

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 63 (2007)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2007

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

Jan Hybel, Irena Jędrzejczyk, Bogdan Klepacki, Henryk Manteuffel Szoego, Stanisław Stańko, Mirosław Wasilewski

Tłumaczenie streszczeń: Monika Utzig

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

ISBN 978-83-7244-913-9

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 55 20 (-22 – 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

Aldona Zawajska, Magdalena Pisa

Polityka fiskalna jako stabilizator koniunktury gospodarczej w teorii
realnego cyklu koniunkturalnego oraz praktyce krajów OECD
w latach 1970–2005 5

Jan Hybel

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zatrudnienie
i produktywność pracy 23

Tomasz Siudek

Systemy bankowości spółdzielczej w wybranych krajach Unii Europejskiej 35

Jakub Kraciuk

Procesy koncentracji w polskim przemyśle spożywczym 49

Piotr Adameczyk

Dywidenda jako czynnik wpływający na opłacalność inwestowania w akcje 61

Ewa Drabik, Anna Górska

Procesy przetwarzania informacji i podejmowania decyzji inwestycyjnych
w warunkach niepewności na przykładzie WGT SA w Warszawie 71

Kinga Gruziel

Obciążenie indywidualnych gospodarstw rolniczych podatkiem rolnym 89

Tomasz Rokicki

Szanse i zagrożenia polskiego sektora owczarskiego w okresie integracji
z Unią Europejską 103

Anna Gronkowska

Organizacja i wyniki produkcyjno-ekonomiczne przedsiębiorstw
wielkoobszarowych produkujących trzodę w latach 1995–2002 111

Aneta Stańko, Agnieszka Sokół

Wpływ bezrobocia na ubóstwo mieszkańców gmin Legionowo i Nieporęt 121

Edyta Kwiatkowska, Ganna Levytska

Stan i kierunki rozwoju polskiego rynku usług gastronomicznych 135

Agata Grużewska, Barbara Biesiada-Drzazga

Wpływ systemu utrzymania gęsi na optymalną długość odchowu
w produkcji niskotowarowej 147

Aldona Zawojcka

Magdalena Pisa

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Polityka fiskalna jako stabilizator koniunktury gospodarczej w teorii realnego cyklu koniunkturalnego oraz praktyce krajów OECD w latach 1970–2005

Wstęp

Zrozumienie czynników decydujących o długookresowym wzroście gospodarczym i krótkookresowych fluktuacjach składających się na cykl koniunkturalny ma istotne znaczenie dla tworzenia i realizowania polityki gospodarczej, w tym fiskalnej.

W literaturze ekonomicznej związek między polityką fiskalną a wahaniami koniunktury gospodarczej¹ był od kilkadziesiąt lat przedmiotem wielu teorii i badań empirycznych prowadzonych w różnych krajach [patrz np. Myrdal 1939, Chari i in. 1994, Fatás i Mihov 2000, Cotis i Coppel 2005, Mackiewicz 2006, Dunstan i in. 2007].

Głównym problemem w badaniach empirycznych jest wybór parametru charakteryzującego politykę fiskalną (jej ekspansywność). W literaturze przeważnie używa się do tego celu następujących zmiennych: salda budżetu, salda budżetu skorygowanego o wahania cykliczne, poziomu wydatków publicznych oraz poziomu podatków. Z kolei przy rozpatrywaniu cyklu koniunkturalnego w charakterze zmiennej stosuje się lukę PKB, mierzoną jako odchylenie PKB od trendu. Trend jest z reguły wyznaczany za pomocą filtru Hodricka-Prescotta (HP) bądź innej procedury filtrowania.

Celem artykułu, który ma charakter teoretyczno-analityczny, jest rozważenie wpływu polityki fiskalnej na fluktuacje gospodarki w skali makro, objaśniane przez teorię realnego cyklu koniunkturalnego². Aby go osiągnąć, standardowy

¹Wahania koniunkturalne można określić jako bardziej lub mniej regularne odchylenia aktywności gospodarczej od zrównoważonej stopy wzrostu, tendencji rozwojowej, czyli trendu.

²Teoria realnego cyklu koniunkturalnego tłumaczy ogólną niestabilność gospodarczą nie wstrząsami pieniężnymi, jak wcześniejsza nowa makroekonomia klasyczna, a realnymi (niepieniężnymi) wstrząsami od strony podaży. Szerzej została opisana w dalszej części artykułu.

model realnego cyklu koniunkturalnego (RBC) został powiązany z podstawowymi narzędziami polityki fiskalnej oraz dokonano empirycznej analizy jej związku z cyklem koniunkturalnym na przykładzie krajów OECD.

Punktem wyjścia dla badania jest przegląd literatury teoretycznej i empirycznej na temat cyklu koniunkturalnego. Przyjęto następujące hipotezy badawcze: (i) stabilizacyjna polityka fiskalna w standardowym modelu RBC jest nieefektywna; (ii) w krajach rozwiniętych pod względem gospodarczym występuje ujemny związek między wielkością państwa a amplitudą wahań koniunktury gospodarczej.

Do empirycznej weryfikacji wybranej teorii posłużyły wyniki badania związku (zależności) między stabilizacją PKB względem trendu HP oraz wielkością państwa w gospodarce mierzoną wpływami z podatków i wydatkami budżetowymi³. Analizę przeprowadzono na podstawie danych dla krajów OECD za lata 1970–2005, zaczerpniętych m.in. z internetowych baz danych: OECD.Stat oraz Statistical Data Warehouse Europejskiego Banku Centralnego.

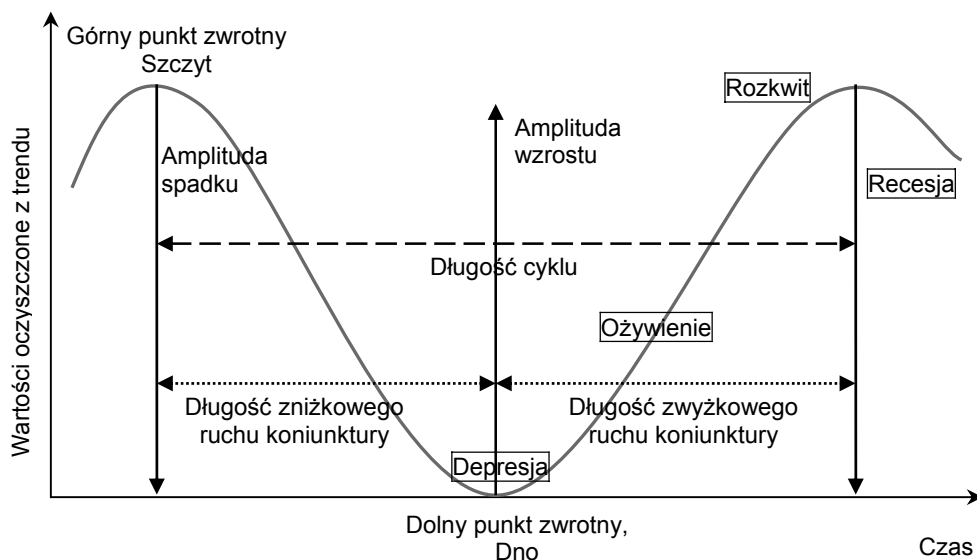
Koncepcja cyklu koniunkturalnego i jego mierzenie

Ogólnie ujmując, treścią teorii cyklu koniunkturalnego jest wyjaśnienie przyczyn fluktuacji koniunktury gospodarczej (stopy zatrudnienia, stopy inflacji, ale głównie realnego PKB), okresu ich trwania i poszukiwanie ewentualnych środków zaradczych.

We współczesnych gospodarkach obniżanie się absolutnej wielkości PKB zdarza się sporadycznie, odchodzi się więc od jej badania na rzecz oceny odchyleń od długookresowej ścieżki wzrostu lub wahań stopy wzrostu realnego PKB. Pozwala to na zobrazowanie cykli koniunkturalnych, w których wyodrębnia się cztery fazy: (i) recesję – obniżanie się produkcji; (ii) fazę depresji – dolny punkt zwrotny cyklu; (iii) ożywienie prowadzące do (iv) rozkwitu przy wysokiej dynamice wzrostu (rys. 1). Podział taki stopniowo zastępuje się innym, a mianowicie cyklem dwufazowym, złożonym z okresów spadku (recesji) i wzrostu (ekspansji) koniunktury ograniczonych punktami zwrotnymi.

We współczesnych gospodarkach występuje tendencja wzrostu koniunktury, który nie jest jednak równomierny z powodu pojawiających się fluktuacji wielkości PKB w stosunku do długookresowego trendu. Okresy ekspansji i recesji następują po sobie, przy czym dla dynamicznie rozwijających się krajów recesja nie musi oznaczać obniżenia się wielkości ogólnej produkcji (realnego PKB).

³Ocenę wielkości (rozmiaru) państwa relacją wydatków publicznych oraz dochodów publicznych (w tym przede wszystkim podatków) do PKB stosują m.in. Stiglitz [2004], Rapacki [O wychodzeniu z recesji... 2002, Rapacki 2005], Gali [1994], Gwartney i in. [1998].



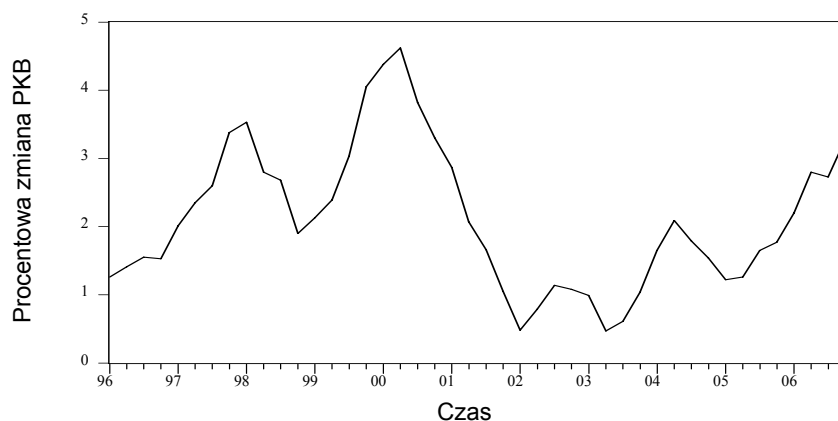
Rysunek 1

Cykl koniunkturalny wraz z jego fazami

Źródło: BIEC [2007].

W krajach strefy euro procentowe zmiany PKB w ujęciu realnym zawsze były dodatnie, co oznaczało permanentny wzrost gospodarczy, choć o różnej sile (rys. 2).

Rozważania teorii cykli koniunkturalnych pozostają w sferze abstrakcji, a przedstawione przez nią modele są jedynie próbą wyizolowania istotnych elementów wpływających na odchylenia zmiennych makroekonomicznych od



Rysunek 2

Względna zmiana PKB w ujęciu realnym w krajach strefy euro, 1996–2007

Źródło: Statistical Data Warehouse... [2007].

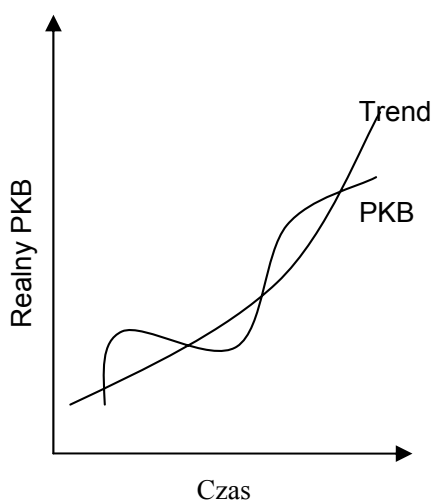
stanu równowagi. Do ustalenia wahań koniunktury używa się m.in. koncepcji produktu potencjalnego⁴. Dokonuje się mianowicie analizy zarówno rzeczywistego produktu (Y_t), jak też możliwego do osiągnięcia przy pełnym wykorzystaniu wszystkich zasobów w danym przedziale czasu, czyli potencjalnego (Y_t^S). Informacji o obecnym stanie gospodarki może dostarczyć iloraz $[\zeta(t)]$ obserwowanego (rzeczywistego) i potencjalnego PKB, określane mianem stopnia wykorzystania zdolności:

$$\zeta(t) = Y_t/Y_t^S$$

gdzie: $\zeta(t) - 1$ oznacza lukę popytową (lukę produktową), czyli względną różnicę między rzeczywistym a potencjalnym PKB (odniesioną do poziomu potencjalnego PKB), będącą wyznacznikiem nierównowagi w gospodarce realnej.

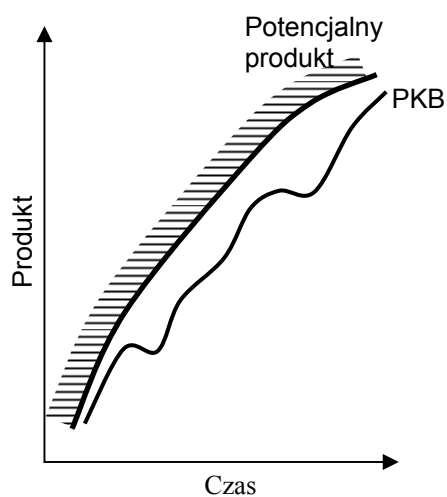
Wahania realnego PKB względem długookresowego trendu wykazującego tendencję wzrostową przedstawia rysunek 3, natomiast rzeczywisty i potencjalny PKB odpowiednio rysunek 4.

Ze względu na nieobserwowalny charakter produktu potencjalnego nie ma jednoznacznego i w pełni akceptowalnego sposobu jego wyznaczania. Ekonomiści w badaniach empirycznych stosują metodę strukturalną, polegającą



Rysunek 3

Cykliczne, nieregularne oscylacje realnego PKB wokół trendu
Źródło: [Burda, Wyplosz 2000, s. 432].



Rysunek 4

Rzeczywisty i potencjalny PKB
Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Gabisch, Lorenz 1989, s. 32].

⁴Za produkt potencjalny uznaje się ten poziom realnego PKB, który odpowiada naturalnej stopie bezrobocia. Jest to najwyższy poziom realnego PKB, do którego utrzymania jest zdolna gospodarka bez wywołania wzrostu stopy inflacji [patrz m.in. Samuelson i Nordhaus 1995].

a szacowaniu funkcji produkcji, wiążącej produkt potencjalny z nakładami pracy i kapitału, a także z postępem technicznym.

W latach 70. XX wieku, wraz z odrodzeniem się zainteresowania badaniami cyklu koniunkturalnego, ekonomiści bliżej zajęli się statystycznymi właściwościami szeregów czasowych. Jednym z głównych problemów w tym zakresie stało się oddzielenie trendu od cyklu. Nową, ale powszechnie uznaną, ilościową metodą analizy cykli koniunkturalnych jest filtr Hodricka-Prescotta (filtr HP). Metoda zaproponowana przez Roberta J. Hodricka i Edwarda C. Prescottta [1997] umożliwia otrzymanie szeregów zmiennych makroekonomicznych w postaci procentowych odchyień od wartości wynikającej z trendu⁵.

Pozwala m.in. na estymację potencjalnego PKB poprzez wyznaczenie takiej ścieżki czasowej potencjalnego PKB, która minimalizuje procentowe odchylenia rzeczywistej produkcji od produkcji potencjalnej przy ograniczeniu dotyczącym wysokości wariancji tempa wzrostu potencjalnego PKB.

Jej zastosowanie umożliwia sprowadzenie szeregów czasowych niestacjonarnych do stacjonarności poprzez usunięcie trendu stochastycznego⁶.

Metoda HP bazuje na idei zdefiniowania cyklicznej wartości produktu (y_t^c), wyznaczonej jako różnica między rzeczywistym produktem (y_t) a wartością znajdującą się na linii trendu (y_t^g):

$$y_t^c = y_t - y_t^g$$

gdzie:

y_t^c – składnik cykliczny PKB w okresie t ($t = 1, 2, \dots, T$);

$y_t - \ln Y_t$ (Y_t = rzeczywisty, obserwowany PKB w ujęciu realnym);

$y_t^g - \ln Y_t^g$ (Y_t^g = potencjalny, nieobserwowalny PKB w ujęciu realnym) – komponent długookresowy szeregu czasowego.

⁵W badaniach w Polsce zastosowali ją m.in. Kot [2003], Mackiewicz [2006], Grzęda-Latocha [2005].

⁶Trend procesu ekonomicznego należy odnosić do dwóch charakterystyk procesu: do średniej i wariancji. W pierwszym przypadku mówimy o trendzie deterministycznym, w drugim – o trendzie stochastycznym. Zakłada się, że zjawiska ekonomiczne będące procesami stochastycznymi są generowane przez siebie same, a więc na podstawie analizy opóźnień w przebiegu procesów gospodarczych można wnioskować o ich przebiegu w przyszłości. Cytując Witkowską [2006], procesy stacjonarne charakteryzują się tym, że mają stałą wariancję, a ich wartości w poszczególnych momentach oscylują wokół pewnego względnie stałego poziomu, który jest poziomem średnim dla całego badanego okresu. W ścisłym sensie proces stochastyczny jest stacjonarny, jeżeli łączne i warunkowe rozkłady prawdopodobieństwa tego procesu nie zmieniają się przy przesunięciach w czasie.

10

Potencjalny PKB można oszacować jako średnią ważoną przeszłych, obecnych i przyszłych obserwacji y_t ⁷:

$$y_t^g = \sum_{j=-J}^J a_j y_{t-j} = G(L)y_t$$

gdzie:

y_t – jak wyżej;

a_j – wagi przyznane y_{t-j} ;

y_{t-j} – operator opóźnienia;

j – wielkość opóźnienia;

$G(L)$ – filtr liniowy (średnie ruchome).

Następnie cykliczny komponent (y_t^c) otrzymuje się jako:

$$y_t^c = [1 - G(L)]y_t = C(L)y_t$$

gdzie:

$C(L)$ – filtr liniowy.

Stosując filtr HP uzyskuje się wartości produkcji potencjalnej Y_t^g , dla których:

$$\min_{\{y_t^g\}} \sum_{t=1}^T (\ln Y_t - \ln Y_t^g)^2$$

przy ograniczeniu:

$$\sum_{t=2}^{T-1} [(\ln Y_{t+1}^g - \ln Y_t^g) - (\ln Y_t^g - \ln Y_{t-1}^g)]^2 \leq e$$

gdzie:

e – arbitralnie wybrana liczba, która określa maksymalne dopuszczalne wysokości wariancji⁸ tempa wzrostu produkcji potencjalnej.

Filtr HP można również zapisać jako minimalizację sumy kwadratów odchyleń szeregu czasowego z jego trendu, wykorzystując parametr wygładzający λ :

⁷W procedurze filtrowania HP wykorzystuje się mieszany model autoregresji i średniej ruchomej ARMA [patrz np. Kaiser, Maravall 1999].

⁸Wariancja należy do klasycznych miar zmienności. Jest to średnia arytmetyczna kwadratów odchyleń poszczególnych wartości cechy od średniej arytmetycznej zbiorowości.

$$\min \sum_{t=1}^T \{(y_t - y_t^g)^2 + \lambda [(y_{t+1}^g - y_t^g) - (y_t^g - y_{t-1}^g)]^2\}$$

Wartość λ jest wybierana w zależności od przedziału czasowego, jakiego dotyczą dane. Im jest ona wyższa, tym dłuższe cykle koniunkturalne uwzględni filtr HP. Dla danych rocznych parametr $\lambda = 100$ umożliwia uwzględnienie cykli trwających do 15–16 lat, natomiast parametr $\lambda = 10$ wyłącznie nie dłuższych niż 8-letnie [Mc Morrow, Roeger 2001]. Gładkość trendu można zatem określić i zależy ona od λ . Gdy λ dąży do nieskończoności, trend ma postać linii prostej, dla $\lambda = 0$ PKB potencjalny pokrywa się z rzeczywistym (trend pokrywa się z serią danych). W sprawach szczegółowego omówienia kwestii związanych z filtrem HP odsyłamy czytelnika do następujących prac: Prescott [1986] oraz King i Rebelo [1993].

Teoria realnego cyklu koniunkturalnego a polityka fiskalna

Teoria realnego cyklu koniunkturalnego wyrosła z kontrowersji teoretycznych wokół przyczyn cyklicznych wahań wzrostu gospodarczego.

Nowa teoria klasyczna, dominująca w latach 1972–1982, przeważające źródło niestabilności gospodarczej widziała w zakłóceniach pieniężnych. Pomimo olbrzymiego wpływu, jaki wywarło wyjaśnianie cyklu koniunkturalnego w kategoriach zaskoczenia pieniężnego, głęboka recesja początku lat 80. XX wieku, a przede wszystkim jej długotrwałość, a także zgłaszane wątpliwości co do związku pieniądza z wielkością produkcji postawiły pod znakiem zapytania piętne wyjaśnienie cyklu koniunkturalnego [Snowdon i in. 1998].

Od tego czasu przodujący nowoklasyczny sposób tłumaczenia ogólnej niestabilności koncentrował się nie na pieniężnych, lecz na realnych wstrząsach i został nazwany teorią realnego cyklu koniunkturalnego. Teoria ta stanowi kontynuację myśli monetarystycznej w tym sensie, że podkreśla znaczenie strony podaźowej w gospodarce. Inaczej jest w przypadku teorii Keynesa, zgodnie z którą poziom łącznego produktu i zatrudnienia jest zasadniczo wyznaczony przez popyt, czy też późniejszych realnych modeli Samuelsona [1939] oraz Hicksa [1950], w których fluktuacje napędzane były przez realny łączny popyt, głównie przez niestabilne wydatki inwestycyjne.

Teoria realnego cyklu koniunkturalnego oferuje czyste wyjaśnienie wahań w gospodarce narodowej od strony podaźowej. Myśl, że siłą napędową cykli

koniunkturalnych są siły realne po stronie podaży również nie jest nowa. Przykładowo, Robertson [1915] oraz Schumpeter [1927, 1939] uważali postęp techniczny za czynnik wpływający na fluktuacje gospodarcze oraz dynamikę wzrostu gospodarczego.

Za inne, realne źródła fluktuacji, które badano wcześniej, uważano ponadto zmiany stawek podatkowych, gustów konsumentów, regulacji rządowych, terms of trade czy też cen energii.

Czym więc wyróżnia się współczesna teoria realnego cyklu koniunkturalnego?

Termin „realny cykl koniunkturalny” (*Real Business Cycle – RBC*) pochodzi od Johna B. Longa i Charlesa I. Plossera [1983], którzy użyli go w celu opisanie cykli generowanych przez przypadkowe (losowe) zmiany w technologii. Teoria ta, w postaci rozwiniętej przez jej współczesnych przedstawicieli, jest zbudowana na założeniu, że tempo postępu technologicznego podlega dużym nieregularnym fluktuacjom. Wstrząsy podażowe poprzez funkcję produkcji wywołują wahania ogólnej produkcji i zatrudnienia. Zmiany produkcji są trwałe, czyli nie mają tendencji powracania po wstrząsie do swojego poprzedniego trendu. Ewolucja PKB przebiega w postaci procesu statystycznego określanego jako błądzenie losowe [Nelson, Plosser 1982], co pokazuje równanie:

$$Y_t = g_t + Y_{t-1} + z_t$$

gdzie:

Y – produkcja realna w czasie t ;

Y_{t-1} – produkcja realna w czasie $t - 1$;

g_t – „dryfowanie” produkcji;

z_t – wstrząsy losowe, których średnia wynosi zero.

Do początku lat 80. zarówno keynesiści, monetaryści, jak i nowi ekonomiści klasyczni przyjmowali, że gospodarka rozwija się po ścieżce odzwierciedlającej podstawowy trend stopy wzrostu, opisany w neoklasycznym modelu wzrostu Solowa [1956], że długookresowy składnik trendu w PKB jest gładki, przy krótkookresowych fluktuacjach wokół trendu, wyznaczanych przede wszystkim przez wstrząsy po stronie popytu. Odchylenia produkcji od trendu interpretowano jako zjawiska przejściowe.

Odkrycie Nelsona i Plossera miało radykalne implikacje dla teorii cyklu koniunkturalnego. Za twórców historycznie pierwszego empirycznego modelu realnego cyklu koniunkturalnego uważa się Finna E. Kydlanda i Edwarda C. Prescottta, którzy w 1982 r. opublikowali artykuł „Time to Build and Aggregate Fluctuations”, przedstawiający oryginalne spojrzenie na aspekt wahań gospodarki. Wyniki badań były zaskakujące z dwóch powodów. Po pierwsze, „były sprzeczne z założeniem, że monetarne szoki są siłą sprawczą cykli koniunktural-

nych”. Po drugie, wskazywały, że stabilizacyjna polityka przynosi efekty przeciwnie do zamierzonych [McGrattan 2006].

Podsumowując dotychczasowe rozważania, teoria RBC należy do teorii stochastycznych, których podstawą jest założenie, że losowe, nieskorelowane szoki (biały szum) mogą prowadzić do wahań przypominających cykle koniunkturalne⁹.

Poza tym, cechuje się tym, że cykliczność koniunktury wyjaśnia się przy założeniu giętkości (zmienności cen). Zmienne nominalne nie oddziałują na zmienne realne bez względu na to, czy rozpatruje się długi, czy krótki okres. Uwagę kieruje się wyłącznie na wstrząsy realne, odżegnując się od czynników pieniężnych. Skoro tak, to w jaki sposób tłumaczy się cykliczne odchylenia od ścieżki wzrostu? Teoria RBC odpowiedzi upatruje w przywracaniu stanu równowagi po wystąpieniu szoku podażowego w formie losowego wstrząsu technologicznego, który ma wpływ na zmianę długookresowej zagregowanej podaży (LAS). Innymi słowy, odchylenia całkowitej produkcji i zatrudnienia wywołane są zmianami w podaży w wyniku fluktuacji szybkości (tempa) dokonującego się postępu technologicznego. W krótkim okresie nowe technologie przyczyniały się do wystąpienia stanu nierównowagi, a w długim – prowadziły do wzrostu produktywności. Wstrząsy podażowe mogą być powodowane wieloma czynnikami, m.in. klęskami żywiołowymi ograniczającymi produkcję rolną, zmianą poziomu cen energii, polityką państwa (np. dotowaniem określonej grupy producentów), zmianami efektywności nakładów pracy. Ze względu na to, że w gospodarkach stabilnych politycznie większość z tych przyczyn została wyeliminowana, źródła zmian podaży należy tam upatrywać w rozwoju technologii.

Podstawowe założenia i cechy teorii realnego cyklu koniunkturalnego zawierają się w kilku punktach: (i) przeciętny podmiot gospodarujący ma na celu maksymalizację swojej użyteczności (lub zysków), uwzględniając zakres zasobów; (ii) oczekiwania jednostek gospodarczych są racjonalne, przy czym nie jest odczuwana asymetria informacyjna; (iii) dzięki zmienności cen równowaga istnieje zawsze; (iv) cykliczne odchylenia zagregowanej produkcji i zatrudnienia są spowodowane losowymi wstrząsami technologicznymi, a wywołany przez nie impuls jest przenoszony również na przyszłe okresy; (v) zmiany w łącznym zatrudnieniu występują na skutek międzyokresowej substytucji pracy i są dobrowolne; (vi) pieniądź zachowuje się pasywnie, a polityka pieniężna nie wywiera żadnego wpływu na koniunkturę; (vii) analizy wahań makroekonomicznych nie dzieli się na krótko- i długookresową [Snowdon i in. 1998].

Z założeń teorii realnego cyklu koniunkturalnego, takich jak racjonalne oczekiwania, zmienność cen oraz brak asymetrii informacji, wynika neutralność

⁹Według teorii RBC, wahania PKB nie muszą mieć charakteru cyklicznego. Jeśli wstrząsy wywołane np. przez zmiany technologiczne są częste i losowe, to ścieżka PKB będzie wskazywać w swej wędrówce losowej cechy podobne do cyklu koniunkturalnego.

pieniądza. W gospodarce występuje całkowita dychotomia¹⁰, więc produkcja i podaż czynników wytwórczych podlegają jedynie realnym czynnikom.

Czy wobec tego polityka pieniężna i fiskalna nie oddziałują na cykle koniunkturalne? Teoria wprowadzona przez Kydlanda i Prescottta zdaje się z założenia twierdząco odpowiadać na to pytanie, jednak dowody empiryczne poparte ideą automatycznych stabilizatorów świadczą o wpływie polityki fiskalnej na wielkość wahań koniunktury. Zależności tej poświęcono w ostatnim okresie wiele badań, które przyczyniają się do rozwijania modelu RBC.

Szukając powiązań między polityką fiskalną a stabilizacją fluktuacji w cyklach koniunkturalnych, powraca się do pojęcia automatycznych stabilizatorów, które z definicji redukują wpływy wstrząsów na PKB bez konieczności prowadzenia polityki dyskrecjonalnej. Należą do nich przykładowo automatyczne zmiany we wpływach podatkowych oraz zasiłki dla bezrobotnych i inne transfery socjalne.

W tym kontekście pojawia się kolejne pytanie: czy w modelu RBC z szokiem technologicznym wpływy z podatków oraz wydatki państwa zachowują się jak keynesowskie automatyczne stabilizatory? Czy rząd (państwo) swoim rozmiarem jest w stanie modyfikować nasilenie fluktuacji koniunktury, gdy te wywołane są wstrząsem technologicznym? Próbę odpowiedzi na te pytania podjął m.in. Jordi Gali, który w celu zbadania korelacji pomiędzy rozmiarem państwa a wahaniami poszerzył standardowy model RBC o sektor państwowy, tradycyjnie w modelach ekonomicznych (np. modelu mnożnikowym Keynesa) reprezentowany przez wydatki rządowe na dobra i usługi oraz podatki i transfery. Okazało się, że przy stałych względnych (w relacji do PKB) wydatkach państwa odchylenie standardowe produkcji zwiększa się wraz ze wzrostem stopy podatku dochodowego. W świetle wyników nasunął się mu wyłącznie jeden wniosek: „wyższe podatki okazują się działać destabilizująco w modelu, aczkolwiek ich efekt jest stosunkowo mały” [Gali 1994]. Ze względu na to, że przy wyższej stopie podatkowej odchylenia od trendu stawały się wyraźniejsze, można stwierdzić, że w teorii RBC podatek dochodowy wpływa destabilizująco na produkcję (wzmacnia jej wahania), jako że prawdopodobnie ma ujemny wpływ na produktywność pracy, a w konsekwencji na poziom zatrudnienia. Niższe podatki z kolei redukują wahania łącznego produktu. Inaczej ma się rzecz z wydatkami państwa, któ-

¹⁰Klasyczna dychotomia oznacza oddzielenie od siebie sektora realnego i pieniężnego gospodarki w modelu ekonomii klasycznej. Sektor realny opisuje klasyczna teoria wyznaczania zatrudnienia i produkcji oraz prawo rynków Sasa, natomiast sektor pieniężny ilościowa teoria pieniądza. W rezultacie oddzielenia tych sektorów zmiany ilości pieniądza nie oddziałują na wartości równowagi zmiennych realnych, a wyłącznie na poziom cen [Snowdon i in. 1998]. Powszechnie wśród ekonomistów przyjęło się interpretowanie klasycznej dychotomii jako brak wpływu zmiennych nominalnych na zmienne realne, czyli neutralność pieniądza.

rych względny wzrost pociąga za sobą spadek zmienności produkcji. Wprawdzie u Galiego ich stabilizujący efekt był znikomy, sugeruje jednak, że polityka fiskalna w modelu RBC może oddziaływać na fluktuacje cykli koniunkturalnych.

Stabilizowanie koniunktury przez politykę fiskalną – własne badania empiryczne

W artykule zajęto się analizą trzydziestu państw należących obecnie do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Szereg czasowy obejmuje okres między latami 1970 a 2005, charakteryzujący się względnym spokojem w gospodarkach. W celu określenia stopnia stabilizacji gospodarki w tych latach skupiono się na przebiegu zmian PKB w poszczególnych krajach.

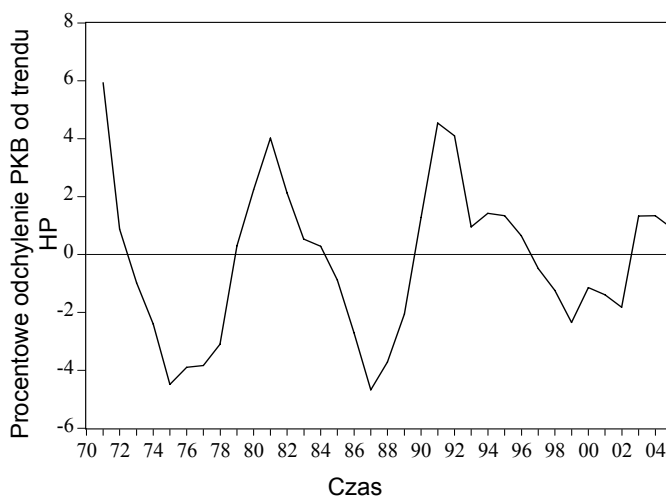
Źródło danych na temat wielkości PKB stanowił portal statystyczny OECD. Stat. W kilku przypadkach OECD nie dysponuje pełnymi danymi; dla Czech i Polski informacje są dostępne od 1990 r., dla Słowacji od 1992 r., a dla Węgier od 1991 r.

Najpierw otrzymano PKB w cenach bieżących wyrażonych w USD PPP przez przeliczenie PKB w walutach narodowych po kursie USD według parytetu siły nabywczej. Następnie wyznaczono wartości PKB wynikające z zastosowania filtra HP¹¹ (potencjalny PKB) przy użyciu programu ekonometrycznego EViews dla $\lambda = 100$. Na podstawie empirycznych wartości PKB oraz trendu HP obliczono względne odchylenie PKB od trendu HP jako iloraz rzeczywistego i potencjalnego PKB pomniejszony o 1. Wartości odchylenia wyrażono w procentach. Wyznaczono w ten sposób lukę popytową (produktową) opisaną w poprzedniej części opracowania.

Śledząc procentowe odchylenie rzeczywistego PKB od trendu, otrzymuje się obraz cyklu koniunkturalnego danej gospodarki, który na przykładzie Niemiec przedstawiono graficznie na rysunku 5.

Za miarę stabilizacji gospodarki przyjęto odchylenie standardowe dla procentowych odchyleń PKB od trendu HP, czyli odchylenie standardowe luki popytowej, wyznaczone dla każdego z krajów OECD na podstawie serii danych. Z analizy statystycznej wynika, że do grupy najmniej stabilnych w latach 1970–2005 należały gospodarki Meksyku oraz Korei. Cykle o najmniejszych względnych amplitudach wystąpiły w Wielkiej Brytanii, ale także w Polsce i Holandii (tab. 1).

¹¹Korzystając z filtra HP, autorki zdają sobie sprawę z jego ograniczeń. Przede wszystkim z tego, że jest to jedynie mechaniczna metoda wygładzania szeregu czasowego, co oznacza, że wartości potencjalnego PKB wyznaczone na jej podstawie zależą od wartości rzeczywistego PKB. Ta zależność jest tym większa, im krótszy jest szereg czasowy poddawany wygładzeniu.

**Rysunek 5**

Procentowe odchylenie PKB od trendu HP (luki popytowe) w Niemczech w latach 1971–2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych OECD.

Tabela 1

Odchylenia standardowe luk popytowych w krajach OECD (w pkt. %)

Kraje	SD	Kraje	SD	Kraje	SD
Australia	2,62	Irlandia	3,92	Polska	1,98
Austria	2,39	Islandia	4,70	Portugalia	4,01
Belgia	2,41	Japonia	3,24	Słowacja	2,73
Czechy	3,30	Kanada	2,50	Szwajcaria	3,14
Dania	2,42	Korea	5,19	Szwecja	2,40
Finlandia	4,27	Luksemburg	3,85	Turcja	3,61
Francja	2,54	Meksyk	5,49	USA	2,30
Grecja	3,41	Niemcy	2,64	Węgry	2,77
Hiszpania	2,41	Norwegia	4,00	Wielka Brytania	1,93
Holandia	2,07	Nowa Zelandia	3,31	Włochy	2,56

Uwagi: SD – odchylenie standardowe; pominięto pierwszą obserwację, czyli dla większości badanych krajów 1970 r., dla Czech i Polski – 1990 r., Słowacji – 1992 r. oraz Węgier – 1991 r., której wartość znacznie odbiegała od pozostałych w wyniku doboru linii trendu HP.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych OECD.

W celu zbadania zależności pomiędzy rozmiarami wahań koniunktury gospodarczej i polityką fiskalną wybrano dwie wielkości charakteryzujące jej ekspansywność: udział wydatków publicznych (rządowych) w PKB oraz stosunek wpływów z podatków do PKB, które za 2005 r. w ujęciu przekrojowym prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Dochody podatkowe (T) oraz wydatki rządowe (G) w krajach OECD w 2005 r. (% PKB)

Kraje	T	G	Kraje	T	G	Kraje	T	G
Australia	31,2	34,4	Irlandia	30,5	34,4	Polska	34,4	43,5
Austria	41,9	49,9	Islandia	42,4	42,8	Portugalia	34,5	47,4
Belgia	45,4	49,9	Japonia	16,8	38,1	Słowacja	29,4	38,1
Czechy	38,5	44,0	Kanada	33,5	39,3	Szwajcaria	30,1	35,6
Dania	49,7	53,2	Korea	25,6	28,1	Szwecja	51,1	56,6
Finlandia	44,5	50,5	Luksemburg	37,6	42,9	Turcja	32,3	b.d.
Francja	44,3	53,7	Meksyk	19,3	19,5	USA	26,8	36,6
Grecja	35,0	37,5	Niemcy	34,7	46,8	Węgry	37,1	49,9
Hiszpania	35,8	38,3	Norwegia	45,0	42,2	Wielka Brytania	37,2	44,5
Holandia	39,4	45,5	Nowa Zelandia	36,6	40,2	Włochy	41,0	48,3

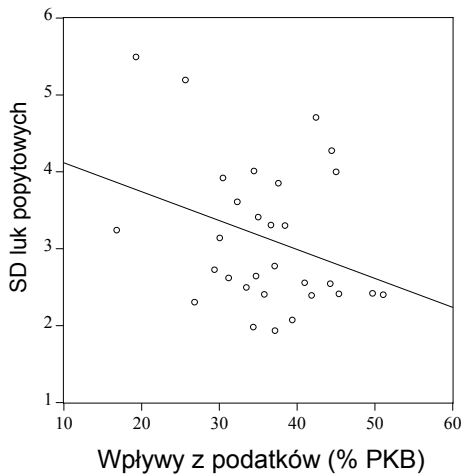
Uwagi: Dane o podatkach za 2005 r. z wyjątkiem Australii, Grecji, Polski i Portugalii, które udostępniły informacje o wpływach z podatków do 2004 r. Dane o wydatkach dla Korei i Meksyku dotyczą 2004 r.; b.d. – brak danych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych OECD.Stat.

Do zbadania ww. zależności wykorzystano metodę najmniejszych kwadratów, polegającą na dopasowaniu linii regresji do obserwacji tak, by znajdowała się jak najbliżej nich, co oznacza, że minimalizuje się „sumę kwadratów pionowo mierzonych odległości punktów od prostej” [Maddala 2006, s. 104].

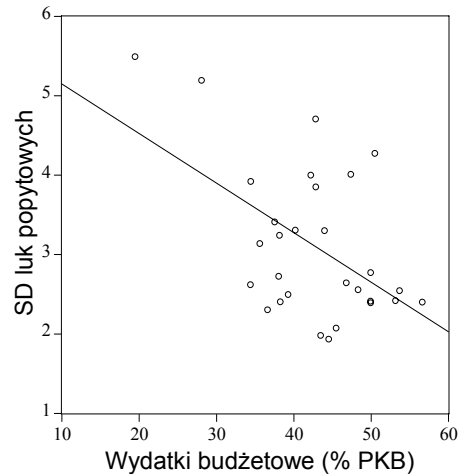
Na rysunkach 6 i 7 każdy punkt reprezentuje kraj i przyporządkowane mu dwie wartości: wpływy podatkowe (rys. 6) lub wydatki publiczne (rys. 7) jako odsetek PKB oraz odchylenia standardowe luk popytowych (produktowych).

Warunkiem stosowania metody najmniejszych kwadratów jest brak heteroskedastyczności, tj. zmiennego rozproszenia zakłóceń [Gajda 2004, s. 82]. W innym przypadku estymator standardowego błędu nie jest zgodny i nie można twierdzić o istotności współczynników. Aby wykluczyć występowanie heteroskedastyczności, zastosowano test White'a, który „jest w stanie odkryć ogólne formy heteroskedastyczności” [Verbeek 2006, s. 92].

**Rysunek 6**

Zależność między dochodami podatkowymi i odchyleniem standardowym (SD) luk popytowych

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 7**

Zależność między wydatkami publicznymi i odchyleniem standardowym (SD) luk popytowych

Źródło: Opracowanie własne.

Dla relacji określonej przez nas podatki-koniunktura uzyskany wynik statystyki $F = 1,08$, któremu odpowiada prawdopodobieństwo 0,35, nie dał podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej o homoskedastyczności wariancji. Linia regresji liniowej na rysunku 6 jest o ujemnym nachyleniu równym $-0,0376$. Współczynnik ten jest statystycznie istotny na poziomie 10%. Zależność jest na tyle silna, by móc na podstawie testu F z wartością statystyki $F = 3,16$ i prawdopodobieństwem 0,93 stwierdzić, że współczynnik różni się od zera. Za pomocą równania regresji liniowej udało się wyjaśnić 10,14% zmienności odchylenia standardowego, o czym mówi współczynnik determinacji R^2 . Ujemna zależność oznacza, że wraz ze wzrostem relacji dochodów podatkowych do PKB wielkość odchylenia standardowego luk popytowych zmniejsza się, czyli amplituda cyklu koniunkturalnego maleje (przy współczynniku korelacji $= -0,32$).

W przypadku relacji wydatki-koniunktura test White'a dał podstawę do sądzienia o braku heteroskedastyczności (statystyka $F = 0,47$, a prawdopodobieństwo 0,63). Związek ustalony na podstawie metody najmniejszych kwadratów jest ujemny o nachyleniu $-0,0624$. Współczynnik ten jest statystycznie wysoce istotny, a z prawdopodobieństwem 99% można stwierdzić, że jest różny od zera, czyli istnieje powiązanie między zmiennymi (przy korelacji $= -0,52$). Równanie regresji, którego wykres przedstawia rysunek 7, objaśnia 27,60% zmienności odchylenia standardowego luk produktowych.

Wyniki badań sugerują, że istnieje zależność między polityką fiskalną a amplitudą wahań koniunktury. O stabilności gospodarki może więc współdecydo-

wać działalność państwa, które w odpowiedni sposób stymuluje koniunkturę. Co ważne, w obu przypadkach wystąpiła relacja ujemna, czyli wraz ze wzrostem udziału państwa w redystrybucji PKB następuje zmniejszenie się destabilizacji gospodarki.

Wyniki te są sprzeczne z uzyskanymi przez cytowanego wcześniej Galiego, według którego rosnąca siła (rozmiar) państwa reprezentowana przez wpływy z podatków działa destabilizująco na koniunkturę w modelu RBC.

Podsumowanie i wnioski końcowe

Mimo iż zjawisko cykli koniunkturalnych jest zakorzenione w świadomości ekonomistów i polityków, trzeba przyznać, że wciąż pozostaje wiele niejasności zarówno w interpretacji przyczyn wahań cyklicznych, jak i skuteczności polityki państwa w stabilizowaniu koniunktury gospodarczej.

Podczas gdy Keynes podkreśla znaczenie podatków i wydatków rządowych, dla monetarystów są one bez znaczenia ze względu na występujące w gospodarce aktywne siły stabilizujące.

Teoria realnego cyklu koniunkturalnego wprowadziła nowy aspekt wahań koniunktury, a mianowicie podkreśliła stronę realnych zmian zachodzących w gospodarce, podczas gdy wcześniejsze teorie kładły nacisk na nominalne fluktuacje. Według teorii RBC, ani polityka pieniężna, ani fiskalna nie są w stanie zmienić długookresowej podaży globalnej; rozmiar państwa nie ma większego znaczenia dla koniunktury lub nawet działa destabilizująco.

Obecnie jednak w dużej mierze odchodzi się od standardowego modelu RBC, zastępując go modelami alternatywnymi, uwzględniającymi np. wydatki rządowe czy podatki.

W celu weryfikacji hipotezy o braku stabilizującego wpływu polityki fiskalnej dokonano analizy związku pomiędzy rozmiarem państwa (reprezentowanym poprzez względne dochody podatkowe i wydatki budżetowe) a stopniem stabilizacji koniunktury (mierzonym odchyleniem standardowym luki popytowej, czyli odchylenia PKB od trendu HP) w państwach należących do OECD w latach 1970–2005.

Wyniki okazują się być sprzeczne z teorią RBC, ponieważ ujemna korelacja między zmiennością PKB a rozmiarem państwa świadczy o stabilizowaniu gospodarki przez politykę fiskalną. Ujemne, statystycznie istotne współczynniki linii regresji oznaczają istnienie zależności pomiędzy badanymi zmiennymi. Okazuje się więc, że o stabilności gospodarki może decydować działalność państwa, które w odpowiedni sposób jest w stanie stymulować koniunkturę.

