodarstwo domowe przez zewnętrzne otoczenie. W analizowanym przypadku presja przejawia się w świadomym lub nieświadomym nacisku, potocznie określanym jako: „teraz inwestuje się tylko w fundusze inwestycyjne, one zawsze przynoszą zysk”. Takie nieracjonalne, błędne założenia wynikają z emocjonalnego podejścia do inwestowania.

³¹Plummer T., *Forecasting Financial Markets- Technical Analysis and the Dynamics of Price, Designs and Patents Act*, London, 1993, s. 10.

³²Le Bon G., *Psychologia tłumu*, przeł. Kaprocki B., PWN, Warszawa 1986, s. 50.

³³Nofsinger J.R., *Psychology of Investing, The 2nd Edition*, Prentice Hall, The USA, 2005, s. 28.

³⁴Skąła M., Młeczko A., *Psychologia zmiany. Rzecz dla wściekniętych*, Wyd. One press, Warszawa 2007, s. 30.

Wnioski

1. Reforma emerytalna z 1999 roku oraz powstanie Otwartych Funduszy Emerytalnych pozwoliły na pośrednie uczestnictwo w rynku kapitałowym każdego pracownika. Od tego momentu część płac gromadzonych w OFE na przyszłą emeryturę jest inwestowana na rynku finansowym. W pierwszym kwartale 2008 roku środki zgromadzone w funduszach emerytalnych wynosiły 140 mld zł, co równa się 12% PKB i stawia je na drugim miejscu pod względem wartości aktywów (po bankach). Limity inwestycyjne nałożone na OFE przez ustawodawcę spowodowały, że działania funduszy w obrocie akcjami są ograniczone. Założenia ustawowe pozwoliły na ochronę części kapitału przyszłych emerytów podczas spadków giełdowych w 2007 i 2008 roku.

2. Wzrost znaczenia towarzystw inwestycyjnych i wartości ich aktywów w dużym stopniu wynikał z hossy, która zaczęła się w 2003 roku na WGPW. Dynamiczny wzrost indeksów giełdowych spowodował wzrost wartości jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, a w tym szczególnie funduszy małych i średnich spółek. Można uważać, że nastąpiło to po akcesji Polski do Unii Europejskiej. Zwiększenie kapitału na giełdzie papierów wartościowych nastąpiło m.in. po prywatyzacji dużych przedsiębiorstw państwowych, np. PKO BP w 2004 roku. Jednak korekta na giełdzie w zdecydowany sposób zmieniła nastroje inwestorów i dalszy wzrost aktywów TFI wydaje się w krótkim terminie niemożliwy. Związane jest to nie tylko z utratą wartości akcji TFI, ale również z przemieszczeniem się kapitału społeczeństwa w stronę depozytów bankowych.

3. Mimo obniżenia wartości wszystkich indeksów giełdowych oraz wzrostem nominalnego oprocentowania lokat bankowych, fundusze inwestycyjne nadal są kluczowym instrumentem finansowym. Wynika to z charakterystyki inwestowania poprzez TFI, czyli założenia dłuższego (3–5-letniego) okresu inwestycyjnego. Choć wielu inwestorów sprzedało jednostki uczestnictwa, wiele osób je nadal posiada i nie zamierza spieniężyć ich w najbliższym okresie.

4. Słabość funkcjonującego systemu emerytalnego skłaniała do oszczędzania indywidualnego na przyszłą emeryturę również w innych rodzajach ubezpieczeń takich jak UFK – Ubezpieczeniowe Fundusze Kapitałowe.

5. Do pozaekonomicznych czynników wpływających na strukturę inwestowania przez gospodarstwa domowe można zaliczyć przyczyny demograficzne oraz psychologiczne. Wynikało to z tego, że głowami gospodarstw domowych stawały się osoby młode, dobrze wykształcone, urodzone w wyżu demograficznym. Powodowało to większą skłonność do oszczędzania na zakup mieszkania/domu w tej fazie życia. Również większa wiedza o funkcjonowaniu rynku finansowego i możliwych korzyściach wpływała na wybór formy inwestowania.

Literatura

- Detaliczne obligacje skarbowe w strukturze oszczędności finansowych gospodarstw domowych w latach 1999–2003 i w I kwartale 2004 r. Informacja Departamentu Długu Publicznego nr 2/2004 (2), Ministerstwo Finansów, Warszawa 2004.
- Encyklopedia popularna, PWN, Warszawa 1991.
- HENCLEWSKA G., PIĄTKOWSKA A. (red.), Polska 2007 – raport o stanie gospodarki, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2007.
- <http://www.bankier.pl/inwestowanie/fundusze> z 20.08.2008 r.
- <http://www.money.pl/gospodarka/wskazniki/pkb/> – dane na koniec marca 2008 r.
- KOPYCIŃSKA D. (red.), Zachowania decyzyjne podmiotów gospodarczych, Wyd. Printgroup, Szczecin 2006.
- LE BON G., Psychologia tłumu, przeł. Kaprocki B., PWN, Warszawa 1986.
- LEPCZYŃSKI B., PENCZAR M., ŚLAŻAK E., (red.) Biznes i ryzyko na rynku „consumer finance” w Polsce, Raport IBnGR sporządzony dla Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych, Gdańsk 2005.
- LIBERDA B. (red.), Determinanty oszczędzania w Polsce, Raport CASE nr 28, Warszawa.
- LUSARDI A.M., COSSA R., KRUPKA E.L., Savings of Youth Parents, Journal of Human Resources, Vol. 36, Issue 4.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski 2008, GUS, Warszawa 2008.
- MIZIOŁEK T., Liczba członków OFE, Nasz Rynek Kapitałowy nr 10/2007.
- NOFSINGER J.R., Psychology of Investing, The 2nd Edition, Prentice Hall, The USA, 2005.
- OSIŃSKI J., SOBOLEWSKI P., TYMOCZKO D. (red.), Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006, NBP, Warszawa 2008.
- OSIŃSKI J., WYCZAŃSKI P., TYMOCZKO D., GRAȚ A. (red.), Rozwój systemu finansowego w Polsce 2002–2003, NBP, Warszawa 2004.
- OSIŃSKI J., SOBOLEWSKI P., TYMOCZKO D. (red.), Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006, NBP, Warszawa 2008.
- PIETRZAK D., POŁAŃSKI Z., WOŹNIAK B. (red.), System finansowy w Polsce, PWN, Warszawa 2008.
- PLUMMER T., Forecasting Financial Markets- Technical Analysis and the Dynamics of Price, Designs and Patents Act, London 1993.
- PUBLICIEWICZ T. Aktywa Funduszy Kapitałowych – wrzesień 2007, Analizy Online.
- PUBLICIEWICZ T. Struktura oszczędności gospodarstw domowych – marzec 2008 – Raport, Analizy Online, Warszawa 2008.
- Puls Biznesu z dnia 29.04.2006 r. 15 lat GPW– dodatek specjalny.
- Raport roczny 2006, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Warszawa 2007.
- Raport Roczny 2002 Stowarzyszenia Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, Warszawa 2002.
- Rewizja rachunków regionalnych za lata 1995–2003, GUS, Warszawa 2006, s. 101; 14 lat polskiego rynku funduszy inwestycyjnych, Izba Zarządzających Funduszami i Aktywami – materiały z konferencji, Warszawa 2006.
- Rocznik Demograficzny 2007, GUS, Warszawa 2007.
- SKAŁA M., MLECZKO A., Psychologia zmiany. Rzecz dla wściekniętych, Wyd. One press, Warszawa 2007.

Changes in the Level and Structure of Polish Households' Financial Assets

Abstract

The aim of this article is to analyse changes in the level and structure of households' financial assets in Poland. The discourse involves selected economical factors, which condition the method of household investments. Crucial determinants influencing the increase of financial assets worth include the establishment of Open Pension Funds as new entities on the financial market. In addition the growth of Investment Funds sector influenced the increased activity of households in investments. Those changes facilitated households with an easier access to financial tools. Changes which took place in the structure and level of Polish people's savings were, among other factors, the effect of the general growth of Polish economy. Major role in the development of financial assets' structure was played by non-economical factors: demographic and psychological. The latter factors exhibit high level of influence during dynamic fluctuations (both increase and decrease) of market index value. Such a situation occurred during the discussed period of time.

Mariusz Chądzyński

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Rola sektora MSP w handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2004

Wstęp

Handel zagraniczny należy do najstarszych form współpracy gospodarczej między krajami i oznacza przepływ dóbr związany z przekraczaniem granic. Wymiana towarowa dokonuje się na rynku międzynarodowym, który umożliwia kontakt między nabywcami i sprzedawcami, a także wpływa na kształtowanie się cen światowych [Meredyk, 2000].

