

ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE I UWARUNKOWANIA STRUKTURALNE ROZWOJU GOSPODARCZEGO PODREGIONÓW

Grażyna Adamczyk-Łojewska

Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy

Streszczenie: W artykule zawarto wyniki analizy zróżnicowania przestrzennego oraz uwarunkowań strukturalnych rozwoju gospodarczego podregionów przeprowadzonej na podstawie danych GUS z lat 2001-2002. W celu określenia zróżnicowania uwzględniono trzy wskaźniki ekonomiczne: produkt krajowy brutto (PKB) na 1 mieszkańca, PKB na 1 km² powierzchni, PKB na 1 pracującego. W wyodrębnionych pięciu grupach podregionów określono strukturę sektorową gospodarki (strukturę pracujących i wartości dodanej brutto) ze szczególnym uwzględnieniem sektora rolniczego. Do analizy uwarunkowań rozwoju gospodarczego podregionów zastosowano wybrane metody statystyki matematycznej.

Słowa kluczowe: podregiony, rozwój gospodarczy, struktura sektorowa gospodarki, rolnictwo

WSTĘP

Podział na podregiony został wprowadzony w badaniach GUS w związku z koniecznością dostosowania polskiej gospodarki do wymogów prawa Unii Europejskiej w obszarze statystyki regionalnej. Na podstawie obowiązującej w krajach UE *Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS)* wprowadzono w statystyce polskiej w 2000 r. Nomenklaturę Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) i pięciopoziomowe hierarchiczne grupowanie danych (kraj, województwa – regiony, podregiony - grupy powiatów, powiaty, gminy). W systemie NUTS bazuje się na obowiązującym podziale administracyjnym krajów członkowskich. W szczególnych przypadkach, dla zwiększenia porównywalności z poziomami regionalnymi w ramach UE, do celów statystycznych tworzy się nowe jednostki niemające odpowiedników w podziale terytorialnym. W przypadku Polski dotyczy to podregionów (NTS 3) [Rocznik Statystyczny Województw 2000].

Przedstawiona w artykule analiza w przekroju podregionów jest kontynuacją szerszych badań prowadzonych dotychczas na trzech poziomach: krajowym, regionalnym (województw) i lokalnym [Adamczyk-Łojewska 2003]. Analiza ekonomiczno-przestrzenna podregionów, przy wykorzystaniu opracowywanych przez GUS syntetycznych mierników (produktu krajowego brutto - PKB i wartości dodanej brutto - WDB), lepiej charakteryzuje zróżnicowanie poziomu rozwoju i struktury sektorowej gospodarki niż to ma miejsce w układzie 16 województw [Adamczyk-Łojewska 2004].

ZAKRES I METODA BADAŃ

Przeprowadzono analizę zróżnicowania przestrzennego poziomu rozwoju i struktury sektorowej gospodarki w Polsce w układzie podregionów¹ przy wykorzystaniu opracowywanych przez GUS rachunków regionalnych. Rachunki te są publikowane z większym niż inne dane (dwuletnim a w praktyce trzyletnim) opóźnieniem. Wpłynęło to na zakres czasowy analizy, która dotyczy głównie 2002 r., a w niektórych aspektach również roku 2001. Lata te charakteryzowały się znacznie obniżonym tempem wzrostu gospodarczego i stanowić mogą punkt odniesienia do dalszych badań ekonomiczno-przestrzennych i analiz porównawczych w omawianym zakresie².

W artykule przedstawiono wyniki analizy zróżnicowania podregionów na podstawie trzech wskaźników ekonomicznych: PKB na 1 mieszkańca – wskaźnik charakteryzujący ogólny poziom rozwoju ekonomicznego; PKB na jednostkę obszaru danego systemu przestrzennego – określający stopień koncentracji działalności gospodarczej; PKB na 1 pracującego - charakteryzujący osiągnięty na danym terenie poziom średniej wydajności pracy. Zróżnicowanie wymienionych wskaźników w relacji do średnich krajowych pozwoliło na wyodrębnienie pięciu grup podregionów, dla których określono strukturę sektorową gospodarki charakteryzowaną strukturą pracujących oraz wartości dodanej brutto (WDB). Z uwagi na znaczną liczbę badanych obiektów (podregionów) możliwe było tu również zastosowanie elementów statystyki matematycznej (analizy korelacyjnej). Pozwoliło to na podjęcie próby analizy uwarunkowań strukturalnych rozwoju podregionów, ze szczególnym uwzględnieniem roli sektora rolniczego.

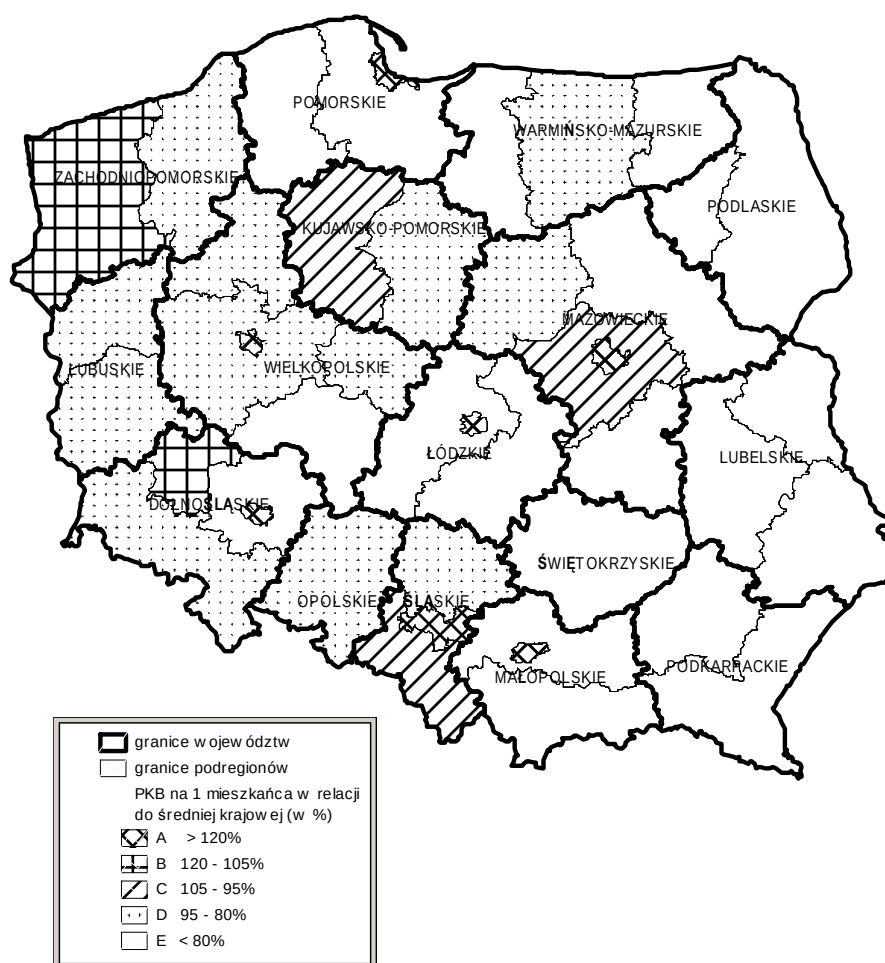
ZRÓŻNICOWANIE POZIOMU ROZWOJU EKONOMICZNEGO PODREGIONÓW

Dla potrzeb analizy wyodrębniono pięć grup podregionów różniących się poziomem rozwoju ekonomicznego w zależności od wielkości produktu krajowego brutto przypadającego na 1 mieszkańca w relacji do średniej krajowej. Dwie pierwsze grupy obejmują podregiony wyróżniające się względnie wysokim poziomem rozwoju. Do grupy A zaliczono podregiony, w których produkt krajowy brutto na mieszkańca przekracza 120%, natomiast do grupy B podregiony, w których wskaźnik znajduje się w przedziale 105-120%

¹ W statystyce GUS w 2001 uwzględniano 44 podregiony, a w 2002 r. zwiększono ich liczbę do 45, wydzielając w ramach województwa śląskiego cztery podregiony zamiast wcześniejszych trzech [Rocznik Statystyczny Województw 2003].

² Badania takie są realizowane w ATR w Bydgoszczy pod kierunkiem autorki w ramach projektu badawczego KBN pt. „Obszary rozwijające się i opóźnione w rozwoju w Polsce w ujęciu regionalnym i lokalnym”, na podstawie danych GUS z lat 1999-2003.

średniej krajowej. Grupę C stanowią podregiony reprezentujące średni poziom rozwoju (PKB na mieszkańca mieści się w przedziale 95-105% średniej krajowej). Ostatnie dwie grupy obejmują natomiast podregiony o stosunkowo niskim poziomie rozwoju; grupa D to podregiony, w których PKB na mieszkańca kształtuje się w granicach 80-95%, natomiast grupa E - podregiony, gdzie wskaźnik ten jest niższy od 80% średniej krajowej. Zróżnicowanie poziomu rozwoju podregionów zaklasyfikowanych w 2001 r. do określonych grup przedstawiono na rysunek 1. W analizowanym okresie (2001-2002) zaszły niewielkie zmiany w składzie poszczególnych grup.



