

Uniwersytet
Ekonomiczny
w Krakowie

Zeszyty Naukowe

Cracow Review
of Economics
and Management

908

Ekonomia

Kraków 2013

Rada Naukowa

Andrzej Antoszewski (Polska), Slavko Arsovski (Serbia), Josef Arlt (Czechy), Daniel Baier (Niemcy), Hans-Hermann Bock (Niemcy), Ryszard Borowiecki (Polska), Giovanni Lagioia (Włochy), Tadeusz Markowski (Polska), Martin Mizla (Słowacja), David Ost (USA), Józef Pocięcha (Polska)

Komitet Redakcyjny

Stanisław Belniak, Józefa Famielec, Ryszard Kowalski (sekretarz), Marek Lisiński, Krystyna Przybylska (redaktor naczelna), Kazimierz Zieliński

Redaktor statystyczny

Paweł Ulman

Redaktor Wydawnictwa

Janina Ziarkowska

Projekt okładki i układ graficzny tekstu

Marcin Sokołowski

Streszczenia artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl> oraz w Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com, a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych i pokrewnych BazEkon http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2013

ISSN 1898-6447

Wersja pierwotna: publikacja drukowana
Publikacja jest dostępna w bazie CEEOL (www.ceeol.com)
oraz w czytelni on-line ibuk.pl (www.ibuk.pl)

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27, tel. 12 293 57 42, e-mail: wydaw@uek.krakow.pl
www.zeszyty-naukowe.uek.krakow.pl

Zakład Poligraficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie
31-510 Kraków, ul. Rakowicka 27

Objętość 5,9 ark. wyd.
Nakład 100+20 egz.

Spis treści

Aleksandra Pleśniarska

Struktura zasobów ludzkich dla nauki i techniki w krajach Unii Europejskiej 5

Stanisław Lis, Krzysztof Skuza

Mechanizmy współfinansowania kosztów opieki zdrowotnej w wybranych krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza 25

Magdalena Gorzelany-Dziadkowiec, Ewa Kozień

Wpływ kryzysu na rozwój małego przedsiębiorstwa 39

Andrzej Jędruchniewicz

Struktura kredytów a wahania cykliczne w Polsce..... 57

Alicja Kasperowicz-Stępień

Uwarunkowania rozwoju oraz system certyfikacji i kontroli rolnictwa ekologicznego w Polsce 75

Konrad Stępień

W poszukiwaniu ładu terminologicznego: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność 93

Aleksandra Pleśniarska
Katedra Europejskiej Integracji Gospodarczej

Struktura zasobów ludzkich dla nauki i techniki w krajach Unii Europejskiej

1. Wprowadzenie

Współcześnie coraz większego znaczenia nabiera wiedza, która staje się swoistym „motorem napędzającym gospodarkę”. W modelowym ujęciu gospodarki opartej na wiedzy jej filarami są: system innowacyjności, otoczenie instytucjonalno-biznesowe, aspekt regionalny, system edukacyjny, system informacyjno-komunikacyjny oraz zarządzanie wiedzą na poziomie organizacji [Liwńska 2008, s. 51]. Należy zwrócić szczególną uwagę na system edukacji. Dla gospodarki opartej na wiedzy (oprócz traktowania wiedzy jako kluczowego zasobu) ważne jest m.in. przeznaczanie coraz większych środków finansowych na edukację, obszar badań i rozwoju. W rozwoju tej gospodarki szczególną rolę odgrywa czynnik ludzki, gdyż to ludzie tworzą wiedzę, są zatem istotnym kapitałem dla wzrostu gospodarczego. Obecnie duże znaczenie dla gospodarki ma także innowacyjność. Światowe gospodarki konkurują ze sobą głównie poprzez tworzenie i wykorzystanie wiedzy, co przekłada się na wzrost znaczenia kapitału ludzkiego i innowacyjności.

Zagadnienie w zakresie kapitału ludzkiego i innowacyjności jest obszerne i interdyscyplinarne. Współcześnie duże znaczenie dla gospodarki ma nauka i technika. Różnice we wzroście gospodarczym między krajami coraz częściej wykazywane są poprzez powiązanie danej gospodarki z poziomem jej innowacyjności. Należy jednak zaznaczyć, że duże znaczenie ma także kapitał ludzki,

ponieważ aby mógł zaistnieć przepływ innowacji do gospodarki, niezbędny jest czynnik ludzki rozumiany jako wysoko wykwalifikowana siła robocza.

Interesującym zagadnieniem badawczym jest analiza znaczenia struktury zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRST)¹ w krajach Unii Europejskiej. Wydaje się bowiem, że po pierwsze, relatywnie większe zasoby ludzkie dla nauki i techniki są w krajach Europy Zachodniej niż w krajach UE-12. Po drugie, w strukturze HRST przeważają pracownicy, którzy ukończyli studia wyższe w zakresie nauk ścisłych i technicznych. Po trzecie, istnieje wprost proporcjonalna zależność między przyrostem wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich zatrudnionych w sferze naukowo-technicznej a innowacyjnością danego kraju.

We wspomnianym sektorze warto zwrócić uwagę na efektywność zasobów ludzkich poprzez odwołanie się do liczby patentów i jakości publikacji naukowych. Interesującym zagadnieniem badawczym jest poddanie weryfikacji empirycznej (poprzez odwołanie się do bazy danych Eurostat) zależności pomiędzy ilością zasobów ludzkich dla nauki i techniki w danym kraju a ich efektywnością.

Celem niniejszego artykułu jest scharakteryzowanie struktury i efektywności zasobów ludzkich w sektorze naukowym i technicznym w krajach Unii Europejskiej. Analizę empiryczną przeprowadzono, opierając się na dostępnych danych statystycznych dla poszczególnych krajów UE.

2. Zagadnienie zasobów ludzkich dla nauki i techniki

Wraz ze wzrostem znaczenia nauki i techniki w gospodarce zaczęto zwracać coraz większą uwagę na rolę i znaczenie kapitału ludzkiego. Zauważono, że zasoby ludzkie w tym właśnie sektorze mają podstawowe znaczenie dla gospodarki, ale są trudne do jednoznacznego zdefiniowania. W 1995 r. przez OECD opublikowano tzw. podręcznik Canberra, gdzie została doprecyzowana definicja HRST, a mianowicie zasygnalizowanego, że zasoby ludzkie dla nauki i techniki definiuje się w dwóch wymiarach. Pierwszy polega na klasyfikacji zasobów ludzkich ze względu na posiadane kwalifikacje, drugi na identyfikowaniu zgodnie z wykonywanym zawodem („Canberra Manual” [*Canberra Manual...* 1995, s. 16]). W odwołaniu do pierwszego wymiaru zalecane jest stosowanie klasyfikacji International Standard Classification of Education (ISCED). Do HRST zgodnie z przywołaną klasyfikacją zalicza się te osoby, które posiadają wykształcenie trzeciego stopnia, tj. wykształcenie ponadśrednie w dziedzinie nauki i techniki. W odwołaniu do drugiego sposobu do HRST zalicza się osoby, które spełniają warunki Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Zawodów (ISCO – International

¹ HRST – Human Resources for Science and Technology – zasoby ludzkie w sektorze naukowym i technicznym.

Standard Classification of Occupations) [Węgrzyn 2012, s. 4–5]. Zdefiniowanie zasobów ludzkich w nauce i technice było wydarzeniem przełomowym, które w sposób wymierny wpłynęło na określenie zasobów ludzkich w tym obszarze.

W międzynarodowej statystyce wyróżnia się trzy podgrupy zaliczane do HRST. Grupa pierwsza (tzw. HRSTE – Human Resources for Science and Technology in Terms of Education) obejmuje wszystkie osoby, które posiadają wykształcenie ponadśrednie, zgodnie ze standardami ISCED '97 na poziomie 5a, 5b i 6. Grupa druga (tzw. HRSTO – Human Resources of Science and Technology in Terms of Occupation) obejmuje osoby, które posiadają zawody zgodnie z ISCO '88 code 2 i code 3, tj. specjaliści (*professionals*) i technicy (*technicians*). Trzecią grupę (tzw. HRSTC – Core of Human Resources in Science and Technology) stanowią osoby, które spełniają łącznie warunki dla dwóch wcześniejszych grup, a więc posiadają wykształcenie co najmniej wyższe i pracują w obszarze nauki i techniki [Meri 2007, s. 7].

Klasyfikacja HRST stosowana jest powszechnie w statystyce międzynarodowej. Tematyka dotycząca zasobów ludzkich dla nauki i techniki jest głównie poruszana w raportach międzynarodowych, takich jak np. OECD Science, Technology and Industry Outlook, czy europejski raport Science, Technology and Innovation in Europe. Należy jednak podkreślić, że w wymienionych publikacjach wydawanych niemal co roku główną uwagę zwraca się na zmiany zachodzące w całym sektorze, a aspekt zasobów ludzkich jest omawiany tylko w niewielkim zakresie. W przeważającej większości dotyczą one przedstawienia danych liczbowych za pewien okres.

T. Meri zwraca jednak uwagę na wielopłaszczyznowość zagadnienia zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Po pierwsze, podkreśla kluczowe znaczenie HRST dla rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Po drugie, zauważa, że kraje różnią się pod względem posiadanych zasobów ludzkich. Interesująca jest także dokonana przez T. Meriego analiza zasobów ludzkich w poszczególnych regionach (NUTS 2) [Meri 2008a]. Po trzecie, T. Meri w 2008 r. omówił także znaczenie i strukturę HRSTO w UE (zob. [Meri 2008b]).

W badaniach publikowanych przez GUS podkreśla się, że HRST mają kluczowe znaczenie dla budowy gospodarki opartej na wiedzy. Zwraca się także uwagę na zależność odwrotną, tj. rozwój GOW implikuje nowe wyzwania dla zasobów ludzkich. Wdrażanie nowych technologii generuje potrzebę wysoko wykwalifikowanych, kompetentnych zasobów ludzkich [*Nauka i technika...* 2011, s. 295].

3. Metoda badawcza

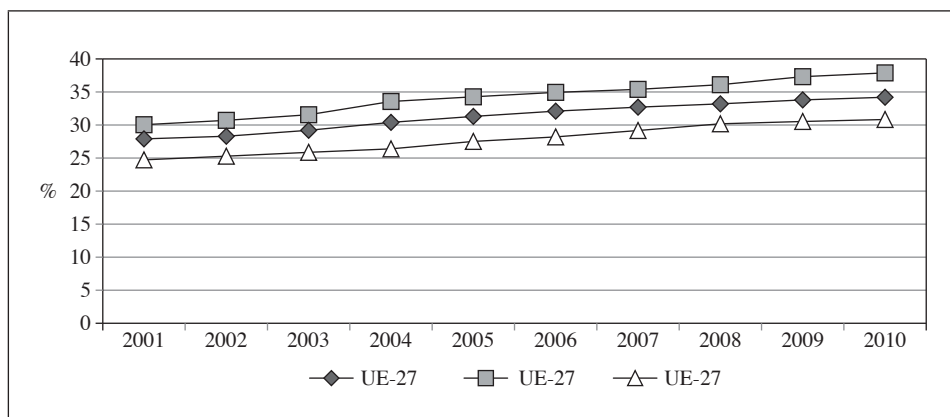
W artykule została przeprowadzona analiza porównawcza struktury zasobów ludzkich dla nauki i techniki oraz zmian ilościowych zachodzących w latach 2004–2010. Badania empiryczne przeprowadzono na podstawie dostępnych

danych pochodzących z europejskiej bazy danych Eurostat w odniesieniu do wszystkich 27 krajów członkowskich Unii Europejskiej.

W ramach analizy empirycznej potencjału zasobów ludzkich dla nauki i techniki przeprowadzono ocenę kilku istotnych wskaźników, takich jak: struktura HRST, struktura wiekowa HRSTC, dynamika rozwoju zasobów ludzkich. Ocenie został także poddany wskaźnik innowacyjności dla poszczególnych państw członkowskich.

4. Struktura zasobów ludzkich dla nauki i techniki

Zagadnienie zasobów ludzkich dla nauki i techniki jest obszerne i wieloaspektowe, podobnie jak tematyka innowacyjności. Dla kompleksowego omówienia powyższych zagadnień konieczne jest zwrócenie uwagi na wiele wskaźników społeczno-ekonomicznych. W artykule zostały omówione tylko wybrane wskaźniki, które nie wyczerpują tematu. Przywołane poniżej dane mają na celu podkreślić znaczenie rozwoju zasobów ludzkich dla nauki i techniki, a także ich istotną rolę w budowaniu innowacyjnej gospodarki.



Rys. 1. Zasoby ludzkie dla nauki i techniki (HRST) w wieku 26–64 lat w populacji ogółem – Unii Europejskiej w latach 2001–2010 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat – http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012).

Rys. 1 prezentuje zasoby ludzkie dla nauki i techniki w Unii Europejskiej w latach 2001–2010. W całym badanym okresie zauważalny jest stopniowy wzrost HRST w Unii Europejskiej. W 2010 r. niemal 30% ogółu populacji stanowiły osoby zaliczane do grupy HRST. Należy zauważyć, że średnia dla państw

UE-15 jest korzystniejsza niż była dla państw UE-12. Dane prezentowane na rys. 1 w jednoznaczny sposób wskazują, że po pierwsze, zasoby ludzkie dla nauki i techniki z roku na rok zwiększają się, po drugie, w krajach, będących nowymi członkami, udział procentowy HRST w populacji w całym badanym okresie był mniejszy niż średnia Unii Europejskiej.

W 2009 r. w Unii Europejskiej ponad 91 mln osób zaliczane było do HRST. W tym samym roku 68 mln osób posiadało odpowiednie kwalifikacje do pracy w obszarze nauki i techniki (HRSTE), a 61,7 mln pracowało w zawodach specjalistów i techników (HRSTO). Do trzeciej grupy HRSTC zaliczano ponad 38 mln osób. Warto wspomnieć, że we wszystkich trzech grupach tworzących HRST ponad 50% stanowiły kobiety. Współcześnie istnieje przekonanie, że wraz z dobrymi kwalifikacjami wzrasta szansa otrzymania lepszej pracy. W odwołaniu do zasobów ludzkich dla nauki i techniki ma to empiryczne potwierdzenie, gdyż w przeważającej większości państw Unii Europejskiej stopa bezrobocia wśród osób zaliczanych do HRST jest znacznie mniejsza niż odnosząca się do osób aktywnych zawodowo poszukujących pracy w innych sektorach gospodarki [*Science, Technology...* 2011, s. 59–60].

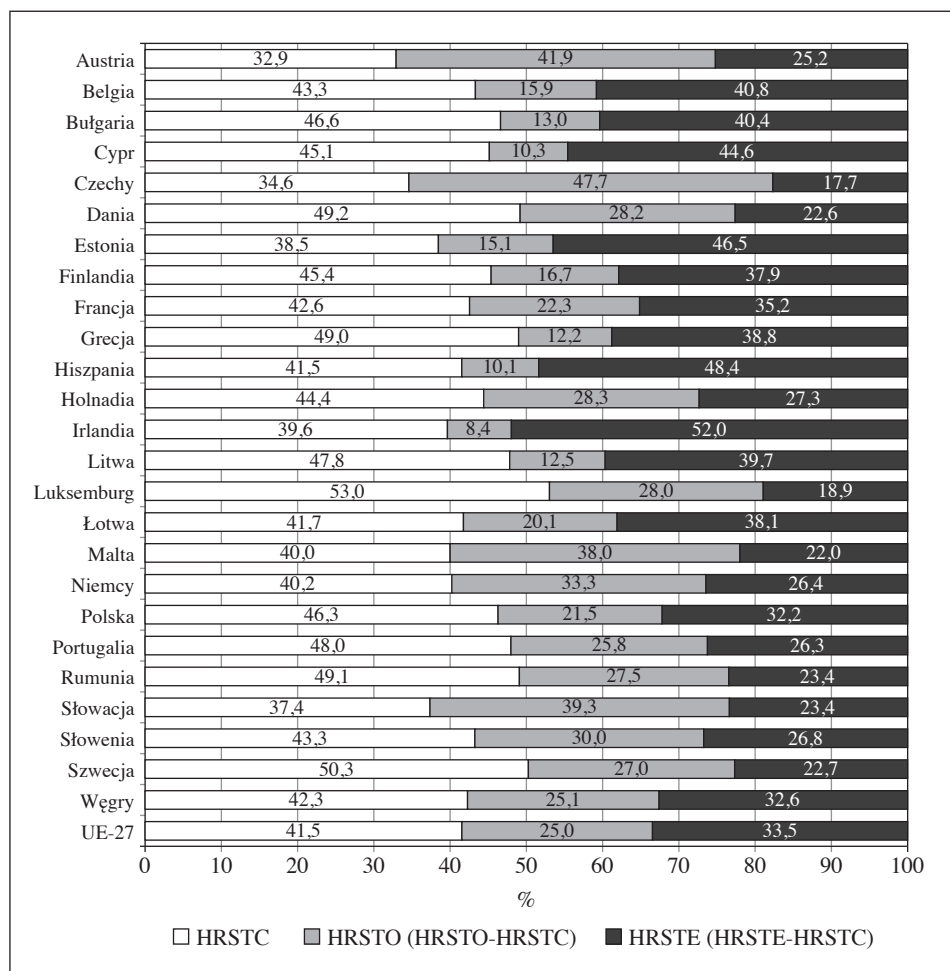
Warto jednak zwrócić szczególną uwagę na sytuację w poszczególnych krajach członkowskich Unii Europejskiej. W tabeli 1 zaprezentowano wartości liczbowe dla wszystkich krajów członkowskich w 2004 i 2010 r. W 2004 r. największymi zasobami ludzkimi (% ogółu populacji) dysponowały: Dania, Holandia, Szwecja, Finlandia. Mniej niż 20% ogółu populacji w 2004 r. HRST liczyły w Portugalii, Rumunii i na Malcie. Podobnie sytuacja kształtowała się także w odniesieniu do grupy aktywnych zawodowo (oczywiście przy zmienionych wartościach procentowych). W 2010 r. największe zasoby ludzkie dla nauki i techniki były (podobnie jak w 2004 r.) w Danii, Holandii, Szwecji, Finlandii, a także w Luksemburgu. Najmniej wśród aktywnych zawodowo osób zaliczanych do HRST w 2010 r. było w Bułgarii, Rumunii i Portugalii. W Polsce wśród osób aktywnych zawodowo w 2004 r. było zaledwie 28,3%, w 2010 r. wartość ta wzrosła do 36,3%. Wzrost HRST w latach 2004–2010 był w Polsce jednym z największych w Unii Europejskiej wśród osób aktywnych zawodowo i wyniósł ok. 8 pkt procentowych. Poza Polską w sposób znaczący zwiększył się zasób ludzki w sektorze nauki i techniki w Luksemburgu (12,5 pkt procentowego) i na Litwie (8,1 pkt procentowego). Odwrotną sytuację odnotowano w Austrii, gdzie zasoby ludzkie zmniejszyły się o 1,5 pkt procentowego, podkreślić jednak należy, że nadal HRST w tym kraju stanowią niemal 40% aktywnych zawodowo. Najmniej korzystna sytuacja jest w Bułgarii, gdzie przyrost zasobów ludzkich jest znikomy. Należy także podkreślić, że istnieje bardzo wyraźne zróżnicowanie między krajami Unii Europejskiej sięgające ponad 30 pkt procentowych w 2010 r.

Tabela 1. Zasoby ludzkie dla nauki i techniki (HRST) w latach 2004 i 2010 w krajach Unii Europejskiej jako procent populacji ogółem i wśród osób czynnych zawodowo

Kraj	% HRST w populacji ogółem		% HRST wśród aktywnych zawodowo		Zmiana między 2004 r. i 2010 r. (w pkt procentowych)	
	2004	2010	2004	2010	w populacji	aktywni zawodowo
UE 27	30,4	34,2	37,0	40,5	3,8	3,5
Austria	32,7	33,2	40,7	39,2	0,5	-1,5
Belgia	36,6	41,6	44,9	49,3	5,0	4,4
Bułgaria	25,5	26,6	31,2	31,6	1,1	0,4
Cypr	34,3	39,7	39,7	43,9	5,4	4,2
Czechy	27,1	32,1	32,8	37,8	5,0	5,0
Dania	42,2	45,9	46,9	51,9	3,7	5,0
Estonia	37,8	41,6	41,5	45,0	3,8	3,5
Finlandia	41,6	45,1	47,3	50,6	3,5	3,3
Francja	33,2	37,5	39,1	43,9	4,3	4,8
Grecja	23,8	27,2	29,4	32,4	3,4	3,0
Hiszpania	30,1	34,0	36,6	39,0	3,9	2,4
Holandia	41,8	45,0	49,4	51,9	3,2	2,5
Irlandia	32,6	39,4	39,2	45,9	6,8	6,7
Litwa	30,4	37,3	34,6	42,7	6,9	8,1
Luksemburg	35,0	46,9	43,4	55,9	11,9	12,5
Łotwa	26,7	33,7	31,0	37,8	7,0	6,8
Malta	17,8	21,6	28,4	31,7	3,8	3,3
Niemcy	35,9	39,5	42,7	44,8	3,6	2,1
Polska	22,4	29,1	28,3	36,3	6,7	8,0
Portugalia	17,9	20,8	21,2	23,9	2,9	2,7
Rumunia	16,5	19,0	21,2	24,4	2,5	3,2
Słowacja	24,3	28,5	28,8	33,5	4,2	4,7
Słowenia	29,7	33,9	35,8	40,8	4,2	5,0
Szwecja	41,8	46,8	46,3	50,8	5,0	4,5
Węgry	24,2	26,9	31,8	33,0	2,7	1,2
Wielka Brytania	34,7	39,8	40,7	45,1	5,1	4,4
Włochy	23,5	25,6	32,5	33,8	2,1	1,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat – http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012).

Zasoby ludzkie dla nauki i techniki w poszczególnych krajach Unii Europejskiej tworzone są przez trzy mniejsze grupy (zob.: punkt 2 artykułu), dlatego ważne wydaje się przeanalizowanie struktury HRST w krajach członkowskich UE.



Rys. 2. Struktura zasobów ludzkich dla nauki i techniki (HRST) w krajach Unii Europejskiej w 2010 r. (w %)

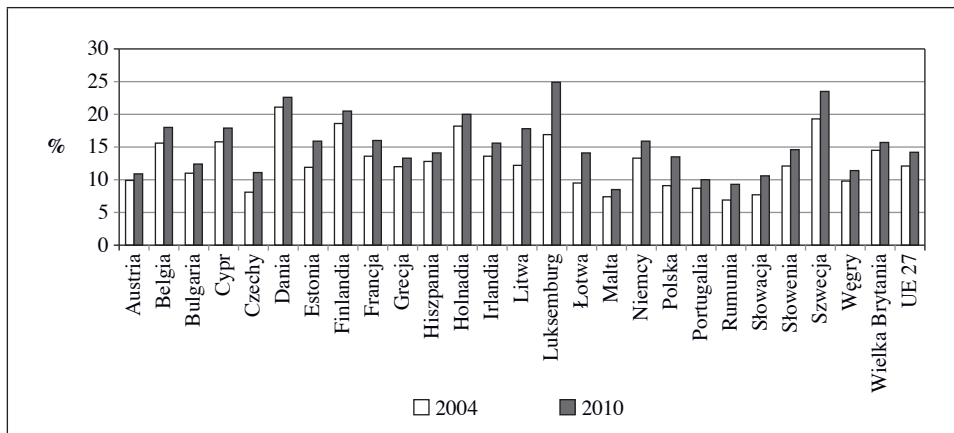
Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012).

Na rys. 2 została zaprezentowana struktura zasobów ludzkich w 2010 r. Analizując zaprezentowane na wykresie dane, należy podkreślić, że zróżnicowanie między krajami jest znaczne pod względem udziału procentowego poszczegól-

nych grup wchodzących w skład HRST. W przeważającej jednak liczbie państw największy udział procentowy (ponad 40%) w zasobach ludzkich stanowi HRSTC, wyjątkami są takie kraje, jak: Irlandia, Estonia, Słowacja, Czechy i Austria. We wspomnianych trzech ostatnich krajach w strukturze zasobów ludzkich największy udział ma grupa osób zaliczana do HRSTO. Największy procentowy udział HRSTE został odnotowany w Irlandii, Hiszpanii i Estonii. W tym miejscu warto także podkreślić, że rocznie w Unii Europejskiej liczba studentów rośnie o 4,3%, jednak przyrost liczby osób wybierających nauki ścisłe i techniczne jest wolniejszy, w granicach 3,3% [Science, Technology... 2011, s. 59].

Uwzględniając definicje odwołujące się do wszystkich wspomnianych grup tworzących HRST, należy pozytywnie ocenić fakt, że w zdecydowanej większości krajów największy udział ma grupa HRSTC. Ta podgrupa zasobów ludzkich posiada nie tylko przydatne wykształcenie, ale także pracuje dla nauki i techniki, a więc pośrednio wpływa także na jakość i rozwój gospodarczy kraju. Należy także podkreślić, że właśnie grupa HRSTC w żadnym z krajów nie jest mniejsza niż 30%. W odwołaniu do średniej Unii Europejskiej (UE 27) HRSTC stanowi trzon zasobów ludzkich dla nauki i techniki. Istotne znaczenie ma także HRSTE, co w jednoznaczny sposób podkreśla znaczenie roli edukacji we współczesnej gospodarce.

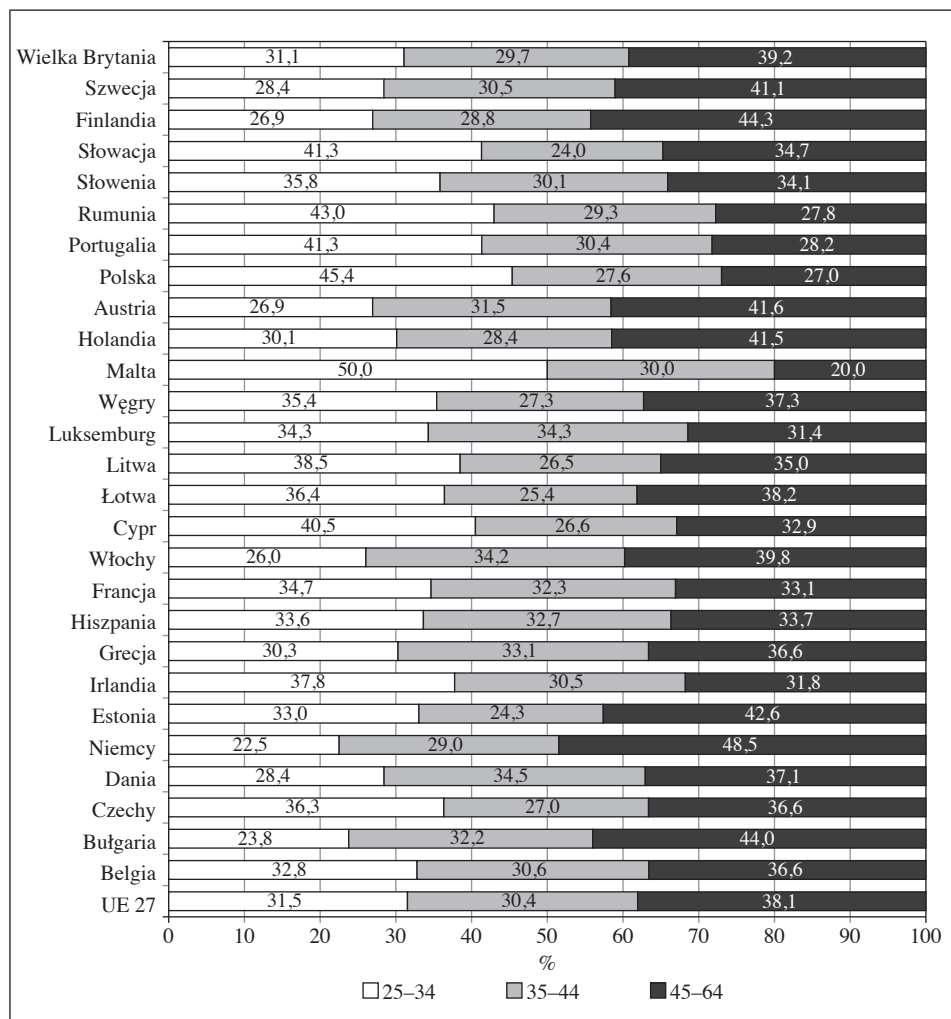
Na rys. 3 zostały zaprezentowane dane dotyczące wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich (HRSTC) w krajach UE, w odwołaniu do 2004 i 2010 r.



Rys. 3. Pracownicy, którzy ukończyli studia wyższe w zakresie nauk ścisłych i technicznych i pracują w sferze nauka i technika (HRSTC), w wieku 25–64 lat, w krajach Unii Europejskiej, w 2004 r. i 2010 r. (% populacji ogółem)

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat – http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012).

Warto podkreślić (zob. rys. 3), że we wszystkich krajach UE (w tym także wśród nowych członków) nastąpił wzrost procentowy liczby osób posiadających studia wyższe i jednocześnie pracujących w obszarze nauki i techniki. Zjawisko to należy ocenić pozytywnie. Mimo bardzo wyraźnych różnic między krajami (różnica w udziale proc. HRSTC w populacji) istotne jest, że we wszystkich krajach została odnotowana dodatnia zmiana wartości procentowych.



Rys. 4. Struktura wiekowa wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich (HRSTC) w krajach Unii Europejskiej w 2010 r. (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012).

Tabela 2. Wysoko wykwalifikowana siła robocza (HRSTC) w wieku 25–34 lat w krajach Unii Europejskiej, w latach 2004 i 2010 (jako % ludności aktywnej zawodowo) oraz średnia roczna stopa wzrostu w latach 2004–2010

Kraj	Wysoko wykwalifikowana siła robocza		Średnia roczna zmiana punktowa (pkt procentowych) HRSTC wieku 25–34 w latach 2004–2010	Średnie roczne tempo wzrostu HRSTC w wieku 25–34 w latach 2004–2010 (w %)
	2004	2010		
UE 27	18,0	21,6	0,6	3,10
Austria	13,6	14,5	0,2	1,14
Belgia	25,8	28,0	0,4	1,39
Bułgaria	15,5	17,3	0,3	2,06
Cypr	25,2	27,3	0,4	1,41
Czechy	10,5	18,2	1,3	9,78
Dania	26,8	32,8	1,0	3,70
Estonia	13,2	22,8	1,6	10,62
Finlandia	26,3	27,9	0,3	1,10
Francja	23,4	26,8	0,6	2,40
Grecja	15,5	18,5	0,5	3,03
Hiszpania	20,1	19,7	-0,1	-0,26
Holandia	26,2	30,5	0,7	2,59
Irlandia	21,8	22,6	0,1	0,63
Litwa	20,1	30,1	1,7	7,06
Luksemburg	28,5	37,9	1,6	5,21
Łotwa	13,6	21,7	1,4	8,25
Malta	20,2	19,3	-0,2	-0,47
Niemcy	16,6	19,3	0,5	2,57
Polska	15,8	25,1	1,6	8,10
Portugalia	13,7	17,3	0,6	3,99
Rumunia	10,6	18,1	1,3	9,46
Słowacja	10,3	18,0	1,3	9,99
Słowenia	19,4	22,4	0,5	2,50
Szwecja	26,5	32,0	0,9	3,22
Węgry	15,1	19,2	0,7	4,16
Wielka Brytania	23,0	23,2	0,0	0,22
Włochy	10,3	13,5	0,5	4,73

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat – http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012).

Zaprezentowane na rys. 4 dane empiryczne uwzględniają strukturę wiekową HRSTC w poszczególnych krajach członkowskich UE w 2010 r. Najstarszą grupę wysoko wykwalifikowanych pracowników odnotowuje się w Niemczech, Finlandii, Bułgarii, Estonii i Austrii, gdzie ponad 41% stanowią osoby w wieku powyżej 45 lat. Jest to po części skutek starzenia się społeczeństw europejskich. Warto podkreślić, że w odmiennym położeniu jest Polska czy Rumunia, gdzie ponad 43% ogółu HRSTC stanowią osoby młode do 34 roku życia. Tak liczna grupa młodych wykwalifikowanych pracowników w przyszłości w sposób wymierny może przyczynić się do rozwoju nauki i techniki w tych krajach, dlatego warto poddać szczegółowej analizie zmiany zachodzące w grupie ludzi młodych, którzy zaliczani są do HRSTC (tabela 2).