Podstawową funkcją handlu zagranicznego jest zmiana rzeczowej struktury dochodu narodowego. Dzięki eksportowi wielu dóbr i usług, w których dany kraj osiągnął specjalizację, możliwy jest import innych produktów, których w kraju wytwarzać się nie da, wytwarza się je w niedostatecznych ilościach lub wytwarzanie ich jest to nieopłacalne [Nasiłowski, 1998].

Handel zagraniczny rozszerza krajowe możliwości konsumpcyjne. Pozwala danemu społeczeństwu na spożycie większej ilości dóbr niż byłoby to możliwe w ramach określonych granicą krajowych możliwości produkcyjnych, bez handlu i w warunkach gospodarki autarkicznej [Samuelson, Nordhaus, 1996].

W opracowaniu podjęto próbę określenia roli sektora MSP w handlu zagranicznym Polski w latach 1994–2004. Dokonano analizy udziału przedsiębiorstw sektora MSP w eksporcie i imporcie oraz dynamiki eksportu i importu, jak również poziomu bilansu handlowego przedsiębiorstw w badanym okresie. W opracowaniu przyjęto do analizy okres od 1994 do 2004 roku. Wynikało to z możliwości przedstawienia kompletnych i zweryfikowanych przez GUS danych dla każdej z analizowanych kategorii. Badania mają głównie charakter analityczny i są częścią projektu, w którym podjęto próbę określenia wpływu małych i średnich przedsiębiorstw na polską gospodarkę w latach 1994–2004. W opracowaniu wykorzystano dostępne dane statystyczne opracowane przez Główny Urząd Statystyczny, Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki.

W przeprowadzonych w opracowaniu analizach sektor małych i średnich przedsiębiorstw został opisany na podstawie danych Głównego Urzędu Staty-

stycznego i według stosowanych przez GUS kryteriów podziału MSP. Stąd wynika rozbieżność kryteriów w latach 1994–1998 i 1999–2004. Od 1999 roku zastosowano w statystyce kryteria zawarte w ustawie Prawo działalności gospodarczej z dnia 19 listopada 1999 roku, która koresponduje z wytycznymi Unii Europejskiej. Zgodnie z tą nomenklaturą, mikroprzedsiębiorstwa to te, w których jest zatrudnionych do 9 osób, małe 10–49 osób, średnie 50–249 osób, duże powyżej 249 osób. Dodatkowo brane są pod uwagę dane o przychodach, wartości aktywów i niezależności własnościowej podmiotu. Jednak w opracowaniach statystycznych główną uwagę skupia się na liczbie zatrudnionych uznając, że pozostałe kryteria są spełnione.

Rola handlu zagranicznego w gospodarce

Międzynarodowa wymiana towarów i usług ma istotny wpływ na rozwój gospodarki danego państwa. Handel zagraniczny jest efektem międzynarodowego podziału pracy. Wpływ handlu zagranicznego na wzrost gospodarczy powinno się mierzyć różnicą między rozmiarami fizycznymi i wartością dochodu narodowego uzyskanego wtedy, gdy prowadzi się obroty z zagranicą a rozmiarami i wartością dochodu narodowego osiągniętego w warunkach gospodarki zamkniętej. Jednak w praktyce jest to niewykonalne, dlatego też do charakterystyki handlu zagranicznego danej gospodarki stosuje się wiele innych wskaźników.

Handel zagraniczny wielokierunkowo oddziałuje na procesy wzrostu gospodarczego kraju przez:

- uzupełnianie zasobów czynników wytwórczych;
- zwiększanie efektywności stosowanych zasobów [Marciniak, 1995; Milewski, Kwiatkowski, 2006].

Zasobotwórcza rola handlu zagranicznego realizuje się przede wszystkim przez import środków produkcji. Jest ona szczególnie widoczna w działalności inwestycyjnej danego kraju. W gospodarce otwartej tempo wzrostu gospodarczego może być wyższe, jeśli istnieje nadwyżka importu nad eksportem, natomiast niższe w sytuacji, gdy istnieje nadwyżka eksportu nad importem. Jest to tak zwany efekt finansowy lub bilansowy wpływu handlu zagranicznego na inwestycje. Jednak zasobotwórcza rola handlu zagranicznego w zakresie inwestycji może się także przejawiać w postaci efektu rzeczowego, polegającego na tym, że przez import środków produkcji następuje zaspokojenie zapotrzebowania na nie w kraju, który środków tych w ogóle nie wytwarza lub wytwarza je w niedostatecznej ilości. Efekt rzeczowy ma duże znaczenie w zapewnieniu ciągłości procesów reprodukcji przez dostawę odpowiednich surowców i materiałów, tzw.

import zaopatrzeniowy dla produkcji bieżącej. W zasobotwórczej funkcji handlu zagranicznego dominującą rolę odgrywa import. Eksport ma znaczenie jedynie wówczas, kiedy zubaża krajowe zasoby z punktu widzenia potrzeb reprodukcji [Marciniak, 1995].

Efektywnościowa rola handlu zagranicznego polega natomiast na racjonalizacji struktury procesów reprodukcji społecznej, która prowadzi ostatecznie do wzrostu efektywności nakładów pracy społecznej [Meredyk, 2000]. Efektywnościowa rola importu polega przede wszystkim na tym, że dostarcza on środków produkcji o wyższej jakości niż wytwarzane w kraju. Pozwala to na poprawienie parametrów efektywności inwestycji oraz produkcji. Efektywnościowa rola eksportu polega głównie na tym, że pozwala on eksporterowi uzyskiwać korzyści ze specjalizacji. Wyrażają się one przede wszystkim w obniżce jednostkowych kosztów wytwarzania, w możliwości zastosowania nowocześniejszych technik wytwarzania oraz w możliwości przeznaczenia większej ilości środków na doskonalenie procesu produkcyjnego i wytwarzanych produktów. Efektywnościowa rola handlu zagranicznego polega więc na zmianie struktury produkcji gospodarki narodowej w takim kierunku, aby kraj wytwarzał te produkty, do których wytwarzania ma lepsze warunki, pozostałe zaś sprowadzał z zagranicy. Jest to w długim okresie ogromne źródło korzyści płynących z handlu zagranicznego dla danej gospodarki narodowej. Jednak ta swego rodzaju optymalizacja struktury produkcji gospodarki narodowej dzięki rozwojowi handlu zagranicznego powinna mieć pewne ograniczenia, których celem jest zapobieżenie kształtowaniu się gospodarki monokulturowej, całkowicie zależnej od produkcji i eksportu jednej gałęzi [Marciniak, 1995].

Funkcje handlu zagranicznego mogą być realizowane w różnym stopniu w zależności od przyjętej polityki kraju. Jeśli w gospodarce dominuje funkcja zasobotwórcza, to występuje tak zwana pasywna rola handlu zagranicznego, a stosowana polityka może być określona jako strategia gospodarki zamkniętej. W tym przypadku dynamika i struktura gospodarki narodowej są określane przez czynniki wewnętrzne, handel zagraniczny może jedynie łagodzić lub nasilać działanie tych czynników. Import służy głównie uzupełnianiu produkcji krajowej, eksport zaś ma na celu sprzedaż nadwyżek oraz zapewnienie środków płatniczych na import. Jeśli w gospodarce dominuje funkcja efektywnościowa, to mówi się o tak zwanej aktywnej roli handlu zagranicznego. Stosowana strategia rozwoju określana jest jako polityka gospodarki otwartej. Dynamikę i strukturę rozwoju gospodarczego w tym przypadku określają czynniki zewnętrzne, co oznacza duży udział kraju w międzynarodowym podziale pracy. Każde państwo prowadzi własną, określoną politykę handlową, która oznacza świadome oddziaływanie państwa na wymianę gospodarczą z zagranicą.

Udział sektora MSP w eksporcie i imporcie

Znaczącą rolę w handlu zagranicznym odgrywają przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MSP. Udział małych i średnich przedsiębiorstw w eksporcie ogółem w 2004 roku wynosił 43,9% i wzrósł w porównaniu z 1994 rokiem o 3 punkty procentowe. W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw sektora MSP w eksporcie wykazywał tendencję wzrostową do 1998 roku (48,1%), w kolejnych latach można zauważyć spadek udziału MSP w eksporcie. Przy tym spadek udziału w eksporcie dotyczył głównie małych firm, w przypadku średnich przedsiębiorstw można zauważyć wzrost ich udziału w wartości eksportu. W przypadku dużych przedsiębiorstw mamy do czynienia z odwrotną tendencją. Do 1998 roku następował spadek ich udziału w wartości eksportu Polski, a w kolejnych latach wzrost. Mimo to przedsiębiorstwa te nie osiągnęły poziomu udziału z 1994 roku (tab. 1).