Rysunek 1. Zróżnicowanie poziomu rozwoju podregionów w 2001 r. (PKB na 1 mieszkańca w relacji do średniej krajowej (%))

Figure 1. Differentiation of subregions development level in 2001 (GDP per capita in relation to the domestic mean – in %)

Źródło: Opracowano na podstawie danych: Rocznik Statystyczny Województw. 2003. GUS, Warszawa
Source: Calculated on the basis of the data from Statistical Yearbook of the Regions 2003, CSO, Warsaw

Do podregionów charakteryzujących się wysokim poziomem rozwoju (PKB na 1 mieszkańca > od 105% średniej krajowej - grupa A i B) zakwalifikowano w 2001 r. i 2002 r. 9 podregionów, w tym 7 do grupy A i 2 do grupy B. Do grupy A zaliczono 6 podregionów stanowiących duże aglomeracje miejskie (Warszawa, Poznań, Kraków, Wrocław, Trójmiasto

i Łódź), a w 2001 r. także wysoko zurbanizowany obszar centralnego Śląska. W 2002 r. obszar tego podregionu został kilkakrotnie powiększony o powiaty charakteryzujące się relatywnie niższym poziomem rozwoju; w rezultacie wskaźnik PKB na 1 mieszkańca w całym podregionie obniżył się do 119,9% średniej krajowej, tj. górnej granicy grupy B. Do grupy A awansował natomiast podregion legnicki, gdzie PKB na 1 mieszkańca zwiększył się z 116,6 do 122,8 % średniej. W grupie B w 2002 r. pozostał podregion szczeciński i centralny śląski. Łącznie podregiony grupy A i B obejmowały w 2002 r. 7,8% powierzchni i 33,2% ludności kraju, 30,8% ogółu pracujących, 49,1% wartości majątku trwałego przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób oraz uczestniczyły w wytwarzaniu 40,6% PKB (tabela 1).

Tabela 1. Charakterystyka grup podregionów różniących się poziomem rozwoju w 2001 i 2002 r.
Table 1. Characteristics of subregion groups differing in respect of the economic development in 2001-2002

Grupy podregionów	Liczba podregionów w		Powierzchnia ogólna		Ludność		Pracujący		Wartość brutto środków trwałych ¹		PKB	
							w % ogółem					
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
A	7	7	1,1	2,0	18,6	14,9	22,3	20,4	44,0	35,1	33,2	28,4
B	2	2	5,3	5,8	4,2	10,5	3,8	10,4	4,7	14,0	4,7	12,2
C	3	3	7,1	6,2	10,4	7,8	9,7	7,5	8,7	6,3	10,5	7,8
D	12	13	31,9	34,7	24,6	25,9	22,0	23,4	18,7	20,1	21,0	22,1
E	20	20	54,6	51,3	42,2	40,9	42,2	38,3	23,9	24,5	30,6	29,4
Polska	44	45	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Dane dotyczą podmiotów gospodarczych, w których liczba pracujących przekracza 9 osób; bieżące ceny ewidencyjne

¹ Excluding economic entities employing up to 9 persons; current prices

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa, lata 2002- 2004
Source: Own calculation based on data of Statistical Yearbook of the Regions. CSO, Warsaw, years 2002 – 2004

Grupę C w latach 2001-2002 tworzyły w zasadzie te same trzy podregiony: bielsko-bialski (tj. część wcześniejszego podregionu południowo-śląskiego)³, warszawski i bydgoski. Zdecydowaną większość podregionów (32 w 2001 r. i 33 w 2002 r.) zakwalifikowano w badanych latach do grup o względnie niskim poziomie rozwoju, tj. D i E. Podregiony te obejmowały w 2002 r. łącznie 86,0% powierzchni i 66,8 % ludności kraju, 61,7% ogółu pracujących, 44,6% wartości majątku trwałego przedsiębiorstw o liczbie pracujących 10 i więcej osób oraz uczestniczyły w wytwarzaniu 51,5% PKB w kraju (tab. 1). Na uwagę zasługuje szczególnie duży udział 20 podregionów zaliczanych do grupy E (gdzie PKB na mieszkańca jest mniejszy od 80% średniej krajowej), zarówno w powierzchni, jak i w ludności kraju – odpowiednio 51,3 i 40,9 %. Podregiony te znajdują się głównie w

³ Wydzielany do 2001 r podregion południowo-śląski w 2002 r. został podzielony na dwa podregiony: bielsko-bialski (grupa C) i rybnicko-jastrzębski (grupa D).

południowo-wschodniej, wschodniej, a częściowo także centralnej i północnej Polsce (rysunek 1). W badanych latach awansował z grupy E do grupy D tylko podregion białostocko-suwański, natomiast w podregionie konińskim względny (w relacji do średniej krajowej) poziom PKB na 1 mieszkańca obniżył się z poziomu grupy D do E, tj. z 81,9% do 79,3%.

Wyodrębnione grupy podregionów różnią się między sobą nie tylko wielkością PKB na 1 mieszkańca i na 1 km² powierzchni ogólnej, ale także poziomem społecznej wydajności pracy (tab. 2).

Tabela 2. Zróżnicowanie produktu krajowego brutto w układzie podregionów i ich grupach w 2001 i 2002 r.
Table 2. Differentiation of gross domestic product in subregions and their groups in 2001-2002

Table 2. Differentiation of gross domestic product in subregions and their groups in 2001-2002						
Grupy podregionów	PKB ¹					
	na 1 mieszkańca (w tys. zł)		na 1 km ² powierzchni ogólnej (w mln zł)		na 1 pracującego (w tys. zł)	
	w grupach (A-E) w % w relacji do średniej krajowej = 100,0					
	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Polska	19,4	20,4	2,4	2,5	50,3	60,0
A	178,9	190,6	3150,0	1421	149,1	139,3
B	111,9	116,8	87,5	211,6	123,4	117,3
C	101,0	100,2	145,8	125,8	108,5	104,2
D	85,6	85,2	66,7	63,7	95,6	94,5
E	72,7	72,0	54,2	57,4	72,4	76,9
Relacje minimalnych i maksymalnych wskaźników	1 : 5,0	1 : 4,9	1 : 352,8	1 : 361,2	1 : 3,3	1 : 2,8
Współczynniki zmienności w przekroju podregionów w %	44,7	43,0	240,8	247,8	28,1	22,2

1 ceny bieżące 1 current prices

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa, lata 2002 - 2004

Source: Own calculation based on the data of Statistical Yearbook of the Regions. CSO, Warsaw, years 2002 - 2004

Szczególnie duże i rosnące w badanym okresie zróżnicowanie w przekroju podregionów miało miejsce w odniesieniu do wskaźnika określającego stopień koncentracji działalności gospodarczej, tj. wielkości PKB na 1 km² powierzchni (współczynnik zmienności tego wskaźnika zwiększył się z 240,8 do 247,8%). Zróżnicowanie to jest przede wszystkim wyrazem różnego stopnia zagospodarowania przestrzeni i przekształceń antropogenicznych oraz wynika z odmiennego charakteru i funkcji poszczególnych podregionów; część z nich (zakwalifikowanych do grupy A) stanowi, jak to już wskazano, wyodrębnione obszary dużych aglomeracji miejskich.

Z ekonomicznego punktu widzenia znacznie większe znaczenie ma stopień zróżnicowania poziomu rozwoju charakteryzowanego wielkością PKB w relacji do liczby mieszkańców. Współczynnik zmienności tego wskaźnika w układzie podregionów kształtował się w latach 2001 i 2002 na poziomie 44,7% oraz 43%, a relacja minimalnego

wskaźnika (podregion elcki) do maksymalnego (podregion m. Warszawy) odpowiednio jak 1:5 oraz 1:4,9 (tabela 2).

Zróżnicowanie poziomu rozwoju (PKB na 1 mieszkańca) jest w dużej mierze wynikiem znacznego terytorialnego zróżnicowania wydajności pracy. W przekroju podregionów współczynnik zmienności wskaźnika charakteryzującego społeczną wydajność pracy (PKB na 1 pracującego) wynosił w 2001 r. i w 2002 r. 28,1% i 22,2%, a relacja minimalnego wskaźnika (podregion chełmsko-zamojski) do maksymalnego (podregion m. Warszawy) kształtowała się jak 1:3,3 oraz 1:2,8 (tabela 2).

ANALIZA UWARUNKOWAŃ STRUKTURALNYCH ROZWOJU GOSPODARCZEGO PODREGIONÓW

Struktura sektorowa gospodarki może być traktowana jako swoisty wyznacznik poziomu i etapu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych systemów przestrzennych [Adamczyk-Łojewska 2003]. Ujmowana w przekroju trzech sektorów struktura gospodarki zmienia się i zasadniczo różni w poszczególnych etapach rozwoju ekonomicznego. Wraz z rozszerzaniem działalności pozarolniczej udział sektora rolniczego⁴ w strukturze gospodarki systematycznie maleje. Rośnie natomiast udział pozostałych sektorów, początkowo głównie przemysłu i budownictwa, którego względny udział z czasem stabilizuje się, a następnie także maleje na rzecz wzrostu sektora usług. W historycznym procesie rozwoju cywilizacyjnego poszczególnych krajów czy regionów, w zależności od dominującego udziału jednego z wymienionych sektorów w strukturze gospodarki, można mówić kolejno o rolniczym, przemysłowym, a następnie postprzemysłowym charakterze społeczeństwa

Przeprowadzona analiza zróżnicowania sektorowego gospodarki, tj. zarówno wytwarzanej wartości dodanej brutto (WDB) jak również pracujących, w wyodrębnionych pięciu grupach podregionów, wskazuje na istnienie zależności między poziomem rozwoju ekonomicznego a strukturą gospodarki. Związek ten jest szczególnie wyraźny w odniesieniu do struktury sektorowej pracujących. Udział pracujących w sektorze rolniczym jest tym mniejszy im wyższy jest poziom rozwoju danej grupy podregionów. W 2002 r., przy przyjęciu sposobu liczenia pracujących przez GUS według wariantu I, udział ten wahał się od 2,1% w grupie A do 46,2% w grupie E, a przy wariancie II⁵ - odpowiednio 1,3-29,8%. Udział

⁴ Nazwa skrócona – obejmuje rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo, rybołówstwo i rybactwo.