Szczególną uwagę w tabeli 2 należy zwrócić na średnią roczną zmianę punktową, a także średnie roczne tempo wzrostu HRSTC w latach 2004–2010 w krajach UE. Największą średnią roczną zmianę punktową oscylującą między 1,6–1,7 pkt procentowego odnotowano na Litwie, w Luksemburgu, Estonii i w Polsce. Znikoma (bądź też ujemna) średnia roczna zmiana została zaobserwowana na Malcie, w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Irlandii i Austrii (między –0,2 a 0,2 pkt procentowego). Interesujące wyniki dotyczą także średniego rocznego tempa wzrostu HRSTC w krajach UE, największe zostało odnotowane w Estonii, na Słowacji, w Czechach i Rumunii, stosunkowo wysoki przyrost młodych pracowników był także w Polsce (ponad 8%). Na Malcie i w Hiszpanii zostało odnotowane ujemne tempo wzrostu. Dynamika wzrostu HRSTC w wieku 25–34 lat jest znacznie zróżnicowana w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. W krajach gdzie średnie roczne tempo wzrostu jest niewielkie bądź ujemne, to po części efekt starzenia się społeczeństw. Pozytywnym zjawiskiem jest jednak (w takich krajach, jak Polska) dynamiczny wzrost młodej kadry naukowo-technicznej, co jest dobrym prognostykiem na przyszłość. Duża dynamika wzrostu (w niektórych krajach, głównie w nowych państwach UE z Europy Środkowo-Wschodniej) tej grupy wiekowej w ramach HRSTC jest efektem „promocji określonych zawodów wśród ludzi młodych, a także wchodzenie w wiek aktywności zawodowej osób zaliczanych do wyżu demograficznego w tych krajach” [Węgrzyn 2012, s. 5–6].

5. Efektywność zasobów ludzkich dla nauki i techniki

Gospodarki poszczególnych krajów zgłaszają coraz większe zapotrzebowanie na nowe technologie i innowacje. Warto jeszcze raz podkreślić, że gospodarka oparta na wiedzy nie tylko jest pewnego rodzaju modelem, ale współcześnie jest także swoistym przejawem zmian zachodzących we współczesnych gospodarkach,

konkurencyjność bowiem w coraz większym stopniu wiąże się z innowacyjnością. W gospodarce rynkowej ważna jest rola i znaczenie człowieka w gospodarce opartej na wiedzy – człowiek jest jej kluczowym ogniwem. Ludzie tworzą i przekazują wiedzę. W innowacyjnej gospodarce o jej swoistej „sile” decydują dobrze wykwalifikowani pracownicy, zdolni wdrażać i rozwijać coraz bardziej nauko-
chłonne technologie [Węgrzyn 2012, s. 7–8].

W corocznie publikowanych raportach o innowacyjności (Innovation Union Scoreboard) prezentowane są wyniki badań dla państw Unii Europejskiej (opierając się na syntetycznym wskaźniku (wskaźnik innowacyjności SII)². W odwołaniu do raportu z 2011 r. do liderów innowacji zostały zaliczone takie kraje, jak: Dania, Finlandia, Niemcy i Szwecja, kraje te uzyskały najlepsze wyniki spośród wszystkich objętych badaniem. Do grupy krajów „doganiających” zaliczono: Austrię, Belgię, Cypr, Estonię, Francję, Irlandię, Luksemburg, Holandię, Słowenię i Wielką Brytanię. W grupie poniżej średniej (tzw. umiarkowanych innowatorów) znalazły się takie kraje, jak: Czechy, Grecja, Hiszpania, Malta, Polska, Portugalia, Słowacja, Węgry, Włochy. Bardzo skromne wyniki zostały osiągnięte przez ostatnią grupę państw, tj. Bułgarię, Litwę, Łotwę i Rumunię [*Innovation Union...* 2011, s. 4].

W tabeli 3 został zaprezentowany wskaźnik innowacyjności w 2010 r. dla poszczególnych krajów członkowskich UE, a także udział wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich wśród aktywnych zawodowo. Szczególnie zwraca uwagę tempo wzrostu obu wskaźników.

Na podstawie danych zawartych w tabeli 3 warto zwrócić uwagę, że po pierwsze, nie ma wyraźnej i generalnej tendencji charakterystycznej dla wszystkich krajów członkowskich, która wiązałaby zasoby ludzkie dla nauki i techniki z poziomem innowacyjności gospodarki. Takie kraje, jak: Dania, Szwecja czy Finlandia, w 2010 r. dysponowały procentowo jednymi z największych zasobów

² SII – Summary Innovation Index. Wskaźnik innowacyjności powstaje na podstawie analizy 25 wskaźników z zakresu badań naukowych oraz innowacji. W ramach kategorii wskaźników należy wymienić: zasoby ludzkie, systemy badań, finansowanie i wsparcie, inwestycje przedsiębiorstw, aktywa intelektualne, skutki ekonomiczne itp. W ramach kategorii zasoby ludzkie analizie zostają poddane dane dotyczące absolwentów studiów doktoranckich oraz osób młodych, które ukończyły co najmniej studia magisterskie. Kategoria wskaźników dotycząca systemów badań odwołuje się głównie do liczby międzynarodowych publikacji naukowych, a także ich jakości (liczba cytowań). Wydatki na badania i rozwój jako procent PKB są analizowane w ramach trzeciej kategorii (finansowanie i wsparcie). Wskaźniki dotyczące m.in. wydatków przedsiębiorstw na B+R są przedmiotem analizy w ramach kategorii: inwestycje przedsiębiorstw, zaś wskaźniki dotyczące patentów czy znaków handlowych w ramach kategorii: aktywa intelektualne. Zatrudnienie w sektorze o intensywnym udziale wiedzy, eksport produktów zaawansowanych technologii, czy dochody z zagranicy z licencji i patentów analizowany są jako skutki ekonomiczne (zob. szerzej: [*Innovation Union...* 2011]).

ludzkich (HRSTC) i osiągnęły także pozycję liderów innowacyjności, zależność ta jednak nie jest już tak oczywista dla pozostałych państw członkowskich UE. Po drugie, w odniesieniu do niektórych państw (np. Polska, Czechy, Luksemburg) należy uznać, że przyrost (średnie roczne tempo wzrostu) HRSTC jest znacznie większy niż stopa wzrostu poziomu innowacyjności. Ma to uzasadnienie teoretyczne, gdyż o poziomie innowacyjności nie decyduje wyłącznie jakość i ilość posiadanych przez kraj zasobów ludzkich, ale także takie m.in. czynniki, jak: nakłady finansowe na badania i rozwój, zaangażowanie sektora prywatnego we współfinansowanie badań, edukacja, liczba patentów, innowacyjność przedsiębiorstw. Po trzecie, w odniesieniu do niektórych państw, takich jak: Portugalia, Estonia, Słowenia, Malta czy Bułgaria, zauważalna jest odwrotna tendencja. Wspomniane kraje miały jedno z największych stóp wzrostu innowacyjności przy jednoczesnym stosunkowo niewielkim średnim tempie wzrostu HRSTC. Kraje te także posiadają relatywnie niewielkie (poniżej 20% aktywnych zawodowo) zasoby ludzkie wysoko wykwalifikowane. Pod względem poziomu innowacyjności kraje te są zakwalifikowane do różnych grup, nie zmienia to jednak faktu, że w przyszłości zwrócenie większej uwagi na promocję zawodów i kwalifikacji wykorzystywanych w obszarze nauki i techniki może przyczynić się do zwiększenia innowacyjności ich gospodarek. Po czwarte, dwa kraje: Rumunia i Litwa, wyróżniają się na tle pozostałych państw. Rumunia w 2010 r. posiadała relatywnie niewielkie zasoby ludzkie (HRSTC), pod względem innowacyjności została także zakwalifikowana do ostatniej (najgorszej) grupy państw, jednak tempo wzrostu zasobów ludzkich, a także stopa wzrostu innowacyjności ma jedno z najwyższych w Europie. Wskazuje to jednoznacznie determinację tego kraju do polepszania swojej sytuacji, ponadto właśnie rozwój potencjału zasobów ludzkich może okazać się siłą napędową rozwoju innowacyjności w tym państwie. Drugi z wymienionych krajów – Litwa, osiągnęła ujemną stopę wzrostu innowacyjności w latach 2006–2010 przy jednoczesnym doskonałym tempie wzrostu zasobów ludzkich. W dużym uproszczeniu (opierając się na tylko na przytoczonych danych, brak danych komplementarnych) można domniemywać, że litewski potencjał wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich nie jest w pełni wykorzystywany bądź też istnieje pewne niedopasowanie kwalifikacji pracowników do potrzeb zgłaszanych przez pracodawców.

W tabeli 3 zostały przedstawione także wartości dla Polski, która zaliczana jest do umiarkowanych innowatorów, ale w budowaniu innowacyjnej gospodarki stara się wykorzystać jeden ze swoich największych potencjałów, jakim są zasoby ludzkie. Warto podkreślić, że średnie roczne tempo wzrostu HRSTC należy do największych w Unii Europejskiej, dlatego należy mieć nadzieję, że w przyszłości przełoży się to także na wzrost poziomu innowacyjności.

Tabela 3. Wysoko wykwalifikowane zasoby ludzkie (HRSTC) w wieku 25–64 lat jako % aktywnych zawodowo i wskaźnik innowacyjności w 2010 r., średnie roczne tempo wzrostu HRSTC oraz stopa wzrostu innowacyjności w latach 2006–2010

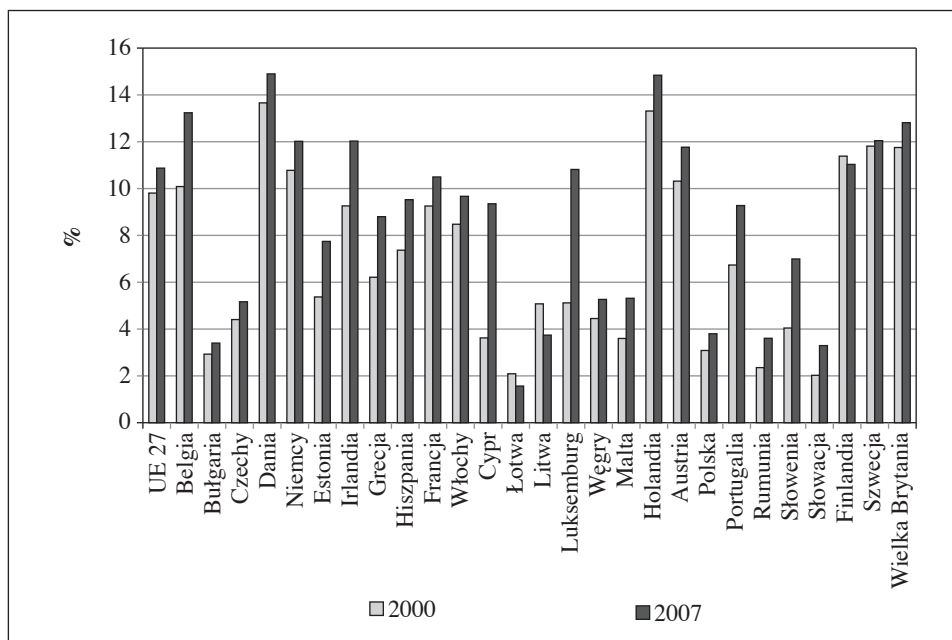
Kraj	HRSTC w wieku 25–64 lat w 2010 r. (% aktywnych zawodowo)	Średnie roczne tempo wzrostu HRSTC w latach 2006–2010 (w %)	Wskaźnik innowacyjności w 2010 r. (SII)	Stopa wzrostu innowacyjności w latach 2006–2010
UE 27	18,4	2,00	0,51	0,85
Austria	13,9	2,32	0,59	1,62
Belgia	23,8	2,02	0,61	1,97
Bułgaria	16,5	0,99	0,22	6,15
Cypr	21,9	2,42	0,49	0,28
Czechy	14,1	5,30	0,41	2,57
Dania	27,4	0,02	0,73	0,36
Estonia	19,2	1,40	0,46	6,59
Finlandia	25,6	1,67	0,69	2,72
Francja	20,6	2,33	0,54	2,74
Grecja	17,8	1,02	0,36	4,7
Hiszpania	17,9	-0,94	0,39	1,91
Holandia	24,9	1,91	0,57	2,02
Irlandia	20,6	3,01	0,57	2,55
Litwa	21,7	6,04	0,22	-0,7
Luksemburg	32,4	8,24	0,56	1,27
Łotwa	17,2	4,43	0,2	2,71
Malta	13,7	1,39	0,35	6,42
Niemcy	19,4	2,33	0,69	2,6
Polska	18,5	5,57	0,27	1,79
Portugalia	12,3	2,62	0,43	8,31
Rumunia	13,0	4,54	0,23	5,23
Słowacja	13,6	3,90	0,26	1,96
Słowenia	18,8	0,83	0,48	6,52
Szwecja	27,1	2,55	0,75	0,62
Węgry	16,1	2,50	0,32	1,15
Wielka Brytania	19,8	0,93	0,61	0,47
Włochy	12,9	2,28	0,42	2,71

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hrst_st_ncat&lang=en (dostęp: 31.01.2012) oraz Innovation Union Scoreboard 2010, s. 70.

Tabela 4. Liczba patentów zgłoszonych do EPO w kolejnych latach według kraju pochodzenia

Kraj	Liczba patentów zgłoszonych do EPO w kolejnych latach		Roczna średnia stopa wzrostu 2006–2009 (w %)	Liczba patentów na milion mieszkańców	
	2006	2009		2006	2009
Unia Europejska	57 094,2	57 863,53	0,4	115,76	115,8
Belgia	1 465,62	1 544,25	1,8	139,43	143,61
Bułgaria	27,13	9,26	-25,6	3,51	1,22
Czechy	153,01	236,48	15,6	14,93	22,59
Dania	1 083,5	1 337,31	7,4	199,63	242,64
Niemcy	23 741,43	24 152,12	0,6	287,99	294,53
Estonia	21,22	44,12	27,7	15,78	32,92
Irlandia	279,42	344,61	7,3	66,4	77,44
Grecja	105,08	119,05	4,4	9,45	10,57
Hiszpania	1 335,95	1 446,03	2,7	30,53	31,55
Francja	8 362,53	8 644,79	1,1	132,26	134,3
Włochy	4 981,5	4 921,46	-0,4	84,79	81,96
Cypr	6,33	8,32	13,0	8,26	10,44
Łotwa	17,42	20,45	6,2	7,59	9,04
Litwa	9,67	13,96	13,6	2,84	4,17
Luksemburg	107,87	76,39	-8,5	229,96	154,79
Węgry	163,85	215,26	9,6	16,26	21,46
Malta	7,85	5,73	-9,4	19,38	13,85
Holandia	3 655,21	2 959,23	-6,7	223,78	179,5
Austria	1 715,6	1 824,76	2,1	207,84	218,4
Polska	140,26	260,17	23,6	3,68	6,82
Portugalia	107,22	152,4	12,5	10,14	14,34
Rumunia	19,61	38,39	27,9	0,91	1,79
Słowenia	99,09	125,73	8,6	49,46	61,86
Słowacja	39,56	47,7	6,8	7,34	8,81
Finlandia	1 323,2	1 148,72	-4,6	251,77	215,67
Szwecja	2 572,11	3 073,41	6,1	284,28	332,03
Wielka Brytania	5 552,95	5 138,13	-2,5	91,92	83,42

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=pat_ep_ntot&lang=en (dostęp: 10.03.2012).



Rys. 5. Procent najczęściej cytowanych publikacji naukowych wśród 10% światowych publikacji (jako % publikacji danego kraju) w 2000 r. i 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, <http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/annexes> (dostęp: 10.03.2012).

Liczbę patentów, a także poziom cytowań publikacji naukowych można uznać za jeden z wyznaczników efektywności zasobów ludzkich dla nauki i techniki w krajach członkowskich. Tabela 4 prezentuje liczbę patentów zgłoszonych do Europejskiego Biura Patentów (European Patents Office – EPO) w poszczególnych latach. Najwięcej patentów w 2009 r. zostało zgłoszonych przez Niemcy, Francję i Wielką Brytanię, najmniej przez Malte, Cypr i Bułgarię. W tym samym roku najwięcej zgłoszonych patentów na milion mieszkańców przypadało w Szwecji, Niemczech i Danii, najmniej kolejno w Bułgarii, Rumunii i na Litwie. Warto zwrócić uwagę na roczną średnią stopę wzrostu za lata 2006–2009. Relatywnie największy przyrost liczby patentów w tych latach został odnotowany przez Rumunię, Estonię i Polskę, choć liczba patentów w tych krajach nadal jest niewielka w porównaniu z innymi państwami UE, takimi jak Niemcy czy Szwecja to ponad 20% średnia stopa wzrostu wskazuje na możliwość wystąpienia dobrego trendu wzrostowego w przyszłości. Na szczególną uwagę zasługują Niemcy, które będąc jednym z liderów w tworzeniu patentów w Europie mają niemal znikomy średni roczny wzrost ich liczby nieprzekra-

czający 1%. W sposób jednoznaczny wskazuje to na pewną stagnację w tym kraju. Niepokoić musi także istnienie państw z ujemną stopą wzrostu. W UE w tej grupie znalazło się aż 7 państw, tj. Włochy, Wielka Brytania, Finlandia, Holandia, Luksemburg, Malta i Bułgaria. Średnia dla Unii Europejskiej nie przekracza 0,5%.

Jednym z wyznaczników rozwoju nauki jest jakość publikacji naukowych (rys. 5). Publikacje z Holandii, Danii i Belgii były najczęściej cytowane na świecie wśród krajów Unii Europejskiej w 2007 r. Tylko znikomy procent (poniżej 5% ogółu publikacji w danym kraju) prac z Polski, Litwy, Rumunii, Bułgarii, Słowacji i Łotwy było cytowanych przez międzynarodowy świat naukowców, są one niemal niezauważalne. Porównując 2000 r. i 2007 r. największy przyrost w procencie cytowanych publikacji na świecie nastąpił na Cyprze (5,7 pkt procentowego) i w Luksemburgu (5,7 pkt procentowego), najmniejszy – ujemny w Finlandii (-0,4 pkt procentowego), na Łotwie (0,5 pkt procentowego) i Litwie (-1,3 pkt procentowego). Jednocześnie należy zauważyć, że tylko ok. 10% publikacji naukowych tworzonych na terenie Unii Europejskiej jest zauważanych w świecie. Należy przypuszczać, że relatywnie niski poziom cytowań w Unii Europejskiej może wskazywać na problem dotyczący jakości publikacji, pewną barierą w osiągnięciu lepszych wyników może być także sposób promocji nauki, a także zbyt słabe i nieefektywne wspieranie nauki na arenie międzynarodowej przez poszczególne kraje członkowskie.

6. Wnioski

Po przeprowadzeniu analizy porównawczej dostępnych danych empirycznych należy jednoznacznie stwierdzić, że w Unii Europejskiej grupa osób zaliczanych do HRST z roku na rok powiększa się, jednak średnia dla państw UE-15 w latach 2001–2010 była wyższa niż dla państw UE-12. W przeważającej większości państw Unii Europejskiej największy udział procentowy (ponad 40%) w strukturze zasobów ludzkich stanowi wysoko wykwalifikowana siła robocza (HRSTC), wyjątkami są takie kraje, jak: Irlandia, Estonia, Słowacja, Czechy i Austria. We wspomnianych trzech ostatnich krajach w strukturze zasobów ludzkich największy udział ma grupa osób zaliczana do HRSTO. Największy procentowy udział HRSTE został odnotowany w Irlandii, Hiszpanii i Estonii.

Dokonując jednak porównania wyników badań dotyczących struktury zasobów ludzkich i ich efektywności, niezwykle trudno wskazać jednoznaczne zależności, które odnosiłyby się do wszystkich bądź też znacznej części krajów członkowskich. Można jednak wskazać kilka interesujących aspektów.

Po pierwsze, w Unii Europejskiej (2010 r.) niemal 30% populacji zaliczane było do HRST, z czego ponad 40% stanowiły wysoko wykwalifikowane zasoby ludzkie, jednak mimo stosunkowo dużych zasobów ludzkich dla nauki i techniki, niewiele ponad 10% ogółu europejskich publikacji naukowych znajduje uznanie w gronie najczęściej cytowanych prac na świecie.

Po drugie, Dania i Szwecja mają jedne z największych zasobów ludzkich dla nauki i techniki spośród krajów UE, w tym także – udziałów HRSTC w strukturze HRST. Kraje te także zaliczono do liderów innowacyjności. Liczba patentów na milion mieszkańców jest jedną z największych w Europie. W przypadku tych państw liczba zasobów ludzkich łączy się także z ich efektywnością. Nie jest to jednak zależność towarzysząca pozostałym państwom będącym liderami w udziale procentowym HRST w populacji. Dla przykładu warto odwołać się do sytuacji Finlandii i Holandii, które mimo dużego potencjału HRST odnotowały ujemną stopę średnioroczną wzrostu liczby patentów, a w przypadku Finlandii także liczby cytowań. W odniesieniu do wspomnianych państw efektywność zasobów ludzkich w przyszłości może ulec pogorszeniu, bowiem mimo korzystnych wartości punktowych za kolejne lata widoczna jest tendencja spadkowa.

Po trzecie, Niemcy dysponują bardzo dużym potencjałem ludzkim dla nauki i techniki, jednak mimo bardzo dużej liczby zgłoszonych patentów, zauważalna jest stagnacja, objawiająca się bardzo małym średniorocznym tempem wzrostu liczby patentów. Warto także odwołać się do struktury wiekowej HRSTC tego kraju, gdzie ponad 40% stanowią pracownicy powyżej 45 roku życia, dlatego należy domniemywać, że starzejące się wysoko wykwalifikowane zasoby ludzkie w Niemczech w przyszłości mogą stać się mniej efektywne, co już obecnie przejawia się w znikomym tempie wzrostu liczby zgłoszonych patentów. Podobna zależność występuje także w Finlandii.

Po czwarte, w odniesieniu do Polski i Rumunii zależności kształtują się inaczej. Kraje te dysponują stosunkowo niewielkimi zasobami ludzkimi dla nauki i techniki, jednak posiadają znaczny potencjał rozwojowy, bowiem ponad 43% w strukturze wiekowej HRSTC stanowią osoby młode (jeden z najlepszych wyników w UE), ponadto odnotowały jedne z największych średniorocznych stóp wzrostu liczby patentów.

W celu budowy gospodarki opartej na wiedzy w Unii Europejskiej należy zwrócić uwagę nie tylko na przyrost zasobów ludzkich dla nauki i techniki, ale przede wszystkim na zwiększanie ich efektywności. Jednocześnie trudno wskazać jednoznaczną zależność między przyrostem zasobów ludzkich a wzrostem ich efektywności. Zdecydowanie lepsze wyniki (szczególnie w odniesieniu do średniorocznych tendencji) osiągają kraje, które dysponują znacznym potencjałem wysoko wykwalifikowanych zasobów ludzkich w młodym wieku.

Literatura

- Innovation Union Scoreboard 2010 – The Innovation Union’s Performance Scoreboard for Research and Innovation* [2011], Inno Metrics.
- Liwińska I. [2008], *Założenia i cele gospodarki opartej na wiedzy*, „Gospodarka w praktyce i teorii” 2008, nr 3 (23).
- The Measurement of Scientific and Technological Activities – Manual on the Measurement of Human Resources Devoted to S&T “Canberra Manual”* [1995], OCDE/GD (95)77, OECD.
- Meri T. [2007], *Highly Qualified Workers in Science and Technology*, „Statistics in Focus – Science and Technology” 2007, nr 103.
- Meri T. [2008a], *Highly Educated Persons in Science and Technology Occupations*, „Statistics in Focus – Science and Technology” 2008, nr 43.
- Meri T. [2008b], *Human Resources Employed in Science and Technology Occupations*, „Statistics in Focus – Science and Technology” 2008, nr 77.
- Nauka i technika w Polsce w 2009 roku* [2011], GUS, Informacje i Opracowania Statystyczne, Warszawa.
- Science, Technology and Innovation in Europe* [2011], Publications Office of the European Union.
- Węgrzyn G. [2012], *Zatrudnieni w nauce i technice a innowacyjność gospodarki*, <http://www.institut.info/IVkonf/referaty/Wegrzyn.pdf> (dostęp: 1.02.2012).

Streszczenie

W artykule została przeprowadzona analiza porównawcza struktury zasobów ludzkich dla nauki i techniki w krajach członkowskich Unii Europejskiej. W ramach analizy empirycznej dotyczącej zasobów ludzkich we wspomnianym obszarze przeprowadzono ocenę kilku istotnych wskaźników, takich jak: struktura HRST, struktura wiekowa HRSTC, dynamika rozwoju zasobów ludzkich. Ocenie został także poddany wskaźnik innowacyjności (SII) dla poszczególnych państw członkowskich UE. W artykule zwrócono uwagę na efektywność zasobów ludzkich dla nauki i techniki poprzez odwołanie do liczby patentów oraz cytowań publikacji naukowych.

Słowa kluczowe: zasoby ludzkie, nauka i technika, Unia Europejska, struktura HRST.

The Structure of Human Resources for Science and Technology in EU Countries

The main aim of the article is to analyse the structure of Human Resources for Science and Technology (HRST), Core of Human Resources in Science and Technology (HRSTC) by age group, and the annual average growth rate of HRST in the EU member states. The article examines the effectiveness of human resources by looking at patent applications to the EPO and the number of the most cited scientific publications.

Keywords: human resources, science and technology, European Union, structure of HRST.

Stanisław Lis

Katedra Polityki Ekonomicznej
i Programowania Rozwoju

Krzysztof Skuza

Staropolska Szkoła Wyższa w Kielcach

Mechanizmy współfinansowania kosztów opieki zdrowotnej w wybranych krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza

1. Wprowadzenie

Znaczący wzrost ogólnego poziomu wydatków na opiekę zdrowotną, notowany w ostatnich latach we wszystkich krajach UE, nie jest zjawiskiem nowym, ani też ograniczonym tylko do państw europejskich. Szybki wzrost kosztów usług opieki zdrowotnej od drugiej połowy lat 70. XX w. obserwowany jest na całym świecie. Przemiany cywilizacyjne i ekonomiczno-społeczne, wiążące się z nimi zmiany struktury demograficznej społeczeństw oraz ograniczenie zapadalności na choroby epidemiczne, powodują wydłużanie życia i podnoszenie jego standardu, ale także rozwój tzw. chorób cywilizacyjnych. Są to główne czynniki wzrostu nakładów na opiekę zdrowia. Wymagają stosowania coraz bardziej kosztownych technologii medycznych oraz stosowania leków.

Wszystkie te okoliczności, w sytuacji gdy często tempo wzrostu nakładów na opiekę zdrowotną jest większe niż tempo wzrostu PKB, skłaniają nie tylko do poszu-

kiwania mechanizmów racjonalizowania wydatków publicznych na opiekę zdrowotną i podnoszenia ich efektywności [Owsiak 2006] zarówno w wymiarze indywidualnie podejmowanych przez pacjenta decyzji, jak i w wymiarze systemowym (warunkującym utworzenie skutecznego systemu kontroli świadczonych usług medycznych), ale także do przenoszenia części odpowiedzialności finansowej za usługi opieki zdrowotnej z sektora publicznego do sektora prywatnego. Istotną przyczyną konieczności zaakceptowania powszechnej zasady współpłacenia jest racjonalizacja ekonomiczna systemu opieki zdrowotnej, która, jak wynika z doświadczeń krajów europejskich, nie jest możliwa bez partycypacji pacjenta w koszcie usług medycznych.

Zasadniczym celem poznawczym artykułu jest zatem porównanie mechanizmów współfinansowania usług opieki zdrowotnej w najwyższej rozwiniętych krajach Unii Europejskiej i wykazania, który z nich jest bardziej efektywny i lepiej realizuje cele społeczne.

2. Systemy finansowania ochrony zdrowia w krajach Unii Europejskiej

Systemy finansowania opieki zdrowotnej stosowane w różnych krajach Unii Europejskiej, zaklasyfikować można do jednej z dwóch głównych grup. Pierwszą tworzą tzw. systemy ubezpieczeniowe, oparte na klasycznym wzorze niemieckich kas chorych (model Bismarcka), drugą – systemy zasilane transferami z budżetu państwa, czyli tzw. systemy narodowej służby zdrowia (*National Health Service*, NHS – model Beveridge’a) [Foubister, Mossialos i Thomson 2009]. Znaczne różnice występują nie tylko pomiędzy systemami należącymi do dwóch różnych typów, ale także pomiędzy poszczególnymi państwami, których systemy finansowania opieki zdrowotnej należą do tego samego modelu. Należy jednak zwrócić uwagę, że pomimo występującego zróżnicowania trudno byłoby wskazać takie kraje, które bazują wyłącznie na dochodach ze składek ubezpieczeniowych, i nie ma również takich modeli zasilania finansowego, które opierałyby się wyłącznie na transferach z budżetu państwa. Klasyczny podział ograniczający się wyłącznie do analizy źródeł środków finansowych nie odzwierciedla w pełni różnorodności rozwiązań stosowanych w systemach ochrony zdrowia. Granice pomiędzy tradycyjnie rozróżnianymi dwoma modelami wyraźnie się zacierają i obecnie mamy do czynienia z szerokim spektrum systemów mieszanych znajdujących się na kontynuum pomiędzy dwoma klasycznymi typami idealnymi: systemem ubezpieczeniowym na jednym i systemem budżetowym na drugim krańcu kontynuum.

W Niemczech priorytetowe znaczenie dla funkcjonowania systemu ma podział władzy i zadań pomiędzy administracją federalną, rządami krajów związkowych oraz autonomicznymi, samorządnymi organizacjami kas chorych i świadczenio-

dawców. Całość zagadnień związanych z ubezpieczeniami społecznymi regulowana jest przepisami Kodeksu socjalnego (Sozialgesetzbuch, SGB), który stanowi podstawę ustawodawstwa w tym obszarze [Busse i Riesberg 2004]. Zgodnie z art. 74 Konstytucji Niemiec, inicjatywa ustawodawcza w zakresie podstawowych regulacji prawnych dotyczących równości, zakresu i ustalenia zasad związanych z dostarczaniem i finansowaniem oraz reformą ochrony zdrowia należy do kompetencji rządu federalnego.

Ustawodawstwo federalne dominuje również w tzw. strategicznych obszarach ochrony zdrowia, określając w szczególności standardy w dziedzinach takich, jak ubezpieczenia chorobowe, zwalczanie chorób zakaźnych, czy też polityka lekowa. Tworząc precyzyjne ramy prawne dla całego systemu zabezpieczenia socjalnego, rząd federalny sprawuje jednocześnie ogólny nadzór nad jego funkcjonowaniem.

Do kompetencji landów należą działania w zakresie zdrowia publicznego m.in. edukacja i promocja zdrowia, prewencja i monitoring chorób zakaźnych, inspekcja sanitarna. Kraje związkowe prowadzą także politykę w zakresie lecznictwa zamkniętego i do ich obowiązków należy utrzymanie infrastruktury szpitalnej w regionie na odpowiednim poziomie. Poza tym czuwają nad zapewnieniem dostępności i odpowiedniej jakości usług zdrowotnych na swoim obszarze, sprawują nadzór nad kasami ubezpieczeń zdrowotnych oraz stowarzyszeniami lekarzy działającymi na terenie landu [Busse i Riesberg 2004].

W Belgii, w Holandii i w Austrii [Świątkowski 1999], na wzór niemiecki, państwo określa główne kierunki polityki zdrowotnej i ustanawia niezbędne regulacje prawne, które przedstawiane są pozostałym uczestnikom systemu do akceptacji, a których wdrażanie odbywa się zgodnie z zasadą współodpowiedzialności. We Francji, w odróżnieniu od rozwiązań niemieckich, dominująca rola państwa w publicznym sektorze ochrony zdrowia oznacza, że mamy do czynienia z systemem państwowo-ubezpieceniowym, którego podstawą jest powszechne ubezpieczenie zdrowotne oparte na podatkach i corocznie ustalonym przez parlament budżecie dla publicznej ochrony zdrowia [Chevreul et al. 2010].