Tabela 1

Udział MSP w eksporcie w latach 1994–2004 (w %)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	100	40,9	12,6	12,7	25,3	15,6	59,1
1995	100	42,0	10,8	13,6	24,4	17,6	58,0
1996	100	43,3	10,5	14,5	24,9	18,4	56,7
1997	100	47,0	10,5	16,2	26,8	20,2	53,0
1998	100	48,1	10,5	15,8	26,2	21,9	51,9
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	100	47,7	13,2	12,0	25,2	22,5	52,3
2000	100	46,1	13,2	11,6	24,8	21,3	53,9
2001	100	43,9	10,8	11,4	22,2	21,7	56,1
2002	100	44,5	10,3	11,2	21,5	23,0	55,5
2003	100	44,3	10,5	10,7	21,2	23,1	55,7
2004	100	43,9	9,6	10,9	20,5	23,4	56,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie CD-ROM 2003: Dane statystyczne o małych średnich przedsiębiorstwach w latach 1994–2001. [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – 2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Tokaj-Krzewska A., Pyciński S. (red.), 2006: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Analizy i oceny handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku na tle lat 2002 i 2003, Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2005; <http://archiwum.parp.gov.pl/03.php> – strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Poziom eksport Polski w 1994 roku wyniósł 17 216,9 mln USD, w tym przedsiębiorstw sektora MSP 7039,9 mln USD. W ostatnim roku analizowanego okresu eksport Polski osiągnął 73 781,2 mln USD, w tym przedsiębiorstw sektora MSP 32 364,2 mln USD. W sektorze MSP poziom eksportu średnich przedsiębiorstw w 1994 roku wynosił 2681,1 mln USD i był o prawie połowę mniejszy niż małych przedsiębiorstw – 4358,8 mln USD. W 2004 roku eksport średnich przedsiębiorstw wzrósł do 17 264,7 mln USD i był prawie 1,2-krotnie wyższy niż eksport małych przedsiębiorstw – 15 099,5 mln USD. Świadczy to o tym, że eksport średnich przedsiębiorstw rósł szybciej niż małych.

Podobnie przedstawia się sytuacja, jeśli chodzi o import. W 2004 roku udział sektora MSP w imporcie ogółem wynosił 57,8% i wzrósł w porównaniu z 1994 rokiem o 2,9 punktu procentowego. W analizowanym okresie udział przedsiębiorstw sektora MSP w imporcie wykazywał tendencję wzrostową do 1999 roku (65,4%), w kolejnych latach można zauważyć spadek udziału MSP w wartości importu. Przy tym spadek udziału w imporcie dotyczył głównie małych firm, w przypadku średnich przedsiębiorstw można zauważyć wzrost ich udziału w wartości importu. W przypadku dużych przedsiębiorstw mamy do czynienia z odwrotną tendencją. Do 1999 roku następował spadek ich udziału w wartości importu Polski, a w kolejnych latach wzrost. Jednak podobnie jak w przypadku udziału w wartości eksportu przedsiębiorstwa te nie osiągnęły poziomu udziału w imporcie z 1994 roku (tab. 2).

Tabela 2

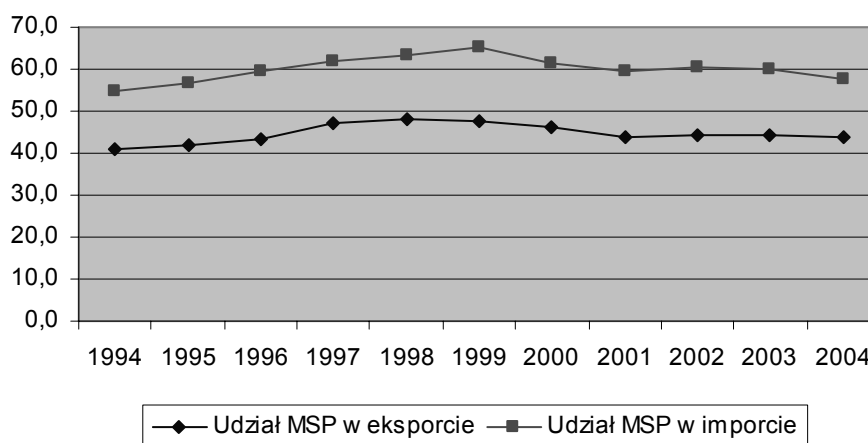
Udział MSP w imporcie w latach 1994–2004 (w %)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	100	54,9	16,1	21,3	37,4	17,5	45,1
1995	100	56,7	14,8	22,2	36,9	19,8	43,3
1996	100	59,7	14,1	24,1	38,2	21,5	40,3
1997	100	61,8	14,4	25,2	39,5	22,3	38,2
1998	100	63,2	15,0	25,7	40,6	22,6	36,8
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	100	65,4	21,4	20,4	41,8	23,6	34,6
2000	100	61,3	20,3	19,0	39,3	22,0	38,7
2001	100	59,4	17,8	19,0	36,8	22,6	40,6
2002	100	60,7	17,7	19,1	36,8	23,9	39,3
2003	100	60,0	16,5	18,9	35,4	24,6	40,0
2004	100	57,8	16,0	17,8	33,8	24,0	42,2

Źródło: Jak w tabeli 1.

Wielkość importu osiągniętego przez Polskę w 1994 roku wyniosła 21 513,5 mln USD i wykazywała tendencję rosnącą do 2004 roku, kiedy to wyniosła 88 156,8 mln USD. Nastąpił 4-krotny wzrost wartości importu w analizowanym okresie. Import przedsiębiorstw sektora MSP na początku analizowanego okresu wyniósł 11 804,5 mln USD i wzrósł do poziomu 50 991,9 mln USD (4,3-krotny wzrost). Wzrost wartości importu dużych firm w analizowanym okresie był około 3,8-krotny. Z analizy danych wynika, że wzrost wartości importu był większy w małych i średnich przedsiębiorstwach niż w dużych firmach. W grupie przedsiębiorstw sektora MSP wzrost ten odbywał się głównie dzięki średnim przedsiębiorstwom.

Należy zauważyć, że wzrost udziału przedsiębiorstw sektora MSP zarówno w eksporcie, jak i imporcie występował do lat 1998–1999, w następnych latach ulegał tendencji spadkowej (rys. 1). Istotny jest również fakt, że prawie połowa eksportu i ponad 1/3 importu przypadła na średnie przedsiębiorstwa.



Rysunek 1

Udział przedsiębiorstw sektora MSP w eksporcie i imporcie w latach 1994–2004 (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabel 1 i 2.

W ciągu badanego okresu można zaobserwować początkowo wzrost, a następnie spadek udziału małych i średnich przedsiębiorstw w wartości zarówno eksportu, jak i importu. Należy zauważyć, że udział przedsiębiorstw sektora MSP w imporcie ogółem utrzymuje się na wyższym poziomie niż ich udział w eksporcie ogółem. Jest to cecha charakterystyczna w działalności małych i średnich przedsiębiorstw w sferze obrotów handlowych z zagranicą, która powoduje znacznie silniejsze zaangażowanie w działalność importową niż eksportową, co związane jest z większym zainteresowaniem sprzedażą towarów na rynku krajowym niż zagranicznym.

Dynamika eksportu i importu przedsiębiorstw sektora MSP

Analizując dynamikę eksportu i importu gospodarki polskiej w latach 1994–2004 można zauważyć, że wystąpił przełom w 1999 roku. W roku tym zarówno dynamika eksportu, jak i dynamika importu w porównaniu z rokiem poprzednim była zdecydowanie niższa niż w latach poprzednich i następnych. W 1999 roku w porównaniu z 1998 rokiem dynamika eksportu była niższa o 3% w przedsiębiorstwach ogółem i 3,8% w przedsiębiorstwach sektora MSP. W latach 1994–1999 dynamika eksportu w przedsiębiorstwach zaliczanych do sektora małych i średnich przedsiębiorstw wykazywała tendencję malejącą, a w latach 2000–2004 wzrostową. Przy tym najwyższą dynamiką charakteryzował się 2004 rok (tab. 3).

Tabela 3

Dynamika eksportu MSP w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	122,0	123,6	112,0	124,6	118,0	133,8	120,9
1995	132,7	136,2	114,0	141,5	127,8	149,7	130,2
1996	106,7	110,1	103,2	113,6	109,0	111,5	104,2
1997	105,7	114,6	106,7	118,6	113,6	116,0	98,8
1998	109,6	112,3	108,7	106,5	107,4	118,9	107,2
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	97,0	96,2	122,0	73,9	93,1	99,9	97,8
2000	115,5	111,6	115,9	111,3	113,7	109,3	119,0
2001	114,0	108,6	93,0	112,8	102,3	116,0	118,7
2002	113,6	115,1	108,8	110,5	109,7	120,7	112,5
2003	130,6	130,2	132,5	126,6	129,4	130,9	131,0
2004	137,7	136,3	126,6	138,4	132,6	139,7	138,8

Źródło: Jak w tabeli 1.