⁵ W podregionach liczbę pracujących, w tym w podmiotach małych (zatrudniających do 9 osób), oszacowano ustalając dla poszczególnych regionów i sektorów procentowy udział pracujących w podmiotach małych (wg GUS). Średnio w skali kraju liczba pracujących w podmiotach małych wynosiła w 2002 r. 18,8%, w tym w sektorze rolniczym – 0,6%, sektorze przemysłu i budownictwa – 19%, sektorze usług – 30% ogółu pracujących wg wariantu I, a wg wariantu II odpowiednio 23,4, 17,3, 28,6 i 54,1%. Wariant I uwzględnia wyjściowe dane GUS, gdzie liczy się pracujących w rolnictwie wg kryteriów obowiązujących do 2001 r., tj. łącznie z rolnictwem

pracujących w działalności pozarolniczej, w tym w usługach, jest natomiast tym większy im wyższy jest poziom rozwoju danej grupy podregionów (tabela 3).

Tabela 3. Struktura sektorowa gospodarki w grupach podregionów o różnym poziomie rozwoju w 2001 i 2002 r.
Table 3. Economic sector structure in subregion groups characterized by different development level in 2001-2002

Grupy podregionów		Pracujący ¹ w sektorach:						WDB wytworzona w sektorach:		
		rolniczym ²		przemysłu i budownictwa		usług		rolniczym	przemysłu i budownictwa	usług
a – 2001 r.		w % pracujących ogółem						w % WDB ogółem		
b – 2002 r.		w 2002 r wg dwóch wariantów – I i II ²								
		I	II	I	II	I	II			
A	a	1,0	-	31,2	-	67,8	-	0,1	28,3	71,6
	b	2,1	1,3	24,5	26,2	73,4	72,5	0,2	24,8	75,0
B	a	14,0	-	33,5	-	52,5	-	3,4	33,6	63,0
	b	8,5	4,1	34,6	36,4	56,8	59,5	1,2	34,8	64,0
C	a	22,2	-	36,0	-	41,8	-	3,2	38,4	58,4
	b	26,3	14,6	28,0	32,5	45,7	52,9	3,1	33,8	63,1
D	a	26,9	-	31,6	-	41,5	-	6,2	32,4	61,4
	b	28,5	17,9	27,0	31,1	44,5	51,0	4,9	30,5	64,6
.E	a	46,9	-	21,7	-	31,4	-	6,3	31,4	62,3
	b	46,2	29,8	19,7	25,8	34,1	44,4	5,3	30,8	63,9
Polska	a	28,6	-	24,7	-	46,7	-	3,8	31,4	64,8
	b	28,7	16,9	23,9	27,8	47,4	55,3	3,1	29,7	67,2

¹ Łącznie z podmiotami o liczbie pracujących mniejszej od 10 osób; dla podregionów wielkości pracujących oszacowano na podstawie podanych niżej źródeł.

¹ Including subjects with fewer than 10 working people, for subregions the quantity of employment has been estimated on the basis of the below given sources.

² W 2002 r. - dwa warianty wg GUS: I - łącznie z pracującymi w rolnictwie nietowarowym; II - pracujący tylko w rolnictwie towarowym.

² In 2002 - two variants: I – including employed in non-market agriculture; II – employed only in market agriculture.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa, lata 2002 i 2004.
Source: Own calculation based on data of Statistical Yearbook of the Regions. CSO, Warsaw, years 2002 - 2004.

Istnieje również pewien związek między poziomem rozwoju podregionów a strukturą sektorową wytwarzanej wartości dodanej brutto (WDB). W grupach podregionów o relatywnie wyższym poziomie rozwoju gospodarczego maleje udział sektora rolniczego w wytwarzanej WDB (tabela 3). Omawiana zależność jest jednak mniej istotna niż w przypadku struktury pracujących.

Szersze badania [Adamczyk-Łojewska 2003] wykazały, że w Polsce w latach 90. zmiany w nominalnej strukturze sektorowej wytwarzanej WDB wynikały nie tylko z realnych

nietowarowym. Wariant II opiera się na wyjściowych danych GUS uwzględniających wyniki powszechnego spisu rolnego w 2002 r., gdzie do pracujących w gospodarstwach indywidualnych w rolnictwie nie zaliczono osób pracujących: a) w gospodarstwach o powierzchni użytków rolnych powyżej 1 ha produkujących wyłącznie na własne potrzeby; b) w gospodarstwach o powierzchni użytków rolnych do 1 ha (łącznie z indywidualnymi właścicielami zwierząt gospodarskich nie posiadających użytków rolnych) produkujących wyłącznie lub głównie na własne potrzeby [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2003. GUS, Warszawa, s. 135].

przekształceń, ale także różnego tempa inflacyjnego wzrostu cen określonych grup produktów (rolnych i pozostałych dóbr i usług). Ponadto zmiany te nie znajdowały odpowiedniego odniesienia w zmianie struktury sektorowej pracujących. W konsekwencji powiększały się różnice między strukturą sektorową WDB a strukturą pracujących, świadczące o istnieniu i narastaniu międzysektorowych dysproporcji w społecznej wydajności pracy (mierzonej WDB na 1 pracującego). Relacje wartości dodanej brutto w przeliczeniu na 1 pracującego w sektorze rolniczym, sektorze przemysłu i budownictwa oraz sektorze usług w 1992 r. kształtowały się jak 1:5,2:4,5, natomiast w 2002 r. odpowiednio już jak 1:11,6:12,7 – przy przyjęciu wariantu I (tj. porównywalnych kryteriów liczenia pracujących w rolnictwie łącznie z gospodarstwami nietowarowymi) oraz jak 1:5,9:6,4 – przy przyjęciu wariantu II, charakteryzującego się znacznie mniejszą liczbą pracujących w rolnictwie (bez gospodarstw nietowarowych). Tak duże różnice między analizowanymi strukturami (pracujących oraz wartości dodanej brutto) są nietypowe dla wysoko rozwiniętych krajów. Natomiast są one relatywnie znaczne w krajach, które zachowały duży udział ludności rolniczej. Przeprowadzony dla 2002 roku szacunek wartości PKB w przeliczeniu na 1 pracującego w poszczególnych sektorach w 25 krajach (15 krajach UE i 10 kandydujących wówczas do niej), przy założeniu zbliżonej struktury PKB i WDB, wykazał, że istniejące w Polsce podane wyżej bardzo duże międzysektorowe różnice w społecznej wydajności pracy (także przy przyjęciu wariantu II) są niespotykane w innych krajach. Relatywnie duże międzysektorowe różnice w omawianym zakresie występujące w Portugalii (1:2,9:4,5), na Łotwie (1:3,3:4,1), Litwie (1:3,1:2,7), w Słowenii (1:2,9:3,6) czy Grecji (1:2,2:2,6) były znacznie mniejsze niż w Polsce.

Przy tak dużych w Polsce międzysektorowych różnicach w wydajności pracy, czynnikiem wywierającym istotny wpływ na poziom średniej wydajności pracy w podregionach, a w konsekwencji również poziom rozwoju gospodarczego, jest struktura sektorowa pracujących, w tym zwłaszcza udział pracujących w działalności rolniczej oraz pozarolniczej.

W istniejących w Polsce w latach 90. niekorzystnych uwarunkowaniach rynkowych, w tym cenowych, działalność sektora rolniczego nie była czynnikiem dynamizującym rozwój. Świadczą o tym ujemne współczynniki korelacji między poziomem rozwoju ekonomicznego poszczególnych podregionów (mierzonym PKB na mieszkańca), a procentowym udziałem pracujących w sektorze rolniczym w relacji do ogółu pracujących (-0,66) oraz mieszkańców (-60), a także w tworzeniu wartości dodanej brutto (-0,60), jak również wytwarzanej w tym sektorze wartości dodanej brutto na 1 mieszkańca (-0,56) (tabela 4).

Tabela 4. Współczynniki korelacji charakteryzujące (w przekroju 45 podregionów) zależność między poziomem rozwoju gospodarczego a wybranymi czynnikami w 2002 r
 Table 4. Correlation coefficients characterizing (on the basis of 45 regions) dependence between the economic development level and selected factors in 2002

Badane czynniki (zmienna x)	PKB na 1 mieszkańca (zmienna y)
Wartość dodana brutto (WDB) wytworzona na 1 mieszkańca	
w sektorze	
- rolniczym	-0,56
- przemysłu i budownictwa	+0,84
- usług	+0,98
Udział sektora w wartości dodanej brutto (w %)	
- rolniczego	-0,60
- przemysłu i budownictwa	-0,13
- usług	+0,41
Udział (w%) pracujących w sektorze	
- rolniczym:	
- wariant I	-0,72
- wariant II	-0,66
- przemysłu i budownictwa	
- wariant I	+0,33
- wariant II	+0,08
- usług	
- wariant I	+0,81
- wariant II	+0,76
Pracujący na 100 mieszkańców	
- ogółem	
- wariant I	+0,33
- wariant II	+0,84
- w sektorze rolniczym	
- wariant I	-0,64
- wariant II	-0,60
- w sektorze przemysłu i budownictwa	+0,63
- w sektorze usług	+0,94

Źródło: Wyliczono na podstawie danych z: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa, lata 2002 i 2004.
 Source: Own calculation based on data of Statistical Yearbook of the Regions. CSO, Warsaw, years 2002 and 2004.