Z kolei w krajach, w których dominuje budżetowy system finansowania (Wielka Brytania, Irlandia, Hiszpania, Portugalia, kraje skandynawskie, Grecja, Włochy), organizacja i dostarczanie opieki zdrowotnej pozostaje bądź pod kontrolą państwa, jak ma to miejsce w systemach scentralizowanych, bądź pod kontrolą lokalnych władz samorządowych w systemach zdecentralizowanych. Należy zauważyć, że w różnych krajach centralizacja systemu występuje w różnym natężeniu. Na przykład model narodowej służby zdrowia inaczej realizowany jest w Wielkiej Brytanii, gdzie powstał, a inaczej w wielu innych krajach, w których został przyjęty, zawsze jednak z uwzględnieniem czynników społecznych i gospodarczych specyficznych dla danego kraju. W przypadku Wielkiej Brytanii, to państwo jest organizatorem i zarazem organem finansującym opiekę zdrowotną,

głównie z podatków centralnych, przy znaczącym udziale władz samorządowych na poziomie gminy i okręgu (dystryktu). W krajach skandynawskich od kilkadziesiąt lat odpowiedzialność za organizację ochrony zdrowia spoczywa na władzach samorządowych na poziomie gminy i powiatu (w Danii) [Olejaj et al. 2012] oraz gminy i województwa (w Szwecji i Finlandii) [Anell, Glenngård i Merkur 2012]. W państwach tych na poziomie centralnym określone są główne kierunki narodowej polityki zdrowotnej oraz jednolite rozwiązania prawne i standardy ogólnie obowiązujące. Kraje skandynawskie są przykładem najbardziej zaawansowanej decentralizacji w organizowaniu, zarządzaniu i finansowaniu opieki zdrowotnej, a szwedzki system publicznej służby zdrowia uznawany jest za jeden z najbardziej socjalnych systemów NHS w Unii Europejskiej.

W państwach śródziemnomorskich, takich jak Grecja, Włochy, Hiszpania i Portugalia, a także w Irlandii, współwystępują elementy typowe dla obydwu wskazanych modeli, jak chociażby dwoistość finansowania zarówno z podatków (model Beveridge'a), jak i z funduszy ubezpieczeniowych (model Bismarcka). We Włoszech i w Grecji obydwa te źródła wykorzystywane są niemal w równych proporcjach, a w Hiszpanii nawet z przewagą funduszu obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego. Formalnie model narodowej służby zdrowia występuje w 9 na 27 państw członkowskich Unii Europejskiej.

Niezależnie od przyjętego modelu opieki zdrowotnej podstawowego znaczenia dla systemu nabiera całościowy kształt stosunków, jakie zachodzą pomiędzy instytucjami tworzącymi jego podwaliny. Decentralizacja zarządzania, organizowania i finansowania opieki zdrowotnej, przejawiające się w gromadzeniu, wydatkowaniu i konsumpcji środków finansowych, staje się powszechnym trendem w większości krajów europejskich. W ten sposób wyznaczane są zasady organizacji, dystrybucji funduszy i alokacji zasobów oraz metody płacenia za świadczenia. Porównując systemy zdrowotne poszczególnych krajów członkowskich Unii Europejskiej, można z pewnością odnaleźć w nich wiele podobieństw. Każdy z nich cechuje się jednak swoistymi właściwościami, które wynikają z uwarunkowań i zasłóci historycznych każdego z krajów. Przede wszystkim państwa członkowskie Unii nie stosują jednolitych rozwiązań prawnych i organizacyjnych, jak również, przyjmują różne zasady finansowania świadczeń opieki zdrowotnej. Zasadniczo główne różnice skoncentrowane są właśnie wokół aspektów finansowych, które determinują sposób gromadzenia środków i zakres ich wydatkowania na świadczenia zdrowotne, stopień ingerencji państwa w system, a także podstawę prawną do uzyskania świadczenia opieki zdrowotnej przez obywateli.

We Francji, obowiązkowym ubezpieczeniem objęci są wszyscy pracownicy najemni, z których każdy zostaje automatycznie włączony do jednej z organizacji ubezpieczeniowych. Podobnie jest w Austrii, Belgii i Luksemburgu [Świątkowski 1999], gdzie przynależność do systemu ubezpieczenia zdrowotnego jest

obowiązkowa i zdeterminowana wykonywanym zawodem. W przypadku Belgii, osoby pracujące na własny rachunek mają obowiązek ubezpieczenia się jedynie w zakresie usług opieki szpitalnej, przysługuje im natomiast swoboda wyboru ubezpieczyciela w zakresie opieki ambulatoryjnej. W Holandii, na wzór niemiecki, pewne grupy zawodowe (np. urzędnicy państwowi, sędziowie, duchowni) oraz osoby o dochodach przewyższających określone prawem poziomy, wyłączone są z obowiązkowego ubezpieczenia. O ile w Niemczech osoby te zobowiązane są do wykupienia prywatnego ubezpieczenia lub do dobrowolnego przystąpienia do ustawowych kas chorych, to w Holandii przymus taki nie istnieje. Zarówno w Niemczech, jak i w Belgii oraz Holandii, ubezpieczony ma prawo wyboru instytucji ubezpieczeniowej (kasy chorych), chociaż w Belgii wybór ten jest ograniczony tylko do instytucji ustawowych ubezpieczeń zdrowotnych. W państwach, w których ochrona zdrowia jest finansowana przez ubezpieczenie zdrowotne lub społeczne, funkcjonuje duża liczba instytucji ubezpieczeniowych, stosujących często bardzo zróżnicowane rozwiązania prawne.

W zależności od rozwiązań szczegółowych w krajach tych działają dwa główne sposoby finansowania świadczeń medycznych. Pierwszy z nich opiera się na refundowaniu przez ubezpieczyciela kosztów poniesionych przez pacjenta w trakcie leczenia. Takie rozwiązanie występuje w Belgii, Francji i Luksemburgu. W systemach opartych na drugim sposobie opłacania usług zdrowotnych, świadczenia dostarczane są w naturze, co oznacza, że pacjent w momencie korzystania z usługi otrzymuje świadczenie bezpłatnie. Państwami, w których przyjęto ten model, są Austria, Holandia i Niemcy. Z taką sytuacją mamy również do czynienia w systemach narodowej służby zdrowia [Świątkowski 1999].

3. Zasady współfinansowania kosztów świadczeń opieki zdrowotnej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Niezależnie od przyjętych systemów finansowania ochrony zdrowia w krajach Unii Europejskiej coraz większego znaczenia nabiera udział tzw. wydatków z kieszeni pacjenta, jako jednej z form współfinansowania usług medycznych, w celu ograniczenia nakładów na leczenie ze środków publicznych.

W większości państw wdrożony mechanizm współpłacenia przybierał formę mieszaną, polegającą na zapłacie niewielkich stałych kwot za korzystanie ze świadczeń zdrowotnych oraz procentowego udziału w opłatach za leki. We wszystkich systemach, stosowane są rozwiązania, które mają na celu ułatwianie obywatelom dostępu do świadczeń podstawowej opieki zdrowotnej i profilaktyki poprzez zróżnicowane mechanizmy współpłacenia. Szczegółowe informacje na temat funkcjonowania systemu współpłacenia za korzystanie ze świadczeń opieki zdrowotnej w sześciu wybranych krajach Unii europejskiej przedstawione zostały w tabeli 1.

Tabela 1. Opłaty za korzystanie ze świadczeń opieki zdrowotnej w wybranych krajach Unii Europejskiej

Państwo	Podstawowa opieka zdrowotna	Specjalistyczna ambulatoryjna	Lecnictwo szpitalne	Leki	Zwolnienie z opłat oraz limity rocznych wydatków z kieszeni pacjenta
Dania	Bezpłatna opieka dla wszystkich obywateli. Dopłaty w wysokości 35–65% kosztów opieki stomatologicznej	Brak dopłat	Brak dopłat	Wysokość dopłat uzależniona jest od indywidualnych rocznych wydatków z kieszeni: 100% do wys. 520 DKK (50% dla dzieci); 50% do 521–1260 DKK, 25% do 1260–2950 DKK, 15% powyżej 2950 DKK	Osoby przewlekle chore, których roczne wydatkna leki przekraczają 3805 DKK mogą ubiegać się o całkowite zwolnienie z dopłat. Osoby o niskich dochodach i terminalnie chore mogą ubiegać się o zwolnienie z dopłat do leków szczególnie drogich
Francja	Stawka współpłacenia za wizytę lekarską wynosi 30% dla lekarzy pierwszego kontaktu plus stała opłata: 1 euro	Stawka współpłacenia 50% dla wszystkich pozostałych lekarzy, plus różnica między cennikiem danego specjalisty a ceną referencyjną. Stała opłata 1 euro za wizytę	Stawka współpłacenia wynosi 20% (do 31 dni w oddziałach opieki ostrej, maksymalnie 200 euro) plus stała stawka dzienna (16 euro). Stała opłata za transport sanitarny: 2 euro za przejazd	Współpłacenie wynosi 0% (za leki ratujące zdrowie i życie) oraz 35%, 65% i 100% w zależności od kategorii leków. Stała dopłata 0,50 euro za każdą receptę (od 2008 r.)	Zwolnione z dopłat do opieki zdrowotnej są dzieci i osoby o niskich dochodach, osoby otrzymujące świadczenia z tytułu niepełnosprawności, wypadków przy pracy, osoby cierpiące na choroby przewlekłe, przebywający w szpitalu powyżej 31 dni, zwolnienie z opłat za drogie procedury (powyżej 200 euro) – dotyczy to wszystkich obywateli. Limit rocznych stałych dopłat pacjenta wynosi 50 euro
Niemcy	Stawka współpłacenia wynosi 10 euro za pierwszą wizytę lekarza w danym kwartale (tylko dorośli)	Tak jak w POZ, oraz 10 euro za każdą wizytę bez skierowania	10 euro za dzień (nie więcej niż 28 dni w roku). Za transport sanitarny dopłata 13 euro za jeden przejazd	Od 5 do 10 euro za opakowanie na recepty od lekarzy opieki ambulatoryjnej plus różnica pomiędzy ceną apteki a ceną referencyjną. Również dopłata 5 do 10 euro za inne artykuły medyczne	Dzieci do 18 roku życia zwolnione są z opłat. Częściowe zwolnienie dotyczy osób o niskich dochodach, bezrobotnych, studentów otrzymujących stypendia. Limit dopłat rocznych wynosi 2% dochodów gospodarstwa domowego (1% dla osób przewlekle chorych)

Holandia	Brak dopłat	Podlegające odliczeniu od dochodu wydatki w ramach limitu od 165 do 665 euro rocznie	Tak samo jak w specjalistycy ambulatoryjnej	Na receptę w pełni refundowane (chyba że istnieje tańszy zamiennik, wówczas różnicę dopłaca pacjent). Dopłata powyżej ceny referencyjnej	Dzieci do 18 roku życia i kobiety w ciąży zwolnione są ze współpłacenia, rząd może stosować ulgi jeśli średnie roczne wydatki gospodarstwa domowego na składki zdrowotne przekraczają 5% dochodu
Szwecja	Stawka współpłacenia wynosi od 100 do 150 SEK za wizytę, jest ona ustanawiana przez samorządy lokalne	Stawka współpłacenia wgranicach 200–300 SEK za wizytę u specjalisty, wysokość dopłat ustalana jest przez samorządy lokalne	Dzienna stawka dopłaty wynosi do 80 SEK	Do 900 SEK odpłatność za leki wynosi 100%, po przekroczeniu tego poziomu pacjent pokrywa już tylko: 50% (901–1700 SEK), 25% (1701–3300 SEK), 10% (3301–4300 SEK), 0% (powyżej 4300 SEK)	Maksymalny poziom dopłat to 900 SEK w ciągu roku za opiekę zdrowotną świadczoną w ramach sektora publicznego oraz 1800 SEK za leki w ramach leczenia ambulatoryjnego. Dzieci zwolnione są z opłat do opieki medycznej. Dla dzieci z tej samej rodziny roczny limit dopłat do leków wynosi 1800 SEK
Wielka Brytania	Brak dopłat	Brak dopłat	Brak dopłat	Opłata ryczałtowa wynosi £ 7,10 GBP za opakowanie, ale ponad 88% recept zwolnionych jest z dopłat (2005)	Zwolnienie z opłat za leki obejmuje: dzieci do 16 roku życia i uczące się do 18 roku życia, osoby powyżej 60 roku życia, kobiety w ciąży i do roku po urodzeniu dziecka, osoby o niskich dochodach, z pewnymi schorzeniami i niepełnosprawnością

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Thomson i Mossialos 2012].

W Danii, Wielkiej Brytanii oraz Holandii dostęp do podstawowej opieki zdrowotnej jest bezpłatny dla wszystkich obywateli. Niektóre kraje zastosowały metodę współpłacenia polegającą na zapłacie niewielkich stałych kwot za korzystanie z opieki ambulatoryjnej. Tak jest w Niemczech czy Francji, gdzie opłaty wnoszą tylko osoby dorosłe. W Szwecji pacjenci uprawnieni są do niższych dopłat, jeśli zdecydują się skorzystać ze świadczeń lekarza podstawowej opieki zdrowotnej zamiast specjalisty. W Holandii oraz Szwecji wprowadzone zostały limity rocznych wydatków z tytułu konieczności współpłacenia za opiekę zdrowotną. W Niemczech limit ten jest uzależniony od dochodów pacjentów. We Francji osoby o niskich dochodach nie powinny płacić więcej niż ok. 50 euro rocznie za opiekę zdrowotną (włączając wydatki na leki).

Jeśli chodzi o rozwiązania dotyczące dopłat do leków na receptę, to w poszczególnych państwach stosowane są zróżnicowane rozwiązania. Na przykład Wielka Brytania zastosowała metodę współpłacenia za leki polegającą na zapłacie niewielkich, stałych kwot. Podobna sytuacja ma miejsce w Niemczech, jednakże tam uiszcza się opłatę w zależności od wielkości opakowania. W Holandii leki na receptę są w pełni refundowane, a we Francji za leki ratujące życie koszty ponosi państwo lub ubezpieczyciel. W Niemczech, Szwecji i Holandii funkcjonuje system cen referencyjnych, w którym pacjent ponosi koszty stanowiące nadwyżkę ponad ustalone ceny leków.

W systemie niemieckim mówić można nawet o swego rodzaju racjonowaniu świadczeń publicznej opieki medycznej: decyzja o rozszerzeniu zasady współpłacenia za świadczenia i leki przez pacjentów przekłada się na mechanizm dostosowujący poziom współpłacenia za wizytę u lekarza do poziomu ryzyka zdrowotnego podopiecznych. Od 1 stycznia 2004 r., na podstawie nowelizacji ustawowego ubezpieczenia chorobowego, rozszerzono zakres dotychczasowego współpłacenia przez pacjentów także o opiekę ambulatoryjną w kwocie 10 euro na kwartał. Ustanowiona opłata wnoszona jest przy pierwszej wizycie u lekarza ogólnego lub u specjalisty. Kolejne wizyty u tego samego lekarza są już bezpłatne, z wyjątkiem konsultacji u specjalisty, do którego za każdym razem wymagane jest zwalniające z opłaty skierowanie. Społeczny odbiór zmian w systemie wpłynął na spadek popytu na usługi tych lekarzy w pierwszym kwartale 2004 r. o 4,5% w porównaniu z analogicznym okresem 2003 r. [Riesberg 2004]. Obowiązująca od 2004 r. nowelizacja wprowadziła również nowy pułap indywidualnych bezpośrednich wydatków z kieszeni pacjenta na współpłacenie na poziomie 2% rocznych dochodów brutto (1% dla osób przewlekle chorych). Dzieci i młodzież szkolna do 18 roku życia to grupy populacji zwolnione z obowiązku współpłacenia.

Spośród 15 krajów tzw. starej unii współpłacenie usankcjonowano w 11 krajach. W lecznictwie ambulatoryjnym, zwłaszcza w specjalistycznym, pełni funkcje regulacyjne, natomiast w lecznictwie szpitalnym stanowi ono dodatkowe

cd. tabeli 2

Rodzaj świadczenia	1994–1996	I połowa 1997	II połowa 1997	1998	1999	2000–2004	2005–2009
Transport „do” i „z” obiektów medycznych							
– leczenie szpitalne lub nagłe przypadki (euro na jeden przejazd)	10,2	10,2	12,8	12,8	12,8	12,8(13)	5–10
– leczenie ambulatoryjne	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Opieka nielekarska (np. pielęgnacja domowa, fizjoterapia)	10	10	15	15	15	15	10 plus 10 euro za receptę
Pobyt w szpitalu oraz rehabilitacja stacjonarna po pobycie w szpitalu (euro na dzień)	6,1	6,1	8,7	8,7	8,7 (9)	10	–
Sanatorium prewencyjne lub rehabilitacja stacjonarna niezwiązana z pobytem w szpitalu (euro na dzień)	6,1	12,8	12,8	12,8	12,8	8,7 (9)	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Busse i Riesberg 2004, s. 76; Busse 2010, s. 5–6 (dostęp: 30.05.2012).

Wprowadzanie w Niemczech w coraz szerszym zakresie obowiązku współpłacenia pacjentów za niektóre świadczenia medyczne, w szczególności za leki (tabela 2) powoduje, że dotychczasowa zasada obciążania kosztami ubezpieczeń zdrowotnych po równo (50:50) pracodawców, jak i pracowników, ulega zmianom na niekorzyść tych ostatnich. Ocenia się, że aktualne proporcje obciążenia kosztami świadczeń to 40:60 (pracodawca:pracownik). Wielkość i rodzaj świadczeń, za które obowiązuje współpłacenie, określa rząd federalny, a zakres ten zmienia się w zależności od programu partii aktualnie rządzącej.

Neoklasyczna teoria ekonomii rozważa wprowadzenie współpłacenia za usługi zdrowotne w sytuacji funkcjonowania publicznego systemu ubezpieczeń jako mechanizmu mającego służyć racjonalizacji popytu. W większości europejskich systemów ochrony zdrowia w okresie poprzedzającym reformy tego sektora odpłatność za usługę w momencie jej dostarczenia była zerowa, ponieważ z reguły dokonywana była w całości przez stronę trzecią, tj. płatnika środków publicznych lub prywatnych. W sytuacjach tego rodzaju, nie występuje dążenie do oszczędności ani po stronie dostawcy, ani po stronie korzystającego z usług. Po

stronie odbiorców usług może pojawić się skłonność do dodatkowej, nie zawsze uzasadnionej konsumpcji świadczeń zdrowotnych, co z kolei prowadzi do generowania wyższych społecznych kosztów produkcji w porównaniu z wartością konsumowanych usług. Z drugiej jednak strony, wprowadzanie różnego rodzaju form współpłacenia może skutkować ograniczeniem dostępu do usług zdrowotnych, szczególnie w grupie osób o niskich dochodach.

4. Wnioski

Jedno z najistotniejszych pytań, zadawanych przez ekonomistów zajmujących się problematyką zdrowia, dotyczy kwestii, jak alokować istniejące, z reguły ograniczone zasoby, aby zgłaszane przez społeczeństwo potrzeby zdrowotne mogły być zaspokajane w optymalnym stopniu. Pojawiają się także problemy wynikające zarówno z mnogości podmiotów (publicznych, jak i prywatnych) zaangażowanych w działalność sektora opieki zdrowotnej, z konieczności monitorowania przepływów środków finansowych, jak również alokacji różnego rodzaju zasobów wewnątrz sektora.

W ramach wszystkich systemów ochrony zdrowia istnieją określone struktury i rodzaje powiązań, które w większym lub mniejszym stopniu odzwierciedlają funkcje i podział ról pełnionych przez uczestników w rozwiązywaniu problemów tego sektora.

Po pierwsze, coraz częściej w ramach prowadzonej polityki zdrowotnej pojawia się konieczność dokonywania wyboru pomiędzy zapewnieniem powszechnej dostępności społeczeństwa do świadczeń medycznych oraz odpowiednią liczbę i jakością oferowanych usług a możliwością ich sfinansowania, wynikającą z wielkości dostępnych zasobów dla sektora ochrony zdrowia w danym kraju.

Po drugie, reformy systemów ochrony zdrowia, jakie podjęto w ostatnich dwóch dekadach minionego stulecia (ograniczenie wydatków państwa na zdrowie) sprowadzały się do przenoszenia na obywateli ciężaru kosztów opieki medycznej. Dla większości obywateli oznacza to ograniczenie dostępności opieki medycznej lub, co najmniej, obniżenie jakości dostępnej opieki w ramach świadczeń niewymagających wysokiego poziomu współpłacenia z własnych środków.

Skala problemów w poszczególnych krajach odzwierciedla z jednej strony funkcje systemu ochrony zdrowia wynikającą z roli, jaką przypisuje się zdrowiu w kulturze danej społeczności, natomiast z drugiej strony odzwierciedla potencjalne możliwości, wynikające z wielkości dostępnych zasobów dla sektora ochrony zdrowia w każdym z tych krajów.

Literatura

- Anell A., Glenngård AH., Merkur S. [2012], *Sweden: Health System Review*, Health Systems in Transition, www.observatory.dk (dostęp: 25.05.2012).
- Busse R. [2010], *The Health System in Germany. Health Systems Snapshots: Perspectives from Six Countries*, „Eurohealth”, vol. 14, nr 1.
- Busse R., Riesberg A. [2004], *Health Care Systems in Transition: Germany*, Copenhagen, WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, 6 (9), www.observatory.dk (dostęp: 25.05.2012).
- Chevreur K. et al. [2010], *France: Health System Review. Health Systems in Transition*, 12(6), www.observatory.dk (dostęp: 25.05.2012).
- Foubister T., Mossialos E., Thomson S. [2009], *Financing Health Care in the European Union* [w:] European Observatory on Health Systems and Policies, WHO.
- Olejaz M. et al. [2012], *Denmark: Health System Review. Health Systems in Transition*, www.observatory.dk (dostęp: 25.05.2012).
- Owsiak S. [2006], *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.
- Riesberg A. [2004], *Choice in the German Health Care System*, „Euro Observer” vol. 6, nr 4, www.observatory.dk (dostęp: 14.06.2010).
- Świątkowski A.M. [1999], *Europejskie prawo socjalne*, t. 2, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Thomson S., Mossialos E. [2010], *Primary Care and Prescription Drugs: Coverage, Cost-Sharing, and Financial Protection in Six European Countries*, Issues in International Health Policy, Commonwealth Fund, vol. 82, www.observatory.dk (dostęp: 25.05.2012).

Streszczenie

W artykule podjęto analizę funkcjonowania mechanizmów współfinansowania usług zdrowotnych w systemach ochrony zdrowia państw Unii Europejskiej, opartych na różnych odmianach dwóch głównych modeli opieki zdrowotnej: modelu ubezpieczeniowego i modelu narodowej służby zdrowia. Porównawcza analiza właściwości poszczególnych systemów współfinansowania usług zdrowotnych stanowi punkt wyjścia do przedstawienia problemu wspólnego dla wszystkich krajów, jakim jest poszukiwanie sposobów ograniczenia tempa wzrostu nakładów publicznych na zdrowie. Jednym z proponowanych sposobów jest udział pacjentów w płaceniu za część usług zdrowotnych. Jednakże poziom i zakres współfinansowania tych usług przez pacjentów znacznie różnią się w modelu ubezpieczeniowym i w modelu narodowej służby zdrowia. W artykule przeprowadzono krytyczną analizę zasad współfinansowania oraz udziału pacjentów we współfinansowaniu poszczególnych rodzajów świadczeń zdrowotnych w wybranych krajach Unii Europejskiej (w tym w Polsce) oraz pokazano zalety i wady przyjętych rozwiązań.

Słowa kluczowe: modele opieki zdrowotnej, koszty usług zdrowotnych, współfinansowanie usług zdrowotnych, deregulacja w sektorze usług zdrowotnych.

Cost-sharing Mechanisms of the Health Care Systems in Selected EU States – a Comparative Analysis

The article analyses the co-financing of health services in the health care systems of the countries of the European Union, which are based on different variations of the two main models: the insurance model and the national health care model. Comparative analysis of the characteristics of health care financing systems is the starting point for a presentation of the issue common to all countries, which is to seek ways to reduce the growth rate of public expenditures on health. One of the methods on the table is to have patients finance part of the health services delivered. However, the level and scope of co-financing of these services by patients vary widely between countries that use an insurance-based model and those with a national health service one. The article presents a critical analysis of policies and levels of patient co-participation in different types of health services in selected EU countries (including Poland), along with a comparison of the advantages and disadvantages of the different solutions.

Keywords: models of health care, cost of health services, co-financing of health services, deregulation in the health sector.

Magdalena Gorzelany-Dziadkowiec

Katedra Strategii Zarządzania i Rozwoju Organizacji

Ewa Kozień

Katedra Strategii Zarządzania i Rozwoju Organizacji

Wpływ kryzysu na rozwój małego przedsiębiorstwa

1. Wprowadzenie

Kryzysy są nieodłącznym elementem rozwoju cywilizacji. Przez długi czas pojęcie kryzysu odnosiło się do sfery militarnej i medycznej. W historii można podać przykłady kryzysów militarnych, które były przyczyną powstania i upadku narodów i kultur: rozpad imperium Aleksandra Wielkiego, podział i upadek Cesarstwa Rzymskiego, rozbitcie dzielnicowe w Polsce itp. Z kolei w medycynie grecki lekarz Hipokrates rozumiał kryzys jako rozstrzygającą fazę choroby, a więc moment przełomowy dla pacjenta, który decydował o jego życiu bądź śmierci. Obecnie kryzys dotyka wszystkich obszarów działalności człowieka, a więc polityki, ekonomii, kultury, rodziny, tożsamości, moralności, a także organizacji.

Przedmiotem niniejszego artykułu jest analiza i identyfikacja przyczyn kryzysów, jakie występują w mikro i małych przedsiębiorstwach oraz ich wpływu na przetrwanie i rozwój tych organizacji. Celem niniejszego opracowania jest diagnoza faz rozwoju małych firm za pomocą arkusza Leparda, jak również znalezienie odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na rozwój małego przedsiębiorstwa ma kryzys. Analizę przeprowadzono na podstawie mikro i małych firm, które stanowią ważną siłę napędową całej gospodarki. Badania zostały przeprowadzone w trzech przedsiębiorstwach (dwa mikro oraz jedno małe) i przebiegały w dwóch etapach. W pierwszym dokonano diagnozy faz i kryzysów pojawiających się w rozwoju organizacji na podstawie modelu wzrostu L.E. Greinera z zastosowaniem arkusza Leparda. Etap

drugi polegał na przeprowadzeniu wywiadu, podczas którego właściciele przedsiębiorcy odpowiedzieli na pytania kwestionariuszowe dotyczące przyczyn kryzysu i jego wpływu na rozwój ich przedsiębiorstw. Wartością dodaną opracowania jest określenie czynników determinujących kryzys w małych przedsiębiorstwach. W podsumowaniu zawarto zalecenia i rekomendacje dla badanych przedsiębiorstw.

2. Istota i rodzaje kryzysu

Termin „kryzys” ma znaczenie pejoratywne, wywołując takie skojarzenia, jak upadek, regres, katastrofa, a u ludzi – postawy apatii, rezygnacji, a nawet ucieczki. Kryzys (gr. *krísis* od *krínō* – rozróżniam, rozstrzygam) oznacza moment rozstrzygający, punkt zwrotny, okres przełomu.

Tabela 1. Pojęcie kryzysu organizacji według różnych autorów

Autor	Definicje pojęcia kryzysu w odniesieniu do organizacji
I.I. Mitroff	jest efektem pojawienia się zewnętrznych i wewnętrznych zakłóceń w działalności organizacji
B. Rozwadowska	jest nagłym, nieoczekiwanym i niepożądanym zdarzeniem, które zakłóca równowagę w firmie
J.R. Caponigro	to każde wydarzenie i działanie, które ma potencjalnie negatywny wpływ na sprawność biznesu
B. Wawrzyniak	w organizacji traktowany jest jako sytuacja zagrożenia, spiętrzenia trudności, nasilenia konfliktów, które mają wpływ na realizację podstawowych funkcji organizacji jako całości
E. Urbanowska-Sojkin	jest patologią w rozwoju organizacji spowodowaną dysproporcją pomiędzy celami i zasobami umożliwiającymi ich realizację
Ch.F. Hermann	to stan, który zagraża przetrwaniu firmy
A. Zelek	interpretowany jako zakłócenia czynników determinujących proces rozwoju organizacji w wymiarze strategicznym

Źródło: [Caponigro 2000, s. 12; Mitroff i Pearson 1998, s. 22; Wawrzyniak 1999, s. 58; Rozwadowska 2002, s. 65; Zelek 2003, s. 25, s. 31–35].

Pojęcie kryzysu jest interpretowane jako:

- sytuacja mogąca stwarzać zagrożenie dla celów, wartości i interesów grup społecznych i organizacji. Nie każda trudna sytuacja jest sytuacją kryzysową;
- niestabilność wywołana nagłą zmianą;
- moment wiążący się z decyzją o kontynuowaniu działania, jego zaniechania lub modyfikacji;
- stan cierpienia, któremu towarzyszy poczucie zagrożenia i lęku wywołane przez określone zdarzenia;

– procesu, czyli sekwencji zdarzeń następujących po sobie cechujących się związkiem przyczynowo-skutkowym [Kral i Zabłocka-Kluczka 2003, s. 115];

– Kryzys w odniesieniu do organizacji jest definiowany przez różnych autorów jako nieoczekiwane zakłócenie, działanie, wydarzenie, które zagraża przetrwaniu organizacji i jest stanem patologicznym w jej rozwoju (tabela 1).

Analizując pojęcie kryzysu w kontekście rozwoju organizacji, można stwierdzić, że nie jest on wyłącznie zjawiskiem negatywnym, lecz może być motorem rozwoju organizacji. Chińczycy używają w swoim piśmie znaku określającego kryzys jednocześnie w znaczeniu zagrożenia i szansy. To potwierdza, że reakcja na kryzys nie polegała jedynie na ucieczce przed nim. Filozofowie postrzegali kryzys jako zwrot w stronę czegoś nowego. Dla organizacji pozytywna interpretacja kryzysu oznacza przełom pozwalający osiągnąć kolejną fazę jej rozwoju. Kryzys to również czas konfrontacji wiedzy, umiejętności i doświadczenia menedżerów w zarządzaniu kryzysami.

W organizacji należy rozróżnić występowanie sytuacji trudnych, konfliktowych, kryzysowych oraz katastroficznych. Pierwsze trzy mogą być przezwyciężone przez organizację w przeciwieństwie do sytuacji katastroficznej, która zagraża jej egzystencji. Nie każda sytuacja trudna czy konfliktowa jest tożsama z sytuacją kryzysową, choć może się do niej przyczynić.

Kryzysy można klasyfikować według różnych kryteriów, wybrane rodzaje kryzysów w organizacji zestawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Klasyfikacja kryzysów w organizacji

Kryterium podziału	Rodzaj kryzysu
Miejsce powstania	– zewnętrzny, na który wpływ mają warunki makroekonomiczne – występujący wewnątrz organizacji wynikający z niewłaściwego zarządzania
Tempo przebiegu i czasu trwania	– nagły, charakteryzuje się brakiem czasu na jego identyfikację – przewlekły trudny do opanowania może trwać latami
Skutki, jakie wywołuje	– twórczy wpływa na dalszy rozwój organizacji – destrukcyjny prowadzi do upadku organizacji
Zdolność dostosowania się do zmian	– adaptacji wynika z sztywnego systemu zarządzania, który jest nieadekwatny do zachodzących zmian – ciągłości spowodowany rozregulowaniem procesu zarządzania na skutek stałych zmian

Źródło: opracowano na podstawie: [Zelek 2003, s. 25, s. 43–46].

Uzupełnieniem podziału kryzysów w organizacji jest koncepcja rozwoju organizacji opisana przez L.E. Greinera. Wyróżnił on kryzys przywództwa, autonomii, kontroli, biurokracji.

Wiele przyczyn determinuje kryzys w organizacji. Źródłem kryzysu jest zarówno otoczenie, które wywiera istotny wpływ na rozwój organizacji, jak i sama organizacja, która jest złożonym systemem społeczno-ekonomicznym.

Na pojawienie się kryzysów w organizacji wpływają warunki:

- egzogeniczne określone przez makro i mikro otoczenie,
- endogeniczne tkwiące w istocie złożoności przedsiębiorstwa.