W 1999 roku nastąpiło załamanie dynamiki eksportu z wyjątkiem mikroprzedsiębiorstw, które uzyskały wyższą wartość eksportu w porównaniu z rokiem ubiegłym o ponad 651 mln USD. Najwyższy spadek wskaźnika dynamiki eksportu odnotowano w przedsiębiorstwach zatrudniających od 10 do 49 osób.

W latach 1994–1998 przedsiębiorstwa MSP ogółem wykazywały wysoką dynamikę importu, w latach 1999–2001 nastąpił jej spadek, a w kolejnych latach

analizowanego okresu wzrost. Na spadek dynamiki importu w sektorze MSP w latach 1999–2001 największy wpływ miało zmniejszenie dynamiki importu w średnich firmach w 2000 roku oraz w małych przedsiębiorstwach, a szczególnie w mikroprzedsiębiorstwach w 2001 roku (tab. 4).

Tabela 4

Dynamika importu MSP w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	Liczba zatrudnionych osób				
			0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	114,9	118,4	99,5	125,0	112,6	133,2	110,7
1995	134,6	139,1	123,7	139,9	132,9	152,1	129,1
1996	127,9	134,6	122,3	138,9	132,2	139,1	119,0
1997	114,2	118,4	116,1	119,5	118,2	118,6	108,1
1998	111,2	113,7	115,9	113,4	114,3	112,7	107,1
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	97,5	100,9	139,7	77,5	100,4	101,8	91,7
2000	106,4	99,8	100,9	99,1	100,1	99,4	119,4
2001	102,7	99,5	90,2	102,6	96,2	105,4	107,8
2002	109,6	112,1	109,0	110,6	109,9	115,8	106,0
2003	123,4	121,9	114,6	122,1	118,5	127,1	125,7
2004	129,6	125,0	128,8	122,1	125,2	126,6	136,5

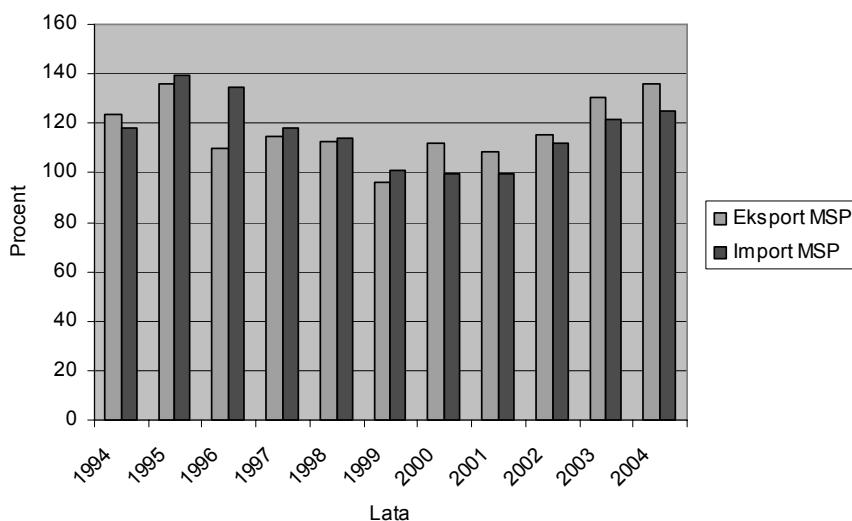
Źródło: Jak w tabeli 1.

Do 1999 roku małe i średnie przedsiębiorstwa uzyskiwały wyższe wskaźniki dynamiki importu niż eksportu. W kolejnych latach analizowanego okresu wskaźniki dynamiki eksportu były wyższe niż wskaźniki importu. Sytuację tę obrazuje rysunek 2.

Zarówno wśród małych, jak i średnich przedsiębiorstw w latach 1996–1999 można zauważyć ogólną tendencję spadkową wskaźników dynamiki zarówno eksportu, jak i importu. W kolejnych latach można zaobserwować tendencję wzrostową obu wskaźników (rys. 3).

Inaczej przedstawia się sytuacja, jeśli weźmiemy pod uwagę wartość eksportu i importu w latach 1994–2004. W 2004 roku w porównaniu do 1994 roku wartość eksportu w przedsiębiorstwach sektora MSP (w cenach bieżących) wzrosła ponad 4,5-krotnie, a wartość importu ponad 4,3-krotnie.

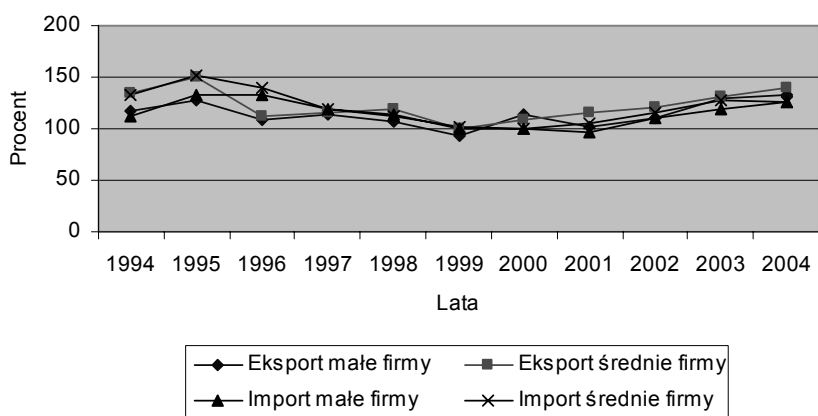
W latach 1994–2004 w sektorze MSP zarówno eksport, jak i import małych i średnich przedsiębiorstw zdominowany był przez przedsiębiorstwa zaliczane do sekcji przetwórstwo przemysłowe oraz handel i naprawy. W sumie na obie sekcje przypadało ponad 90% zarówno eksportu, jak i importu. W eksporcie



Rysunek 2

Dynamika eksportu i importu MSP w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabel 3 i 4.



Rysunek 3

Dynamika eksportu i importu MSP według wielkości przedsiębiorstw w latach 1994–2004 (rok poprzedni = 100)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabel 3 i 4.

małe i średnie przedsiębiorstwa działające w sekcji przetwórstwo przemysłowe zrealizowały prawie dwie trzecie wartości eksportu wszystkich sekcji, natomiast w imporcie w sekcji handel i naprawy prawie 60%. Największy udział w eksporcie sektora MSP miały maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektryczny, materiały i wyroby włókiennicze oraz metale szlachetne i wyroby z nich. W strukturze towarowej importu dominowały maszyny i urządzenia mechaniczne.

ne, sprzęt elektroniczny, produkty przemysłu chemicznego i pokrewnych, pojazdy, tworzywa sztuczne i wyroby z nich.

Głównym kierunkiem polskiego eksportu oraz importu małych i średnich przedsiębiorstw były rynki krajów rozwiniętych, w tym głównie krajów Unii Europejskiej, do których kierowano ponad 75% eksportu i 70% importu. Wzrosło również znaczenie eksportu i importu do krajów CEFTA. Dużą rolę w handlu zagranicznym polskich małych i średnich przedsiębiorstw odgrywały kraje byłego ZSRR. Właśnie kryzys w Rosji w 1998 roku był jednym z ważniejszych czynników, który spowodował spadek dynamiki eksportu w przedsiębiorstwach polskich w roku następnym. Skutki tego kryzysu były odczuwalne do 2001 roku. W roku tym udział krajów byłego ZSRR w handlu zagranicznym polskich przedsiębiorstw nie osiągnął jeszcze poziomu z 1998 roku. Fakty te świadczą o tym, że tak zwane rynki wschodnie są bardzo ważne i mogą wywierać ogromny wpływ na obroty handlowe sektora MSP i całej gospodarki.

Poziom bilansu handlowego przedsiębiorstw sektora MSP

W 1994 roku Polska miała ujemne saldo bilansu handlowego na poziomie – 4296,6 mln USD, z czego dominujący udział w nim miały małe i średnie przedsiębiorstwa. W 2004 roku saldo bilansu zagranicznego osiągnęło poziom – 14 375,6 mln USD, przy czym nadal udział małych i średnich przedsiębiorstw w ujemnym saldzie był znaczący. Główną przyczyną niskiego salda bilansu handlowego MSP były małe przedsiębiorstwa, których poziom ujemnego salda bilansu zagranicznego stanowił ponad 79% salda przedsiębiorstw sektora MSP. W analizowanym okresie można zaobserwować dominujący udział małych przedsiębiorstw w bilansie handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw, który kształtował się na poziomie 69–79%. Należy również zauważyć, że w kolejnych latach zwiększał się udział mikroprzedsiębiorstw. Duże przedsiębiorstwa od 2002 roku osiągają dodatni bilans handlu zagranicznego z tendencją rosnącą.

MSP w analizowanym okresie miały ujemne saldo w handlu zagranicznym, natomiast przedsiębiorstwa duże – dodatnie.