Literatura

- BIEC (Bureau for Investments and Economic Cycles): Podstawowe pojęcia, tryb dostępu [<http://www.biec.org/main.php?display=pojecia>], 10.04.2007.
- BURDA M., WYPŁOSZ CH., 2000: Makroekonomia, Podręcznik europejski, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- CHARI V.V., CHRISTIANO L.J., KEHOE P., 1994: Optimal Fiscal Policy in a Business Cycle Model, *Journal of Political Economy* 102(4): 617–52.
- COTIS J.P., COPPEL J., 2005: Business Cycle Dynamics in OECD Countries: Evidence, Causes and Policy Implications, referat na konferencję organizowaną przez Reserve Bank of Australia pt. “The Changing Nature of The Business Cycle”, Sydney, Australia, lipiec 11–12.
- DUNSTAN A., HARGREAVES D., KARAGEDIKLI O., 2007: The impact of fiscal policy on the business cycle, *Reserve Bank of New Zealand Bulletin* 70(1): 5–18.
- FATÁS A., MIHOV I., 2000: Fiscal policy and business cycles: an empirical investigation *Moneda y Credito* 211.
- GABISCH G., LORENZ H.W., 1989: Business Cycle Theory. A Survey of Methods and Concepts, Springer-Verlag, Heidelberg.
- GAJDA J.B., 2004: Ekonometria, Wyd. C.H. Beck, Warszawa, 2004.
- GALI J., 1994: Government size and macroeconomic stability, *European Economic Review* 38(1): 117–132.
- GRZĘDA-LATOCHA R., 2005: Ekonometryczna analiza koniunktury gospodarczej w euro-systemie, *Ekonomista* 5: 621–643.
- GWARTNEY J., LAWSON R., HOLCOMBE R., 1998: The Size and Functions of Government and Economic Growth, Joint Economic Committee Report, Congress of the United States, Waszyngton D.C.
- HICKS J.R., 1950: A Contribution to the Theory of the Trade Cycle, Oxford University Press, Oxford.
- HODRICK R.J., PRESCOTT E.C., 1997: Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation, *Journal of Money, Credit and Banking* 29(1): 1–16.
- KAISER R., MARAVALL A., 1999: Estimation of the business cycle: A modified Hodrick-Prezcott filter, *Spanish Economic Review* 1: 175–206.
- KING R. G., REBELO S., 1993: Low Frequency Filtering and Real Business-Cycles, *Journal of Economic Dynamics and Control* 17: 207–31.
- KOTA A., 2003: Restrykcyjność monetarna, fiskalna oraz policy mix w Polsce, Czechach i na Węgrzech, *Bank i Kredyt* 7: 4–14.
- KYDLAND F.E., PRESCOTT E.C., 1982: Time to Build and Aggregate Fluctuations, *Econometrica* 50(6): 1345–1370.
- LONG JR J.B., PLOSSER C.I., 1983: Real business cycles, *Journal of Political Economy* 91(1): 39-69.
- MACKIEWICZ M., 2006: Reakcje polityki fiskalnej na wahania koniunkturalne – przyczy-ny zróżnicowania, *Bank i Kredyt* 10/2006: 3–16.
- MADDALA G.S., 2006: Ekonometria, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- MC MORROW K., ROEGER W., 2001: Potential Output: Measurement Methods, “New” Economy Influences and Scenarios for 2001–2010 – A Comparison of the EU-15 and the US, *Economic Papers* 152, Komisja Europejska, Bruksela.
- MCGRATTAN E.R., 2006: Real Business Cycle, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Research Department Staff Report 370.
- MYRDAL K.G., 1939: Fiscal Policy in the Business Cycle, *The American Economic Review* 29(1): 183–193.
- NELSON C.R., PLOSSER C.I., 1982: Trends and random walks in macroeconomic time series: some evidence and implications. *Journal of Monetary Economics* 10: 139–162.
- O wychodzeniu z recesji rozmawiają prof. Ryszard Rapacki i red. Witold Gadowski, Polskie Radio – Gospodarka, 12.03.2002, tryb dostępu: [<http://www.polskieradio.pl/gospodarka/biznes.aspx?iID=17>].
- PRESCOTT E.C., 1986: Theory Ahead of Business Cycle Measurement, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* 10: 9–22.
- RAPACKI R., 2005: Trzy mity o nierównościach, *Rzeczpospolita* 270 (19.11.2005).
- ROBERTSON D.H., 1915: A study of industrial fluctuations, P.S. King and Son, Londyn.
- SAMUELSON P.A., 1939: Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration, *The Review of Economics and Statistics* 21(2): 75–78.
- SAMUELSON P.A., NORDHAUS W.D., 1995: *Ekonomia 1*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SCHUMPETER A., 1927: The Explanation of the Business Cycle, *Economica* 7: 286–311.
- SCHUMPETER A., 1939: *Business Cycles*, McGraw-Hill, Nowy Jork i Londyn.
- SNOWDON B., VANE H., WYNARCZYK P., 1998: *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SOLOW R. 1956: A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics* 70: 65–94.
- Statistical Data Warehouse Europejskiego Banku Centralnego, tryb dostępu [<http://sdw.ecb.int/>], 08.04.2007.
- STIGLITZ J.E., 2004: *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- VERBEEK M., 2006: *A Guide to Modern Econometrics*, Wydawnictwo Wiley, Chichester.
- WITKOWSKA D., 2006: *Podstawy ekonometrii i teorii prognozowania*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Fiscal policy as a stabilizer of business cycle fluctuations: Real Business Cycle model and OECD empirical evidence over 1970–2005

Abstract

This paper deals with the interaction between fiscal policy and the business cycle. It mainly focuses on the interaction between this policy and output fluctuations observed across OECD countries over the past thirty five years.

The Hodrick-Prescott filter was employed to fit a long-term trend in GDP to the raw data, and to derive the short-term cycles of each series.

We achieved the following conclusion: the size of the government as measured by expenditures and taxes as a percentage of GDP is clearly inversely related to the volatility of GDP. Our results are not consistent with the RBC theory.

Jan Hybel

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na zatrudnienie i produktywność pracy

Wstęp

Skutki realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) bardzo interesują zarówno ekonomistów, jak i polityków. Analizowany jest wpływ BIZ na gospodarkę, głównie na powiększenie kapitału, rozwój infrastruktury, transfer technologii, wzrost eksportu, zwiększenie wpływów do budżetu państwa, a w mniejszym stopniu na wzrost zatrudnienia i wydajności pracy.

Niniejsze opracowanie stanowi przyczynek do lepszego poznania potencjalnych korzyści związanych z funkcjonowaniem BIZ w Polsce. Jego celem jest przedstawienie wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynek pracy, głównie na wzrost zatrudnienia i produktywność pracy. Do analizy wykorzystano dane GUS, NBP i Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych. Analizą objęto lata 2000–2005.

Dynamika i struktura bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne oznaczają transfer kapitału przez spółkę z jednego kraju do innego kraju w celu utworzenia lub przejęcia przedsiębiorstwa, które ta spółka zamierza kontrolować. BIZ mają charakter długoterminowy i nie ma niebezpieczeństwa nagłego ich odpływu.

Największy wpływ na gospodarkę mają inwestycje typu greenfield, które polegają na budowie przez inwestora zagranicznego przedsiębiorstwa od podstaw. Tego rodzaju inwestycje głównie tworzą miejsca pracy oraz przyczyniają się do napływu nowych technologii i unowocześnienia gospodarki. Wielkość inwestycji w poszczególnych sekcjach gospodarki przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce według rodzaju prowadzonej działalności w latach 2000–2005 (w mln EUR)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rolnictwo i rybołówstwo	11,8	10,3	9,4	34,0	66,5	39,3
Górnictwo i kopalnictwo	27,8	1,5	-11,5	-1,9	15,5	3,5
Przetwórstwo przemysłowe	2 261,8	1 344,8	1 399,1	1 719,6	3 668,2	2 131,7
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną	379,5	325,5	739,5	315,0	628,1	181,5
Budownictwo	169,7	132,0	61,6	-56,8	131,0	65,5
Handel i naprawy	811,9	920,0	804,2	1 193,4	1 202,1	2 026,7
Hotele i restauracje	90,9	-32,1	31,9	31,4	-11,6	25,8
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	3 925,6	1 169,8	-817,2	-142,1	1 782,1	-354,9
Pośrednictwo finansowe	2 138,8	2 326,8	1 592,3	465,4	1 846,4	2 526,6
Obsługa nieruchomości	307,8	141,3	196,3	-100,8	480,3	339,4
Pozostałe	208,4	32,1	365,4	855,8	174,4	646,9
OGÓŁEM	10 334,0	6 372,0	4 371,0	4 313,0	9 983,0	7 668,0

Źródło: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2005 roku i za lata wcześniejsze, NBP, Warszawa.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce osiągnęły najwyższy poziom w 2000 r. Było to spowodowane wieloma czynnikami, m.in. poprawą wskaźników makroekonomicznych polskiej gospodarki oraz przyspieszeniem procesu prywatyzacji, w tym wejściem do Polski France Telecom. Spadek napływu BIZ w latach 2001–2003 był wynikiem zahamowania tempa prywatyzacji. Znaczący wzrost napływu inwestycji nastąpił w 2004 r. Był on wynikiem akcesji Polski do UE, ale również prywatyzacji banku PKO BP SA. Kolejny wzrost napływu BIZ do Polski wystąpił w 2006 r. Ich wartość przekroczyła 11,1 mld zł, a więc była o 44% większa w stosunku do roku poprzedniego.

Pod względem skumulowanej wartości napływu BIZ do Polski pierwsze miejsce zajmuje Francja (21%), drugie Holandia (18%), a trzecie USA (13%). Przez cały analizowany okres najwięcej inwestycji zagranicznych napływało do sekcji: pośrednictwo finansowe, handel i naprawy oraz przetwórstwo przemysłowe. W 2000 r. na pierwszym miejscu w strukturze inwestycji znajdowała się sekcja transport, gospodarka magazynowa i łączność (38%), natomiast w 2005 r. sekcja pośrednictwo finansowe (32,9%).

W strukturze inwestycji zagranicznych w badanym okresie zmniejszył się ich udział w sekcjach: przetwórstwo przemysłowe, budownictwo, hotele i restauracje, transport i łączność, natomiast zwiększył się w sekcjach: handel i naprawy, pośrednictwo finansowe i obsługa nieruchomości.

Tendencje zmian w poziomie i dynamice pracujących według sektorów gospodarki

Do pracujących zaliczone są osoby: zatrudnione na podstawie stosunku pracy, pracodawcy i pracujący na własny rachunek, wykonujące pracę nakładczą i pracę agentów, członkowie spółdzielni produkcji rolniczej oraz osoby duchowne pełniące obowiązki duszpasterskie.

Liczba pracujących ogółem w latach 2000–2003 miała tendencję spadkową, a więc rozwój gospodarczy w tym okresie charakteryzował się głównie dużym wzrostem poziomu wydajności pracy i wysoką kapitałochłonnością oraz nowocześnieścią realizowanych inwestycji. Dopiero w latach 2004–2006 stopniowo zwiększała się liczba pracujących (tab. 2).

W analizowanym okresie zaznaczyły się korzystne zmiany w strukturze pracujących. Zmniejszył się udział zatrudnionych w rolnictwie o 36% oraz nieznacznie udział przemysłu, natomiast wzrósł udział pracujących w usługach (o 4,2%).

Tabela 2

Poziom i dynamika pracujących ogółem oraz struktura według sektorów w latach 2000–2006

Lata	Pracujący ogółem w tys. osób	Rok 2000 = 100	Rok poprzedni = 100	Pracujący w sektorach w %		
				rolniczy	przemysłowy	usługowy
2000	14 540,0	100,0	–	18,9	30,8	50,3
2001	14 043,0	96,6	96,6	19,1	29,9	51,0
2002	13 722,0	94,4	97,7	18,6	28,5	52,9
2003	13 718,0	94,3	100,0	18,5	28,6	52,9
2004	14 058,0	96,7	102,5	18,2	28,8	53,0
2005	14 390,0	99,0	102,4	17,2	29,0	53,8
2006	14 911,0	102,6	103,6	15,3	30,2	54,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS: Kwartalna informacja o rynku pracy 2000–2006.

Rosnąca w ostatnich latach liczba pracujących jest nadal niewystarczająca, aby poprawić dwa podstawowe wskaźniki rynku pracy, jakimi są: wskaźnik zatrudnienia i wskaźnik aktywności zawodowej ludności (tab. 3).

Tabela 3

Wskaźniki aktywności zawodowej i zatrudnienia ludności według płci w latach 2000–2006 w %

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Wskaźnik zatrudnienia						
Ogółem	47,4	45,5	44,1	44,2	45,1	45,9	47,5
Mężczyźni	55,2	52,5	50,7	50,9	52,2	53,2	55,5
Kobiety	40,3	39,0	38,1	38,2	38,5	39,2	40,3
	Wskaźnik aktywności zawodowej						
Ogółem	56,4	55,8	55,0	54,8	54,9	55,2	54,1
Mężczyźni	64,3	64,3	62,6	62,4	62,7	62,9	62,3
Kobiety	49,2	48,8	48,0	47,9	47,9	48,1	46,7

Źródło: GUS: Kwartalna informacja o rynku pracy 2000–2006, Warszawa.

Wskaźnik zatrudnienia w badanym okresie dla kobiet nie uległ zmianie, a dla mężczyzn zwiększył się zaledwie o 0,3%, natomiast wskaźnik aktywności zawodowej obniżył się dla kobiet o 2,5% i dla mężczyzn o 2%. Przedstawione w tabeli 3 dane wskazują na niską w Polsce aktywność zawodową ludności, oznaczając bowiem, że co drugi Polak pracuje, podczas gdy w wielu krajach (Dania, Holandia, USA) wskaźnik ten wynosi ponad 70%.

Liczba i struktura pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego

Kapitał zagraniczny przez przejmowanie udziałów w już funkcjonujących przedsiębiorstwach i zakładanie od podstaw nowych firm przyczynia się do tworzenia nowych miejsc pracy. W latach 2000–2005 zatrudnienie w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego wzrosło o 22,7% (tab. 4).

Największy przyrost liczby pracujących nastąpił w latach 2004 i 2005. Równocześnie zwiększył się udział pracujących w firmach z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnej liczbie pracujących w Polsce (z 6,24% w 2000 r. do 9,20% w 2005 r.).

Tabela 4

Liczba pracujących w firmach z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 2000–2005

Lata	Liczba pracujących w tys.	Rok 2000 = 100	Rok poprzedni = 100	Udział w liczbie pracujących ogółem (%)
2000	966,5	100,0	–	6,24
2001	957,9	99,1	99,1	6,39
2002	993,6	102,8	103,7	7,81
2003	1023,4	105,9	103,0	8,10
2004	1112,3	115,1	108,7	8,74
2005	1186,1	122,7	106,6	9,20

Źródło: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 r., GUS, Warszawa 2006 i za poprzednie lata, Rocznik Statystyczny 2006 i za poprzednie lata, GUS, Warszawa.

Najwięcej osób znalazło pracę w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniających powyżej 250 osób, a więc w spółkach dużych. Tego typu spółki w 2005 r. stanowiły 5,3% wszystkich podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego i utworzyły 68,7% ogółu miejsc pracy.

Mikroprzedsiębiorstwa stanowiły 58,6% wszystkich firm z udziałem kapitału zagranicznego, ale zatrudniały zaledwie 2,3% pracujących w spółkach z kapitałem zagranicznym.

Zmianom w liczbie pracujących towarzyszyły także zmiany w ich strukturze (tab. 5).

W badanym okresie najwięcej miejsc pracy tworzyły firmy z kapitałem zagranicznym działające w przemyśle. W tej sekcji liczba pracujących wzrosła o 122 tys. osób, natomiast ich udział stanowił 58% ogółu pracujących w firmach z udziałem kapitału zagranicznego. Drugie miejsce zajęła sekcja handel i naprawy, w której liczba pracujących wzrosła w badanym okresie o 72,5 tys. osób, a jej udział w ogólnej liczbie pracujących zwiększył się z 18,0 do 20,7%. Na kolejnych miejscach znalazły się sekcje transport, gospodarka magazynowa i łączność (6,7%) oraz obsługa nieruchomości (6,6%).

W badanym okresie największy wskaźnik przyrostu liczby pracujących osiągnęły przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym działające w sekcjach: pośrednictwo finansowe (o 364%), obsługa nieruchomości i firm (o 48,6%) oraz handel i naprawy (o 41,7%).

Zmniejszenie liczby pracujących nastąpiło w sekcjach hotele i restauracje (o 5,8%) oraz transport, gospodarka magazynowa i łączność (o 24%).

W przekroju regionalnym największą liczbą pracujących i wysoką dynamiką charakteryzuje się woj. mazowieckie, które ma na swoim terenie najwięcej

Tabela 5
Liczba i struktura pracujących w firmach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 2000–2005 (wg sekcji PKD)

Wyszczególnienie	2000		2001		2002		2003		2004		2005	
	w tys.	%	w tys.	%	w tys.	%	w tys.	%	w tys.	%	w tys.	%
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybactwo	6,1	0,6	5,9	0,6	5,4	0,5	5,6	0,5	6,2	0,5	6,6	0,6
Przemysł	560,3	58,0	541,2	56,5	568,7	57,2	588,2	57,5	644,3	57,9	682,3	57,5
Budownictwo	28,5	2,9	28,2	2,9	24,4	2,5	24,1	2,4	26,2	2,3	31,0	2,6
Handel i naprawy	173,9	18,0	180,5	18,8	208,9	21,0	215,3	21,0	230,0	20,7	246,4	20,7
Hotele i restauracje	27,8	2,9	25,9	2,7	24,9	2,5	25,3	2,5	26,5	2,3	26,2	2,2
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	104,0	10,8	97,4	10,3	80,4	8,1	78,3	7,7	78,8	7,1	79,0	6,7
Pośrednictwo finansowe	4,5	0,5	13,5	1,4	18,4	1,9	21,3	2,0	21,7	2,0	20,9	1,7
Obsługa nieruchomości i firm	52,3	5,4	55,9	5,8	51,1	5,1	53,2	5,2	65,1	5,9	77,7	6,6
Edukacja	0,8	0,1	0,8	0,1	0,8	0,1	0,8	0,1	0,8	0,1	0,7	0,1
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	1,3	0,1	1,6	0,2	2,6	0,3	3,0	0,3	4,0	0,4	5,0	0,4
Pozostała działalność usługowa, komunalna, socjalna	7,0	0,7	7,0	0,7	8,1	0,8	8,3	0,8	8,7	0,8	10,3	0,9
OGÓŁEM	966,5	100,0	957,9	100,0	993,6	100,0	1023,4	100,0	1112,3	100,0	1186,1	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 r. GUS, Warszawa 2006 i za lata poprzednie.

podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Na kolejnych miejscach znajdowały się województwa: wielkopolskie, śląskie i dolnośląskie. Oznacza to, że najwięcej miejsc pracy z tytułu BIZ powstaje w regionach silnych ekonomicznie i o niskiej stopie bezrobocia.

Najmniej osób pracowało w sektorze zagranicznym w województwach podlaskim (0,5%) i lubelskim (1,2%). Spadek liczby tworzonych przez ten sektor miejsc pracy nastąpił w województwach świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim, a więc w regionach o wysokiej stopie bezrobocia.

Produktywność pracy w firmach z udziałem kapitału zagranicznego

Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynek pracy dotyczy nie tylko strony ilościowej zatrudnienia, ale także jakościowej.

Bezpośrednim efektem jakościowym BIZ jest wzrost wydajności pracy w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego. Głównymi czynnikami wzrostu wydajności pracy są: stosowanie nowoczesnych technologii, lepsza organizacja pracy, wysoka jakość kapitału ludzkiego, wyższe płace i większe możliwości eksportowe.

Wydajność pracy w spółkach z kapitałem zagranicznym została zmierzona przychodami z całej działalności w przeliczeniu na jednego pracującego. W badanym okresie wydajność pracy wzrosła z 438 do 564 tys. zł (tab. 6).

Wydajność pracy była zróżnicowana w zależności od rodzaju sekcji gospodarki narodowej. W 2005 r. najwyższy poziom wydajności pracy uzyskały spółki z kapitałem zagranicznym w sekcjach: handel i naprawy, transport, gospodarka magazynowa i łączność oraz budownictwo.

W 2000 r. najwyższa wydajność pracy była w sekcjach pośrednictwo finansowe oraz handel i naprawy. Największą dynamikę wzrostu wydajności pracy osiągały firmy należące do sekcji transport, gospodarka magazynowa i łączność (o 81,3%) oraz ochrona zdrowia i pomoc społeczna (o 49,5%).

W analizowanym okresie największy spadek produktywności pracy wystąpił w sekcjach: pośrednictwo finansowe (o 66%), edukacja (o 12,6%) oraz obsługa nieruchomości i firm (o 4,9%).

Wydajność pracy w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym jest znacznie wyższa niż w przedsiębiorstwach bez takiego kapitału (tab. 7).

W 2005 r. przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym uzyskały o ponad 50% wyższy poziom produktywności pracy, natomiast w 2000 r. ta przewaga była wyższa i wynosiła ponad 70%. Oznacza to, że zmniejsza się rozpiętość

Tabela 6
 Produktowność pracy w firmach z udziałem kapitału zagranicznego w 2000 i 2005 roku (wg klasyfikacji PKD)

Wyszczególnienie	2000			2005		
	przychody z całokształtu działalności (w mln zł)	liczba pracujących	przychody na 1 pracującego w mln zł	przychody z całokształtu działalności w mln zł	liczba pracujących	przychody na 1 pracującego w mln zł
Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo, rybactwo	1 035,7	4 846,0	0,124	1 680,4	6 597,0	0,255
Przemysł	209 058,0	548 923,0	0,381	336 296,6	682 338,0	0,493
Budownictwo	11 527,0	25 996,0	0,443	19 113,6	31 026,0	0,616
Handel i naprawy	122 812,3	160 575,0	0,765	218 021,5	246 420,0	0,885
Hotele i restauracje	2 611,4	26 642,0	0,098	3 047,5	26 182,0	0,116
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	34 853,9	101 805,0	0,342	48 984,1	78 980,0	0,620
Pośrednictwo finansowe	3 370,6	3 639,0	0,926	6 566,0	20 902,0	0,314
Obsługa nieruchomości i firm	18 770,8	45 594,0	0,412	30 482,7	77 717,0	0,392
Edukacja	146,0	576,0	0,253	151,2	684,0	0,221
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	104,3	1 028,0	0,101	752,3	4 986,0	0,151
Pozostała działalność usługowa, komunalna, socjalna	1 465,8	6 203,0	0,236	3 882,1	10 316,0	0,376
OGÓŁEM	405 755,8	925 827,0	0,438	668 978,0	1 186 148,0	0,564

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2000 r. GUS, Warszawa 2001, Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 r. GUS, Warszawa 2006.

Tabela 7

Przychody z całokształtu działalności w przeliczeniu na 1 zatrudnionego w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego i podmiotach bez takiego kapitału w latach 2000–2005

Lata	Przychody podmiotów bez kapitału zagranicznego na 1 zatrudnionego w tys. zł	Przychody podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 1 zatrudnionego w tys. zł
2000	253,4	438,3
2001	270,0	451,5
2002	282,1	478,2
2003	318,7	540,8
2004	358,8	616,1
2005	365,3	564,0

Źródło: Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2005 r., GUS, Warszawa 2006 i za poprzednie lata, Bilansowe wyniki podmiotów gospodarczych w 2005 r., GUS, Warszawa 2006 i za poprzednie lata.

w poziomie wydajności pracy między przedsiębiorstwami z kapitałem zagranicznym i bez takiego kapitału. W badanym okresie w przedsiębiorstwach bez kapitału zagranicznego wydajność pracy wzrosła o 44,1%, natomiast w firmach z kapitałem zagranicznym o 28,7%. Można zatem stwierdzić, że przy wyższym poziomie wydajności pracy jest trudniej osiągnąć wysoką dynamikę wzrostu.

Efektom napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych są zarówno nowe technologie, lepsze uzbrojenie pracy, jak i wyższa jakość kapitału ludzkiego. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym korzystają z najlepszej kadry pracowników, którzy podlegają szkoleniu i są wysyłani na staż do firmy macierzystej lub jej filii zagranicznych.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące wnioski:

1. W badanym okresie napływ do Polski BIZ był zróżnicowany. Najwyższy poziom był w 2000 r. – 10 334,0 mln EUR i w 2006 r. – 11 093,0 mln EUR. W strukturze tych inwestycji dominowały głównie trzy branże: pośrednictwo finansowe, przetwórstwo przemysłowe oraz handel i naprawy. Jedynie w 2000 r. najwięcej firm z kapitałem zagranicznym działało w transporcie i łączności.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do poprawy sytuacji na rynku pracy, gdyż zatrudnienie w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w badanym okresie wzrosło o 22,7%. Najwięcej miejsc pracy powstało w przemyśle oraz w handlu i naprawach.
3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w małym stopniu przyczyniają się do zmniejszenia bezrobocia w regionach o wysokim jego natężeniu, głównie ze względu na ich nierównomierne rozmieszczenie. Inwestorzy zagraniczni lokują swoje kapitały w regionach o największej koncentracji działalności gospodarczej (woj. mazowieckie, wielkopolskie, śląskie).
4. Wydajność pracy mierzona przychodem z działalności gospodarczej na jednego zatrudnionego była wyższa w spółkach z kapitałem zagranicznym w 2000 r. o 70%, a w 2005 r. o 50% niż w przedsiębiorstwach z kapitałem polskim. Wyższą wydajność pracy uzyskano głównie przez stosowanie nowocześniejszych technologii, dzięki lepszemu uzbrojeniu pracy, lepszej organizacji pracy, podnoszeniu jakości kapitału ludzkiego oraz stosowaniu instrumentów motywujących pracowników do podnoszenia jakości i wydajności pracy.

Literatura

- FREITAG-MIKA E., 2006: Bezpośrednie i pośrednie efekty napływu inwestycji zagranicznych do Polski w sferze zatrudnienia i czynników jakościowych. [w:] Kapitał zagraniczny w Polsce w dobie globalizacji. Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.
- PILARSKA C., 2005: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków.
- UMIŃSKA S., 2002: Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla Polski. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- WITKOWSKA J., 2000: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rynek pracy w krajach przyjmujących – aspekty teoretyczne. *Ekonomista* nr 5.

Impact of foreign direct investments on employment and labour productivity

Abstract

In the paper an analysis of the foreign direct investment inflow on labour market was presented. The level, dynamism and structure of foreign direct investment as well as the scale of employment and labour productivity in compa-

nies with the share of foreign capital were presented. The research covers period 2000–2005. The main thesis resulting from the analysis is a statement about positive impact of foreign direct investments on employment increase and labour productivity increase. That impact is significant in the regions of high level of foreign capital concentration, while it is less significant in the regions of high unemployment ratio.

Tomasz Siudek

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Systemy bankowości spółdzielczej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Wstęp

Banki spółdzielcze w krajach Unii Europejskiej należą do najstarszych form gospodarowania, odgrywając istotną rolę w realizacji polityki rolnej i rozwoju lokalnego środowiska. Wiele z nich może pochwalić się ponadstuletnim rodowodem.

W gospodarce rynkowej bankowość spółdzielcza stanowi silną, nowoczesną i dynamiczną organizację z powodzeniem konkurującą na krajowych i międzynarodowych rynkach finansowych. W wielu krajach bankowość spółdzielcza nie tylko zachowała swoje pozycje na rynku, lecz wysunęła się na czoło organizacji bankowych.

Bankowość spółdzielcza zawsze deklarowała oraz starała się zachować autonomię i niezależność wobec państwa. Wszystkie systemy bankowości spółdzielczej rozpoczynały swoją działalność od obsługi wsi i rolnictwa. Z czasem jednak obejmowały pozostałe segmenty gospodarki. Pozwoliło to umocnić ich pozycję ekonomiczną na rynku finansowym. W krajach Unii Europejskiej zachodzi szybki proces koncentracji banków lokalnych wraz z rozszerzeniem ich sieci placówek bankowych oraz oferty usług finansowych. Wynika to z konieczności poprawy efektywności ich działania.

Doświadczenia funkcjonowania europejskich systemów banków spółdzielczych nie dostarczają gotowych wzorców do naśladowania, ale mogą być źródłem inspiracji w określeniu docelowego modelu funkcjonowania polskiej bankowości spółdzielczej [Stpiczyński 1998].

Prekursorami bankowości spółdzielczej w Europie byli Herman Schulze z Delitzsch i Fryderyk Raiffeisen. Stworzyli oni po raz pierwszy formy i zasady działania spółdzielni kredytowych. Schulze założył pierwsze spółdzielnie kredytowe w 1849 r., natomiast F. Raiffeisen w 1864 r. Według tych zasad rozwijały się i działały spółdzielnie kredytowe w Europie i w innych częściach świata.

Banki Raiffeisena prowadziły działalność na terenach wiejskich. Udzielały one pożyczek dla rolników w celu sfinansowania produkcji rolniczej członków spółdzielni.

Banki spółdzielcze Schultzego funkcjonowały na terenach małych miast. W miarę rozwoju gospodarki rynkowej stały się one mało atrakcyjne z punktu widzenia oferowanych produktów i usług bankowych. W konsekwencji większość struktur bankowości spółdzielczej według zasad Schultzego upadła lub została przejęta przez banki spółdzielcze Raiffeisena [Gostomski 1999a i b].

Obecnie działające banki spółdzielcze w Unii Europejskiej prowadzą dość zróżnicowaną działalność zarówno na rynku usług bankowych, jak i w ramach utworzonych wewnętrznych struktur organizacyjnych. W poszczególnych krajach europejskich ukształtowały się różnice w organizacji i zasadach funkcjonowania struktur bankowości spółdzielczej, wynikające z przepisów i uregulowań prawnych obowiązujących w tych krajach, jak i obranej przez właścicieli i kierownictwo strategii działania na rynku.

Bankowość spółdzielcza w Unii Europejskiej stanowi istotną formę organizacji rynku finansowego. Największe znaczenie odgrywa ona w Niemczech, Austrii, we Francji i w Holandii [Gostomski 2000a, Kulawik 2000a, Gostomski 2005, Gostomski 2006].

Na marginesie należy podkreślić, że najwięcej banków spółdzielczych na świecie prowadzi działalność w Chinach. Według stanu na koniec 2005 r., było ich tam około 35 tys. Zgromadziły one 2200 mld juanów depozytów (1 dolar = 8,28 juana) (12% w rynku) i udzieliły kredytów na ogólną kwotę 1600 mld juanów (11% w rynku). Banki te udzielały głównie kredytów dla rolnictwa (44% ogólnego obliża). Zatrudniały około 628 tys. pracowników [Gostomski 2005a].

Z uwagi na to, że bankowość spółdzielcza w krajach Unii Europejskiej ściśle współpracuje z rolnictwem i gospodarką żywnościową, autor właśnie niej poświęcił niniejszy artykuł.

Cel, zakres i metody badań

Celem pracy było przedstawienie systemów bankowości spółdzielczej w wybranych krajach Unii Europejskiej. W pracy autorowi chodziło o wyeksponowanie podobieństw i różnic między analizowanymi systemami bankowości spółdzielczej.

Badania obejmowały systemy bankowości spółdzielczej w wybranych krajach Unii Europejskiej, takich jak: Niemcy, Austria, Holandia, Francja, Finlandia, Włochy i Hiszpania. W pracy zastosowano metodę analizy porównawczej w celu określenia podobieństw i różnic badanych systemów bankowości spółdzielczej. Przedstawione dane dotyczące systemów bankowości spółdzielczej pochodziły z 2005 r. Autor wykorzystał obszerną literaturę przedmiotu z tego zakresu.

Podobieństwa i różnice między systemami bankowości spółdzielczej w krajach Unii Europejskiej

Dokonując porównań wybranych struktur europejskich banków spółdzielczych pod względem uwarunkowań historycznych i organizacyjnych, mających wpływ na obecny stan ich rozwoju, dochodzimy do wniosku, że istnieją pewne podobieństwa i różnice. We wszystkich analizowanych strukturach bankowości spółdzielczej w Unii Europejskiej spółdzielnie kredytowe powstały w celu świadczenia wzajemnej pomocy swoim członkom, głównie rolnikom, prowadzącym działalność na terenach wiejskich, z wykorzystaniem zasad wypracowanych przez F.W. Raiffeisena.

Do najistotniejszych zasad, które nie straciły na swej aktualności, pomimo nowej rzeczywistości i uwarunkowań, w których funkcjonują obecne banki spółdzielcze, można zaliczyć [Alińska 2002]:

- funkcjonowanie banków spółdzielczych, jako instytucji finansowych, na podstawie zasad spółdzielczych,
- brak dokonywania podziału nadwyżki finansowej i pozostawienie wygospodarowanych środków do dyspozycji spółdzielni,
- udzielanie kredytów wyłącznie udziałowcom (obecnie usługi te świadczone są dla wszystkich klientów),
- dobrowolność udziału i aktywnej działalności w wybieranych władzach banku lokalnego.

Powyższe zasady stanowiły fundament sprawnego i efektywnego rozwoju spółdzielczych grup bankowych. Obecnie są one głównym wyznacznikiem funkcjonowania tego sektora na rynku.

Współczesne spółdzielcze grupy bankowe w Europie należą do jednych z najszybciej rozwijających się segmentów sektora bankowego i rynku finansowego. Dynamiczny ich rozwój spowodowany jest stabilnymi podstawami w postaci stosunkowo licznej grupy jednostek bankowych tworzących całą strukturę, a także silnej więzi członków (udziałowców), tworzących podstawy egzystencji i sprawnego funkcjonowania najniższego poziomu struktur organizacyjnych. Sektor bankowości spółdzielczej funkcjonuje na podstawie dualnego charakteru, tj. spółdzielni i banku. Najbardziej charakterystyczną cechą banków spółdzielczych jest współudział ich członków w kapitale własnym banku. W działalności banków spółdzielczych uwidacznia się konieczność przestrzegania przepisów zarówno prawa bankowego, jak i prawa spółdzielczego.

Do cech i uwarunkowań funkcjonowania banków spółdzielczych w Unii Europejskiej, które odróżniają te struktury od pozostałych banków komercyjnych, zaliczamy:

- znajomość i bliski kontakt z klientami,
- dużą liczbę placówek bankowych,
- lokalizację – głównie w środowisku wiejskim i małych miastach,
- tradycję – wieloletni okres obecności banków na rynku,
- ograniczony teren działania banków lokalnych,
- klientów – głównie rolnicy i osoby związane z działalnością rolniczą,
- formę prawną – spółdzielnia,
- misję banku – celem jest nie tylko osiąganie zysku, lecz także działalność na rzecz członków banku.

Wszystkie te cechy i uwarunkowania świadczą jednoznacznie, że banki spółdzielcze stały się trwałym elementem funkcjonującego rynku finansowego nie tylko w skali pojedynczych krajów, ale także na rynkach międzynarodowych, jako banki uniwersalne, świadczące szeroki i różnorodny zakres usług.

Znaczenie bankowości spółdzielczej jest zróżnicowane w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Najwyższy udział w rynku pod względem sumy bilansowej mają banki spółdzielcze w Finlandii, Holandii i Austrii [Wyszomirski 2000, Tabor 2001a, Gostomski 2005b, 2005c, 2006a, 2007].

Najważniejszymi cechami wyróżniającymi bankowość spółdzielczą są [Wyszomirski 2000]:

- jedność i spójność oraz silna integracja i konsolidacja sektora spółdzielczego,
- trwała strategia rynkowa grup spółdzielczych, ograniczająca wewnętrzną konkurencję,
- maksymalizowanie efektów skali w prowadzonej działalności bankowej.

W efekcie wszystkich tych działań i zarysowujących się tendencji rynkowych banki spółdzielcze w większości krajów Unii Europejskiej mają duże znaczenie w systemie finansowym, a w wielu przypadkach są wiodącymi grupami bankowymi oraz zajmują wysoką pozycję w światowym rankingu instytucji finansowych. Przykładem mogą być grupy: OKO Bank, Rabobank Nederland, Credit Agricole oraz DZ Bank [Gostomski 2000b i 2005d, Kobyliński, Kurowski 2001, Tabor 2001c] (tab. 1).

Europejskie grupy bankowości spółdzielczej wykazują dużą aktywność, dynamikę i siłę, a duże nasycenie placówkami bankowymi obszarów wiejskich i dużych aglomeracji miejskich powoduje, że kraje te należą do państw o największej gęstości sieci bankowej. Można powiedzieć, że w krajach Unii Europejskiej sektor bankowości spółdzielczej należy do najlepiej rozwiniętych sektorów bankowych [Wyszomirski 2000].

Intensyfikacja prowadzonych od kilku lat procesów koncentracji kapitałowej i organizacyjnej stwarza podstawy do systematycznego wzrostu konkurencyjności tych grup bankowych na rynkach krajowych i międzynarodowych. Wśród czynników, które decydują o osiągnięciu tak silnej pozycji, należy wskazać wy-

stępowanie charakterystycznej dla tych banków sprawnie i efektywnie funkcjonującej struktury organizacyjnej oraz fakt, iż najemni menedżerowie zarządzają bankami, natomiast udziałowcy kontrolują ich działalność za pośrednictwem swoich reprezentantów w radach nadzorczych na poziomie banku regionalnego lub lokalnego.

Wspólną cechą dla wszystkich europejskich systemów bankowości spółdzielczej jest ich organizacja, która występuje w formie:

- struktury dwuszczeblowej, w skład której wchodzi banki lokalne i bank krajowy,
- struktury trójszczeblowej, obejmującej banki lokalne, banki regionalne i bank krajowy.

Trójszczeblowa organizacja grup bankowości spółdzielczej występuje m.in. w Austrii, we Francji, Włoszech i w Szwecji, natomiast dwuszczeblowa w Holandii, Belgii, Danii, Finlandii i Hiszpanii. System niemiecki stanowi połączenie obu rozwiązań, a funkcjonująca tam struktura organizacyjna bankowości spółdzielczej nazywana jest strukturą mieszaną [Tabor 2001b].

W ramach struktur organizacyjnych bankowości spółdzielczej w Unii Europejskiej prowadzą działalność różnego rodzaju związki i federacje, które wspierają te struktury. Pełnią one rolę reprezentantów interesów zrzeszonych banków spółdzielczych, prowadzą szkolenia, koordynują działalność społeczno-samorządową, w niektórych przypadkach spełniają funkcję rewizyjną. Ponadto związki i federacje dbają o zachowanie wewnętrznej spójności całej grupy. Służą one jako forum dyskusyjne dla omawianych zagadnień oraz kwestii spornych.

Związki i federacje nie prowadzą działalności bankowej. Przykładem prężnie działających związków spółdzielczych są [Kulawik 2000b]:

- Federation Nationale du Credit Agricole we Francji,
- Confederation Nationale du Credit Mutuel we Francji,
- Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffaisenenbanken w Niemczech,
- Asociacion Espanola de Cajas Rurales w Hiszpanii,
- Federazione Italiana delle Banche di Credito Cooperativo we Włoszech.

W systemach bankowości spółdzielczej w Unii Europejskiej istnieją silne powiązania kapitałowe, organizacyjne i personalne pomiędzy bankami lokalnymi, regionalnymi i bankiem krajowym. Należy jednak podkreślić, że pomiędzy bankami lokalnymi, tworzącymi podstawowy poziom struktury organizacyjnej, z reguły nie występują bezpośrednie powiązania o charakterze majątkowo-kapitałowym. Podobna sytuacja występuje na poziomie banków regionalnych, gdzie każda jednostka bankowa jest samodzielnym podmiotem prawnym funkcjonującym na określonym obszarze. Można powiedzieć, że w strukturze bankowości spółdzielczej nie występują powiązania o charakterze poziomym.

Tabela 1

Podstawowe dane ekonomiczno-organizacyjne systemów bankowości spółdzielczej w wybranych krajach UE

Wyszczególnienie	Rabobank Group Holandia	Credit Agricole Group Francja	German Cooperative Banking Group Niemcy	Banco Cooperativo Espanol Hiszpania	OKO Bank Group Finlandia	Credito Cooperativo Italiano ICCREA Włochy	Austrian Raiffeisen Banking Group Austria	Krajowe Zrzeszenie Banków Spółdzielczych Polska
1. Suma bilansowa (mld euro)	506,20	1170,00	909,20	54,00	52,80	126,40	176,00	8,79
2. Wartość udzielonych kredytów (mld euro)	278,00	525,00	486,20	37,00	34,80	84,80	128,30	4,63
3. Wartość depozytów (mld euro)	186,00	498,16	513,90	40,00	24,80	102,70	141,10	6,55
4. Kapitały własne (mld euro)	26,30	51,20	36,60	3,70	4,80	13,20	9,10	0,88
5. Wynik finansowy brutto (mld euro)	2,08	6,30	4,60	0,50	0,58	1,49	1,70	0,16
6. Współczynnik wypłacalności (%)	11,80	10,10	12,40	12,00	14,60	16,10	10,11	14,70
7. Liczba placówek bankowych	1 497	9 100	14 122	3 425	680	3 617	1 704	3 597
8. Liczba banków lokalnych	248	41	1 290	73	238	439	566	588
9. Liczba Klientów (mln)	9,00	21,00	30,00	6,4	4,00	4,00	2,70	10,5
10. Liczba pracowników	45 580	134 327	18 843	12 200	11 974	26 238	46 243	28 283
11. Udział w rynku (%):								
– kredyty	23,00	28,00	17,20	5,00	30,50	6,60	23,10	7,57
– depozyty	39,00	28,00	21,00	6,00	31,90	8,40	26,90	7,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów wewnętrznych Unico Banking Group – www.unico.nl oraz Generalnego Inspektora Nadzoru Bankowego i Głównego Urzędu Statystycznego (wszystkie dane na 31.12.2005); Krajowe Zrzeszenie Banków Spółdzielczych w Polsce – banki spółdzielcze i banki zrzeszające (Bank Polskiej Spółdzielczości S.A., Gospodarczy Bank Wielkopolski S.A. (Spółdzielcza Grupa Bankowa) i Mazowiecki Bank Regionalny S.A.).

W analizowanych systemach bankowości spółdzielczej banki lokalne mają niezależność w określaniu swojej polityki działania. Zarówno pracownicy banku, jak i członkowie (udziałowcy) poprzez realizację swoich potrzeb i twórczych pomysłów tworzą podstawowy zakres i formę funkcjonowania banku oraz określają dalsze perspektywy jego rozwoju.

Oprócz banków lokalnych w strukturach trójszczeblowych występują banki regionalne. Podstawowym czynnikiem, który przyczynił się do ich utworzenia była w głównej mierze potrzeba, aby jednostki te działały jako ogniwa rozliczeń między bankami lokalnymi a bankiem krajowym. W strukturze bankowości spółdzielczej krajów Unii Europejskiej są one spółdzielniami kredytowymi lub spółkami akcyjnymi.

Do podstawowych cech charakterystycznych banków regionalnych zaliczamy:

- wyodrębnienie terytorialne,
- gospodarowanie funduszami regionu,
- kontrolowanie zrzeszonych banków lokalnych,
- występowanie w charakterze głównego udziałowca banku krajowego,
- prowadzenie działalności pomocowej dla banków lokalnych.

Analizując pośredni poziom organizacyjny grup bankowości spółdzielczej w krajach Unii Europejskiej, należy stwierdzić, że poziom ten występował w przypadku, kiedy banki lokalne oraz bank krajowy były jednostkami słabymi. W przeciwnym razie mieliśmy do czynienia wyłącznie ze strukturami dwuszczeblowymi, pomijającymi banki regionalne.

W wielu strukturach bankowości spółdzielczej krajów Unii Europejskiej obserwuje się od kilku lat tendencję do ograniczania liczby samodzielnie funkcjonujących banków regionalnych lub też, jak to ma miejsce w Niemczech, do eliminowania pośredniego poziomu struktury organizacyjnej. W wielu przypadkach istnienie tego rodzaju instytucji szczebla pośredniego podnosi koszty funkcjonowania całej grupy bankowej. Bardzo często zakres i forma działalności banku regionalnego pokrywa się z działalnością banku krajowego. Funkcjonowanie banków regionalnych w strukturach europejskich wynika w dużym stopniu z uwarunkowań historycznych i dotychczasowych pozytywnych wyników współpracy z bankami spółdzielczymi.

O dążeniu do eliminowania pośredniego poziomu struktury organizacyjnej świadczy to, że w wielu krajach europejskich, w których nie występują banki regionalne, bankowość spółdzielcza rozwija się również dynamicznie i osiąga bardzo dobre wyniki (np. w Finlandii i Hiszpanii). Z kolei w strukturach, w których prowadzą działalność banki regionalne mamy do czynienia z ich konsolidacją.

We wszystkich analizowanych strukturach bankowości spółdzielczej w krajach Unii Europejskiej występują jednostki bankowe określane mianem central-

nych instytucji finansowych (banków krajowych) bez względu na zakres działania, formę i liczebność pozostałych poziomów struktury organizacyjnej.

Rolę i znaczenie banków krajowych w strukturach organizacyjnych należy rozpatrywać z punktu widzenia ich funkcji:

- centralnych jednostek w grupie bankowości spółdzielczej,
- samodzielnych podmiotów bankowych, które prowadzą działalność na rynku usług finansowych.

W europejskich systemach bankowości spółdzielczej banki krajowe spełniają funkcje naczelnej instytucji. Nie wpływają one ujemnie na niezależność lokalnych spółdzielni kredytowych i innych podmiotów struktury w zakresie prowadzonej działalności.

Do głównych zadań europejskich banków krajowych zaliczamy pośrednie i bezpośrednie wspieranie banków spółdzielczych poprzez [Standar 2000]:

- przejmowanie od nich nadwyżek finansowych,
- realizowanie operacji zagranicznych,
- prowadzenie centralnych operacji rozliczeniowych,
- udostępnianie środków finansowych bankom lokalnym i regionalnym.

Ponadto banki krajowe sektora spółdzielczego prowadzą własną, niezależną działalność bankową, koncentrującą się na obsłudze dużych przedsiębiorstw i instytucji o zasięgu ogólnokrajowym. W tym obszarze nie konkurują one z lokalnymi spółdzielniami kredytowymi.

W europejskich systemach bankowości spółdzielczej oprócz banków lokalnych, regionalnych i banku krajowego prowadzą działalność różne instytucje oraz firmy wspomagające w zakresie ubezpieczeń, leasingu, pośrednictwa w handlu nieruchomościami oraz informatyki. Działalność ta stanowi podstawę sprawnego funkcjonowania całego systemu i wzajemnego uzupełniania się w ramach jednej grupy. Świadczone różnorodne usługi i oferowane produkty stanowią odpowiedź na potrzeby i oczekiwania klientów. Obecne działania i zakres oferty produktowo-usługowej znacznie wykraczają poza typową działalność bankową.

Prowadzenie działalności przez jednostki niebankowe w ramach systemów bankowości spółdzielczej wynika z kilku przesłanek:

- po pierwsze, same banki lokalne nie byłyby w stanie samodzielnie opracowywać i wprowadzać usług, na które zgłaszają zapotrzebowanie ich klienci. Nawet jeśli były one realizowane przez banki lokalne, to nie byłyby to usługi na odpowiednim poziomie technologicznym, o konkurencyjnej jakości, co jest podstawą osiągnięcia sukcesu,
- po drugie, działania takie pozwalają na osiągnięcie efektu skali, czyli możliwości oferowania różnego rodzaju usług i produktów po konkurencyjnej cenie, gdyż koszty z nimi związane są dzielone na wszystkie jednostki grupy bankowej, a nie ponoszone przez pojedyncze jednostki,

- po trzecie, systemy bankowości spółdzielczej w Europie od kilku lat ewoluują w kierunku stworzenia grup o uniwersalnym charakterze zarówno pod względem struktury obsługiwanych klientów, jak i oferty produktowo-usługowej.

Analiza ogólnych zasad i form funkcjonowania sektora bankowości spółdzielczej w krajach Unii Europejskiej wymaga zwrócenia uwagi na jeszcze jeden istotny element, jakim jest struktura właścicieli poszczególnych grup banków, tworzących kolejne poziomy zrzeszenia oraz ogólne zasady zarządzania tymi bankami.

Z reguły we wszystkich strukturach bankowości spółdzielczej właścicielami banków lokalnych są osoby fizyczne i prawne, które zarządzają bankiem przez walne zgromadzenie udziałowców jako najwyższy organ władzy. Procedurę głosowania określa statut banku, ale najczęściej jest to demokratyczna zasada spółdzielcza: jeden członek – jeden głos. Występują również przykłady europejskich struktur banków spółdzielczych, w których dopuszcza się głosowanie zbiorowe lub proporcjonalne do kwoty kapitału zaangażowanego w formie udziałów.

W systemach bankowości spółdzielczej w krajach Unii Europejskiej obowiązują zasady: subsydiarności (niesienia pomocy), terytorialności, solidarności, współdziałania w obrębie grupy i decentralizacji [Wyszomirski 2000].

Zasada subsydiarności w systemach bankowości spółdzielczej polega na uzupełnianiu potrzeb banków niższego szczebla przez banki wyższego szczebla. Jeżeli banki spółdzielcze nie są w stanie zaspokoić potrzeb swoich klientów, to ich obsługę przejmuje bank regionalny lub bank krajowy.