Czynnikiem dodatkowo pogłębiającym terytorialne dysproporcje w poziomie rozwoju ekonomicznego jest bardzo duże zróżnicowanie wytwarzanej w sektorze rolniczym WDB na 1 pracującego. W 2002 r. stosunek najmniejszego (podregion rzeszowsko-tarnobrzeski) i największego (podregion pilski) wskaźnika WDB wytwarzanej w sektorze rolniczym na 1 pracującego kształtował się jak 1:10 (współczynnik zmienności, w zależności od wariantu i sposobu liczenia pracujących w rolnictwie, wahał się od 55% do 52%) (tabela 5).

Tabela 5. Zróżnicowanie w przekroju podregionów wybranych wskaźników w sektorach, ze szczególnym uwzględnieniem sektora rolniczego w 2002 r.

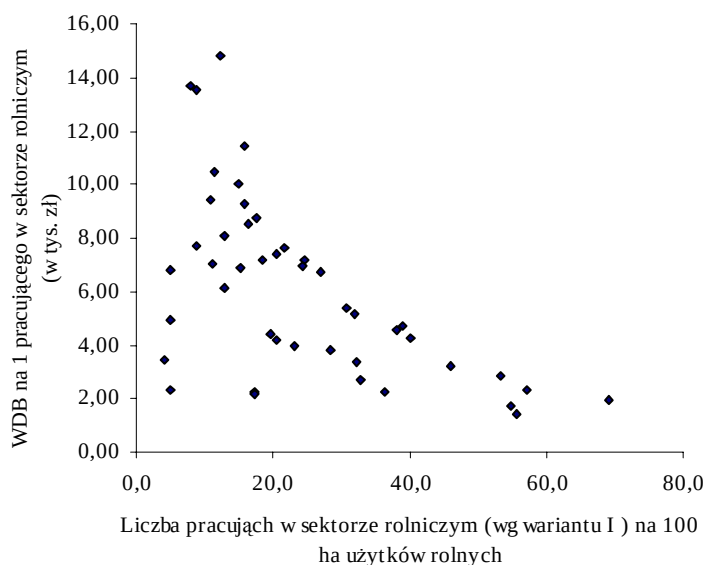
Table 5. Differentiation, within the subregions, of selected indexes in sectors, with special emphasis on the agricultural sector in 2002

Wyszczególnienie	Współczynnik zmienności (w %)	Relacja minimalnego i maksymalnego wskaźnika
WDB na 1 pracującego wytworzona w sektorze:		
- rolniczym		
- wariant I	55,2	1:10,3
- wariant II	52,2	1:9,8
- przemysłu i budownictwa	19,1	1:2,3
- usług	10,8	1:1,9
Pracujący w rolnictwie na 100 ha użytków rolnych		
- wariant I	65,0	1:16,8
- wariant II	49,8	1:11,8
WDB wytworzona w sektorze rolniczym na 1 ha UR	41,8	1:15,8

Źródło: Wyliczono na podstawie danych z: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa, lata 2002 i 2004

Source: Own calculation based on data of Statistical Yearbook of the Regions. CSO, Warsaw, years 2002 and 2004

Tak duże przestrzenne różnice w wydajności pracy w rolnictwie są w znacznej mierze konsekwencją zróżnicowania liczby pracujących w tym sektorze w relacji do użytków rolnych. Współczynnik korelacji między wskaźnikiem wydajności a liczbą pracujących na 100 ha użytków rolnych kształtował się w układzie podregionów w wariancie I na poziomie – 0,59 (rysunek 2) oraz –0,52 w wariancie II. Zróżnicowanie liczby pracujących w sektorze rolniczym na 100 ha użytków rolnych jest w układzie podregionów bardzo duże; współczynnik zmienności w 2002 r. wynosił w wariancie I 65% i w wariancie II około 50%, a relacja minimalnego do maksymalnego wskaźnika kształtowała się odpowiednio jak 1:17 oraz 1:12 (tabela 5). Przestrzenne zróżnicowanie w omawianym zakresie w 2001 r., uwzględniające pełną liczbę pracujących w rolnictwie – odpowiadającą wariantowi I, charakteryzuje rys.3.



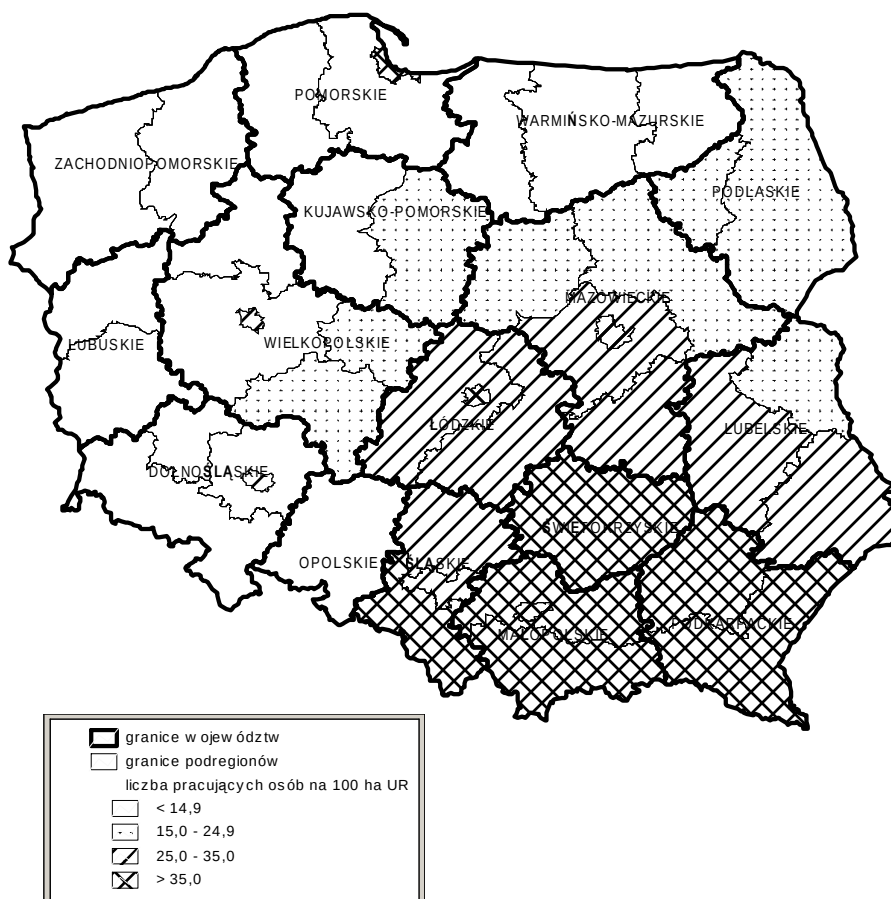
Rysunek 2. Wydajność pracy w sektorze rolniczym a liczba pracujących przypadająca na 100 ha użytków rolnych w podregionach w 2002 r.

Figure 2. Productivity in the agricultural sector and the number of the employed per 100 ha of agriculture land in subregions in 2002

Źródło: Opracowano na podstawie danych: Rocznik Statystyczny Województw. GUS, Warszawa, lata 2003-2004.

Source: Calculated on the basis of the data from Statistical Yearbook of the Regions. CSO, Warsaw, 2003-2004.

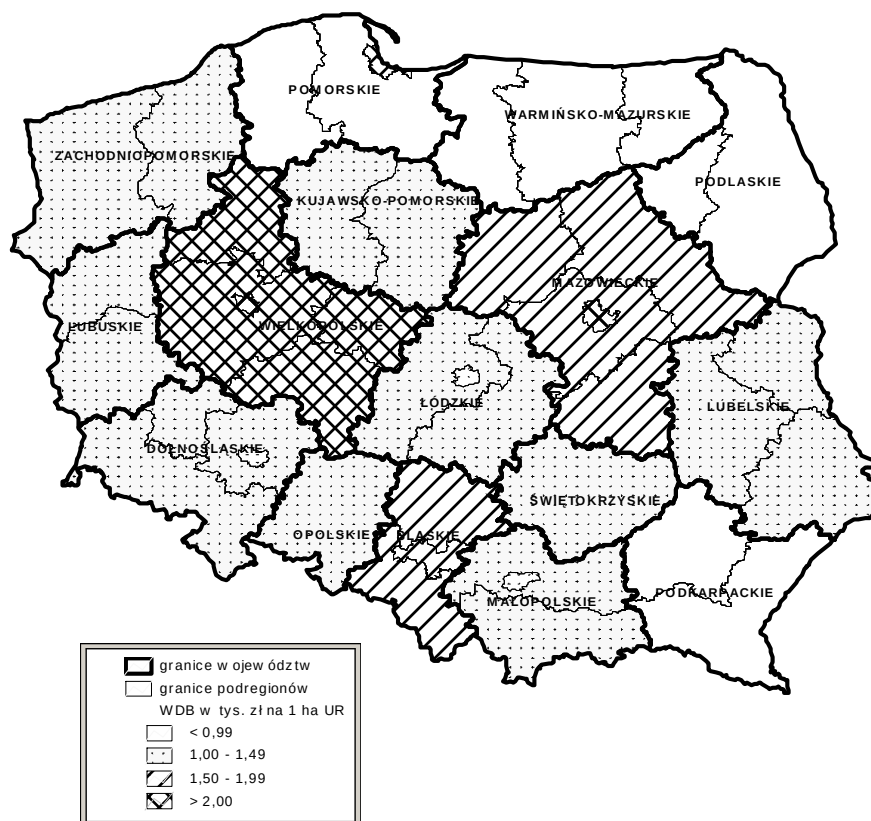
Wprowadzona w powszechnym spisie rolnym w 2002 r. zmiana kryteriów liczenia pracujących w rolnictwie, sprowadzająca się do uwzględniania tylko pracujących w rolnictwie towarowym (wariant II), zmniejszyła statystycznie liczbę pracujących w tej sekcji o 2120,4 tys. osób. Nie zmienia to jednak faktu, że istotnym problemem gospodarki polskiej jest oprócz bezrobocia rejestrowanego także duże bezrobocie ukryte i znaczna liczba ludności związanej z rolnictwem (w wariantcie II niezaliczana do pracujących), utrzymująca się głównie z produkcji naturalnej oraz niezarobkowych źródeł utrzymania i w niewielkim zakresie wykorzystana zawodowo.