Tego typu sytuacja wynika z faktu, że przedsiębiorstwa małe, a głównie mikroprzedsiębiorstwa w większym stopniu niż przedsiębiorstwa średnie dokonywały zakupów za granicą, a w mniejszym stopniu dokonywały sprzedaży swoich

Tabela 5

Saldo handlu zagranicznego MSP w latach 1994–2004 (mln USD)

Rok	Przedsiębiorstwa ogółem	Liczba osób zatrudnionych					
		MSP	0–5 (mikro)	6–50	0–50 ogółem	51–250	ponad 250
1994	–4 296,60	–4 764,70	–1 293,80	–2 389,90	–3 683,70	–1 081,00	468,10
1995	–6 108,60	–6 830,00	–1 812,40	–3 309,60	–5 122,00	–1 708,00	721,40
1996	–12 666,40	–111 553,60	–2 685,50	–5 384,30	–8 069,90	–3 483,70	–1 112,80
1997	–16 556,20	–14 067,90	–3 356,90	–6 466,40	–9 823,30	–4 244,60	–2 488,30
1998	–18 824,80	–16 173,10	–4 084,60	–7 624,30	–11 708,90	–4 464,20	–2 651,70
	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–9 (mikro)	10–49	0–49 ogółem	50–249	ponad 249
1999	–18 503,70	–16 969,30	–6 228,90	–6 072,70	–12 301,70	–4 667,70	–1 534,30
2000	–17 288,90	–15 400,20	–5 749,10	–5 619,80	–11 368,90	–4 031,30	–1 888,70
2001	–14 182,90	–13 997,60	–5 070,80	–5 395,90	–10 466,70	–3 530,70	–185,30
2002	–14 102,90	–15 220,00	–5 536,40	–5 975,40	–11 511,80	–3 708,20	1 117,10
2003	–14 427,00	–17 040,30	–5 586,10	–7 093,10	–12 679,20	–4 361,40	2 613,60
2004	–14 375,60	–18 627,70	–7 017,40	–7 716,80	–14 734,20	–3 893,50	4 252,10

Źródło: Opracowanie własne na podstawie CD-ROM 2003: Dane statystyczne o małych i średnich przedsiębiorstwach w latach 1994–2001. [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – 2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Tokaj-Krzewska A., Pyciński S. (red.), 2006: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa; Analizy i oceny handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku na tle lat 2002 i 2003, Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2005; <http://archiwum.parp.gov.pl/03.php> – strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

towarów na rynkach zagranicznych. Związane to było z popytem na rynku krajowym i utrzymywaniem się barier utrudniających intensyfikowanie sprzedaży towarów na rynkach zagranicznych i łatwiejszym dostępem do nich większych przedsiębiorstw.

Wymiana handlowa przedsiębiorstw sektora MSP wpływała niekorzystnie na wielkość salda bilansu handlowego i tym samym ograniczała poziom wzrostu gospodarczego. Jednak zniesienie barier i otwarcie rynków europejskich dla polskich przedsiębiorstw daje możliwości zwiększenia eksportu produktów i usług małych i średnich przedsiębiorstw oraz poprawy ich salda bilansu handlowego. Korzystny jest fakt dodatniego salda bilansu handlowego dużych przedsiębiorstw, które od 2002 roku corocznie ulegało zwiększeniu.

Podsumowanie i wnioski

Jak wspomniano, międzynarodowa wymiana towarów i usług ma istotny wpływ na rozwój gospodarki danego państwa. Dzięki swojej dominacji w liczebności przedsiębiorstw ogółem istotną rolę w handlu zagranicznym odgrywiają małe i średnie przedsiębiorstwa. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w badanym okresie wartość eksportu wygenerowana przez małe i średnie przedsiębiorstwa liczona w cenach bieżących wzrosła 4,5-krotnie, a importu 4,3-krotnie. Jeśli chodzi o udział przedsiębiorstw sektora MSP w wartości eksportu, to kształtował się on średnio na poziomie 44,7%, a w wartości importu 60,1%.

Analizując wskaźniki dynamiki zarówno eksportu, jak i importu można zauważyć podobną tendencję. W latach 1994 i 1995 następował wzrost wartości tych wskaźników, w latach 1996–1999 była ogólna tendencja spadkowa, a w latach 2000–2004 tendencja wzrostowa. Niewątpliwie można zauważyć swego rodzaju powiązanie tendencji dynamiki analizowanych wskaźników z ogólną sytuacją gospodarki.

W okresie objętym analizą kształtowała się niekorzystna proporcja między wartością eksportu i importu. W strukturze handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw przeważała bowiem ponad 1,5-krotnie wartość importu nad wartością eksportu. W analizowanym okresie poziom importu przedsiębiorstw sektora MSP przewyższał poziom eksportu, co było charakterystyczne dla działalności tego sektora w sferze obrotów handlowych z zagranicą. Sytuacja ta wpłynęła na osiąganie ujemnego salda bilansu handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w całym analizowanym okresie. Przyczyn tego można szukać w fakcie, że małe i średnie przedsiębiorstwa, głównie ze względu na ograniczone możliwości finansowe, działają na rynkach lokalnych, regionalnych i krajowym. Na rynkach zagranicznych działa niewiele firm zaliczanych do sektora MSP. Należy jednak zauważyć, że od 2002 roku duże przedsiębiorstwa odnotowują dodatnie saldo bilansu handlu zagranicznego. Można stwierdzić, że poziom salda bilansowego sektora MSP negatywnie wpływał na jego poziom ogółu przedsiębiorstw.

Literatura

KOTYŃSKI J., BARTECZKO K., 2005: Handel zagraniczny i efektywność sektora małych i średnich przedsiębiorstw. [w:] Analiza i ocena handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w 2004 roku na tle lat 2002 i 2003, Departament Przedsiębiorczości Ministerstwa Gospodarki i Pracy, Warszawa.

- MARCINIAK S., 1995: Elementy makro- i mikroekonomii dla inżynierów, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- MEREDYK K., (red.), 2000: Teoria ekonomii. Makroekonomia. Tom II, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- MILEWSKI R., KWIATKOWSKI E. (red.), 2006: Podstawy ekonomii, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- NASIŁOWSKI M., 1998: System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii, Wydawnictwo Key Test, Warszawa.
- PYCIŃSKI S., ŻOŁNIERSKI A. (red.), 2007: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- RYBIŃSKA A., TOKAJ-KRZEWSKA A. (red.), 2003: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001–2002, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- SAMUELSON P.A., NORDHAUS W.D., 1996: Ekonomia 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- TOKAJ-KRZEWSKA A., PYCIŃSKI S. (red.), 2006: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2005, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- TOKAJ-KRZEWSKA A., ŻOŁNIERSKI A. (red.), 2004: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- CD-ROM 2003: Dane statystyczne o małych i średnich przedsiębiorstwach w latach 1994–2001. [w:] Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce – 2003, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- <http://archiwum.parp.gov.pl/03.php> – strona internetowa Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Role of MSE Sector in Polish External Trade in the years 1994–2004

Abstract

In the paper an attempt at describing the role of MSE sector in the external trade of Poland in the years 1994–2004 was made. The author analyzed the share of MSE sector enterprises in export and import as well as export and import dynamics and the enterprises' level of balance of trade in the analysed span.

Formy obrotu ziemią rolniczą w Polsce

Wstęp

Przepływ ziemi pomiędzy gospodarstwami rolnymi jest jednym z ważniejszych zagadnień związanych z przekształceniami strukturalnymi polskiego rolnictwa. Wynika to z funkcji, jakie obrót ziemią pełni w rolnictwie. Zaliczyć do nich można [Rudnicki 1995]:

- przeciwdziałanie spadkowi produktywności ziemi,
- zapewnienie ciągłości kierowania gospodarstwami rolnymi przez wymianę pokoleń,
- poprawę relacji między podstawowymi czynnikami produkcji (ziemią, pracą i kapitałem),
- stymulowanie przemian strukturalnych.

Chociaż wraz z rozwojem gospodarczym kraju pojawia się tendencja do koncentracji ziemi [Maśniak, 2005], to tempo owych przekształceń uzależnione będzie od rozmiarów popytu i podaży gruntów. O ile skalę obrotów na rynku gruntów publicznych wyznacza przede wszystkim tempo prywatyzacji ziemi z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa, to obrót prywatny ziemią kształtują stosunki popytowo-podażowe pomiędzy gospodarstwami indywidualnymi.

Obrót nieruchomościami rolnymi (w znaczeniu szerszym) oznacza wszelkie sytuacje, które prowadzą do zmiany podmiotów gospodarczych w gospodarstwie rolnym [Czechowski i in., 2002]. Polega on więc na zmianie właściciela lub użytkownika gruntu. Ze względu na rodzaj praw podlegających przeniesieniu można zatem wyróżnić:

- obrót sprzedażny, którego skutkiem jest przeniesienie prawa własności (użytkowania wieczystego) nieruchomości,
- obrót dzierżawny, którego skutkiem jest nabycie tytułu posiadania zależnego, wynikającego z umowy zobowiązaniowej.