Najczęściej występujące przyczyny kryzysów w organizacji zestawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Przyczyny kryzysów w organizacjach

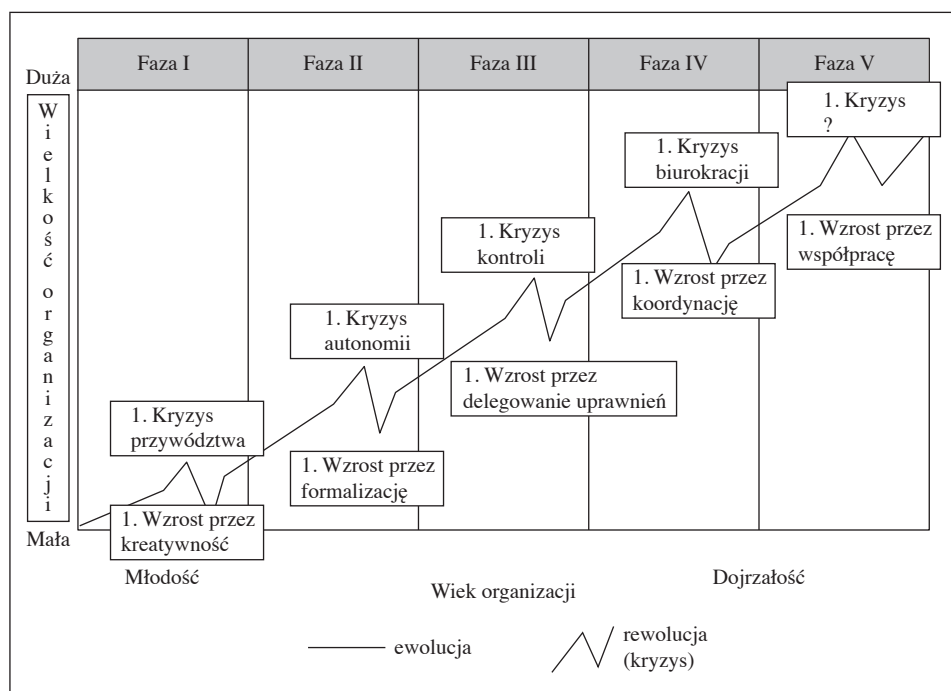
Egzogeniczne	Endogeniczne
Recesja gospodarcza	Brak wizji i misji organizacji
Wzrost stopnia konkurencyjności organizacji	Brak strategii rozwoju
Poziom bezrobocia	Mała dynamika metod zarządzania organizacją
Kursy walut	Konflikty wewnątrzorganizacyjne
Inflacja	Brak identyfikacji pracowników z organizacją, co ogranicza ich aktywność i przedsiębiorczość
Stawki podatków pośrednich i bezpośrednich	Błędy w zakresie zarządzania finansami wynikające z braku strategii finansowej oraz controllingu
Stawki celne w imporcie i eksporcie	Koncentracja wyników organizacji na maksymalizacji zysku, a nie na zrównoważonym jej rozwoju
Zmiany demograficzne	Brak skutecznego i efektywnego zarządzania zasobami organizacji
Napływ kapitału zagranicznego	Błędne decyzje
Innowacyjność technologiczna	Niski stopień motywacji pracowników
Polityka państwa	Styl kierowania niedostosowany do warunków funkcjonowania organizacji
Koszty pracy	Niesprawny system komunikacji
Zmiana regulacji prawnych	Mała elastyczność

Źródło: opracowanie na podstawie [Praktyka... 2002, s. 67–68].

3. Model wzrostu organizacji według L.R. Greinera

W literaturze przedmiotu jest wiele modeli opisujących rozwój organizacji. Można wyróżnić ogólne modele metamorficzne, zmian strukturalnych, zachowań, a także modele rozwoju organizacji poprzez kryzysy. Modele kryzysowe opierają się na założeniu, że rozwój organizacji odbywa się poprzez kryzysy (progi),

które z jednej strony zakłócają ciągłość procesu rozwoju organizacji, a z drugiej strony są motorem jej rozwoju. W modelach kryzysowych wyraźnie są akcentowane i identyfikowane progi rozwoju organizacji na poszczególnych etapach. Z uwagi na analizę rozwoju małej firmy wybrano model wzrostu organizacji według L.E. Greinera, ze względu na unikatowość jego podejścia do zagadnienia badania rozwoju organizacji na podstawie potencjału wewnętrznego organizacji. L.E. Greiner jest jedynym badaczem, który rozwój organizacji odnosi wyłącznie do fazy jej wzrostu [Greiner 1972, s. 37–46].



Rys. 1. Model wzrostu organizacji według L.E. Greinera

Źródło: [Greiner 1972, s. 37–46].

L.E. Greiner zwrócił uwagę na proces rozwoju przedsiębiorstwa na podstawie kombinacji czynników zewnętrznych i wewnętrznych. Rosnącą wielkość przedsiębiorstwa – definiowaną liczbą zatrudnionych i obrotem – wyjaśnia na podstawie sekwencji odmiennych faz rozwoju. Czynniki zewnętrznymi mającymi wpływ na przedsiębiorstwo są np. dynamika rynku, struktura sektora. Czynniki te oddziałują na wyróżnione fazy wzrostu organizacji, wpływając na rozwój organizacji. Według modelu Greinera wzrost przedsiębiorstwa przebiega przez pięć zróżnicowanych faz rozwoju. Odbyna się to w sposób liniowy, jednakże każda

faza rozwoju kończy się swoistą rewolucją będącą odpowiedzią na pojawiający się kryzys. Przewyciężenie danego kryzysu, czyli rozwiązanie podstawowych problemów danej fazy poprzez reorganizację struktury organizacyjnej i systemu, doprowadza do wkroczenia organizacji w nową fazę rozwoju, w której przedsiębiorstwo może osiągnąć stabilizację albo upaść. Przedstawiona na rys. 1 krzywa faz wzrostu organizacji obrazuje zachodzące na przemian procesy zmian ewolucyjnych i rewolucyjnych, analizowane ze względu na wiek i wielkość organizacji.

Pierwsza faza – wzrost przez kreatywność, wiąże się z powstaniem organizacji. Organizacja koncentruje się na wytworzeniu produktu oraz wprowadzeniu go na rynek (*make and sell*). Kierownictwo jest twórcze, przedsiębiorcze, elastyczne i otwarte na pojawiające się zmiany. Styl kierowania jest autokratyczny. Stopniowy rozwój organizacji oraz wzrost produkcji i obrotów pociąga za sobą potrzebę zwiększenia liczby zatrudnionych pracowników. Przedsiębiorca w większym stopniu ukierunkowany jest na wytwarzanie produktu (stronę techniczną) i rynek, nie kładąc wystarczającego nacisku na problemy organizacji pracy, nie dzieląc się zakresem kompetencji z pozostałymi pracownikami. Konsekwencją takiego podejścia jest pojawienie się pierwszego kryzysu, kryzysu przywództwa. Kryzys ten wiąże się rosnącą skalą działalności i pojawiającymi się problemami kontroli zróżnicowanych obszarów przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca nie zawsze posiada odpowiednie umiejętności w zakresie zarządzania. Właściwym rozwiązaniem jest zatrudnienie profesjonalnego menedżera, który, wykorzystując metody i techniki zarządzania, przyczyni się do opanowania powstałych problemów.

Po rozwiązaniu problemów związanych z kierowaniem organizacją następuje przejście do drugiej fazy, fazy wzrostu przez formalizację, w trakcie której następuje precyzyjne określenie kierunku rozwoju organizacji i sformułowanie jej celów. W wyniku formalizacji struktury organizacyjnej następuje podział zadań, kompetencji i odpowiedzialności między poszczególne jednostki organizacyjne. Wykorzystuje się systemy planowania i budżetowania. Oprócz z pozytywnych tendencji pojawiają się też pierwsze negatywne skutki. Po pierwsze, uprawnienia decyzyjne skupione są na najwyższym szczeblu struktury organizacyjnej, po drugie, proces komunikowania i gromadzenia informacji staje się coraz bardziej sformalizowany i nieefektywny. Pojawia się kryzys autonomii, który jest konsekwencją ograniczenia przez kierownictwo uprawnień i odpowiedzialności kierowników niższych szczebli wynikający z centralizacji uprawnień decyzyjnych na najwyższym szczeblu. Rozwiązanie tej sytuacji może nastąpić dzięki przekazaniu części uprawnień w dół piramidy organizacyjnej. To rozwiązanie umożliwi wejście w kolejną fazę rozwoju.

W fazie trzeciej – wzrost przez delegowanie uprawnień, naczelne kierownictwo skupia się przede wszystkim na określeniu celów strategicznych organizacji, pozostawiając kierowanie poszczególnymi jednostkami w kompetencji kierownictwa

średniego szczebla. Podział taki wymusza jednak na kierownictwie zwiększenie prac w zakresie kontroli działań w organizacji, gdyż może dojść do rozbieżności pomiędzy kierownictwem naczelnym a średnim szczeblem zarządzania w wytyczeniu kierunków rozwoju organizacji. Kierownictwo naczelne może dojść do przeświadczenia, niepozobawionego podstaw, że organizacja zmierza jednocześnie w wielu kierunkach. Proces komunikowania staje się jeszcze bardziej formalny. Brak stosowania metod koordynujących działania organizacji może spowodować, że naczelne kierownictwo przestaje panować nad całością, co prowadzi do pojawienia się kryzysu kontroli. Kryzys kontroli tkwi w samym delegowaniu, który zazwyczaj przebiega jednostronnie z góry na dół, nie uwzględniając zmian zachowań i elastyczności w relacjach przełożony-podwładny. Przewyciężenie tego kryzysu polega na zwiększeniu czynności ułatwiających synchronizowanie działań jednostek i komórek organizacyjnych w wyniku zastosowania odpowiednich metod koordynacji działań.

W fazie czwartej – wzrostu przez koordynację, skoordynowanie działań i przedsięwzięć w wyniku osiągnięcia celów ogólnooorganizacyjnych odbywa się jednak kosztem rozrastania się całego systemu, co w połączeniu z samym rozwojem organizacji zwiększa trudności w panowaniu nad procesami i jednostkami, powoduje znaczne obciążenie kierownictwa średniego szczebla. Dochodzi do sytuacji, w której kierownicy średniego szczebla nie są w stanie wywiązać się z obowiązków, a ingerencja kierownictwa naczelnego może doprowadzić do wielu konfliktów. Wzrost złożoności procedur i rozbudowa systemu sprzyjają rozwojowi nieproduktywnego biurokratyzmu. Formalizacja tłumi wszelką formę indywidualności i innowacyjności. Powstanie kryzys biurokracji, kiedy sprawne zarządzanie organizacją przestanie być możliwe, pojawia się widmo jej upadku. Można temu procesowi zapobiec przez współdziałanie, współodpowiedzialność za całą organizację.

Jeżeli się to uda, organizacja wkracza w ostatnią fazę – fazę wzrostu przez współpracę. Formalizm i biurokracja zostają w znacznym stopniu ograniczone, natomiast rozwijają się nowe style współpracy pomiędzy jednostkami i komórkami organizacyjnymi, tworzy się zespoły zadaniowe (projektowe) powoływane do rozwiązywania istotnych problemów. Kierownictwo sprzyja rozwojowi kreatywności, innowacyjności pracowników, troszcząc się o tworzenie kultury projektowej. W miejsce formalnej kontroli zostaje wprowadzony mechanizm samokontroli i samodyscypliny. Dostrzeżony zostaje pracownik jako pełnoprawny współodpowiedzialny i współdecydujący członek organizacji. Skuteczność osiągania celów organizacji zwiększa się w wyniku stosowania partycypacyjnego stylu kierowania.

L.E. Greiner nie określa rodzaju kryzysu, do którego może prowadzić ta faza. Ten problem pozostawia otwarty. Być może będzie to kryzys sprawności współdziałania. Model wzrostu organizacji L.E. Greinera uświadamia menedżerom, że kryzys może pojawić się w każdym momencie rozwoju organizacji, nawet gdy są oni przekonani o bardzo dobrej kondycji przedsiębiorstwa.

4. Charakterystyka sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Od początku transformacji systemowej w Polsce sektor małych i średnich przedsiębiorstw pozostaje ważną siłą napędową gospodarki, warunkując poziom i strukturę zatrudnienia oraz stopień zamożności polskiego społeczeństwa. W 2008 r. wkład sektora w tworzenie produktu krajowego brutto wyniósł 47%, a ponad połowa miejsc pracy stworzonych przez przedsiębiorstwa w latach 2003–2009 była zasługą ekspansji MŚP. W raporcie PARP zauważyć można, że małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce to przede wszystkim firmy z takich dziedzin gospodarki, jak handel hurtowy i detaliczny, usługi, a także produkcja przemysłowa. Od 2003 r. liczba małych i średnich przedsiębiorstw systematycznie rośnie. Liczba firm aktywnych z sektora MŚP osiągnęła już poziom 1,8 mln, z czego aż 96% stanowią firmy mikro, które zatrudniają maksymalnie 9 pracowników. MŚP wyraźnie zdominowały ogólną strukturę sektora przedsiębiorstw w Polsce. Firmy duże, zatrudniające ponad 250 pracowników, to obecnie jedynie 0,17% ogółu przedsiębiorstw aktywnych.

Pomimo że sektor MŚP się rozwija, to przedsiębiorstwa działające w tym sektorze napotykają bariery utrudniające ich bieżącą działalność i hamujące ich rozwój. W szczególności są to bariery prawne i administracyjne, a także utrudniony dostęp do kapitału i odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Tego typu przeszkody odgrywają tym większą rolę, im mniejsze jest dane przedsiębiorstwo [Raport o stanie sektora MŚP z roku 2011].

Ogólnym kryterium podziału jest wielkość podmiotów gospodarczych. W praktyce można zetknąć się z podziałem na jednostki gospodarcze małe, średnie i duże. Najczęściej podstawą takiej klasyfikacji jest liczba zatrudnionych. Nie jest to jednak miernik doskonały i jedyny, o wielkości jednostek gospodarczych może bowiem świadczyć również wielkość produkcji lub obrotu, wartość środków produkcji, którymi dysponują, wysokość osiągniętego zysku. Zgodnie z Dz.Urz. UE L 214 z 9.08.2008 r. (s. 3), za mikroprzedsiębiorstwo uważa się takie, które zatrudnia mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót nie przekracza 2 mln euro, za przedsiębiorstwo małe uważa się takie, które zatrudnia średniorocznie mniej niż 50 pracowników, a osiągnięty przez nie przychód nie przekracza równowartości 10 mln euro. Średnim przedsiębiorstwem jest takie, w którym zatrudnienie średniorocznie nie przekracza 250 pracowników, a przychód nie przekroczył 50 mln euro, lub suma aktywów nie przekroczyła 43 mln euro. Pozostałe jednostki będą zaliczane do przedsiębiorstw dużych. Definicje określone w rozporządzeniach Rady czy Komisji Europejskiej obowiązują wprost i są stosowane bezpośrednio na obszarze wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej, w związku z tym, niezależnie od regulacji krajowych (poza Konstytucją RP). Definicja MŚP została

także zawarta w ustawie z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (strona główna Ministerstwa Gospodarki, www.mg.gov.pl).

Jak już wspomniano, coraz większą rolę zaczynają odgrywać małe podmioty gospodarcze. Polityka gospodarcza prawie wszystkich krajów o gospodarce rynkowej uznaje potrzebę wspierania rozwoju mniejszych przedsiębiorstw ze względu na korzyści wynikające z ich funkcjonowania w gospodarce narodowej. Kraje wysoko rozwinięte wyraźnie akcentują, że bez rozwoju małych przedsiębiorstw niemożliwe jest harmonijne funkcjonowanie mechanizmów rynkowych.

Liczba aktywnych przedsiębiorstw w Polsce według wielkości w 2009 r. wynosiła: 94,7% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób, 4,4% od 10–49 osób, przedsiębiorstwa zatrudniające od 50–249 osób stanowią 0,8% ogółu oraz 0,1% powyżej 249. Przedsiębiorstwa sektora MŚP stanowiły 99,9% liczby wszystkich przedsiębiorstw w 2009 r. Badania przeżywalności przedsiębiorstw prowadzone przez GUS wskazują, że liczba przedsiębiorstw nowo powstałych była wyższa niż zlikwidowanych jedynie w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw. Wśród dużych i średnich przedsiębiorstw zanotowano zjawisko odwrotne. W przypadku przedsiębiorstw dużych i średnich różnica pomiędzy zlikwidowanymi a nowo powstałymi przedsiębiorstwami wyraźnie się powiększyła. W grupie małych przedsiębiorstw nadwyżka przedsiębiorstw nowo powstałych w 2008 i 2009 r. zmniejszyła się w stosunku do lat poprzednich. Wśród mikroprzedsiębiorstw podobne zjawisko miało miejsce tylko w 2009 r. ([Raport o stanie sektora MŚP z 2011 r.] www.pdrp.gov.pl).

Odpowiedzi na pytanie o sens istnienia sektora MŚP udzielił J. Schumpeter, gdy sformułował tezę o „kreatywnej dystrybucji”. Według niej kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych firm powstających na gruzach tych, które upadły. Dzięki temu zdrowa kapitalistyczna gospodarka podlega wciąż przeobrażeniom, jest w ciągłym procesie transformacji wiodącej ją na coraz wyższy poziom. Jednak proces upadania starych i powstawania nowych firm, a więc formowania się sektora MŚP, nie przebiega wszędzie jednakowo. Gospodarcze i społeczne funkcje pełnione przez małe i średnie przedsiębiorstwa zależą zarówno od osiągniętego już poziomu rozwoju gospodarczego, jak i ustroju polityczno-społecznego. Nawet w krajach o podobnym poziomie gospodarki rola małych i średnich przedsiębiorstw jest inna, a stan rozwoju zróżnicowany.

5. Kryzys w małym przedsiębiorstwie i zdolność jego pokonywania – analiza empiryczna

Dla zrealizowania celu niniejszego opracowania analizą empiryczną zostały objęte trzy przedsiębiorstwa (dwa mikro, jedno małe) prowadzące działalność

w województwie małopolskim. Badanie składało się z dwóch etapów. W pierwszym etapie badań za pomocą arkusza Leparda zdiagnozowano fazy rozwoju przedsiębiorstwa oraz kryzysy opisane w modelu L.E. Greinera. Etap drugi badań polegał na przeprowadzeniu wywiadu z właścicielami przedsiębiorstw w celu ustalenia przyczyn ujawnionych kryzysów.

Pierwsze analizowane przedsiębiorstwo to cukiernia „Magdalenka” działająca na rynku myślenickim od 1957 r. W cukierni zatrudnionych jest 20 osób, struktura organizacyjna jest prosta, a za wszystkie procesy odpowiedzialni są właściciele. Cukiernia jest przedsiębiorstwem rodzinnym, obecny właściciel przedsiębiorstwa odziedziczył je po rodzicach. Warto zwrócić uwagę, że w analizowanej organizacji zatrudniona jest rodzina, a w pracy zaczyna pomagać już trzecie pokolenie członków rodziny.

Drugie objęte analizą przedsiębiorstwo to restauracja „Grzybek”, która swoją siedzibę ma w Stróży koło Myślenic. Podobnie jak cukiernia, jest to przedsiębiorstwo rodzinne z trzydziestoletnią tradycją. Struktura organizacyjna jest prosta, a zatrudnienie wynosi sześć osób. W okresie imprez okolicznościowych są zatrudniani dodatkowi pracownicy na podstawie umowy-zlecenia.

Ostatnie analizowane przedsiębiorstwo to Centrum Stomatologiczne Duck-Dent. Jest to organizacja młoda, działa na rynku krakowskim od czterech lat i systematycznie się rozwija. W analizowanym centrum stomatologicznym zatrudnionych jest czterech lekarzy.

Jak wspomniano, analiza empiryczna składała się z dwóch etapów. W etapie pierwszym dokonano diagnozy faz rozwoju przedsiębiorstw oraz kryzysów za pomocą arkusza Leparda. Wyniki zostały zobrazowane w tabeli 4. Etap I – wzrost przez kreatywność i kryzys przywództwa, etap II – wzrost przez formalizację i kryzys autonomii, etap III – wzrost przez delegowanie uprawnień i kryzys kontroli, etap IV – wzrost przez koordynację i kryzys biurokracji, etap V – wzrost przez współpracę i kryzys. W wierszach zostały zobrazowane wyniki odpowiedzi dla analizowanych przedsiębiorstw, przy czym „X” to przedsiębiorstwo Duck-Dent, „O” to cukiernia „Magdalenka”, „Y” to restauracja „Grzybek”.

Tabela 4. Fazy rozwoju analizowanych przedsiębiorstw w modelu Greinera

Etap I	Kryzys	Etap II	Kryzys	Etap III	Kryzys	Etap IV	Kryzys	Etap V	Kryzys
XOY	XOY	X		X				XOY	
XOY	Y	XO	OY						
		OY	OY	X				O	
	Y								
XO									
XOY				O					

Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane zawarte w tabeli 4, stwierdzić można, że objęte analizą przedsiębiorstwa znajdują się w fazie pierwszej i wzrastają przez kreatywność. We wszystkich analizowanych przypadkach struktura organizacyjna jest niesformalizowana, natomiast styl kierowania można określić jako indywidualistyczny i nacechowany duchem przedsiębiorczości, kierownictwo ma bliski kontakt z klientami i dobre rozeznanie co do ich oczekiwań. Cukiernia oraz w centrum stomatologiczne skupione są na usługach, produkcji i sprzedaży. Oprócz cech wskazujących na wzrost przez kreatywność w fazie tej widoczne są również symptomy kryzysu przywództwa. We wszystkich analizowanych przypadkach kierownictwo ma zbyt szeroki zakres obowiązków. Jedną z cech małych przedsiębiorstw jest to, że właściciel jest siłą napędową całego przedsiębiorstwa i musi wykonywać różnorodne zadania. Warto jednak pamiętać, że kierownik właściciel nie ma wiedzy absolutnej i z tych względów wraz ze wzrostem organizacji przedsiębiorcy powinni powoływać kierowników funkcjonalnych. Ponieważ centrum stomatologiczne powstało niedawno, zauważyć można brak doświadczenia w prowadzeniu biznesu, co przejawia się w dużym stopniu w tym, że właściciel potrzebuje dużo czasu, aby ustosunkować się do zapytań i wniosków.

Odpowiedzią na pojawiające się symptomy kryzysu w analizowanych przedsiębiorstwach jest widoczny niewielki wzrost przez kierowanie. Oznacza to, że w analizowanych organizacjach dostrzeżono potrzebę powoływania kierowników funkcjonalnych, niemniej jednak jeszcze ich nie powołano. Styl kierowania oparty jest na wydawaniu poleceń, a kierownictwo koncentruje się na efektywności działań bieżących. Ponadto w cukierni oraz restauracji pojawiły się symptomy kryzysu autonomii, przejawiające się głównie w zbyt małym zakresie delegowania uprawnień na rzecz pracowników, których kompetencje umożliwiają wykonanie powierzonych im zadań. W obu przedsiębiorstwach widoczna jest duża centralizacja władzy (może to mieć związek ze specyfiką działania małego przedsiębiorstwa). Właściciel cukierni przyjął zasadę, że pracownikom określa się zakres zadań, a następnie pozwala się im wykonywać pracę w sposób, jaki sami uznają za stosowny.

We wszystkich analizowanych przedsiębiorstwach nie był widoczny kryzys kontroli, wzrost przez koordynację oraz kryzys biurokracji. Natomiast widoczny był wzrost dzięki współpracy polegającej głównie na rozwiązywaniu problemów oraz na wprowadzaniu innowacji przez kierownictwo. Ten przeskok między fazami wynika ze świadomości właścicieli, że współpraca może przynieść wymierne korzyści i wpłynąć na większe zaangażowanie pracowników.

Reasumując, etap trzeci, czwarty oraz piąty nie jest widoczny w analizowanych przedsiębiorstwach, ponieważ organizacje nie powiększają się. Pojawienie się kryzysu kontroli, biurokracji i nieokreślonej dotąd formy kryzysu związane jest w dużym stopniu z wielkością organizacji. Widoczny wzrost przez kreatywność i kryzys przywództwa związany jest z innowacyjnymi działaniami przedsiębiorcy

– właściciela, którego styl kierowania jest autokratyczny, a struktura w dużym stopniu nieformalna. Niebezpieczeństwem tej fazy w dużym stopniu są błędy w zarządzaniu spowodowane brakiem umiejętności, dlatego widoczny jest kryzys przywództwa. W analizowanych przedsiębiorstwach właściciele dostrzegli ten problem i wprowadzili podział pracy, mając świadomość, jak istotne znaczenie ma delegowanie uprawnień.

Ponieważ w opracowaniu starano się udzielić odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na rozwój małego przedsiębiorstwa ma kryzys, badania rozszerzono o etap drugi. Przeprowadzono wywiady z właścicielami, którzy udzielili odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu. Uzyskano odpowiedzi na pytania, jakie czynniki wpływają na kryzys w małym przedsiębiorstwie oraz czy sytuacja kryzysowa wpływa na rozwój organizacji. Rozwój analizowanych przedsiębiorstw nie obył się bez kryzysów, które z jednej strony zakłócały w różnym stopniu ich funkcjonowanie, ale z drugiej strony prowadziły do rozwoju poprzez stosowanie nowych rozwiązań organizacyjno-technicznych. O rozwoju świadczy ich nieprzerwane trwanie na rynku. Nie bez znaczenia dla przedsiębiorstwa jest umiejętność radzenia sobie z problemami i z codziennymi trudnymi sytuacjami. Sposób radzenia sobie z sytuacją problemową determinuje wystąpienie kryzysu, który może się wymknąć spod kontroli lub może zostać zażegnany poprzez wprowadzenie praktycznego rozwiązania. Z wywiadu przeprowadzonego z właścicielami analizowanych przedsiębiorstw wynika jednoznacznie, że sytuacje problemowe są nieodłącznym elementem życia ich organizacji. Wywiad miał charakter pytań kwestionariuszowych z pięciostopniową skalą Likerta. Pytania były skierowane do właścicieli – przedsiębiorców analizowanych przedsiębiorstw, i dotyczyły stopnia natężenia czynników wywołujących kryzys w przedsiębiorstwie (1 – oznaczało, że w ogóle dany czynnik nie wpływa na pojawienie się kryzysu, 2 – nie ma wpływu, 3 – częściowo ma wpływ, częściowo nie ma wpływu, 4 – ma wpływ na wystąpienie kryzysu, 5 – w bardzo dużym stopniu wpływa na wystąpienie kryzysu). Wyniki przeprowadzonego badania zostały przedstawione w tabeli 5.

Analizując dane zawarte w tabeli 5, stwierdzić można, że właściciele wszystkich przedsiębiorstw traktują utratę klientów jako najważniejszą przyczynę kryzysu. Istnienie przedsiębiorstw zależne jest od klientów. Tylko zadowolony klient będzie generował zyski, a to w konsekwencji będzie pozwalało rozwijać się przedsiębiorstwom. Z jednej strony utrata klientów oraz spadek popytu mogą wywołać w przedsiębiorstwie kryzys, natomiast z drugiej strony mogą być źródłem rozwoju. Gdy w przedsiębiorstwie wiadomo, że sprzedaż spada, kierownicy najpierw powinni się zastanowić dlaczego tak się dzieje, a następnie określić, jakie zmiany są konieczne, aby przywrócić stan równowagi.

W przypadku analizowanych małych przedsiębiorstw spadek sprzedaży jest pierwszą oznaką nadchodzącego kryzysu. Spadek popytu jako czynnik w bardzo

dużym stopniu determinujący pojawienie się kryzysu w przedsiębiorstwie wskazały wszystkie analizowane przedsiębiorstwa. W cukierni odpowiedzią na problem związany ze spadkiem sprzedaży jest rozwój produktu (rozszerzanie oferty), w analizowanej restauracji głównie zmiany są dokonywane w produkcji oraz dotyczą obniżki cen.

Tabela 5. Czynniki determinujące kryzys w małym przedsiębiorstwie – wyniki badań

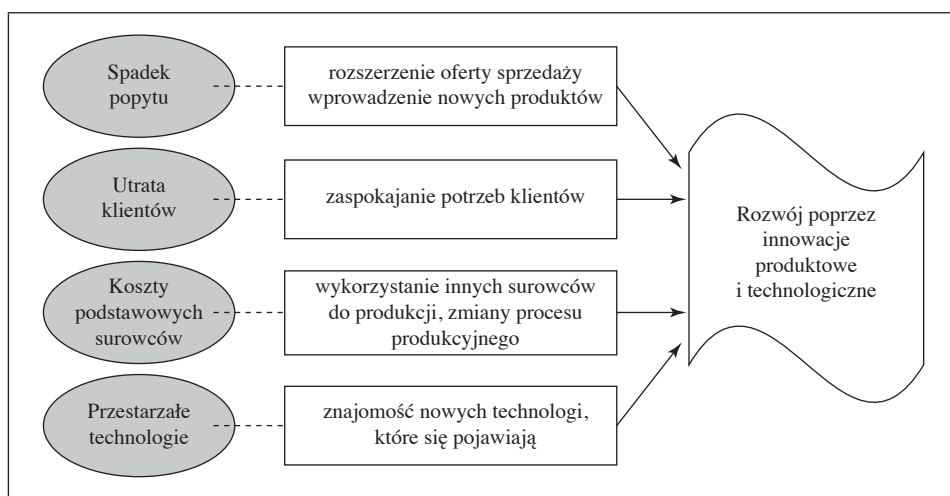
Czynniki wywołujące kryzys	Ocena				
	1	2	3	4	5
Spadek popytu					XOY
Zmiana uwarunkowań prawnych	Y	XO			
Pojawienie się nowych technologii			XY	O	
Zmiana stylu życia ludności	XY	O			
Wzrastające bezrobocie				OY	X
Koszty podstawowych surowców				XOY	
Przepisy dotyczące ochrony środowiska		O	XY		
Błędy w zarządzaniu			XY	O	
Źle opracowane plany		XOY			
Brak systemów motywacyjnych		XY		O	
Brak systemów informacyjnych			XOY		
Centralizacja		XOY			
Konflikty		XOY			
Źle dopasowana oferta produktowa		XOY			
Wysokie ceny					XOY
Błędy w kierowaniu zespołem			X	OY	
Przestarzałe technologie				XOY	
Niewykorzystanie mocy produkcyjnych		XY		O	
Przepisy podatkowe		OY	X		
Przepisy dotyczące zatrudnienia		OY	X		
Zmiany społeczno-kulturalne		XOY			
Zmiana dostawców		XOY			
Utrata klientów				XOY	
Łączenie się konkurentów		XOY			
Pojawienie się konkurentów				OY	X
Pojawienie się nowych produktów u konkurentów			X	OY	
Pojawienie się substytutów		OY	X		
Inne czynniki nieprzewidziane w otoczeniu					XOY

Źródło: opracowanie własne.

Kolejny czynnik determinujący kryzys w małym przedsiębiorstwie stanowią zasoby ludzkie. Brak systemów motywacyjnych, błędy w kierowaniu zespołem wywołują niechęć ludzi do wykonywanej pracy, a to z kolei rzutuje na pojawienie się kryzysu. System motywacyjny w cukierni nie spełniał wymogów zachęcania pracowników do większego zaangażowania w proces pracy. Właściciele szybko zauważyli, że muszą zmienić styl kierowania z autokratycznego na partycypacyjny, zaczęli tworzyć klimat dla pracy zespołowej, jak również poprzez rozmowy z pracownikami dostrzegli potrzebę przeprowadzania szkoleń. Działania te spowodowały podniesienie kwalifikacji personelu, ich zadowolenie, a w rezultacie przełożyły się na rozwój przedsiębiorstwa, gdyż zwiększyła się efektywność pracy i pojawiły się pomysły na nowe produkty.

Przedsiębiorcy muszą się orientować w zakresie pojawiania się nowych technologii, przez co przedsiębiorstwa mogą stać się bardziej konkurencyjne. W analizowanych przedsiębiorstwach systematycznie wdrażane są nowe technologie, ponieważ, jak twierdzą właściciele, to pozwala im przetrwać i dotrzeć do nowych klientów z udoskonalonym produktem. Najbardziej widoczne jest wdrażanie nowych technologii w cukierni. Aby nie dopuścić do kryzysu, właściciel zakupił maszynę do lodów włoskich i napojów mlecznych. Kupno nowych urządzeń i technologii pozwala cukierni skutecznie konkurować na lokalnym rynku. Obawa przed kryzysem wymusza na przedsiębiorstwach ciągłe monitorowanie otoczenia i dostosowanie się do niego.

Czynniki wywołujące kryzys i ich wpływ na rozwój organizacji przedstawiono na rys. 2.



Rys. 2. Czynniki determinujące kryzys i ich wpływ na rozwój małego przedsiębiorstwa
Źródło: opracowanie własne.