Tworzone wokół banków krajowych konsorcja finansowo-bankowe z licznymi wyspecjalizowanymi przedsiębiorstwami są efektem realizacji kompleksowej i wszechstronnej strategii obsługi klienta przez sektor spółdzielczy.

Zasadę subsydiarności należy rozumieć dwojako. Z jednej strony, subsydiarność ma spowodować zaspokojenie określonych, operacyjnych potrzeb kas rolniczych poprzez przeniesienie usług i konkretnych działań na wyspecjalizowane struktury. W ten sposób możliwe jest osiągnięcie ekonomii skali. Z drugiej strony, struktury, które działają jako subsydiarne, muszą respektować zasadniczy obszar działania kas rolnych, tworzących system.

Drugą zasadą przestrzeganą przez jednostki bankowe w systemach bankowości spółdzielczej Unii Europejskiej jest zasada regionalizacji, która wyklucza wewnętrzną konkurencję zarówno w pionowym, jak i poziomym układzie struktury. Terytorialność można określić jako zdolność i niezbywalne prawo do działania na własnym obszarze, przy zachowaniu pełnej niezależności prawnej i ekonomicznej.

Zasada regionalizacji dotyczy głównie banków lokalnych. Ograniczenie obszaru działania ma na celu przede wszystkim wyeliminowanie wewnętrznej

konkurencji między bankami. Ponadto banki lokalne nie mogą na obcym terenie prowadzić działalności reklamowej, marketingowej, zachęcającej do korzystania z ich usług.

Regionalizacja w systemach bankowości spółdzielczej może być postrzegana w kategorii zalet i wad. Do zalet stosowania zasady regionalizacji zaliczamy:

- zachowanie autonomii i odpowiedzialności za efekty podejmowanych działań na poziomie banków, których one dotyczą,
- bliskość i przywiązanie do lokalnych klientów,
- możliwość ograniczenia ryzyka,
- możliwość uzyskiwania dużych przychodów z masowych transakcji.

Oprócz zalet występują również wady stosowania zasady regionalizacji. Należą do nich:

- trudności ze sprawną realizacją powszechnej strategii działania przez wszystkich uczestników zrzeszenia,
- niekorzystne następstwa, będące efektem procesów łączeniowych (np. redukcja zatrudnienia),
- konflikty w obrębie dużych miejskich rynków świadczenia usług bankowych, wynikające ze wzrostu konkurencji.

Kolejną zasadą systemów bankowości spółdzielczej jest zasada solidarności. Nakłada ona obowiązek udzielania pomocy przez banki grupy innym bankom z różnych szczebli struktury organizacyjnej [Bryniarska 1999].

Solidarność przejawia się w różnych aspektach, ale najbardziej wyraźną formę przybiera w tworzeniu wspólnych funduszy gwarancyjnych, umacniających wypłacalność grupy. Zatem deponenci banków spółdzielczych są chronieni przez całą strukturę zrzeszeniową bankowości spółdzielczej.

System solidarnościowy jest jednym z podstawowych elementów wzrostu bezpieczeństwa banków. Wpłacanie środków pieniężnych na fundusz solidarnościowy banki spółdzielcze postrzegają jako czynnik zwiększający konkurencyjność i bezpieczeństwo funkcjonowania całego sektora.

W bankowości spółdzielczej w Unii Europejskiej występuje również zasada współdziałania w obrębie grupy. Pojęcie grupy odnosi się do kas lokalnych, banków regionalnych i banków krajowych, jako podstawowych elementów struktur organizacyjnych. Jedną z największych zalet współdziałania w grupie jest prowadzenie działalności przez wszystkie zrzeszone podmioty zgodnie z przyjętą strategią działania, określaną w umowie zrzeszeniowej. Zaletą współpracy banków w ramach zrzeszenia jest m.in. sterowanie płynnością finansową, wspólne opracowanie strategii marketingowej, planowanie i tworzenie budżetu, zarządzanie ryzykiem i polityką kredytową oraz kształcenie i doskonalenie kadr.

Ostatnią z zasad funkcjonowania europejskich struktur bankowości spółdzielczej jest zasada decentralizacji zarządzania wewnątrz struktury. Najogól-

niej można ją określić jako pozostawienie kompetencji bieżącego zarządzania poszczególnym jednostkom bankowym.

W większości struktur europejskich istnieją bardziej lub mniej rygorystyczne uregulowania, dążące do zachowania przez banki lokalne i regionalne swobody w prowadzeniu usług bankowych i podejmowaniu się realizacji samodzielnych strategii i projektów.

We wszystkich analizowanych strukturach bankowości spółdzielczej Unii Europejskiej występuje również system świadczenia scentralizowanych usług i oferowanych produktów w ramach funkcjonowania struktur organizacyjnych. Istnieje przy tym duży zakres niezależności funkcjonalnej jednostek bankowych w ustalaniu i realizacji własnej polityki dotyczącej produktów i usług.

Do grupy produktów i usług znajdujących się w ofercie banków lokalnych należy zaliczyć podstawową obsługę klientów indywidualnych, tj. działalność depozytową, kredytową i rozliczeniową. Pozostałe usługi świadczone przez banki lokalne, związane z bardziej zaawansowaną technologią, są realizowane przy wykorzystaniu pomocy oraz możliwości technicznych, organizacyjnych, personalnych i finansowych banków wyższego szczebla. Za korzystanie z pomocy i infrastruktury banku krajowego lub banków regionalnych lokalne placówki ponoszą określone koszty.

Rozliczanie kosztów pomiędzy współpracującymi bankami odbywa się w różny sposób w zależności od analizowanej grupy bankowości spółdzielczej. Jeden z nich polega np. na wnoszeniu opłat przez banki lokalne tylko za usługi i produkty proporcjonalnie do wartości wolumenu ich wykorzystania. Taka forma rozliczeń występuje w systemie niemieckim i włoskim.

Obecnie wewnątrz europejskich struktur bankowości spółdzielczej występuje tendencja do ograniczania kosztów pośrednich, związanych ze sprawnym funkcjonowaniem całego zrzeszenia, które banki muszą ponosić bez względu na zakres i formę wykorzystywania produktów i usług. Coraz większe znaczenie zyskuje forma rozliczania kosztów za każdą wykonaną usługę, czyli według kosztów bezpośrednich. Koszty, których nie można wyliczyć w sposób bezpośredni, są rozliczane w formie ryczałtu. Należy pamiętać, że wszelkiego rodzaju świadczone usługi i oferowane produkty pomiędzy bankiem krajowym a bankami niższego szczebla powinny odbywać się z poszanowaniem zasad konkurencji rynkowej.

Obecnie w większości systemów bankowości spółdzielczej w Unii Europejskiej banki lokalne i regionalne wnoszą dodatkowe opłaty na rzecz banków krajowych, określane jako koszty ogólne (pośrednie). Wysokość opłat może być uzależniona od sumy bilansowej banku, zgromadzonych depozytów czy też wartości udzielanych kredytów. Do tego typu kosztów zaliczamy koszty reklamy, szkoleń pracowników, doradztwa prawnego oraz koszty usług informatycznych.

We wszystkich systemach bankowości spółdzielczej krajów Unii Europejskiej w celu zagwarantowania wypłacalności banków tworzony jest fundusz solidarnościowy. Wysokość składek wnoszonych do funduszu przez banki zrzeszenia jest uzależniona od wewnętrznych przepisów każdego kraju i ustaleń banków wchodzących w skład grupy bankowości spółdzielczej. Z reguły 30–40% wartości funduszy pochodzi ze składek banków lokalnych, pozostała część zostaje wypracowana na poziomie zrzeszenia.

Podstawowym celem tworzenia funduszy gwarancyjnych jest świadczenie bezpośredniej lub pośredniej pomocy bankom, w których pojawiły się trudności finansowe, zagrażające zachowaniu płynności czy równowagi bilansowej. Mają one ograniczyć do minimum ewentualność upadłości banku.

Podsumowując zaprezentowane największe grupy bankowości spółdzielczej w Unii Europejskiej, należy stwierdzić, że w gospodarce rynkowej mogą one stanowić silne, nowoczesne i dynamiczne organizacje z powodzeniem konkurujące na krajowych i międzynarodowych rynkach finansowych. W wielu krajach bankowość spółdzielcza nie tylko zachowała swoją pozycję na rynku, lecz wysunęła się na czoło organizacji bankowych. Mówiąc o przyszłości bankowości spółdzielczej w rozwiniętej gospodarce rynkowej, warto zacytować opinię Richarda Rosenberga, prezydenta Bank of America: „W przyszłości szanse mają giganty bankowe i banki wiejskie, natomiast średnie banki w walce konkurencyjnej ulegną” [Stpiczyński 1998].

Spółdzielcza forma gospodarowania w bankowości okazała się być właściwą także w wysoko rozwiniętej gospodarce rynkowej. Forma ta ma perspektywy na przyszłość. Doświadczenia funkcjonowania europejskich systemów bankowości spółdzielczej nie dostarczają gotowych wzorców do naśladowania, ale mogą i powinny być źródłem inspiracji w określeniu docelowego modelu funkcjonowania polskiej bankowości spółdzielczej.

Podsumowanie

Bankowość spółdzielcza w UE stanowi istotną formę organizacji rynku finansowego. Największe znaczenie odgrywa ona w Niemczech, Austrii, we Francji i w Holandii. Współczesne spółdzielcze grupy bankowe w Europie należą do jednych z najszybciej rozwijających się segmentów sektora bankowego i rynku finansowego.

Banki spółdzielcze w większości krajów UE mają duże i wyjątkowe znaczenie w systemie finansowym, a w wielu przypadkach są wiodącymi grupami bankowymi oraz zajmują wysoką pozycję w światowym rankingu instytucji finansowych.

Europejskie grupy bankowości spółdzielczej wykazują dużą aktywność, dynamikę i siłę, a duże nasycenie placówkami bankowymi obszarów wiejskich i dużych aglomeracji miejskich powoduje, że kraje te należą do państw o największej gęstości sieci bankowej. W krajach UE sektor bankowości spółdzielczej należy do najlepiej rozwiniętych sektorów bankowych.

Powołując się na wyniki badań zagranicznych należy stwierdzić, że im wyższy udział sektora bankowości spółdzielczej w całym systemie bankowym krajów UE, tym stabilność systemu bankowego jest większa.

Wspólną cechą wszystkich europejskich systemów bankowości spółdzielczej jest ich organizacja, która występuje w formie struktury dwuszczeblowej, w skład której wchodzi banki lokalne i bank krajowy, oraz struktury trójszczeblowej, obejmującej banki lokalne, banki regionalne i bank krajowy.

Największe grupy bankowości spółdzielczej w UE są świadectwem tego, że w gospodarce rynkowej mogą stanowić silne, nowoczesne i dynamicznie rozwijające się organizacje, z powodzeniem konkurujące na krajowych i międzynarodowych rynkach finansowych.

Literatura

- ALIŃSKA A., 2002: Bankowość spółdzielcza w krajach Unii Europejskiej. Wyd. Twigger, Warszawa.
- BRYNIARSKA T.I., 1999: Banki spółdzielcze w świetle teorii rynków kooperantów. Wyd. Uniwersytetu Opolskiego, Opole.
- GOSTOMSKI E., 1999a: Landsaft z Raiffeisenbank w tle. Głos Banków Spółdzielczych nr 12, s. 22–23.
- GOSTOMSKI E., 1999b: Miejskie ludowe i wiejskie Raiffeisena. Bank nr 10, s. 36–38.
- GOSTOMSKI E., 2000a: Strategia sektora spółdzielczego w Niemczech. Głos Banków Spółdzielczych nr 5, s. 21–23.
- GOSTOMSKI E., 2000b: Tendencje w rozwoju spółdzielczego sektora bankowego w Niemczech. Bank nr 8, s. 80–84.
- GOSTOMSKI E., 2005a: Skośne oczy to nie wszystko. Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 12, s. 29–30.
- GOSTOMSKI E., 2005b: Fiński OKO Bank & Partnerzy. Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 11, s. 20–21.
- GOSTOMSKI E., 2005c: Można by powtórzyć ten cud. Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 7–8, s. 26–27.
- GOSTOMSKI E., 2005d: Mała bankowość u progu wielkości. Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 7–8, s. 30–31.
- GOSTOMSKI E., 2006a: Cena samodzielności. Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 2, s. 27.
- GOSTOMSKI W., 2006b: Unico Banking Group. Spółdzielczy alians. Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 11, s. 24–25.

- GOSTOMSKI E., 2007: Krojenie rynku made in Rabobank. *Nowoczesny Bank Spółdzielczy* nr 2, s. 24–25.
- KOBYLIŃSKI S., KUROWSKI K., 2001: Spółdzielczość bankowa w Niemczech. *Bank Spółdzielczy* nr 2, s. 20–22.
- KULAWIK J., 2000a: Spór o przyszłość niemieckich banków spółdzielczych. *Bank* nr 12, s. 73–76.
- KULAWIK J., 2000b: Włoskie doświadczenia. *Bank* nr 11, s. 71–73.
- STANDAR P., 2000: Modele spółdzielczości bankowej w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Handlu i Usług*. Wyd. Wyższa Szkoła Handlu i Usług w Poznaniu, Poznań.
- STPICZYŃSKI J., 1998: Spółdzielczość bankowa w Europie. *Bank Spółdzielczy* nr 9, s. 16–18.
- TABOR S., 2001a: Co widzieliśmy w Finlandii. *Głos Banków Spółdzielczych* nr 7–8, s. 21–22.
- TABOR S., 2001b: Fiński przykład. *Rzeczpospolita* nr 189, s. B5.
- TABOR S., 2001c: Nowoczesne produkty dla klientów Banku Spółdzielczego. *Głos Banków Spółdzielczych* nr 11, s. 22.
- WYSZOMIRSKI T., 2000: Spółdzielcze centrale finansowe. *Bank Spółdzielczy* nr 3, s. 24–25.

Systems of cooperative banking in chosen countries of the European Union

Abstract

The author restated organizational solutions in the article performing in systems of cooperative banking of chosen countries of the European Union. Moreover he presented features and conditioning of functioning of cooperative banking in the European Union, who are distinguishing them from commercial banks. The author also showed basic economic and organizational data to sectors of cooperative banking of chosen countries of the European Union.

Jakub Kraciuk

Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Procesy koncentracji w polskim przemyśle spożywczym

Wstęp

Przemysł spożywczy jest to dział gospodarki, który zajmuje się wytwarzaniem produktów i półproduktów przeznaczonych do spożycia oraz wyrobów tytoniowych [<http://pl.wikipedia.org> 2007]. Od 2002 r. następują istotne zmiany struktury podmiotowej przemysłu spożywczego. Trwa proces koncentracji i konsolidacji, którego przejawem są przejęcia polskich firm przez zagranicznych i krajowych inwestorów strategicznych, branżowych bądź finansowych. Równocześnie następuje redukcja zbędnych zasobów czynników produkcji, specjalizacja produkcji i koncentracja funkcji przedsiębiorstw. Wysoka jest także skala inwestowania, ukierunkowanego zarówno na modernizację potencjału przetwórczego, jak i na budowę nowych zakładów przetwórczych. Rozwija się grupa dużych i średnich przedsiębiorstw, a ograniczeniu ulega grupa przedsiębiorstw mikro i małych, mających mniejsze możliwości funkcjonowania zgodnie z wymogami UE [Rolnictwo i gospodarka... 2006].

Celem artykułu było ukazanie wpływu procesów koncentracji, a więc fuzji i przejęć, na wyniki ekonomiczne przejmowanych firm przemysłu spożywczego.

Metoda badawcza

W opracowaniu zastosowano metodę analizy opisowej, a także podjęto próbę obliczenia wskaźników rentowności oraz wyniku finansowego netto przypadającego na zatrudnionego, jako średnich z trzech lat przed przejęciem i po przejęciu danej firmy. Analiza tych danych została dokonana na tle branży, co pozwoliło wyeliminować wahania analizowanych wskaźników związane z ich zmianami następującymi w całej branży. Wyniki obliczeń zostały zagregowane, przy czym do formowania skupień zastosowano metodę Warda. Jako miarę odległości między obiektami przyjęto odległość euklidesową.

Procesy koncentracji w teorii ekonomii

Procesy koncentracji dokonujące się w gospodarce światowej mają swoje różnorodne przyczyny. W ekonomii można znaleźć wiele teorii wyjaśniających powody łączenia się przedsiębiorstw i skutki tych połączeń zarówno dla firm, jak i dla całej gospodarki. Zjawisko to zostało dogłębnie przestudiowane zarówno przez klasyków i neoklasyków, jak również przez przedstawicieli innych nurtów teorii ekonomii [Czerwonka, Pankau 2005]. Tradycyjne klasyczne i neoklasyczne modele porównując konkurencję doskonałą z monopolem wskazują, że wzrost udziału przedsiębiorstwa na rynku do takich rozmiarów, które pozwalają mu wywierać wpływ na rynek, jest przyczyną społecznych strat z trzech powodów [Pankau 2007]:

- podnoszenia cen i uzyskiwania ponadnormalnych zysków przez firmę dominującą,
- ograniczenia produkcji i utrzymywania niewykorzystanych zdolności produkcyjnych,
- braku skłonności przedsiębiorstwa do obniżania kosztów i wprowadzania innowacji.

Zaplecze teoretyczne do takiego podejścia stanowiła strukturalistyczna szkoła ekonomistów z Harvardu [Glais 1998]. Jeden z ważniejszych przedstawicieli szkoły harwardzkiej J. Bain jako pierwszy sugerował, że w wysoko skoncentrowanych branżach poziom cen kształtuje się poniżej progu cen maksymalizujących zyski, co blokuje wejście na rynek potencjalnym konkurentom. Istotę podejścia szkoły harwardzkiej wyraża pogląd, iż wysoki stopień koncentracji kapitału, wskazujący na wysoki stopień ograniczeń konkurencji i oznaczających możliwość wpływania na zachowania konsumentów i konkurentów, prowadzi do [Maniak 2005]:

- wzrostu cen dóbr dostarczanych przez silniejsze firmy, które uzyskują w ten sposób ponadnormatywne zyski,
- zmniejszenia produkcji i utrzymywaniu zdolności produkcyjnych, które nie są w pełni wykorzystywane,
- braku skłonności przedsiębiorstw do obniżania kosztów produkcji i wprowadzania innowacji.

Strukturaliści założyli, iż działanie firm i poziom efektywności rynku są wyznaczone przez jego strukturalne charakterystyki. Tak więc oligopolistyczna struktura rynku prowokuje zmony cenowe oraz zmusza dostawców do akceptowania niekorzystnych dla nich rozwiązań. Według strukturalistów, im struktura rynku jest bliższa modelowi doskonałej konkurencji, tym bardziej jest on efektywny, a jego efektywność spada w miarę przybliżania się do struktury mono-

polistycznej. G.J. Stigler uważał, że przemysł, który nie ma struktury konkurencyjnej, a więc zbliżonej do modelu doskonałej konkurencji, nie będzie działał efektywnie. Według niego, dane empiryczne wskazują, że duże firmy nie są ani mniej, ani bardziej efektywne niż średnie; co więcej, fakt, że pewna liczba małych i średnich firm utrzymuje się na rynku zdominowanym przez wielkie firmy, świadczy, iż nie tylko wielkość powinna być źródłem korzyści. Wielkie firmy powstałe w wyniku połączeń nie zawsze przejawiają większą efektywność, natomiast interesy konsumentów są zagrożone przez pojawienie się wielkich korporacji i monopolu [Stigler 1968]. Strukturaliści starali się wykazać, iż dominującą strategią wielkich firm jest uniemożliwienie wejścia na rynek innym firmom, rujnąca małe firmy polityka różnicowania produktów oraz reklama [Lewicka-Strzałecka: Granice konkurencji w biznesie].

Szkoła chicagowska, która powstała w latach siedemdziesiątych dwudziestego wieku, skoncentrowała się na warunkach, w jakich gospodarka zmierza do efektywności ekonomicznej. Przedstawiciele tej szkoły twierdzili, że rynek sam karze tych, którzy są nieefektywni produkcyjnie i inwestycyjnie. Ponieważ rynek jest sam zdolny do osiągnięcia efektywności, nie jest potrzebna interwencja rządu w zachodzące procesy koncentracji. Odmiennie niż harwardzcy szkoła chicagowska podeszła do analizy rynku. O ile ci pierwsi źródło zagrożeń widzieli w strukturze rynku, o tyle przedstawiciele szkoły chicagowskiej największe znaczenie przypisywali zachowaniom rynkowym firm. W ich opinii, zadaniem polityki antymonopolowej jest identyfikacja i zakazanie tych form zachowań rynkowych, których efektem netto jest ograniczenie produkcji. Nie powinna ona natomiast zajmować się zachowaniami, które są korzystne lub neutralne z tego punktu widzenia. Rynkowe zachowania firm powinny być analizowane wyłącznie w odniesieniu do ich wpływu na funkcjonowanie rynku, czyli do kryterium efektywności, a to oznacza, że jedynym i ostatecznym celem ustawodawstwa antymonopolowego może być wyłącznie dobrobyt konsumenta, którego pomiar oparty jest na cenie i ilościowych relacjach pomiędzy nią a kosztami, istotą zaś to, żeby były one korzystne dla konsumentów. R. Posner wykazał, jak cel, którym jest dobro konsumenta, powinien być rozumiany. W jego opinii, praktyki ograniczające konkurencję powinny być oceniane negatywnie wówczas, gdy prowadzą do redukcji produkcji, wzrostu cen lub pogorszenia jakości produktów.

Dobro konsumenta utożsamiał Posner z efektywnością ekonomiczną, ponieważ według niego maksimum dobrobytu konsumenckiego osiągane jest w warunkach ekonomicznej efektywności. Wynika to stąd, że ekonomiczna efektywność istnieje tylko wtedy, kiedy zasoby są alokowane tak, że nie jest możliwe dokonanie realokacji nakładów albo produkcji poprawiającej dobrobyt co najmniej jednego konsumenta, bez jednoczesnego spadku dobrobytu innego konsumenta.

Według Posnera, można wyróżnić efektywność alokacyjną i produkcyjną, które występują jedynie na rynku konkurencyjnym.

Efektywność alokacyjna oznacza, że ceny odzwierciedlają koszty produkcji, stąd firmy wytwarzają to, czego pragną konsumenci i za co skłonni są płacić. Kiedy jednak silne firmy ograniczają produkcję, a ceny rynkowe utrzymują się stale powyżej kosztów, efektywność alokacyjna nie występuje.

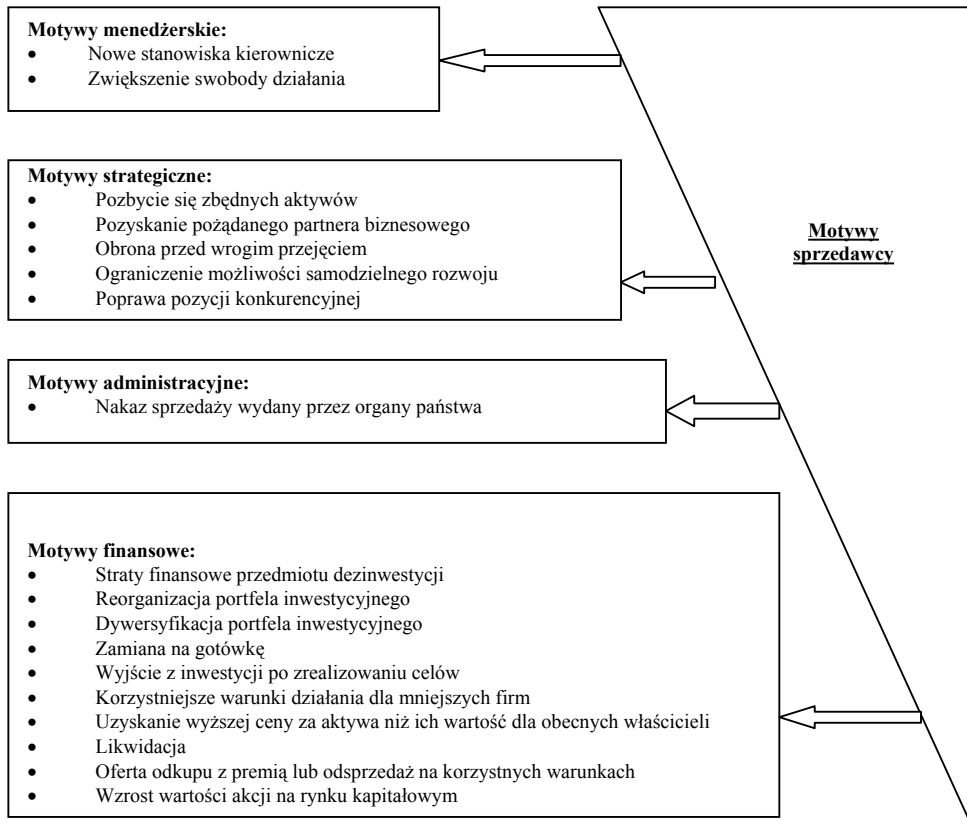
Efektywność produkcyjna polega na tym, że produkcja jest maksymalizowana przez zastosowanie bardziej efektywnej kombinacji czynników produkcji, co oznacza brak występowania nieefektywności wewnętrznej. Cel efektywności produkcyjnej sprawia, że dopuszczalne jest przejmowanie przez firmy bardziej efektywne działalności firm mniej efektywnych [Jurczyk 2007].

Na korzyści związane z koncentracją kapitału zwraca też uwagę teoria kosztów transakcyjnych, należąca do nowej teorii neoinstytucjonalnej. Podstawy tej teorii opracowali R. Coase i O. Williamson, natomiast duży wkład do niej wnieśli inni wybitni ekonomiści, m.in. K. Arrow, który jako pierwszy użył terminu „koszty transakcyjne” i określił je jako koszty działania systemu gospodarczego, czy też H. Simon, który rozwinął behawioralną koncepcję firmy i wprowadził koncepcję ograniczonej odpowiedzialności podmiotów gospodarujących wykorzystywaną w teorii kosztów transakcyjnych [www.dydaktyka.friko.pl]. Teoria kosztów transakcyjnych wychodzi z założenia, że z zawieraniem na rynku transakcjami wiążą się dodatkowe koszty: poszukiwania partnerów, negocjacji, związane z niepewnością i brakiem zaufania do partnerów itp. W celu uniknięcia tych wszystkich kosztów transakcyjnych korzystne jest przejmowanie innych przedsiębiorstw lub wchodzenie z nimi w bliskie związki, zawieranie aliansów, podpisywanie trwałych umów. Stopień, w jakim koszty transakcyjne wyjaśniają skoncentrowaną organizację gospodarki, zależy od rodzaju działalności. Wszędzie tam, gdzie koszty transakcyjne nie są duże, korzystne będzie utrzymywanie stosunków rynkowych z dostawcami i odbiorcami, natomiast tam, gdzie są one znaczne, przedsiębiorstwo dążyć będzie do ich usunięcia poprzez koncentrację.

Teoria ta ma duże znaczenie w wyjaśnianiu procesów koncentracji dokonujących się wśród korporacji transnarodowych. Firmy te działają w różnych krajach na świecie, w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego, ale również w krajach zróżnicowanych kulturowo, w których społeczeństwa kierują się różnymi systemami wartości. Przy zderzaniu się różnych kultur i systemów wartości pojawia się niepewność, brak zaufania oraz rośnie ryzyko działania. Wszystko to stanowi źródło kosztów transakcyjnych [Fukuyama 1997]. Procesy koncentracji pozwalają na zmniejszenie tych kosztów.

Podobnie jak w przypadku nabywania różne są również motywy sprzedaży firm. Pomimo tego, że sprzedaż firmy i przejście pod kontrolę innego większego, silniejszego przedsiębiorstwa często traktuje się jako oznakę niepowodze-

nia, to jednak przemysłana transakcja może przynieść firmie sprzedającej istotne korzyści. Motywy przechodzenia pod kontrolę innego przedsiębiorstwa zawiera rysunek 1.



Rysunek 1

Motywy sprzedawcy w procesach fuzji i przejęć

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Antolak, A. Herdan, Połączenia przedsiębiorstw, Instytut Ekonomii i Zarządzania UJ, Kraków 2005, s. 40.

Procesy koncentracji w przemyśle spożywczym w Polsce

Przemysł spożywczy, jako jedna z najważniejszych dziedzin gospodarki w Polsce, spełnia następujące funkcje [<http://pl.wikipedia.org>]:

- produkcyjną – pozyskiwanie surowców, przetwarzanie ich,
- społeczną – zapewnianie miejsc pracy i polepszanie warunków życia,

- przestrzenną – rozwój miast oraz przyspieszanie procesów urbanizacyjnych,
- przekształcania środowiska.

Okres transformacji gruntownie zmienił obraz polskiego przemysłu spożywczego. W tym czasie dokonały się istotne zmiany struktur tego przemysłu. Dotyczy to struktur [Urban: Polski przemysł spożywczy...]:

- własnościowych: dominują już firmy prywatne, których udział w produkcji żywności zwiększył się z około 10–15% do ponad 95%,
- produkcyjnych: obecną strukturę towarową cechuje bogactwo asortymentowe i zdecydowana poprawa atrakcyjności handlowej,
- podmiotowych: wykształciła się zróżnicowana i płynna struktura firm, sprzyjająca konkurencji, z dużym udziałem (ok. 60%) w rynku małych i średnich firm przemysłowych,
- branżowych, polegających na tym, że kosztem tradycyjnych branż rozwijały się głównie sektory reprezentujące wtórne przetwórstwo żywności.

Istotną cechą rozwoju przemysłu spożywczego w ostatnich latach jest przyspieszenie procesu uprzemysłowienia przetwórstwa produktów rolnictwa, a co za tym idzie, wzrost udziału produkcji dużych zakładów przemysłowych. Jest to efektem przyspieszenia procesów dostosowawczych do standardów UE i warunków prowadzenia działalności na wspólnym rynku europejskim. W każdej branży przemysłu spożywczego wyłoniła się grupa firm dużych i średnich, stanowiących trzon poszczególnych sektorów, które pod względem standardu jakościowego i sposobu działania nie różnią się istotnie od podobnych firm w krajach UE-15. Jest to grupa producentów żywności, którzy [Strategia... 2005]:

- rozwinęły ofertę towarową i wykazali zdolność jej dostosowywania do wymagań i preferencji odbiorców,
- podnieśli stan i nowoczesność wyposażenia technicznego, technologicznego i infrastruktury technicznej, często na poziom wyższy niż w wielu krajach UE,
- wykazali zdolność egzekwowania od dostawców surowca i półfabrykatów jakości zgodnej z normami i standardami UE,
- stosują lub wdrażają systemy zarządzania jakością,
- są zdolni do osiągnięcia wysokiej jakości pracy i przestrzegania reżimów technologicznych,
- dokonali głębokiej restrukturyzacji swojej działalności i wykorzystywanych zasobów czynników wytwórczych.

Coraz większą rolę w przemyśle odgrywają firmy globalne. W 2004 r. w sektorze tym działało około 40 filii korporacji transnarodowych. I chociaż stanowiły one zaledwie 0,2% wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących w przemyśle spożywczym, ich udział w wartości przychodów ze sprzedaży

całego przemysłu spożywczego wyniósł około 20%. Największa koncentracja procesów produkcyjnych, o czym świadczy spadek liczby przedsiębiorstw, przy jednoczesnym wzroście produkcji sprzedanej, a niekiedy także wzroście zatrudnienia, nastąpiła w przetwórstwie mięsa, mleka i zbóż, produkcji makaronów, pasz i pieczywa, przemysłu cukrowniczego i cukierniczego, produkcji napojów bezalkoholowych, a także przemysłu spirytusowego i piwowarskiego. Wzrost liczby producentów w ostatnich latach nastąpił jedynie w przemyśle drobiarskim, w przetwórstwie owoców i warzyw oraz w produkcji olejów i margaryn [Rolnictwo i gospodarka... 2006].

Według danych PricewaterhouseCoopers, w 2004 r. w sektorze spożywczym zrealizowano 32 transakcje fuzji i przejęć o wartości 380 mln USD. Pomimo tego, że liczba transakcji utrzymuje się na podobnym poziomie, to jednak ich wartość zdecydowanie wzrosła, szczególnie w 2004 r. Dane te wskazują, że rosła wartość pojedynczych transakcji. W 2004 r. średnia wartość transakcji fuzji i przejęć w branży spożywczej wynosiła około 12 mln USD i była ponaddwukrotnie większa niż w 2003 r.



Rysunek 2

Fuzje i przejęcia w polskim przemyśle rolno-spożywczym

Źródło: PricewaterhouseCoopers.

Wpływ fuzji i przejęć na rentowność firm przemysłu spożywczego

W celu oceny wpływu przejęć na rentowność firm przejmowanych z przemysłu spożywczego wykorzystano niektóre wskaźniki analizy finansowej, a wśród nich: rentowność aktywów (ROA), rentowność kapitałów własnych (ROE) oraz wynik finansowy netto przypadający na jednego zatrudnionego. Analizie podano

okres sześciu lat, tzn. trzy lata przed przejęciem oraz trzy lata po przejęciu. Rok, w którym dokonano przejęcia został pominięty. Dane z okresu trzech lat przed przejęciem i po przejęciu zostały uśrednione, a także porównane z danymi dotyczącymi branż, w których znajdowały się analizowane firmy. Jako dane branżowe wykorzystano wyniki zagregowane na poziomie dwucyfrowych kodów numerycznych Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD)¹. Do badania przyjęto 12 firm z przemysłu spożywczego. Ze względu na dostępność danych większość przyjętych do badania firm ma charakter spółek publicznych. Baza zawiera polskie firmy, które zostały przejęte w latach 1996–2001. Wynika to z tego, iż analiza każdej firm objęła okres siedmiu lat, w tym trzech lat przed przejęciem i trzech lat po przejęciu. Tak więc wykorzystano dane z lat 1993–2004.

Postępujący proces koncentracji w przemyśle spożywczym ma swoje różnorakie konsekwencje, a między innymi wpływa na zmiany rentowności i wyniku finansowego netto na zatrudnionego w przejętych przedsiębiorstwach. Uwzględniając wartości średnie możemy stwierdzić, że przejęcia wpłynęły na pogorszenie rentowności aktywów o ponad 5 punktów procentowych oraz rentowności kapitałów własnych o ponad 6 punktów procentowych. Jednocześnie nastąpiło pogorszenie wyniku finansowego netto na zatrudnionego o prawie 250 tys. zł². O tak znacznym pogorszeniu tego wskaźnika zadecydowało wrogie przejęcie firm Wyborowa S.A. i Agros przez francuskiego inwestora firmę Pernod Ricard. Celem przejęcia było pozyskanie dwóch znanych marek wódki Wyborowej i Żubrówki, a nie dalsze rozwijanie przejętych przedsiębiorstw.

Aby zmniejszyć wpływ wartości skrajnych na ostateczny wynik, obliczono również wartości środkowe (mediany). Wartość środkowa zmian wyniku finansowego netto na zatrudnionego zdecydowanie różni się od wartości średniej i wynosi niecałe 2 tys. zł (tab. 1).

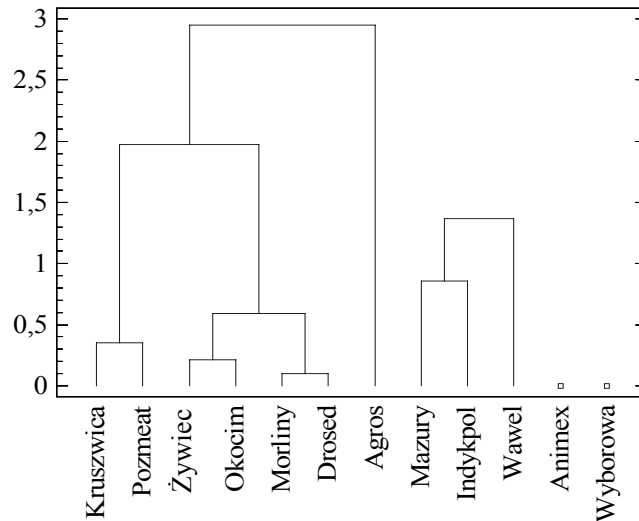
Przeprowadzona za pomocą analizy skupień agregacja danych na cztery skupienia wskazuje, że tylko w 25% analizowanych firm przejęcia wpłynęły na poprawę analizowanych wskaźników.

W przypadku jednej firmy mieliśmy do czynienia z poprawą rentowności kapitałów własnych, będącą skutkiem przejęcia. W pozostałych przypadkach przejęcie wpłynęło na wyraźne pogorszenie się rentowności i wyniku finansowego netto na zatrudnionego.

¹Polska Klasyfikacja Działalności (PKD) jest klasyfikacją pięciopoziomową z jednym, dodatkowym poziomem pośrednim dla niektórych sekcji. Poziom drugi (dział), wykorzystany w badaniach, dzieli ogólną zbiorowość na 60 grupowań rodzajów działalności, na które składają się czynności według cech mających zasadnicze znaczenie zarówno przy określaniu stopnia podobieństwa, jak i przy rozpatrywaniu powiązań występujących w gospodarce narodowej (np. w tablicach przepływów międzygałęziowych). Poziom ten jest oznaczony dwucyfrowym kodem numerycznym.

²Ceny stałe z 1993 r.

Dendrogram - Metoda Warda

**Rysunek 3**

Aglomeracje firm przemysłu spożywczego uwzględniające zmiany wskaźników rentowności aktywów i kapitałów własnych oraz wyniku finansowego netto na zatrudnionego będących skutkiem przejęć

Źródło: Obliczenia własne.

Tabela 1

Zmiany rentowności oraz wyniku finansowego netto na zatrudnionego będące skutkiem przejęć

Skupienia*	Liczba firm	Udziały poszczególnych firm w %	Zmiany rentowności aktywów (ROA) w %	Zmiany rentowności kapitałów własnych (ROE) w %	Zmiany wyniku finansowego netto na zatrudnionego w tys. zł
1	7	58,34	-7,54	-17,23	-32,58
2	3	25,00	6,10	10,28	1,04
3	1	8,33	-1,20	95,84	-3,87
4	1	8,33	-25,68	-86,13	-2761,06
Wartości średnie	12	100	-5,11	-6,67	-249,16
Wartości środkowe (mediany)	12	100	-4,70	-9,22	-1,81

* do formowania skupień zastosowano metodę Warda, jako miarę odległości między obiektami przyjęto odległość euklidesową

Źródło: Obliczenia własne.

Podsumowanie

Zachodzące w świecie procesy koncentracji nie ominęły również Polski. Po 1990 r. wiele korporacji transnarodowych dokonało ekspansji inwestycyjnej na rynek polski, przejmując rodzime firmy. Z uwagi na szybki rozwój branży spożywczej przedmiotem zainteresowania zachodnich inwestorów stały się również polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. Polskie przedsiębiorstwa poszukiwały inwestorów strategicznych, aby w ten sposób między innymi: uchronić się przed upadkiem, przyciągnąć nowe technologie czy też poprawić swoją rentowność lub wynik finansowy.

Wyniki badań wskazują, że przejęcia polskich firm przemysłu spożywczego przez zagranicznych inwestorów powodują, iż w większości przypadków pogarsza się rentowność i wynik finansowy w przejętych firmach. Szczególnie było to widoczne, gdy inwestorzy zagraniczni realizowali swoje własne cele, które były rozbieżne z celami firm przejmowanych. W takich przypadkach dochodziło do znacznego pogorszenia się wskaźników finansowych polskich przejętych przedsiębiorstw.

Literatura

- CZERWONKA L., PANKAU E., 2005: Zastosowanie wskaźników koncentracji rynku do oceny koncentracji kapitału w gospodarce światowej. [w:] Kopycińska D., Funkcjonowanie gospodarki polskiej w warunkach integracji i globalizacji, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin.
- FUKUYAMA F., 1997: Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu, PWN, Warszawa-Wrocław.
- GLAIS M., 1998: Competition Policy. [w:] Arena R., Longhi Ch. (red.), Markets and Organization, Springer, Berlin.
- http://pl.wikipedia.org/wiki/Przemys%C5%82_spo%C5%BCywczy
- JURCZYK Z., 2007: Cele polityki antymonopolowej w teorii i praktyce. [w:] Banasiński C., Stawicki E., Konkurencja w gospodarce współczesnej, UOKiK, Warszawa.
- LEWICKA -STRZAŁECKA A., Granice konkurencji w biznesie, www.cebi.pl/texty/granice%20konkurencji%20w%20biznesie.doc
- MANIAK G., 2005: Konkurencja i konkurencyjność w badaniach współczesnej ekonomii, [w:] Kopycińska D., (red.), Teoretyczne aspekty gospodarowania, Katedra Mikroekonomii US, Szczecin.
- PANKAU E.: Wezwania dla polityki konkurencji w gospodarce globalnej, <http://konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Pankau-Gdansk.pdf> -
- Rolnictwo i gospodarka żywnościowa w Polsce, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2006.
- STAWICKI E., 2007: Konkurencja w gospodarce współczesnej, UOKiK, Warszawa.

STIGLER G.J., 1968: *The Organization of Industry*, Richard D. Irvin, Homewood, Illinois.
Strategia rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa na lata 2007–2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa 2005.

URBAN R.: *Polski przemysł spożywczy w Unii Europejskiej – konkurencyjność i szanse rozwojowe*, www.inr.edu.pl/aktu/konfer/Warsztaty/10/sesjanauk/referatyucz/urban.pdf
www.dydaktyka.friko.pl/wekop-pztkt.doc

Processes of concentration in the Polish food industry

Abstract

An important feature of development of food industry in the last years is a growing share of production in big industrial plants. It happens so mainly, because of the concentrations processes that have place in the food industry. The biggest concentrations have been taking place in meat, milk and cereals processing industry. A major role in this industry plays transnational corporations which take control over the Polish firms. Acquisitions by foreign investors have had various influences on the overtaken firms. Research results indicate that decreasing profitability and net income per employee was an effect of acquisitions in the majority of the overtaken firms. It shows that western investors have had other priorities than increase of profitability and efficiency of operations.

Dywidenda jako czynnik wpływający na opłacalność inwestowania w akcje

Wstęp

Zakup papierów wartościowych, obok lokat bankowych, walut, nieruchomości czy dzieł sztuki, stanowi jedną z form inwestowania. Tego typu inwestycja może mieć na celu ochronę kapitału przed utratą wartości na skutek inflacji, zabezpieczenie na przyszłość bądź osiągnięcie zysków spekulacyjnych. Spośród znajdujących się w obrocie papierów wartościowych, ze względu na wysokość potencjalnych zysków oraz ponoszone ryzyko, na szczególną uwagę zasługują akcje. Akcja (łac. *actio* – działanie, działalność) jest papierem wartościowym stwierdzającym bezwarunkowe uczestnictwo jej właściciela w kapitale spółki akcyjnej. Z posiadaniem akcji bezpośrednio wiąże się pojęcie dywidendy, definiowane jako część lub całość rocznego zysku spółki akcyjnej dzielona między akcjonariuszy odpowiednio do posiadanych przez nich akcji.

Ryzyko towarzyszące lokatom kapitałów w akcje musi być odpowiednio opłacone udziałowcom. Dlatego poziom oczekiwanych przez akcjonariusza korzyści z tytułu wzrostu cen akcji i otrzymywanej dywidendy w stosunku do wydatków poniesionych na nabycie akcji powinien być wyższy niż wynoszą odsetki od bezpieczniejszych lokat w bankach. Powinien również być wyższy od odsetek pobieranych od pożyczek obligacyjnych, przy których inkasowanie dochodów jest pewniejsze niż dywidend przysługujących akcjonariuszom¹. Wypłacanie przez spółkę dywidendy świadczy o tym, że znajduje się ona w dobrej kondycji ekonomicznej, co powinno przekładać się na rynkową wycenę jej akcji.

Celem opracowania było określenie zależności pomiędzy wypłatą dywidendy przez spółkę a stopą zwrotu uzyskiwaną z inwestycji w jej akcje. W pracy poddano weryfikacji hipotezę, że stopa zwrotu z inwestycji w akcje spółek wypłacających dywidendę jest wyższa od przeciętnej mierzonej zmianami Warszawskiego Indeksu Giełdowego. Jako okres badawczy przyjęto lata 2003–2006.

¹Bień W., 2004: Rynek papierów wartościowych. Wyd. Difin, Warszawa, s. 113.

Uwarunkowania prawne wypłaty dywidendy przez spółkę akcyjną

Nabycie akcji daje akcjonariuszowi wiele praw, które można podzielić na dwie grupy:

- prawa korporacyjne,
- prawa majątkowe.

Do praw korporacyjnych zalicza się: prawo do uczestniczenia w spółce gwarantujące akcjonariuszowi, że nie zostanie on usunięty ze spółki, prawo do uczestniczenia w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy spółki oraz bierne prawo wyborcze do organów spółki. Z kolei wśród praw majątkowych najczęściej wymienia się: prawo do udziału w zysku rocznym spółki, prawo poboru akcji nowych emisji oraz prawo do części majątku spółki w przypadku jej likwidacji.

Prawo do udziału w zysku rocznym, powszechnie nazywane prawem do dywidendy, ma charakter bezwzględny, co oznacza, że akcjonariusz nie może być go pozbawiony w drodze zapisów w statucie spółki lub uchwały walnego zgromadzenia². Zgodnie z kodeksem spółek handlowych, akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku wykazanym w sprawozdaniu finansowym, który został przeznaczony przez walne zgromadzenie do wypłaty akcjonariuszom, przy czym istnieje wymóg, aby sprawozdanie to zostało zbadane przez biegłego rewidenta³. Zysk rozdziela się w stosunku do liczby akcji, chyba że statut spółki przewiduje inny sposób podziału zysku. Kwota przeznaczona do podziału między akcjonariuszy nie może przekraczać zysku za ostatni rok obrotowy, powiększonego o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz o kwoty przeniesione z utworzonych z zysków kapitałów zapasowego i rezerwowych, które mogą być przeznaczone na wypłatę dywidendy⁴. Kwotę tę należy zmniejszyć o kwoty, które zgodnie z ustawą lub statutem spółki powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitały zapasowy lub rezerwowe. Uprawnionymi do dywidendy za dany rok obrotowy są akcjonariusze, którym przysługiwały akcje w dniu powzięcia uchwały o podziale zysku. Statut może upoważnić walne zgromadzenie do określenia dnia, według którego ustala się listę akcjonariuszy uprawnionych do dywidendy⁵. Jest to tzw. dzień dywidendy. Nie może on przypadać później niż dwa miesiące (w spółkach publicznych trzy miesiące) od dnia uchwały o podziale zysku. Akcjonariusze będący właścicielami akcji uprzywilejowanych

²Praca zbiorowa, 2004: Prawa i obowiązki akcjonariuszy spółek publicznych. Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, Warszawa, s. 30.

³Art. 347 § 1 ustawy Kodeks spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r., DzU z 2000 r. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.

⁴Ibidem, art. 348 § 1.

⁵Ibidem, art. 348 § 2.

mogą otrzymać dywidendę przewyższającą nie więcej niż o połowę dywidendę przeznaczoną do wypłaty akcjonariuszom uprawnionym z akcji nieuprzywilejowanych⁶. Wobec akcji uprzywilejowanych w zakresie dywidendy może być wyłączone prawo głosu. Chociaż zgodnie z kodeksem spółek handlowych decyzję o wypłacie dywidendy podejmuje walne zgromadzenie akcjonariuszy, jednak w praktyce stosowne uchwały wcześniej przygotowuje zarząd spółki.