Przez obrót nieruchomościami w znaczeniu wąskim rozumie się zmiany własnościowe w zakresie władania ziemią. Tak zdefiniowany rodzaj obrotu nie obejmuje dzierżawy.

Celem opracowania jest przedstawienie znaczenia poszczególnych form obrotu ziemią rolniczą w przekształceniach strukturalnych polskiego rolnictwa. Zakres analizy obejmuje obrót ziemią zdefiniowany w wąskim znaczeniu, uwzględniający tylko zmiany własnościowe we władaniu ziemią. Okres objęty badaniem to lata 1990–2006.

W opracowaniu uwzględniono dwie podstawowe formy obrotu prawami własności, wyróżnione ze względu na ekwiwalentność wymiany, czyli [Kałkowski, 2003]:

- obrót rynkowy, obejmujący transakcje kupna-sprzedaży gruntów rolnych, z którymi związana jest cena, jako równowartość prawa własności (użytkowania wieczystego),
- obrót nierynkowy, czyli przenoszenie praw do nieruchomości w wyniku spadków, darowizn czy działów rodzinnych, jest to obrót nieekwiwalentny.

Charakterystyka obrotu rynkowego ziemią rolniczą obejmuje dwa segmenty rynku, wyszczególnione ze względu na rodzaj własności, czyli:

- rynek prywatny (międzysąsiedzki),
- rynek z udziałem Skarbu Państwa lub gmin.

Za wyodrębnieniem takich segmentów runku przemawia odmiennosc uwarunkowań kształtujących obrót ziemią. Obrót prywatny dotyczy transakcji gruntami głównie pomiędzy rolnikami oraz pomiędzy rolnikami i osobami prawnymi (spółkami prawa handlowego). Obrót ziemią z udziałem sektora publicznego to przede wszystkim sprzedaż gruntów Skarbu Państwa prowadzona przez Agencję Nieruchomości Rolnych.

W analizie wykorzystano dane GUS dotyczące transakcji nieruchomościami oraz opracowania i bazę danych Instytutu Rozwoju Miast w Krakowie.

Jako punkt wyjścia do powyższych badań posłużyła charakterystyka wykorzystania ziemi rolniczej w Polsce, ukazująca możliwości przepływu tego czynnika produkcji pomiędzy gospodarstwami o różnych funkcjach ekonomicznych. Zakres tej analizy obejmował grunty indywidualnych gospodarstw rolnych. Badania oparto na danych GUS.

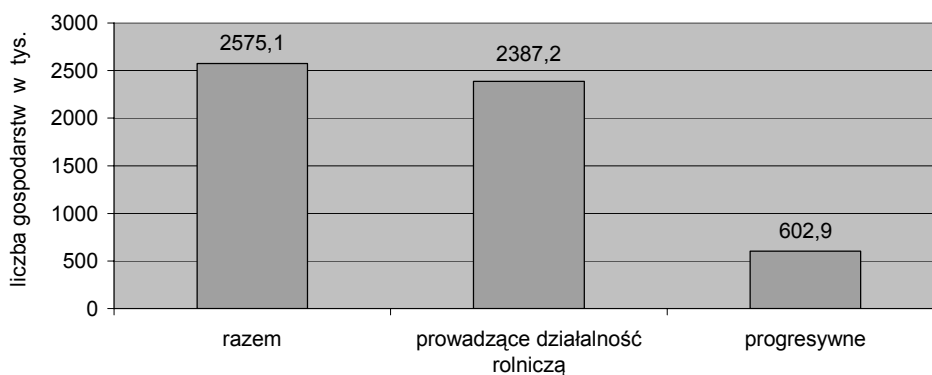
Potencjalny obrót ziemią rolniczą

Rozmiary potencjalnego popytu i podaży ziemi związane są z wyodrębnianiem się grup gospodarstw rolnych progresywnych i degresywnych [Zegar, 2003]. Do gospodarstw progresywnych zalicza się gospodarstwa produkujące głównie na rynek, utrzymujące się głównie z rolnictwa, prowadzone przez użytkowników w wieku produkcyjnym o wykształceniu rolniczym co najmniej średnim. Wykorzystanie szans rozwojowych przez tę grupę gospodarstw będzie wiązało się

z nabywaniem lub dzierżawą ziemi w celu zwiększenia potencjału produkcyjnego, zwiększenia produkcji i poprawy wydajności czynników wytwórczych.

Gospodarstwa degresywne to gospodarstwa bez produkcji rolniczej i produkujące wyłącznie lub głównie na własne potrzeby, uzyskujące przeważający dochód ze źródeł pozarolniczych i prowadzone przez użytkowników w wieku poprodukcyjnym. Zasoby ziemi znajdujące się w użytkowaniu tej grupy gospodarstw zakreślają granice potencjalnej podaży gruntów.

W 2007 roku liczba gospodarstw indywidualnych wynosiła 2575 tys., z tego 93% prowadziło działalność rolniczą (rys. 1). Za gospodarstwa progresywne uznano te, w których działalność rolnicza stanowiła główne źródło dochodów użytkownika, czyli dostarczała ponad 50% łącznego dochodu gospodarstwa domowego. Gospodarstwa progresywne stanowiły tylko 23% ogólnej liczby gospodarstw indywidualnych. Gospodarstwa te mogłyby być zainteresowane kupnem lub dzierżawą ziemi na cele rolnicze.

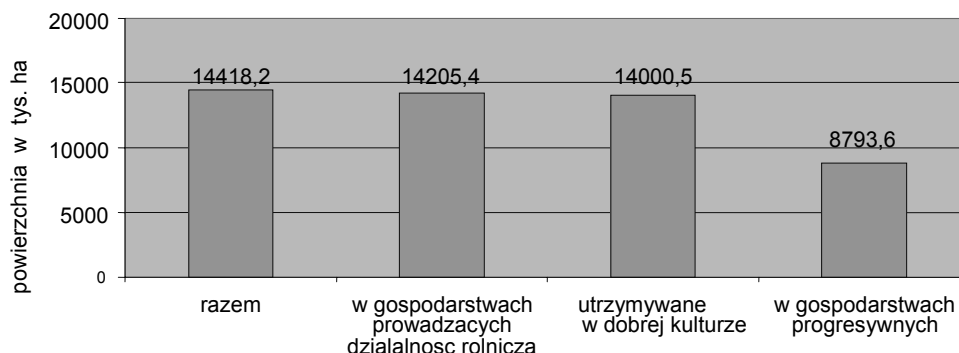


Rysunek 1

Gospodarstwa indywidualne w Polsce w 2007 roku

Źródło: Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.

Gospodarstwa indywidualne zajmowały w sumie 14 418 tys. ha użytków rolnych (rys. 2). Z tego 98,5% znajdowało się w gospodarstwach prowadzących działalność rolniczą, a 97% utrzymywanych było w dobrej kulturze. Jednak w gospodarstwach rolnych progresywnych, które są głównym źródłem dochodów rodzin rolniczych, znajdowało się tylko 61% użytków rolnych, tj. 8794 tys. ha. Świadczy to o tym, że pozostałe 39% użytków rolnych, czyli 5625 tys. ha, przypadało na gospodarstwa, które stanowią jedynie dodatkowe źródło dochodów dla ich użytkowników, produkujące jedynie lub głównie na własne potrzeby, a także gospodarstwa bez produkcji rolniczej. Można zatem przyjąć, że grunty te stanowią potencjalną podaż gruntów rolnych na rynku prywatnym.



Rysunek 2

Użytki rolne w gospodarstwach indywidualnych w Polsce w 2007 roku

Źródło: Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.

Przedstawiony powyżej sposób użytkowania ziemi rolniczej przez gospodarstwa indywidualne, z uwzględnieniem ich funkcji produkcyjnej i dochodowej, wskazuje na zakres niewykorzystania tego czynnika produkcji. Jednocześnie zakreśla możliwości wzrostu prywatnego obrotu ziemią. Wyzbywanie się ziemi przez gospodarstwa degresywne i nabywanie jej przez gospodarstwa rozwojowe zwiększyłyby możliwości produkcyjne i dochodowe rolnictwa indywidualnego. Realokacja ziemi związana więc będzie z ożywieniem rynku i wzrostem skali obrotu ziemią.

Formy obrotu ziemią rolniczą

Racjonalizacja gospodarki gruntami rolnymi jest uzależniona od skali dynamiki i obrotu na rynku ziemi. Transakcje nieruchomości rolnymi w latach 1990–2006 przedstawia tabela 1. W analizowanym okresie obrót ziemią wykazywał dość silne zróżnicowanie – liczba transakcji wahała się w granicach od 150 do 230 tys. rocznie. Najbardziej dynamiczne zmiany miały miejsce w pierwszych pięciu latach badanego okresu, kiedy liczba transakcji gruntami rolnymi spadła z 230 tys. w 1990 roku do 150 tys. w 1992 roku, a następnie wzrosła do 201 tys. w 1995 roku (rys. 3). W okresie od 1996 do 2006 roku odnotowano powolny trend spadkowy tych transakcji i stabilizację w ostatnich latach na poziomie 153–164 tys.