Rysunek 3. Liczba pracujących w sektorze rolniczym na 100 ha użytków rolnych w podregionach w 2001 r.
Figure 3. Employment in the agricultural sector per 100 ha of agriculture land in subregions in 2001

Źródło: Opracowano na podstawie danych: Rocznik Statystyczny Województw 2003. GUS, Warszawa.
Source: Calculated on the basis of the data from Statistical Yearbook of the Regions 2003, CSO, Warsaw.

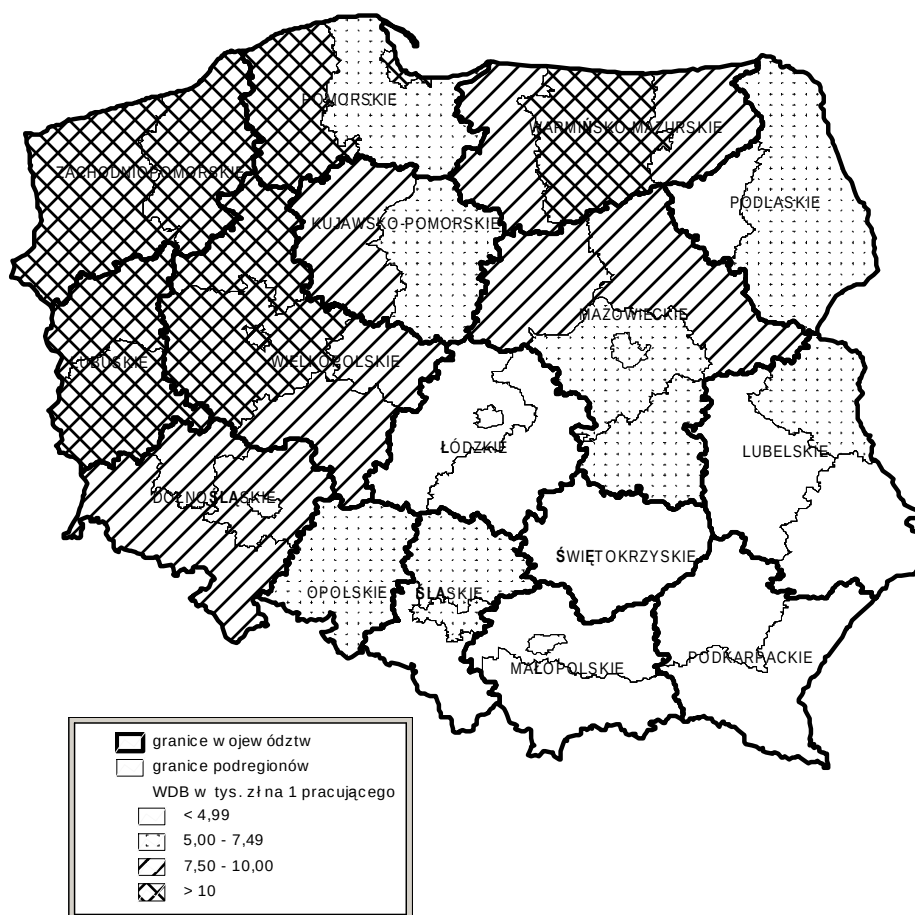
Na zróżnicowanie wydajności pracy w rolnictwie wpływ wywiera również wiele innych czynników takich jak: uwarunkowania naturalne (gleby i klimat), historyczne, kulturowe, socjologiczne czy ekonomiczno-rolnicze (np. kultura uprawy ziemi czy struktura produkcji). Wpływają one również na zróżnicowanie produktywności ziemi (w 2002 r. współczynnik zmienności wynosił 41,8%), które jest jednak mniejsze w porównaniu z wydajnością pracy (tabela 5 i rysunek 4).



Rysunek 4. Zróźnicowanie produktywności użytków rolnych w podregionach w 2001 r.
Figure 4. Agriculture land productivity diversification in subregions in 2001

Źródło: Opracowano na podstawie danych: Rocznik Statystyczny Województw 2003. GUS, Warszawa
Source: Calculated on the basis of the data from Statistical Yearbook of the Regions 2003, CSO, Warsaw

Większość podregionów zaliczanych do najniższego poziomu rozwoju (grupy E) charakteryzowała się bardzo dużym udziałem pracujących w rolnictwie w odniesieniu do ogółu pracujących, jak również użytków rolnych, a także relatywnie niską WDB wytworzoną w sektorze rolniczym w przeliczeniu na 1 pracującego (rysunek 5), a częściowo także na 1 hektar użytków rolnych (rysunek 4). Odnosi się to zwłaszcza do obszarów południowo-wschodniej i centralnej Polski.



Rysunek 5. Wartość dodana brutto (WDB) na 1 pracującego wytworzona w sektorze rolniczym w podregionach w 2001 r.
Figure 5. Gross Value Added (GVA) per 1 worker in the agricultural sector in subregions in 2001

Źródło: Opracowano na podstawie danych: Rocznik Statystyczny Województw 2003. GUS, Warszawa
Source: Calculated on the basis of the data from Statistical Yearbook of the Regions 2003, CSO, Warsaw

Odmienna jest sytuacja podregionów północnej Polski (śląskiego, elbląskiego czy ełckiego). Charakteryzują się one względnie niskim poziomem rozwoju ekonomicznego (rysunek 1), a jednocześnie wysoką wydajnością pracy w sektorze rolniczym, co jest rezultatem małej liczby pracujących w tym sektorze w przeliczeniu na 100 ha użytków rolnych (rysunek 3). W wymienionych podregionach jest jednak bardzo niska produktywność użytków rolnych (rysunek 4), co jest związane z niepełnym zagospodarowaniem ziemi (znacznym udziałem ugorów i odłogów) po państwowych gospodarstwach rolnych, a także ma miejsce najwyższa w skali kraju (ponad 30%) stopa bezrobocia rejestrowanego.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

1. Przeprowadzona analiza wskaźników charakteryzujących poziom rozwoju gospodarczego w podregionach wskazała na istnienie dużego zróżnicowania w badanym zakresie. Szczególnie istotna, z ekonomicznego punktu widzenia, relacja minimalnego i

maksymalnego wskaźnika charakteryzującego w układzie podregionów poziom rozwoju (PKB na 1 mieszkańca) kształtowała się w 2002 r. jak 1:4,9, a wydajności pracy (WDB na 1 pracującego) jak 1:2,8.

2. Analiza zróżnicowania struktury sektorowej gospodarki (pracujących oraz WDB) w podregionach oraz w wyodrębnionych pięciu grupach podregionów, wykazała, że ma miejsce wyraźna zależność między poziomem rozwoju gospodarczego badanych systemów przestrzennych a strukturą sektorową gospodarki, w tym zwłaszcza pracujących. Udział pracujących w sektorach pozarolniczych jest tym większy, a w sektorze rolniczym tym mniejszy, im wyższy jest poziom rozwoju gospodarczego danej grupy podregionów.
3. W Polsce struktura sektorowa pracujących znacznie różni się od struktury sektorowej WDB; dotyczy to w szczególności sektora rolniczego. Konsekwencją tego są bardzo duże i pogłębiające się w latach 90. międzysektorowe różnice w wydajności pracy, niespotykane w wysoko rozwiniętych krajach UE. W 2002 r. relacje w wielkości wytwarzanego PKB na 1 pracującego w sektorze rolniczym, łącznie ujmowanym przemyśle i budownictwie oraz w usługach kształtowały się w Polsce, przy przyjęciu wariantu I (uwzględniającego również pracujących w rolnictwie nietowarowym) jak 1:11,6:12,7, a wariantu II (uwzględniającego pracujących tylko w rolnictwie towarowym) jak 1:5,9:6,4.
4. W Polsce ma miejsce niedostateczne wykorzystanie podstawowego zasobu społecznego jakim są zasoby pracy. Zmiana niekorzystnej tendencji do pogłębiania się międzysektorowych różnic w tym zakresie, wiąże się z potrzebą uruchomienia i zdynamizowania takich przekształceń strukturalnych, które umożliwiłyby nie tylko istotne zmniejszenie liczby bezrobotnych rejestrowanych, ale i odpływ nadmiaru ludności z sektora rolniczego.