W przedsiębiorstwach istnieje poczucie, że mogą pojawić się nieprzewidziane czynniki w otoczeniu, które wytrącą system ze stanu stabilności. W każdym analizowanym przypadku pojawił się czynnik, który niespodziewanie wywołał kryzys, ale jednocześnie stał się źródłem zmian, które spowodowały rozwój przedsiębiorstwa. Największy kryzys wystąpił w cukierni „Magdalena” na skutek spadku sprzedaży. Cukiernia miała ugruntowaną pozycję konkurencyjną, co uspiło czujność właścicieli, w bardzo krótkim okresie na myślenickim rynku pojawiło się bardzo dużo małych cukierni (punktów sprzedaży). Oferowały one produkty tańsze, choć niekoniecznie lepszej jakości. Pojawienie się konkurenta zawsze wywołuje utratę klientów. W takiej sytuacji w „Magdalence” zmniejszył się przychód, nastąpił spadek sprzedaży, a to w konsekwencji wywołało zmniejszenie produkcji. W rezultacie właściciele byli zmuszeni zwolnić pracowników, albo szukać rozwiązania problemu. Wtedy zrodził się pomysł, aby otworzyć nowy punkt sprzedaży wyrobów cukierniczych, co nie jest łatwe, ponieważ rynek jest nasycony. Ważne było znalezienie niszy rynkowej. Otwarty został sklep cukierniczy przy centrum handlowym na wsi. Właściciel stwierdził, że warto podjąć ryzyko, kierując się intuicją: gdzie są ludzie, tam będzie sprzedaż. Pomysł okazał się dobry, sprzedaż wzrosła, a długo utrzymujący się kryzys (6 miesięcy) stał się czynnikiem determinującym zmiany i w konsekwencji pozwolił przedsiębiorstwu się rozwinąć, gdyż dodatkowo zatrudniono dwie osoby.

Analizując przypadek restauracji „Grzybek”, stwierdzić należy, że wystąpił w tym przedsiębiorstwie bardzo poważny kryzys, spowodowany uwarunkowaniami zewnętrznymi, a mianowicie przebudową drogi ekspresowej na odcinku Myślenice – Zakopane. Przebudowa drogi nie była realizowana według pierwotnego planu, przedłużała się, a dojazd do restauracji został całkowicie zablokowany. Przez trzy lata przedsiębiorstwo było nierentowne, właściciele mieli nawet zamiar go zamknąć. Warto w tym miejscu nadmienić, że restauracja usytuowana w malowniczym ogrodzie działa kilkadziesiąt lat. Właściciele starali się nie dopuścić do jej zamknięcia. W trakcie przebudowy od drogi ekspresowej restauracja została oddzielona ciemnymi ekranami. Okazało się, że dojazd do restauracji jest możliwy tylko drogą wewnętrzną. Spowodowało to utratę wielu klientów, którzy jadąc na urlop, nie potrafili odnaleźć dojazdu do restauracji. Wyjściem z sytuacji była rozbudowa restauracji o salę bankietową. Tak też zrobiono, rozbudowa lokalu pozwoliła na zwiększenie oferty produktowej o organizację przyjęć okolicznościowych (chrzciny, komunie, jubileusze, wesela itp.), co okazało się dobrym rozwiązaniem.

Kolejny i ostatni przypadek objęty analizą to centrum stomatologiczne Duck-Dent. Największy kryzys w centrum stomatologicznym spowodowany był czynnikiem losowym (powodzie w regionie, w którym zlokalizowane jest centrum) oraz pojawieniem się konkurentów. Te dwa czynniki zbiegły się w czasie i wywołały

znaczący spadek liczby pacjentów. W konsekwencji znacznie się zmniejszył przychód. Została jednak podjęta decyzja o pożyczaniu pieniędzy, które pomogły przetrwać trudny okres. Równocześnie zorganizowano akcję reklamową i promocyjną. Dzięki tym działaniom przetrwano siedmiomiesięczny kryzys i Centrum Stomatologiczne Duck-Dent nadal istnieje i rozwija dzięki rozszerzaniu zakresu usług i inwestowaniu w nowe technologie (np. rentgen punktowy). Kryzys w przypadku tego przedsiębiorstwa wymusił wprowadzenie zmian. Warto zwrócić uwagę, że istotne znaczenie miało dotarcie do klienta i przekazanie informacji o organizacji.

Można zatem stwierdzić, że kiedy pojawiają się trudności, ważne jest, aby w odpowiednim czasie przedsiębiorstwo wykazało się umiejętnością przeciwstawiania się kryzysowi. W analizowanych małych przedsiębiorstwach właściciele wykazali się przedsiębiorczością i kreatywnością. Przedsiębiorczość i elastyczność są nie tylko cechami właścicieli, ale również procesu zmian, który jest przez nich wdrażany w celu dostosowania się do otoczenia. Najbardziej niebezpieczne są czynniki wywołujące kryzys, a znajdujące się w otoczeniu zewnętrznym. Na takie czynniki organizacja nie ma wpływu, jedynie może się do nich dostosować. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że kryzysy, które pojawiły się w analizowanych przypadkach wymusiły na organizacjach wprowadzenie zmian. Zmiany te pozwoliły przedsiębiorstwom przetrwać i dalej się rozwijać.

W każdej organizacji bez względu na specyfikę działania pojawia się kryzys, który jest konsekwencją wystąpienia zakłócenia. Organizacje, które chcą pokonać kryzys muszą być zdolne do wprowadzania zmian, zdolne do uczenia się oraz elastyczne. Jeśli takie cechy będą wykazywały, to wystąpienie sytuacji kryzysowej może stać się dla nich źródłem rozwoju. Małe przedsiębiorstwa, które były objęte analizą, wykazały się dużą skłonnością do działania i ryzyka. Pomysły związane z sytuacją kryzysową stały się kluczowe dla ich rozwoju. Można stwierdzić, że w analizowanych małych przedsiębiorstwach pojawienie się sytuacji kryzysowej było stymulatorem ich rozwoju.

6. Podsumowanie

Kryzys w organizacji jest zjawiskiem, które zawsze będzie występować, choć różnić się będzie zakresem i stopniem nasilenia. Istotne jest, żeby przedsiębiorcy i menedżerowie uświadomili sobie, że kryzys lub jego pojawiające się symptomy, na które nie mają wpływu, należy identyfikować poprzez monitorowanie zmian pojawiających się w otoczeniu organizacji oraz zachodzących wewnątrz organizacji. Analizując model wzrostu L.E. Greinera, można wysnuć wniosek, że kryzys można pokonać za pomocą dotychczasowych metod i narzędzi zarządzania, ale również należy poszukiwać nowych rozwiązań.

W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że małe przedsiębiorstwa wykazują cechy dwóch pierwszych faz wzrostu w modelu L.E. Greinera. Wzrastają one głównie poprzez kreatywność i formalizację, a kryzysy przywództwa i autonomii, które się pojawiają w analizowanych przypadkach są pokonywane poprzez delegowanie uprawnień i współpracę. Przeprowadzone badania dodatkowo wykazały, że istnieje wiele powodów wywołujących kryzys w małych przedsiębiorstwach, najbardziej niebezpieczne są czynniki znajdujące się w otoczeniu zewnętrznym, które często są bardzo trudne do określenia. Warto zauważyć, że pojawiające się kryzysy spowodowały zmiany w analizowanych przedsiębiorstwach, co w konsekwencji zapewniło im rozwój.

W przedsiębiorstwach powinny być wdrażane programy antykryzysowe ze szczególnym naciskiem na konsolidację działań prowadzących do permanentnego rozwoju, co dla małych firm nie jest łatwym zadaniem. Dla takich firm działanie antykryzysowe oraz szeroka wiedza w zakresie zarządzania kryzysem mogą stać się gwarantem trwania i rozwoju przez długi okres. Kryzys w organizacji może stać się przyczyną jej upadku, jak również motorem jej rozwoju.

Literatura

- Caponigro J.R. [2000], *Crisis Counselor Step-By-Step Guide to Managing Business*, London.
- Greiner L.E. [1972], *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review”, July–August.
- Kral Z., Zabłocka-Kluczka A. [2003], *Istota zjawisk kryzysowych w organizacji [w:] Zachowania organizacji wobec zjawisk kryzysowych*, red. J. Skalik, Cornetis, Katedra Projektowania Systemów Zarządzania, Akademia Ekonomiczna, Wrocław.
- Łuczak M. [2003], *Ryzyko i kryzys w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Business Press, Warszawa.
- Mitroff I., Pearson Ch.M. [1998], *Zarządzanie sytuacją kryzysową, czyli jak ochronić firmę przed najgorszym*, Business Press, Warszawa.
- Praktyka zarządzania kryzysem w przedsiębiorstwie* [2002], red. B. Kozyra, A. Zelek, Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie, Szczecin.
- Rozwadowska B. [2002], *Public relations w sytuacjach kryzysowych*, Astrum, Wrocław.
- Wawrzyniak B. [1999], *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa.
- Zelek A. [2003], *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, ORGMASZ, Warszawa.

Streszczenie

W artykule dokonano identyfikacji i analizy przyczyn kryzysów występujących w mikro- i małych przedsiębiorstwach oraz ich wpływu na przetrwanie i rozwój tych

organizacji. Analizę przeprowadzono na podstawie danych mikro- i małych firm, które stanowią ważną siłę napędową całej gospodarki. Badania zostały przeprowadzone na przykładzie trzech przedsiębiorstw i przebiegały w dwóch etapach. W pierwszym dokonano diagnozy faz i kryzysów pojawiających się w rozwoju organizacji zgodnie z modelem L.E. Greinera z zastosowaniem arkusza Leparda. Etap drugi polegał na przeprowadzeniu wywiadu, podczas którego właściciele – przedsiębiorcy odpowiedzieli na pytania kwestionariuszowe dotyczące przyczyn kryzysu i jego wpływu na rozwój ich przedsiębiorstw. Badane małe przedsiębiorstwa znajdują się w dwóch pierwszych fazach modelu L.E. Greinera, a pojawiające się kryzysy przezwyciężają poprzez delegowanie uprawnień i współpracę. Pojawiające się w analizowanych przedsiębiorstwach kryzysy są źródłem zmian i prowadzą do ich rozwoju.

Słowa kluczowe: rozwój, kryzys, model rozwoju, mała firma.

The Influence of Crisis on Small Enterprise Growth

The article identifies and analyses the reasons crisis befalls enterprises, and their influence on enterprise survival and growth. Analyses were performed based on small and micro- enterprises, both important components of an economy. The investigations were performed for three firms and were done in two stages. The small businesses surveyed may be found in the first two phases of L. E. Greiner's model. Emerging crises are overcome by delegating power and cooperating. In the second stage of the research, the owners answered a questionnaire concerning the cause of crisis and its influence on enterprise growth.

Keywords: growth, development, crisis, growth model, small enterprise.

Andrzej Jędruchniewicz

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Struktura kredytów a wahania cykliczne w Polsce

1. Wprowadzenie

Przebieg procesów w cyklu koniunkturalnym opisywany jest przez wszystkie ważniejsze szkoły ekonomii. Jedną z nich jest szkoła austriacka. Jej oryginalna teoria wahań cyklicznych, której twórcami byli L. von Mises oraz A.F. von Hayek, opiera się na czasowej strukturze produkcji. Podkreśla ona, że w cyklu, zapoczątkowanym ekspansją monetarną, występują absolutne, a co najważniejsze względne zmiany w produkcji i cenach poszczególnych branż. Pomiędzy produkcją a wartością udzielonych kredytów występuje zależność. Dlatego celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, czy struktura kredytów zaciąganych przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe była zgodna z tezami szkoły austriackiej mówiącymi, że w fazach cyklu koniunkturalnego występują względne zmiany produkcji dóbr zależne od stopnia technicznego ich przetworzenia, a więc oddalenia od dóbr konsumpcyjnych oraz ich trwałości.

Okres badawczy obejmuje lata 2005–2011. W ciągu tych siedmiu lat wyszczególniono dwie fazy wzrostowe oraz jedną spadkową cyklu koniunkturalnego w Polsce. Jest to wystarczająco długi czas, aby można było wyciągnąć poprawne wnioski z kształtowania się analizowanych kategorii ekonomicznych.

Wszystkie wielkości przedstawione w opracowaniu są danymi na koniec prezentowanych okresów, tzn. na koniec poszczególnych lat i kwartałów. Dane pochodzą z publikacji i stron internetowych, przede wszystkim Narodowego Banku Polskiego i Głównego Urzędu Statystycznego, a także Komisji Nadzoru Finansowego.

2. Cykl koniunkturalny w teorii szkoły austriackiej

Według ekonomistów szkoły austriackiej cykl koniunkturalny występuje tylko w systemie bankowości opartej na pieniądzu fiducyjnym i rezerwie cząstkowej, czyli w systemie kreacji pieniądza bezgotówkowego [Mises 2012]. Jest on charakterystyczny dla współczesnych gospodarek. Teoria cyklu szkoły austriackiej oparta jest na czynnikach pieniężnych. Za główną przyczynę wahań cyklicznych uznaje ona politykę pieniężną [Mises 2007, s. 384–497]. Cykl rozpoczyna się w momencie zapoczątkowania łagodzenia polityki przez bank centralny. Najczęściej ekspansywna polityka monetarna utożsamiana jest z obniżkami stóp procentowych. Jednak obniżka oprocentowania banku centralnego nie jest warunkiem koniecznym do rozpoczęcia cyklu. Takim warunkiem jest wzrost podaży pieniądza (zob. [Hayek 1975]). Najczęściej oba te procesy zachodzą jednocześnie. Aktywna polityka banku centralnego oparta na zmianie stóp procentowych sprawia, że najczęściej analizowana jest wersja teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej, w której dominującą rolę odgrywa właśnie stopa procentowa.

Obniżona stopa procentowa wywołuje w gospodarce dwa efekty. Po pierwsze, jest niższym kosztem alternatywnym dla stopy zysku z działalności gospodarczej. Po drugie, zwiększona zostaje liczba udzielonych kredytów. Według Austriaków przedsiębiorcy interpretują niższe oprocentowanie oraz większą ilość pieniędzy oferowanych przez banki komercyjne jako wzrost dobrowolnych oszczędności, czyli wzrost relacji oszczędności (konsumpcja) [Jędruchniewicz 2012]. Dla konsumentów zaś niższa stopa procentowa jest mniejszym kosztem zwiększenia bieżącej konsumpcji. Teoria procentu Böhm-Bawerka, z której po modyfikacji korzysta szkoła austriacka, opiera się na preferencji czasowej, jaką posiadają ludzie odnośnie do dóbr. Równoważą ona podaż dóbr z popytem na te dobra. Jest ceną ustalaną na wolnym rynku przez wszystkich kupujących i sprzedających dobra obecnie dostępną w zamian za dobra w przyszłości [Rothbard 2007, s. 88–89].

E. Böhm-Bawerk jest również twórcą teorii kapitału, na której opiera się teoria cyklu koniunkturalnego. Po pierwsze, inaczej niż w szkołach głównego nurtu i u keynesistów, tutaj kapitał jest zmienny i heterogeniczny. Po drugie, w formowaniu kapitału podstawowe znaczenie ma czas. „To, że okrężne metody produkcji prowadzą do większych efektów od metod bezpośrednich, jest jednym z najważniejszych i najbardziej fundamentalnych twierdzeń w całej teorii produkcji” [Böhm-Bawerk 1891, s. 20]. Zatem efekty w postaci produkcji dóbr konsumpcyjnych zależą od czasowej struktury produkcji, w której wszystkie dobra produkcyjne są dobrami kapitałowymi. Są one jednak w różnym stopniu oddalone od konsumenta. Warunkiem wytwarzania większej ilości dóbr konsumpcyjnych, przy zastosowaniu takiej samej ilości czynników pierwotnych (pracy i ziemi), jest akumulacja kapitału. Umożliwia ona przyjęcie bardziej okrężnych metod

produkcji, czyli zastosowanie większej liczby etapów pośrednich. Wiąże się to jednak z dłuższym czasem oczekiwania na wyższą konsumpcję.

Wzrost liczby kredytów służy wzrostowi produkcji. Według ekonomistów szkoły austriackiej w okresie ekspansji następuje zmiana struktury produkcji oraz cen. Przedsiębiorcy, mając informację o wzroście oszczędności (przymusowe) w stosunku do konsumpcji, interpretują to jako decyzję konsumentów o dłuższym czasie oczekiwania na większą konsumpcję. Zapoczątkowują więc dłuższe okresy produkcji, czyli następuje tzw. wydłużenie lub pogłębienie struktury produkcji [Tempelman 2010]. Proces ten polega na tworzeniu nowych etapów w dotychczasowej strukturze produkcji dobra konsumpcyjnego. Nowe etapy umożliwiają zastosowanie większej ilości kapitału. Firmy zwiększają też inwestycje na obecnych etapach produkcji (tzw. poszerzanie produkcji). Wraz ze wzrostem inwestycji rosną także ceny nabywanych dóbr. Zwyczajka produkcji i cen nie jest jednak taka sama we wszystkich etapach wytwarzania towarów do konsumpcji. Jest ona proporcjonalna do stopnia oddalenia dobra od konsumpcji oraz do jego trwałości [Skousen 2011, s. 321–322]. Największe zmiany absolutne oraz w porównaniu z dobrami konsumpcyjnymi występują w produkcji i cenach dóbr wyższego rzędu najdalszych od konsumpcji oraz o najdłuższym okresie używania. Najmniejsze zmiany zachodzą w wytwarzaniu produktów konsumpcyjnych.

Ekspansja opiera się jednak na fałszywej informacji, jaką była obniżka stopy procentowej banku centralnego (zob. [Mises 2012]). Poziom inwestycji, który nie tworzyłby sztucznej fazy wzrostu, a później prowadził do załamania, musi wynikać z dobrowolnych oszczędności konsumentów i przedsiębiorców, natomiast wykreowany przez banki pieniądz „wbija klin” między oszczędności a inwestycje [Garrison 1986, s. 440]. Dlatego faza wzrostowa trwa do pewnego czasu. Na jej ograniczenie i zakończenie mają wpływ następujące procesy [Huerta de Soto 2009, s. 274–285]:

- wzrost cen środków produkcji,
- wzrost cen dóbr konsumpcyjnych – w okresie boomu wzrost ten charakteryzuje się dynamiką przekraczającą wzrost cen środków produkcji,
- wzrost zysków księgowych przedsiębiorstw z etapów produkcji najbliższych ostatecznej konsumpcji,
- spadek realnych dochodów pracowników, który prowadzi do tzw. efektu Ricardo,
- wzrost stóp procentowych do poziomu nawet wyższego niż przed ekspansją kredytową, który wynika ze wzrostu inflacji i chęci dokończenia rozpoczętych inwestycji przez przedsiębiorców,
- pojawienie się strat księgowych w firmach będących na etapach produkcji najbardziej odległych od ostatecznej konsumpcji.

Powyższe procesy sprawiają, że przedsiębiorcy uświadamiają sobie dużą skalę popełnianych błędów, które wynikają z braku międzyokresowej koordynacji związanej z dobrowolnymi oszczędnościami i inwestycjami. Konieczna staje się likwidacja nierentownych inwestycji i przeniesienie kapitału do etapów produkcji znajdujących się bliżej dóbr nabywanych przez konsumenta. Prowadzi to do załamania się produkcji.

Ostatnią fazą cyklu jest depresja. Okres depresji jest więc koniecznym okresem zdrowienia gospodarki [Rothbard 2008, s. 410–411]. Kumulują się w nim zjawiska niepożądane z gospodarczych i społecznych względów. Przede wszystkim dochodzi do bankructw przedsiębiorstw, w wyniku czego następuje spadek poziomu kapitału. Nie przyjmuje on wartości z początku cyklu [Skousen 2011, s. 350–352]. Główną przyczyną jest istnienie wielu specyficznych dóbr kapitałowych, których nie można przenieść do innego rodzaju produkcji.

Dla ekonomistów szkoły austriackiej głównym problemem cyklu koniunkturalnego nie jest niedostateczny popyt zagregowany i inflacja, ale zakłócona relacja między czasową strukturą produkcji a okresem oczekiwania na wyższy poziom konsumpcji.

3. Efekt Cantillona

Dla teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej, oprócz poziomu ekspansji kredytowej, istotna jest struktura udzielanych kredytów. Ważne jest kto pierwszy uzyskał dodatkowy pieniądź [Hayek 1967, s. 11]. Ma to bezpośredni wpływ na zmiany struktury produkcji i cen, a więc na kształtowanie się wielkości charakteryzujących wahania cykliczne w gospodarce.

Ekonomistą, który pierwszy analizował ten problem, był R. Cantillon (ok. 1680–1734). Jego dzieło *Essai sur la nature du commerce en général* wydane w 1755 r. zostało przez M. Blauga [2000, s. 43] określone jako: „najbardziej systematyczna, najbardziej klarowna, a zarazem najbardziej oryginalna prezentacja zasad ekonomii przed *Bogactwem narodów*”. Autor, przedstawiając problem wzrostu ilości pieniądza oraz zwiększenia szybkości jego obiegu, które uważał za procesy równorzędne dla skutków w gospodarce, przeciwstawił się twierdzeniu J. Locke’a, że wzrost podaży pieniądza prowadzi do proporcjonalnego wzrostu wszystkich cen. R. Cantillon ([za Rothbard 2006, s. 355–356]) opisuje w następujący sposób proces zmian cen i dochodów, który zapoczątkowany jest przez pojawienie się nowego pieniądza w określonym miejscu w systemie gospodarczym: „ogólnie rzecz ujmując, zwiększenie ilości rzeczywistych pieniędzy powoduje odpowiedni wzrost konsumpcji w kraju, która stopniowo wpływa na wzrost cen. Jeżeli wzrost ilości pieniędzy pochodzi z kopalni złota i srebra

w kraju, to właściciel tych kopalni, odkrywcy, hutnicy, rafinerzy i wszyscy inni pracownicy zaczynają wydawać więcej, proporcjonalnie do swoich zysków. Skonsumują więcej towarów. Następnie zatrudnionych zostanie kilku mechaników mających z tym wcześniej niewiele wspólnego, a którzy również zwiększą swoje wydatki. Zwiększenie wydatków na mięso, wino, wełnę itd. zmniejszy realny dochód pozostałych mieszkańców nieuczestniczących w wydobywaniu zasobów wcześniej wspomnianych kopalni. Zmienianie się rynku albo popytu na mięso, wino czy wełnę w sposób bardziej intensywny niż normalnie podniesie ich ceny. Zmusi to farmerów do zaangażowania większej ilości ziemi do ich produkcji w następnym roku i to właśnie oni odniosą korzyści z podniesienia cen. Ludźmi, którzy ucierpią z powodu drożyzny i zwiększonej konsumpcji, będą w pierwszej kolejności właściciele ziem podczas ich dzierżawy, następnie służący i wszyscy pracownicy oraz otrzymujący stałe dochody, którzy sami utrzymują swe rodziny. Wszystko to musi zmniejszyć wartość ich wydatków względem nowej konsumpcji [...]. W ten właśnie sposób znaczny wzrost pieniędzy z kopalni zwiększa konsumpcję”.

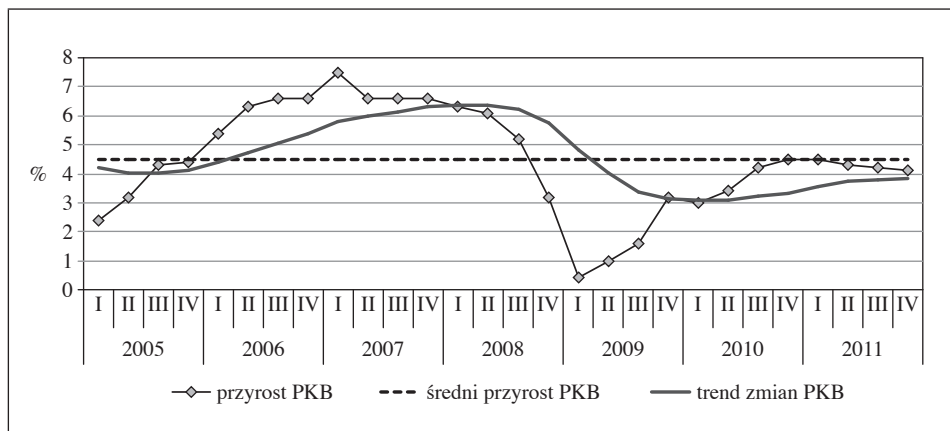
Pojawienie się nowego pieniądza w przemyśle wydobywczym przynosi korzyści wszystkim, którzy nabywają towary konsumpcyjne bez wzrostu ich cen. W miarę przechodzenia dodatkowego pieniądza do kolejnych sektorów i grup społecznych proces wzrostu cen nasila się. W ostatecznym rozrachunku konsumpcja osób, do których pieniądz dociera na końcu lub w ogóle nie dociera, zmniejsza się. Ci, którzy jako pierwsi wydają dodatkowe pieniądze, podnoszą swój dobrobyt kosztem osób znajdujących się na końcowych etapach tego procesu (zob. [Mises 2006]). R. Cantillon wskazuje także, że wzrost ilości pieniądza nie tylko wywołuje inflację, ale również zmienia strukturę cen w gospodarce. Wynika to ze zmiany struktury popytu i produkcji wywołanej ekspansją pieniężną. Jest to kluczowy element współczesnej teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej (zob. [Hayek 1967, Garrison 2001]).

Zróżnicowane oddziaływanie nowego pieniądza, określone przez miejsce pojawienia się w gospodarce, nazywane jest efektem Cantillona [Blaug 2000, s. 43]. Zrozumienie, że pieniądze wchodzi na rynek w kilkufazowym procesie i dlatego nie podnoszą wszystkich cen w tym samym stopniu, było wyśmienitą cechą traktatu Cantillona, pierwszego austriackiego analityka [Rothbard 2006, s. 355].

4. Cykl koniunkturalny w Polsce

Ekonomiści wyodrębniają dwie koncepcje analizy cyklu gospodarczego. Pierwsza opiera się na absolutnych poziomach kategorii, która dobrze opisuje zmiany w gospodarce. Jest nią najczęściej produkt krajowy brutto. Druga

koncepcja wykorzystuje tempo wzrostu PKB. W obu koncepcjach kluczowe jest wyznaczanie punktów zwrotnych, które są podstawą do identyfikacji faz cyklu. Można tego dokonać, wykorzystując dane pierwotne oraz odchylenia od trendu. Metoda ta pozwala skonstruować cykl odchyłeń poziomów produktu krajowego od trendu albo odchyłeń jego stopy wzrostu od trendu [Barczyk et al. 2006, s. 197].

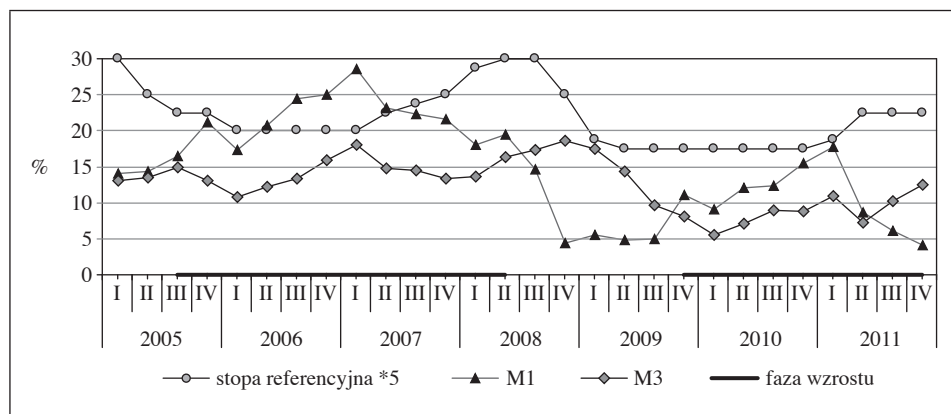


Rys. 1. Roczne zmiany realnego PKB w Polsce (w %) oraz ich trend

Źródło: Biuletyn Statystyczny [2006–2012], GUS, Warszawa oraz obliczenia własne.

Współcześnie często występuje, tzw. cykl wzrostu, na który składają się dwie fazy: relatywnie wysokiej oraz niskiej stopy wzrostu (zob. [Drozdowicz-Bieć 2012]). Pierwsza faza utożsamiana jest z okresem wzrostowym, druga zaś z okresem spadkowym cyklu. Dlatego wyznaczanie faz cyklu koniunkturalnego w Polsce zostanie dokonane na podstawie danych pierwotnych dotyczących tempa wzrostu PKB. Trend zmian PKB określono na podstawie średniej obliczonej z rocznej, 2- oraz 3-letniej średniej ruchomej przyrostów produktu krajowego. Na tej podstawie w Polsce w latach 2005–2011 zostały wyznaczone dwie fazy wzrostowe: III kwartał 2005 r. – II kwartał 2008 r., IV kwartał 2009 r. – IV kwartał 2011 r. oraz jedna faza spadkowa: III kwartał 2008 r. – III kwartał 2009 r. (rys. 1). Koniec pierwszej fazy wzrostowej został arbitralnie opóźniony ze względu na wysoką i podobną do poprzedzających kwartałów dynamikę PKB.

W teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej dla zmian produkcji i cen w poszczególnych branżach w okresach koniunktury i dekonunktury podstawowe znaczenie ma zmiana podaży pieniądza. Zależy ona w głównej mierze od kształtowania się stóp procentowych banku centralnego.



Rys. 2. Stopa NBP oraz roczne wzrosty podaży pieniądza (w %)

Źródło: www.nbp.pl (dostęp: 11.06.2012) oraz obliczenia własne.

Analizując zmiany stopy referencyjnej NBP oraz podaży pieniądza M1, zaobserwować można ich ścisły związek z fazami cyklu koniunkturalnego w Polsce. Obie fazy wzrostowe poprzedzone były obniżkami stopy banku centralnego. Pierwsza faza została zapoczątkowana obniżkami stopy, które rozpoczęły się w I kw. 2005 r., natomiast przy drugiej fazie spadek oprocentowania operacji NBP zaczął się już w IV kwartale 2008 r. Badając zmiany agregatu M1, należy stwierdzić, że zwiększa się tempo wzrostu tego agregatu w okresie dobrej koniunktury, zaś maleje w okresie dekonunktury. W pierwszej fazie roczne przyrosty agregatu M1 nigdy nie były niższe niż 15%. Pod koniec drugiej fazy wzrostowej tempo przyrostu pieniądza M1 gwałtownie zmalało do 4% rocznie. Jest to zapowiedź zakończenia w niedługim czasie obecnie trwającego okresu dobrej koniunktury w polskiej gospodarce, gdyż faza spadku charakteryzuje się niskim tempem wzrostu pieniądza M1.

5. Podmiotowa struktura kredytów w Polsce

W Polsce w latach 2005–2011 kredyty i pożyczki stanowiły olbrzymią część (ok. 97%) zobowiązań sektora realnego wobec tzw. pozostałych monetarnych instytucji finansowych. W ciągu siedmiu lat, licząc od końca 2004 r. do końca 2011 r., zobowiązania ogółem sektora realnego w cenach bieżących wzrosły o 242,3%, do 794,4 mld zł (tabela 1). Średnio wzrastały więc w tempie 19,2% rocznie. To szybkie tempo wynika z istnienia dwóch faz wzrostowych cyklu w badanym okresie. Bardziej powiększyła się wartość zobowiązań w walutach obcych (o 384,2%), natomiast kredyty, pożyczki i pozostałe zobowiązania zacią-

gnięte w złotych wzrosły o 196%. Tempa wzrostu różnią się znacznie, co wynika ze zróżnicowania wielkości kredytów i pożyczek.

Ogólnie szybkie tempo przyrostu dotyczy niższych poziomów, zaś wolne tempo wielkości wyższych. Kredyty i pożyczki liczone w złotych zdecydowanie przeważały nad nominowanymi w walutach obcych. Najwyższy udział zobowiązań złotych występował w 2007 r. (75,7%), zaś najniższy w 2011 r. Wynosił on wówczas 65,3% (tabela 1).

Tabela 1. Poziom i struktura zobowiązań sektora realnego

Zobowiązania	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Poziom w mld zł (ceny bieżące)							
Złotowe	196,1	239,8	329,1	398,4	432,3	465,5	518,4
Walutowe	68,9	89,4	105,9	203,7	207,9	232,1	276,0
Ogółem	265,0	329,2	435,0	602,1	640,2	697,6	794,4
Struktura w %							
Złotowe	74,0	72,8	75,7	66,2	67,5	66,7	65,3
Walutowe	26,0	27,2	24,3	33,8	32,5	33,3	34,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.npb.pl oraz www.knf.gov.pl (dostęp: 15.06.2012).