Analizując obrót gruntami rolnymi w rozbiciu na transakcje rynkowe i nierynkowe, należy stwierdzić, że w badanym okresie wyraźnie zmniejszyło się znaczenie obrotu nierynkowego. Obrót nierynkowy ziemią to przede wszystkim obrót rodzinny, międzypokoleniowy, czyli przenoszenie praw do nieruchomości

Tabela 2

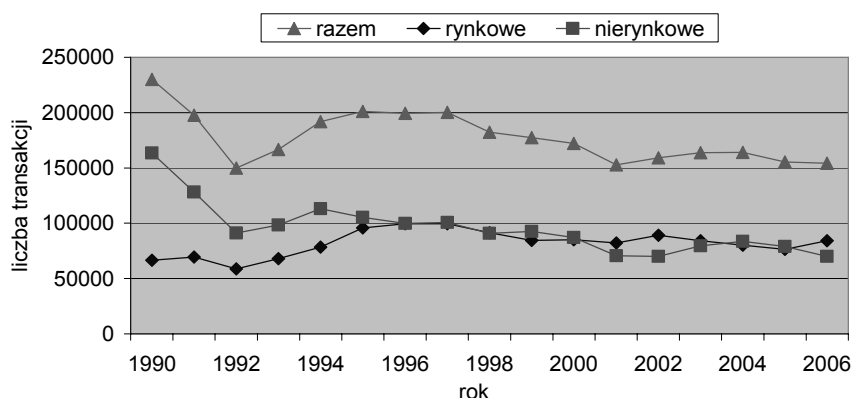
Transakcje nieruchomościami rolnymi w Polsce w latach 1990–2006

Rok	Transakcje nieruchomościami rolnymi				
	razem	w tym rynkowe			nierynkowe
		razem	w tym		
			prywatne	z udziałem SP lub gmin	
1990	230 021	66 455	36 993	29 462	163 566
1991	197 720	69 411	51 611	17 800	128 309
1992	149 748	58 710	53 909	4 801	91 038
1993	166 550	68 084	54 783	13 301	98 466
1994	191 704	78 479	60 834	17 645	113 225
1995	201 079	95 644	71 624	24 020	105 435
1996	199 276	99 586	76 222	23 364	99 690
1997	200 212	99 641	80 335	19 306	100 571
1998	182 387	91 437	73 638	17 799	90 950
1999	177 233	84 523	69 557	14 966	92 710
2000	172 248	85 138	71 169	13 969	87 110
2001	152 708	82 212	66 540	15 672	70 496
2002	159 218	89 218	70 200	19 018	70 000
2003	163 807	84 190	68 399	15 791	79 617
2004	163 956	80 271	62 857	17 414	83 685
2005	155 511	76 450	62 219	14 231	79 061
2006	154 174	84 059	69 130	14 929	70 115

Źródło: Kałkowski L., 2006: Polski rynek nieruchomości w latach 1990–2005. Bilans otwarcia po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Instytut Rozwoju Miast, Kraków (oraz aktualizacja bazy danych za rok 2006).

w wyniku darowizn, spadków, działów rodzinnych i umów dożywocia. Ponadto, do obrotu nierynkowego zaliczono umowy przeniesienia własności gospodarstwa rolnego na następcę lub Skarb Państwa w celu otrzymania świadczeń emerytalnych. Ta forma przenoszenia praw własności dominowała w latach 1990–1995. W 1990 roku transakcje nierynkowe stanowiły 71% ogółu transakcji gruntami rolnymi. Jednak począwszy od 1996 roku proporcje między transakcjami rynkowymi i nierynkowymi wyrównały się (rys. 3).

Zmiany te zbiegły się w czasie z nowymi uregulowaniami dotyczącymi ubezpieczeń społecznych rolników. Zgodnie z zasadami przyznawania emerytur rolniczych obowiązującymi przed 1990 rokiem, rolnik, który sprzedał gospodarstwo tracił prawo do emerytury. Nowe uregulowania obowiązujące od 1991

**Rysunek 3**

Transakcje nieruchomości rolnymi w latach 1990–2006

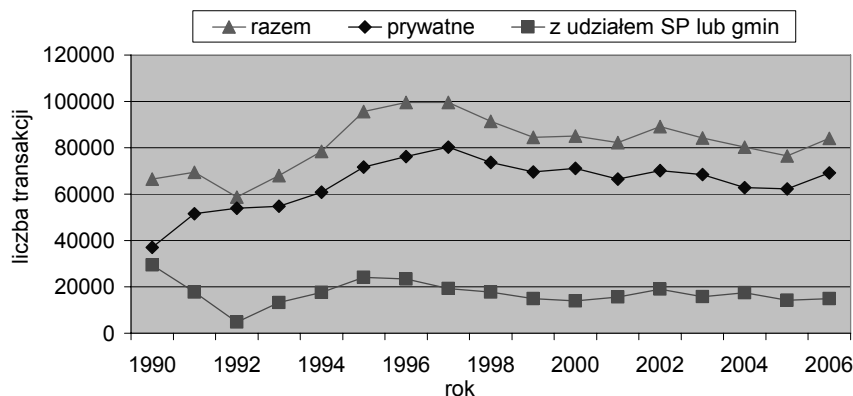
Źródło: Jak w tabeli 1.

roku pozostawiają rolnikowi ubiegającemu się o emeryturę pełną swobodę wyboru formy przekazania gospodarstwa, również w drodze sprzedaży¹. Według Ostrowskiego [1996], liberalizacja obrotu ziemią wpłynęła na wzrost zainteresowania sprzedażą gospodarstw lub ich części, co ożywiło prywatny rynek ziemi. Spowodowane to było realizacją transakcji wcześniej „zatrzymanych” ze względu na niekorzystne przepisy emerytalne.

Jednocześnie w obrocie powszechnym zostały zniesione ograniczenia dotyczące norm obszarowych, zasad podziału i dziedziczenia gospodarstw oraz zakupu gruntów państwowych. W efekcie, jak wynika z rysunku 4, liczba transakcji rynkowych w pierwszej połowie lat 90. systematycznie rosła, co spowodowane było przede wszystkim ożywieniem rynku prywatnego.

W latach 1998–2005 obrót prywatny ziemią rolniczą ustabilizował się na niskim poziomie. Zdaniem Sikorskiej [2003, 2004], na sytuację na rynku ziemi w tym okresie największy wpływ miały czynniki ekonomiczne, prawne oraz perspektywa integracji z Unią Europejską. Wysokie bezrobocie i poczucie zagrożenia utratą pracy skłaniały do utrzymywania gospodarstw rolnych w celach samozaopatrzeniowych, co blokowało podaż gruntów. Utrzymująca się dekonunktura w rolnictwie ograniczała popyt na grunty rolne. Z kolei na wzrost popytu oddziaływały zapowiedzi wprowadzenia ograniczeń w obrocie ziemią, przewidywany wzrost cen ziemi oraz spodziewane korzyści z jej posiadania po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej sytuacja na rynku ziemi nie uległa zasadniczej zmianie.

¹Ustawa z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (DzU z 1998 r. Nr 7, poz. 25 ze zm.).

**Rysunek 4**

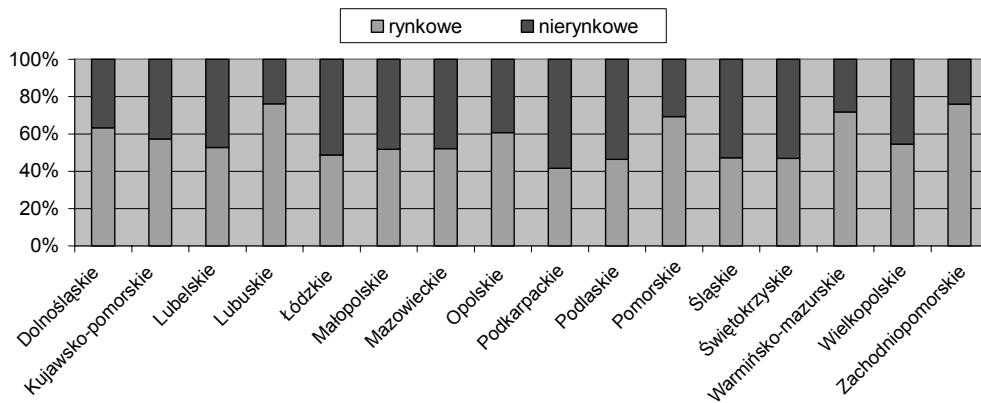
Transakcje rynkowe nieruchomości rolnymi w latach 1990–2006

Źródło: Jak w tabeli 1.