PIŚMIENNICTWO

- Adamczyk-Łojewska G., 2003. Uwarunkowania strukturalne i przestrzenne rozwoju gospodarczego Polski. Wyd. Uczeln. ATR w Bydgoszczy.
- Łojewska G., 2004. Zróżnicowanie przestrzenne działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich. Woda-Środowisko-Obszary Wiejskie 2004, t.4, z.1, s. 323-343.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2002. GUS Warszawa.
- Roczniki Statystyczne Województw 2000 - 2004. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyki Międzynarodowej, 2003. GUS Warszawa.

SPATIAL DIFFERENTIATION AND STRUCTURAL CONDITIONING OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF SUBREGIONS

Abstract: An analysis of spatial differentiation and structural conditioning of the economic development of subregions in Poland has been performed with the use of CSO data from 2001 and 2002. There have been defined the diversification of three economic indexes: gross domestic product (GDP) per capita, per 1 kilometer, GDP and GVA (gross value added) per 1 employee. Within the five separated subregion groups the sector economy structure (employment structure and gross value added) has been defined with special emphasis on the agricultural sector. In the analysis of subregions development conditioning mathematical statistics elements have been used (correlation analysis). The performed analysis of factors characterizing the economic growth level indicates that there exists a significant diversification within the examined range. The relation of the minimal and maximal indexes characterizing the development level (GDP per capita) in 2002 in the system of 45 subregions is 1:4,9, and productivity (GVA per 1 employee) 1:2,8. The factor determining economic development of subregions is the sector structure of the employed, especially their share in agricultural and nonagricultural activities. In the existing social economic conditioning it is mainly the nonagricultural activity that determines development level of spatial systems including rural areas. However, the activity of the agricultural sector is not a factor which boosts the economic growth; it concerns especially backward regions.

Key words: subregions, economic development, sector structure, agriculture

Adres do korespondencji – Corresponding author: Grażyna Adamczyk-Łojewska, Zakład Ekonomii i Zarządzania, Akademia Techniczno-Rolnicza, ul. Grodzka 18/20, 85-109 Bydgoszcz, e-mail: strateg@atr.bydgoszcz.pl

ANALIZA ILOŚCIOWA WYDATKÓW NA OCHRONĘ ZDROWIA W 2002 ROKU W POLSCE

Agata Binderman, Jolanta Binderman, Hanna Dudek
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W Polsce w latach 1993-2002 nastąpił stały wzrost udziału środków prywatnych w finansowaniu opieki zdrowotnej. Sytuacja ta spowodowała poważne obciążenie budżetów gospodarstw domowych. Udział wydatków na zdrowie w wydatkach ogółem wzrósł z 3,2% w 1993 roku do 4,5% w 2002 roku. Przeprowadzona w tej pracy analiza budżetów polskich gospodarstw domowych wykazała dodatnią zależność pomiędzy wydatkami na zdrowie a dochodami tych gospodarstw. Wydatki na zdrowie oraz ich struktura były zróżnicowane w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych. We wszystkich jednak grupach wydatki na zdrowie były rosnącą funkcją dochodów rozporządzalnych. Systemy opieki zdrowotnej w krajach Unii Europejskiej są finansowane z budżetu, poprzez ogólny system podatków lub za pośrednictwem składki do funduszu ubezpieczenia zdrowotnego.

Słowa kluczowe: analiza ilościowa, system opieki zdrowotnej, wydatki na ochronę zdrowia

WSTĘP

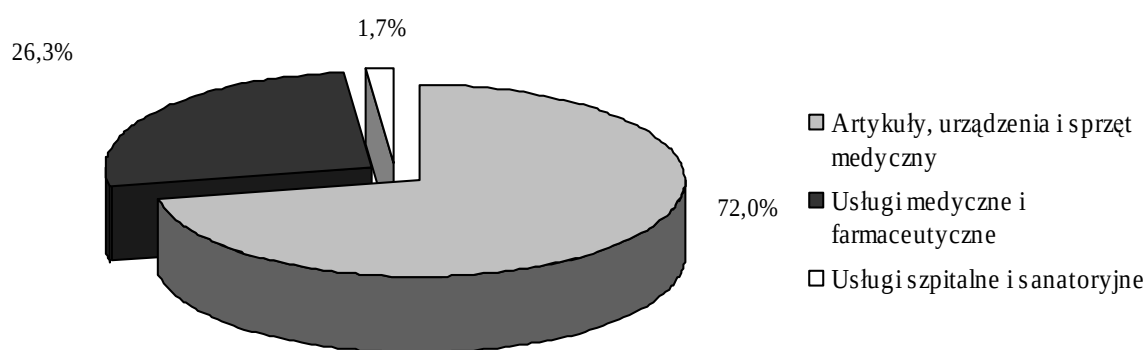
Celem artykułu jest ocena zmian w finansowaniu i w proporcjach prywatnych i publicznych wydatków na zdrowie w 2002 roku w Polsce. Analiza została przeprowadzona poprzez budowę i weryfikację jednorównaniowych liniowych oraz nieliniowych modeli ekonometrycznych. Badania miały na celu wykazanie zależności pomiędzy wydatkami w gospodarstwach domowych na zdrowie a dochodami rozporządzalnymi, wydatkami ogółem oraz przynależnością do grupy społeczno-ekonomicznej. W pracy tej przeanalizowano również powiązanie wydatków prywatnych na ochronę zdrowia z wydatkami publicznymi oraz zaprezentowano wydatki państwa na ten cel w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Materiałem w niniejszym opracowaniu były dane statystyki publicznej GUS oraz dane OECD. Dane GUS wykorzystano do estymacji parametrów modeli ekonometrycznych.

WYDATKI NA OCHRONĘ ZDROWIA W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH

W 2002 roku wydatki gospodarstw domowych na ochronę zdrowia obejmowały wydatki na zakup artykułów medyczno-farmaceutycznych, urządzeń i sprzętu medycznego; usługi medyczne i medycyny niekonwencjonalnej oraz usługi szpitalne i sanatoryjne.

Strukturę wydatków wszystkich badanych przez GUS gospodarstw domowych ogółem na zdrowie w 2002 roku prezentuje rysunek 1.



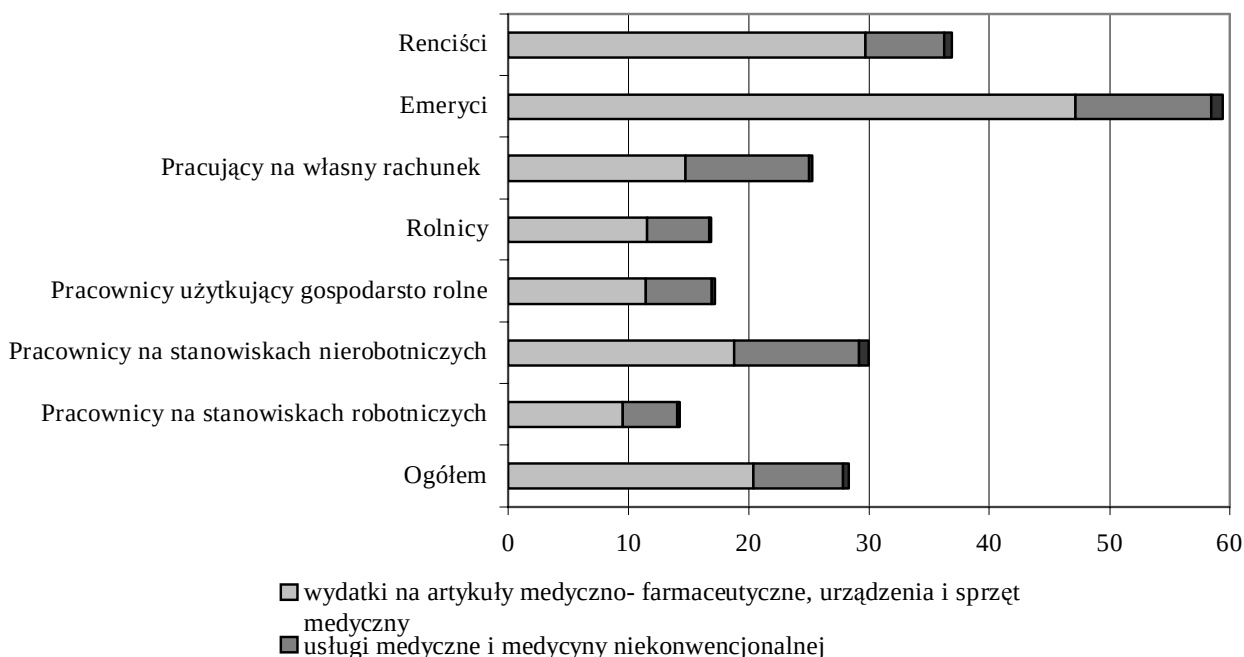
Wykres 1. Struktura wydatków na ochronę zdrowia w gospodarstwach domowych ogółem
Graph 1. Structure of health expenditures in all households

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS
Source: Own calculations based on data of Main Statistical Office in Warsaw

Z wykresu 1 wynika, że w 2002 roku największy udział (72%) w wydatkach na ochronę zdrowia miały wydatki na zakup artykułów medyczno-farmaceutycznych, urządzeń i sprzętu medycznego. Pozycja ta obejmuje m.in. leki, zielarskie produkty farmaceutyczne, okulary optyczne, aparaty słuchowe, obuwie ortopedyczne i materiały opatrunkowe. Wydatki na usługi medyczne i medycyny niekonwencjonalnej stanowiły 26,3% wydatków na ochronę zdrowia w gospodarstwach domowych. Do usług tych wliczono m.in. opłaty za porady lekarskie, wykonanie zabiegów chirurgicznych, usługi dentystyczne, analizy laboratoryjne, opiekę nad chorymi. Udział wydatków na usługi szpitalne i sanatoryjne w wydatkach na ochronę zdrowia wyniósł 1,7%.