Analizując dane zawarte w tabeli 2, można zauważyć, że w każdym roku poziom zobowiązań ogółem, złotych i walutowych podmiotów sektora realnego wzrastał. Wzrosty te były większe w okresach lepszej koniunktury, zaś mniejsze w czasie dekonunktury. W latach 2005–2008 poziom nowych rocznych zobowiązań wzrastał w 2008 r., osiągając 167,1 mld zł. W mniejszej skali następował wzrost lat 2009–2011, natomiast prawie cały 2009 r. to okres spadkowy. Wówczas nowe roczne zobowiązania radykalnie zmalały do 38,2 mld zł.

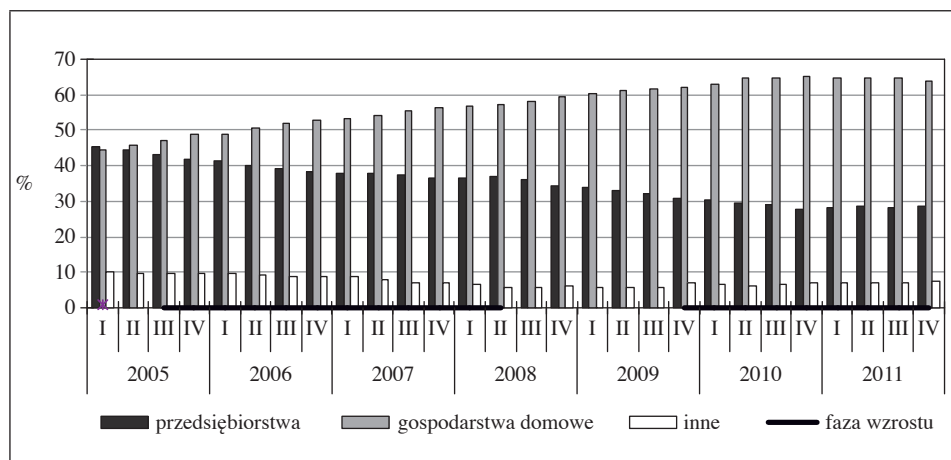
Tabela 2. Zobowiązania sektora realnego zaciągnięte w poszczególnych latach

Zobowiązania	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Poziom w mld zł (ceny bieżące)							
Złotowe	21,0	43,7	89,3	69,3	33,9	33,2	52,9
Walutowe	11,5	20,5	16,5	97,8	4,3	24,2	43,9
Ogółem	32,4	64,2	105,8	167,1	38,2	57,4	96,8
Struktura w %							
Złotowe	64,8	68,1	84,4	41,5	88,8	57,8	54,7
Walutowe	35,5	31,9	15,6	58,5	11,2	42,2	45,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.npb.pl oraz www.knf.gov.pl (dostęp: 15.06.2012).

Zgodnie z austriacką teorią cyklu koniunkturalnego ekspansywna polityka pieniężna prowadzi do wzrostu wydatków inwestycyjnych firm, które skutkują tzw. poszerzeniem oraz wydłużaniem struktury produkcji. Prowadzi to do znacznej rozbudowy mocy produkcyjnych przedsiębiorstw wytwarzających na etapach najbardziej oddalonych od konsumenta. Podkreśla się także, że rynek dóbr produkcyjnych jest znacznie większy od rynku dóbr konsumpcyjnych [Huerta de Soto 2009, s. 316–317]. Można zatem wysunąć wniosek, że wielkość kredytów udzielanych przedsiębiorstwom powinna być większa niż udzielanych gospodarstwom domowym.

W latach 2005–2011 w polskiej gospodarce powyższy wniosek nie znalazł potwierdzenia (rys. 3). Od II kw. 2005 r. udział wszystkich zaciągniętych kredytów i pożyczek dla gospodarstw domowych w całości kredytów i pożyczek dla instytucji niefinansowych był większy niż udział kredytów i pożyczek dla przedsiębiorstw i systematycznie wzrastał. W IV kw. 2010 r. osiągnął maksymalną wartość 65%.

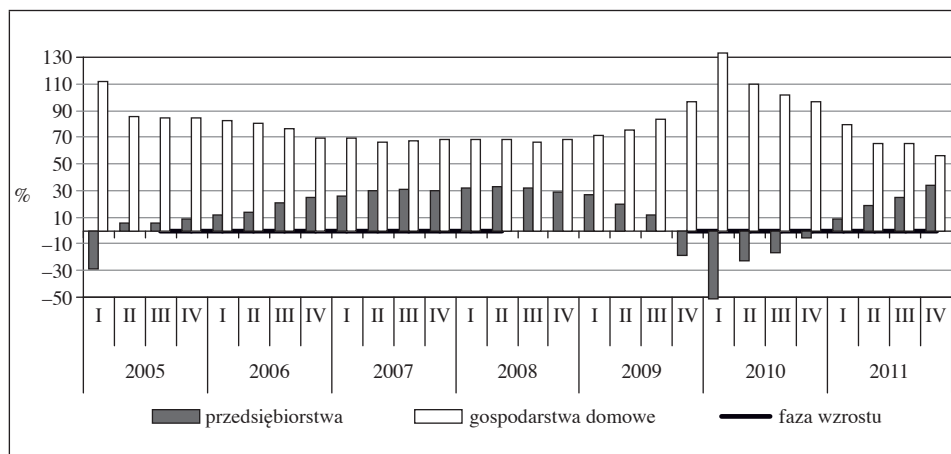


Rys. 3. Struktura kredytów podmiotów gospodarczych (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.npb.pl (dostęp: 15.06.2012).

Wielkość zaciągniętych przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe kredytów w ciągu roku, licząc na koniec poszczególnych kwartałów, pozwala lepiej powiązać je z fazami cyklu gospodarczego. Analiza danych z wykresu 4 pozwala wyciągnąć wniosek, że relacja kredytów przedsiębiorstw do całości kredytów zmienia się w zależności od okresów koniunktury i dekonunktury. W okresach wzrostowych udział kredytów dla firm wzrastał. W 2010 r. relacja tych kredytów do całości była ujemna, gdyż wartość kredytów spadała przy ich wzro-

ście w całym sektorze realnym. Był to rok po głębokim kryzysie. Przedsiębiorstwa były więc ostrożne w kredytowaniu inwestycji. Ponadto na początku okresu ożywienia często firmy starają się finansować inwestycje z własnych środków. W okresie spadkowym udział kredytów dla firm zmniejszał się. Odwrotnie kształtowała się relacja kredytów dla gospodarstw domowych w całości kredytów.



Rys. 4. Relacja kredytów przedsiębiorstw i gospodarstw domowych zaciągniętych w ciągu roku do całości udzielonych kredytów w tym okresie (w %)

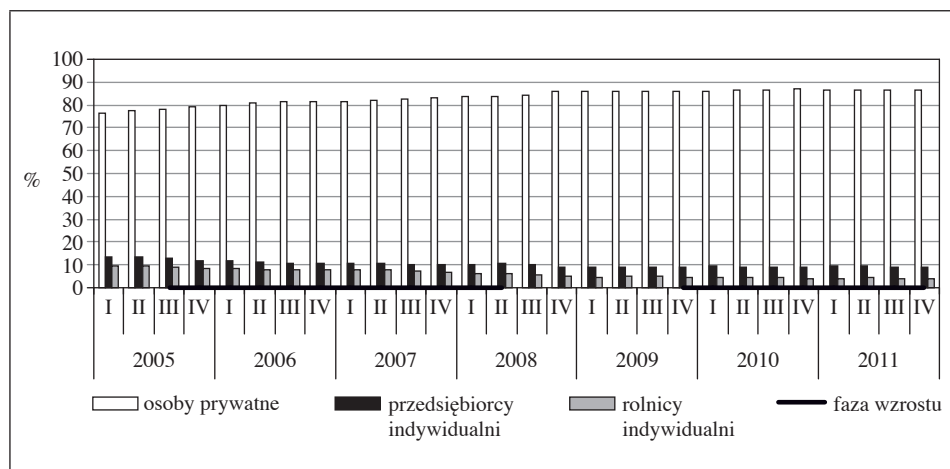
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.npb.pl (dostęp: 15.06.2012).

W całej fazie wzrostowej lat 2005–2008 udział kredytów i pożyczek dla przedsiębiorstw w całości kredytów wyniósł 28,5%, zaś dla gospodarstw domowych 69,7%. W okresie wzrostu lat 2009–2011 udziały te wynosiły odpowiednio 32,3% oraz 61,8%. Natomiast w całej fazie spadkowej na przedsiębiorstwa przypadało 16,3% zaciągniętych kredytów, a na gospodarstwa domowe 78%. Oznacza to, że w okresie dekoniunktury najdynamiczniej zmieniały się kredyty zaciągane przez firmy.

6. Struktura kredytów gospodarstw domowych

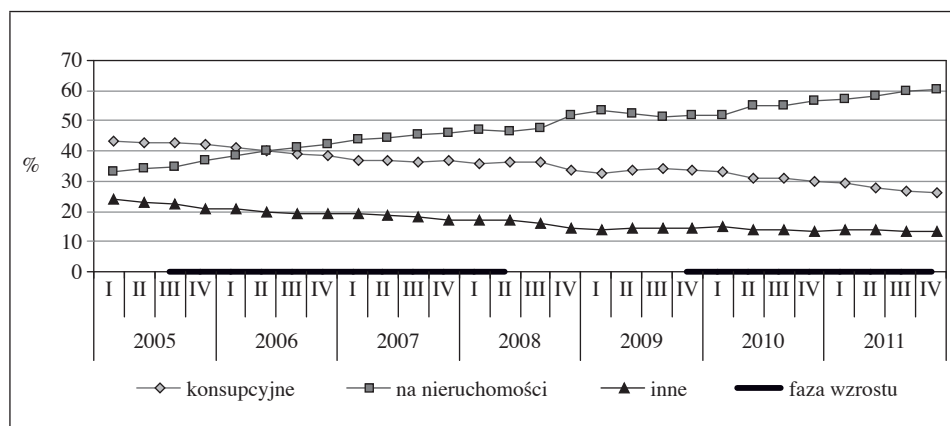
W Polsce w analizowanym okresie kredyty gospodarstw domowych stanowiły zdecydowaną większość wszystkich udzielonych kredytów. Nie jest to struktura zgodna z ogólnym twierdzeniem szkoły austriackiej, ale także nie jest sprzeczna z jej szczegółowym stanowiskiem odnośnie do struktury kredytów w cyklu koniunkturalnym.

Kredyty i pożyczki udzielane były trzem grupom, z których składają się gospodarstwa domowe. Największy udział w całości kredytów dla gospodarstw domowych miały osoby prywatne. Udział ten także wzrósł do ok. 86% w latach 2009–2011 (rys. 5), natomiast udziały kredytów dla przedsiębiorców indywidualnych oraz rolników indywidualnych były niewielkie i zmniejszały się. Udział kredytów dla przedsiębiorców zmalał do ok. 9%, zaś dla rolników – do ok. 4% pod koniec 2011 r.



Rys. 5. Struktura kredytów gospodarstw domowych (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.npb.pl (dostęp: 19.06.2012).



Rys. 6. Struktura kredytów osób prywatnych (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z www.npb.pl oraz www.knf.gov.pl (dostęp: 19.06.2012).

Ekonomiści szkoły austriackiej uważają, że określenie „dobra konsumpcyjne” jest nieprecyzyjne. Ekonomiści innych szkół traktują je jak dobra jednorodne. Tymczasem są to dobra heterogeniczne. Istotą podziału tych dóbr jest ich trwałość. „Rozwiązaniem problemu trwałości jest traktowanie trwałych dóbr konsumpcyjnych, jakby były inwestycjami wyższego rzędu, które produkują się i zużywają dłużej” [Skousen 2011, s. 204–208]. R.W. Garrison [2001], rozróżniając dobra konsumpcyjne i kapitałowe, zwraca uwagę na problem zbywalności dóbr konsumpcyjnych, a więc istnienia na nie rynku wtórnego.

Rozróżnienie dóbr konsumpcyjnych ze względu na ich trwałość zasadniczo zmienia ocenę struktury kredytów w Polsce. Mimo że zdecydowanie dominowały kredyty zaciągnięte przez gospodarstwa domowe, a w nich przez osoby prywatne, nie oznacza to, że były to kredyty na towary konsumpcyjne w rozumieniu szkoły austriackiej. Według tej szkoły dobra konsumpcyjne to dobra, które mogą być całkowicie skonsumowane w niedalekiej przyszłości w celu zaspokojenia potrzeb. Są to więc dobra nietrwałe. Kredyty gospodarstw domowych podzielono na zakup nieruchomości oraz na cele konsumpcyjne. W polskiej gospodarce w latach 2005–2011 udziały kredytów na te dwa cele w całości kredytów gospodarstw domowych uległy całkowitej zmianie (rys. 6). W ciągu siedmiu lat udział kredytów osób prywatnych na zakup nieruchomości wzrósł z 33% w I kw. 2005 r. do 60,5% w IV kw. 2011 r., natomiast zmalał udział kredytów na cele konsumpcyjne do 26% w IV kw. 2011 r. W obu fazach wzrostowych cyklu udział kredytów na nieruchomości systematycznie wzrastał. W pierwszej części fazy kryzysu boom mieszkaniowy jeszcze trwał. Jednak w drugiej części fazy udział tych kredytów nieco zmalał do 51,8% w I kw. 2010 r.

7. Sektorowa struktura kredytów

Według teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej wzrost inwestycji poprzedzony jest ekspansją kredytową systemu bankowego. Należy tutaj podkreślić, że ekspansja ta nie jest finansowana dobrowolnymi oszczędnościami, czyli konsumenci nie podejmują decyzji o zwiększaniu oszczędności poprzez zmniejszenie konsumpcji [Rothbard 2008, s. 404–405]. Po obniżce stóp procentowych przedsiębiorcy dążą do poszerzania i wydłużania pionowej struktury produkcji. Oznacza to, że wzrost inwestycji na danym etapie produkcji jest proporcjonalny do oddalenia tego etapu od konsumenta. Podobnie powinny zachowywać się kredyty finansujące nowe inwestycje.

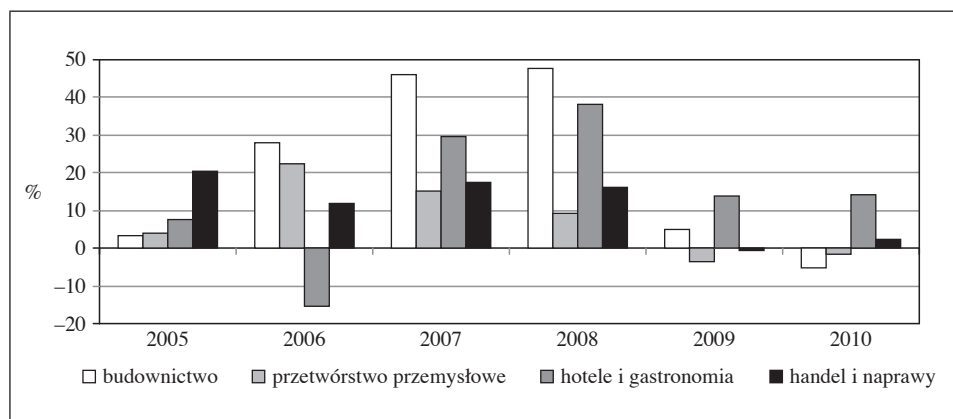
Tabela 3 przedstawia wybrane gałęzie polskiej gospodarki uszeregowane według systemu szkoły austriackiej, czyli według stopnia oddalenia od produktów nabywanych przez konsumentów. Budownictwo należy traktować jak dobra

pośrednie znajdujące się najdalej od dóbr konsumpcyjnych, gdyż produkuje dobra najbardziej trwałe. Udział kredytów firm dla tej gałęzi wobec wszystkich kredytów przedsiębiorstw systematycznie wzrastał do 2009 r., kiedy to wystąpił kryzys na skutek konieczności dokończenia rozpoczętych inwestycji. Bliżej konsumenta znajdują się firmy przetwórstwa przemysłowego. Zmiany kredytowania tych podmiotów nie zachodzą w pełni zgodnie z teorią szkoły austriackiej. Najbliżej finalnej konsumpcji znajduje się gałąź „handel i naprawy” w odniesieniu do których widoczny jest spadek udziału kredytów tych przedsiębiorstw w fazie wzrostu lat 2005–2008 oraz wzrost w okresie dekonjunktury.

Tabela 3. Struktura kredytów przedsiębiorstw w gałęziach gospodarki (w %)

Gałęzie gospodarki	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Budownictwo	5,9	6,6	7,8	9,0	9,8	9,5
Przetwórstwo przemysłowe	58,0	62,2	58,1	49,3	49,5	49,5
Hotele i gastronomia	2,6	1,9	2,0	2,1	2,5	2,9
Handel i naprawy	29,3	28,8	27,4	24,8	25,7	26,7
Pozostałe	4,2	0,5	4,7	14,8	12,5	11,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: Rocznik Statystyczny RP [2006–2011], GUS, Warszawa oraz Rocznik Statystyczny Przemysłu [2006–2011], GUS, Warszawa.

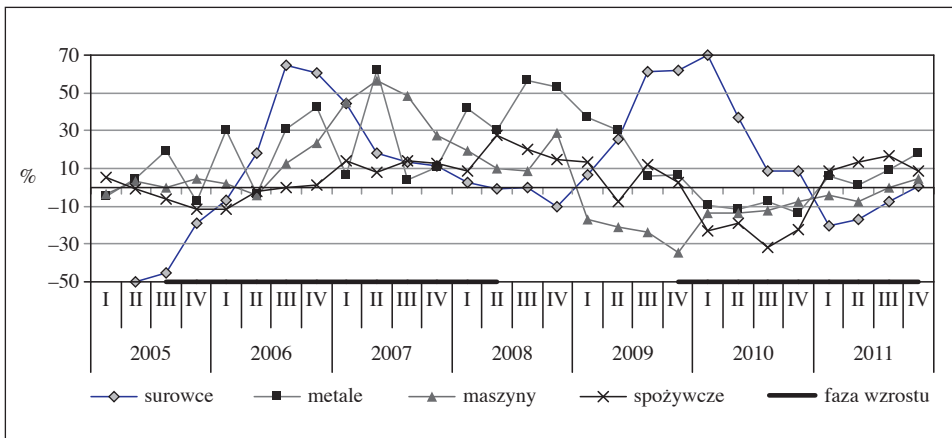


Rys. 7. Roczny wzrost poziomu kredytów przedsiębiorstw gałęzi gospodarki (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: Rocznik Statystyczny RP [2006–2011], GUS, Warszawa oraz Rocznik Statystyczny Przemysłu [2006–2011], GUS, Warszawa.

Ekonomiści szkoły austriackiej oceniają zmiany kategorii w cyklu koniunkturalnym przede wszystkim w ujęciu względnym, podkreślając, że wówczas dochodzi do zmian w strukturze tych kategorii. W fazie wzrostu lat 2005–2008

potwierdzeniem stanowiska szkoły austriackiej były zmiany kredytów zaciągniętych przez firmy budowlane. Od 2006 r. do 2008 r. roczne tempo ich zmian było najwyższe spośród czterech wybranych gałęzi w Polsce (rys. 7). Wysoka dynamika występowała również w gałęzi „hotele i gastronomia”, mniejsza zaś w sektorze „przetwórstwo przemysłowe”. Stanowi to argument przeciwko teorii cyklu szkoły austriackiej. Jednak taki wniosek jest nieuprawniony. Brak danych statystycznych stanowi duży problem w badaniu zmian w sektorach znajdujących w różnym oddaleniu od dóbr nabywanych przez konsumentów.



Rys. 8. Roczny wzrost poziomu kredytów przedsiębiorstw wybranych branż (w %)

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: Nakłady i wyniki przemysłu [2006–2012], GUS, Warszawa oraz www.stat.gov.pl (dostęp: 19.06.2012).

Badaniu poddano także zmiany wartości kredytów i pożyczek bankowych udzielonych przedsiębiorstwom należącym do branż, które tworzą bardziej szczegółową czasową strukturę produkcji. Na początku tej struktury znajdują się surowce. W fazie wzrostu lat 2005–2008 firmy je wydobywające zwiększały poziom kredytowania średniorocznie o 13,4%. Przedsiębiorstwa produkujące metale o 22,2%, maszyny i urządzenia o 20,5%, zaś wytwarzające artykuły spożywcze tylko o 4,5% (rys. 8). W fazie spadku poziom kredytów w górnictwie średniorocznie rósł o 16,5%, w produkcji metali o 36,6%, a dóbr spożywczych o 10,5%, natomiast zmalał w produkcji maszyn o 4,8%. W fazie wzrostu lat 2009–2011 średnie tempo kredytów było następujące: surowce (15,7%), metale (–0,2%), maszyny (–9,8%), artykuły spożywcze (–5,1%). Najlepiej do teorii Austriaków pasują zmiany kredytowania w pierwszej fazie wzrostu. Zmiany w fazie spadkowej i drugiej fazie wzrostu do ich teorii pasują w stopniu niezadowolającym. Przyczyną tego była silna ingerencja banku centralnego i instytucji rządowych

w okresie dekonjunktury. Podejmowały one działania mocno ograniczające możliwość rozwinięcia się kryzysu, który skorygowałby błędy w strukturze produkcji. Taka korekta nieuchronnie wiązałaby się z bankructwami firm i ze zwolnieniami pracowników. Kryzys byłby dynamiczny, dotkliwy dla wielu przedsiębiorców i pracowników, ale trwałby krótko. Interwencja państwa w czasie dekonjunktury wprowadziła chaos, umożliwiając zaciąganie nowych kredytów przez wiele firm. Brak szybkiego powrotu do rynkowej koordynacji między produkcją, wynikającą z dobrowolnych oszczędności, i konsumpcją spowodował, że korygowanie błędów w polskiej gospodarce trwało również w fazie wzrostu, która była słabsza od tej z lat 2005–2008.

8. Podsumowanie

Według teorii cyklu koniunkturalnego szkoły austriackiej, ekspansja monetarna prowadzi do tzw. wydłużania i poszerzania struktury produkcji. Oznacza to bardziej dynamiczne zmiany produkcji i cen w branżach, które są najbardziej oddalone od finalnej konsumpcji niż w branżach blisko konsumenta. Wzrost produkcji finansowany jest przede wszystkim kredytami. Dlatego zmiany w strukturze wartości kredytów powinny również zależeć od zmian w strukturze produkcji.

W Polsce w latach 2005–2011 udział kredytów gospodarstw domowych w całości kredytów sektora realnego był znacznie większy niż udział kredytów przedsiębiorstw. Jednak łącznie kredyty dla firm i na nieruchomości gospodarstw domowych stanowiły zdecydowaną większość wszystkich udzielonych kredytów.

Przeprowadzona analiza wykazała, że w fazie wzrostowej lat 2005–2008 struktura kredytów bardziej odpowiadała teorii szkoły austriackiej niż w fazie wzrostu lat 2009–2011, a szczególnie w jej początkowej części. Świadczą o tym zmiany struktury kredytów w ujęciu podmiotowym i sektorowym. W obu okresach dobrej konjunktury zaobserwowano następujące prawidłowości: 1) wzrost poziomu kredytów dla podmiotów sektora realnego zaciągniętych w danym roku, 2) wzrost udziału kredytów dla przedsiębiorstw w całości kredytów w całej fazie wzrostowej; 3) wzrost udziału kredytów na zakup nieruchomości oraz spadek udziału kredytów na cele konsumpcyjne zaciąganych przez osoby prywatne, 4) względny wzrost kredytów przedsiębiorstw wydobywających surowce i produkujących metale w porównaniu z podmiotami wytwarzającymi artykuły spożywcze.

Zgodnie z „efektem Cantillona” miejsce pojawienia się nowego pieniądza w systemie ma znacznie dla efektów gospodarczych. W Polsce w analizowanym

okresie przyrost podaży pieniądza wykorzystywany był przede wszystkim na zakup dóbr trwałego użytku, szczególnie mieszkań przez gospodarstwa domowe oraz na inwestycje przez przedsiębiorstwa. Największe korzyści odniosły więc podmioty, które znajdowały się na początkowych etapach czasowej struktury produkcji.

Wpływ kredytów inwestycyjnych i na zakup nieruchomości na wahania cykliczne w gospodarce jest ważną informacją dla władz prowadzących politykę monetarną i mających wpływ na politykę kredytową. Bank centralny, działając w obecnych warunkach systemowych, czyli pieniądzu fiducjarnym i rezerwie cząstkowej, nie może zapobiegać cyklom koniunkturalnym, ale może podjąć działania mogące te wahania zmniejszyć. Podstawowym sposobem jest ograniczenie przyrostu bazy monetarnej jako podstawy do kreacji kredytów bankowych oraz minimalizowanie zmian stopy procentowej i zbliżenie jej do poziomu naturalnego w polskiej gospodarce. Bank centralny powinien także nadać większą rangę polityce makroostrożnościowej, która wprowadzając różne wymogi w bankach komercyjnych przyczynia się do zmniejszenia ekspansji kredytowej.

Literatura

- Barczyk R. et al. [2006], *Nowe oblicza cyklu koniunkturalnego*, PWE, Warszawa.
- Biuletyn Statystyczny [2006–2012], GUS, Warszawa.
- Blaug M. [2000], *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa.
- Böhm-Bawerk E. von [1891], *The Positive Theory of Capital*, London.
- Cantillon R. [1755], *Essai sur la nature du commerce en général*, Holborn-London.
- Drozdowicz-Bieć M. [2012], *Cykle i wskaźniki koniunktury*, Poltext, Warszawa.
- Garrison R.W. [1986], *Hayekian Trade Cycle Theory. A Reappraisal*, „The Cato Journal”, Autumn.
- Garrison R. W. [2001], *Time and Money. The Macroeconomics of Capital Structure*, Routledge, London–New York.
- Hayek F.A. von [1967], *Prices and Production*, Augustus M. Kelley, New York.
- Hayek F.A. von [1975], „*Profits, Interest and Investment*” and Other Essays on the Theory of Industrial Fluctuations, Augustus M. Kelley, Clifton.
- Huerta de Soto J. [2009], *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, Instytut Ludwika von Misesa, Warszawa.
- Jędruchniewicz A. [2012], *Cykl koniunkturalny w teorii szkoły austriackiej*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH, Zeszyt Naukowy nr 122.
- Mises L. von [2006], *Ekonomia i polityka*, Fijorr Publishing, Warszawa.
- Mises L. von [2007], *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, Instytut Ludwika von Misesa, Warszawa.
- Mises L. von [2012], *Teoria pieniądza i kredytu*, Fijorr Publishing, Warszawa.
- Nakłady i wyniki przemysłu* [2006–2012], GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu [2006–2011], GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny RP [2006–2011], GUS, Warszawa.

- Rothbard M.N. [2006], *Economic Thought before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, Volume I, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.
- Rothbard M.N. [2007–2008], *Ekonomia wolnego rynku*, t. 2 i 3, Fijorr Publishing, Chicago–Warszawa.
- Skousen M. [2011], *Struktura produkcji. Giętda, kapitał, konsumpcja*, Fijorr Publishing, Warszawa.
- Tempelman J.H. [2010], *Austrian Business Cycle Theory and the Global Financial Crisis: Confessions of Mainstream Economist*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” vol. 13, nr 1.

Streszczenie

Celem opracowania była odpowiedź na pytanie, czy struktura kredytów zaciąganych przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe była zgodna z tezami szkoły austriackiej, że w fazach cyklu koniunkturalnego występują względne zmiany produkcji dóbr zależne od stopnia ich oddalenia od dóbr konsumpcyjnych oraz ich trwałości.

W Polsce w latach 2005–2011 udział kredytów gospodarstw domowych w całości kredytów sektora realnego był znacznie większy niż udział kredytów przedsiębiorstw. Jednak łącznie kredyty dla firm i na nieruchomości gospodarstw domowych stanowiły zdecydowaną większość wszystkich udzielonych kredytów.

Przeprowadzona w opracowaniu analiza wykazała, że w fazie wzrostowej lat 2005–2008 struktura kredytów bardziej odpowiadała teorii szkoły austriackiej niż w fazie wzrostu lat 2009–2011, a szczególnie w jej początkowej części. Świadczą o tym zmiany struktury kredytów w ujęciu podmiotowym i sektorowym.

Słowa kluczowe: kredyt, cykl koniunkturalny, polityka pieniężna, struktura produkcji.

Loan Structure and Cyclical Fluctuations in Poland

The study sought to answer the question of whether the structure of loans borrowed by companies and households was consistent with the theses of the Austrian school which states that over the business cycle relative changes in the production of goods occur and depend on the degree of remoteness from the consumer goods and on their durability.

In the years 2005–2011, Polish households contributed a much higher share of total loans to the real sector than did companies. However, business loans and household property loans, taken together, constituted the vast majority of all loans.

The analysis conducted for those years showed that the loan structure in the 2005–2008 growth stage when compared to the 2009–2011 growth stage shows better agreement with the Austrian theory than the 2009–2011 growth stage (especially its initial part). This is evident in the change of the loan structure by entities and sectors.

Keywords: credit, business cycle, monetary policy, production structure.

Alicja Kasperowicz-Stępień
Katedra Finansów

Uwarunkowania rozwoju oraz system certyfikacji i kontroli rolnictwa ekologicznego w Polsce

1. Wprowadzenie

Rolnictwo ekologiczne, określane również jako biologiczne, organiczne lub biodynamiczne, oznacza system gospodarowania o zrównoważonej produkcji roślinnej i zwierzęcej w obrębie gospodarstwa. Jest to system trwały, samowystarczalny i ekonomicznie bezpieczny [*Plan działań...* 2011, s. 3]. Produkcja prowadzona metodami ekologicznymi należy do sposobów uzyskania produktu, w którym zastosowano (w możliwie największym stopniu) naturalne metody produkcji nienaruszające równowagi przyrodniczej. Ponadto produkcja w ekologicznym gospodarstwie rolnym prowadzona jest zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, uaktywnia biologiczne procesy poprzez stosowanie naturalnych środków produkcji oraz zapewnia trwałą żyzność gleby, zdrowotność roślin i zwierząt.

Celem niniejszego opracowania jest ocena uwarunkowań rozwoju oraz systemu certyfikacji i kontroli rolnictwa ekologicznego w Polsce. W pracy wykorzystano następujące metody badawcze:

- analizę literatury przedmiotu,
- analizę rocznych raportów Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi na temat rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce.

2. Uwarunkowania ekonomiczne i organizacyjne rolnictwa ekologicznego w Polsce

Pierwsze gospodarstwa prowadzone według zasad rolnictwa ekologicznego powstały w Polsce w 1930 r. Wybuch II wojny światowej oraz powojenne zmiany polityczne i gospodarcze w Polsce spowodowały, że ponownie zaczęto je zakładać w połowie lat 70. XX w. Pierwsze certyfikaty dla 27 gospodarstw wydane zostały w 1990 r. przez Stowarzyszenie Ekoland [Tyburski 2003, s. 301–309].

Podstawowe znaczenie w kształtowaniu rolniczego użytkowania ziemi mają warunki przyrodnicze [Bański 2007]. Należy zauważyć, że w Polsce istnieją dogodne warunki do rozwoju rolnictwa ekologicznego. Polskie rolnictwo jest predestynowane do stosowania ekologicznych metod produkcji ze względu na warunki strukturalne, środowiskowe, społeczne oraz historyczne. Niski poziom intensyfikacji rolnictwa, mniejsze niż w większości krajów europejskich zużycie nawozów sztucznych, pestycydów i innych środków chemii rolnej i weterynaryjnej spowodowało, że jakość ekologiczna przestrzeni produkcyjnej w rolnictwie oraz jej różnorodność biologiczna należą do jednych z najlepszych wśród państw członkowskich Unii Europejskiej. Jest to istotne, ponieważ rolnictwo ekologiczne, będąc systemem gospodarowania bazującym na wykorzystaniu naturalnych zasobów i walorów siedliska oraz procesów zachodzących w agroekosystemach, w dużym stopniu zależy od jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej [Bujanowicz-Haraś 2011, s. 474–476].

W Polsce najlepsze warunki środowiskowe do prowadzenia produkcji ekologicznej występują w dwóch regionach [Stuczyński et al. 2007]:

- północnym z województwami warmińsko-mazurskim, kujawsko-pomorskim i pomorskim,
- południowo-wschodnim obejmującym województwa podkarpackie i lubelskie.