Obrót ziemią z udziałem sektora publicznego to głównie sprzedaż gruntów Skarbu Państwa prowadzona przez Agencję Nieruchomości Rolnych. W latach 1990 i 1991 instrumentem polityki rolnej w zakresie gospodarowania zasobami ziemi był Państwowy Fundusz Ziemi. W tym okresie sprzedaż gruntów z PFZ była stopniowo ograniczana, co związane było ze zmianami organizacyjno-prawnymi w gospodarce gruntami Skarbu Państwa i powołaniem Agencji Nieruchomości Rolnych (do 15 lipca 2003 r. Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa). W latach następnych liczba przeprowadzonych przez ANR transakcji sprzedaży nieruchomości rolnych wzrastała i utrzymywała się na wysokim poziomie aż do 1995 roku. W okresie 1996–2006 skala prywatyzacji była nieco mniejsza, przez co liczba transakcji z udziałem sektora publicznego wahała się w przedziale 14–19 tys. rocznie.

Przytoczone powyżej dane wskazują, że począwszy od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych rynek ziemi rolniczej w Polsce ustabilizował się. W 2006 roku struktura transakcji gruntami rolnymi przedstawiała się następująco: transakcje rynkowe stanowiły 55% ogółu transakcji, a obrót nierynkowy to 45%. Spośród wszystkich transakcji rynkowych 82% zawarto pomiędzy osobami prywatnymi, a w 18% uczestniczył sektor publiczny.

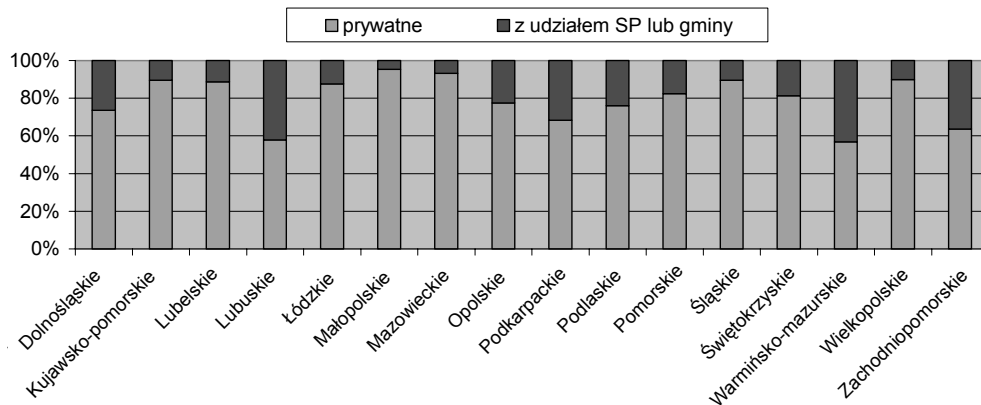
Struktura obrotów ziemią była różna w poszczególnych województwach (rys. 5). Obrót rynkowy dominował w takich województwach, jak: lubuskie, zachodniopomorskie i warmińsko-mazurskie, gdzie stanowił 72–76% wszystkich transakcji. W województwach podkarpackim, podlaskim, śląskim, świętokrzyskim i łódzkim obrót rynkowy był stosunkowo mało rozpowszechniony. Transakcje te stanowiły tam mniej niż 50% ich ogółu, a dominowały darowizny, spadkobrania, działy rodzinne i umowy dożywocia.

**Rysunek 5**

Struktura transakcji nieruchomościami rolnymi według województw w 2006 roku

Źródło: Jak w tabeli 1.

Zdecydowana większość transakcji na rynku ziemi to handel prywatny. W województwach takich jak: małopolskie, mazowieckie, śląskie i wielkopolskie, transakcje między osobami prywatnymi stanowiły 90% i więcej wszystkich transakcji rynkowych (rys. 6). Transakcje z udziałem sektora publicznego najczęściej występowały w województwach lubuskim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim i podkarpackim. Wiązało się to przede wszystkim ze sprzedażą ziemi prowadzoną przez ANR. Transakcje takie stanowiły około 1/3 wszystkich transakcji rynkowych.

**Rysunek 6**

Struktura transakcji rynkowych nieruchomościami rolnymi według województw w 2006 roku

Źródło: Jak w tabeli 1.

Podsumowanie

Analiza zasobów ziemi rolniczej, z uwzględnieniem funkcji produkcyjnej i dochodowej gospodarstw rolnych, pozwala oszacować rozmiary potencjalnego popytu i podaży gruntów, a tym samym zakreśla możliwości wzrostu prywatnego obrotu ziemią.

Gospodarstwa, które mogłyby być zainteresowane kupnem lub dzierżawą ziemi na cele rolnicze, to przede wszystkim te najsilniej związane z rynkiem. Gospodarstwa będące głównym źródłem utrzymania rolnika i jego rodziny stanowiły tylko 23% ogólnej liczby gospodarstw indywidualnych i zajmowały 61% użytków rolnych.

Pozostałe 39% użytków rolnych można byłoby uznać za potencjalną podaż, gdyż znajdowały się w użytkowaniu gospodarstw stanowiących jedynie dodatkowe źródło dochodów dla ich użytkowników, produkujących wyłącznie lub głównie na własne potrzeby, a także gospodarstwa bez produkcji rolniczej.

Analiza poszczególnych form obrotu ziemią wykazała, że w badanym okresie znaczenie rynkowego i nierynkowego obrotu ziemią zmieniało się. W 1990 roku transakcje nierynkowe stanowiły 71% ogółu transakcji gruntami rolnymi, a następnie, począwszy od połowy lat 90., ich udział ustabilizował się na poziomie 45–50%.

Liberalizacja obrotu ziemią po 1990 roku, polegająca na zniesieniu ograniczeń w postaci norm obszarowych, zasad podziału i dziedziczenia gospodarstw, zakupu gruntów państwowych oraz pozostawieniu rolnikowi ubiegającemu się o emeryturę pełnej swobody wyboru formy przekazania gospodarstwa, ożywiła prywatny rynek ziemi. W 2006 roku 82% transakcji rynkowych zawarto pomiędzy osobami prywatnymi, a w 18% uczestniczył sektor publiczny.

Obrót ziemią z udziałem sektora publicznego to głównie sprzedaż gruntów Skarbu Państwa prowadzona przez Agencję Nieruchomości Rolnych. Transakcje z udziałem sektora publicznego najczęściej występowały w województwach lubuskim, warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim i podkarpackim.

Literatura

Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2007 r. GUS, Warszawa 2008.

CZECHOWSKI P., KORZYCKA-IWANOW M., PRUTIS S., STELMACHOWSKI A., 2002: Polskie prawo rolne na tle ustawodawstwa Unii Europejskiej. Wyd. Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa.

KALKOWSKI L. (red.), 2003: Rynek nieruchomości w Polsce. Twigger, Warszawa.

- MAŚNIAK J., 2005: Makroekonomiczne uwarunkowania obrotu ziemią rolniczą w Polsce. [w:] Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 57.
- KALKOWSKI L., 2006: Polski rynek nieruchomości w latach 1990–2005. Bilans otwarcia po wejściu Polski do Unii Europejskiej. Instytut Rozwoju Miast, Kraków.
- OSTROWSKI L., 1996: Rynek ziemi rolniczej w latach 1991–1995. Studia i Monografie. IERiGŻ, Warszawa.
- RUDNICKI H., 1995: Gospodarka ziemią rolniczą w Polsce. Wyd. UMCS, Lublin.
- SIKORSKA A., 2003: Rynek ziemi rolniczej. Rynkowy i nierynkowy obrót ziemią. [w:] Woś (red.), Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2002 roku. IERiGŻ, Warszawa.
- SIKORSKA A., 2004: Rynek ziemi rolniczej. Rynkowy i nierynkowy obrót ziemią. [w:] Woś (red.), Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2003 roku. IERiGŻ, Warszawa.
- Ustawa z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (DzU z 1998 r. Nr 7, poz. 25 ze zm.).
- ZEGAR J. (red.), 2003: Zróżnicowanie regionalne rolnictwa. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań. Powszechny Spis Rolny 2002. GUS, Warszawa 2002.

Forms of Agricultural Land Turnover in Poland

Abstract

The aim of the article is to introduce the importance of individual forms of agricultural land turnover. The analysis covers land turnover defined in narrow scope, including only ownership changes of land possession. The research covers the span 1990–2006.

The analysis shows, that in examined period the importance of market and non-market agricultural land turnover changed. In the year 1990 non-market transaction amounted to 71% of total agricultural land transactions, and next, starting from the mid-nineties the share of them stabilised at the level of 45–50%.

The liberalization of the agricultural land turnover after 1990 had revived private land market. In 2006 82% of market transactions was reached between private individuals, and in 18% public sector participated.