W Polsce realizacja prawa do dywidendy w przypadku spółek publicznych wymaga pośrednictwa Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych, gdyż obrót papierami wartościowymi tych przedsiębiorstw odbywa się w formie zdematerializowanej. Warto również pamiętać, że ze względu na obowiązujący trzydniowy okres rozliczeniowy transakcji giełdowych, chcąc uzyskać prawo do dywidendy, akcje spółki należy nabyć trzy dni przed dniem dywidendy. Ponadto, faktyczne korzyści finansowe akcjonariuszy otrzymujących dywidendę są niższe ze względu na obciążenie podatkiem od dochodów uzyskanych z tego tytułu⁷.

Rola dywidendy w kształtowaniu rynkowej ceny akcji

Na kształtowanie się rynkowej ceny akcji wywiera wpływ wiele złożonych czynników, z których za najważniejsze należy uznać: korzyści, jakie uzyskują posiadacze akcji, stopień zaufania ze strony akcjonariuszy, a także oceny dotyczące rozwoju ogólnej sytuacji gospodarczej⁸. Jedną z istotnych potencjalnych korzyści z posiadania akcji jest możliwość udziału w zysku spółki, przy czym decydującą rolę odgrywa w tym przypadku regularność oraz wysokość dywidendy wypłaconej w ciągu ostatnich lat lub spodziewanej w przyszłości, w porównaniu do odsetek otrzymywanych przy lokatach bankowych lub przy innych formach inwestowania kapitałów. Jeżeli dywidendy uzyskiwane dzięki posiadaniu akcji danej spółki są wysokie, znajduje to odzwierciedlenie we wzroście ceny rynkowej waloru i odwrotnie – niskie dywidendy lub ich brak wpływają negatywnie na bieżącą wartość akcji.

Decyzja o wielkości dywidendy jest jedną z ważniejszych decyzji finansowych podejmowanych przez spółkę. Im więcej zysku spółka zatrzyma, tym wyższy jest jej kapitał własny, a zatem tym większe możliwości finansowania inwestycji, czyli większe możliwości rozwoju, co może prowadzić do większego zysku w przyszłości. Z kolei mniejszy zysk zatrzymany oznacza większą dywi-

⁶Ibidem, art. 353 § 1.

⁷Obecnie podatek od dochodów z tytułu dywidendy wynosi 19%.

⁸Bień W., 2004: Rynek papierów wartościowych. Wyd. Difin, Warszawa, s. 154.

denę, czyli większy dochód bieżący akcjonariuszy⁹. W związku z tym niekiedy mówi się nawet o polityce dywidendy.

Większość spółek prowadzi politykę dywidendy zorientowaną na przyciąganie pewnych grup inwestorów, gdyż wysokość i częstotliwość wypłacanych dywidend znajduje odzwierciedlenie w zachowaniach akcjonariuszy. Można wśród nich wyróżnić akcjonariuszy oczekujących wysokiej dywidendy i tym samym preferujących bieżący dochód oraz akcjonariuszy zorientowanych na przyszłe zyski, oczekujących niskiej dywidendy¹⁰. Przyjmując dwie skrajne polityki dywidendy można skonstruować macierz uwzględniającą zarówno politykę wypłat wysokich, jak również niskich dywidend (tab. 1).

Tabela 1
Macierz polityki dywidendy przedsiębiorstwa

		Dywidenda oczekiwana przez akcjonariuszy	
		Wysoka	Niska
Wypłaty dywidendy	Wysokie	Magnetyzm dywidendy	Rozczarowanie zyskiem
	Niskie	Rozczarowanie dywidendą	Magnetyzm zysków

Źródło: Duraj J., 1996: Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym. PWE, Warszawa, s. 202.

W polu „magnetyzm dywidendy” znajdują się akcjonariusze, których oczekiwania w zakresie wysokości dywidendy spełniły się. Z kolei w polu „rozczarowanie dywidendą” znajdują się ci, którzy otrzymali dywidendę niższą od spodziewanej, co może skłaniać ich do sprzedaży posiadanych akcji. W polu „magnetyzm zysków” skupiają się akcjonariusze zorientowani na przyszłe zyski spółki, których oczekiwania dotyczące wypłaty niskiej dywidendy spełniły się. W ostatnim polu, „rozczarowanie zyskiem”, znajdują się akcjonariusze, którzy oczekując niskiej dywidendy otrzymują wysoką. Może to skłaniać ich do pozbywania się akcji w związku z obawami o przyszłe zyski spółki.

⁹Jajuga K., 2002: Podstawy inwestowania na rynku papierów wartościowych. Wyd. Giełdy Papierów Wartościowych, Warszawa, s. 24.

¹⁰Zob. Ostrowska E., 2000: Inwestowanie na rynku kapitałowym. Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania w Słupsku, Słupsk, s. 171 i nast.

Decyzja o nabyciu akcji konkretnej spółki jest podejmowana na podstawie wielu przesłanek, a perspektywa otrzymania części zysku spółki w postaci dywidendy stanowi tylko jedną z nich. Dlatego też akcjonariusz nie powinien traktować dywidendy jako odpowiednika stopy zwrotu od zaangażowanego kapitału, gdyż na łączną korzyść uzyskiwaną przez akcjonariusza składają się dywidenda oraz zmiana bieżącej ceny akcji. Skalę korzyści, tj. stopę zwrotu z akcji w danym roku, ustala się na podstawie formuły:

$$Z = \frac{D + C_2 - C_1}{C_1} \times 100\% \quad (1)$$

gdzie:

Z – stopa zwrotu,

D – dywidenda na akcję za bieżący rok,

C_2 – cena rynkowa akcji na koniec roku,

C_1 – cena rynkowa akcji na początku roku.

Na rozwiniętych rynkach kapitałowych inwestorzy analizują stopień atrakcyjności lokat swojego kapitału w akcje na podstawie wysokości wypłacanej dywidendy i regularności jej wypłacania. Wypłata dywidendy daje spółkom możliwość przyciągnięcia nowych inwestorów, ponieważ wzrost stopnia ich atrakcyjności przekłada się na wzrost ceny waloru. Przy porównywaniu atrakcyjności inwestycji w poszczególne spółki najczęściej wykorzystuje się wskaźnik stopy dywidendy (ang. *dividend yield*). Oblicza się go według następującej formuły:

$$\frac{\text{dywidenda na akcję}}{\text{cena akcji}} \times 100\% \quad (2)$$

Ilustruje on skalę korzyści w formie bieżących dochodów, jakie daje aktualna wartość kapitału zainwestowanego w określone akcje. Generalnie, im wyższa jest stopa dywidendy, tym lepiej. Należy jednak zauważyć, że w sytuacji, gdy wysoka wartość wskaźnika wynika z wysokiej dywidendy, oznacza to, że spółka „przejada” zyski. Ogólnie uważa się, że poziom tego wskaźnika w stabilnie rozwijających się gospodarkach powinien osiągać kilka procent. Poprawa wskaźnika stopy dywidendy może sygnalizować podobny trend w przyszłości i wzrost ceny rynkowej akcji, co przyczynia się do obniżenia wartości wskaźnika i zmniejszenia się popytu na akcje. Spadek wartości wskaźnika sugeruje możliwość wystąpienia zjawiska odwrotnego. Spółka wypłacająca regularnie dywidendę na poziomie atrakcyjnym w porównaniu z oprocentowaniem innych form

lokowania kapitału nie powinna mieć trudności z przeprowadzeniem kolejnych emisji akcji czy z zaciągnięciem pożyczki obligacyjnej¹¹. Z kolei powstrzymanie się od dywidendy lub mała jej wysokość mogą być odczytywane przez inwestorów jako dowód słabej kondycji ekonomicznej spółki.

Inwestorzy pozytywnie odbierają niską dywidendę bądź jej brak jedynie w przypadku spółek, które dynamicznie się rozwijają, a przeznaczenie znacznej części lub mała zysku na rozwój mogą w przyszłości skutkować jeszcze większymi zyskami. Z kolei spółki o ustabilizowanej pozycji finansowej i zyskowności nie mogą sobie pozwolić na pominięcie akcjonariuszy przy podziale zysku.

Najlepszym wskaźnikiem ilustrującym sposób podziału zysku jest wskaźnik stopy wypłaty dywidendy (ang. *payout ratio*). Jest to wskaźnik charakteryzujący udział dywidendy w zysku spółki. Oblicza się go według wzoru:

$$\frac{\text{dywidenda na akcję}}{\text{zysk netto na akcję}} \times 100\% \quad (3)$$

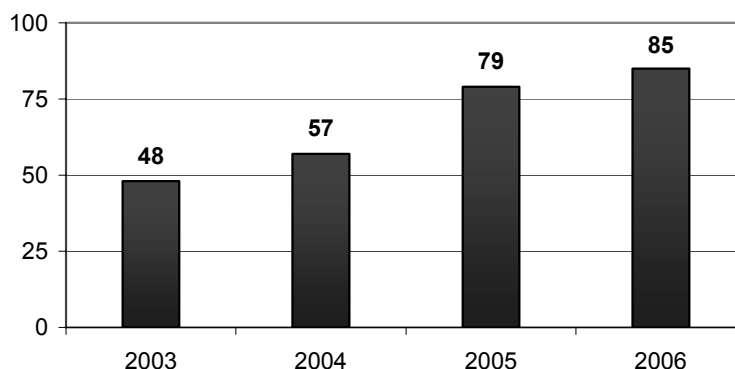
Wartość tego wskaźnika może być rezultatem polityki spółki, która dąży do osiągnięcia stałego poziomu dywidendy, przeznaczając na ten cel większą część zysku w latach mniej pomyślnych i stosunkowo mniejszy jego odsetek w okresie lepszej koniunktury.

Opłacalność inwestowania w akcje spółek wypłacających dywidendę na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Zgodnie z teorią, zakup akcji spółek wypłacających dywidendę powinien przynosić inwestorom relatywnie większe korzyści niż inwestowanie w akcje spółek, które jej nie wypłacają. Relacja ta nie musi jednak występować na rynkach papierów wartościowych w krajach rozwijających się, gdyż spółki notowane na tamtejszych giełdach w okresie dobrej koniunktury gospodarczej odznaczają się wysokim tempem dynamiki zmian przychodów ze sprzedaży oraz zysków, więc inwestorzy za korzystniejszą mogą uznać sytuację, gdy spółka przeznacza cały wypracowany zysk na dalszy rozwój.

W przypadku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie w okresie objętym analizą można zaobserwować systematyczny wzrost liczby spółek wypłacających dywidendę (wykres 1).

¹¹Bień W., 2004: Rynek papierów wartościowych. Wyd. Difin, Warszawa, s. 174.



Wykres 1

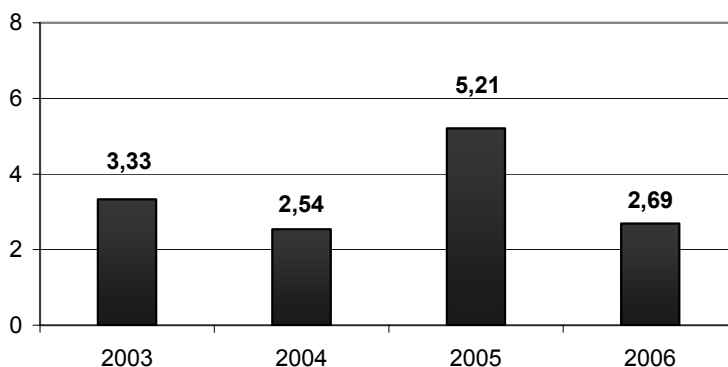
Liczba spółek wypłacających dywidendę na GPW w Warszawie w latach 2003–2006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik Giełdowy. Wyd. GPW w Warszawie, wydania z lat 2004–2007, Warszawa.

Przyczyn takiego stanu rzeczy można wskazać co najmniej kilka. W ostatnich latach coraz większą rolę w akcjonariacie wielu spółek odgrywają instytucje finansowe (np. fundusze emerytalne lub inwestycyjne), które poprzez dywidendę zwiększają bieżące korzyści z posiadania akcji. W niektórych spółkach wiodącą rolę odgrywa branżowy inwestor zagraniczny, a wypłata dywidendy pozwala w tym przypadku na częściowy zwrot środków poniesionych wcześniej na zakup kontrolnego pakietu akcji. Nie bez znaczenia pozostaje również polityka prowadzona przez rząd, polegająca na spowolnieniu procesu prywatyzacji i pobieraniu dywidendy od spółek z udziałem Skarbu Państwa w celu zmniejszenia deficytu budżetowego. Wśród innych przyczyn można jeszcze wymienić brak planów i potrzeb w zakresie działalności inwestycyjnej oraz zmieniającą się świadomość zarządów spółek, które zaczynają dostrzegać potrzebę prowadzenia polityki dywidendy sprzyjającej budowaniu długookresowych relacji z inwestorami.

Jak wspomniano wcześniej, o atrakcyjności inwestycji w akcje spółki wypłacającej dywidendę przesądza nie tyle wysokość, co stopa dywidendy, czyli jej relacja do bieżącej wartości akcji. Ze względu na fakt, że wartość wskaźnika zmienia się wraz ze zmianami ceny akcji, w celu zachowania porównywalności danych do określenia przeciętnej stopy dywidendy przyjęto ceny akcji na koniec każdego roku. Analizą objęto tylko te spółki, które były notowane przez cały rok. Obliczeń dokonano na podstawie wzoru (2).

Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, że wskaźnik stopy dywidendy na GPW w Warszawie charakteryzuje się relatywnie dużą zmiennością, gdyż w okresie objętym analizą jego wartość kształtowała się w przedziale 2,54––5,21% (wykres 2).



Wykres 2

Przeciętna wartość wskaźnika stopy dywidendy na GPW w Warszawie w latach 2003–2006 (w %)

Źródło: jak na wykresie 1.

Zaobserwowane wartości wskaźnika mogą sugerować, że korzyści akcjonariuszy z tytułu otrzymanej dywidendy są niskie w porównaniu z oprocentowaniem lokat bankowych lub wysokością odsetek od obligacji skarbowych, czyli alternatywnymi inwestycjami obciążonymi mniejszym ryzykiem. Należy jednak zauważyć, że w badanym okresie na warszawskiej giełdzie miała miejsce hossa, w wyniku której kursy akcji większości spółek wyraźnie wzrosły. W konsekwencji doprowadziło to do zmniejszenia wartości wskaźnika stopy dywidendy obserwowanego na koniec roku. W związku z tym precyzyjna ocena obserwowanych wartości jest w znacznym stopniu utrudniona, gdyż wpływ wysokości dywidendy na atrakcyjność inwestowania w akcje poszczególnych spółek był niewielki. Zdecydowaną większą rolę w tym przypadku odgrywały zmiany cen akcji.

Zgodnie z teorią funkcjonowania rynków kapitałowych, stopy zwrotu uzyskiwane z inwestycji w akcje spółek wypłacających dywidendę powinny być relatywnie wyższe ze względu na dodatkową korzyść, jaką uzyskuje akcjonariusz. W celu weryfikacji tej tezy porównano średnią stopę zwrotu z inwestycji w akcje spółek wypłacających dywidendę ze zmianami indeksu WIG w latach 2003–2006.

Otrzymane wyniki wskazują, że w okresie objętym analizą tylko w 2005 r. zmiana indeksu WIG była wyższa od przeciętnej stopy zwrotu z inwestycji w akcje spółek, które wypłaciły dywidendę. W pozostałych latach zaobserwowano sytuację odwrotną (tab. 2).

W latach 2003, 2004 i 2006 przeciętna stopa zwrotu, jaką można było osiągnąć inwestując kapitał w akcje spółek, które wypłaciły dywidendę, była około dwukrotnie wyższa od wzrostu wartości Warszawskiego Indeksu Giełdowego. Na tej podstawie nie można jednak sformułować wniosku, że każda inwestycja

Tabela 2

Przeciętna stopa zwrotu z inwestycji w akcje spółek wypłacających dywidendę na tle zmian indeksu WIG w latach 2003–2006 (w %)

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006
Przeciętna stopa zwrotu z inwestycji w akcje spółek wypłacających dywidendę	102,56	54,28	19,11	79,08
Mediana stopy zwrotu z inwestycji w akcje spółek wypłacających dywidendę	57,50	31,80	11,00	59,10
Zmiana wartości indeksu WIG	44,92	27,94	33,66	41,60
Odsetek spółek wypłacających dywidendę o stopie zwrotu większej niż zmiana wartości indeksu WIG	57,45	58,18	31,58	61,45

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Giełdowy, GPW, Warszawa, wydania z lat 2004–2007.

w akcje takiej spółki przyniesie inwestorowi ponadprzeciętne korzyści. Świadczą o tym mediana stopy zwrotu w tej grupie spółek oraz odsetek spółek, w przypadku których uzyskana stopa zwrotu była wyższa niż zmiana wartości indeksu WIG. W całym badanym okresie mediana stopy zwrotu była niższa od średniej, czyli mamy do czynienia z rozkładem prawostronnie asymetrycznym. Biorąc pod uwagę, że w portfelu inwestycyjnym przeciętnego inwestora indywidualnego znajdują się akcje jedynie kilku lub kilkunastu spółek, oznacza to, że uzyskanie stopy zwrotu zbliżonej do średniej w praktyce może być bardzo trudne. Nieco łatwiejszym zadaniem wydaje się być skonstruowanie portfela, który pozwoli na uzyskanie stopy zwrotu przewyższającej zmiany indeksu WIG.

Podsumowanie

W badanym okresie spółki giełdowe coraz częściej decydowały się na wypłatę dywidendy, co bez wątpienia miało korzystny wpływ na ich postrzeganie przez potencjalnych inwestorów. Zjawisko to tylko w pewnym stopniu można wytłumaczyć poprawiającą się w tym czasie koniunkturą gospodarczą i zwiększającymi się zyskami spółek. Drugim, nie mniej istotnym czynnikiem wydaje się być obserwowany proces dynamicznego rozwoju rynku kapitałowego w Polsce, przejawiający się również w wypracowywaniu standardów obowiązujących na rynkach rozwiniętych, gdzie dywidenda stanowi ważny element kształtowania pozytywnego wizerunku spółki.

Przeprowadzona analiza wykazała, że w badanym okresie w większości przypadków portfel inwestycyjny składający się wyłącznie z akcji spółek, któ-

re w danym roku wypłaciły dywidendę, pozwalał na osiągnięcie stopy zwrotu przewyższającej przeciętną mierzoną zmianami Warszawskiego Indeksu Giełdowego. Może to sugerować, że przynajmniej w warunkach hossy na giełdzie wspomniana prawidłowość występuje.

Pomimo tego, że znaczenie dywidendy na rynku kapitałowym w Polsce systematycznie wzrasta, to nie ulega jednak wątpliwości, że decydujący wpływ na uzyskiwaną przez akcjonariuszy poszczególnych spółek stopę zwrotu z inwestycji w dalszym ciągu mają zmiany ceny akcji, a nie wysokość dywidendy.

Literatura

- BIEŃ W., 2004: Rynek papierów wartościowych. Wyd. Difin, Warszawa.
- DURAJ J., 1996: Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym. PWE, Warszawa.
- JAJUGA K., 2002: Podstawy inwestowania na rynku papierów wartościowych. Wyd. Giełdy Papierów Wartościowych, Warszawa.
- OSTROWSKA E., 2000: Inwestowanie na rynku kapitałowym. Wyd. Wyższej Szkoły Zarządzania w Słupsku, Słupsk.
- Praca zbiorowa 2004: Prawa i obowiązki akcjonariuszy spółek publicznych. Wyd. Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, Warszawa.
- Rocznik Giełdowy, 2004–2007. Giełda Papierów Wartościowych, Warszawa.

Dividend as a factor influencing the profitability of investing in shares

Abstract

The article aims at determining the dependence between the payment of dividend and the return rate of investment in the company's shares. Furthermore, the author presents the legal conditions of the dividend payment and the importance of the dividend in shaping the market price of the share.

The analysis shows that the return rate of the investments in the shares of the companies paying the dividend within the years 2003–2006 was in general higher than the average measured by the WIG index changes. In the analyzed period the number of companies paying the dividend increased. The average dividend rate ranged between 2,54% and 5,21%, what shows that the dividend isn't the main source of income for the investors on Warsaw Stock Exchange.

Ewa Drabik
Anna Górska

Katedra Ekonometrii i Statystyki SGGW

Procesy przetwarzania informacji i podejmowania decyzji inwestycyjnych w warunkach niepewności na przykładzie WGT SA w Warszawie

Wstęp

Klasyczna ekonomia zakłada, że ludzie generalnie nie lubią ryzyka, a racjonalność ludzkich zachowań jest jednym z jej podstawowych założeń. Przyjmuje się również, że człowiek podejmując określone decyzje powinien dążyć do maksymalizacji swojej funkcji użyteczności w sensie maksymalizacji zysków i niwelowania strat.

Na ludzkie wybory wpływają różne czynniki. Dużą rolę w podejmowaniu decyzji ma subiektywna ocena prawdopodobieństwa pewnego zdarzenia. Interpretacja prawdopodobieństwa jest związana ze stopniem przekonania danej osoby o prawdziwości pewnego sądu. Prawdopodobieństwo to może być różne dla różnych osób. Stopień przekonania osoby zależy nie tylko od logicznego uzasadnienia sądu, ale również od indywidualnych skłonności tej osoby. Podejmowanie decyzji w warunkach niepewności opisuje się zatem jako wybór jednego (lub kilku) działań, którym odpowiadają pewne „konsekwencje”. Zakłada się również, że podejmujący decyzję ma pewny system preferencji. Niepewność zaś decyzji polega na tym, że człowiek nie jest w stanie przewidzieć z całą pewnością, która z konsekwencji tego działania zostanie osiągnięta. Bardzo często konsekwencje działań uczestników rynku zależą również od czynników, na które podejmujący decyzje nie mają żadnego wpływu.

Celem pracy jest omówienie podstawowych zagadnień związanych z niestandardowymi zachowaniami uczestników rynku, którzy muszą podejmować decyzje w warunkach niepewności, oraz konsekwencjami wynikającymi z tych zachowań, zwłaszcza wówczas, gdy działają oni w warunkach nadmiernego ryzyka. Dobrym przykładem uczestników rynku działających w warunkach niepewności, pod presją wysokiego ryzyka, są niezależni gracze giełdowi, handlu-

jący instrumentami pochodnymi, zwani „hedge funds”, którzy swoimi działaniami kumulują ryzyko rynkowe. „Hedge funds” to stosunkowo nowe zjawisko, z którym stykają się rynki finansowe. Zostało ono opisane w dalszej części pracy. Są również tacy gracze giełdowi, jak na przykład Warren Buffet, którzy poprzez swoją działalność inwestycyjną nie tylko nie kumulują ryzyka, ale również potrafią zredukować je do minimum. Gra na giełdzie to dla nich sposób na życie, a ich działalność w warunkach niepewności, a takie warunki niewątpliwie panują na giełdzie, to wzór do naśladowania. Również i ten temat został poruszony w pracy.

Giełdy coraz częściej wykorzystują reguły aukcyjne do alokacji towarów, papierów wartościowych i pieniędzy. Handel na zasadzie reguł aukcyjnych to także działanie w warunkach niepewności. Podczas aukcji, zwłaszcza o charakterze dynamicznym, bardzo często dochodzi do zjawiska zwanego „przekleństwem zwycięzcy”, którego występowanie zostało przeanalizowane dla licytacji, które odbywają się na WGT SA w Warszawie.

Nieracjonalne zachowania uczestników rynku a ryzyko

W XVII wieku Blaise Pascal, poszukując rozwiązania dylematu wiary, sformułował podstawową regułę wyboru w warunkach niepewności. Regułę tę nazwał regułą wartości oczekiwanej (*expected value* – EV). Wartość ta jest sumą wszystkich możliwych do uzyskania, np. zysków, pomnożonych przez prawdopodobieństwo ich uzyskania. Zgodnie z tą regułą, dokonując wyboru pomiędzy wieloma wariantami, należy umiejętnie ocenić, który z tych wariantów daje największe prawdopodobieństwo osiągnięcia najwyższej korzyści [Zaleśkiewicz 2005]. Reguła opisuje racjonalny sposób działania w ryzykownych warunkach i zaleca wybór działania o najwyższej oczekiwanej użyteczności:

$$EU = \sum_i p_i U_i \quad (1)$$

gdzie:

EU – jest wartością oczekiwaną,

p_i – prawdopodobieństwem wystąpienia i -tego wyniku,

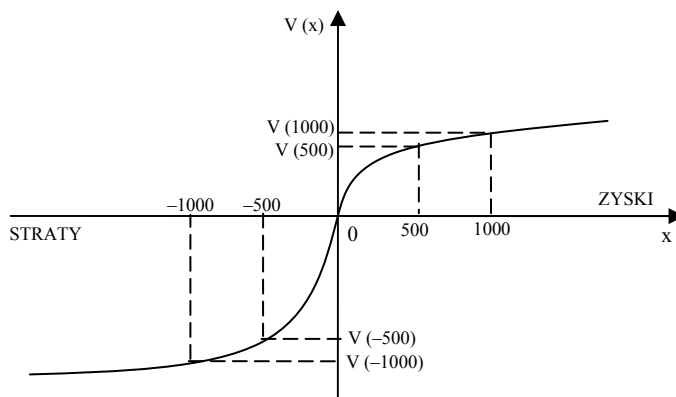
U_i – jest użytecznością i -tego wyniku.

Według tej teorii, użyteczność danego efektu działania jest indywidualną oceną jej wartości dla decydenta. Zasada maksymalizacji oczekiwanej użyteczności dopuszcza także różne zachowania ludzi w sytuacjach oraz że stosunek do

ryzyka jest sprawą indywidualną człowieka, ale wymaga, żeby osoba podejmująca decyzję zachowywała daleko posuniętą konsekwencję w swoich preferencjach [Psychologia ekonomiczna... 2004].

Następnym krokiem dotyczącym racjonalności wyboru w warunkach ryzyka była koncepcja Leonarda Savage'a. W jego modelu zachowanie człowieka powinno maksymalizować subiektywnie oczekiwaną użyteczność (*subjectively expected utility* – SEU) na podstawie stopnia przekonania osoby o możliwości zaistnienia danego zdarzenia, a mianowicie na podstawie prawdopodobieństwa osobistego. Model ten, oprócz subiektywnej oceny prawdopodobieństwa, jest oparty również na subiektywnej interpretacji użyteczności. Możemy powiedzieć, że ten model odpowiada bardziej realnym sytuacjom.

Teorią, która wyjaśnia zachowania ludzi w warunkach niepewności i ryzyka, jest wspomniana we wstępie teoria perspektywy [Kahneman, Tversky 1979]. Kahneman i Tversky w swojej teorii wyjaśniają, dlaczego ludzie swoim zachowaniem odbiegają od modelu oczekiwanej użyteczności. Stworzyli oni nową funkcję użyteczności (funkcję wartości), której wykres jest inny dla strat a inny dla zysków (patrz rys. 1), świadczy więc o tym, że ludzi charakteryzuje różny stosunek do ryzyka w sferze zysków i w sferze strat.



Rysunek 1

Krzywa użyteczności zysków i strat według teorii perspektywy

Źródło: Opracowanie na podstawie prac [Tyszka, Zaleśkiewicz 2001, Zaleśkiewicz 2003].

Funkcja wartości dla strat jest bardziej „stroma” niż dla zysków oraz dla zysków jest wklęsła, a dla strat wypukła. Analizując wykres możemy wywnioskować, że strata boli bardziej niż cieszy zysk. To znaczy, że stratę 500 zł odczuwamy znacznie mocniej niż radość z uzyskania 500 zł. Także kolejne zyski równe 500 zł nie dają nam równie dużej radości, ponieważ różnica między zyskiem

0 zł i 500 zł jest większa niż między zyskiem 500 zł a 1000 zł, analogicznie dla strat. Teoria perspektywy ma własne stanowisko wobec prawdopodobieństwa. Pokazuje, jak ludzie szacują prawdopodobieństwo. Według tej teorii, ludzie często nie doszacowują średnich i wysokich prawdopodobieństw określonych zdarzeń, natomiast przeceniają niskie prawdopodobieństwa. Wynikiem tego jest to, że ludzie podejmują decyzje, którym towarzyszy duże ryzyko, wbrew temu, że w gruncie rzeczy boją się oni ryzyka.

Najnowsze badania psychologii poznawczej sugerują, że człowiek często postępuje nieracjonalnie. Podejmuje decyzje nieoptymalne z punktu widzenia „swoich interesów” i nie jest w stanie przetworzyć wszystkich docierających do niego informacji. Wielu badaczy twierdzi również, że podejmując codzienne decyzje, ludzie kierują się czynnikami, które nie mają wiele wspólnego z regułami matematycznymi, a zatem kierowanie się w procesie podejmowania decyzji różnymi modelami matematycznymi może być ryzykowne. W podejmowaniu decyzji dużą rolę odgrywają także emocje [Elsner 1998]. Często proces decyzyjny jest zniekształcony negatywnym wpływem emocji, które powodują wyrobienie błędnych poglądów, w rezultacie czego człowiek staje się wtedy zbyt pewny siebie. Z drugiej strony, emocje często pomagają człowiekowi w podejmowaniu trafnych decyzji. Mogą nas ostrzec przed popełnieniem błędu i wyborem ryzykownej decyzji, do której nie jesteśmy do końca przekonani.

Podejmowanie decyzji, jak już było wcześniej wspomniane, jest również uzależnione od preferencji uczestników, które determinują skłonności inwestorów do podejmowania ryzyka, zwłaszcza na rynku finansowym. Dodatkowo można zauważyć, że skłonności do ryzyka nie są stałe, lecz zmieniają się w czasie. Przyczyny niestałości ludzkich preferencji można się doszukać w psychologicznych zasadach funkcjonowania ludzkiego umysłu. Często wraz z sytuacją zmieniają się i są konstruowane tak, aby zwiększyć przyjemne uczucia i zmniejszyć niezadowolony ze skutków podjęcia pewnych decyzji. Takie operacje mogą jednak prowadzić do różnych nieracjonalnych działań. Ludzie, którzy wygrali (na przykład w kasynie lub na giełdzie) znaczną kwotę pieniędzy, są bardziej niż zwykle skłonni do podejmowania ryzyka finansowego. Interpretują odniesiony zysk jako „pieniądze, które spadły z nieba” i mogą sobie pozwolić na komfort poniesienia straty w wyniku podjęcia następnej ryzykownej decyzji. Inwestorzy często stają się ryzykantami, gdy wcześniej osiągnęli duży zysk; gdy natomiast niedawno ponieśli straty, ich poczynania ryzykowne znacznie się osłabiają. Taki efekt hedonizmu decyzyjnego, zniekształcającego racjonalne szacowanie zysków i strat, nie jest tylko cechą indywidualnych inwestorów, ale także można zaobserwować w decyzjach podejmowanych przez inwestorów instytucjonalnych, którzy, jak się „utarło”, powinni mniej ulegać wpływowi nastrojów i emocji, a bardziej działać racjonalnie. Gdy w kolejnych dokonywanych wyborach inwestorzy osiągają

zysk, to są bardziej skłonni do podejmowania ryzyka, ponieważ ewentualne straty łączą z poprzednio zdobytym zyskiem. Gdy zaś ponieśli straty, to zmniejsza się ich skłonność do ryzykowania, ponieważ suma kilku małych strat powoduje gwałtowny przyrost niezadowolenia. Stąd też mamy do czynienia z niestałością preferencji, która jest skutkiem dążenia w dokonywanych wyborach do minimalizacji nieprzyjemnych emocji i zwiększenia uczucia zadowolenia [Zaleśkiewicz 2003].

Thaler i Johnson [1991] w swoich badaniach usystematyzowali wiedzę o kształtowaniu preferencji podczas podejmowania decyzji. Człowiek często interpretuje i przekształca informacje finansowe tak, aby osłabić emocje negatywne i nasilić emocje pozytywne. Odczuwa często większe zadowolenie z kilku mniejszych zysków niż z jednorazowego większego zysku oraz łatwiej akceptuje jedną dużą stratę od kilku mniejszych, następujących po sobie. Można wyróżnić cztery zasady takiego konstruowania preferencji. Pierwsza, rozdzielanie (segregowanie) zysków, mówi o tym, że osiągnięcie kilku niewielkich zysków wywołuje korzystniejszy efekt emocjonalny niż jeden duży zysk. Kolejna zasada, łączenie strat, mówi zaś, że korzystniejsze emocjonalnie jest poniesienie większej straty niż kilku małych. Kolejne dwie, łączenie mniejszej straty z większym zyskiem oraz wydzielanie mniejszego zysku z większej straty, polegają na zmniejszeniu niezadowolenia wynikającego z poniesienia strat. Reguły te często mogą zniekształcić oceną wyników finansowych. Osiągnięcie niewielkiego zysku może spowodować zignorowanie straty, jaką poniesiono na skutek podjęcia błędnej decyzji. Dlatego więc inwestor musi bardzo świadomie osądzić, czy podjęcie jakiejś decyzji jest dla niego faktycznie korzystne, czy też jej atrakcyjność wynika z wpływu na jego emocje.

Podczas podejmowania decyzji inwestorzy mogą często ulec zjawisku zwanemu iluzją pieniądza, które polega na tym, że ludzie są bardziej skłonni do myślenia o pieniądzach w kategoriach nominalnych niż realnych. Gdy sytuacja wygląda bardziej atrakcyjnie, nasila się skłonność inwestorów do podejmowania ryzyka, na przykład lokowania pieniędzy w bardziej ryzykownych papierach. Także częstym zjawiskiem podczas podejmowania decyzji w warunkach niepewności jest zjawisko „przekleństwa zwycięzcy”, które występuje podczas handlu o charakterze aukcyjnym. Kupujący ulegnie temu zjawisku, gdy wygra aukcję i kupi licytowany towar po cenie znacznie wyższej niż jego rzeczywista wartość, tzn. wykaże się przy kupnie nadmiernym optymizmem [Samuelson 1998].

Szacowanie ryzyka na rynku jest wypadkową czynników zarówno racjonalnych, jak i emocjonalnych. Przy ocenianiu ryzyka rozważamy często prawdopodobieństwo straty i jej wielkość, jak też silny lęk przy jej poniesieniu. Takie prawdopodobieństwo jest szacowane pod kątem doznania negatywnych emocji – strachu związanego z inwestowaniem. Tak więc występuje silna współzależność

między emocjami a szacowanym prawdopodobieństwem przyszłych zysków i strat. Co więcej, czynniki psychologiczne wydają się mieć większy wpływ na decyzje inwestorów niż tradycyjne modele ilościowe, służące sporządzaniu prognoz.

Nie można także zapominać, że w podejmowaniu decyzji na rynku ważną rolę odgrywa również intuicja, którą wykorzystują do swoich działań, może znacznie częściej, inwestorzy z długoletnią praktyką. Możemy do nich zaliczyć Warrena Buffeta, o którym jest mowa w dalszej części pracy. Jednak duża część współczesnych inwestorów nie ma aż takiej intuicji jak ten gracz giełdowy, ponadto wykazują brak awersji do ryzyka, a ich inwestycje są na granicy hazardu, który z naukowego punktu widzenia definiuje się jako zaangażowanie, często nadmierne, w grę, której wynik zależy przede wszystkim od przypadku, w mniejszym zaś stopniu od umiejętności.

Podejmowanie decyzji a procesy neurofizjologiczne zachodzące w mózgu

Wielu badaczy, aby udoskonalić modele wykorzystywane podczas podejmowania decyzji oraz żeby lepiej zrozumieć ludzi uczestniczących w procesach decyzyjnych, korzysta nie tylko z osiągnięć psychologii, ale także neuroekonomii – nowej dziedziny nauki, która wyjaśnia motywy podejmowania decyzji na podstawie podstawowych procesów neurofizjologicznych zachodzących w mózgu.

Michael Platt i Paul Glimcher badali neuronalne podstawy wyborów dokonywanych przez zwierzęta [Zaleśkiewicz 2005]. W zamian za dokonanie określonego wyboru zwierzęta były nagradzane lub też nie. Zaobserwowali oni, że aktywność neuronów zlokalizowanych w tylnej części kory ciemieniowej rosła, gdy wzrastało prawdopodobieństwo otrzymania nagrody, jak i wtedy, gdy wzrastała wielkość tej nagrody. Mózg kodował „wartość oczekiwaną” wariantów decyzyjnych, a zwierzęta dokonywały wyborów racjonalnych. Podobne eksperymenty przeprowadzano na ludziach. Hans Breiter wraz ze współpracownikami obserwowali osoby biorące udział w loteriach, w których z określonym prawdopodobieństwem można było wygrać lub przegrać pieniądze [Zaleśkiewicz 2005]. Podczas loterii monitorowano pracę mózgu każdego uczestnika za pomocą czynnościowego rezonansu magnetycznego¹. Okazało się, że gdy wzrastała wartość oczekiwana wygranej w grze, to w mózgu aktywna była tylko część kory ciemieni-

¹Czynnościowy rezonans magnetyczny jest to nieinwazyjna metoda badania mózgu polegająca na rejestrowaniu jego aktywności podczas wykonywania przez człowieka określonej czynności [Zaleśkiewicz 2005].

niowej. Reiter potwierdził więc to, co odkryli Platt i Glimcher. Okazało się bowiem, że mózg automatycznie rozpoznaje, czy ryzykowna gra jest „atrakcyjna”, i „podpowiada”, jaki wariant jest dla graczy najlepszy [Zaleśkiewicz 2005].

W efekcie tych badań psychologowie doszli do wniosku, że mózg w naturalny sposób jest zaprogramowany tak, żeby dokonywać racjonalnych wyborów. Z drugiej strony wiadomo, że podczas działań w warunkach niepewności ludzie bardzo często podejmują nieracjonalne decyzje. Okazało się, że jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest silne zaangażowanie emocjonalne, towarzyszące ryzykownym działaniom. Potwierdzają to wyniki badań neuroekonomicznych [Zaleśkiewicz 2005].

Badacze mierzyli aktywność mózgu w trakcie gry. Okazało się, że poniesione straty powodowały silny wzrost aktywności mózgu w obszarze środkowo-czołowym, który zazwyczaj „uruchamia się” przy wykrywaniu przez człowieka różnych błędów. Mózg jest szczególnie wrażliwy na ponoszenie strat, a nasilające się uczucie lęku przed przegraną wywołuje nieracjonalną awersję do ryzyka. W celu sprawdzenia tego faktu psycholog Itamar Kahn wraz ze współpracownikami analizowali wybory dokonywane przez uczestników loterii w warunkach ryzyka. Podczas trwania eksperymentu badacze rejestrowali aktywność tak zwanego ciała migdałowego – struktury neuronalnej umiejscowionej w układzie limbicznym mózgu. Odpowiada ono za odbiór i przetwarzanie emocji, a także rozpoznawanie strachu. Okazało się, że ten obszar mózgu jest szczególnie aktywny, gdy człowiek dokonuje ryzykownych wyborów. Mózg zatem jest przygotowany do tego, żeby dokonywać ryzykownych wyborów. Jednakże większość ludzi, rozsądnie myślących, nie chce brać udziału w ryzykownej loterii. Każdorazowe rozegranie gry wzbudza lęk przed utratą pieniędzy. Mózg uruchamia „neuronalną ochronę”, która uniemożliwia dokonywanie zbyt ryzykownych wyborów przez człowieka [Zaleśkiewicz 2005].

Próbowano również „wylączyć” z mózgu emocje. W symulacji serii decyzji inwestycyjnych uczestniczyli pacjenci neurologiczni, którzy mieli uszkodzenia mózgu zaburzające komunikację z ciałem migdałowym, przy czym pod każdym innym względem byli oni zupełnie „normalni”. W prawidłowy sposób przebiegały w nich procesy intelektualne i nie szwankowała im pamięć. Były to jednak osoby, których procesy decyzyjne są wolne od wpływu lęku przed stratą. Psychologowie obserwowali równocześnie grupę kontrolną złożoną ze zdrowych ludzi. Badani mogli w dowolnym momencie zrezygnować z ryzykownej gry. Członkowie „zdrowej” grupy kontrolnej wykazywali krótkowzroczną awersję do ryzyka. W przypadku pacjentów neurologicznych zaobserwowano, że nie wycofywali się oni z gry nawet w przypadku strat. W efekcie grali odważnie i średnia wygrana w grupie pacjentów była istotnie wyższa niż średnia wygrana w grupie kontrolnej złożonej z ludzi zdrowych. Wynik ten ma znaczenie nie

tylko teoretyczne, ale również praktyczne. Przeciętni ludzie bardzo niechętnie inwestują swoje pieniądze na giełdzie, gdyż boją się strat. Działają tak, chociaż analizy finansowe wykazują, że w dłuższym okresie akcje przynoszą większy zysk niż „ostrożniejsze” formy inwestowania, takie jak na przykład obligacje skarbowe. Giełda w dłuższych okresach przynosi zyski, w krótszych jednak naraża człowieka na straty. Człowiek, który ulega lękowi związanemu ze stratami nie dostrzega atrakcyjności giełdy [Zaleśkiewicz 2005].

Kumulacja ryzyka, czyli fundusze hedgingowe

Coraz częściej decyzje ekonomiczne podejmowane w warunkach niepewności noszą znamiona hazardu. Decydenci działają tak, jakby w momentach podejmowania ryzykownych decyzji „mieli wyłączone” opisane w poprzednim rozdziale ciało migdałowe. Sytuacja taka ma miejsce w ostatnim czasie na rynkach finansowych. W latach 70. XX wieku na giełdach na dobre zagościły instrumenty pochodne, których celem miało być zmniejszenie ryzyka z inwestycji. Z tego też powodu na giełdzie pojawili się nowi „gracze”, którzy nazywani są „hedge funds” lub „hedgies”. Nazywa się ich „genialnymi alchemikami rynku” albo też „globalnymi hochsztaplerami”. „Hedgies” są graczami giełdowymi, którzy oferują zyski nieporównywalne z tradycyjnymi bankami. Sami podejmują ogromne ryzyko i nikomu nie obiecują, że zainwestowany kapitał nie przepadnie. Hedgies generują dziś około 30–50% wszystkich transakcji na giełdzie.

Hedge to po angielsku żywopłot, ale także chronić, asekurować. Fundusze hedgingowe z założenia miały więc chronić i asekurować zysk. W tym celu hedgies grają na kilku frontach naraz. „Jedną ręką skupują obligacje firmy, drugą sprzedają jej akcje” [Valez 2006]. Działalność hedgies, którzy są w posiadaniu ogromnego kapitału, zaczyna niepokoić ekonomistów. Od wielkich zysków hedgies pobierają prowizje (najczęściej jest to co najmniej 20%), zarabiając w ten sposób miliardy dolarów rocznie. Hedgies to niewątpliwie ciekawe zjawisko społeczne, które jeszcze nie do końca zostało „przebadane” przez psychologów. Ich ulubionym sposobem działania jest tak zwana krótka sprzedaż (*short selling*), która polega na sprzedaży papieru wartościowego, którego się nie posiada, lecz wypożycza od kogoś innego, by zarobić na wahaniach jego notowań. Pożyczają oni powierzone akcje i wystawiają je na sprzedaż. Cena akcji zaczyna spadać, wówczas także i inni zaczynają odsprzedawać taniejące papiery, a hedgies odkupują je po znacznie niższej cenie. Różnica pomiędzy ceną sprzedaży i wykupu „pozostaje w kieszeni” gracza.

Ulubionym rynkiem hedgies jest wspomniany rynek instrumentów pochodnych. Obrazowo rzecz ujmując, rynek instrumentów pochodnych jest to rynek

różnego rodzaju „zakładów o przyszłe ceny towarów”. Najczęściej są to opcje, kontrakty forward oraz futures wystawiane na określonego rodzaju towary, akcje, obligacje, waluty, a także stopy procentowe. Analizując rynek, dobrzy gracze giełdowi, którymi są hedgingowcy, potrafią przewidzieć zachowanie rynku i za pomocą „dźwigni finansowej” zarobić duży kapitał. Z dźwignią finansową mamy do czynienia wówczas, gdy za „pożyczone od kogoś pieniądze” zarabia się więcej niż wynoszą odsetki od pożyczki. Metoda ta znana jest od lat, ale dopiero od niedawna wykorzystywana jest przez graczy giełdowych na ogromną skalę.

Ze względu na „skuteczność” hedgies banki chętnie udzielają im pożyczek. Na skutek ich działania zwiększa się wzajemne zadłużenie, a nadzory rynków finansowych coraz słabiej orientują się w tym, co kto posiada, kto jest dłużnikiem i jakie instrumenty pochodne kupione są pod zastaw długów. Przy najmniejszym zachwianiu rynku straty bywają ogromne. Upadek funduszu LTCM (Long Term Capital Management) dziewięć lat temu o mało nie wywołał globalnego kryzysu. W połowie września 2006 r. sześć z dziewięciu miliardów dolarów stracił w jeden dzień fundusz Amaranth Advisors. Jeden z jego „genialnych” menedżerów 32-letni Brian Hunter obstawił rok temu gigantyczny zakład, że gaz ziemny podrożeje po huraganie Katrina, stało się jednak inaczej [Valez 2006].

Nieudane inwestycje hedgies podsycają obawy ekonomistów, że ich działalność może doprowadzić do światowego krachu. Maksymalizując zyski, hedgies kumulują swoimi działaniami ryzyko rynkowe. O większą kontrolę nad ich działalnością apelują prezesi największych banków na świecie. Najbardziej niepokojący jest handel zadłużeniem na rynku instrumentów pochodnych, banki bowiem masowo wyprzedają swoje długi funduszom hedgingowym. Wiele długów przechodzi więc w ręce niekontrolowanych, niewystarczająco zabezpieczonych i nadmiernie rozdrobnionych funduszy, którymi zarządzają hazardziści. Dopóki trwa koniunktura, to rozdrobnienie odnosi pozytywne skutki, gdyż hedgies dobrze wiedzą, jak radzić sobie z lokalnymi zawirowaniami rynków. Jednakże wystarczy długofalowy wzrost stóp procentowych i rynek długów w prywatnych funduszach gwałtownie zareaguje na globalną dekonunkturę. Zachowanie ludzi należy więc kontrolować.