Z kolei średnie warunki do rozwoju rolnictwa ekologicznego mają województwa: zachodniopomorskie, lubuskie, dolnośląskie i wielkopolskie. Regiony zaś, które charakteryzuje stosunkowo niewielki udział obszarów bardzo przydatnych do produkcji ekologicznej, to województwa śląskie i małopolskie [Stuczyński i in. 2007].

Do 1998 r. w Polsce nie istniał system wsparcia finansowego rolnictwa ekologicznego. Dopiero w 1998 r. po raz pierwszy wprowadzono dotacje do kosztów kontroli tych gospodarstw, udzielane jednostkom kontrolnym. W 1999 r. wprowadzono również dotację do powierzchni upraw ekologicznych. Beneficjentami tego wsparcia byli rolnicy prowadzący ekologiczne gospodarstwa rolne, w tym także rolnicy przestawiający gospodarstwa konwencjonalne na ekologiczne. Dopiero od tego czasu notuje się stały wzrost liczby gospodarstw ekologicznych [Informacja o wynikach... 2009].

Niewątpliwie istotną zachętą wzbudzającą zainteresowanie rolników produkcją ekologiczną są dotacje. Od 2004 r. rolnik, aby móc zabiegać o dofinansowanie do produkcji ekologicznej, musi, poza zgłoszeniem swojego gospodarstwa do kontroli w jednej z jednostek certyfikujących, przystąpić do programu rolno-środowiskowego i opracować pięcioletni plan rolno-środowiskowy. Wniosek o płatność wraz z wymaganymi załącznikami musi trafić do powiatowego biura Agencji Rozwoju i Modernizacji Rolnictwa. Podane w tabeli 1 stawki są wypłacane co roku. Po tzw. zbilansowaniu produkcji roślinnej i zwierzęcej stawka dopłat powiększana jest o 20%. Produkcja roślinna jest zbilansowana z produkcją zwierzęcą wówczas, gdy obsada zwierząt wynosi co najmniej 30% maksymalnej obsady zwierząt na 1 ha, podanej w Rozporządzeniu Rady EWG nr 2092/91/EWG z dnia 24 czerwca 1991 r. Należy zaznaczyć, że dotacje te rolnik otrzymuje już w pierwszym roku zgłoszenia gospodarstwa i są to dodatkowe pieniądze do płatności bezpośrednich, otrzymywanych przez wszystkich rolników od 2004 r. (www.minrol.gov.pl, dostęp: 2.03.2012).

Tabela 1. Wysokość rocznych stawek płatności w programach rozwoju obszarów wiejskich

Rolnictwo ekologiczne	Stawka płatności (zł/ha)	Stawka płatności po zbilansowaniu z produkcją zwierzęcą (zł/ha)
Uprawy rolnicze w trakcie przestawiania	680	816
Uprawy rolnicze (z certyfikatem zgodności)	600	720
Trwałe użytki zielone w trakcie przestawiania	330	396
Trwałe użytki zielone (z certyfikatem zgodności)	260	312
Uprawy warzywnicze w trakcie przestawiania	980	1176
Uprawy warzywnicze (z certyfikatem zgodności)	940	1128
Uprawy sadownicze, w tym jagodowe w trakcie przestawiania	1800	2160
Uprawy sadownicze, w tym jagodowe (z certyfikatem zgodności)	1540	1848

Źródło: www.minrol.gov.pl (dostęp: 2.03.2012).

Dodatkowo rolnik może liczyć na dotacje na dofinansowanie kosztów rolnictwa ekologicznego. Dopłaty te są uzależnione od powierzchni gospodarstwa (www.minrol.gov.pl, dostęp: 2.03.2012):

- do 5 ha użytków rolnych: 600 zł,
- powyżej 5 ha do 10 ha użytków rolnych: 750 zł,
- powyżej 10 ha do 20 ha użytków rolnych: 800 zł,
- powyżej 20 ha do 50 ha użytków rolnych: 900 zł,
- powyżej 50 ha do 100 ha użytków rolnych: 1000 zł,
- powyżej 100 ha użytków rolnych 1100 zł.

Tabela 2. Powierzchnia upraw rolnych, liczba gospodarstw oraz przetwórci ekologicznych znajdujących się w systemie rolnictwa ekologicznego w podziale na województwa w 2010 r.

Województwo	Powierzchnia upraw rolnych (ha)	Liczba ekologicznych gospodarstw rolnych	Liczba przetwórci ekologicznych
Dolnośląskie	39 781,83	1248	11
Kujawsko-pomorskie	7 661,70	340	13
Lubelskie	34 754,60	2013	36
Lubuskie	36 376,21	839	5
Łódzkie	7 656,53	436	16
Małopolskie	20 908,72	2183	27
Mazowieckie	44 748,16	2013	47
Opolskie	2 724,09	83	3
Podkarpackie	31 950,43	2127	22
Podlaskie	42 692,44	2040	6
Pomorskie	23 222,19	665	15
Śląskie	4 443,57	243	13
Świętokrzyskie	13 276,36	1255	10
Warmińsko-mazurskie	76 768,57	2288	10
Wielkopolskie	31 346,57	791	36
Zachodniopomorskie	100 215,10	2392	23
Razem	518 527,10	20956	293

Źródło: www.minrol.gov.pl (dostęp: 2.03.2012).

Należy zauważyć, że podjęcie i realizację produkcji ekologicznej w gospodarstwie rolnym ułatwiają wieloletnie umowy kontraktacyjne zawierane przez rolników i firmy kontrolowane przez jednostki certyfikujące. Firmy zajmujące się skupem płodów rolnictwa ekologicznego, prowadzą kontraktację z gospo-

darstwami posiadającymi certyfikat zgodności¹. Ze względu na fakt, że jakość produktów rolnictwa ekologicznego jest wyższa niż jakość produktów konwencjonalnych, również ceny jej skupu są wyższe (co najmniej o 30%) w porównaniu z cenami produktów konwencjonalnych.

Dane z lat 2009–2010 wskazują, że rolnictwo ekologiczne w Polsce stale się rozwija [Jankowska-Huflejt i Prokopowicz 2011], o czym świadczyć może ciągle zwiększająca się liczba gospodarstw ekologicznych (tabela 2). Według stanu na 31 grudnia 2010 r., w Polsce kontrolą jednostek certyfikujących objętych było ponad 20 tys. gospodarstw ekologicznych. Jest to 20% wzrost w stosunku do 2009 r. Dla porównania w 2009 r. liczba gospodarstw ekologicznych wynosiła ponad 17 tys. i było to o 15% więcej niż w 2008 r. W 2010 r. liczba gospodarstw ekologicznych wynosiła 20 956, z czego najwięcej ekologicznych gospodarstw rolnych było w województwach: zachodniopomorskim (2392), warmińsko-mazurskim (2288) i małopolskim (2183). Ze względu na liczbę przetwórci wyróżnia się województwo mazowieckie (47), lubelskie i wielkopolskie (36) oraz małopolskie (27). Największa powierzchnia użytkowana ekologicznie znajduje się w województwie zachodniopomorskim (100 215 ha), warmińsko-mazurskim (76 768 ha), mazowieckim (44 748) oraz podlaskim (42 692). Powierzchnia upraw użytkowanych zgodnie z przepisami o rolnictwie ekologicznym wyniosła ponad 518 527 ha. Jest to 25% wzrost w odniesieniu do 2009 r. W okresie 2003–2010 powierzchnia użytków ekologicznych wzrosła 8,5-krotnie i stanowi obecnie ok. 2,8% całej powierzchni użytkowanej rolniczo w Polsce. Średnia powierzchnia gospodarstw ekologicznych przekracza obecnie 25 ha przy średniej krajowej ok. 10 ha dla gospodarstw konwencjonalnych (www.minrol.gov.pl, dostęp: 2.03.2012).

3. Działania podejmowane w ramach „Planu działań dla żywności rolnictwa ekologicznego w Polsce na lata 2011–2014”

Istotną rolę w zakresie rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce odgrywa plan działań dla żywności rolnictwa ekologicznego w Polsce opracowany na lata 2011–2014. W ramach działań podejmowanych zgodnie z tym planem można wyodrębnić sześć głównych zadań [*Plan działań...* 2011, s. 16–14]: rozwój rynku i promocja, zasady produkcji, kontrola i certyfikacja, badania i informacja, ochrona środowiska, współpraca.

¹ Kontraktują zboża, trzodę chlewną, bydło mięsne, owoce miękkie (truskawki, poziomki, czarne i kolorowe porzeczki, agrest, aronię) oraz warzywa (marchew, pietruszkę, selery, cebulę, ziemniaki, kalafior, brokuły, rabarbar itp.) Skupują także jabłka przemysłowe (tzw. spady) z sadów przydomowych.

W ramach każdego z zadań zaproponowano prowadzenie działań mających przyczynić się do osiągnięcia zamierzonych celów. Zaproponowane zadania stanowią uzupełnienie działań podejmowanych i realizowanych na mocy obowiązujących przepisów. Oprócz działań związanych z Planem działań dla żywności i rolnictwa ekologicznego w Polsce na lata 2011–2014 Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane realizują zadania obligatoryjne wynikające z obowiązujących przepisów.

Zadanie 1 – Rozwój rynku, promocja i informacja

W ramach działań podejmowanych zgodnie z Planem działań dla żywności i rolnictwa ekologicznej w Polsce na lata 2011–2014 należy zwrócić szczególną uwagę na prowadzenie działań nakierowanych na rozwój rynku oraz zwiększenie poziomu wiedzy na temat rolnictwa ekologicznego i żywności ekologicznej. Działania te w sferze informacyjno-promocyjnej powinny dotyczyć zarówno przekazywania informacji na temat zasad produkcji żywności metodami ekologicznymi, atrybutów tej żywności, jak i prowadzenia działań mających na celu zwiększenie poziomu rozpoznawalności logo rolnictwa ekologicznego. Zadanie to powinno być realizowane na różnych płaszczyznach. Działania takie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane. Istotne zatem staje się inicjowanie współpracy i włączenie tych zagadnień w działania podejmowane przez inne jednostki administracji rządowej, samorządowej oraz inne instytucje i organizacje. Ponadto należy również, zgodnie z opiniami przedstawicieli producentów ekologicznych, wdrażać i przygotowywać rozwiązania legislacyjne tak, aby działania w tym zakresie mogły być prowadzone bezpośrednio przez podmioty działające na rynku produktów rolnictwa ekologicznego. Wzrost sprzedaży produktów rolnictwa ekologicznego może być realizowany poprzez zwiększenie konsumpcji krajowej oraz zagranicznej. Dysproporcje w poziomie konsumpcji pomiędzy Polską a krajami o wyższym poziomie rozwoju rynku żywności ekologicznej wskazują, że należy zastosować inne podejście do tych rynków. Na rynku krajowym w szczególności należy prowadzić działania mające na celu stymulowanie i budowę popytu na te produkty. Działania mające na celu edukację konsumentką powinny być traktowane priorytetowo. Jednym z kluczowych elementów wpływających na rozwój rolnictwa ekologicznego jest możliwość sprzedaży wytworzonych produktów po wyższych cenach, dlatego też działania zmierzające do budowy rynku są bardzo ważne. Rozwój rynku krajowego jest również o tyle istotny, że sprzedaż na tym rynku związana jest z mniejszymi nakładami finansowymi w zakresie wprowadzania produktów do obrotu. W przypadku rynku krajowego partnerem do współpracy jest liczna grupa odbiorców. Dalszy rozwój sektora rolnictwa ekologicznego wymaga skutecznego informowania konsumentów o atrybutach

żywności ekologicznej oraz uzasadnienia, wyższego w porównaniu z produktami konwencjonalnymi, poziomu cen tej żywności. Ważne jest też wspomaganie budowania krajowej sieci zrzeszających producentów i dystrybutorów żywności ekologicznej, co spowoduje spadek cen oferowanych produktów oraz może poszerzyć dostępny asortyment. Na rynkach zagranicznych należy się skupić na możliwości zwiększenia udziału sprzedaży produktów ekologicznych z Polski poprzez stymulowanie działań o charakterze B2B. W tym zakresie bardzo ważne jest uczestnictwo w targach i wystawach międzynarodowych oraz możliwość uczestnictwa w spotkaniach biznesowych bezpośrednio pomiędzy zainteresowanymi producentami. W tym przypadku partnerem do współpracy są wyłącznie podmioty spełniające wymagania w zakresie sprzedaży produktów na tych rynkach. Należy zatem wspierać proces organizowania się producentów i przetwórców ekologicznych, jak też proces powstawania nowych przetwórci i organizowania łańcucha dystrybucji. Jednym z czynników wpływającym istotnie na rozwój rynku produktów rolnictwa ekologicznego jest wsparcie udzielane na podstawie przepisów o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich ze środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz przepisów o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich. Niezbędne jest utrzymanie wsparcia sektora rolnictwa ekologicznego w kolejnych okresach programowania. Wsparcie dla rolnictwa ekologicznego powinno przyczyniać się do rozwoju rynku, a działania w ramach tych środków powinny być tak zaprojektowane, aby uwzględniać specyfikę tego rynku. Jeżeli wsparcie związane jest z pozytywnym wpływem rolnictwa ekologicznego na środowisko i osiągnięciem korzyści środowiskowych, to jego wysokość powinna być adekwatna do osiągniętych korzyści. Za najważniejsze działania w tym zakresie, jakie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane, należy uznać:

1) rynek krajowy:

– zorganizowanie kampanii promocyjnej produktów rolnictwa ekologicznego skierowanej do konsumentów w ramach działania „Wsparcie działań promocyjnych i informacyjnych na rynkach wybranych produktów rolnych” zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) Nr 3/2008 w sprawie działań informacyjnych i promocyjnych dotyczących produktów rolnych na rynku wewnętrznym i w krajach trzecich,

– podejmowanie działań mających na celu promocję żywności ekologicznej w szczególności skierowanej do konsumentów (udział w targach konsumenckich i przygotowywanie oraz wydawanie materiałów informacyjnych); należy położyć nacisk na edukację dzieci i młodzieży w celu kształtowania i rozwoju rynku krajowego,

– kontynuowanie prac związanych z upowszechnianiem informacji o rolnictwie ekologicznym poprzez organizowanie konkursów (np. konkurs na najlepsze gospodarstwo ekologiczne, konkurs wiedzy o rolnictwie ekologicznym i konkurs na najlepszą pracę magisterską lub doktorską); w szczególności ważne jest prowadzenie konkursów angażujących dzieci i młodzież do aktywnego poznawania rolnictwa ekologicznego,

– prowadzenie prac mających na celu wykorzystanie działań misyjnych środków masowego przekazu do rozpowszechniania informacji o rolnictwie ekologicznym;

2) rynki zagraniczne:

– podejmowanie działań mających na celu umożliwienie nawiązania kontaktów partnersko-biznesowych podmiotom działającym na rynku produktów rolnictwa ekologicznego, w tym poprzez udział w międzynarodowych targach branżowych, konferencjach i specjalistycznych spotkaniach; w szczególności należy prowadzić aktywną współpracę z ambasadami i wydziałami promocji i handlu w tym zakresie,

– podejmowanie działań mających na celu umożliwienie nawiązania kontaktów i zwiększenie sprzedaży produktów rolnictwa ekologicznego poza granicami kraju;

3) organizacja rynku

– prowadzenie prac mających na celu zwiększenie wykorzystywania produktów rolnictwa ekologicznego w żywieniu zbiorowym,

– przeprowadzenie szczegółowej analizy obecnego wsparcia rolnictwa ekologicznego pod kątem wprowadzenia zmian nastawionych na realizację wytyczonych celów i zoptymalizowanie wsparcia rolnictwa ekologicznego w ramach nowej perspektywy finansowej,

– podjęcie prac mających na celu zbieranie i publikowanie danych statystycznych nie tylko o produkcji ekologicznej, ale i o rynku produktów rolnictwa ekologicznego oraz wprowadzenie możliwości łatwego, bezpośredniego oraz możliwie szerokiego dostępu do zbieranych danych,

– ścisłą współpracę z podmiotami działającymi na rynku produktów rolnictwa ekologicznego przy realizacji ww. zadań oraz innych zadań przyczyniających się do osiągnięcia zamierzonych celów.

Zadanie 2 – Zasady produkcji

Biorąc pod uwagę, że produkcja ekologiczna wymaga bardzo dużej wiedzy i umiejętności, niezbędne jest prowadzenie działań związanych z rozpowszechnianiem dobrych praktyk i wdrażaniem w produkcji najlepszych dostępnych i sprawdzonych rozwiązań. Dodatkowo, w celu rozwoju rynku, istotne jest prowadzenie działań nakierowanych na zwiększenie podaży i rozwój produkcji ekologicznej

oraz podejmowanie i rozwijanie produkcji ekologicznej w nowych segmentach i obszarach. Za najważniejsze działania w tym zakresie, jakie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane, należy uznać:

- prowadzenie prac mających na celu propagowanie dobrych praktyk w zakresie produkcji ekologicznej, w szczególności przez przygotowywanie branżowych materiałów informacyjnych z uwzględnieniem przygotowania przewodnika (instrukcji) dobrych praktyk żywieniowych i produkcji pasz w gospodarstwach ekologicznych oraz organizację spotkań branżowych,

- prowadzenie prac mających na celu oddanie do użytku pełnego zakresu modułów w ramach Centrum Praktycznego Szkolenia, w ramach którego przygotowane byłyby pokazowe, małe przetwórnice ekologiczne, możliwe do zorganizowania w gospodarstwie rolnym oraz dalsze prowadzenie szkoleń w zakresie przetwórstwa na małą skalę,

- stymulowanie rozwoju przetwórstwa żywności ekologicznej w celu kreowania wartości dodanej i poprawy konkurencyjności krajowego sektora rolnictwa ekologicznego,

- prowadzenie prac mających na celu rozpowszechnianie informacji o ekologicznych gospodarstwach demonstracyjnych w celu wsparcia najlepszych i najbardziej efektywnych rozwiązań oraz promowanie wymiany informacji między rolnikami w celu przenoszenia dobrych praktyk w zakresie rolnictwa ekologicznego,

- prowadzenie prac nakierowanych na opracowanie, istotnych dla producentów krajowych, zasad produkcji lub utrzymywania zwierząt objętych przepisami rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 z dnia 28 czerwca 2007 r. w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych i nieobjętych przepisami rozporządzenia Komisji (WE) nr 889/2008 z dnia 5 września 2008 r. ustanawiającego szczegółowe zasady wdrażania rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 w sprawie produkcji ekologicznej i znakowania produktów ekologicznych w odniesieniu do produkcji ekologicznej, znakowania i kontroli w celu przyjęcia standardów krajowych lub rozszerzenia zakresu wspólnotowych regulacji,

- prowadzenie prac mających na celu wypracowanie zasad i niezbędnych środków ostrożności dotyczących ochrony upraw ekologicznych przed zagrożeniami ze strony upraw modyfikowanych genetycznie,

- prowadzenie prac mających na celu opracowanie minimalnych standardów produkcji roślinnej uprawiających do płatności rolno-środowiskowych,

- prowadzenie prac mających na celu edukację producentów w zakresie obowiązujących wymogów dotyczących znakowania oraz możliwych do wykorzystania w rolnictwie ekologicznym pasz, materiału siewnego, nasion, wegetatywnego materiału rozmnożeniowego oraz zewnętrznych środków do produkcji.

Zadanie 3 – Kontrola i certyfikacja

Sprawny, efektywny i wiarygodny system kontroli i certyfikacji jest podstawą funkcjonowania rolnictwa ekologicznego. Zarówno konsumenci, jak i przetwórcy muszą mieć pewność, że kupując produkty rolnictwa ekologicznego kupują produkty wytworzone zgodnie z obowiązującymi zasadami w tym zakresie. System kontroli i certyfikacji jest systemem rozbudowanym i skomplikowanym. Powierzenie części zadań prywatnym jednostkom certyfikującym wiąże się z koniecznością koordynacji powierzonych zadań i jednolitego podejścia wszystkich podmiotów do takich samych zagadnień. Za najważniejsze działania w tym zakresie, jakie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane, należy uznać:

- podjęcie prac w celu przygotowania wspólnego systemu sankcji tak, aby określone zostały rodzaje nieprawidłowości lub naruszeń przepisów dotyczących rolnictwa ekologicznego i minimalne środki, jakie jednostki certyfikujące są obowiązane stosować, mając na względzie zapewnienie wiarygodności i przejrzystości kontroli w rolnictwie ekologicznym,

- rozbudowanie poziomu kontroli oraz systemu wsparcia w zakresie wykrywania stosowania produktów GMO oraz pozostałości niedozwolonych do stosowania w rolnictwie ekologicznym środków do produkcji,

- podjęcie prac w celu stworzenia możliwości przenoszenia dobrych praktyk w zakresie kontroli i certyfikacji w rolnictwie ekologicznym, tworzenia warunków do podnoszenia poziomu wiedzy i umiejętności oraz związanych z inicjowaniem współpracy krajowej, jak i międzynarodowej w odniesieniu zarówno do inspektorów rolnictwa ekologicznego, jak i jednostek certyfikujących,

- wyodrębnienie, w ramach kontroli urzędowej, środków na kontrole producentów ekologicznych ze szczególnym uwzględnieniem w zakresie weryfikacji przestrzegania zasad produkcji pasz i żywienia zwierząt oraz w zakresie analiz na pozostałości środków ochrony roślin,

- organizację i przygotowanie szkoleń dla inspektorów wykonujących kontrole w ramach kontroli urzędowej prowadzonej przez Inspekcję Weterynaryjną, Państwową Inspekcję Ochrony Roślin i Nasiennictwa, Inspekcję Handlową oraz Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Zadanie 4 – Badania

Rolnictwo ekologiczne, podobnie jak pozostałe systemy produkcji rolniczej wymaga prowadzenia badań naukowych, które będą wspierały jego rozwój. Tradycyjna wiedza przekazywana przez doradców, jak również w ramach stowarzyszeń rolników ekologicznych czy przez innych producentów rolnych na obecnym etapie rozwoju rolnictwa ekologicznego wymaga wsparcia. Większa czasochłonność,

mniejsza wydajność, ograniczona możliwość stosowania środków do produkcji powodują, że w celu podniesienia konkurencyjności i opłacalności tej części rolnictwa niezbędne jest prowadzenie badań w rolnictwie ekologicznym oraz wprowadzanie i rozwijanie nowych technologii. Oprócz badań niezwykle ważne jest również zapewnienie dostępu do osiągniętych wyników i udostępnianie ich zainteresowanym. Podejmowanie odpowiednich decyzji związanych z każdą działalnością dotyczącą rolnictwa ekologicznego powinno być związane z uprzednim zapoznaniem się ze szczegółowymi informacjami i danymi w tym zakresie. Łatwy i szybki dostęp do zbieranych informacji i danych, a także ich wiarygodność jest jednym z czynników istotnie wpływających na rozwój rynku rolnictwa ekologicznego. Za najważniejsze działania, jakie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane, należy uznać:

- prowadzenie badań mających na celu doskonalenie technologii produkcji metodami ekologicznymi oraz związanych z przygotowywaniem standardów krajowych lub rozszerzeniem zakresu wspólnotowych regulacji, biorąc pod uwagę potrzebę i priorytetowość, ważność danych badań, a także potencjał rolnictwa ekologicznego w zakresie prowadzonego badania oraz możliwość rozwijania nowych kierunków produkcji ekologicznej,

- prowadzenie badań z uwzględnieniem oczekiwanych i przygotowywanych zmian w przepisach dotyczących rolnictwa ekologicznego, ukierunkowane na znalezienie rozwiązań problemów, które mogą powstać w wyniku tych zmian, zarówno w produkcji rolniczej, jak i w przetwórstwie,

- prowadzenie prac mających na celu podjęcie współpracy naukowo-badawczej z odpowiednimi jednostkami badawczymi krajów członkowskich UE oraz nienależących do UE,

- prowadzenie prac mających na celu włączenie przedstawicieli przetwórców i producentów rolnych do prac związanych z wyborem priorytetów badawczych oraz oceną składanych wniosków,

- prowadzenie prac mających na celu wprowadzenie możliwości łatwego, bezpośredniego oraz możliwie szerokiego dostępu do wyników prowadzonych badań, w tym wydawanie publikacji z wynikami prowadzonych badań naukowych.

Zadanie 5 – Ochrona środowiska

Rolnictwo ekologiczne określa się jako system gospodarowania o zrównoważonej produkcji roślinnej i zwierzęcej. Produkcja ekologiczna powinna łączyć przyjazne środowisku praktyki gospodarowania, wspomagać wysoki stopień różnorodności biologicznej, wykorzystywać naturalne procesy oraz zapewnić właściwy dobrostan zwierząt. Rolnictwo ekologiczne to najbardziej przyjazny środowisku sposób gospodarowania. Za najważniejsze działania mające na celu

podkreślenie prośrodowiskowej funkcji rolnictwa ekologicznego, jakie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane, należy uznać:

- wdrażanie programów rolno-środowiskowych jako instrumentu wsparcia rolnictwa ekologicznego – wsparcie w ramach tych programów powinno być adekwatne do osiągniętych korzyści środowiskowych,

- wsparcie działań związanych z ochroną środowiska z powodu zmian w sposobie prowadzenia gospodarstw rolnych i podejmowania działalności w zakresie rolnictwa ekologicznego,

- wsparcie rozwoju rolnictwa ekologicznego na terenach objętych różnymi formami ochrony przyrody, w tym obszarów Natura 2000 oraz wsparcie ekologicznych producentów rolnych ukierunkowanych na ochronę gatunków i siedlisk cennych przyrodniczo,

- promowanie rolnictwa ekologicznego jako metody produkcji żywności w sposób odpowiadający nowym wyzwaniom środowiskowym; należy podkreślić, że rolnictwo ekologiczne jest jednym ze sposobów na przeciwdziałanie zmianom klimatu, obniżaniu się poziomu różnorodności biologicznej, degradacji gleb i wpływającym pozytywnie na ochronę zasobów wodnych.

Zadanie 6 – Współpraca

Rolnictwo ekologiczne na bardzo wielu płaszczyznach jest związane z innymi resortami, organami administracji rządowej, jak też jednostkami administracji samorządowej. Ważne jest rozwijanie współpracy z innymi resortami i jednostkami w celu wsparcia rolnictwa ekologicznego. Współpraca taka może okazać się niezbędna do realizacji określonych zadań. Niezbędne jest nie tylko rozwijanie współpracy na poziomie kraju, ale i rozwijanie współpracy międzynarodowej. Współpraca międzynarodowa powinna przyczynić się do realizacji określonych zadań. Za najważniejsze działania, jakie powinny być bezpośrednio podejmowane i realizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz jednostki podległe lub nadzorowane, należy uznać:

- prowadzenie prac mających na celu podjęcie współpracy z innymi resortami, organami administracji rządowej oraz jednostkami administracji samorządowej w zakresie rozpowszechniania informacji o zaletach produktów rolnictwa ekologicznego jak też związanych ze zmianą nawyków żywieniowych,

- prowadzenie prac mających na celu nawiązanie ścisłej współpracy międzynarodowej w zakresie wdrażania rozwiązań dotyczących rolnictwa ekologicznego, w szczególności z krajami w ramach Partnerstwa Wschodniego,

- prowadzenie prac mających na celu nawiązanie współpracy z międzynarodowymi organizacjami skupiającymi przetwórców i producentów w rolnictwie ekologicznym,

– prowadzenie prac mających na celu ułatwienie nawiązywania współpracy przetwórcom i producentom rolnym oraz przedstawicielom jednostek naukowo-badawczych w ramach poszczególnych branż działających w zakresie rolnictwa ekologicznego. W szczególności ważne są ekologiczne spotkania branżowe i możliwości przenoszenia dobrych praktyk w ramach takich kontaktów.

4. System nadzoru, kontroli i certyfikacji w rolnictwie ekologicznym

Zgodnie z przepisami obowiązującymi na terenie Unii Europejskiej, wszystkie państwa członkowskie zobowiązane zostały do stworzenia systemu kontroli w rolnictwie ekologicznym, w ramach którego powinien zostać wyznaczony jeden lub kilka właściwych organów (organy państwowe) odpowiedzialnych za kontrole spełniania wymagań zawartych w przepisach dotyczących rolnictwa ekologicznego. Państwo członkowskie może również przekazać wspomniane zadania kontrolne jednej lub kilku prywatnym jednostkom certyfikującym pod warunkiem, że wyznaczy organ odpowiedzialny za uznawanie tych jednostek i nadzór nad nimi. Ponadto państwo powinno zagwarantować, że wyznaczone podmioty kontrolne zachowają obiektywność i bezstronność w działaniach podejmowanych w zakresie rolnictwa ekologicznego oraz że będą dysponować wykwalifikowanym personelem i zasobami niezbędnymi do sprawowania swoich funkcji.

Ustanowiony w Polsce system kontroli jest zgodny z przepisami rozporządzenia Rady (WE) nr 834/2007 oraz spełnia warunki określone w rozporządzeniu (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym i regułami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt (Dz.U. L 191 z 28 maja 2004 r., s. 1). System kontroli pozwala na śledzenie każdego produktu na wszystkich etapach produkcji, przygotowania i dystrybucji, zgodnie z wymaganiami rozporządzenia (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności. Taki system kontroli daje konsumentom pewność, że produkty ekologiczne są wytwarzane zgodnie z wymogami określonymi w przepisach dotyczących rolnictwa ekologicznego. Ważnym elementem systemu produkcji metodami ekologicznymi jest zagwarantowanie, że produkty oznakowane jako ekologiczne zostały wytworzone zgodnie z obowiązującymi przepisami. W celu potwierdzenia tej zgodności wprowadzony został specjalny system kontroli i certyfikacji. Każdy z producentów ekologicznych musi znajdować się pod

kontrolą w ramach tego systemu. System ten tworzą [*Plan działań...* 2011, s. 10; Grykien 2010, s. 324–326]:

– Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi, który upoważnia jednostki certyfikujące, akredytowane w zakresie rolnictwa ekologicznego, zgodnie z normą PN-EN 45011 do przeprowadzania kontroli, wydawania i cofania certyfikatów zgodności na prowadzenie produkcji metodami ekologicznymi;

– Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS), która sprawuje państwowy nadzór nad upoważnionymi jednostkami certyfikującymi w rolnictwie ekologicznym. W celu sprawowania efektywnego nadzoru nad jednostkami certyfikującymi oraz nad rynkiem rolnictwa ekologicznego Inspekcja Weterynaryjna, Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin i Nasiennictwa oraz Inspekcja Handlowa są zobowiązane do współpracy z Inspekcją Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych;

– Polskie Centrum Akredytacji PCA – organ udzielający akredytacji i odpowiedzialny za akredytację jednostek certyfikujących w rolnictwie ekologicznym;

– jednostki certyfikujące upoważnione przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi do przeprowadzania kontroli, wydawania i cofania certyfikatów zgodności. W latach 2009–2010 w Polsce działało 11 jednostek certyfikujących posiadających upoważnienie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi do przeprowadzania kontroli oraz wydawania i cofania certyfikatów w zakresie rolnictwa ekologicznego. Były to [*Raport o stanie rolnictwa...* 2011, s. 12]: Ekogwarancja PTRE Sp. z o.o., PNG Sp. o.o., COBICO Sp. z o.o., Bioekspert Sp. z o.o., Biocert Małopolska Sp. z o.o., Polskie Centrum Badań i Certyfikacji S.A., Agro Bio Test Sp. z o.o., Centrum Jakości Agroeko Sp. z o.o., TUV Rheinland Polska Sp. z o.o., SGS Polska Sp. z o.o., Control Union Poland Sp. z o.o.²

Odsetek producentów kontrolowanych przez poszczególne jednostki certyfikujące przedstawia tabela 3.

Zgodnie z obowiązującą od dnia 7 sierpnia 2009 r. ustawą o rolnictwie ekologicznym, Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych wykonuje następujące zadania w zakresie rolnictwa ekologicznego [*Raport o stanie rolnictwa...* 2011, s. 12]:

– sprawuje nadzór nad jednostkami certyfikującymi oraz nadzór nad produkcją ekologiczną,

– upoważnia producentów do przywozu produktów rolnictwa ekologicznego z państw trzecich niewymienionych na liście Komisji Europejskiej,

² 8 marca 2011 r. Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wydał decyzję stwierdzającą wygaśnięcie upoważnienia do przeprowadzania kontroli oraz wydawania i cofania certyfikatów jednostki certyfikującej Control.