Wprowadzenie pełnej odpłatności za większość artykułów medycznych i farmaceutycznych, a także częściowej odpłatności za niektóre usługi medyczne, spowodowało znaczne obciążenie dla budżetów gospodarstw domowych. Udział wydatków na ochronę zdrowia w wydatkach ogółem gospodarstw domowych wynosił 4,5%. Z badań [Baran 2000] wynika, że udział ten wzrastał od początku lat 90-tych ubiegłego stulecia.

Wydatki na ochronę zdrowia oraz ich struktura były zróżnicowane w poszczególnych grupach społeczno-ekonomicznych ludności (wykres 2).



Wykres 2. Przeciętne miesięczne wydatki na ochronę zdrowia
Graph 2. Average monthly health-care expenditures

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS
Source: Own calculations based on data of Main Statistical Office in Warsaw

Przeciętne miesięczne wydatki na ochronę zdrowia we wszystkich grupach społeczno-ekonomicznych ludności wynosiły 28 zł na osobę. Z informacji przedstawionych na rysunku 2 wynika, że największe wydatki na ochronę zdrowia - niemal 60 zł na osobę – ponoszono w gospodarstwach domowych emerytów. Wysokie wydatki w tej grupie wynikają ze struktury wiekowej i co się z tym wiąże – nienajlepszego stanu zdrowia osób starszych. W 2002 roku 59% osób w gospodarstwach domowych emerytów miało ukończony 60 rok życia.

Najmniej - 14 zł na osobę - wydawano na ochronę zdrowia w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach robotniczych. Niewielkie wydatki na ten cel były raczej związane z niskimi dochodami w tej grupie społeczno-ekonomicznej.

W gospodarstwach domowych emerytów były największe, ze wszystkich grup społeczno-ekonomicznych, wartości poszczególnych składników wydatków na zdrowie, tj.:

- artykuły medyczno-farmaceutyczne, urządzenia i sprzęt medyczny,
- usługi medyczne i medycyny niekonwencjonalnej,
- usługi szpitalne i sanatoryjne.

Najmniejsze wartości wyżej wymienionych składników dotyczyły gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach robotniczych.

Porównując struktury wydatków na ochronę zdrowia można stwierdzić, że największy udział wydatków na zakup artykułów medyczno-farmaceutycznych, urządzeń i sprzętu medycznego w wydatkach na zdrowie miał miejsce w gospodarstwach domowych rencistów (80%), najmniejszy – w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek (58%). Biorąc pod uwagę usługi medyczne i medycyny konwencjonalnej, zaobserwowano odwrotną kolejność - największe procentowo wydatki były w gospodarstwach osób pracujących na własny rachunek (41%), zaś najmniejsze - w gospodarstwach domowych rencistów (18%). W ubogich bowiem zwykle gospodarstwach domowych rencistów większość na ochronę zdrowia ponoszono na niezbędne zakupy leków lub artykułów związanych z ochroną zdrowia (np. okularów optycznych, protez, aparatów słuchowych). Mimo, że w gospodarstwach tych co najmniej jedna osoba była rencistą, w niewielkim stopniu korzystano z płatnych usług medycznych, ze względu na ich wysokie koszty. W gospodarstwach domowych osób pracujących na własny rachunek zwykle można było pozwolić sobie na leczenie w prywatnym sektorze opieki zdrowotnej. W gospodarstwach tych często ponoszono opłaty za m. in. porady lekarskie, usługi dentystyczne, analizy laboratoryjne, zdjęcia rentgenowskie, EKG, USG, itp.

Procentowy udział wydatków na usługi szpitalne i sanatoryjne wahał się od 1% w gospodarstwach domowych pracujących na własny rachunek do 2,6% w gospodarstwach domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych.

W celu określenia zależności wydatków na ochronę zdrowia od dochodów wykorzystano dane opublikowane przez GUS, w podziale na dziesięć grup dochodowych [por. GUS 2003, Budżety gospodarstw domowych]. Dane te wykorzystano do estymacji parametrów modeli ekonometrycznych. Do opisu wpływu dochodów na wydatki wykorzystano funkcje Törnquista, wykładniczą z odwrotnością oraz funkcję potęgową i liniową [Kukuła 2004]. Estymacja parametrów modeli przebiegała w dwóch etapach [Borowska 2002].

1. W pierwszym etapie wyznaczono oceny parametrów modeli zlinearyzowanych, tj. sprowadzonych do postaci liniowej po odpowiednich przekształceniach.
2. Oceny parametrów określone w pierwszym etapie, posłużyły za wartości początkowe do estymacji parametrów nieliniową metodą najmniejszych kwadratów.

GUS ograniczył się do publikacji danych o wydatkach i dochodach w grupach dochodowych jedynie dla gospodarstw domowych ogółem, gospodarstw domowych emerytów i rencistów oraz gospodarstw domowych pracowników. Dlatego też oszacowane modele dotyczą jedynie tych grup społeczno-ekonomicznych ludności. Dla każdej grupy gospodarstw

domowych dobrano najlepiej dopasowany model ekonometryczny. O wyborze modelu decydowały: współczynnik determinacji, statystyczna istotność parametrów oraz wzrokowa ocena położenia punktów empirycznych względem krzywych. Otrzymano następujące modele:

- Dla gospodarstw domowych ogółem:

$$\hat{y} = \exp\left(4,63 - 806,56 \frac{1}{x}\right), \quad R^2=0,976;$$
- Dla gospodarstw domowych emerytów i rencistów:

$$\hat{y} = \exp\left(5,19 - 854,48 \frac{1}{x}\right), \quad R^2=0,989;$$
- Dla gospodarstw domowych pracowników:

$$\hat{y} = 0,02x^{1,14}, \quad R^2=0,998;$$

gdzie:

y – przeciętne miesięczne wydatki na ochronę zdrowia na 1 osobę [w zł],

x_1 – przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę [w zł].

R^2 - współczynnik determinacji.

Do oszacowania parametrów wykorzystano pakiet statystyczny Statgraphics. We wszystkich powyższych modelach standardowe błędy szacunku parametrów nie przekraczały 10% wartości bezwzględnych ocen parametrów. W przyjętych modelach współczynniki determinacji wynoszą co najmniej 0,97, zatem ponad 97% zmienności wydatków na ochronę zdrowia zostało wyjaśnione przez dochody. We wszystkich trzech grupach gospodarstw domowych wydatki na zdrowie były rosnącą funkcją dochodów rozporządzalnych.

Oszacowane parametry modeli ekonometrycznych umożliwiają wyznaczenie dochodowych elastyczności wydatków na zdrowie. Elastyczności te wyznaczono ze wzorów[Borkowski 2003]:

- dla funkcji wykładniczej z odwrotnością $\hat{y} = \exp\left(a + b \frac{1}{x}\right)$: $E(x) = \frac{-b}{x}$;
- dla funkcji potęgowej $\hat{y} = ax^b$: $E(x) = b$.

Współczynniki dochodowej elastyczności wydatków na zdrowie obliczone na podstawie oszacowanych parametrów funkcji wykładniczej z odwrotnością, przy różnym poziomie dochodów, przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Współczynniki dochodowej elastyczności wydatków na zdrowie obliczone na podstawie funkcji wykładniczej z odwrotnością.

Table 1. Income flexibility factor of health expenditures, calculated based on exponential function with inverse.

Grupy dochodowe	Elastyczności w gospodarstwach domowych ogółem	Elastyczności w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów
do 200,00	7,79	6,64
200,01-300	3,17	3,36
300,01-400,00	2,30	2,42
400,01-550,00	1,70	1,79
550,01-700,00	1,30	1,37
700,01-850,00	1,05	1,11
850,01-1100,00	0,84	0,89
1100,01-1300,00	0,68	0,72
1300,01-1700,00	0,55	0,58
powyżej 1700,00	0,31	0,37

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Source: Own calculations based on data of Main Statistical Office in Warsaw

W miarę wzrostu przeciętnych, miesięcznych dochodów rozporządzalnych elastyczność dochodowa wydatków na zdrowie zmniejszała się dość znacznie. Elastyczności dochodowe wskazują, że dla gospodarstw domowych o przeciętnym i niższym od przeciętnego dochodzie rozporządzalnym wydatki na ochronę zdrowia były wydatkami na dobro luksusowe. W gospodarstwach domowych ogółem bowiem przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w przeliczeniu na osobę wynosił 664,21 zł, zaś w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów - 699,02 zł. Dopiero począwszy od siódmej grupy dochodowej, elastyczności dochodowe wydatków na ochronę zdrowia były mniejsze od 1.

W gospodarstwach domowych pracowników przeciętna elastyczność dochodowa wydatków na zdrowie wyniosła 1,14, zatem jednoprocenowy wzrost dochodów rozporządzalnych powodował zwiększenie wydatków na zdrowie przeciętnie o 1,14%.