Podjęmowanie trafnych decyzji giełdowych

Pomimo mnogości strategii giełdowych, tylko nielicznym udaje się naprawdę do perfekcji opanować prawdziwą sztukę gry na giełdzie. Adeptci sztuki spekulacji polecają książkę „Reminisces of a Stock Operator” (Wspomnienia gracza giełdowego), która ma ponad 80 lat i w której Edwin Lefèvre, dziennikarz

obserwujący grę na giełdzie, opisał wspomnienia Larry'ego Livingstona. Jest to pseudonim, pod którym najprawdopodobniej ukrywał się Jesse Livermore. W książce tej autor zawarł wiele wskazówek dla potencjalnych graczy, które „ni-jak” się mają do wszelkich strategii inwestycyjnych. Generalnie jednak „dobry trader”, bo tak o inwestorze giełdowym wyraża się autor książki, musi bacznie obserwować rynek oraz „wyrobić sobie profesjonalne podejście do wszystkich wydarzeń”. Tylko doświadczenie może uczynić z inwestora „wytrawnego gracza giełdowego” i tylko mądrzy gracze są w stanie z gry na giełdzie uczynić sposób na życie. Lefèvre pisze również: „Można dysponować nieprzeciętną biegłością matematyczną i darem bystrej obserwacji, a pomimo to ponieść porażkę w spekulacji, jeśli się nie ma odpowiedniego doświadczenia i pamięci. (...) Mądry trader nigdy nie przestaje studiować sytuacji ekonomicznej i obserwować rozwoju wydarzeń wszędzie tam, gdzie mogą one mieć wpływ na rynki.” [Lefèvre 2000, s. 174]. W ten sposób gracz staje się profesjonalistą, gra na giełdzie przestaje być hazardem, a staje się zawodem, w którym odnosi się zarówno sukcesy, jak i ponosi porażki. W taki sposób zapewne postępował znany inwestor Warren Buffet, który skutecznie konkuruje z takim potentatem jak Bill Gates o pierwsze miejsce na liście Forbesa pod względem uzyskanych dochodów. Czasopismo *Vanity Fair* nazwało Buffeta Forestem Gumpem świata finansów. Buffet zaś o swojej „pracy” powiada, że „nie trzeba być wybitnym naukowcem, a inwestowanie to nie gra, w której facet o ilorazie inteligencji 160 wygrywa z innym o ilorazie 130. Najważniejszy jest rozsądek.” [Lowe 1997, s. 99]. Buffet jest również przeciwnikiem zawierania jakichkolwiek koalicji. Powiada: „kiedy chcę podjąć decyzję grupową, to patrzę w lustro”. Nie polega również na analizach finansowych, a o rozwoju rynków finansowych wypowiada się w sposób następujący: „im więcej instrumentów znajduje się na rynku, tym sprytniejsi muszą być gracze”. Stwierdza również, że „nigdy nie wpada na dobre pomysły rozmawiając z innymi ludźmi”. Sam robi rzeczy, które dobrze rozumie. O dobrym graczu giełdowym mówi, że musi on mieć twardą skórę i charakter. Stwierdza przy tym, że „nigdy się nie wzbogacisz będąc chorągiewką na wietrze”. Partner Buffeta w interesach, Charlie Munger, pytany o nowoczesną teorię portfela, zwykł odpowiadać: „Nonsens!”. Następnie dodawał, że te wszystkie pojęcia to tylko „jakieś szaleństwo, którego nie można nawet opisać”. Z kolei Buffet o obowiązującej teorii rynku efektywnego wypowiadał się w następujący sposób: „inwestowanie na rynku, gdy ludzie wierzą w efektywność, jest jak granie w brydża z kimś, komu powiedziano, że zagłądanie w karty nie przynosi żadnych korzyści”. O wycenie akcji mówił, że jest to raczej sztuka, a tylko po części można ją uznać za naukę. Jest również powściągliwy w poleganiu na ekspertyzach naukowych i twierdzi, że „jeśli musisz dokopywać się do zbyt wielu szczegółów, to coś jest nie tak”. O giełdzie (konkretnie Wall Street) powiedział, że lubi ona „określać

bardzo gwałtowne i podniecające gry finansowe jako wyrafinowaną, prosoczną działalność, zawierającą w sobie elementy dostrojenia gospodarki. Jednak nic nie może być dalsze od prawdy: krótkoterminowe transakcje działają często jak niewidzialna noga, kopiąca społeczeństwo po piszczelach”².

Inny wytrawny gracz giełdowy, Walter Schlosse, znajomy Buffeta, który również może pochwalić się znaczącymi osiągnięciami wynikającymi z czynnej gry na giełdzie, przyjął też inną niż Buffet, ale popartą własnym doświadczeniem, strategię gry na giełdzie. On także zawsze dążył do ograniczenia kosztów i wydatków związanych ze swoją działalnością. Charakterystyczną powściągliwość komentuje w następujący sposób: „nie widzę powodu, dlaczego miałbym sobie płacić, jeśli nie radzę sobie tak jak powinienem”. W przeciwieństwie do Buffeta, Schlosse jest właścicielem wielu walorów, które zakupuje, gdy są one niedowartościowane. Bogaty „koszyk” Schlossego ma oczywiście służyć minimalizacji ryzyka. Buffet z kolei nazywa ten punkt widzenia „podejściem wypalonego cygara”. Jego uzasadnienie takiego stanowiska opiera się na obserwacji, że gdy znajdziemy wypalone cygaro, to możemy „zaciągnąć się ostatnim darmowym dymkiem”. Wszystko inne natomiast ma swoją adekwatną cenę. Obaj gracze: Buffet – wyrafinowany filozof giełdowy, niezważający „na nastroje Pana Rynku”, oraz Schlosse – „stary sknera”, wyszli zwycięsko z wielu znaczących wahań rynku i niezależnie od różnic w stosowanych przez siebie strategiach mają się całkiem dobrze.

Nie można tego samego powiedzieć o „inwestorach”, którzy obecnie „rządzą” rynkiem, na którym obraca się coraz większą liczbą różnorodnych walorów, zwłaszcza instrumentów pochodnych. Dzięki nim rynek prywatnych odrzutowców, luksusowych apartamentowców w takich miastach jak Londyn czy Nowy Jork, których nie budowano od stu lat, ma się całkiem dobrze. Oni też są twórcami bajecznej koniunktury na rynku dzieł sztuki.

Jest jednak jeszcze inna strona medalu. W poprzednim rozdziale było wspomniane, że swoją działalnością kumulują ryzyko, które czasami przerasta tych „graczy”. Przykładem może być Nicholas William Leeson, który sam siebie nazwał „łajdakiem”³. Ten syn tynkarza z angielskiego Watford, który w szkole oblał egzamin z matematyki, doprowadził do bankructwa szacowny bank brytyjski braci Barrings. Leeson był kierownikiem oddziału handlu w biurze banku Barrings w Singapurze. Interesował go głównie japoński rynek finansowy. Od września 1994 r. zawierał transakcje na kontrakty futures na tokijski indeks Nikkei. Nie przewidział trzęsienia ziemi w Kobe (w styczniu 1995 r.), w efekcie którego giełda zareagowała gwałtownym spadkiem cen. Leeson popełnił

²Cytaty dotyczące poglądów Warrena Buffeta i Waltera Schlosse pochodzą z pracy Lowe (1997).

³O swoich doświadczeniach na giełdzie Nicholas W. Leeson napisał książkę, którą zatytułował „Łajdak na giełdzie”.

błąd, zamiast zamknąć pozycję i odkupić ze stratą sprzedane wcześniej kontrakty, podwajał on stawkę, gdyż był zdania, że załamanie na rynku jest chwilowe, a on w ten sposób poruszy rynek. Straty w singapurskim oddziale banku braci Barrings sięgnęły 850 mln funtów (1,5 mld USD). W ten sposób najbardziej szacowny brytyjski bank inwestycyjny, który zasłynął m.in. zakupem terytorium Louisiany od Francji, a następnie jej odsprzedażą Stanom Zjednoczonym, prowadzący rachunki rodziny królewskiej, zbankrutował po 233 latach działalności! Obecnie po odbyciu wyroku (został skazany na 6,5 roku więzienia) Leeson zarabia publikując swoje doświadczenia, a także szkoląc „młodych adeptów sztuki giełdowej”, w jaki sposób „pokonać” procedury nadzoru i audytu stanowiące przeszkodę przed nadużyciami w instytucjach finansowych. Współtworzy również hazardowy portal internetowy, w którym każdy chętny może, oczywiście za odpowiednią opłatą, zagrać z nim w pokera. Leeson nie jest jednak największym przegranym naszych czasów. Te największe przegrane są jeszcze przed nami i z całą pewnością będą one dziełem opisanych w poprzednim rozdziale graczy – hedgies. Inni warci odnotowania hazardziści to na przykład japoński krezus Masayoshi Sona, który w ciągu trzech lat (od 2000 r.) przegrał 75 mld USD, albo Yasuo Hamanaka, który w 1995 r. naraził japoński koncern miedziowy Sumitomo na stratę 30 mln USD. Następnie, próbując to odrobić, prowadził nielegalne operacje finansowe, które przyniosły straty 2,6 mld USD.

Hazardziści to na ogół „gwiazdy jednego sezonu”. Taką gwiazdą był na przykład John Rusnak, który w 2002 r. zdefraudował 750 mln USD i spowodował stratę w amerykańskim banku Allfirst, filii irlandzkiego Allied Irish Bank. Ten syn hutnika, wychowany na przedmieściach Filadelfii, pragnął być, podobnie jak Leeson, „grubą rybą” w świecie finansów. Obracając dużymi pieniędzmi, szybko się do nich przyzwyczaił. Twierdził, że „cyferki na ekranie łatwo poddają się manipulacjom”.

„Traderzy” spędzają mnóstwo czasu wpatrzni w tablice elektroniczne z nerwami napiętymi do granic wytrzymałości. Przebywają po kilkanaście godzin dziennie w świecie wirtualnego, ale „czystego kapitalizmu”, nie zdają sobie sprawy, że są po prostu hazardzistami. Robią błyskotliwe kariery w bankach czy funduszach hedgingowych i tracą kontakt z rzeczywistością. Narażeni są na różnorodne choroby psychiczne i wypalenie zawodowe. Inny „błyskotliwy” trader Peter Young – prezes funduszu MGAM European Growth Trust, stracił niemal 600 mln USD inwestując w akcje spółek internetowych. Young zaczął godzinami przesiadywać przed ekranem komputera rozwijając „matematyczny model kopca termitów”. Zaczął wierzyć, że w jego brzuchu mieszkają szczury i aby ich nie karmić, nic nie jadł. Wysłany przez żonę na zakupy, wrócił do domu z 30 słoikami korniszonów, ponieważ nie bardzo wiedział, co ma kupić do jedzenia. Leeson dla odmiany delektował się smakiem papieru służącego do potwierdza-

nia transakcji. Obecnie, po odbyciu kary i różnorodnych kuracjach, twierdzi, że gra na giełdzie, którą on uprawiał, „to jakby wsiąść do unoszącego się balonu; jeśli nie wyskoczysz od razu, nie wyskoczysz w ogóle” [Trębski 2004].

W tym momencie nasuwa się maksyma wypowiedziana przez gracza giełdowego z prawdziwego zdarzenia – Buffeta: „jedynym sposobem na to, by zwolnić tempo, jest zatrzymać się”.

Pewną ilustracją dotychczasowych rozważań jest przykład podany w kolejnej części, którego celem jest oszacowanie występowania jednej z opisanych wcześniej pułapek czyhających na inwestorów z WGT SA, a mianowicie „przekleństwa zwycięzcy” [Lowe 1997, s. 72].

Wpływ emocji i nastrojów na ceny towarów na WGT SA

Jak już było wcześniej wspomniane, istnieje wiele przykładów świadczących o tym, że uczestnicy polskiego rynku nie odbiegają zbytnio w zachowaniach od swoich zachodnich kolegów i nie zawsze zachowują się racjonalnie. Przykładem może być zjawisko określane mianem „przekleństwa zwycięzcy”, które ma miejsce podczas handlu typu aukcyjnego. „Przekleństwo zwycięzcy” występuje, gdy zgłaszający najwyższą ofertę uczestnik, który wygrał przetarg z powodu nadmiernego optymizmu w ocenie wystawionego na sprzedaż towaru, uświadomił sobie, że zapłacił na niego cenę przewyższającą jego rzeczywistą wartość. W polskiej rzeczywistości gospodarczej przykładów takich zachowań można znaleźć wiele. Zostanie przytoczony jeden z nich dotyczący WGT SA, a to dlatego, że ta największa polska giełda towarowa znalazła się w kręgu zainteresowań autorek. Przebadano występowanie zjawiska „przekleństwa zwycięzcy” podczas licytacji, które odbyły się w latach 2003–2004 na WGT SA. Towary na rynku towarowym typu spot (kasowym) sprzedawane są podczas licytacji, które łączą w sobie cechy aukcji angielskiej i dwustronnej [Drabik 2006]. Klienta reprezentuje makler (kolumna pierwsza w tabeli 1), który w jego imieniu licytuje. Typowa licytacja, która odbyła się 9 marca 2003 r. na WGT SA, została pokazana w tabeli 1.

Licytacja dotycząca półtuszy wieprzowych pokazana w tabeli 1 trwała około 5 minut. Każdą taką licytację wygrywa ten spośród kupujących, który proponuje najwyższą cenę. Jeżeli kilku kupujących zaproponowało jednakowe ceny, to pod uwagę brany jest czas złożenia oferty. Towar przechodzi zatem w ręce kupującego, który przy takich samych cenach złożył ofertę najwcześniej. W tabeli 1 gwiazdką zaznaczono zwycięzców licytacji, która odbyła się 9 marca 2003 r. pomiędzy godziną 10.30 a 10.35.

Tabela 1

Sesja przetargowa 152/2003 z dnia 09.03.2003 – towar półtusze wieprzowe; liczba kontraktów 24; jednostka 120 t

Makler	Cena w zł/kg	Liczba kontraktów	Czas
94	2,20	4	10:30:23
5	2,20	4	10:30:28
58	2,20	16	10:30:29
58	2,21	4	10:30:54
5	2,21	4	10:31:08
58	2,21	4	10:31:30
94	2,21	4	10:31:58
93	2,21	4	10:32:12
58	2,22	4	10:32:33
58	2,22	4*	10:32:50
58	2,22	4*	10:33:10
93	2,22	4*	10:33:12
58	2,22	4*	10:33:42
5	2,,22	4*	10:34:24
58	2,22	4	10:34:45
58	2,23	4*	10:34:59

Źródło: Na podstawie danych udostępnionych przez maklera z WGT SA.

W trakcie licytacji, analogicznej do tej, która została pokazana w tabeli 1, może dojść do „przekleństwa zwycięzcy”. Zjawisko to nie wystąpiło w przetargu pokazanym w tabeli 1. Nie występuje również, gdy nie ma czynnika niepewności. Dlatego też niezależnie od rodzaju aukcji bardzo ważne są właściwa wycena towaru przez kupującego, nieuleganie emocjom i złożenie odpowiedniej oferty.

W tabeli 2 zaprezentowano występowanie „przekleństwa zwycięzcy” podczas licytacji, które odbyły się na WGT SA od czerwca 2003 r. do listopada 2004 r.

Tabela 2

Występowanie „przekleństwa zwycięzcy” na WGT SA od czerwca 2003 r. do listopada 2004 r.

Data	Towar	Najwyższa cena dnia	Średnia cena dnia	Różnica (w %)
1	2	3	4	5
2003-06-05	pszenica konsumpcyjna	601	536,61	12,00*
2003-06-05	żyto konsumpcyjne	506	490,29	3,20
2003-08-05	półtusze wieprzowe na eksport	2,66	2,24	18,55*

Tabela 2 – cd.

1	2	3	4	5
2003-08-28	póltusze wieprzowe na eksport	2,55	2,22	14,91*
2003-09-02	póltusze wieprzowe na eksport	2,82	2,30	22,34*
2003-09-04	póltusze wieprzowe na eksport	2,86	2,25	27,37*
2003-09-09	póltusze wieprzowe na eksport	2,91	2,27	28,22*
2003-09-11	póltusze wieprzowe na eksport	2,93	2,23	31,28*
2003-09-16	póltusze wieprzowe na eksport	3,18	2,24	41,75*
2003-10-02	póltusze wieprzowe na eksport	3,71	3,53	5,18
2003-10-14	póltusze wieprzowe na eksport	3,61	3,24	11,39*
2003-10-16	póltusze wieprzowe na eksport	3,33	3,04	9,69
2003-10-28	póltusze wieprzowe na eksport	3,08	2,83	8,75
2003-11-12	póltusze wieprzowe na eksport	3,28	3,08	6,46
2003-12-02	póltusze wieprzowe na eksport	3,43	3,25	5,62
2003-12-16	póltusze wieprzowe na eksport	3,44	3,17	8,58
2004-01-06	póltusze wieprzowe na eksport	3,01	2,92	2,97
2004-01-13	póltusze wieprzowe na eksport	3,28	3,14	3,23
2004-02-03	póltusze wieprzowe na eksport	3,89	3,69	5,37
2004-02-27	masło na eksport	5,36	5,27	1,64
2004-03-04	masło na eksport	5,33	4,93	8,15
2004-03-11	masło na eksport	5,23	4,90	6,69
2004-04-20	póltusze wieprzowe na kraj	5,87	5,75	2,01
2004-04-28	pszenica konsumpcyjna	725	693,42	4,55
2004-04-28	żyto konsumpcyjne	581	538,03	7,99
2004-05-05	masło w blokach	11,9	10,78	10,44*
2004-09-02	póltusze wieprzowe	6,56	6,34	3,53
2004-09-14	póltusze wieprzowe	6,66	6,48	2,71
2004-09-23	póltusze wieprzowe	6,97	6,79	2,58
2004-10-05	póltusze wieprzowe	7,05	6,59	7,02
2004-10-07	póltusze wieprzowe	6,6	6,32	4,38
2004-11-04	póltusze wieprzowe	6,53	6,36	2,62
2004-11-18	póltusze wieprzowe	6,25	6,07	2,93

Źródło: Na podstawie pracy magisterskiej [Zieliński 2006].

W badanym okresie handlowano półtusząmi wieprzowymi, pszenicą i żytem. Zamieszczone w tabeli 2 wyniki badań pokazują, że częstość występowania „przekleństwa zwycięzcy” podczas licytacji odbywających się w ramach handlu przy wykorzystaniu platformy internetowej na WGT to zjawisko powszechne. Gwiazdkami zostały zaznaczone te licytacje, podczas których cena towaru odbiegała od średniej ceny dnia co najmniej o 10%. Na 33 przebadane licytacje w 10 z nich (30% przypadków) wystąpiło zjawisko „przekleństwa zwycięzcy”. Przyczyną takiego stanu rzeczy mogła być przesadna reakcja na docierające do uczestników licytacji informacje lub też błędna ich interpretacja. Mogli również ulec emocjom albo też niewłaściwie wycenić licytowane towary. Szczegółowe uzasadnienie występowania „przekleństwa zwycięzcy” podczas wyszczególnionych w tabeli 2 licytacji na WGT SA podaje Zieliński [2006]. Z badań wynika, że kiedy istnieje niepewność co do wartości towaru, uczestnicy licytacji na WGT SA, podobnie jak ich koledzy na innych giełdach papierów wartościowych i w opisywanych w jednym z wcześniejszych rozdziałów funduszach hedgingowych, ulegają emocjom i nie zawsze są w stanie realnie ocenić wartość towaru, a chęć wygranej przewyższa zdrowy rozsądek. A zatem i w tym przypadku słuszne jest stwierdzenie graczy giełdowych, że „giełda to w gruncie rzeczy wojna strachu z chciwością”.

Podsumowanie

Zaprezentowane badania potwierdzają, że kupujący na WGT SA, działając w warunkach niepewności, nie zawsze postępują racjonalnie. Analiza częstości występowania zjawiska zwanego „przekleństwem zwycięzcy” pokazała, że „traderzy” WGT SA nie różnią się istotnie od swoich kolegów z innych, bardziej renomowanych giełd, o czym wspomina Edwin Lefèvre, relacjonując grę giełdową Jessiego Lievermore’a z początku XX wieku, a także Warren Buffet. Uleganie emocjom, łatwa zmiana preferencji pod wpływem docierających informacji, uleganie „modnym” teoriom dotyczącym rynków, a także cechy psychofizyczne odpowiadające hazardzistom to najogólniejsza charakterystyka uczestników rynków, zwłaszcza tych wschodzących. Wytrawni gracze giełdowi „omijają rafy” występujące na rynku z podziwu godną zręcznością, bo mają doświadczenie, i z pokorą podchodzą do własnych strat i porażek, z których potrafią wyciągnąć natychmiastowe wnioski. Ich zdaniem, „obecne zajęcia z finansów” pozwalają osiągnąć „wyłącznie średni poziom” i do wszelkich teorii rynkowych podchodzą z dużą rezerwą. Buffet na przykład mówi, że „byłbym teraz żebrakiem na ulicy (...), gdyby rynki były zawsze efektywne”. Efektywność rynku jest podstawowym założeniem wielu współczesnych teorii odnoszących się do rynków finan-

sowych, z których to teorii korzystają gracze giełdowi tacy jak hedgies, obracając, bez żadnej kontroli ze strony nadzoru bankowego, ogromnymi kwotami, kumulując w ten sposób ryzyko rynkowe, traktując świat jako „grę w ruletkę” i zwiększając niepewność co do losów globalnej gospodarki.

Literatura

- BERNSTEIN P.L., 1996: *Przeciw bogom: niezwykle dzieje ryzyka*, WIG Press, Warszawa.
- DRABIK E., 2006: *Analiza empiryczna zdarzeń występujących na Warszawskiej Giełdzie Towarowej SA w latach 2002–2004*. [w:] pod red. Zeliś A. *Przestrzenno-czasowe modelowanie i prognozowanie zjawisk gospodarczych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków, s. 219–238.
- ELSNER J., 1998: *Emotions and Economic Theory*, *Journal of Economic Literature*, XXXVI, pp. 47–74.
- KAHNEMAN D., TVERSKY A., 1979: *Prospect theory: an analysis of decision under risk*, *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, pp. 263–292.
- LOWE J., 1997: *Mówi Warren Buffet*, Wydawnictwo K.E. Liber, Warszawa.
- LEFÉVRE E., 2000: *Wspomnienia gracza giełdowego*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- SAMUELSON W.F., 1998: *Ekonomia menedżerska*, Marks S.G., red. nauk., przekł. Ryszard Rapacki, tł. [z ang.] Bogusław Czarny i in., Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Praca zbiorowa pod red. T. Tyszki, 2004: *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- TREBSKI K., 2004: *Powrót łajdaka*, 11. stycznia, *Wprost*, s. 45.
- TYSZKA T., 1970: *Subiektywna interpretacja prawdopodobieństwa i zagadnienie wyborów w warunkach niepewności*, *Przegląd Psychologiczny*, 20, 19–40, Warszawa.
- TYSZKA T., ZALEŚKIEWICZ T., 2001: *Racjonalność decyzji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- VALEZ M.A., 2006: *Handlarze pieniędzmi*, *Przekrój*, październik, s. 34–36.
- ZALEŚKIEWICZ T., 2003: *Psychologia inwestora giełdowego*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.
- ZALEŚKIEWICZ T., 2005: *Ekonomia w mózgu*, *Charaktery*, marzec 2005, s. 44–47.
- ZIELIŃSKI M., 2006: *Analiza anomalii związanych z aukcyjnym charakterem handlu na WGT SA w Warszawie*, praca magisterska napisana pod kierunkiem E. Drabik, SGGW, Warszawa.

Data transformation processes and taking decisions in the circumstances of uncertainty, on the example of WGT SA

Abstract

The purpose of this paper is to discuss all the possible problems which participants of the market may come across, as well as the analysis of how common is one of them, namely the one called a curse of the winner on the auctions on WGT SA. An attempt has also been made to explain why “psychological traps”, typical of acting in the situation of hazard, are not dangerous for such players as Warren Buffet, who was able to diminish the level of hazard connected with playing on the stock exchange, thanks to his experience and great skills.

Uncertainty on the market occurs only when you have more than one possible outcome of your decision. The more possible outcomes you have, the higher is the level of uncertainty. The latter one is an inseparable part of taking different important decisions. It causes irrational reactions of the market participants, who are exposed to different impulses and easily get emotional after receiving some information. It's very often the kind of behaviour typical of gamblers.

Obciążenie indywidualnych gospodarstw rolniczych podatkiem rolnym

Wstęp

Podatek rolny jest głównym obciążeniem podatkowym gospodarstw rolniczych w Polsce, funkcjonującym w zasadniczo niezmiennym kształcie od 1984 roku na mocy ustawy o podatku rolnym¹. Wprowadzenie podatku rolnego i zastąpienie nieefektywnego podatku gruntowego miało na celu podwyższenie stopnia opodatkowania rolnictwa, uproszczenie kryteriów wymiaru podatku oraz zabezpieczenie przed jego ekonomiczną deprecjacją [Podstawka 2000, s. 51].

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

Wspólną cechą współczesnych systemów podatkowych jest szczególne traktowanie rolnictwa w kwestiach podatkowych. Według Małeckiego [Gomułowicz, Małecki 2006, s. 617], jest ono realizowane przez stosowanie różnego typu podatków przychodowych, majątkowych i dochodowych. Częste stosowanie podatków przychodowych i majątkowych wynika z łatwości ustalania i poboru należności podatkowych. Cechy te są szczególnie istotne w odniesieniu do rolnictwa i leśnictwa, w których dochody podlegające opodatkowaniu są często trudne do ustalenia według założeń podatku dochodowego.

W zależności od podstawy opodatkowania można wyróżnić cztery typy podatków rolnych: podatek uzależniony od wielkości gruntu, podatek ustalony na podstawie wartości, podatek oparty na wysokości czynszu dzierżawnego oraz podatek oparty na koncepcji dochodu. Pomimo różnorodności form opodatkowania rolnictwa, Małecki [Gomułowicz, Małecki 2006, s. 617–618] jako cechy wspólne wymienia: stosowanie szacunków przy wymiarze należnych zobowią-

¹Ustawa o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 r., tekst jednolity DzU z 2006 r. Nr 136, poz. 969.

zań, rzeczowy charakter opodatkowania oraz stosunkowo małą elastyczność wpływów z tego rodzaju opodatkowania.

Rozbieżnością, jaka często występuje w odniesieniu do poszczególnych podatków o charakterze przychodowym i majątkowym jest klasyfikacja. Podatek rolny, według Kuzińskiej [2001, s. 99], z uwagi na nawiązywanie do zewnętrznych znamion osiąganego dochodu, należy zaliczyć do grupy podatków przychodowych, nieuwzględniających kosztów uzyskania przychodu. Modzelewski [2007, s. 169–174] podatek rolny określa jako podatek majątkowy, wykorzystujący przy wyznaczaniu podstawy opodatkowania metodę wyceny bonitacyjnej. Liczba hektarów tzw. przeliczeniowych jest wówczas określana na podstawie powierzchni, rodzajów i klas użytków rolnych wynikających z ewidencji gruntów oraz zaliczenia danej nieruchomości do jednego z okręgów podatkowych.

Mastalski [2006, s. 580] funkcjonujący w Polsce podatek rolny określa jako podatek przychodowo-majątkowy. Stałym stawkom kwotowym odnoszącym się do normatywnej postaci podstawy opodatkowania przypisuje charakter regresywny, gdyż w miarę wzrostu przychodu podatnika stosunek kwoty podatku do przychodowości ulega zmniejszeniu. Rzeczywisty przychód z gospodarstwa rolnego nie stanowi podstawy opodatkowania i nie wpływa na charakter stawki podatkowej, ale nie można wykluczyć jego wpływu na ostateczny ciężar opodatkowania.

Stawka podatku rolnego, według ustawy o podatku rolnym, dla hektara przeliczeniowego jest określona jako równowartość 2,5 dt żyta według średniej ceny skupu za pierwsze trzy kwartały poprzedniego roku podatkowego. Liczba hektarów przeliczeniowych jest określana na podstawie: zaliczenia gruntów do okręgu podatkowego, rodzaju oraz klasy bonitacyjnej użytków rolnych [Hanusz, Niezgodą, Czerski 2006, s. 58–59].

Podatek rolny, podobnie jak pozostałe podatki majątkowe, pełni głównie funkcję fiskalną. W pozostałych krajach UE podatki majątkowe stanowią dochody jednostek samorządu terytorialnego, które częściowo dysponują prawem do ich stanowienia. Posiadanie władztwa podatkowego przez samorządy terytorialne przesądza o uznaniu poszczególnych konstrukcji podatkowych za podatki lokalne [Wilkinson 1992, s. 175]. Samodzielność samorządów lokalnych w zakresie stanowienia podatków w UE może mieć charakter czterostopniowy: począwszy od prawa wyłącznie do przejmowania dochodów ze źródeł podatkowych znajdujących się na terenie samorządów lokalnych, do posiadania pełnej swobody legislacyjnej w obszarze podatków będących dochodami własnymi [Karpus 2002, s. 13–14].

Podstawą wymiaru podatku rolnego w Polsce jest wartość użytkowa gruntu tworzącego gospodarstwo rolne². Przedmiotem opodatkowania podatkiem rolnym są grunty rolne sklasyfikowane w ewidencji gruntów i budynków jako użytki rolne lub jako grunty zadrzewione i zakrzewione na UR. Wyłączeniu ustawowemu podlegają grunty zajęte na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż działalność rolnicza. Podatnikami podatku rolnego mogą być osoby fizyczne, osoby prawne i jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Począwszy od 1 stycznia 2007 r.³ kategorię podatników rozszerzono o dzierżawców gruntów rolnych, jeśli grunty zostały wydzierżawione na podstawie umowy zawartej stosownie do przepisów dotyczących uzyskiwania rent strukturalnych.

Z początkiem 2003 r. ustawodawca⁴ zróżnicował zakres przedmiotowy podatku. Rozszerzono system ulg i zwolnień podatkowych, a wysokość podatku zróżnicowano w odniesieniu do gruntów tworzących gospodarstwo i położonych poza gospodarstwem rolniczym. Skutkiem tego rozwiązania stawki podatku rolnego obciążającego grunty rolne niestanowiące gospodarstw rolniczych są dwukrotnie wyższe (równowartość pieniężna 5 dt żyta). Stawki podatku rolnego z 1 ha UR w 2006 r. dla gruntów tworzących gospodarstwo wynosiły 69,7 zł oraz 139,4 zł dla gruntów rolnych niestanowiących gospodarstwa.

Podatek rolny płacony od zasobów ziemi w ramach wydzielonych okręgów podatkowych, w opiniach rolników, nie wyrównuje dostatecznie różnic wynikających z położenia ekonomicznego gospodarstwa rolniczego. Rolnicy na ogół pozytywnie oceniają dotychczasowe obciążenia finansowe z tytułu podatku rolnego. Jedynie rolnicy z mniejszych gospodarstw obciążenie to uznają za zbyt duże w relacji do uzyskiwanych dochodów [Gruziel 2006, s. 127–128]. Polski system podatkowy, pomimo ciągłych jego 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 (np. opodatkowanie dochodów rolniczych) uzależniają od niezwiększenia wysokości ciężaru podatkowego [Wasilewski, Gruziel 2007, s. 126].

²Wartość użytkową gruntu wyrażają współczynniki przeliczeniowe z przedziału 0,05–1,95. Ich wielkości są zróżnicowane i uzależnione od klasy bonitacyjnej, rodzaju UR oraz położenia w okręgu podatkowym.

³Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym. DzU z 2006 r. Nr 191, poz. 1412.

⁴Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym. DzU z 2002 r. Nr 200, poz. 1680.

Celem opracowania jest określenie wielkości obciążeń z tytułu podatku rolnego w indywidualnych gospodarstwach rolniczych o typach rolniczych⁵ „uprawy polowe” oraz „uprawy i zwierzęta różne”. Gospodarstwa o jednokierunkowym typie „uprawy polowe” cechowały się największą liczebnością spośród typów roślinnych, a „uprawy i zwierzęta różne” to mieszany typ rolniczy, najliczniejszy spośród całej populacji gospodarstw uczestniczących w systemie FADN (26,2%). Analizie poddano gospodarstwa rolnicze z następujących grup obszarowych UR: 5–15 ha, 15–25 ha, 25–75 ha⁶. Badane gospodarstwa położone są w regionach FADN⁷ określonych jako „Wielkopolska i Śląsk” (województwa: kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, dolnośląskie, opolskie) oraz „Mazowsze i Podlasie” (województwa: mazowieckie, podlaskie, łódzkie i lubelskie). Podstawę wyboru regionów stanowiło położenie gospodarstw na linii zachód-wschód. Założenie to pozwala uwzględnić zróżnicowane warunki gospodarowania, od najkorzystniejszych po najślabsze. Dane wyjściowe pochodzą z 2004 r. i obrazują przeciętne (średnie) gospodarstwo rolnicze w danej grupie obszarowej, objęte systemem zbierania danych rachunkowych FADN.

Próbę badawczą stanowiło 5142 gospodarstw, z czego 2314 położonych było w regionie Wielkopolska i Śląsk, a 2828 w regionie Mazowsze i Podlasie. Przy analizie podatku rolnego gospodarstwa dodatkowo sklasyfikowano według położenia w poszczególnych okręgach podatkowych.

⁵Typ rolniczy określany jest udziałem Standardowej Nadwyżki Bezpośredniej (SGM) poszczególnych rodzajów działalności w ogólnej wartości SGM gospodarstwa. Odzwierciedla on system produkcji danego gospodarstwa. Gospodarstwa, w których udział jednego rodzaju działalności przekracza 2/3 SGM nazywane są gospodarstwami „specjalistycznymi”. Te, w których udział dwóch rodzajów działalności zawiera się w przedziale od 1/3 do 2/3 SGM noszą miano „dwukierunkowych”, natomiast te, w których żadna działalność nie przekracza 1/3 całego SGM określane są „gospodarstwami mieszanymi”.

⁶Na skutek małej liczby gospodarstw (poniżej 15) o typach rolniczych w okręgach podatkowych wyłączono z badania gospodarstwa o powierzchni 75–125 ha UR.

⁷FADN – Farm Accountancy Data Network – Sieć Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych. Podstawą prawną polskiego FADN jest ustawa o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych gospodarstw rolnych z 29 listopada 2000 r., z późn. zm. (DzU z 2001 r., Nr 3, poz. 20). Ustawa weszła w życie z dniem uzyskania przez Polskę statusu członka UE, tj. od 1 maja 2004 r. Systemem zbierania danych w Polsce objęto 12 000 gospodarstw indywidualnych oraz 100 gospodarstw posiadających osobowość prawną. Zbiorowość tych gospodarstw jest próbą reprezentatywną, a wnioski wynikające z analizy można uogólniać na całą populację rolniczych gospodarstw towarowych.

Wyniki badań

Średnia powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwach o typie „uprawy polowe” we wszystkich grupach obszarowych w II okręgu podatkowym była wyższa w regionie Wielkopolska i Śląsk. W pozostałych okręgach podatkowych taka zależność nie wystąpiła (tab. 1). W IV okręgu podatkowym regionu Wielkopolska i Śląsk większą przeciętną powierzchnię UR posiadały gospodarstwa z grupy 15–25 ha oraz 25–75 ha UR, a w I okręgu podatkowym większy obszar odnotowano tylko w gospodarstwach z grupy 15–25 ha UR. W regionie Mazowsze i Podlasie większą średnią powierzchnię UR, w relacji do drugiego analizowanego regionu, stwierdzono w gospodarstwach o powierzchni 5–15 ha UR w I, III i IV okręgu podatkowym oraz w gospodarstwach największych obszarowo z I okręgu podatkowego (tab. 2).

W poszczególnych okręgach podatkowych w regionie Wielkopolska i Śląsk najwyższe obciążenie podatkiem rolnym ponosili rolnicy z gospodarstw najmniejszych obszarowo z I okręgu podatkowego (90 zł/ha UR). Drugim pod względem wysokości był ciężar podatkowy ponoszony przez prowadzących gospodarstwa z III okręgu podatkowego (73 zł/ha UR). Gospodarstwa położone w II, III⁸ i IV okręgu podatkowym były obciążone zbliżonymi kwotami podatku rolnego na ha UR. W II okręgu podatkowym największy ciężar podatkowy ponosili gospodarujący na powierzchni 15–25 ha UR, a w IV okręgu właściciele gospodarstw najmniejszych (61 zł/ha UR).

W regionie Mazowsze i Podlasie wśród poszczególnych okręgów podatkowych największe zróżnicowanie podatku rolnego stwierdzono w gospodarstwach o powierzchni 15–25 ha UR, w których różnica pomiędzy okręgami podatkowymi wynosiła 63 zł/ha UR. W regionie Wielkopolska i Śląsk różnice pomiędzy wysokością podatku rolnego w ramach wydzielonych okręgów podatkowych były znacznie niższe. W obu regionach najwyższą kwotę podatku rolnego w przeliczeniu na ha UR odnotowano w I okręgu podatkowym (około 90 zł), a najniższą w okręgu IV (około 30 zł) (tab. 1 i 2).

Idea wydzielenia okręgów podatkowych miała na celu zmniejszenie obciążeń podatkiem rolnym gruntów gospodarstw, funkcjonujących w gorszych warunkach przyrodniczo-glebowych. Zasada zmniejszania kwoty podatku rolnego wraz z pogarszaniem się warunków prowadzenia działalności rolniczej wystąpiła w gospodarstwach o powierzchni powyżej 15 ha UR w regionie Wielkopolska i Śląsk oraz w gospodarstwach z grupy 15–25 ha UR w regionie Mazowsze i Podlasie.

⁸Z uwagi na założenia przyjęte w FADN dotyczące udostępniania danych pochodzących z gospodarstw rolniczych (minimalna liczba obiektów w grupie – 15) oraz przyjęte kryteria (powierzchnia UR, położenie w wybranych regionach i poszczególnych okręgach podatkowych oraz prowadzenie działalności w wybranych typach rolniczych) nie uzyskano informacji od gospodarstw o typie „uprawy polowe” o powierzchni 15–75 ha UR położonych w regionie Wielkopolska i Śląsk w III okręgu podatkowym.

Tabela 1

Obciążenie z tytułu podatku rolnego w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy polowe” w regionie Wielkopolska i Śląsk

Wyszczególnienie	Okręg podatkowy												
	I			II			III			IV			
	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	
1. Powierzchnia UR (ha)	10,2	19,4	43,7	10,4	19,3	42,1	8,3	-	-	8,3	19,9	40,5	
2. Podatek rolny (zł/gospodarstwo)	913	1332	2401	610	1247	2278	601	-	-	507	669	1591	
3. Podatek rolny (zł/ha UR)	90	69	55	59	65	54	73	-	-	61	34	39	
4. Podatek rolny/koszty ogółem (%)	2,6	1,6	1,8	1,4	1,5	1,9	2,5	-	-	1,6	0,7	1,6	
5. Podatek rolny/koszty majątkowe (%)	24,3	12,5	11,1	17,1	25,0	27,4	20,2	-	-	15,9	16,2	23,4	
6. Podatek rolny/dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (%)	6,6	3,4	4,0	4,0	2,5	4,5	14,5	-	-	1,9	1,4	3,0	
7. Podatek rolny/wartość produkcji (%)	2,0	1,1	1,3	1,1	1,0	1,4	2,3	-	-	0,9	0,5	1,1	
8. Podatek rolny/osobę pełnozatrudnioną (zł)	604	475	1061	379	472	1024	797	-	-	327	247	849	

Źródło: Badania własne na podstawie danych źródłowych FADN.

Tabela 2

Obciążenie z tytułu podatku rolnego w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy polowe” położonych w regionie Mazowsze i Podlasie

Wyszczególnienie	Okręg podatkowy														
	I			II			III			IV					
	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75
1. Powierzchnia UR (ha)	10,6	17,9	47,8	10,0	19,0	38,4	9,3	18,4	41,0	10,9	17,7	39,1	1525	17,7	39,1
2. Podatek rolny (zł/gospodarstwo)	578	1667	1568	594	923	1813	516	822	1359	460	525	1128	525	525	1128
3. Podatek rolny (zł/ha UR)	55	93	33	59	49	47	55	45	33	42	30	29	30	30	29
4. Podatek rolny/koszty ogółem (%)	1,0	1,7	0,9	1,4	1,5	1,6	1,3	1,8	1,1	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
5. Podatek rolny/koszty majątkowe (%)	16,6	29,0	15,5	16,7	15,0	20,3	29,1	15,6	6,5	9,2	7,1	12,7	7,1	7,1	12,7
6. Podatek rolny/dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (%)	8,0	4,9	3,3	4,8	3,3	3,8	3,5	8,5	4,5	5,5	4,8	4,6	4,8	4,8	4,6
7. Podatek rolny/wartość produkcji (%)	0,9	1,1	0,7	1,1	1,1	1,1	1,0	1,5	0,9	1,2	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
8. Podatek rolny/osobę pełnozatrudnioną (zł)	267	806	514	300	432	730	264	467	583	238	302	610	302	302	610

Źródło: Badania własne na podstawie danych źródłowych FADN.

Udział podatku rolnego w kosztach ogółem we wszystkich gospodarstwach prowadzących działalność o typie rolniczym „uprawy polowe” był niewielki. Najwyższy – na poziomie 2,5% – odnotowano w gospodarstwach najmniejszych obszarowo, położonych w I i III okręgu podatkowym w regionie Wielkopolska i Śląsk.

Udział podatku rolnego w kosztach majątkowych na najwyższym poziomie (29,1%) stwierdzono w gospodarstwach najmniejszych obszarowo z III okręgu podatkowego w regionie Mazowsze i Podlasie. Zbliżona wielkość w tym samym regionie wystąpiła w gospodarstwach o powierzchni 15–25 ha UR z I okręgu podatkowego. Udział podatku rolnego w kosztach majątkowych w regionie Wielkopolska i Śląsk tylko w IV okręgu podatkowym we wszystkich grupach obszarowych był dwukrotnie wyższy niż w regionie Mazowsze i Podlasie. Obrazuje to większą wagę obciążenia z tytułu podatku rolnego w gospodarstwach z regionu Wielkopolska i Śląsk.

Najwyższą relację podatku rolnego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego odnotowano w gospodarstwach z grupy 5–15 ha UR w III okręgu podatkowym w regionie Wielkopolska i Śląsk (14,5%). Tylko w IV okręgu podatkowym w regionie Mazowsze i Podlasie we wszystkich grupach obszarowych uzyskano wyższe wartości podatku rolnego w relacji do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego. Jednocześnie wskaźnik ten w regionie Wielkopolska i Śląsk był najniższy w całej grupie gospodarstw o typie rolniczym „uprawy polowe”. Odzwierciedla to na ogół wyższą dochodowość tych gospodarstw (tab. 1 i 2).

Relacja podatku rolnego do wartości produkcji w większości gospodarstw prowadzących działalność o typie rolniczym „uprawy polowe” osiągnęła zbliżone wielkości (około 1%). Odzwierciedla to podobną skalę obciążeń podatkiem rolnym wartości produkcji gospodarstwa. Jedynie w gospodarstwach o powierzchni poniżej 25 ha UR położonych w regionie Wielkopolska i Śląsk relacje podatku rolnego do wartości produkcji były niskie i nie przekroczyły poziomu 1%.

Wysokość podatku rolnego w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną w regionie Wielkopolska i Śląsk w II i III okręgu podatkowym była wyższa niż w regionie Mazowsze i Podlasie. Największe różnice pomiędzy regionami wystąpiły w gospodarstwach z grupy obszarowej 15–75 ha UR i wahały się pomiędzy 239 zł/osobę pełnozatrudnioną w okręgu IV, a 547 zł/osobę pełnozatrudnioną w I okręgu podatkowym. Zbliżone wielkości podatku rolnego na osobę pełnozatrudnioną w obu regionach wystąpiły w gospodarstwach o powierzchni 15–25 ha UR w II i IV okręgu podatkowym.

W regionie Mazowsze i Podlasie, w stosunku do regionu Wielkopolska i Śląsk, w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy i zwierzęta różne” tylko w gospodarstwach najmniejszych obszarowo z I okręgu podatkowego odnotowano wyższą średnią powierzchnię UR (tab. 3 i 4). W pozostałych grupach

obszarowych i okręgach podatkowych wyższa powierzchnia UR występowała w regionie Wielkopolska i Śląsk. Najwyższa różnica średniej powierzchni UR pomiędzy regionami we wszystkich okręgach podatkowych była w gospodarstwach z grupy 25–75 ha UR i kształtowała się od 4 ha w II okręgu podatkowym do 9,4 ha w okręgu I. W pozostałych grupach obszarowych różnice między regionami wynosiły nieznacznie poniżej 2 ha UR, co odzwierciedla mały poziom zróżnicowania powierzchni i zbliżone szanse rozwoju gospodarstw o analizowanym typie rolniczym w obu badanych regionach.

Kwoty podatku rolnego obciążające gospodarstwa rolne wykazały wyższe wartości w regionie Wielkopolska i Śląsk we wszystkich grupach obszarowych I i IV okręgu podatkowego oraz w gospodarstwach najmniejszych i największych w III okręgu podatkowym. W regionie Wielkopolska i Śląsk wyższe kwoty podatku rolnego na ha UR odnotowano we wszystkich gospodarstwach z I i IV okręgu podatkowego oraz w gospodarstwach najmniejszych i największych obszarowo z okręgu III. W gospodarstwach o powierzchni 15–25 ha UR położonych w II i III okręgu podatkowym wysokość podatku rolnego na ha UR osiągnęła zbliżony poziom w obu regionach.

Najniższe kwoty podatku rolnego na ha UR wystąpiły w regionie Mazowsze i Podlasie w gospodarstwach największych obszarowo, położonych w III i IV okręgu podatkowym (28 i 19 zł/ha UR). W regionie Wielkopolska i Śląsk najmniejsze obciążenie z tytułu podatku rolnego na ha UR wykazały gospodarstwa o powierzchni 15–25 ha UR oraz 25–75 ha UR z III okręgu podatkowego. W obu regionach FADN w II i IV okręgu podatkowym kwota podatku rolnego na ha UR zmniejszała się wraz ze zwiększaniem powierzchni UR.

Relacja podatku rolnego do kosztów ogółem była najniższa w gospodarstwach o powierzchni 25–75 ha UR we wszystkich okręgach podatkowych analizowanych regionów. Relacja podatku rolnego do kosztów majątkowych w gospodarstwach rolniczych w regionie Wielkopolska i Śląsk w I i IV okręgu podatkowym wykazywała znacznie wyższe wartości niż w pozostałych okręgach podatkowych (tab. 3 i 4).

Najwyższą wielkość relacji podatku rolnego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne” w regionie Wielkopolska i Śląsk (na poziomie 5%) odnotowano w gospodarstwach najmniejszych z I okręgu podatkowego oraz zajmujących powierzchnię 5–25 ha z IV okręgu podatkowego. Najmniejsze wielkości tego wskaźnika w regionie Wielkopolska i Śląsk we wszystkich okręgach podatkowych stwierdzono w gospodarstwach największych obszarowo – na poziomie 2,5–3,1% (tab. 3).

Tabela 3

Obciążenie z tytułu podatku rolnego w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy i zwierzęta różne” położonych w regionie Wielkopolska i Śląsk

Wyszczególnienie	Okręg podatkowy												
	I			II			III			IV			
	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	
	9,9	18,5	39,0	10,1	18,2	36,9	10,7	18,3	39,8	10,8	18,6	40,3	
1. Powierzchnia UR (ha)	731	1237	1954	478	798	1346	622	601	1353	567	969	1605	
2. Podatek rolny (zł/gospodarstwo)	74	67	50	47	44	36	58	33	34	53	52	40	
3. Podatek rolny (zł/ha UR)	1,5	1,5	1,2	1,2	1,0	1,0	1,6	1,3	0,9	1,3	1,5	1,3	
4. Podatek rolny/koszty ogółem (%)	25,5	33,7	27,0	17,5	20,1	19,9	24,0	17,4	21,1	22,9	30,9	31,4	
5. Podatek rolny/koszty majątkowe (%)	5,0	3,9	3,1	4,3	2,6	2,5	9,7	3,9	2,8	5,0	5,0	3,1	
6. Podatek rolny/dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (%)	1,2	1,1	0,9	1,0	0,8	0,7	1,4	1,0	0,7	1,1	1,2	0,9	
7. Podatek rolny/wartość produkcji (%)	472	690	973	326	433	670	464	369	674	336	525	831	
8. Podatek rolny/osobę pełnozatrudnioną (zł)													

Źródło: Badania własne na podstawie danych źródłowych FADN.