- dopuszcza do swobodnego obrotu we Wspólnocie przesyłki produktów rolnictwa ekologicznego z krajów trzecich przez sprawdzenie przesyłki i potwierdzenie świadectwa kontroli,
- gromadzi, przechowuje i przetwarza informacje o producentach w rolnictwie ekologicznym,
- rozpatruje wnioski o pozwolenie na zastosowanie przewidzianych prawem odstępstw od zasad produkcji ekologicznej,
- przejmuje uprawnienia jednostki certyfikującej, której zostało cofnięte upoważnienie, informuje producentów ekologicznych objętych przez daną jednostkę certyfikującą kontrolą o cofnięciu upoważnienia tej jednostce,
- przygotowuje egzaminy na inspektorów rolnictwa ekologicznego oraz prowadzi rejestr tych inspektorów.

Z kolei w ramach nadzoru nad jednostkami certyfikującymi Główny Inspektor JHARS wykonuje następujące zadania [*Raport o stanie rolnictwa...* 2011]:

- przeprowadza audyty i inspekcje jednostek certyfikujących,
- dokonuje sprawdzenia u producentów ekologicznych prawidłowości kontroli wykonanych przez jednostki certyfikujące,
- przekazuje jednostkom certyfikującym wnioski pokontrolne,
- nakazuje wykonanie odpowiednich działań naprawczych związanych z funkcjonowaniem jednostek certyfikujących,
- przeprowadza analizy danych i informacji dostarczanych przez jednostki certyfikujące.

Tabela 3. Producenci ekologiczni kontrolowani przez jednostki certyfikujące w latach 2009–2010 (w %)

Jednostki certyfikujące	2009	2010
Ekogwarancja PTRE Sp. z o.o.	29,4	26,8
PNG Sp. o.o.	5,6	5,1
Cobico Sp. z o.o.	10,7	9,9
Bioekspert Sp. z o.o.	15,9	14,1
Biocert Małopolska Sp. z o.o.	8,1	8,0
Polskie Centrum Badań i Certyfikacji SA	10,7	12,2
Agro Bio Test Sp. z o.o.	17,7	16,4
Centrum Jakości Agroeko Sp. z o.o.	2,8	4,5
TUV Rheinland Polska Sp. z o.o.	0,6	1,1
SGS Polska Sp. z o.o.	0,05	0,1
Control Union Poland Sp. z o.o.	0,0	0,0

Źródło: *Raport o stanie rolnictwa*, s. 12.

W ramach nadzoru nad produkcją ekologiczną Główny Inspektor JHARS wykonuje następujące zadania [*Raport o stanie rolnictwa...* 2011, s. 12]:

– prowadzi kontrole u producentów, którzy nie zgłosili podjęcia działalności w rolnictwie ekologicznym, w celu ustalenia, czy nie naruszają oni przepisów o rolnictwie ekologicznym,

– sprawdza u producentów ekologicznych (którzy zgłosili podjęcie działalności w rolnictwie ekologicznym), czy produkcja ekologiczna jest zgodna z przepisami dotyczącymi rolnictwa ekologicznego.

Zadania związane z nadzorem nad produkcją ekologiczną są realizowane przez wojewódzkie inspektoraty jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, właściwe ze względu na miejsce, w którym prowadzone są czynności związane z tym nadzorem.

5. Zakończenie

Rolnictwo ekologiczne jest dynamicznie rozwijającą się dziedziną rolnictwa na świecie. Polska również dąży do dalszego rozwoju tego kierunku produkcji. Produkty rolne pochodzące z produkcji prowadzonej metodami ekologicznymi są produktami wysokiej jakości, a jednocześnie produkcja ekologiczna jest przyjazna środowisku naturalnemu. Te zalety pozwalają wierzyć, że gospodarowanie z poszanowaniem walorów przyrodniczych będzie stałym elementem rolniczej przestrzeni produkcyjnej w Polsce. Ponadto wzmacnianie systemu kontroli i certyfikacji ma zapewnić zwiększenie wiarygodności produktów ekologicznych wśród konsumentów zarówno w Polsce, jak i na świecie.

Literatura

- Bański J. [2007], *Przyrodnicze uwarunkowania gospodarki rolnej w Polsce*, Studia Obszarów Wiejskich. IGiPZ PAN, PTG, Warszawa.
- Bujanowicz-Haraś B. [2011], *Stopień zróżnicowania terytorialnego rozwoju rolnictwa przyjaznego środowisku naturalnemu w Polsce*, „Ochrona Środowiska i Zasobów Naturalnych” nr 49.
- Grykien S. [2010], *Rozwój rolnictwa ekologicznego w Polsce*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław.
- Informacja o wynikach kontroli rolnictwa ekologicznego w Polsce*, NIK, Departament Środowiska, Rolnictwa i Zagospodarowania Przestrzennego KSR-410-10/2009 nr ewid. 182/2009/P09106/KSR, Warszawa [2010].
- Jankowska-Huflejt H., Prokopowicz J. [2011], *Uwarunkowania i czynniki rozwoju produkcji w łąkarskich gospodarstwach ekologicznych ze szczególnym uwzględnieniem subwencji*, Instytut Technologiczno-Przyrodniczy w Falentach, www.itep.edu.pl.

- Plan działań dla żywności rolnictwa ekologicznego w Polsce na lata 2011–2014* [2011], Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Warszawa.
- Raport o stanie rolnictwa ekologicznego w Polsce w latach 2009–2010* [2011], IJHRS, Warszawa.
- Stuczyński T. et al. [2007], *Warunki przyrodnicze ekologicznej produkcji rolniczej a jej stan obecny na obszarze Polski*, Studia i Raporty IUNG–PIB, Puławy.
- Tyburski J. [2003], *Organic Farming in Poland: Past, Present and Future Perspectives. Organic Agriculture. Sustainability, Markets and Policies*, OECD, CABI.

Streszczenie

Rolnictwo ekologiczne jest dynamicznie rozwijającą się dziedziną rolnictwa zarówno w Polsce, jak i na świecie. Produkcja prowadzona metodami ekologicznymi to sposób uzyskania produktu rolniczego, w którym zastosowano w możliwie największym stopniu naturalne metody produkcji, nienaruszające równowagi przyrodniczej. Należy zaznaczyć, że w celu zwiększenia wiarygodności produktów ekologicznych wśród konsumentów w Polsce i na świecie niezbędne jest wzmacnianie systemu kontroli i certyfikacji tych produktów. Celem opracowania jest analiza uwarunkowań rozwoju oraz systemu certyfikacji i kontroli rolnictwa ekologicznego w Polsce.

Słowa kluczowe: rolnictwo ekologiczne, gospodarstwa rolne, system finansowania powierzchni upraw rolnych.

Conditions for the Development of and a Certification and Control System for Ecological Agriculture in Poland

Ecological agriculture is a dynamically developing part of agriculture in Poland and the world alike. Production done by ecological methods yields agricultural products in such a way as to maximise production methods which do not interfere with the balance of nature. To boost the credibility of ecological products among consumers both in Poland and throughout the world, it is essential that the oversight and certification of these products be bolstered. The aim of this paper is to analyse the conditions for development and for the control and certification system of ecological agriculture in Poland.

Keywords: ecological agriculture, farms, financing, agricultural acreage.

Konrad Stępień

Katedra Rachunkowości Finansowej

W poszukiwaniu ładu terminologicznego: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność

1. Wprowadzenie

Jednym z nadrzędnych celów działalności przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej, obok pomnażania bogactwa (kapitału) właścicieli, jest zapewnienie przedsiębiorstwu dalszej możliwości istnienia, natomiast podstawowym warunkiem istnienia przedsiębiorstwa jest jego wypłacalność.

W literaturze ekonomicznej oprócz wypłacalności występują także pojęcia płynności finansowej czy zdolności płatniczej. Analiza definicji poszczególnych pojęć wskazuje, że jedni autorzy utożsamiają te pojęcia, stosując je zamiennie, z kolei inni je różnicują, przypisując są im różne zakresy merytoryczne, a tym samym różny charakter wzajemnych relacji.

Celem niniejszego opracowania jest próba wyjaśnienia znaczenia pojęć takich jak: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność, a także określenie relacji pomiędzy nimi.

2. Przegląd definicji zdolności płatniczej, płynności finansowej oraz wypłacalności

Jak już wspomniano, w literaturze ekonomicznej różnie rozumiane jest pojęcie wypłacalności. Często wypłacalność utożsamiana jest ze zdolnością płatniczą

lub z płynnością finansową. Przykładowo I. Olchowicz [2007, s. 314] uważa, że „pomiędzy wymagalnością zobowiązań i płynnością majątku powinna istnieć spójność, którą wyraża zdolność płatnicza jednostki, czyli wypłacalność”. Autorka zatem utożsamia zdolność płatniczą z wypłacalnością.

Z kolei T. Waśniewski [1997, s. 393] twierdzi, że „pod pojęciem zdolności płatniczej należy rozumieć możliwość terminowej i ciągłej spłaty większości zobowiązań. Brak zdolności płatniczej oznacza taką sytuację finansową przedsiębiorstwa, w której nie realizuje ono lub opóźnia płatności w stosunku do swoich wierzycieli. Zdolność płatnicza powinna być zachowana w przedsiębiorstwie w sposób ciągły, nawet w najkrótszych przedziałach czasowych i okresowo badana za pomocą odpowiednich rachunków analitycznych”. T. Waśniewski [1997, s. 393] pisze także, że „w przepisach prawnych gospodarki rynkowej rygorystycznie egzekwuje się zasadę wypłacalności i przewiduje się wszczęcie postępowania upadłościowego w przypadku braku zdolności płatniczej lub wystąpienia straty niepokrytej majątkiem własnym, co może stać się przyczyną niewypłacalności w najbliższej przyszłości”. Autor ten rozróżnia pojęcia zdolności płatniczej i wypłacalności. Można zatem wnioskować, że przedsiębiorstwo jest wypłacalne wówczas, gdy posiada zdolność płatniczą i jest w stanie pokryć powstałą stratę majątkiem własnym.

D. Wędzki zaś wyróżnia dwa rodzaje wypłacalności: krótkoterminową i długoterminową. Wypłacalnością krótkoterminową nazywa „posiadanie przez przedsiębiorstwo aktywów łatwo zamienialnych na gotówkę oraz rezerw środków pieniężnych i papierów wartościowych”, natomiast wypłacalność długoterminową definiuje jako „długookresową nadwyżkę majątku przedsiębiorstwa nad finansującymi go zobowiązaniami”. Z kolei za płynność finansową D. Wędzki [2003, s. 33] uważa „zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych”. Podkreśla ponadto, że definicja ta zakłada konieczność posiadania wypłacalności krótkoterminowej.

Według G. Michalskiego [2004, s. 34] płynność finansowa definiowana jest w różny sposób. „Najczęściej rozumie się ją [płynność] jako wypłacalność przedsiębiorstwa, czyli możliwość regulowania swoich zobowiązań, które wynikają ze zwykłych transakcji, niespodziewanych zdarzeń oraz zaistniałych sytuacji, pozwalających na »okazyjny« zakup dóbr”. Przytacza również definicję płynności o: „wymienialności aktywów przedsiębiorstwa na inne aktywa. W tym ujęciu płynność jest łatwością dokonywania transakcji wymiany, przy towarzyszących jej niskich kosztach transakcyjnych”. Podaje on także, że „płynność jest jednoznaczna ze zdolnością firmy do szybkiego generowania gotówki” [Michalski 2001, s. 120].

S. Nahotko [2003, s. 25] pisze, że przez „płynność finansową rozumie się zdolność przedsiębiorstwa do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań.

Jej brak oznacza niewypłacalność podmiotu”. Toteż utożsamia on płynność finansową z wypłacalnością.

R. Pałczyńska-Gościniak różnicuje terminy zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność. Jej zdaniem, zdolność płatnicza to „zdolność jednostki do bieżącego regulowania zobowiązań. Jest to tak zwana strukturalna zdolność płatnicza, polegająca na możliwości zamiany posiadanych składników majątkowych na środki pieniężne w stopniu umożliwiającym terminowe pokrywanie wymagalnych zobowiązań”. Przez płynność finansową rozumie zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących, uwarunkowaną wielkością krótkoterminowego zadłużenia (pożyczek, kredytów i różnego rodzaju zobowiązań) oraz poziomem aktywów obrotowych”. R. Pałczyńska-Gościniak podkreśla, że w pojęciu płynności finansowej znajduje odzwierciedlenie zarówno wymóg terminowego regulowania środków gospodarczych, jak i płynność środków gospodarczych, czyli łatwość z jaką dana pozycja aktywów zostaje zamieniona na inną, bez trudu wydatkowaną formę (np. środki pieniężne) z żadną lub nieznaczną utratą wartości. Z kolei wypłacalność ww. autorka interpretuje jako „możliwość oddania wszystkich długów, zarówno w krótszym, jak i dłuższym czasie”. Zaś pod pojęciem niewypłacalności rozumie „trwałą niezdolność przedsiębiorstwa do pokrycia swoich zobowiązań, wynikającą z faktu, że wartość jego zobowiązań przewyższa, w dającym się przewidzieć okresie, wartość majątku” [Pałczyńska-Gościniak 2004, s. 135–136].

M. Sierpińska i T. Jachna zauważają, że pojęcie wypłacalności jest często mylone z płynnością finansową. Przez płynność finansową rozumieją „zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących”, natomiast ich zdaniem „wypłacalność oznacza zdolność do pokrycia łącznych długów posiadany majątkiem”. Dodają także, że wypłacalność jest niekiedy określana jako płynność finansowa długoterminowa [Sierpińska i Jachna 2009, s. 145].

Z kolei Z. Leszczyński i A. Skowronek-Mielczarek [2004, s. 137, 155] płynność finansową definiują jako „zdolność spółki do regulowania zobowiązań w wymagalnych terminach”, natomiast przez pojęcie utraty zdolności płatniczej rozumieją „zarówno krótkookresową niezdolność do wywiązywania się ze swoich zobowiązań, jak i trwałą utratę zdolności płatniczej, prowadzącą do bankructwa”. Zatem utożsamiają pojęcie zdolności płatniczej z wypłacalnością.

E. Śnieżek zaś podaje, że „wypłacalność podmiotu związana jest bezpośrednio z jego zdolnością do spłaty zobowiązań w terminie. Podmiot zdolny do spłaty długów w terminie określa się jako wypłacalny, w przeciwnym wypadku staje się on niewypłacalny”. Autorka pisze także: „płynność jest ściśle związana z wypłacalnością. Pojęciu »płynność« nadaje się przynajmniej dwa znaczenia:

1) jest ono używane dla określenia charakteru utrzymywanych przez podmiot składników aktywów, czyli określa się stopień »płatności« ich zamiany na gotówkę [...].

2) jest ono stosowane dla określenia niektórych relacji między płynnymi aktywami i krótkoterminowymi zobowiązaniami.

Jednak płynność zarówno w pierwszym, jak i w drugim znaczeniu zawsze jest kategorią węższą niż wypłacalność. Zarówno charakter składników majątku podmiotu, jak i relacje między aktywami a krótkoterminowymi zobowiązaniami są istotne w ocenie wypłacalności, ale wypłacalność nie zależy wyłącznie, więcej, nie zależy przede wszystkim, od aktywów i pasywów podmiotu, jest ona uwarunkowana zdolnością do generowania gotówki [...] w relacji do zapotrzebowania na nią. Chociaż płynność jest czasem używana jako synonim wypłacalności, jednak z takim podejściem nie można się zgodzić, bo zawęża ono w znacznym stopniu zagadnienie i obniża jego rangę” [Śnieżek 1997, s. 67–68].

Zdaniem T. Cebrowkiej [1992, s. 12], „płynność finansowa może być rozumiana wieloaspektowo, a mianowicie jako:

1) pozytywny stan środków pieniężnych,

2) właściwość przedmiotów majątkowych do przekształcenia się w pieniądź, czyli zdolność do likwidacji,

3) stopień pokrycia zobowiązań środkami pieniężnymi [...],

4) zdolność podmiotów gospodarczych do realizacji w każdym momencie i bez ograniczeń swych zobowiązań płatniczych (tzw. zdolność płatnicza)”.

W ostatnim z wymienionych aspektów autorka utożsamia pojęcie płynności finansowej ze zdolnością płatniczą, a nawet z wypłacalnością (co sugerują słowa „w każdym momencie i bez ograniczeń”).

Zgodnie z Załoženiami koncepcyjnymi sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych Międzynarodowych Standardów Rachunkowości termin „płynność” oznacza dostępność środków pieniężnych w krótkim okresie (w niedalekiej przyszłości), po uwzględnieniu zaspokojenia przypadających na dany okres zobowiązań o charakterze finansowym. Z kolei „wypłacalność” oznacza dostępność środków pieniężnych przez dłuższy okres, co umożliwia jednostce terminowe regulowanie zobowiązań finansowych [*Międzynarodowe Standardy...* 2007, s. 59].

Podobnie w literaturze zagranicznej nie ma jednomyślności, jeśli chodzi o pojęcie wypłacalności. D.E. Kieso i J.J. Weygandt [1992, s. 209] definiują wypłacalność (*solvency*) jako „zdolność przedsiębiorstwa do spłacania długów w terminie płatności”. Z kolei C.J. Bond [1993, s. 492] nie definiuje wypłacalności, lecz wyjaśnia termin „niewypłacalny” (*insolvent*). „Dłużnik uważany jest za niewypłacalny, kiedy całkowite jego zadłużenie jest większe od całkowitego majątku”. W.B. Meigs i R.F. Meigs [1986, s. 12–13] uważają, że podmiot jest wypłacalny (*solvent*), gdy „posiada wystarczającą ilość środków pieniężnych

[gotówki] w celu pokrycia długów w terminach płatności”, zaś „podmiot gospodarczy, który nie jest w stanie spłacić zobowiązań w terminie wymagalności, uważany jest za niewypłacalny” (*insolvent*).

3. Rozważania nad istotą pojęć: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność oraz nad ich wzajemnymi relacjami

Wielu spośród wymienionych powyżej autorów przy definiowaniu pojęć: zdolność płatnicza, płynność finansowa czy wypłacalność, posługuje się zwrotem: „zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących”. Rozważając literalnie ten zwrot, wydaje się, że zdolność do terminowego regulowania zobowiązań, czyli zdolność do płacenia zobowiązań, jest niczym innym, jak zdolnością płatniczą. Uniwersalny Słownik Języka Polskiego wyjaśnia bowiem, że zdolność to „potencjalna sprawność, możność robienia czegoś, zdatność do czegoś”, płatniczy zaś to „odnoszący się do płacenia, zapłaty, wypłaty” [*Uniwersalny słownik... 2003, s. 950, 181*]. Rozumując zatem dosłownie, termin „zdolność płatnicza” oznaczać będzie zdolność do płacenia czegoś. Przenosząc powyższy sposób rozumowania na obszar działalności przedsiębiorstwa, zdolność płatniczą przedsiębiorstwa można wyjaśnić jako zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań. Jednakże mając na uwadze, że podmiot gospodarczy musi na bieżąco regulować tylko te zobowiązania, których termin płatności przypada na dany moment, pojęcie „zdolność płatnicza” można zdefiniować jako zdolność do regulowania zobowiązań wymagalnych.

Warto podkreślić, że podmioty gospodarcze regulują swoje zobowiązania zazwyczaj środkami pieniężnymi, dlatego też przedsiębiorstwo musi albo posiadać środki pieniężne w wysokości umożliwiającej spłatę wymagalnych zobowiązań, albo dysponować majątkiem, który łatwo jest spieniężyć przed terminem spłaty zobowiązań. Istnieje także inna możliwość regulowania bieżących zobowiązań, niż wyłącznie z posiadanego przez jednostkę majątku. W sytuacji, gdy jednostka gospodarcza ma przyznany kredyt w rachunku bieżącym¹ lub w rachunku kredytowym, może dokonywać spłaty zobowiązań krótkoterminowych również ze środków obcych. Trzeba jednak zauważyć, że banki na bieżąco badają zdolność kredytową kredytobiorcy, czyli zdolność do spłaty kredytu wraz z odsetkami. W przypadku utraty takiej zdolności mogą wstrzymać wypłatę poszczególnych transz kredytowych lub też zażądać natychmiastowej spłaty kredytu zwłaszcza kredytów w rachunku bieżącym, które najczęściej przyznawane są na okres

¹ Udzielenie kredytu w rachunku bieżącym oznacza przyznanie posiadaczowi rachunku bieżącego prawa do wydatkowania większej kwoty pieniężnej od posiadanej na swoim rachunku bankowym, jednak nie wyższej niż ustalony limit kredytowy.

jednego roku z możliwością przedłużenia. Z tego też względu regulowanie zobowiązań przez jednostki gospodarcze ze środków obcych (kredytów) może odbywać się zazwyczaj w krótkim okresie maksymalnie do roku.

Jak wynika z powyższych rozważań, podmiot gospodarczy nie musi posiadać własnych środków, by mieć zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących, jednakże utrzymujący się brak płynnych środków własnych przedsiębiorstwa może spowodować cofnięcie przyznanych kredytów, a tym samym utratę zdolności płatniczej.

W sytuacji, gdy podmiot gospodarczy wykazuje zdolność płatniczą na skutek posiadania własnych środków pieniężnych bądź innych aktywów płynnych umożliwiających uregulowanie zobowiązań bieżących, można powiedzieć, że podmiot posiada płynność finansową. Płynność finansowa wynika bowiem z faktu posiadania płynnych aktywów, czyli aktywów łatwo zamienialnych na środki pieniężne. Jako argument potwierdzający tę tezę można przyjąć konstrukcję klasycznych wskaźników stosowanych do obliczania płynności finansowej. Wskaźniki te stanowią relację bieżących aktywów (o różnym stopniu płynności) do zobowiązań bieżących, czyli wymagalnych w najbliższej przyszłości (maksymalnie do 1 roku). A zatem przez „płynność finansową przedsiębiorstwa” można rozumieć jego zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących (krótkoterminowych), uwarunkowaną posiadaniem płynnych aktywów w wysokości umożliwiającej spłatę zobowiązań bieżących. Jednostka gospodarcza, chcąc prawidłowo funkcjonować, powinna zawsze dysponować płynnym majątkiem obrotowym pozwalającym na spłatę bieżących zobowiązań.

Na podstawie przedstawionych powyżej definicji trudno jednoznacznie stwierdzić, kiedy podmiot gospodarczy można uznać za wypłacalny, a kiedy za niewypłacalny. Wydaje się, że w tej sytuacji najlepiej odnieść się do przepisów prawa, gdyż to one określają zarówno warunki powołania do istnienia, jak i do likwidacji podmiotu gospodarczego.

Zgodnie z art. 10 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze „upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny”. Zaś pojęcie niewypłacalności wyjaśnione jest w art. 11 przedmiotowej ustawy. Zgodnie z przepisem art. 11:

1) „Dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań,

2) Dłużnika będącego osobą prawną [...] uważa się za niewypłacalnego także wtedy, gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje”.

W świetle tego przepisu można stwierdzić, że jednostka gospodarcza jest wypłacalna wtedy, gdy jednocześnie:

- realizuje swoje wymagalne zobowiązania (posiada zdolność płatniczą),
- posiada majątek w wysokości umożliwiającej w całości pokrycie wszystkich zobowiązań.

Jednostka gospodarcza zatem, aby mogła być uznana za wypłacalną, musi spełniać jednocześnie te dwa warunki, w przeciwnym bowiem razie będzie niewypłacalna.

Mając powyższe na uwadze, pojęcie „wypłacalność” można zdefiniować jako zdolność do terminowego regulowania ogółu zobowiązań. W definicji tej zawarte są obydwa wspomniane powyżej warunki, które jednostka musi spełnić, aby mogła być uznana za wypłacalną.

Na tym etapie rozważań warto zastanowić się, czy brak płynności finansowej jednostki gospodarczej oznacza jej niewypłacalność oraz czy podmiot posiadający płynność finansową zawsze jest wypłacalny. W świetle przepisów ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze brak płynności finansowej nie musi oznaczać jej niewypłacalności, bowiem jednostka może zachować zdolność płatniczą, korzystając w krótkim okresie z przyznaných jej kredytów, a jednocześnie może dysponować majątkiem (trwałym) w wysokości umożliwiającej spłatę wszystkich zobowiązań. Z pewnością jednak utrzymujący się brak płynności finansowej jednostki gospodarczej spowoduje utratę zdolności płatniczej, gdyż kredytodawcy albo wstrzymają wypłatę kredytów, albo też zażądają natychmiastowej ich spłaty. Utrata płynności finansowej sprawia, że kontrahenci wycofują się z udzielania kredytów kupieckich (odroczonej terminowości), a jednostka zmuszona jest do realizowania transakcji gotówkowych. To z kolei pogłębia istniejące braki płynnego majątku, a zwłaszcza środków pieniężnych. W konsekwencji utrata płynności finansowej przyczynia się do niewypłacalności jednostki gospodarczej. Dlatego też podkreślić należy, że w krótkim czasie brak płynności finansowej nie musi oznaczać niewypłacalności podmiotu gospodarczego, jednakże w dłuższym okresie brak płynności finansowej niewątpliwie spowoduje jego niewypłacalność.

Czy zatem posiadanie płynności finansowej gwarantuje jednostce gospodarczej wypłacalność? Odwołując się do przepisów ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, należy stwierdzić, że nie. Podmiot gospodarczy może posiadać płynność finansową, a więc zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) wynikającą z faktu posiadania płynnych aktywów w wysokości umożliwiającej spłatę zobowiązań bieżących, jednakże może nie dysponować majątkiem w wysokości umożliwiającej w całości pokrycie wszystkich zobowiązań (posiada wówczas ujemny kapitał własny). Będzie zatem również niewypłacalny, pomimo że na bieżąco będzie regulować swoje zobowiązania krótkoterminowe. Jak wynika z art. 21, ust. 1 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, „dłużnik jest obowiązany nie później niż w terminie dwóch tygodni od dnia, w którym wystąpiła podstawa do ogłoszenia upadłości, zgłosić wniosek o ogłoszenie upadłości”. Za taką podstawę ogłoszenia upadłości należy przyjąć niewypłacalność, czyli niewykonywanie swoich wymagalnych zobowiązań lub sytuację, w której zobowiązania podmiotu gospodarczego przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania reguluje.

Warto przytoczyć także art. 12 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, który stanowi:

1) „Sąd może oddalić wniosek o ogłoszenie upadłości, jeżeli opóźnienie w wykonaniu zobowiązań nie przekracza trzech miesięcy, a suma niewykonanych zobowiązań nie przekracza 10% wartości bilansowej przedsiębiorstwa dłużnika.

2) Przepisu ust. 1 nie stosuje się, jeżeli niewykonanie zobowiązań ma charakter trwały albo gdy oddalenie wniosku może spowodować pokrzywdzenie wierzycieli”.

Powyższy przepis nie odnosi się wprawdzie bezpośrednio do niewypłacalności podmiotu gospodarczego, lecz do postępowania upadłościowego będącego następstwem niewypłacalności tego podmiotu. Jednakże przepis ten dopuszcza dalsze istnienie jednostki gospodarczej, gdy opóźnienie w spłacie zobowiązań bieżących nie przekracza 3 miesięcy, a ogół niespłaconych (przeteterminowanych) zobowiązań nie przekracza 10% wartości jej aktywów. Niemniej jednak podkreślić należy, że w takiej sytuacji o niewszczylnianiu postępowania upadłościowego, a w konsekwencji o dalszym istnieniu podmiotu gospodarczego decyduje wyłącznie Sąd. To właśnie Sąd może zarówno dopuścić złożony wniosek o ogłoszenie upadłości, jak i go oddalić.

Można zatem stwierdzić, że jednostki gospodarcze posiadające zarówno płynność finansową oraz dysponujące majątkiem w wysokości umożliwiającej w całości pokrycie wszystkich zobowiązań z pewnością można uznać za wypłacalne.

4. Zakończenie

Przeprowadzone w niniejszym opracowaniu dociekania dotyczące definicji i istoty zdolności płatniczej, płynności finansowej oraz wypłacalności przedsiębiorstwa pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków.

Po pierwsze, przez „zdolność płatniczą” przedsiębiorstwa należy rozumieć jego zdolność do regulowania zobowiązań wymagalnych, a więc tych, których termin zapłaty upływa w najbliższej przyszłości, maksymalnie do roku. Zdolność płatnicza może wynikać z faktu posiadania przez przedsiębiorstwo odpowiedniej wysokości majątku płynnego w stosunku do zobowiązań wymagalnych albo na skutek posiadania krótkotrwałego dostępu do kredytu bankowego najczęściej w postaci kredytu w rachunku bieżącym.

Po drugie, gdy przedsiębiorstwo wykazuje zdolność płatniczą na skutek posiadania własnych środków pieniężnych bądź innych aktywów płynnych umożliwiających uregulowanie zobowiązań bieżących, można powiedzieć, że podmiot posiada płynność finansową. Płynność finansowa przedsiębiorstwa to jego zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących (krótkoterminowych)

uwarunkowana posiadaniem płynnych aktywów w wysokości umożliwiającej spłatę zobowiązań bieżących.

Po trzecie, biorąc pod uwagę art. 11 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze można stwierdzić, że jednostka gospodarcza jest wypłacalna wtedy, gdy jednocześnie:

- realizuje swoje wymagalne zobowiązania (posiada zdolność płatniczą),
- posiada majątek w wysokości umożliwiającej w całości pokrycie wszystkich zobowiązań.

Mając zatem powyższe na uwadze, pojęcie wypłacalności można zdefiniować jako zdolność do terminowego regulowania ogółu zobowiązań. W definicji tej zawarte są bowiem obydwa warunki, które jednostka musi spełnić, aby mogła być uznana za wypłacalną.

Literatura

- Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie* [2004], red. M. Jerzemowska, PWE, Warszawa.
- Bond C. J. [1993], *Credit Management Handbook, A Complete Guide to Credit and Accounts Receivable Operations*, McGraw-Hill, Inc., New York.
- Cebrowska T. [1992], *Płynność jako determinanta równowagi finansowej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 638, Wrocław.
- Kieso D.E., Weygandt J.J. [1992], *Intermediate Accounting*, John Wiley & Sons Inc., New York.
- Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A. [2004], *Analiza ekonomiczno-finansowa spółki*, PWE, Warszawa.
- Meigs W.B., Meigs R.F. [1987], *Accounting: the Basis for Business Decisions*, McGraw-Hill Book Co., New York.
- Michalski G. [2001], *Pomiar poziomu płynności finansowej w przedsiębiorstwie – wybrane zagadnienia*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 894, Wrocław.
- Michalski G. [2004], *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*, Wydawnictwo Cedetu sp. z o. o., Warszawa.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* [2007], MSSF t. I i II, IASB, polski przekład, Warszawa.
- Nahotko S. [2003], *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością*, Wydawnictwo AJG sp. z o. o., Bydgoszcz.
- Olchowicz I. [2007], *Podstawy rachunkowości*, Difin, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. [2009], *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Śnieżek E. [1997], *Jak czytać cash flow*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Uniwersalny słownik języka polskiego* [2003], red. S. Dubisz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze Dz.U. z 2003 r., nr 60 poz. 535 (z późn. zm.).

Waśniewski T. [1997], *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.

Wędzki D. [2003], *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Streszczenie

O istnieniu przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej decyduje wypłacalność, jej brak jest bowiem przyczyną upadłości podmiotów gospodarczych. W literaturze ekonomicznej obok terminu „wypłacalność” pojawia się także „płynność finansowa” i „zdolność płatnicza”. Jedni autorzy utożsamiają je i stosują zamiennie, z kolei inni je różnicują, przypisując im różne zakresy merytoryczne, a tym samym różny charakter wzajemnych relacji. Opracowanie poświęcono wyjaśnieniu znaczenia tych pojęć, a także określeniu występujących pomiędzy nimi relacji.

Słowa kluczowe: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność, analiza finansowa.

In Search of Terminological Order: Payment Ability, Financial Liquidity, and Solvency

Being solvent determines whether or not an enterprise exists in a market economy. A lack of solvency is therefore one reason businesses fail. In the economics literature, beside the notion of solvency there are also the ideas of financial liquidity and the ability to pay. Some authors identify these notions as being interchangeable, while others differentiate them, ascribing to them different essential ranges and a different character of mutual relation. This paper explains the meaning of these notions and also describes the mutual relations between them.

Keywords: payment ability, financial liquidity, solvency, financial analysis.