Tabela 4

Obciążenie z tytułu podatku rolnego w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy i zwierzęta różne” położonych w regionie Mazowsze i Podlasie

Wyszczególnienie	Okręg podatkowy												
	I			II			III			IV			
	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	5-15	15-25	25-75	
	10,8	17,8	29,6	9,7	18,1	32,9	10,0	18,0	34,3	10,0	18,0	35,8	
1. Powierzchnia UR (ha)	559	634	1117	525	804	1367	399	616	971	367	558	665	
2. Podatek rolny (zł/gospodarstwo)	52	36	38	54	44	42	40	34	28	37	31	19	
3. Podatek rolny (zł/ha UR)	1,3	1,1	1,0	1,5	1,2	1,2	1,3	1,0	0,8	1,2	1,1	0,7	
4. Podatek rolny/koszty ogółem (%)	17,3	12,7	11,9	19,2	18,9	20,0	13,2	21,6	14,4	10,8	14,0	9,5	
5. Podatek rolny/koszty majątkowe (%)	9,6	3,3	3,3	5,1	3,5	2,9	4,8	3,0	1,8	3,9	3,1	1,9	
6. Podatek rolny/dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego (%)	1,2	0,9	0,8	1,2	0,9	0,8	1,0	0,8	0,6	0,9	0,9	0,5	
7. Podatek rolny/wartość produkcji (%)	348	333	538	323	425	666	245	337	483	227	298	347	
8. Podatek rolny/osobę pełnozatrudnioną (zł)													

Źródło: Badania własne na podstawie danych źródłowych FADN.

W regionie Mazowsze i Podlasie relacja podatku rolnego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego była wyższa w II okręgu podatkowym oraz w gospodarstwach największych i najmniejszych obszarowo z I okręgu. Bardziej korzystne relacje podatku rolnego do dochodu z gospodarstwa rodzinnego osiągnęli rolnicy w regionie Wielkopolska i Śląsk dysponujący gruntami słabszej jakości, a w regionie Mazowsze i Podlasie właściciele gospodarstw z I i II okręgu podatkowego.

Wskaźnik obrazujący relację podatku rolnego do wartości produkcji we wszystkich wyodrębnionych grupach gospodarstw osiągał poziom poniżej 1,5%. W poszczególnych okręgach podatkowych najniższe wielkości (poniżej 1%) wystąpiły w gospodarstwach największych obszarowo, które ponosiły najniższy ciężar podatku rolnego na ha UR. Podatek rolny w przeliczeniu na jedną osobę pełnozatrudnioną był najwyższy w gospodarstwach o powierzchni 25–75 ha UR we wszystkich okręgach podatkowych.

Na podstawie dotychczasowej analizy stwierdzono nieznacznie większą średnią powierzchnią UR (do 4 ha UR) w gospodarstwach o typie „uprawy polowe”. Podatek rolny w relacji do kosztów majątkowych w regionie Wielkopolska i Śląsk w gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne” zyskiwał na znaczeniu wraz ze wzrostem powierzchni UR. W regionie Mazowsze i Podlasie gospodarstwa o tym typie rolniczym wykazywały większy poziom tego wskaźnika. Dotyczyło to zwłaszcza gospodarstw z II okręgu podatkowego, w których wskaźnik wahał się od 18,9 do 20%. Wskaźnik obrazujący relację podatku rolnego do dochodu z rodzinnego gospodarstwa wyższe wielkości osiągał w tych o typie „uprawy i zwierzęta różne” w III i IV okręgu podatkowym, natomiast w regionie Mazowsze i Podlasie sytuacja ta wystąpiła w I i II okręgu podatkowym.

W regionie Wielkopolska i Śląsk podatek rolny w relacji do wartości produkcji był najwyższy w gospodarstwach o typie „uprawy polowe”. Dotyczyło to zwłaszcza gospodarstw najmniejszych i największych obszarowo. W regionie Mazowsze i Podlasie wyższe wskaźniki wykazały gospodarstwa o typie „uprawy polowe” z III i IV okręgu podatkowego oraz o powierzchni powyżej 15 ha UR z okręgu II.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono skalę obciążeń indywidualnych gospodarstw rolniczych podatkiem rolnym. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. W gospodarstwach położonych w regionie Mazowsze i Podlasie o typie rolniczym „uprawy polowe” stwierdzono większą średnią powierzchnią UR

- w gospodarstwach o powierzchni 5–15 ha. W gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne”, z wyjątkiem gospodarstw najmniejszych z I okręgu podatkowego, większą średnią powierzchnię UR odnotowano w regionie Wielkopolska i Śląsk. Może to świadczyć o większym rozdrobnieniu gospodarstw wielokierunkowych z regionu Polski środkowo-wschodniej.
2. Największa i najmniejsza kwota podatku rolnego gospodarstw dotyczyła gospodarstw o typie rolniczym „uprawy polowe” z regionu Mazowsze i Podlasie. Najwyższą kwotę podatku – 93 zł/ha UR – odnotowano w I okręgu podatkowym, a najniższa kwota – 19 zł/ha – dotyczyła gospodarstw największych obszarowo z IV okręgu podatkowego. Gospodarstwa z regionu Mazowsze i Podlasie cechowała większa rozpiętość kwot podatku rolnego.
 3. W regionie Mazowsze i Podlasie jednocześnie w gospodarstwach o typach rolniczych „uprawy polowe” oraz „uprawy i zwierzęta różne”, położonych w II, III i IV okręgu podatkowym, wystąpiło zmniejszanie ciężaru podatku rolnego w przeliczeniu na ha UR wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw. W regionie Wielkopolska i Śląsk zależność taką stwierdzono tylko w I i IV okręgu podatkowym. Zależność ta może świadczyć o większej skali korzystania ze zwolnień podatkowych przez gospodarstwa większe obszarowo, posiadające gleby gorszej jakości. Zmniejszanie podatku rolnego wraz z pogarszaniem się warunków przyrodniczo-glebowych wystąpiło tylko w II okręgu podatkowym gospodarstw o typie „uprawy polowe” w obu regionach oraz w gospodarstwach o typie „uprawy i zwierzęta różne” z III okręgu podatkowego z regionu Wielkopolska i Śląsk.
 4. Relacja podatku rolnego do kosztów ogółem, kosztów majątkowych oraz do dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego była wyższa w gospodarstwach najmniejszych obszarowo w obu typach rolniczych. Wskaźniki te potwierdzają ponoszenie najwyższych obciążeń z tytułu podatku rolnego przez gospodarstwa o powierzchni 5–15 ha UR w obu regionach i typach rolniczych. Prowadzący gospodarstwa w regionie Wielkopolska i Śląsk dysponują gruntami lepszej jakości UR, co potwierdza wyższy ciężar z tytułu podatku rolnego w przeliczeniu na ha UR. Może to również świadczyć o większej skali korzystania z ulg i zwolnień z tytułu podatku rolnego przez prowadzących gospodarstwa w regionie Mazowsze i Podlasie.

Literatura

- GOMUŁOWICZ A., MAŁECKI J., 2006: Podatki i prawo podatkowe. Wydanie II. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.

- GRUZIEL K., 2006: Opodatkowanie rolnictwa w ocenie rolników indywidualnych. Roczniki Naukowe SERiA, Tom VIII, zeszyt 4.
- HANUSZ A., NIEZGODA A., CZERSKI P., 2006: Dochody budżetu gminy. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- KARPUS K., 2002: Systemy podatków lokalnych w wybranych państwach europejskich. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- KUZIŃSKA H., 2001: Finanse publiczne. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- MASTALSKI R., 2006: Prawo podatkowe. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Modzelewski W., 2007: Prawo podatkowe. Wstęp do nauki polskiego prawa podatkowego. Zeszyt 174. Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy, 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 r., tekst jednolity – DzU z 2006 r. Nr 136, poz. 969.
- Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym. DzU z 2002 r. Nr 200, poz. 1680.
- Ustawa z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym oraz ustawy o podatku leśnym. DzU z 2006 r. Nr 191, poz. 1412.
- WACH K., 2005: Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2007: Podatek dochodowy w opiniach rolników. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2, Warszawa.
- WILKINSON M., 1992: Taxation. Macmillan, London.

Agricultural tax burden on individual farms

Abstract

In the paper agricultural tax burden on individual farms type “field crop” and “different crops and animals”, located in FADN regions “Wielkopolska and Śląsk” oraz “Mazowsze and Poldasie”. Farms bears higher agricultural tax burden in FADN region “Wielkopolska and Śląsk”. In farms of the farm type “different crops and animals” higher relationship between agricultural tax and cost and income from family agricultural farm occurred. Decreasing of agricultural tax along with worsening of the natural and soil conditions reflected in the tax districts occurred only in farms of the area above 15 ha. The highest agricultural tax burden was stated in the farms of the area between 5 and 15 ha in the both regions and agricultural types.

Tomasz Rokicki

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Szanse i zagrożenia polskiego sektora owczarskiego w okresie integracji z Unią Europejską

Wstęp

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wiązało się z uzyskaniem pełnego dostępu polskich producentów rolnych do unijnego rynku. Istniała więc możliwość zwiększania skali produkcji, a zarazem obniżania kosztów jednostkowych. Szansą była również możliwość korzystania z subwencji eksportowych w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), a w rezultacie zwiększenie eksportu na rynki krajów trzecich. Dużą pomocą dla polskiego rolnictwa były i są płatności bezpośrednie, a także możliwość korzystania z funduszy strukturalnych. Jako minusy wymieniano konieczność poniesienia dużych kosztów społeczno-ekonomicznych zarówno przed akcesją, jak i po niej. Koszty związane były i są przede wszystkim z dostosowaniem do wymogów UE oraz z niezbędnymi działaniami modernizacyjnymi [Krzyżanowski 2002].

Nowa WPR w większym niż dotychczas stopniu bierze pod uwagę oczekiwania konsumentów. Rolnicy będą mogli podejmować decyzje produkcyjne na podstawie zapotrzebowania rynku. Warunkiem otrzymania płatności nie będzie już prowadzenie ściśle określonego kierunku produkcji, lecz utrzymanie ziemi w dobrej kulturze, przestrzegając zasad ochrony środowiska. Większy nacisk położono na bezpieczeństwo żywności [Komorowska 2004].

Produkcja niemal wszystkich artykułów rolnych była w krajach UE większa niż popyt wewnętrzny [Rowiński 1997]. Jednym z nielicznych wyjątków od tej zasady była produkcja mięsa jagnięcego, która pokrywała około 80% zgłaszanego zapotrzebowania.

Sytuacja sektora owczarskiego w UE

Przed integracją Polski z UE sytuacja na poziomie produkcji i obrotu produktami owczarskimi była niekorzystna. O niskiej konkurencyjności branży owczarskiej decydowały niski krajowy popyt na jagnięcinę oraz rozdrobnienie

produkcji. Perspektywą dla owczarstwa po wejściu do UE było otrzymywanie dopłat bezpośrednich [Trzebińska 2000]. W negocjacjach z UE tych dopłat nie uwzględniono. Kraje „starej” UE zdecydowały się odejść od takiego sposobu wsparcia producentów owiec. 26 czerwca 2003 r. w Luksemburgu ministrowie rolnictwa krajów Unii Europejskiej uzgodnili fundamentalną reformę Wspólnej Polityki Rolnej. W przyszłości większość dotacji będzie wypłacana rolnikom niezależnie od wielkości bieżącej produkcji. Aby uniknąć zaniechania produkcji przez część rolników, państwa członkowskie będą mogły wypłacać część płatności w dotychczasowy sposób, tj. w powiązaniu z produkcją. Poszczególne elementy reformy będą wprowadzane w życie w latach 2004–2007 [Klepacki 2005].

Od 1 stycznia 2005 r., wraz z wejściem w życie reformy Wspólnej Polityki Rolnej, kraje starej UE wprowadziły tzw. płatność indywidualną (SPS). Płatność tę przyjęło początkowo 10 krajów starej UE: Austria, Belgia, Dania, Niemcy, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Portugalia, Szwecja i Wielka Brytania. Pozostałe pięć krajów dawnej Unii: Finlandia, Francja, Grecja, Holandia i Hiszpania, przyjęło nowy system dopłat w 2006 r. Niemcy, Wielka Brytania, Irlandia i Włochy wprowadziły od 1 stycznia 2005 r. całkowite oddzielenie płatności bezpośrednich od produkcji we wszystkich sektorach rolnych. Państwa członkowskie miały możliwość pozostawienia części dopłat powiązanych z produkcją w sektorze baraniny na poziomie 50% premii owczej. Premia uzupełniająca dla farmerów z obszarów o gorszych warunkach gospodarowania będzie nadal uzależniona od wielkości produkcji [Ocena... 2003].

Polski sektor owczarski w okresie akcesji do UE

Rolnicy polscy po przystąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej otrzymują dopłaty do użytków rolnych. W UE owczarze otrzymują dodatkowo dopłaty do matek. W systemie uproszczonym przyjętym przez Polskę brak jest dopłat do produkcji owczarskiej. Taki system dotowania jest dla polskich owczarzy niekorzystny i stawia ich w gorszej pozycji w stosunku do konkurentów europejskich. Do 2006 r. owczarze otrzymywali dotacje z Funduszu Postępu Biologicznego. Bez tej formy wsparcia produkcja owczarska byłaby mało opłacalna. Utrzymanie dotacji do stad hodowlanych i użytkowych było konieczne.

Przy obecnym poziomie cen produkcja jagniąt jest mało opłacalna. W obrocie jagniętami, zarówno krajowym, jak i w eksporcie, występują firmy handlowe. Pobierają one za swą działalność prowizje. Rynek krajowy jagnięciny w Polsce do niedawna praktycznie nie istniał, jednak coraz częściej Polacy skłaniają się do zakupu jagnięciny. Mięso owcze z biologiczno-medycznego punktu widzenia

uznawane jest za fenomen, ponieważ dotychczas nie stwierdzono u owiec złośliwych nowotworów. W organizmie tych zwierząt jest czynnik ochronny, który wyklucza rozwój tych form chorobowych. Właśnie z tego względu europejscy lekarze zalecają spożywanie mięsa i mleka owczego jako niezwykle zdrowej żywności.

Nastawienie Polaków do jagnięciny zmienia się i będzie się zmieniać. To tylko kwestia czasu. Do szybszego rozwoju rynku jagnięciny w Polsce może się przyczynić promocja tego mięsa ze strony rolników, związków hodowców owiec oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Brak działań na szczeblu ministerialnym w kierunku utrzymania obecnego stanu pogłowia i w dalszej perspektywie jego zwiększenia może doprowadzić do sytuacji, że produkcja krajowa nie pokryje zapotrzebowania wewnętrznego i jagnięcinę będziemy musieli sprowadzać z zagranicy (np. z Australii).

Wyniki badań

W artykule przedstawiono wyniki badań gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec na terenie województwa podlaskiego. W latach 2003–2004 funkcjonowało tam 65 gospodarstw hodowlanych. W badanej zbiorowości brak było gospodarstw o powierzchni do 5 ha. Gospodarstw o powierzchni w przedziale 5,01–10 ha UR był siedem, 10,01–15 ha – dziewiętnaście, 15,01–30 ha – dwadzieścia dziewięć, 30,01–50 ha – siedem, powyżej 50 ha UR – trzy. Do tego podziału zastosowano metodykę stosowaną przez GUS podczas powszechnych spisów rolnych. Wraz ze wzrostem powierzchni na ogół wzrastała liczebność owiec w stadzie matecznym. Podział ten był związany także z liczebnością stada matecznego owiec. Należy dodać, że badaniu zostały poddane gospodarstwa najlepsze (elita), zajmujące się hodowlą owiec. Okres badań obejmował lata 2003–2004.

Przystąpienie Polski do UE zostało ocenione pozytywnie przez większość społeczeństwa. Z członkostwem w strukturach europejskich wiązały się szanse i zagrożenia dla producentów owiec (tab. 1). Analiza SWOT produkcji owczarskiej zawiera tylko najważniejsze, według rolników, czynniki uszeregowane według liczby wskazań (% odpowiedzi).

Ważne dla gospodarstw i produkcji owczarskiej było utrzymanie, a nawet zwiększenie stawek dotacji do wszystkich stad owiec (zarodowe, reprodukcyjne i towarowe). Wyższe ceny produktów pochodzących od owiec są szansą dla producentów, ale też nie sprzyjają zainteresowaniu zakupem jagnięciny ze strony wciąż mało zamożnego społeczeństwa polskiego. Korzystna byłaby poprawa wskaźników rozrodu, w tym plenności. Przy takich samych cenach rolnicy

Tabela 1

Szanse i zagrożenia produkcji owczarskiej w badanych gospodarstwach i w Polsce według sytuacji w latach 2003–2005 w opinii rolników

Szanse			
produkcji owczarskiej	% odpowiedzi	gospodarstwa	% odpowiedzi
<ul style="list-style-type: none"> • utrzymanie dotacji do owiec • wzrost dotacji • wyższe ceny jagniąt • wzrost zainteresowania społeczeństwa jagnięciną • wyższe ceny wełny • poprawa plenności 	100 91 84 67 54 51	<ul style="list-style-type: none"> • polepszenie opłacalności produkcji owiec • skorzystanie z kredytów preferencyjnych, funduszy unijnych • dodzierżawienie i zakup ziemi • tańsze maszyny • niższe koszty nawozów • dopłaty bezpośrednie z UE • agroturystyka 	85 70 67 64 53 53 51
Zagrożenia			
produkcji owczarskiej	% odpowiedzi	gospodarstwa	% odpowiedzi
<ul style="list-style-type: none"> • brak dotacji do owiec, • obniżenie stawek dotacji • brak zbytu na jagnięta w UE • niższe ceny jagniąt • marginalizacja owczarstwa • zmniejszenie się liczby producentów owiec • choroby zwierząt 	100 78 75 70 65 56 51	<ul style="list-style-type: none"> • wzrost kosztów produkcji • niskie ceny produktów od owiec • podatki w rolnictwie • brak następcy • wyższe koszty nawozów • wyższe składki KRUS • niższe wynagrodzenia na wsi niż w mieście 	90 72 68 62 58 52 51

Źródło: Wyniki badań własnych.

mogliby sprzedawać więcej jagniąt. Szanse dla gospodarstw rolnicy upatrywali w obniżeniu kosztów produkcji (spadek cen nawozów, paliwa), kosztów inwestycji (tańsze maszyny) oraz w możliwościach skorzystania z funduszy unijnych. Otrzymywane dopłaty bezpośrednie również poprawią możliwość sfinansowania potrzebnych inwestycji w gospodarstwie.

Zagrożenia dla produkcji owczarskiej wynikały z braku dotacji do chowu i hodowli owiec. Wówczas produkcja tych zwierząt zostałaby zmarginalizowana. Jako zagrożenie dla produkcji owczarskiej w Polsce wskazywany był ograniczony zbytu jagniąt w krajach UE. W 2001 r. taka sytuacja miała miejsce, gdy import jagniąt z Polski został wstrzymany po rzekomym wykryciu pryszczycy. Z brakiem możliwości sprzedaży jagniąt do innych krajów UE wiązałyby się niższe ceny, w Polsce najniższe w UE. Niskie ceny z kolei powodują zmniejszanie się liczby producentów owiec.

Zagrożenia dla gospodarstw wynikały, według rolników, ze wzrostu cen środków do produkcji oraz wzrostu obciążenia podatkami i opłatami. Wyższe nakłady i obciążenia obowiązkowe powodują w konsekwencji większe dysproporcje w poziomie wynagrodzenia na wsi i w mieście oraz rezygnację młodzieży z pracy w gospodarstwie.

Podstawową funkcją analizy mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa jest określenie procesów i struktur ujawniających potencjał oraz rzeczywiste możliwości organizacyjne [Juchniewicz 2000]. Mocnymi stronami produkcji owczarskiej były według rolników skonsolidowanie branży i przynależność do związku (tab. 2). Mocne strony wynikały też ze specyfiki produkcji owiec. Mała pracochłonność oraz przyjemność z pracy sprzyja pozostawaniu przy tej działalności wielu rolników. Atutem w czasie suszy (np. w 2003 r.) była łatwość zapewnienia paszy dla owiec. W przypadku krów, aby utrzymać produkcję na podobnym poziomie, rolnicy musieli zadawać dodatkowo paszę w oborze. Mocne strony wynikały też z możliwości wszechstronnego wykorzystania owiec.

Mocną stroną było też doświadczenie i zamiłowanie do produkcji rolniczej. Średni wiek rolnika wynosił 50 lat, większość miała następców. Mocną stroną było wyspecjalizowanie się w produkcji i posiadanie odpowiednich maszyn.

Słabości produkcji owczarskiej związane były z małą opłacalnością, na którą rzutowały niskie ceny jagnięciny. Brak programów, które miałyby za zadanie poprawić sytuację producentów, może prowadzić do dalszego zmniejszenia znaczenia owiec w Polsce. Słabą stroną był również brak stałych, comiesięcznych dopływów gotówki. Wpływy środków pieniężnych związane były ze sprzedażą jagniąt (przeważnie od marca do czerwca), otrzymaniem dotacji na postęp biologiczny (wypłata podzielona na dwie transze) i za sprzedaną wełnę.

Słabościami dla gospodarstwa były przede wszystkim słabe gleby i brak możliwości zwiększenia powierzchni UR. Słaba strona wynikała z wyspecjalizowania się w jednej działalności i braku elastyczności w reagowaniu na sytuację rynkową. Słabością, w opinii rolników, był również brak inwestycji, który prowadził do niedostatecznego zmechanizowania produkcji.

Podsumowanie

Akcesja Polski do struktur Unii Europejskiej stworzyła wiele szans, ale i zagrożień dla polskiego sektora owczarskiego. Szansą dla polskich gospodarstw była możliwość korzystania z płatności bezpośrednich i funduszy strukturalnych UE. W przypadku gospodarstw zajmujących się hodowlą owiec nie uwzględniono dodatkowych płatności bezpośrednich, które obowiązywały jeszcze do 2006 r. w „starych” krajach UE. Dużym zagrożeniem dla produkcji owczarskiej, według

Tabela 2

Mocne i słabe strony produkcji owczarskiej w badanych gospodarstwach i w Polsce według sytuacji w latach 2003–2005 w opinii rolników

Mocne strony			
produkcji owczarskiej	% odpowiedzi	gospodarstwa	% odpowiedzi
• mniej pracochłonna działalność (szczególnie latem)	92	• wiedza poparta doświadczeniem	90
• praca sprawia przyjemność	87	• zamiłowanie do rolnictwa	84
• łatwość zapewnienia paszy latem, nawet w czasie suszy	78	• odpowiedni sprzęt do produkcji pasz	72
• uzyskiwanie wielu produktów od owcy	74	• wyspecjalizowanie się	70
• zrzeczenie w związku	70	• następcą	61
• skonsolidowanie branży	65	• wiek gospodarza	54
• wartościowy nawóz organiczny	55		
Słabe strony			
produkcji owczarskiej	% odpowiedzi	gospodarstwa	% odpowiedzi
• brak programów poprawy sytuacji	97	• słabe gleby i brak możliwości kupna ziemi	86
• brak jasnych perspektyw	83	• brak inwestycji	79
• małe zainteresowanie jagnięciną w Polsce	75	• prowadzenie jednej działalności rolniczej	67
• niskie ceny wełny	68	• niedostateczne zmechanizowanie produkcji	64
• opłacalność uzależniona od dotacji	62	• brak sprzętu do produkcji pasz objętościowych	57
• brak stałych dopływów gotówki	59	• mała elastyczność	52
• małe znaczenie owiec w Polsce	52		
• mała opłacalność	51		

Źródło: wyniki badań własnych.

rolników byłoby obniżenie lub zaniechanie wypłacania dotacji z Funduszu Postępu Biologicznego. Przewidywania rolników sprawdziły się, gdyż te dopłaty od 2007 r. nie są już wypłacane. Rolnicy wskazywali, że dużą szansą na rozwój sektora owczarskiego w Polsce będzie zwiększenie zainteresowania jagnięciną i stworzenie rynku krajowego. Działania na rzecz zorganizowania wewnętrznego rynku mięsa jagnięcego zostały już podjęte.

Literatura

- JUCHNIEWICZ M., 2000: Planowanie działalności przedsiębiorstwa, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn.
- KLEPACKI B., 2005: Prowadzenie efektywnych gospodarstw owczarskich po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. [w:] Poradnik dla producentów jagniąt rzeźnych, red. Niżnikowski R., TWIGGER, Warszawa.
- KOMOROWSKA D., 2004: Perspektywy rozwoju rolnictwa w Polsce w poszerzonej Unii Europejskiej, Problemy rolnictwa światowego, tom XI, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KRZYŻANOWSKI J.T., 2002: Rolnictwo polskie w perspektywie wejścia Polski do Unii Europejskiej, Problemy rolnictwa światowego, tom IX, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Ocena reformy WPR uzgodnionej w Luksemburgu 26 czerwca 2003 r. z perspektywy Polski, 2003: Sekcja Analiz Ekonomicznych Polityki Rolnej SAEPR/FAPA, Warszawa.
- ROWIŃSKI J., 1997: Integracja Polski z Unią Europejską – niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej. [w:] Stowarzyszenie Polski z Unią Europejską. Niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej, FAPA i IERiGŻ, Warszawa.
- TRZEBIŃSKA D., 2000: Rynek baraniny. [w:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych, FAPA i Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa.

Opportunities and threats of polish sheep's sectors during integration with European Union

Abstract

In the paper opportunities and threats of polish sheep's sectors during integration with European Union was presented. Integration with European Union has made many opportunities and threats. Opportunity is capability use with direct disbursement and structural funds. Big threats for sheep production were decrease and resigning from national grant. Big chance will be creation national sheep meat market.

Anna Grontkowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Organizacja i wyniki produkcyjno-ekonomiczne przedsiębiorstw wielkoobszarowych produkujących trzodę w latach 1995–2002

Wstęp

Wprowadzony w Polsce w połowie 1989 r. mechanizm rynkowy spowodował konieczność zmian także w funkcjonowaniu gospodarstw rolniczych. Rozmiary produkcji trzody chlewnej w długich okresach zależą przede wszystkim od stanu jej pogłowia, a w krótszych od struktury wiekowej tego pogłowia. Pogłowie trzody chlewnej w Polsce jest dosyć stabilne i wynosi około 17–19 mln sztuk, chociaż obserwuje się koniunkturalne wahania stanów, wynikające z okresowo wzrastającej i obniżającej się opłacalności produkcji. W latach 1990–2003 „górkę” pogłowia obserwowano w latach 1991–1992, 1994–1995, 1998–1999 i 2002–2003.

Z wyników spisów rolnych wynika, że w 1996 r. chowem trzody chlewnej zajmowało się 1029 tys. gospodarstw, czyli około 50% ogółu, w 2002 r. ich liczba zmniejszyła się o 302 tys., a ich udział w ogólnej liczbie gospodarstw zmalał do 37%. Wycofywanie się z produkcji trzody dotyczyło gospodarstw wszystkich grup obszarowych, jednak w największym stopniu rezygnowały gospodarstwa małe (1–5 ha) i największe (powyżej 200 ha) [Gomułka 2003]. Między latami 1996 a 2002 rokiem nastąpił znaczący wzrost skali chowu trzody chlewnej, z przeciętnie 17 do 25 sztuk na gospodarstwo. W 1996 r. tą produkcją zajmowały się przede wszystkim gospodarstwa o powierzchni od 5 do 20 ha, które utrzymywały 58,3% pogłowia świń, w 2002 r. były one nadal grupą dominującą (57,8%), jednak zanotowano wzrost (o 3,4 p.p.) udziału pogłowia trzody chlewnej w gospodarstwach z grupy 20–50 ha, a także w gospodarstwach od 50 do 200 ha (0,7 p.p.) [Gomułka 2003]. Zmiany pogłowia trzody chlewnej obserwowano także w przedsiębiorstwach wielkoobszarowych, tworzonych w wyniku procesu restrukturyzacji i przekształceń własnościowych.

Cel i materiały źródłowe

W niniejszym opracowaniu jako bazę danych źródłowych wykorzystano informacje z przedsiębiorstw powstałych na gruntach Skarbu Państwa, które nieprzerwanie w latach 1995–2002 uczestniczyły w badaniach prowadzonych przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Łącznie próbę tworzyły 103 gospodarstwa. Do analiz przyjęto jedynie gospodarstwa z towarową produkcją trzody w latach 1995–2002. Celem opracowania jest określenie zmian organizacji produkcji i wyników tych gospodarstw w podziale na różne sposoby gospodarowania z punktu widzenia form organizacyjno-prawnych.

Charakterystyka przedsiębiorstw

Zmiany w liczebności przedsiębiorstw realizujących towarową produkcję trzody chlewnej w zbiorowości gospodarstw wielkoobszarowych w latach 1995–2002 oraz charakterystykę zasobów ziemi przedstawia tabela 1. Produkcją trzody w analizowanej zbiorowości z roku na rok zajmowało się coraz mniej przedsiębiorstw, a ich liczba w latach 1995–2002 zmniejszyła się z 66 do 42, przy czym pięć gospodarstw wprowadziło towarową produkcję żywca wieprzowego, przede wszystkim po zmianie formy organizacyjno-prawnej, natomiast więcej rezygnowało. Dominującą formą zagospodarowania badanych przedsiębiorstw była dzierżawa, w tym dzierżawa jednostek przez spółki pracownicze. Zgodnie z tendencjami obserwowanymi w reprezentatywnej zbiorowości gospodarstw wielkoobszarowych powstałych na bazie majątku Skarbu Państwa, w analizowanej grupie nastąpiło zmniejszenie liczby gospodarstw w administrowaniu oraz jednoosobowych spółek Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz zwiększenie liczby gospodarstw zakupionych, czyli jednostek z pełną zmianą właściciela na prywatnego. Spośród 66 gospodarstw utrzymujących trzodę chlewną w 20 nowo powstałych jednostkach zaprzestano produkcji trzody – najczęściej w rok lub dwa po dokonaniu zmiany formy organizacyjno-prawnej. W analizowanej zbiorowości 25 przedsiębiorstw zajmowało się wyłącznie produkcją trzody chlewnej, przy czym w latach 1995–2002 osiem gospodarstw zrezygnowało z tej produkcji, a trzy ją wprowadziły.

W gospodarstwach o odmiennych formach gospodarowania prowadzących chów trzody chlewnej występowało wyraźnie zróżnicowanie w zakresie zasobów ziemi i siły roboczej (tab. 1).

Najmniejszy obszar użytków rolnych zajmowały gospodarstwa prywatne, a największy jednoosobowe spółki Agencji. Ogółem w badanej zbiorowości ob-

Tabela 1

Charakterystyka badanych przedsiębiorstw wielkoobszarowych według form prawnych w latach 1995–2002

Forma organizacyjno-prawna	Wielkości w roku							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Liczba przedsiębiorstw								
Ogółem	66	65	61	59	57	52	49	42
A	16	13	12	11	11	5	2	2
JSA	14	14	12	12	12	10	8	8
DSP	17	18	15	16	14	15	15	14
DM	6	5	6	5	5	7	7	5
DPZ	11	11	8	6	5	4	8	6
K	2	3	8	9	10	10	9	7
Powierzchnia użytków rolnych w ha								
Ogółem	1798,7	1778,6	1695,8	1636,8	1619,1	1424,5	1287,8	1162,8
A	1865,7	2027,4	2123,3	2128,7	1927,3	878,4	–	–
JSA	3230,9	3190,8	3146,8	3101,9	2947,6	3093,2	2668,4	2580,9
DSP	1455,4	1377,3	1128,3	1090,9	1065,8	1085,3	972,1	905,8
DM	963,8	1011,6	974,0	916,4	765,0	863,1	979,9	1211,0
DPZ	1110,1	1124,7	1653,9	1429,5	2056,4	2263,7	1670,2	723,3
K	–	–	525,1	590,7	699,2	663,0	618,6	532,4
Udział gleb dobrych gospodarstwach w %								
Ogółem	48,8	49,2	51,2	50,7	51,9	54,0	51,9	50,6
A	55,4	61,4	64,3	64,3	63,7	73,7	–	–
JSA	60,9	61,0	61,5	61,5	62,0	66,6	62,3	62,9
DSP	40,0	36,8	39,5	40,5	42,3	47,8	54,1	52,9
DM	31,9	29,5	29,1	24,0	26,0	37,5	38,7	38,8
DPZ	48,5	49,9	55,7	48,2	42,4	38,1	40,0	34,8
K	–	–	50,0	53,7	57,8	58,2	56,4	48,9
Liczba zatrudnionych na 100 ha użytków rolnych								
Ogółem	6,3	6,2	6,0	5,4	5,0	4,5	3,9	4,0
A	6,8	6,6	6,2	5,6	5,3	8,6	–	–
JSA	8,0	8,0	8,0	7,1	6,7	6,1	5,3	5,0
DSP	4,8	4,6	4,7	4,1	4,1	3,5	4,2	4,0
DM	2,9	2,8	2,6	2,4	2,5	2,4	1,8	1,9
DPZ	4,2	4,5	4,3	3,6	2,6	2,0	2,4	1,7
K	–	–	2,9	2,6	2,2	2,4	2,2	2,2

Oznaczenia: A – gospodarstwa w administrowaniu, DSP – gospodarstwa w dzierżawie spółek pracowniczych, DM – gospodarstwa w dzierżawie przez kadre kierowniczą wywodzącą się z pgr, DPZ – gospodarstwa w dzierżawie spółek jednostek zewnętrznych, JSA – jednoosobowe spółki Agencji WRSP, K – gospodarstwa prywatne.

Źródło: Badania własne.

serwowano zmniejszanie średniej powierzchni użytków rolnych w latach 1995–2002. Jednak tylko w gospodarstwach w administrowaniu oraz w jednoosobowych spółkach Agencji następowało jej zmniejszanie z roku na rok. W gospodarstwach będących w dzierżawie lub prywatnych takich tendencji nie obserwowano, co prawdopodobnie wynikało z wprowadzenia, a następnie rezygnacji z produkcji trzody chlewnej w kilku gospodarstwach wielkoobszarowych.

W analizowanej zbiorowości jakość gleb zmierzono wskaźnikiem udziału gleb dobrych. Wystąpiło tu statystycznie istotne zróżnicowanie między analizowanymi formami organizacyjno-prawnymi. Największym i wyraźnie zwiększającym się w kolejnych latach udziałem gleb dobrych charakteryzowały się gospodarstwa w administrowaniu oraz jednoosobowe spółki Agencji, najmniejszym zaś – gospodarstwa w dzierżawie spółek kierowanych przez kadre kierowniczą wywodzącą się z danego państwowego gospodarstwa rolnego. Przy zmniejszaniu powierzchni kierowano się m.in. jakością gleb, gdyż w gospodarstwach angażujących się w produkcję trzody chlewnej obserwowano zwiększenie udziału gleb dobrych z 48,8% w 1995 r. do 54,0% zanotowanego w 2000 r.

Zasoby pracy w badanej zbiorowości gospodarstw prowadzących produkcję trzody chlewnej mierzone liczbą osób zatrudnionych na 100 ha użytków rolnych zmniejszały się w analizowanym okresie. Ogółem zatrudnienie zmniejszyło się z 6,3 do 4,0 zatrudnionych na 100 ha UR. Największym zatrudnieniem – przy zachowaniu wyraźnej tendencji malejącej – charakteryzowały się jednoosobowe spółki Agencji, w których przeciętnie zatrudnienie zmniejszono z 257 do 130 osób, czyli prawie o połowę. Najmniejsze zatrudnienie obserwowano w gospodarstwach prywatnych oraz przedsiębiorstwach będących w dzierżawie kadry kierowniczej z byłego państwowego gospodarstwa rolnego.

W tabeli 2 zestawiono wybrane wskaźniki charakteryzujące produkcję roślinną w gospodarstwach wielkoobszarowych zajmujących się produkcją trzody w latach 1995–2002.

Prywatni właściciele, dzierżawcy lub administratorzy prowadzący produkcję trzody chlewnej wykazywali zróżnicowane podejście w zakresie organizacji produkcji roślinnej, wystąpiło bowiem wyraźne zróżnicowanie udziału zbóż w strukturze zasiewów. Najmniejszym udziałem zbóż, wynoszącym średnio 53%, charakteryzowały się jednoosobowe spółki Agencji, a największym gospodarstwa prywatne (średnio 80%). W latach 1995–2002 największe przeciętne plony zbóż notowano w jednoosobowych spółkach Agencji (przeciętna ośmioletnia 50,7 dt/ha) i gospodarstwach w administrowaniu, a najmniejsze w gospodarstwach w dzierżawie przez podmioty zewnętrzne (średnio o ponad 1,3 tony mniejsze w porównaniu z JSA). Analiza dynamiki plonów zbóż wskazuje, iż w kolejnych latach funkcjonowania dzierżawcy i właściciele prywatni zmniejszali dystans w zakresie uzyskiwanych plonów, co wynikało m.in. z poziomu

Tabela 2

Wskaźniki charakteryzujące produkcję roślinną badanych przedsiębiorstw wielkoobszarowych w latach 1995–2002

Forma organizacyjno-prawna	Wielkości wskaźników w roku							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Udział zbóż w %								
Ogółem	62,4	67,6	69,2	67,8	63,4	69,8	71,2	72,2
A	59,5	66,0	63,4	60,1	60,0	70,3	–	–
JSA	48,9	53,5	56,0	51,4	52,1	55,7	52,6	56,3
DSP	66,9	74,2	73,9	71,4	66,7	72,7	66,3	72,8
DM	62,3	69,9	74,4	73,8	68,1	77,2	80,4	79,5
DPZ	70,5	71,1	71,7	72,5	61,4	68,7	79,5	76,5
K	–	–	82,4	86,1	74,9	73,7	81,5	80,9
Plon zbóż w dt/ha								
Ogółem	40,4	37,4	38,9	41,3	39,6	49,0	47,1	45,7
A	43,9	42,3	42,8	46,5	43,9	47,5	–	–
JSA	52,9	47,5	47,0	52,0	47,4	52,7	54,3	52,0
DSP	35,5	30,1	31,4	33,4	32,2	57,2	47,0	50,0
DM	33,6	29,3	33,3	37,6	38,7	36,3	52,9	49,1
DPZ	32,3	34,0	39,2	37,7	33,9	49,1	39,7	31,8
K	–	–	39,0	39,4	38,9	42,5	42,9	43,5
Zużycie NPK w kg na ha UR								
Ogółem	160,4	177,6	183,5	180,7	177,8	187,0	202,0	213,9
A	192,5	211,3	215,2	241,2	212,6	191,2	–	–
JSA	211,0	217,0	200,3	199,5	201,4	204,2	198,7	224,8
DSP	141,2	142,9	156,9	157,2	149,4	181,7	209,0	202,6
DM	112,3	116,7	144,6	133,1	146,0	185,6	219,2	243,8
DPZ	124,4	185,9	218,1	194,3	214,6	220,6	198,7	202,7
K	–	–	155,4	141,1	148,2	169,6	173,4	196,7

Źródło: jak w tab. 1.

zastosowanego nawożenia mineralnego. Najniższy poziom zużycia nawozów, w latach 1995–1999 kształtujący się na poziomie około 110–150 kg NPK na 1 ha UR, obserwowano w gospodarstwach w dzierżawie (poza dzierżawami prowadzonymi przez podmioty zewnętrzne) oraz prywatnych, najwyższy zaś w gospodarstwach w administrowaniu i jednoosobowych spółkach Agencji – około 210 kg NPK na 1 ha UR. W latach 2000–2002 gospodarstwa zajmujące się produkcją trzody, zarówno dzierżawione, jak i sprywatyzowane, wyraźnie zwiększyły nakłady nawożenia mineralnego. W jednoosobowych spółkach Agencji w całym okresie poziom nawożenia mineralnego był podobny. Na skutek zastosowania w ostatnich latach zbliżonych nakładów nastąpiło wyrównanie efektów produk-

cji roślinnej między analizowanymi formami organizacyjno-prawnymi. Wyjątkiem były stosunkowo niskie plony gospodarstw w dzierżawie przez podmioty zewnętrzne przy zastosowanym nawożeniu i warunkach glebowych korzystniejszych w stosunku do gospodarstw w dzierżawie przez kadre kierowniczą z byłych pgr.

W tabeli 3 i na wykresie 1 przedstawiono wybrane wskaźniki charakteryzujące pogłowie trzody i produkcję żywca wieprzowego w badanych gospodarstwach.

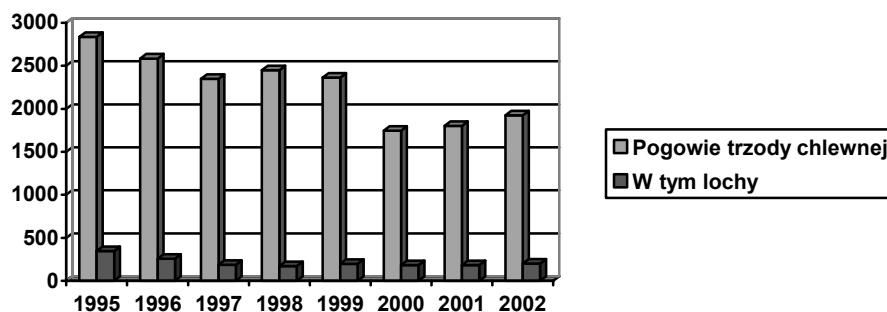
Tabela 3

Produkcja rolnicza i produkcja żywca wieprzowego w badanych przedsiębiorstwach wielkoobszarowych w latach 1995–2002

Forma organizacyjno-prawna	Wielkość w roku							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Produkcja rolnicza w tys. zł na 1 ha UR								
Ogółem	1,6	2,0	2,3	2,4	2,6	3,2	3,6	3,8
A	1,8	2,3	2,6	2,6	2,8	3,6	–	–
JSA	2,1	2,6	3,0	3,1	3,1	3,7	3,9	3,7
DSP	1,4	1,7	1,7	1,8	2,0	2,6	3,8	3,8
DM	1,0	1,2	1,9	2,1	2,4	2,7	3,0	2,8
DPZ	1,3	2,1	2,4	1,9	1,8	2,2	2,5	2,1
K	–	–	2,4	3,0	3,2	4,6	4,6	6,4
Produkcja żywca wieprzowego (dt/gospodarstwo)								
Ogółem	3224,4	3356,8	3012,7	2993,0	3012,0	2791,9	2565,9	2391,4
A	4252,9	4522,1	4296,3	4296,2	4001,7	3550,8	–	–
JSA	4574,9	4772,3	4767,5	4419,5	3821,2	3799,1	3594,2	3631,2
DSP	3159,9	3192,8	2398,5	2209,4	2229,6	2433,9	2451,1	2406,7
DM	1181,5	1592,2	2116,0	2346,8	2549,2	2448,3	1999,4	3036,4
DPZ	1487,5	1750,4	1507,2	1676,7	2873,4	3777,7	3151,0	1116,2
K	–	–	1785,0	2127,6	2348,1	2066,8	1936,8	1738,4

Źródło: jak w tab. 1

W analizowanym okresie w gospodarstwach wielkoobszarowych utrzymujących trzodę chlewną obserwowano tendencję zmniejszania pogłowia. Wystąpiło jednak wyraźne zróżnicowanie produkcji żywca wieprzowego między formami prawno-organizacyjnymi, co obrazuje tabela 3, która zawiera ponadto zestawienie porównawcze danych o wartości produkcji rolniczej w cenach bieżących w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych. Nominalnie wartość produkcji użytkowanej z jednostki powierzchni zbiorowości badanych gospodarstw wzrosła z 1,6 do 3,8 tys. zł. W całym okresie wystąpiło zróżnicowanie w zakresie wartości



Wykres 1

Zmiany pogłowia trzody chlewnej oraz loch [szt./gospodarstwo] w latach 1995–2002 w gospodarstwach wielkoobszarowych

Źródło: Opracowanie własne.

produkcji uzyskanej z 1 ha użytków rolnych między analizowanymi formami organizacyjno-prawnymi, przy czym zróżnicowanie obserwowane w 1995 r. było mniejsze niż w 2002 r. Największą produkcję rolniczą uzyskiwały sprywatyzowane gospodarstwa utrzymujące trzodę chlewną i one charakteryzowały się największą dynamiką jej zwiększania.

Największą produkcję żywca wieprzowego zanotowano w 1996 r. Od tego roku jednostki w administrowaniu oraz jednoosobowe spółki Agencji średnio wyraźnie obniżyły produkcję: gospodarstwa administrowane o 21%, a jednoosobowe spółki o 24%. Przedsiębiorstwa w dzierżawie największą produkcję notowały w latach 1999–2001.

W tabeli 4 zestawiono efekty funkcjonowania oraz wybrane wskaźniki efektywności badanych przedsiębiorstw.

Najtrudniejszą sytuację finansową, mierzoną zyskiem lub stratą netto, w całym analizowanym okresie większość przedsiębiorstw odnotowała w 1999 r., w którym tylko gospodarstwa prywatne oraz w dzierżawie kadry kierowniczej wywodzącej się z pgr nie poniosły strat.

W latach 1995–2002 w badanych gospodarstwach wydajność pracy mierzona wartością przychodów ze sprzedaży w przeliczeniu na pracownika wzrosła prawie trzykrotnie. Wystąpiło jednak wyraźne zróżnicowanie wydajności pracy między formami organizacyjno-prawnymi. Najniższą notowano w jednoosobowych spółkach Agencji (wzrost o około 120%) i w gospodarstwach administrowanych (wzrost o 130%), a najwyższą w gospodarstwach będących w dzierżawie (o prawie 150% w 2002 r. i 166% w 2001 r.) oraz sprywatyzowanych (wzrost o prawie 300%). Wydajność pracy w gospodarstwach w dzierżawie oraz zakupionych była wyższa o około 30–50% w relacji do jednoosobowych spółek Agencji.

Tabela 4

Zmiany wskaźników ekonomiczno-finansowych przedsiębiorstw wielkoobszarowych produkujących trzodę w latach 1995–2002

Forma organizacyjno-prawna	Wielkości wskaźników w roku							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Wynik finansowy w tys. zł na gospodarstwo								
Ogółem	363,6	375,9	220,5	-116,1	-449,3	80,5	295,8	-132,0
A	307,6	580,7	369,1	5,3	-506,9	-324,3	–	–
JSA	722,4	582,9	320,9	-187,5	-585,8	707,8	91,1	839,1
DSP	392,4	230,8	82,1	-358,7	-333,1	116,9	606,6	54,4
DM	220,9	337,0	166,9	49,4	65,6	197,4	329,2	333,2
DPZ	76,5	99,0	79,4	-29,0	-1925,5	-1742,5	-8,3	-473,0
K	–	–	288,0	112,1	95,9	248,4	230,5	204,7
Wynik finansowy w zł na ha UR								
Ogółem	202,1	211,3	130,0	-70,9	-277,5	56,5	229,7	-113,5
A	164,9	286,4	173,8	2,5	-263,0	-369,2	–	–
JSA	223,6	182,7	102,0	-60,4	-198,7	228,8	34,1	325,1
DSP	269,6	167,6	72,8	-328,8	-312,5	107,7	624,0	60,1
DM	229,2	333,1	171,4	53,9	85,8	228,7	336,0	275,1
DPZ	68,9	88,0	48,0	-20,3	-936,3	-769,8	-5,0	-653,9
K	–	–	548,5	189,8	137,2	374,7	372,6	384,5
Wydajność pracy w tys. zł na zatrudnionego								
Ogółem	48,2	65,3	77,2	93,6	93,7	134,2	154,5	140,7
A	36,8	53,6	58,8	64,4	65,7	85,2	–	–
JSA	40,0	49,1	51,9	56,7	57,3	83,9	90,9	87,5
DSP	51,9	62,6	74,5	77,9	77,5	123,2	126,7	122,1
DM	53,7	65,7	80,5	83,8	96,7	128,6	180,0	152,1
DPZ	64,1	96,5	101,6	133,1	116,8	151,6	144,1	143,9
K	–	–	120,8	185,5	187,0	217,4	261,0	243,6
Zagrożenie upadłością – FD								
Ogółem	2,9	2,8	3,9	0,6	0,0	1,9	1,7	0,1
A	3,4	3,2	2,5	2,0	1,7	2,7	–	–
JSA	2,7	2,1	1,8	1,2	0,4	1,9	1,1	-0,4
DSP	2,6	1,9	0,7	-2,4	-3,9	1,0	1,5	-0,5
DM	5,4	2,7	1,6	1,6	1,0	1,8	1,1	1,4
DPZ	1,5	1,7	2,5	-0,2	0,5	0,6	1,9	-4,0
K	–	–	19,9	4,0	2,7	3,2	2,8	3,7

Źródło: jak w tabeli 1.

Gospodarstwa prowadzące chów trzody chlewnej poddano analizie w zakresie występowania sytuacji kryzysowej, czyli zagrożenia upadłością według „modelu poznańskiego” [Hamrol, Czajka, Piechocki 2004] określonego liniową funkcją FD o postaci:

$$FD = 3,562W_7 + 1,588W_{16} + 4,288W_5 + 6,719W_{13} - 2,368$$

gdzie:

W_7 – rentowność aktywów (wynik finansowy netto/majątek całkowity);

W_{16} – wskaźnik szybki (majątek obrotowy – zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe;

W_5 – kapitał stały/majątek całkowity;

W_{13} – rentowność sprzedaży (wynik finansowy ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży).

Dobrą kondycję przedsiębiorstwa określają wyniki funkcji FD powyżej zera, a trudną – poniżej zera.

W latach 1995–1997 badane gospodarstwa zajmujące się produkcją trzody chlewnej notowały korzystną sytuację w zakresie zagrożenia bankructwem. Jednocześnie nie występowało wyraźne zróżnicowanie pomiędzy formami organizacyjno-prawnymi. Od 1998 r. dosyć trwale najtrudniejszą sytuację obserwowano w grupie jednostek w dzierżawie przez spółki pracownicze oraz podmioty zewnętrzne. Brak zagrożeń bankructwem występował w grupie sprywatyzowanych gospodarstw utrzymujących trzodę chlewną. W 2002 r. pojawiło się zagrożenie bankructwem w grupie jednoosobowych spółek Agencji.

Podsumowanie

Badana zbiorowość przedsiębiorstw wielkoobszarowych prowadzących produkcję trzody zmniejszała się z roku na rok. Większość z nich funkcjonowała jako gospodarstwa w dzierżawie. Jednostki prowadzące produkcję trzody zmniejszały obszar użytków rolnych. W zakresie organizacji produkcji roślinnej zanotowano istotne zróżnicowanie w zakresie udziału zbóż w strukturze zasiewów. Najniższym ich udziałem charakteryzowały się jednoosobowe spółki Agencji, najwyższym zaś gospodarstwa prywatne. Poziom uzyskiwanych plonów zbóż w analizowanych jednostkach wyrównał się, co było efektem zastosowania zbliżonego poziomu nawożenia mineralnego.

Zanotowano tendencję malejącą wielkości produkcji żywca wieprzowego, przy cyklicznych wahaniami. Wyraźnie wzrosła wydajność pracy badanych gospodarstw, jednak przy jednoczesnym jej zróżnicowaniu pomiędzy formami

organizacyjno-prawnymi w kolejnych latach. Najniższą wydajnością charakteryzowały się jednoosobowe spółki Agencji i gospodarstwa administrowane, a najwyższą gospodarstwa w dzierżawie oraz sprywatyzowane.

Literatura

- GOMUŁKA J., 2003: Produkcja zwierzęca. [w:] Ewolucja gospodarstw rolnych w latach 1996–2002, oprac. pod kierunkiem W. Józwiaka. GUS, Warszawa.
- HAMROL M., CZAJKA B., PIECHOCKI 2004: Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej. „Przegląd Organizacji” 6/2004.

Organisation and economic-production results in large scale pig farms during 1995–2002

Abstract

Analysis of financial and production results in large scale pig farms during 1995–2002 period is an aim of this research. It was ascertained that number of large scale pig farms decreased, and most of them operate as rented enterprises. Decrease of acreage and labour resources were also observed within analyzed group. Yields in field production especially cereals yields were very similar across law forms of companies. In all types of farms independently on their organizational and law type decrease of pork production was observed. Huge differences were also visible in labour efficiency. The lowest efficiency was evaluated in APA (Agricultural Property Agency) depended companies, and the highest in fully private and in rented farms.

Aneta Stańko

Agnieszka Sokół

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Wpływ bezrobocia na ubóstwo mieszkańców gmin Legionowo i Nieporęt

Wstęp

Ubóstwo jest problemem, który istnieje w każdym społeczeństwie. Kraje wysoko rozwinięte nie muszą borykać się z biedą absolutną, jednak walka z ubóstwem relatywnym oraz zmniejszanie nierówności dochodowych zajmuje dużo miejsca w ich polityce społecznej. Badania nad ubóstwem wykazują, że o sytuacji materialnej gospodarstw domowych w głównej mierze decyduje status zajmowany na rynku pracy. Inne cechy gospodarstwa domowego, takie jak np. liczba członków rodziny, wiek i poziom wykształcenia głowy gospodarstwa domowego czy miejsce zamieszkania, nie wpływają w tak dużym stopniu na stan materialny członków danej rodziny, jak bezrobocie. Bezrobocie w Polsce dotyka wielu osób, a większość bezrobotnych nie ma prawa do zasiłku z Urzędu Pracy. Aby zapewnić rodzinie dochody, bezrobotny zmuszony jest do podejmowania różnych działań. Realnymi sposobami na poprawę kondycji materialnej są: szukanie zatrudnienia czasowego (często w szarej strefie gospodarki), prośba o pomoc krewnych lub wystąpienie o pomoc do gminnego ośrodka pomocy społecznej (OPS). Badania rozmiarów ubóstwa wśród osób dotkniętych bezrobociem oraz ich rodzin korzystających z pomocy społecznej mogą być źródłem wielu cennych informacji i wniosków. W zależności od skali bezrobocia działania podejmowane przez instytucje rządowe i samorządowe mają różny charakter i zasięg. W tych działaniach główna rola przypada powiatowym urządowi pracy (PUP). Jednak wzrastająca liczba osób dotkniętych bezrobociem długotrwałym i pozbawionych prawa do zasiłku przyczynia się do zwiększania się sfery ubóstwa wśród rodzin z osobami bez zatrudnienia. Znaczna liczba bezrobotnych zmuszona jest do korzystania ze wsparcia w ośrodkach pomocy społecznej, a zgodnie z kryterium ubóstwa urzędowego uznaje się ich za ubogich.

Metoda badań

Głównym celem badań było **ustalenie rozmiarów ubóstwa wśród bezrobotnych i ich rodzin**. Badania ponadto miały kilka celów dodatkowych, pozwalających na dokonanie głębszej analizy tematu pracy, a mianowicie:

- 1) poznanie przyczyn, które występując równoległe z bezrobociem, pogłębiają złą sytuację bytową bezrobotnych,
- 2) określenie skali pomocy pieniężnej uzyskiwanej przez bezrobotnych w OPS,
- 3) zbadanie, czy bezrobocie sprzyja utrwalaniu się biedy.

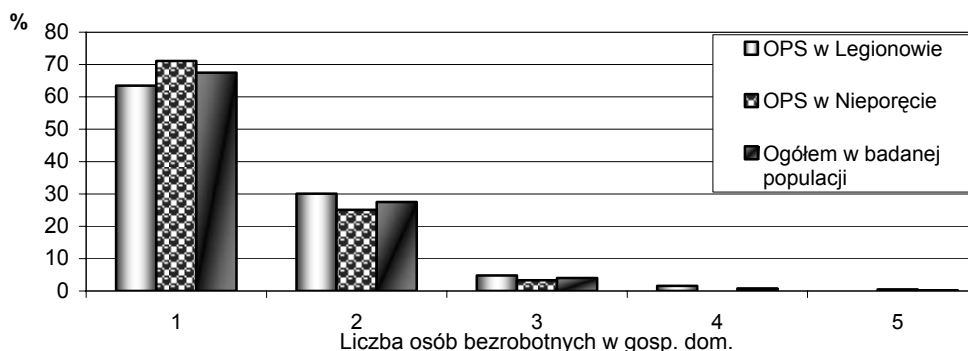
Badania przeprowadzono metodą kwestionariusza wypełnianego przez autorów na podstawie dokumentacji rodzin dotkniętych bezrobociem – świadczeniobiorców Ośrodków Pomocy Społecznej w Nieporęcie i Legionowie.

Do zrealizowania wymienionych celów opracowano autorski kwestionariusz. Do szczegółowych badań wybrano dwie gminy: wiejską – Nieporęt oraz miejską – Legionowo. O ile w przypadku gminy Nieporęt badaniami objęto wszystkie gospodarstwa domowe, korzystające z pomocy w 2005 r., w skład których wchodziła przynajmniej jedna osoba bezrobotna, o tyle ze względu na znacznie większą liczbę świadczeniobiorców w przypadku gminy Legionowo wybrano około 15-procentową próbkę drogą losową. Badanie podopiecznych ośrodków pomocy społecznej przeprowadzono na 400 gospodarstwach domowych, w których w 2005 r. przynajmniej 1 osoba była bezrobotna, co dało 553 respondentów. W gminie Nieporęt było to 211 rodzin (282 osoby), w gminie Legionowo 189 rodzin (271 osób). Okres przyjęty do analizy dokumentacji badanych gospodarstw domowych wynosił 7 lat (lata 1999–2005).

Zasiłek otrzymywany z ośrodków pomocy społecznej jest przyznawany na wniosek osoby zgłaszającej się po pomoc. Podstawą do jego udzielenia jest analiza sytuacji finansowej całego gospodarstwa domowego. Zasiłek otrzymany przez bezrobotnego ma na celu poprawę sytuacji całej jego rodziny, dlatego w opracowaniu uważa się za jednoznaczne pomoc dla bezrobotnego z pomocą dla jego gospodarstwa domowego.

Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw domowych

W okresie 7 lat analizy w badanej zbiorowości przeważały gospodarstwa z jedną osobą bezrobotną – 67,5%, znacznie mniej (27,5%) stanowiły gospodarstwa, wśród których dwie osoby były pozbawione pracy (wykres 1).



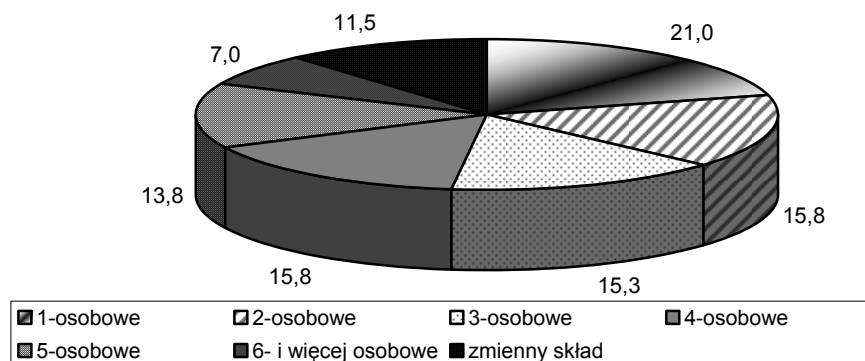
Wykres 1

Badane gospodarstwa domowe według liczby bezrobotnych (w %)

Źródło: Badania empiryczne.

Tak duży udział gospodarstw z jedną osobą bezrobotną wynika z dużego udziału (21%) wśród ogółu badanych gospodarstw jednoosobowych (rys. 1). Rodziny dwu-, trzy- i czteroosobowe stanowiły po 15–16%, nieznacznie mniej (prawie 14%) gospodarstwa pięcioosobowe. Rodziny powyżej sześciu osób występowały marginalnie. Rodziny te są najczęściej wielodzietne, a problem bezrobocia ich nie dotyczy, ponieważ jeden rodzic – najczęściej głowa gospodarstwa domowego – pracuje zawodowo, natomiast drugi zajmuje się opieką nad dziećmi. Osoba ta nie zgłasza się do Urzędu Pracy jako bezrobotna, ponieważ nie miałaby czasu na podjęcie pracy. Rodziny takie są często klientami ośrodków pomocy społecznej, ale nie ze względu na bezrobocie, tylko ze względu na ubóstwo.

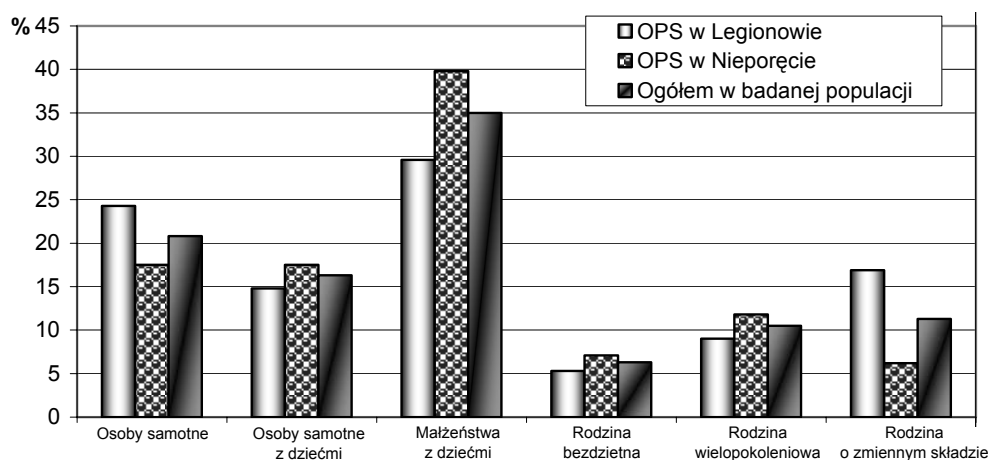
Najczęściej spotykanym w badaniu typem gospodarstwa domowego była rodzina bez dzieci (co trzecia) oraz z jednym dzieckiem (co piąta) lub dwojgiem dzieci – 16,5% (wykres 2). Rodziny wielodzietne (z przynajmniej trójkiem dzieci) stanowiły w badaniu 19,4%.



Rysunek 1

Badane gospodarstwa domowe według liczby osób wchodzących w ich skład (w %)

Źródło: Badania empiryczne.



Wykres 2

Badane gospodarstwa domowe według ich typu (w %)

Źródło: jak na rysunku 1.

Na sytuację materialną gospodarstw z osobami bezrobotnymi ma wpływ typ danej rodziny. W najtrudniejszej sytuacji znajdowały się osoby samotnie wychowujące dzieci oraz osoby samotne. W rodzinach takich, jeśli osoba dorosła nie posiada stałych źródeł dochodów, nie może liczyć na pomoc współmałżonka i sama boryka się z trudnościami finansowymi. Często warunki mieszkaniowe takich rodzin są gorsze, a zaspokojenie potrzeb edukacyjnych dzieci schodzi na dalszy plan. Najłatwiej przezwyciężyć trudności w rodzinie bezdzietnej oraz pełnej.

Co prawda wśród badanych gospodarstw liczniejszą grupę stanowiły rodziny bezdzietne oraz rodziny pełne (41%), to mimo wszystko udział gospodarstw osób samotnych oraz samotnie wychowujących dzieci był również wysoki i wyniósł 37%. Oznacza to, że więcej niż co trzecie badane gospodarstwo domowe na pewno nie miało żadnych stałych źródeł dochodu.

Trudną sytuację ekonomiczną badanych pogarszało występowanie w niej niepełnosprawnych, długotrwale chorych i uzależnionych od alkoholu lub narkotyków bezrobotnych bądź współzamieszkiwanie z takimi osobami. W badanej populacji gospodarstwa z osobami niepełnosprawnymi stanowiły 18%, a w 4,5% gospodarstw domowych zamieszkiwały niepełnosprawne dzieci (tab. 1). Ponad połowa badanych gospodarstw miała w swoim składzie przynajmniej jedną osobę długotrwale chorą, a aż 17,3% gospodarstw wychowywało długotrwale chore dzieci.

Według zebranych danych, liczba osób uzależnionych od używek alkoholowych i narkotykowych wchodzących w skład badanych gospodarstw nie była tak duża, jak by mogło wynikać z ogólnych obserwacji poczynionych w ośrodkach pomocy społecznej. 82% gospodarstw domowych nie miało w swoim składzie

Tabela 1

Badane gospodarstwa domowe według liczby osób niepełnosprawnych (w %)

Liczba osób niepełnosprawnych w gospodarstwie domowym	OPS w Legionowie	OPS w Nieporęcie	Ogółem w badanej populacji
Brak	80,4	82,9	81,7
Jedna	18,0	16,6	17,3
Dwie	1,6	0,5	1,0
RAZEM	100,0	100,0	100,0

Źródło: Badania empiryczne.

osób uzależnionych. Wyniki te jednak mogą nie być miarodajne. Określenie uzależnienia od alkoholu czy narkotyków członka gospodarstwa domowego mogłoby wpłynąć na odmowę pomocy finansowej. W przypadku rodziny wieloosobowej, gdzie głowa gospodarstwa domowego jest uzależniona od alkoholu, brak zasiłku z pomocy społecznej skutkuje niedożywieniem i zaniedbaniem dzieci. W związku z tym pracownicy socjalni nie zapisują informacji o uzależnieniach, ale przy udzielaniu zasiłku pamiętają, aby pieniądze przekazać tej osobie w rodzinie, która jest bardziej odpowiedzialna.

Analiza struktury bezrobocia

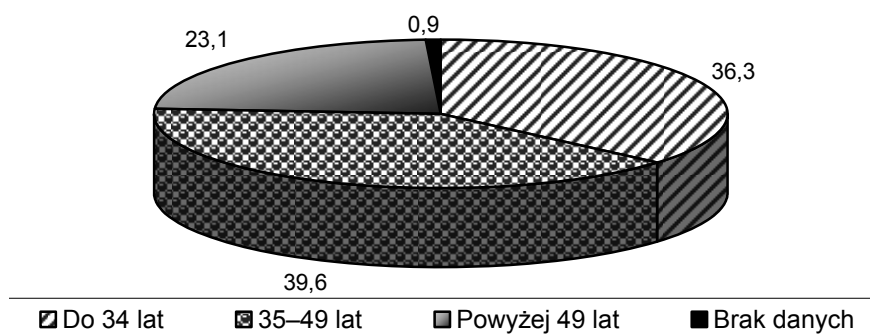
W badanych gospodarstwach domowych w ciągu siedmioletniego okresu analizy bezrobociem były dotknięte 553 osoby (w gminie Legionowo – 271, a w gminie Nieporęt – 282). Do bezrobotnych zaliczono również osoby niezarejestrowane w PUP, ale figurujące w ośrodkach pomocy społecznej jako bezrobotne i spełniające warunki do rejestracji.

Płeć nie stanowiła czynnika znacznie różnicującego stopę bezrobocia, chociaż niewielką przewagę wśród gospodarstw domowych dotkniętych bezrobociem i korzystających ze wsparcia ośrodka pomocy społecznej stanowiły kobiety (51,7%).

Najliczniejszą grupę w badanej populacji stanowili bezrobotni w średnim wieku (35–49 lat) – 39,6% (rys. 2). W gminie Legionowo co trzeci bezrobotny było w wieku do 34 lat.

Poziom wykształcenia nie był zaskakujący. Przeważały wśród bezrobotnych osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym (ponad 40%) oraz z podstawowym (prawie 40%). Udział osób z wykształceniem wyższym był marginalny¹.

¹Obliczenia na podstawie badań własnych.

**Rysunek 2**

Bezrobotni w badanych gospodarstwach według wieku (w %)

Źródło: jak na rys. 1.

W charakterystyce bezrobotnych korzystających ze wsparcia ośrodków pomocy społecznej istotną cechą był stan cywilny (tab. 2). Prawie połowę bezrobotnych stanowiły małżeństwa, jednak co czwarty pozostawał w stanie wolnym, a co piąty był rozwiedziony lub w separacji. Potwierdza to ogólną tendencję, że w ośrodkach pomocy społecznej kumulują się przypadki ludzi mało zaradnych, często o skomplikowanej sytuacji życiowej, nie potrafiących rozwiązywać własnych problemów.

Do uzależnień (głównie od alkoholu) przyznało się 12,5% bezrobotnych, większość z nich jednak nie uważa się na tyle chorymi, aby podjąć leczenie. Nasuwa się tu pytanie: czy bezrobocie wynika z alkoholizmu czy też brak pracy zmusza do ucieczki w używki? Prawdopodobnie osoby te były skłonne do nałogów już przed utratą pracy, a jej brak dodatkowo nasilił ich uzależnienie.

Tabela 2

Bezrobotni w badanych gospodarstwach według stanu cywilnego (w %)

Stan cywilny bezrobotnych	OPS w Legionowie	OPS w Nieporęcie	Ogółem w badanej populacji
Kawaler/panna	24,7	27,3	26,0
Żonaty/zamężna	44,3	51,1	47,7
Wdowiec/wdowa	4,4	5,7	5,1
Rozwiedziony/rozwiedziona	12,2	9,2	10,7
W separacji	12,9	6,7	9,8
Brak danych	1,5	0,0	0,7
RAZEM	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tabeli 1.

Prawie jedna trzecia bezrobotnych, podopiecznych ośrodków pomocy społecznej, zgłaszała problemy zdrowotne. Mogły one stanowić pewne utrudnienie w znalezieniu i wykonywaniu pracy.

Sytuacja mieszkaniowa gospodarstw dotkniętych bezrobociem

W badanej zbiorowości widoczne były znaczne różnice w warunkach mieszkaniowych w podziale na wieś i miasto. Mieszkańcy wiejskiej gminy Nieporęt mieszkali w lepszych warunkach niż bezrobotni korzystający ze wsparcia OPS w Legionowie.

Niemal 80% badanych gospodarstw domowych posiadało własne mieszkanie. Co piąta rodzina nie mieszkała oddzielnie, a wspólnie z innymi, co wpływało na trudniejsze warunki mieszkaniowe (większe zagęszczenie).

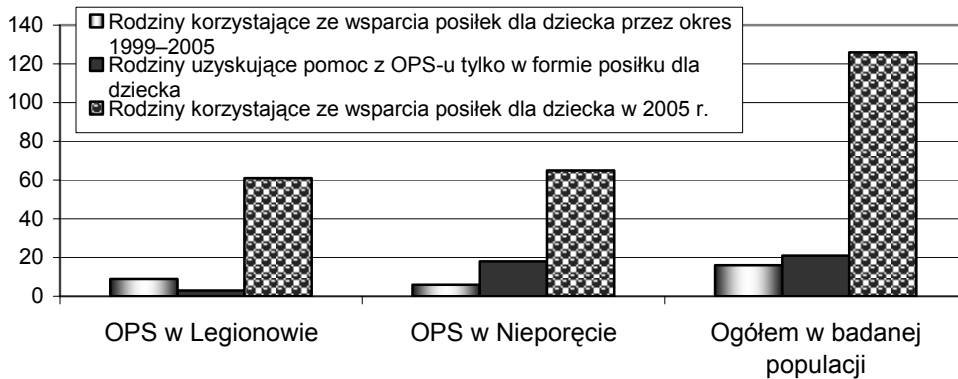
W gminie Nieporęt warunki mieszkaniowe były mniej zróżnicowane niż w Legionowie. W badanej populacji ogółem prawie 40% gospodarstw domowych mieszkało w domu jednorodzinnym. Wśród mieszkańców Legionowa najczęstszym rodzajem zajmowanego mieszkania było lokum kwaterunkowe (komunalne) – prawie co trzecia rodzina, a wśród mieszkańców gminy Nieporęt domek jednorodzinny – 58%. W Legionowie prawie co dziesiąty bezrobotny był bezdomny i zamieszkiwał w noclegowni.

W całej badanej populacji 74% gospodarstw domowych posiadało w mieszkaniu oddzielną kuchnię, 3/4 miało dostęp do wody zimnej w mieszkaniu, a prawie 60% do wody ciepłej. Łazienkę w mieszkaniu posiadało 60,5% badanych, a dostęp do WC 63%. Najczęstszym sposobem ogrzewania było ogrzewanie węglowe (prawie 40%) oraz piece węglowe (39%).

Wielkość otrzymywanej pomocy z Ośrodków Pomocy Społecznej

Wśród badanych gospodarstw domowych z osobami bezrobotnymi, korzystającymi ze wsparcia ośrodka pomocy społecznej, 21 nie otrzymywało zasiłków, a jedyną formą uzyskiwanej przez nich pomocy był posiłek dla dziecka (wykres 3). Można więc stwierdzić, iż sytuacja materialna tych gospodarstw nie była tragiczna.

Mała kwota zasiłków uzyskiwanych z OPS przez gospodarstwa bezrobotnych w ciągu 7 lat analizy wynika z krótkiego okresu pozostawania w rejestrze.

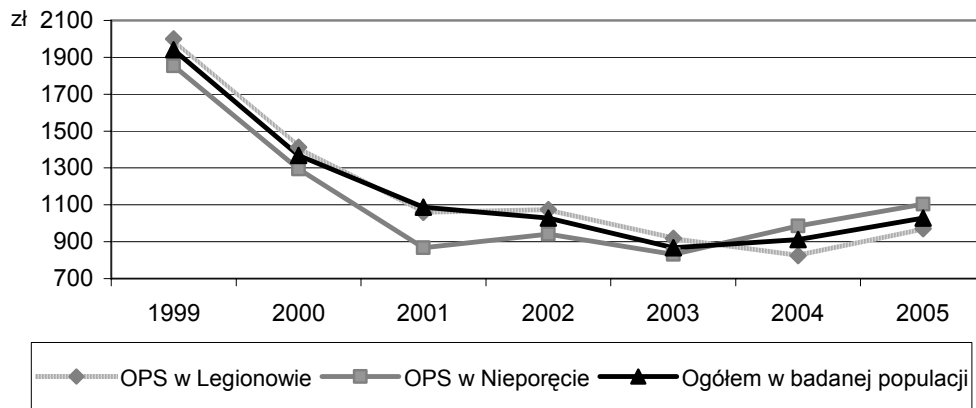
**Wykres 3**

Charakterystyka badanych gospodarstw korzystających ze wsparcia w formie posiłku dla dziecka

Źródło: jak na wykresie 1.

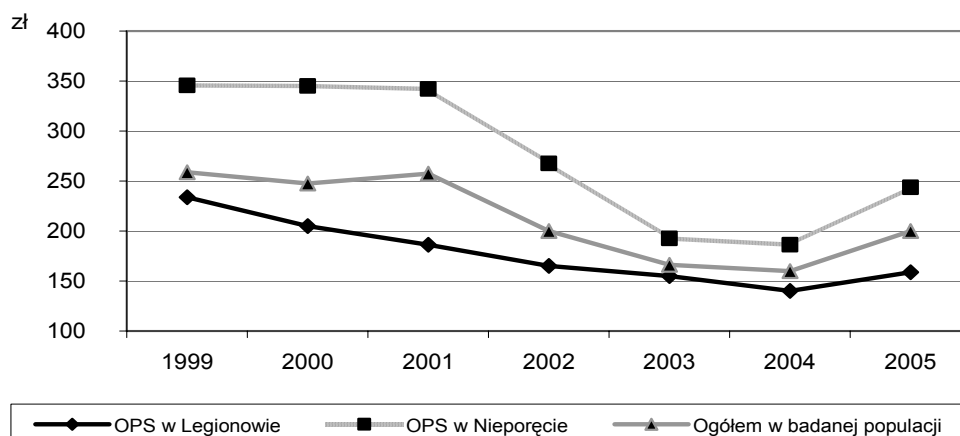
Tylko 7,3% gospodarstw uzyskało w formie zasiłków powyżej 10 tys. zł, a ponad 41% gospodarstw otrzymało łączną kwotę zasiłków poniżej 1 tys. zł. Gospodarstwa z najwyższą kwotą świadczeń to najczęściej te, które uzyskiwały zasiłek stały z powodu niepełnosprawności jednego z członków rodziny.

Z wykresów 4 i 5 wynika, że pomoc uzyskiwana przez bezrobotnych podopiecznych OPS zależna jest od wysokości środków finansowych, jakimi dysponują gminy. Wynika to również z liczby ubogich, a jej zwiększenie przy jednoczesnym spadku środków na zasiłki w OPS spowodowało zmniejszenie kwot wpłacanych świadczeń.

**Wykres 4**

Przeciętna roczna suma zasiłków uzyskiwanych w OPS przez badane gospodarstwa domowe w latach 1999–2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.



Wykres 5

Przeciętna wielkość jednorazowego zasiłku uzyskiwanego przez badane gospodarstwa w latach 1999–005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Mała wysokość świadczeń uzyskiwanych z pomocy społecznej nie wskazuje na to, aby sprzyjały one utrwalaniu się biedy wśród bezrobotnych. Przeciętne gospodarstwo domowe w badanej populacji, korzystające z zasiłków z pomocy społecznej z powodu braku zatrudnienia, otrzymało w ciągu 2005 r. mniej niż 1040 zł, podczas gdy na początku analizowanego okresu ponad 1900 zł (wykres 4).

Przeciętna wielkość jednorazowego zasiłku otrzymanego z OPS z tytułu braku zatrudnienia wynosiła w 1999 r. prawie 260 zł, w 2005 r. był on o 60 zł mniejszy (wykres 5).

Problem uzależnienia się bezrobotnych od pomocy społecznej

Duża liczba bezrobotnych korzystających z pomocy społecznej może przyczyniać się do utrwalenia się ich biedy. Lokowanie rodzin bezrobotnych w obszarach biedy rejestrowanej jest bowiem procesem niekorzystnym z punktu widzenia możliwości aktywizacji ludzi bezrobotnych i ekonomicznego usamodzielnienia się ludzi ubogich. Ośrodki pomocy społecznej nie prowadzą aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu. Częste korzystanie z pomocy prowadzi do stanu, gdy bezrobotny może uzależnić się od tej formy wsparcia i przestać aktywnie szukać pracy.

Co czwarte gospodarstwo domowe korzystało z pomocy społecznej poniżej roku, natomiast nieco ponad 1/4 gospodarstw domowych widniała w rejestrach OPS ponad 7 lat (tab. 3).

Posiadanie danych o datach pobierania zasiłków (czyli o momentach stawania się biednym), w przypadku ubogich korzystających ze świadczeń OPS, pozwala na przeprowadzenie czasowej analizy ich biedy. Procedura administracyjna pozwala ustalić czas każdego epizodu biedy (czyli okresu ciągłego pobierania świadczeń) oraz jego przyczyny (tab. 4).

Tabela 3

Badane gospodarstwa domowe według liczby lat, jakie upłynęły od pierwszego zgłoszenia do OPS (w %)

Liczba lat pozostawania w rejestrze OPS	OPS w Legionowie	OPS w Nieporęcie	Ogółem w badanej populacji
do roku	13,2	37,0	25,7
1 rok	5,8	19,0	12,7
2 lata	10,2	9,0	9,5
3 lata	6,3	4,3	5,3
4 lata	7,9	7,6	7,8
5 lat	5,3	3,8	4,5
6 lat	6,9	1,4	4,0
7 lat	5,3	1,8	3,5
8–10 lat	15,3	7,1	10,7
powyżej 10 lat	23,8	9,0	16,3
RAZEM	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tabeli 1.

Dla każdego badanego gospodarstwa domowego ustalono wszystkie momenty rozpoczęcia i zakończenia pobierania zasiłków w okresie 7 lat analizy. Pozwoliło to obliczyć liczbę i długość epizodów biedy oraz przerw między nimi. Na tej podstawie określono długość trwania biedy brutto (tzn. czas pozostawania gospodarstwa w rejestrze ośrodka pomocy społecznej, od pierwszego dnia pobierania zasiłku w pierwszym epizodzie biedy do ostatniego dnia pobierania zasiłku w ostatnim epizodzie biedy) oraz długość trwania biedy netto (łącną długość wszystkich epizodów biedy po odliczeniu przerw między nimi).

W omawianej populacji 400 gospodarstw 23 z nich nie uzyskiwały wsparcia z ośrodków pomocy społecznej w formie zasiłków (21 gospodarstw korzystało tylko ze wsparcia w formie posiłku dla dziecka, a 2 gospodarstwa z miejsce

w domu noclegowym Caritas w Legionowie), w związku z czym zostały one odrzucone podczas czasowej analizy biedy.

Ubóstwo wśród bezrobotnych z powiatu legionowskiego to stan krótkotrwały, lecz nawracający, bo przeciętny czas trwania biedy brutto wyniósł średnio 48 miesięcy (a więc 4 lata), natomiast biedy netto 19 miesięcy (a więc rok i siedem miesięcy). W siedmioletnim okresie obserwacji przeciętne gospodarstwo domowe miało 7,5 okresów korzystania ze wsparcia ośrodka pomocy społecznej (epizodów biedy).

Przeciętny epizod biedy był stosunkowo krótki – prawie dwa i pół miesiąca, a średnia przerwa między epizodami biedy wynosiła niecałe 5 miesięcy.

Tabela 4

Charakterystyki czasowej analizy biedy w badanej zbiorowości gospodarstw domowych

Wyszczególnienie	OPS w Legionowie	OPS w Nieporęcie	Ogółem w bada- nej populacji
Dla ogółu badanych gospodarstw			
Przeciętny okres trwania biedy brutto (m-ce)	46,3	23,1	34,0
Przeciętny okres trwania biedy netto (m-ce)	18,3	8,5	13,2
Przeciętna suma przerw	28,0	14,5	20,9
Przeciętna liczba epizodów biedy	7,3	3,5	5,3
Przeciętna liczba przerw między epizodami biedy	6,3	2,6	4,4
Dla gospodarstw, które uzyskiwały pomoc w formie zasiłków			
Przeciętny okres trwania biedy brutto (m-ce)	47,6	25,2	36,1
Przeciętny okres trwania biedy netto (m-ce)	18,8	9,3	14,0
Przeciętna suma przerw	28,7	15,9	22,2
Przeciętna liczba epizodów biedy	7,5	3,9	5,6
Przeciętna liczba przerw między epizodami biedy	6,5	2,9	4,6
Przeciętny okres trwania epizodu biedy (m-ce)	2,5	2,4	2,5
Przeciętny okres trwania przerwy między epizodami biedy (m-ce)	4,4	5,6	4,8

Źródło: jak w tabeli 1.

W literaturze wyróżnia się następujące czasowe typy biedy urzędowej²:

- **bieda przelotna (incydentalna)** – otrzymywanie wsparcia z pomocy społecznej najwyżej 6 miesięcy (1 epizod biedy);
- **bieda okazjonalna** – kilka krótkich epizodów biedy, nietrwających łącznie dłużej niż 1 rok;
- **bieda uporczywa (powracająca)** – krótkie i długie epizody biedy, niektóre z rocznymi przerwami niepobierania zasiłków, niektóre trwające nawet rok, obejmujące łącznie przedział czasu nie dłuższy niż średni czas biedy netto w badanej zbiorowości, tzn. nie więcej niż 14 miesięcy;
- **bieda chroniczna** – wiele epizodów biedy z przerwami nie dłuższymi niż pół roku, ale łącznie trwająca więcej niż średni czas biedy netto, tzn. co najmniej 15 miesięcy, lub trwająca nieprzerwanie w granicach od 15 do 47 miesięcy;
- **bieda permanentna** – trwająca w sposób ciągły co najmniej 4 lata, tzn. 48 miesięcy.

Najczęściej występująca bieda w badanej populacji to bieda okazjonalna oraz przelotna (29,4% oraz 28,4%), ale tylko nieco rzadziej (bo w 26%) występowała bieda chroniczna. Co siódme badane gospodarstwo było dotknięte biedą uporczywą, a tylko 2,4% badanych biedą permanentną (tab. 5).

Tabela 5

Badane gospodarstwa według czasowych typów biedy urzędowej (w %)

Wyszczególnienie	OPS w Legionowie	OPS w Nieporęcie	Ogółem w badanej populacji
Bieda przelotna	19,0	37,3	28,4
Bieda okazjonalna	25,5	33,2	29,4
Bieda uporczywa	16,8	10,9	13,8
Bieda chroniczna	34,2	18,1	26,0
Bieda permanentna	4,3	0,5	2,4
RAZEM	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tabeli 1.

Wnioski

Z analizy zjawisk bezrobocia i ubóstwa wśród bezrobotnych w badanej populacji w latach 1999–2005 wynikają następujące uogólnienia i wnioski:

²Warzywoda-Kruszyńska W. (red.), 2001: Strategie przeciwdziałania bezrobociu i biedzie, Uniwersytet Łódzki, Instytut Socjologii, Zakład Socjologii Ogólnej, Łódź.

1. Wśród gospodarstw domowych z osobami bezrobotnymi, korzystających z zasiłków ośrodka pomocy społecznej, co piąte było jednoosobowe, natomiast rodziny dwu-, trzy- i czteroosobowe stanowiły po 15–16%. Udział osób samotnych oraz samotnie wychowujących dzieci wyniósł 37%. W skład prawie co piątego badanego gospodarstwa wchodziła osoba niepełnosprawna, w ponad połowie żyła przynajmniej jedna osoba długotrwale chora.
2. Większość badanych gospodarstw domowych miała w swoim składzie jedną osobę bezrobotną, a prawie co trzecie – dwie.
3. Płeć nie stanowiła czynnika znacznie różnicującego stopę bezrobocia wśród badanej populacji. 40% bezrobotnych stanowiły osoby w wieku 35–49 lat. Przeważały osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym oraz podstawowym, które w sumie stanowiły 80% badanych.
4. W badanej populacji w ciągu 7 lat analizy 7,3% gospodarstw otrzymało łączną kwotę zasiłków powyżej 10 tys. zł. Były to najczęściej rodziny otrzymujące zasiłek stały z powodu niepełnosprawności jednego z członków. Ponad 40% gospodarstw uzyskało poniżej 1 tys. zł zasiłków.
5. Przeciętna wielkość jednorazowego zasiłku otrzymanego z tytułu braku zatrudnienia spadła w ciągu 7 lat analizy z 260 zł w 1999 r. do 200 zł w 2005 r.
6. Co czwarte gospodarstwo domowe korzystało z pomocy społecznej poniżej roku, około 27% widniało w rejestrze OPS ponad 7 lat. Siedmioletni okres obserwacji charakteryzował się przeciętnie 7,5 okresami ubóstwa dla badanych gospodarstw domowych, Średni epizod biedy był jednak stosunkowo krótki – niecałe 2,5 miesiąca. Przeciętna przerwa między epizodami biedy wynosiła prawie 5 miesięcy. Może to oznaczać, że gospodarstwa domowe korzystające z ośrodków pomocy społecznej potrafią zapewnić sobie środki finansowe, a zasiłki z OPS stanowią dodatkowe źródła dochodów. Najczęściej występowała bieda okazjonalna oraz przelotna. Co piąte gospodarstwo domowe było dotknięte biedą chroniczną, a permanentną 2,4 % badanych.

Literatura

- BESKID L., 1999: Wieloraki charakter ubóstwa. [w:] Społeczne aspekty transformacji systemowej w Polsce, praca zbiorowa, Key Text, Warszawa.
- GOLINOWSKA S., TARKOWSKA E., TOPIŃSKA I., 2005: Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania – Metody – Wyniki, IPiSS, Warszawa.
- GROTKOWSKA-LEDER J., 2001: Bieda jako skutek bezrobocia. [w:] Lokalne strategie przeciwdziałania bezrobociu i biedzie, Wawrzywoda-Kruszyńska W. (red.), Uniwersytet Łódzki, Instytut Socjologii, Zakład Socjologii Ogólnej, Łódź.
- KABAJ M., 2000: Program przeciwdziałania ubóstwu i bezrobociu, Raport IPiSS, Zeszyt nr 19, Warszawa.

WARZYWODA-KRUSZYŃSKA W. (red.), 2001: Strategie przeciwdziałania bezrobociu i biedzie, Uniwersytet Łódzki, Instytut Socjologii, Zakład Socjologii Ogólnej, Łódź.

The influence of unemployment on Legionowo and Nieporęt communes residents' poverty

Abstract

The aim of the paper is to present the relationship between two phenomena: unemployment and poverty among Legionowo and Nieporęt communes' residents, who got Communal Centers Help Social's (CHS) help. In the study several aspects were considered: the analysis of an unemployment structure, housing conditions and the size of help got from CHS. There was also conducted the temporary analysis of poverty among unemployed. The most of respondents didn't receive CHS's help regularly what means that unemployment didn't promote social help addiction. The poverty among unemployed in Legionowo and Nieporęt communes was the case of short duration but recurrent. The size of social help was too small to raise frequency of its use.

Edyta Kwiatkowska

Ganna Levytska

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW

Stan i kierunki rozwoju polskiego rynku usług gastronomicznych

Charakterystyka polskiego rynku usług gastronomicznych

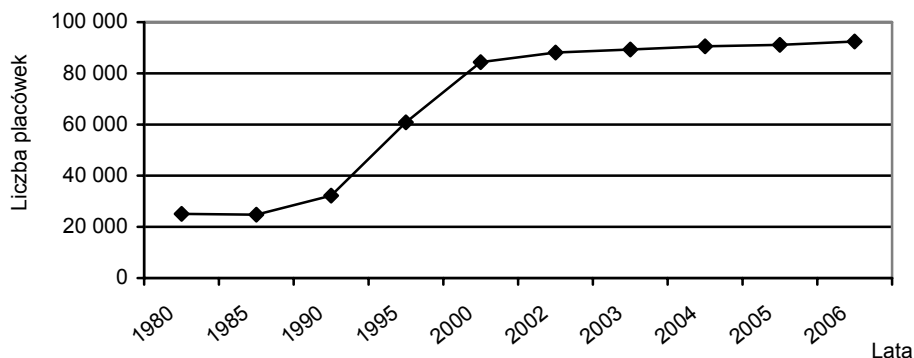
W ostatnich latach obserwuje się intensywny rozwój rynku usług gastronomicznych w Polsce. Wzrost dochodów ludności powoduje, że Polacy coraz chętniej jedzą poza domem, do kraju przyjeżdża także coraz więcej cudzoziemców. Powstają sieci barów i restauracji, rozwija się baza noclegowa, a z nią oferta gastronomiczna. Potencjał rynku gastronomicznego jest ogromny. Z pewnością jest to typ rynku, który w warunkach wzrostu gospodarczego rozwija się coraz intensywniej.

W okresie funkcjonowania w Polsce gospodarki centralnie kierowanej gastronomia należała do najslabiej rozwiniętych ogniw gospodarki żywnościowej. Tempo rozwoju usług gastronomicznych w latach 1947–1989 było znikome [Sala 2004]. Jedną z wielu przyczyn takiego stanu rzeczy było m.in. niedostateczne uwzględnianie w polityce przedsiębiorstw interesów konsumenta. Gastronomia w tamtych czasach odgrywała niewielką rolę w żywieniu ludności. W wielu badaniach przeprowadzonych w latach 70. respondenci podkreślali niską jakość posiłków, niegrzeczną obsługę i niski standard sanitarny. Wśród najczęściej wymienianych czynników ograniczających korzystanie z usług gastronomicznych notowano również zbyt wysokie ceny, nieodpowiednią atmosferę w lokalu, złą lokalizację, brak wolnych miejsc.

Dynamiczny rozwój gastronomii w Polsce rozpoczął się z końcem 1988 r. wraz z wprowadzeniem ustawy o swobodzie podejmowania działalności gospodarczej. W latach dziewięćdziesiątych obserwowany był dynamiczny proces prywatyzacji podmiotów gospodarczych oraz zmian w strukturze placówek gastronomicznych. W 1989 r. udział sektora prywatnego wynosił 46%, natomiast w 2006 r. wzrósł do 97,5% [dane GUS].

Analizując dane GUS dotyczące całkowitej liczby placówek gastronomicznych, w kolejnych latach przemian gospodarczych w Polsce obserwuje się sys-

tematyczny ich przyrost (rys. 1). W latach 1990–2006 ogólna liczba placówek gastronomicznych wzrosła prawie trzykrotnie. W latach 2003–2006 tempo tego wzrostu wynosiło około 3,5% rocznie.



Rysunek 1

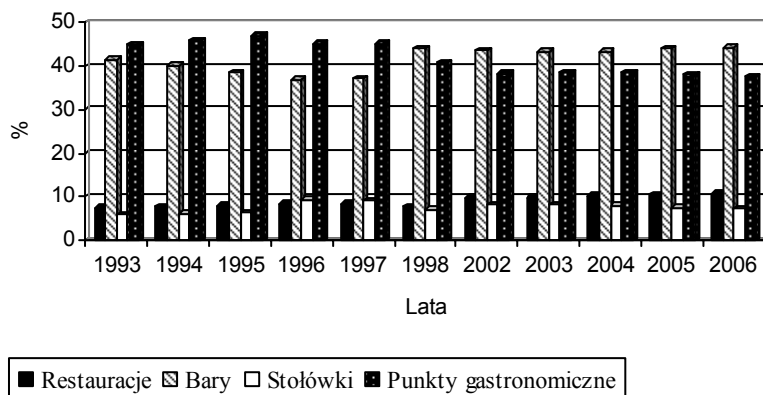
Ogólna liczba placówek gastronomicznych (stałych i sezonowych) w Polsce w latach 1980–2006 (opracowanie własne na podstawie danych GUS)

Na koniec 2006 r., według danych szacunkowych, działało w kraju 92,4 tys. placówek gastronomicznych (stałych i sezonowych). Największy udział miały bary – 44,4% wszystkich placówek w skali całej Polski. Udział punktów gastronomicznych odnotowano na poziomie 37,6%, restauracji – 10,6%, stołówek – 7,3% ogólnej liczby placówek gastronomicznych (rys. 2).

W 2006 r. nastąpiło dalsze, chociaż nieznaczne, spowolnienie przyrostu ogólnej liczby firm świadczących usługi gastronomiczne. Zmieniła się również struktura rodzajowa. W porównaniu z 1993 r. w 2006 r. liczba restauracji wzrosła o około 40%. Sektor ten rozwija się i przybywa tego typu placówek, ale nadal jest ich o wiele mniej niż w krajach Europy Zachodniej. Przykładowo we Francji, podobnie jak w Niemczech, restauracje stanowią około 60% ogólnej liczby placówek gastronomicznych.

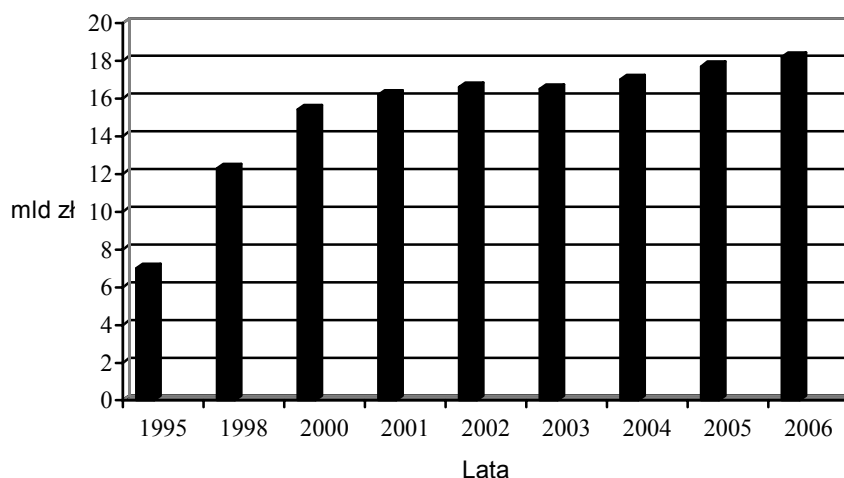
Od 1997 r. obserwuje się spadek liczby punktów gastronomicznych, co niewątpliwie spowodowane jest wymaganiami sanitarno-higienicznymi. Jednocześnie od tego samego roku wzrasta liczba barów. Przyczyną tego zjawiska jest wzrost popularności wśród konsumentów placówek gastronomicznych typu bary szybkiej obsługi, puby, kawiarnie, herbaciarnie, które według klasyfikacji GUS są zaliczane do tej kategorii. Od 2002 r. zanotowano spadek liczby stołówek, co jest niepokojące, gdyż ten rodzaj placówek w istotnej mierze zalicza się do wspomagających gospodarstwa domowe w zakresie żywienia.

W skali światowej największą sprzedaż na rynku gastronomicznym mają Stany Zjednoczone. W 2005 r. średnia sprzedaż w sektorze gastronomicznym

**Rysunek 2**

Procentowe zmiany udziału różnego typu placówek gastronomicznych w latach 1993–2006 w Polsce (opracowanie własne na podstawie danych GUS)

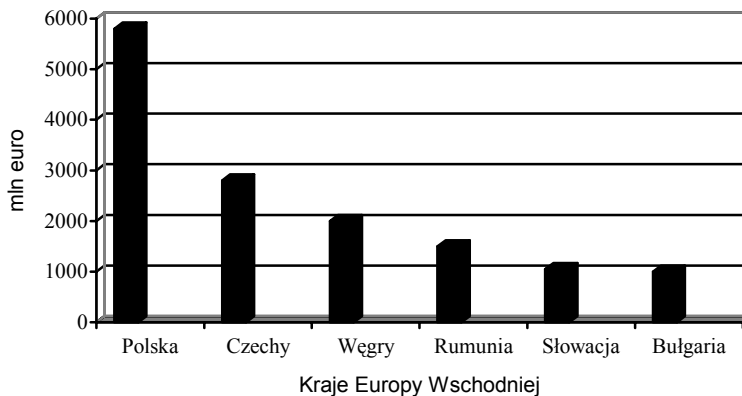
wyniosła tam 437 mld dolarów. W Polsce w tym samym okresie sprzedaż stanowiła 17,7 mld zł (ok. 6,3 mld dolarów). Przyrost przychodów z działalności gastronomicznej jest obserwowany z roku na rok oraz jest wyraźnie większy od przyrostu ogólnej liczby placówek gastronomicznych (rys. 3). Świadczy to o tym, że w ostatnich latach zwiększyła się produktywność sieci gastronomicznej. Związane jest to nie tylko ze wzrostem wydatków Polaków na usługi gastronomiczne, ale również ze wzrostem zainteresowania Polską cudzoziemców, którzy chętniej odwiedzają kraj i korzystają z gastronomii. Co roku wzrasta liczba

**Rysunek 3**

Przychody ogółem z działalności gastronomicznej wyrażone w Polsce w latach 1995–2006 (ceny bieżące) (opracowanie własne na podstawie danych GUS)

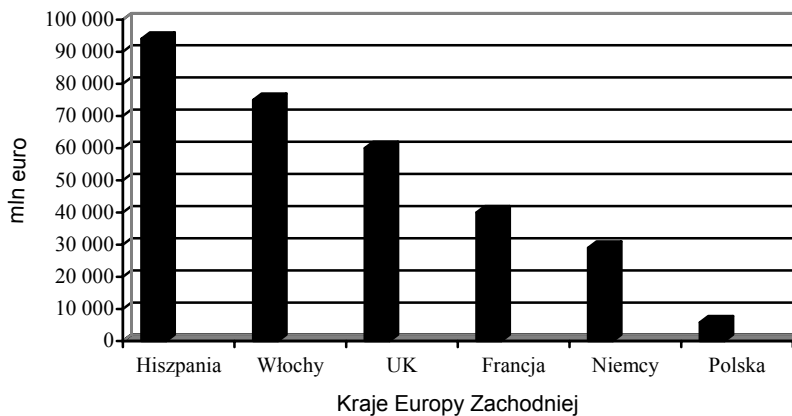
gości odwiedzających Polskę, a wraz z tym zwiększa się liczba hoteli i placówek gastronomii hotelowej.

Według danych statystycznych, Polska ma największy rynek gastronomiczny w porównaniu do krajów Europy Wschodniej, natomiast na tle niektórych krajów zachodnioeuropejskich prezentuje się słabo (rys. 4 i 5).



Rysunek 4

Wielkość rynku gastronomicznego wybranych krajów Europy Wschodniej [Ivanicius 2006]



Rysunek 5

Wielkość rynku gastronomicznego wybranych krajów Europy Zachodniej [Ivanicius 2006]

Można stwierdzić, że w polskiej gastronomii dokonują się pozytywne zmiany zarówno ilościowe, jak i jakościowe. Rośnie liczba placówek gastronomicznych oraz rosną przychody z tej działalności. Wewnątrz gastronomii dokonują się zmiany jakościowe, polegające na zmianie struktury rodzajowej zakładów.

Czynniki warunkujące popyt na usługi gastronomiczne

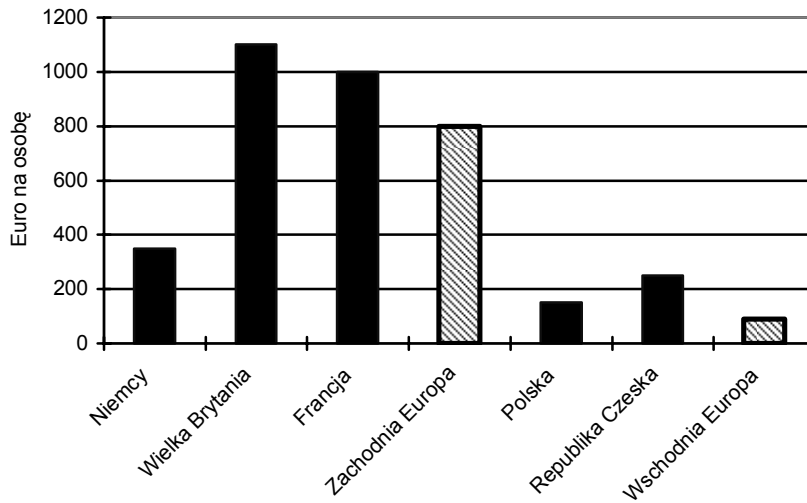
Znaczący wzrost roli gastronomii w żywieniu ludności zaobserwowano na początku lat 80. ubiegłego stulecia [Mieszczankowski 1982]. W USA ta tendencja istnieje już od lat 50. Co raz częściej zwraca się uwagę na wzrost części dochodów, którą konsumenci wydają na usługi związane z wypoczynkiem, rozrywkami, podróżami [Payne 2002]. Tendencja ta utrzymuje się do dziś.

Potencjał rynku gastronomicznego w Polsce jest olbrzymi. Następują zmiany w trybie życia społeczeństwa, co powoduje wyraźną poprawę koniunktury konsumennej. Dzisiaj w Polsce notuje się oddziaływanie tych samych czynników, wpływających na wzrost popularności usług gastronomicznych w innych krajach, tyle tylko, że w USA i Europie Zachodniej te przemiany nastąpiły szybciej.

W ostatnich latach przeciętny Polak korzysta z restauracji zaledwie kilka razy w roku, tymczasem w krajach Europy Zachodniej bywa się w nich znacznie częściej, np. we Francji 70 razy w roku [Jaśkiewicz 2006]. Według badań GfK Polonia, z gastronomii korzysta około 45% dorosłych Polaków, a najczęściej są to ludzie młodzi i większość z nich preferuje jeden typ zakładu gastronomicznego [Zimna 2006]. Analiza danych statystycznych świadczy, że przeciętne gospodarstwo domowe w Polsce na żywienie poza domem przeznaczają około 5,3% wydatków na żywność. W Stanach Zjednoczonych wydatki na żywienie w zakładach gastronomicznych sięgają 50% wydatków na żywienie ogółem. Na podstawie danych z rysunku 6 widać ogromną dysproporcję w przeciętnych wydatkach polskiego i zachodnioeuropejskiego konsumenta usług gastronomicznych. Przykładowo w Polsce roczne wydatki na usługi gastronomiczne wynoszą około 150 euro na osobę, podczas gdy we Francji około 1000 euro na osobę. W dużej mierze związane jest to z dochodami ludności: dochód rozporządzalny w Polsce w porównaniu z innymi krajami w Unii Europejskiej jest około 3–4-krotnie niższy, co ma duży wpływ na wydatki na gastronomię, ale wiąże się również z uwarunkowaniami kulturowymi, czyli ze zwyczajami korzystania z takiego typu żywienia i spędzania czasu wolnego.

W ostatnich kilkudziesięciu latach w Polsce obserwuje się diametralną zmianę ogólnego modelu konsumpcji, która przede wszystkim polega na wzroście znaczenia usług ogółem, a w tym również usług gastronomicznych. Wśród ogólnych uwarunkowań rozwoju tych ostatnich podkreśla się kilka czynników:

- zmiana struktury demograficznej ludności: wzrasta udział 1- i 2-osobowych gospodarstw domowych. W latach 1989–2002 liczba gospodarstw 1-osobowych zwiększyła się o 38,4%, 2-osobowych o 6,7%, natomiast gospodarstw 3–4-osobowych zmniejszyła się o 5,0%;
- przedłużenie życia oraz wzrost liczby ludzi w wieku poprodukcyjnym. W latach 2000–2004 odnotowano zwiększenie liczby osób w wieku 70–74



Rysunek 6

Wydatki konsumentów na żywnie poza domem w wybranych krajach Europy Wschodniej i Zachodniej [Ivanicius 2006]

lata o 2,4%, w przedziale 75–79 lat – o 11,8%, w wieku 80–84 lata o 50,3%. Według danych statystycznych, przy wzroście liczby osób w wieku poprodukcyjnym o 15% w okresie 1995–2006 liczba osób w wieku przedprodukcyjnym zmniejszyła się prawie o 25%;

- generalny wzrost angażowania się w pracę. Udział Polaków pracujących 20–29 godzin tygodniowo zmniejszył się z 8,3% w 2000 r. do 7,7% w 2004 r., natomiast pracujących 50 godzin i więcej wzrósł z 16,2 do 16,8%;
- wzrost poziomu wykształcenia i kwalifikacji ludności. Według danych GUS, liczba studentów szkół wyższych w latach 1995–2006 wzrosła 2,5-krotnie, absolwentów – czterokrotnie, słuchaczy studiów podyplomowych – 2,5-krotnie, a uczestników studiów doktoranckich – 3-krotnie;
- zwiększenie zawodowej aktywności kobiet. Według danych GUS, liczba bezrobotnych kobiet w latach 2001–2006 zmalała o 18,5%.

Wpływ wymienionych czynników na rozwój gastronomii wzmacniają również wzrost gospodarczy, zmiany w sposobie gospodarowania czasem, rozwój rynku czasu wolnego, zmiany postaw i motywacji konsumentów, rozwój ruchu turystycznego [Sala 2000, Knowles 2001]. Klasycznymi czynnikami pobudzającymi popyt na usługi gastronomiczne i zwiększającymi ich znaczenie społeczne są również industrializacja i urbanizacja wraz ze wszystkimi towarzyszącymi im zmianami społecznymi.

Tendencje i nowe zjawiska w rozwoju usług gastronomicznych

Każdy rozwijający się i skutecznie funkcjonujący rynek charakteryzuje się kształtowaniem oraz ewolucją trendów, czyli wzrostem zainteresowania pewnym zjawiskiem w określonym czasie. Widoczne od kilku lat „przyspieszenie” rozwoju gastronomii w Polsce oraz na całym świecie sprzyja pojawianiu się nowych trendów w tej branży.

Niewątpliwie głównym bodźcem zmian na rynku jest konsument, a dokładniej jego postawa, potrzeby i preferencje. Zachowania klientów mają bezpośredni wpływ na kierunek, którym dziś podąża branża gastronomiczna.

Wśród poszczególnych tendencji na uwagę zasługują następujące:

- rozwija się rynek usług cateringowych, których odbiorcami są zarówno instytucje, jak i klienci indywidualni [Zimna 2006];
- w ostatnich latach obserwuje się wzrost mody na kawiarnie jako miejsca spotkań z przyjaciółmi i prowadzenia życia towarzyskiego. W krajach wschodnioeuropejskich wzrost wyniósł 22% w ciągu lat 2002–2005 [Ivanicius 2006];
- rozwój restauracji typu Quick&Casual albo Fast Casual (z ang. „szybko i na co dzień”). Jest to koncepcja hybrydowa biznesu żywieniowego, pozycja pośrednia między barem szybkiej obsługi (fast food) a drogimi restauracjami (na które stać nielicznych konsumentów). Restauracje te oferują lepszą żywność niż placówki fast food, a jednocześnie ceny są niższe w porównaniu do restauracji z wyższej półki [Kowrygo, Levytska 2006, s. 379];
- wzrost popularności barów wegetariańskich oraz z prozdrowotną żywnością. Nowocześni, bardziej świadomi oraz dbający o zdrowie konsumenci szczególną uwagę zwracają na takie właściwości zdrowotne potraw, jak: składniki, wielkość, kompozycja oraz sposób przygotowania;
- wciąż popularnością się cieszą placówki gastronomiczne oferujące kuchnie etniczne – orientalną, meksykańską itd.

W krajach Europy Zachodniej obserwuje się tendencję, iż przy wyborze placówki gastronomicznej konsumenci coraz częściej kierują się miejscem jej lokalizacji. Zyskują przede wszystkim placówki zlokalizowane w ogólnodostępnych miejscach o dużej koncentracji ludzi. Wraz ze zmianą stylu życia polskiego społeczeństwa tendencję poszukiwania wygody tego typu można obserwować również w Polsce. Ze względu na to prawdziwy rozkwit przeżywa gastronomia w nowoczesnych obiektach handlowych, takich jak: galerie przy hipermarketach, centra handlowe oraz stacje paliwowe.

Centra handlowe, jako racjonalna i nowoczesna forma koncentracji sklepów i zakładów usługowych, przystosowane do obsługi zmotoryzowanych nabywców, pojawiły się w latach 50. w USA. W Polsce budownictwo tego typu placówek handlowych zaczęło się w połowie lat 90. ubiegłego stulecia. Był to swojego rodzaju etap przemian jakościowych w handlu wynikający z potrzeb rynku, jego infrastruktury, zmian zachodzących w konsumpcji i stylu życia konsumentów [Maleszyk 2002]. Według wyników badań opinii inwestorów, przeprowadzonych przez Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji w Warszawie [2002], wśród czynników determinujących rozwój centrów handlowych w Polsce należy wymienić: zmiany stylu i jakości życia, chęć dokonywania kompleksowych zakupów w jednym miejscu, wzrost zamożności konsumenta, w tym udziału nabywców o dochodach wyższych niż przeciętne, rozwój motoryzacji indywidualnej.

Obserwując podaż towarów i usług, dostępnych w nowoczesnych centrach handlowych, można wnioskować, że stają się one coraz bardziej usługowo-rozrywkowe niż handlowe, łączą funkcje handlowe z rozrywką, rekreacją i szerokim wachlarzem usług. O atrakcyjności centrów nie decyduje już możliwość dokonania w nich kompleksowych zakupów, ale wybór sposobu spędzania wolnego czasu: sale kinowe, centra rozrywki, lodowiska, kluby fitness, sale gier oraz placówki gastronomiczne. Według badań przeprowadzonych wśród amerykańskich konsumentów, 29% z nich odwiedza centra handlowe dla odpoczynku; 21% – wyłącznie w celu skorzystania z usług placówek gastronomicznych, 12% – dla spotkania z przyjaciółmi, 7% przychodzi tu na spacer, a 6% obserwuje ludzi [Uzzel 1995].

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że rozwój centrów handlowych będzie najważniejszym czynnikiem rozwoju gastronomii w przyszłości. Udowadnia to wzrost popularności wizyt w dużych sklepach wśród konsumentów jako sposobu spędzania wolnego czasu. Z kolei to zapewnia atrakcyjną lokalizację dla placówek gastronomicznych, których różnorodność i liczba również decydują o prestiżu centrum.

W obrębie centrów handlowo-rozrywkowych zakłady gastronomiczne często są rozmieszczone obok siebie i tworzą tak zwany dziedziniec żywnościowy albo food court – wspólną salę konsumencką ze znajdującymi się naokoło punktami gastronomicznymi. Z reguły food court zajmuje około 2–3 tys. m² i skupia 7–15 punktów gastronomicznych. Najczęściej dziedzińce żywieniowe znajdują się na którymś z pięter centrum [Boruc 2006, s. 29]. Należy zaznaczyć, iż format food court (miejsce lokalizacji placówek gastronomicznych) jest bardzo atrakcyjny dla gastronomów: wspólna sala konsumencka, wspólne zespoły sanitarne, rozwiązana kwestia mediów oraz bezpieczeństwa zmniejszają koszty funkcjonowania placówki.

Obecnie funkcjonujące na polskim rynku sieci gastronomiczne chętnie otwierają swoje placówki w centrach handlowych, a niektóre wyłącznie w ośrodkach handlowych. Właśnie w centrach obserwuje się realizację wszystkich nowoczesnych trendów w gastronomii, opisanych powyżej. Przykładowo, w warszawskich centrach handlowych działają prawie wszystkie największe sieci gastronomiczne funkcjonujące na rynku polskim, m.in. restauracje typu fast food (McDonald's, KFC), restauracje fast casual (Sphinx, Pizza Hut), sieci barów wegetariańskich (Green Way), sieci kawiarni (Coffeeheaven, Cafe Nescafe, Tchibo), cukiernie i lodziarnie (Grycan, Blikle). Warto zaznaczyć, że wśród najbardziej przychodowych sieci w Polsce również dominują te, które obrały za strategię rozwój w centrach handlowych.

Wnioski

Przeprowadzona analiza stanu i kierunków rozwoju polskiego rynku usług gastronomicznych umożliwia sformułowanie następujących stwierdzeń i wniosków:

1. Na polskim rynku gastronomicznym dokonują się pozytywne zmiany. Z roku na rok zwiększa się liczba placówek gastronomicznych, chociaż w dalszym ciągu jest ona kilkakrotnie mniejsza niż w krajach Europy Zachodniej.
2. W ogólnej liczbie placówek gastronomicznych w Polsce od kilku lat większy udział mają bary oraz punkty gastronomiczne, co jest spowodowane wzrostem popularności tego rodzaju placówek oraz niewygórowanymi cenami świadczonych przez nie usług.
3. Obserwuje się wyraźny wzrost przychodów z działalności gastronomicznej. Jest on większy od przyrostu ogólnej liczby placówek gastronomicznych, co świadczy o wzroście produktywności sieci gastronomicznej.
4. W porównaniu do krajów Europy Zachodniej i USA przeciętny Polak nadal rzadko korzysta z usług gastronomicznych, a udział wydatków na żywienie poza domem w ogólnych wydatkach na żywienie w polskich gospodarstwach domowych jest znikomy. Jednakże w ostatnich latach obserwuje się zmianę zwyczajów żywieniowych na korzyść gastronomii, co jest spowodowane czynnikami demograficznymi, ekonomicznymi oraz społeczno-kulturowymi.
5. O dynamicznym rozwoju branży gastronomicznej świadczy również istnienie nowych trendów, wśród których na szczególną uwagę zasługują: rozwój usług cateringowych, wzrost popularności kawiarni, restauracji typu fast casual, placówek z prozdrowotną żywnością oraz restauracji etnicznych. Właściwa dla współczesnego społeczeństwa tendencja poszukiwania wygody determinuje dynamiczny rozwój gastronomii w nowoczesnych centrach handlowych i handlowo-rozrywkowych.

Literatura

- BIEŃKOWSKI P., 1999: Pod koniec wieku gastronomia przyspiesza, Food Service, nr 7.
- BORUC R., 2006: Lunch w hipermarkecie, Poradnik Restauratora nr 11.
- DIETL J., 1985: Marketing, PWE, Warszawa.
- IVANICIUS A., 2006: Dokąd podąża gastronomia w Europie? Materiały konferencji Food Business Forum, Hotel Marriott, Warszawa.
- JĄSKIEWICZ S., 2006: Klientów więcej o 5% rocznie, Raport Nowości Gastronomiczne.
- KNOWLES T., 2001: Zarządzanie hotelarstwem i gastronomią, PWE, Warszawa.
- KOWRYGO B., LEVYTSKA G., 2006: Wzrost utrzyma się dłużej, Raport Nowości Gastronomiczne.
- KOWRYGO B., LEVYTSKA G., 2006: Zmiany na rynku usług gastronomicznych, Handel Wewnętrzny, czerwiec – numer specjalny.
- MALESZYK E., 2002: Uwarunkowania rozwoju ośrodków handlowych, Handel Wewnętrzny, nr 3.
- MALESZYK E., 2002: Rynek ośrodków handlowych w Polsce, Wiadomości Statystyczne, nr 10.
- MASŁOWSKI A., 1995: Gastronomia w Polsce – stan obecny i perspektywy, Przegląd Gastronomiczny, 9, s. 4–5.
- MIESZCZANKOWSKI M., 1982: Monopol, KiW, Warszawa.
- PARCZEWSKI J., 2006: Ożywienie już widoczne, Raport Nowości Gastronomiczne.
- PAYNE A., 2002: Marketing usług, PWE, Warszawa.
- PIEŃCZYKOWSKA J., 2006: Gastronomia pnie się w górę, Nowości Gastronomiczne, nr 8. Roczniki Statystyczne GUS z lat 1980–2007.
- SALA J., 2000: Dochód a konsumpcja usług gastronomicznych, Poradnik Restauratora, nr 2.
- Sala J., 2004: Marketing w gastronomii, PWE, Warszawa.
- Uzzel D.L., 1995: The Myth of the Indoor City, Journal of Environmental Psychology, nr 15.
- www.destatis.de
- www.foodservice-index.com
- www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp
- ZIMNA M., 2006: W jakim kierunku podąża polska gastronomia – szanse i perspektywy, Materiały konferencji Food Business Forum, Hotel Marriott, Warszawa.

Condition and development directions of Polish gastronomic services market

Abstract

In the last years dynamic development of gastronomic services market in Poland as well as in the world is observed. The amount of institution increase as well as incomes. Changes occur in the structure of eating-houses. Costumers from Eastern and Central Europe (including Poland) are more and more similar to costumers from Western Europe as regards personal values, life's aim and outlooks on life. Gastronomic services are available to an average Pole.

Agata Grużewska

Katedra Doświadczalnictwa Rolniczego, Akademia Podlaska w Siedlcach

Barbara Biesiada-Drzazga

Katedra Metod Hodowlanych, Hodowli Drobiu i Małych Przeżuwaczy,

Akademia Podlaska w Siedlcach

Wpływ systemu utrzymania gęsi na optymalną długość odchowu w produkcji niskotowarowej

Wstęp

Analiza danych przedstawionych przez GUS (www.stat.gov.pl) pozwala stwierdzić stały wzrost produkcji żywca drobiowego od poziomu przekraczającego 800 tys. ton (w wadze żywej) w 2000 r. do blisko 1500 tys. ton w 2005 r. W omawianym okresie nastąpiło więc w Polsce niemal podwojenie ilości produkcji. Jednocześnie obserwowano duże wahania cen. Po wzroście w 2001 r. o 0,1 zł do 3,37 zł za 1 kg żywca drobiowego nastąpił spadek o 0,44 zł w 2002 r. Do 2004 r. cena wzrosła jedynie o 0,34 zł, by w 2005 r. zmaleć do poziomu 3,14 zł, czyli poniżej ceny z 2000 r.

W Polsce rynek drobiarski składa się z dwóch segmentów. Pierwszy obejmuje drób grzebiący – kury i indyki, drugi drób wodny – gęsi i kaczki. Drób wodny jest w naszym kraju produkowany głównie na eksport, a spożycie krajowe ma niewielkie znaczenie [Dybowski 2005].

Z badań Stańko oraz Idzika [2006] wynika, że podstawowym czynnikiem wpływającym na charakter konsumpcji jest w Polsce wysokość dochodów. Potwierdzeniem tej tezy jest m.in. wysoki priorytet nadawany znaczeniu niskich cen podczas podejmowania decyzji zakupowych.

Zdaniem Obidzińskiej [2007], drobiarstwo ma przyszłość, bo drób zajmuje ważne miejsce w naszej diecie i w gospodarce żywnościowej. Białe mięso jest zdrowe, a jego produkcja szybka i dość tania, dzięki czemu jest dostępne dla konsumentów o różnym poziomie dochodów.

Wyniki produkcyjne w odchowu brojlerów gęsich uzależnione są w zasadniczym stopniu od długości okresu odchowu ptaków, ponieważ wiek gęsi decyduje o jakości uzyskiwanego surowca rzeźnego. Długość okresu użytkowania rzeźnego gęsi zależy przede wszystkim od tempa wzrostu ptaków i wykorzy-

stania paszy, a także od użytkowości rzeźnej i dojrzałości upierzenia [Bielińska i in. 1980]. Ustalając optymalny termin uboju brojlerów gęsich, należy brać po uwagę wskaźnik zużycia paszy na 1 kg przyrostu masy ciała, gdyż wpływa on w sposób decydujący na wskaźniki ekonomiczne odchowu ptaków. Według Farugi [1976] i Michalik [1994], wykorzystanie paszy pogarsza się wraz z wiekiem ptaków. Najlepiej wykorzystują paszę gęsi młode do 10. tygodnia życia.

Przy ustalaniu terminu uboju gęsi rzeźnych należy uwzględnić również dojrzałość upierzenia w momencie zakończenia odchowu. Przy zachowaniu prawidłowego żywienia pierwsza dojrzałość upierzenia występuje zazwyczaj w 8.–10. tygodniu życia gęsi [Bielińska i in. 1980].

Ponieważ podstawowym procesem produkcji mięsa jest proces wzrostu zwierząt, jego matematyczne modelowanie stało się bardzo ważne w rozwiązywaniu problemów optymalizacyjnych produkcji żywca [Pabis 1978]. Wyrażając wielkość produkcji żywca wartościowo, uzyskuje się wartość produkcji, którą można modelować tymi samymi metodami co proces wzrostu zwierząt. Jest to znaczące ułatwienie w zakresie koniecznego oprogramowania komputerowego.

Celem badań było wyznaczenie i porównanie optymalnej długości odchowu gęsi utrzymywanych w systemie intensywnym i półintensywnym.

Metody modelowania

Modelowanie wzrostu gęsi i produkcji żywca drobiowego oraz kosztów paszy

Równania regresji opisujące dynamikę zmian masy ciała brojlerów otrzymano na podstawie wartości masy ciała ptaków, uzyskanej w kolejnych tygodniach odchowu, wykorzystując pakiet Statistica [2001].

Tak dobrany model opisuje zmiany masy ciała brojlerów, a więc wielkość produkcji w okresie odchowu, w odniesieniu do jednego osobnika, jako funkcję czasu, która może być określona również wartościowo. Jednocześnie na opłacalność tej produkcji decydujący wpływ ma zużycie paszy, ze względu na znaczący udział kosztów żywienia w ogólnych kosztach produkcji drobiarskiej. Koszty paszy można również wyrazić jako funkcję czasu i w ten sposób powiązać wielkość (wartość) produkcji i zużycie (koszty) paszy z długością odchowu ptaków.

Oczywiście w klasycznym ujęciu funkcja produkcji jest funkcją nakładów, ale w tego rodzaju badaniach potraktowanie czasu jako zmiennej niezależnej daje większe możliwości analizy. Po pierwsze, pozwala na łatwe obliczanie parametrów funkcji produkcji z uwzględnieniem zmian cen żywca drobiowego (na

podstawie wyznaczonej funkcji wzrostu), a po drugie – daje możliwość analizowania zmian wartości produkcji i kosztów żywienia w powiązaniu z długością odchowu ptaków, czyli zmienną, którą hodowca może łatwo obserwować. Tak wyznaczone funkcje produkcji i kosztów można następnie poddać łącznej analizie ze względu na przyjęcie takiej samej zmiennej niezależnej. Podobną metodę zastosowała m.in. Kołoszko-Chomentowska [2001] w ekonomicznej analizie krzywej nieśności kur.

Koszty żywienia ptaków w kolejnych tygodniach odchowu przeliczono na jedną sztukę i dopasowano model funkcji do wartości empirycznych, również korzystając z pakietu Statistica (2001). W ten sposób funkcja kosztów, analogicznie jak funkcja produkcji, odnosi się do pojedynczego, „średniego” osobnika.

Modele funkcji jednostkowego produktu przeciętnego i produktu marginalnego

Zgodnie z metodyką przedstawioną we wcześniejszych opracowaniach [Grzędzewska, 2004, 2006a i b], wartości produktu przeciętnego (w kolejnych dniach odchowu) obliczono, dzieląc wartości oszacowane z krzywej produkcji przez wartości oszacowane z krzywej kosztów w kolejnych dniach odchowu ptaków. Oszacowane wartości produktu przeciętnego (P_p) były podstawą dopasowania modelu funkcji. Podobnie przyrosty produkcji i kosztów oszacowano wprost z krzywych produkcji i kosztów, a wartości produktu marginalnego (P_m) uzyskano jako ilorazy tych przyrostów w kolejnych dniach odchowu. Następnie do tak uzyskanych wartości dopasowano model funkcji.

Porównanie optymalnej długości tuczu gęsi utrzymywanych w systemie intensywnym i półintensywnym

Materiał badawczy stanowiły wyniki produkcyjne gęsi rasy Białej Kołudzkiej W31, utrzymywanych w systemie intensywnym jako brojlery gęsie (600 sztuk) oraz w systemie półintensywnym jako gęsi rzeźne tuczone z jednym podskubem do wieku 17 tygodni (1000 sztuk). W całym okresie odchowu brojlery gęsie żywiono wyłącznie mieszankami pełnoporcjowymi, a gęsi rzeźne mieszankami treściwymi oraz śrutą zbożową i zielonką. Ceny poszczególnych rodzajów paszy oraz ich zużycie i koszt w kolejnych tygodniach tuczu gęsi przedstawiono w tabelach 1 i 2.

Tabela 1

Cena i zużycie paszy oraz koszty żywienia brojlerów gęsi

Tygodnie odchowu	Rodzaj paszy	Cena (zł·t ⁻¹)	Spożycie paszy (kg·szt ⁻¹)	Koszty żywienia (zł·szt ⁻¹)
1	Gęś 1	1120	0,35	0,392
2	Gęś 1	1120	1,10	1,176
3	Gęś 1	1120	1,20	1,330
4	Gęś 2	1050	1,26	1,323
5	Gęś 2	1050	1,47	1,547
6	Gęś 2	1050	1,90	1,988
7	Gęś 2	1050	2,17	2,282
8	Gęś 2	1050	2,52	2,646
9	produkcji własnej	960	2,73	2,485
10	produkcji własnej	960	2,94	2,821

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Tabela 2

Cena i zużycie paszy oraz koszty żywienia gęsi rzeźnych

Tygodnie odchowu	Rodzaj paszy	Cena (zł·t ⁻¹)	Spożycie paszy (kg·szt ⁻¹)	Koszty żywienia (zł·szt ⁻¹)
1	KB-1	1100	0,35	0,385
2	KB-1	1100	0,63	0,926
3	KB-1	1100	0,84	1,235
4	KB-2	1000	0,97	0,970
5	KB-2 zielonka	1000	1,2	1,86
		100	0,7	
6	KB-2 zielonka	1000	1,2	1,31
		100	1,1	
7	śruta zbożowa zielonka	750	1,19	1,11
		100	2,10	
8	śruta zbożowa zielonka	750	1,19	1,01
		100	2,8	
9–12	śruta zbożowa zielonka	750	5,88	1,53
		100	16,8	
13–14	śruta zbożowa zielonka	750	3,50	2,02
		100	14,0	
15	ziarno owsa marchew	580	3,5	4,13
		1	2,1	
16	ziarno owsa	580	4,0	2,31
17	ziarno owsa	580	3,5	2,03

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników przeprowadzonych badań.

Modele funkcji produkcji

Przedstawione metody pozwoliły wyznaczyć dwie funkcje produkcji żywca drobiowego w zależności od długości odchowu (t) gęsi:

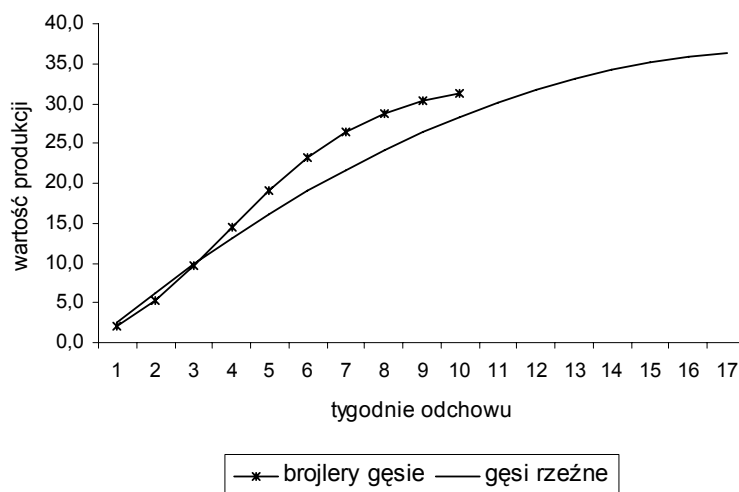
brojlery gęsie

$$P_{bg}(t) = 0,785 + 0,065t + 1,435t^2 - 0,173t^3 + 0,006t^4, R^2 = 0,97,$$

gęsi rzeźne

$$P_{grz}(t) = -1,358 + 4,043t - 0,107t^2, R^2 = 0,98.$$

Modele wyznaczonych funkcji różnią się stopniem wielomianu ze względu na odmienny przebieg wzrostu ptaków żywionych z różną intensywnością. Kształt obu funkcji przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1

Funkcje produkcji żywca drobiowego z uwzględnieniem dwóch systemów utrzymania gęsi

Im dłużej trwał odchów, tym większe było zróżnicowanie masy ciała (tym samym wartości produkcji) gęsi brojlerów i rzeźnych. Po początkowej, nieznacznej przewadze wartości omawianej cechy dla gęsi rzeźnych nastąpiło zrównanie wartości produkcji w trzecim tygodniu odchowu. Od tego momentu gęsi brojlery charakteryzowały się większą wartością tej cechy.

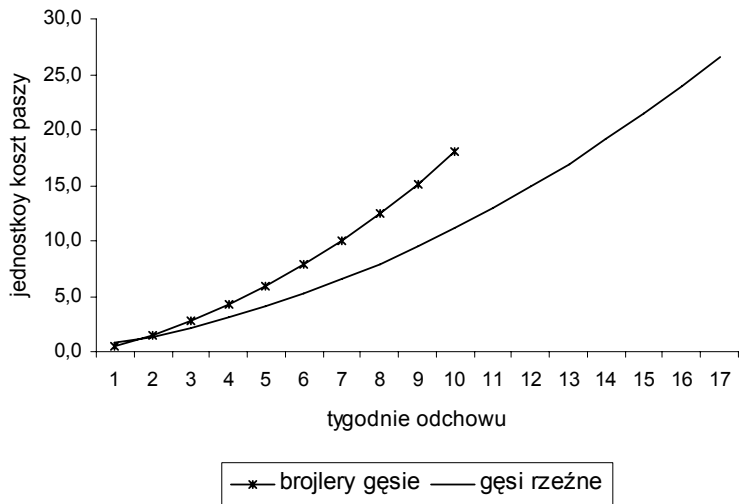
Obie wyznaczone funkcje jednostkowych kosztów paszy miały postać wielomianu stopnia drugiego:

brojlery gęsie

$$k_{bg}(t) = -0,274 + 0,647t + 0,119t^2, R^2 = 0,98,$$

gęsi rzeźne

$k_{grz}(t) = 0,254 + 0,438t + 0,065t^2$, $R^2 = 0,99$, a ich przebieg przedstawiono na rysunku 2.



Rysunek 2

Funkcje jednostkowych kosztów paszy odchowu gęsi z uwzględnieniem systemu utrzymania

Koszty żywienia brojlerów gęsi były zdecydowanie większe w całym okresie odchowu, a omówione zróżnicowanie zwiększało się z upływem czasu (rys. 2). Wartości produkcji oraz kosztów oszacowane na podstawie wyznaczonych funkcji pozwoliły wyznaczyć krzywe produktu przeciętnego (P_{pbg} i P_{pgrz}) oraz marginalnego (P_{mbg} i P_{mgrz}):

brojlerzy gęsie

$$P_{pbg} = 4,316 - 0,214t - 0,004t^2, R^2 = 0,99,$$

$$P_{mbg} = 4,016 - 0,187t - 0,021t^2, R^2 = 0,99,$$

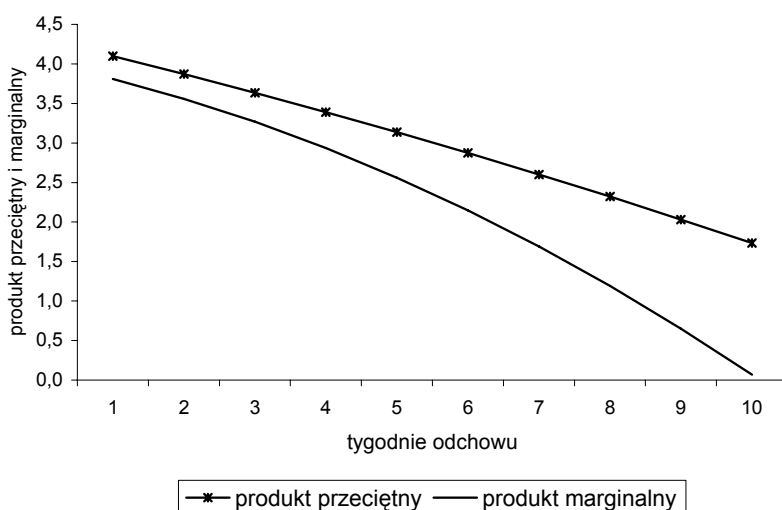
gęsi rzeźne

$$P_{pgrz} = 4,542 - 0,155t - 0,003t^2, R^2 = 0,99,$$

$$P_{mgrz} = 5,556 - 0,581t - 0,016t^2, R^2 = 0,99.$$

Zgodnie z teorią funkcji produkcji [Heady 1967], na podstawie analizy przebiegu funkcji produktu przeciętnego i produktu marginalnego, funkcję produkcji można podzielić na trzy etapy. W przypadku brojlerów gęsi w całym analizowanym okresie odchowu (od końca pierwszego do końca dziesiątego tygodnia)

produkcja znajdowała się w najkorzystniejszej, najbardziej opłacalnej fazie (rys. 3). Ponieważ tucz intensywny wiąże się z szybkimi przyrostami masy ciała ptaków oraz szybkim zwiększaniem się kosztów paszy, w omawianych badaniach doprowadziło to do zakończenia 1. fazy produkcji i rozpoczęcia fazy 2. już w pierwszym tygodniu tuczu. Na początku drugiego tygodnia życia ptaków produkt przeciętny miał wartość 4,1 zł, a produkt marginalny 3,8 zł. Wartość produktu marginalnego zmalała na zakończenie tuczu niemal do zera (0,07 zł), dlatego przedłużanie tuczu brojlerów gęsi do 11 tygodni byłoby ekonomicznie nieuzasadnione. Produkt marginalny przyjąłby wartość zero, a następnie wartości ujemne, co oznacza trzecią, nieopłacalną fazę produkcji.

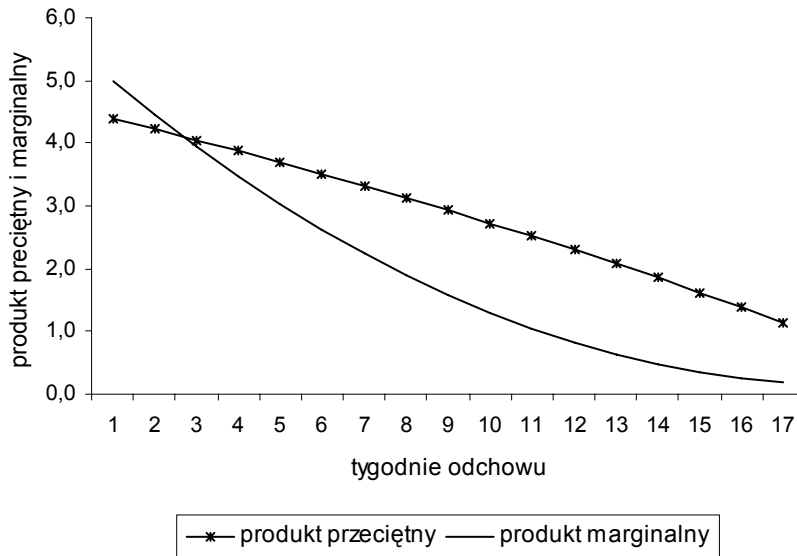


Rysunek 3

Wartości produktu przeciętnego i marginalnego odchowu gęsi z uwzględnieniem systemu utrzymania.

W przypadku gęsi rzeźnych można zaobserwować zakończenie pierwszej, a tym samym początek drugiej fazy produkcji (rys. 4). Miało to miejsce w trzecim tygodniu odchowu ($t = 2,7$), dla wartości produktu przeciętnego i marginalnego wynoszących 4,1 zł. W kolejnych tygodniach trwania cyklu produkcyjnego wartość produktu marginalnego malała do 0,17 zł na zakończenie odchowu. Można zakładać, że w ciągu kilku następných dni jego wartość zmalałaby do zera i rozpoczęły się trzeci etap produkcji. Również i w tym przypadku przyjęta długość odchowu gęsi okazała się uzasadniona z przyczyn ekonomicznych.

Wszystkie wyznaczone funkcje charakteryzowały się bardzo dobrym dopasowaniem do wartości empirycznych, ponad 98% zmienności obserwowanej w odniesieniu do analizowanych zmiennych zostało wyjaśnione przez wyznaczone modele.

**Rysunek 4**

Wartości produktu przeciętnego i marginalnego odchowu gęsi rzeźnych

Podsumowanie

Wyznaczone funkcje miały postać wielomianów drugiego, a w jednym przypadku czwartego stopnia. Okazało się, że jest to typ funkcji przydatny w badaniach optymalizacyjnych. Stosunkowo łatwo oszacować parametry funkcji wielomianowych oraz poddawać je przekształceniom matematycznym.

Przeprowadzone badania wykazały wyraźne różnice w przebiegu wszystkich wyznaczonych funkcji w zależności od systemu utrzymania ptaków. Brojlery gęsi charakteryzowały się szybszym wzrostem i większą masą ciała, a w związku z tym i większymi wartościami funkcji produkcji w całym okresie tuczu, jak również wyraźnie większymi kosztami paszy.

Wartości produktu przeciętnego, stwierdzone po pierwszym tygodniu odchowu, były zbliżone w przypadku obu systemów utrzymania, a produktu marginalnego większe dla gęsi rzeźnych (system półintensywny). Jedynie w odniesieniu do systemu półintensywnego zaobserwowano początek drugiej fazy produkcji w okresie odchowu objętym kontrolą masy ciała i zużycia paszy.

Przedstawione wyniki badań pozwalają stwierdzić, że w przeprowadzonych doświadczeniach przyjęto właściwą, ze względów ekonomicznych, długość odchowu gęsi w przypadku obu systemów utrzymania ptaków.

Literatura

- BIELIŃSKA K., BIELIŃSKA H., BIELIŃSKI K., TROJAN M., PAKULSKA E., JAMROZ D., KARASIŃSKI D., 1980: Wpływ okresowego ograniczenia spożycia paszy na dojrzałość brojlerów gęsich do uboju. *Rocz. Nauk. Zoot.*, 7 (2): 269–275.
- DYBOWSKI G., 2005: Produkcja drobiu. Polska wieś w Europie. Fundacja Fundusz Współpracy. Biuro Programów Wiejskich.
- FARUGA A., 1976: Wyniki odchovu i oceny rzeźnej brojlerów kaczyc i gęsich żywionych różnymi mieszankami pełnoporcjowymi. *Zesz. Nauk. AR-T Olsztyn*, 12: 3–8.
- GRUŻEWSKA A., 2004: Przydatność teorii funkcji produkcji w ekonomicznej analizie niskotowarowej produkcji żywca drobiowego. *Acta Sci. Pol. Oeconomia* 3 (1): 25–33.
- GRUŻEWSKA A., 2006a: Wpływ zmiany cen żywca i paszy na optymalną długość odchovu kurcząt brojlerów w produkcji wielkotowarowej. *Zesz. Nauk. SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, (59): 73–87.
- GRUŻEWSKA A., 2006b: Wpływ zmian cen żywca drobiowego oraz paszy na optymalną długość odchovu kurcząt brojlerów w produkcji niskotowarowej. *Acta Sci. Pol. Oeconomia* 5 (2): 25–35.
- HEADY E.O., 1967: *Ekonomika produkcji rolniczej*, PWRiL.
- KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA Z., 2001: Ekonomiczna analiza krzywej nieśności kur. *Zag. Ekon. Rol.* (2–3), s. 88–100.
- MICHALIK D., 1994: Porównanie wykorzystania paszy przez różne gatunki młodych ptaków rzeźnych. *Acta Acad. Agric. Tech. Olst.*, 33: 3–6.
- OBIDZIŃSKA E., 2007: Zorganizować rynek drobiu. www.agrotrendy.pl
- STAŃKO A., IDZIK M., 2006: Ekonomiczne uwarunkowania oraz tendencje zachowań konsumentów na rynku dóbr FMCG. *Zesz. Nauk. SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, (59): 101–112.
- PABIS S., 1978: Matematyczne modelowanie procesu wzrostu zwierząt. Cz. I: Dedukcyjne matematyczne modele wzrostu organizmów żywych. *Rocz. Nauk. Rol.* (73-C-4): 95–111.
- StatSoft, Inc., 2001: STATISTICA (data analysis software system) version 6. www.stat.gov.pl

An influence of goose management system on an optimal length of rearing under conditions of small-scale commercial production

Abstract

Research included 600 geese fattened under an intensive system, and 1000 geese fattened under a semi-intensive system. Data on bird body weight and the amount of feed consumed in successive weeks of rearing constituted the research

material. Both characteristics were expressed numerically and the numbers were used to calculate production functions, feed costs functions and the functions of average and marginal product.

All the functions calculated were in the form of polynomials and made it possible to obtain information on economic effectiveness of goose fattening. Production under an intensive system was in the most beneficial second phase throughout the whole fattening period. In the case of the semi-intensive system, production entered the second phase in the 3rd week of fattening which lasted 17 weeks.