Ludność Polski była w 2002 roku zróżnicowana nie tylko pod względem poziomu dochodów, ale także dostępności do instytucji opieki zdrowotnej. Niektórzy pracodawcy finansowali bezpośrednio usługi medyczne dla swoich pracowników. Wydatki te nie zostały ujęte ani w statystyce wydatków gospodarstw domowych, ani w wydatkach publicznych. Wchodziły one w skład kosztów produkcji i usług wytwarzanych w przedsiębiorstwach (czy innych instytucjach) finansujących opiekę medyczną swym pracownikom [Baran 2000].

WYDATKI PUBLICZNE NA OCHRONĘ ZDROWIA W POLSCE

Do wydatków publicznych na ochronę zdrowia w 2002 roku zaliczano wydatki budżetu państwa i budżetów jednostek samorządowych (po wyeliminowaniu przepływu środków z

budżetu państwa do jednostek samorządowych oraz pomiędzy tymi jednostkami) oraz wydatki ponoszone na ten cel przez kasy chorych.

Po wprowadzeniu reformy zdrowia w 1999 r. funkcje szczebla centralnego zostały rozdzielone. Jeśli chodzi o funkcję zasilania w środki, to rozdział można uznać za najbardziej jednoznaczny [Golinowska 2002]. Większość środków zaczęło wpływać do systemu dzięki podatkowi celowemu nazwanemu składką, dystrybuowanemu przez kasy chorych, które powołano w 1999 r. jako nowe instytucje płatnicze. Inny rozdział funkcji szczebla centralnego polegał na przekazaniu części zadań planistyczno- programistycznych trzem grupom samorządów terytorialnych: wojewódzkim, powiatowym i gminnym. W wyniku równocześnie realizowanej reformy samorządowej to właśnie samorządy stały się właścicielem mienia publicznego odpowiedzialnym za zaopatrzenie ludności w usługi zdrowotne. Formalnie to one przejęły największą część zadań ze szczebla centralnego. Jednocześnie jednak środki realizacji tych zadań znalazły się poza ich zasięgiem. Kasy chorych wykreowane zostały bowiem na niezależne instytucje płatnicze, do których głos samorządów docierał w sposób pośredni (przez uczestnictwo przedstawicieli samorządów w radach kas). Ponadto, zadania samorządów nie były precyzyjnie określone [Golinowska 2002]:

- do zadań własnych gmin należy zaspokajanie zbiorowych potrzeb wspólnoty, w tym m.in. sprawy ochrony zdrowia,
- do zakresu działań samorządu powiatu należą zadania publiczne o charakterze ponadgminnym, w tym promocja i ochrona zdrowia,
- samorząd województwa wykonuje zadania w zakresie promocji i ochrony zdrowia jako zadania własne w zakresie zadań publicznych o charakterze wojewódzkim.

Na szczeblu centralnym pozostało Ministerstwo Zdrowia jako organ formułujący ogólne plany zdrowotne, bez instrumentów do realizacji tych planów. Jednocześnie ministerstwo nie przyjęło żadnych kompetencji koordynacyjnych wobec instytucji, którym przekazano funkcje właścicielskie i płatnicze.

Wydatki publiczne na ochronę zdrowia w 2002 roku wynosiły 34118,346 mln zł, co stanowiło 4,42% PKB. Główny ciężar finansowania opieki zdrowotnej ze środków publicznych w 2002 roku spoczywał na kasach chorych. Ich udział w finansowaniu opieki zdrowotnej wynosił 87,8% ogółu wydatków publicznych na ochronę zdrowia. Wydatki kas chorych na świadczenia dla ubezpieczonych przeznaczone były głównie na leczenie szpitalne, refundację wydatków na leki oraz podstawową opiekę zdrowotną. Pieniądze z budżetu państwa rozdysponowano głównie na funkcjonowanie szpitali, wysokospecjalistyczne

procedury medyczne, składki na ubezpieczenia zdrowotne a także świadczenia dla osób nie objętych ubezpieczeniem zdrowotnym, inspekcję sanitarną, zadania związane z realizacją programów polityki zdrowotnej państwa oraz staże i specjalizacje medyczne. W budżetach jednostek samorządu terytorialnego (łącznie ze środkami otrzymanymi z budżetu państwa) środki na ochronę zdrowia zostały rozdysponowane w następujący sposób [GUS 2003, Warunki życia ludności; GUS 2003, Podstawowe dane z zakresu ochrony zdrowia]:

- w gminach - głównie na przeciwdziałanie alkoholizmowi, lecznictwo ambulatoryjne oraz szpitale;
- w powiatach - na szpitale oraz składki na ubezpieczenia zdrowotne i świadczenia dla osób nie objętych ubezpieczeniem zdrowotnym;
- w miastach na prawach powiatu - na przeciwdziałanie alkoholizmowi, na szpitale, lecznictwo ambulatoryjne oraz składki na ubezpieczenia zdrowotne i świadczenia dla osób nie objętych ubezpieczeniem zdrowotnym;
- w województwach - na szpitale, staże i specjalizacje medyczne oraz medycynę pracy.

Wprowadzone w 1999 r. reformy zasadniczo zmieniły strukturę dochodów i wydatków sektora finansów publicznych - zmniejszyły się wydatki budżetu państwa, zwiększyły wydatki samorządów oraz pojawił się nowy dysponent środków publicznych – kasy chorych. Znaczna część dochodów w budżetach powiatów i województw pochodziła z subwencji i dotacji celowych. Zmiana systemu finansowania z budżetowego na ubezpieczeniowy uzależniła wielkość środków publicznych uzyskiwanych przez zakłady opieki zdrowotnej przede wszystkim od rozmiarów, struktury i jakości świadczonych usług w danej jednostce.

Trzeba pamiętać również o transferach wewnątrz systemu finansów publicznych. Z budżetu państwa i budżetów samorządowych finansowano część składek na ubezpieczenie zdrowotne, a wydatki budżetu państwa obejmują dotacje i subwencje, które stanowią dochód budżetów jednostek samorządu terytorialnego. Niski udział dochodów własnych samorządu powiatu i województwa praktycznie uniemożliwiał prowadzenie własnej polityki inwestycyjnej, co skutkowało m.in. znaczną skalą zadłużenia jednostek ochrony zdrowia.

WYDATKI NA OCHRONĘ ZDROWIA W WYBRANYCH KRAJACH EUROPEJSKICH

Każdy z krajów Unii Europejskiej rozwijał swój własny system zarządzania opieką zdrowotną, tym niemniej można wyodrębnić pewne cechy wspólne, ze względu na podobne cele i podobne uwarunkowania historyczne. Systemy ochrony zdrowia opierają się na

mieszanych źródłach finansowania, ale większość środków przeznaczonych na ten cel jest kontrolowana przez państwo w sposób bezpośredni lub pośredni. Jedynie niewielka część pieniędzy wpływa do systemu w postaci bezpośrednich opłat za usługi medyczne. Systemy opieki zdrowotnej w krajach Unii Europejskiej są finansowane z budżetu, poprzez ogólny system podatków lub za pośrednictwem składki do funduszy ubezpieczenia zdrowotnego.

W krajach UE w 2002 roku można było wyróżnić trzy zasadnicze modele finansowania. Pierwszy z nich to system budżetowy będący częścią finansów publicznych pochodzących z opodatkowania (Finlandia, Grecja, Irlandia, Włochy, Szwecja, Hiszpania, Wielka Brytania, Dania, Portugalia). Drugi z nich to także fragment finansów publicznych, ale wyodrębniony w postaci funduszy finansowanych ze składek obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego (Austria, Belgia, Francja, Niemcy, Luksemburg). Trzeci - to finanse prywatne pochodzące z ubezpieczenia dobrowolnego, które pokrywają tylko niewielką część ogółu środków, ale stanowią istotne uzupełnienie środków zasilających ochronę zdrowia (Holandia).

Udział pacjentów w finansowaniu kosztów opieki zdrowotnej kształtował się na różnym poziomie, w zależności od kraju, lecz wspólnym celem była kontrola kosztów i zwiększanie świadomości pacjentów dotyczącej realnych kosztów ochrony zdrowia.

Kraje UE stosowały w 2002 roku różne metody kształtowania struktury kosztów. Najczęściej występowała współpłatność pacjentów za leki przepisywane na receptę, albo w postaci opłaty ryczałtowej, albo jako procent od ceny przepisanej leku. Współpłatność za przepisane leki miała miejsce we wszystkich krajach UE. W niektórych krajach (m.in. Austria, Belgia, Dania, Włochy) stosowano również współpłatność za usługi specjalistyczne, przy czym współpłatność za świadczenia lekarzy ogólnych była rzadziej spotykana. Współpłatność za usługi dentystyczne na poziomie 100% występowała w większości krajów UE.

Ubezpieczenie dodatkowe było kolejną formą kształtowania struktury kosztów, na podstawie, którego osoba ubezpieczona musiała opłacać w ustalonej proporcji wszystkie rodzaje dostarczanych świadczeń. Ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne (dodatkowe) były administrowane poprzez fundusze - autonomiczne organizacje, które zbierały składki w wysokości uzależnionej od poziomu dochodów i finansowały z nich świadczenia, albo w czasie ich udzielania, albo w formie refundacji. Większość systemów opartych na podatkowych źródłach finansowania działało w narodowych systemach zdrowia, gdzie świadczenia były opłacane poprzez centralne instytucje publiczne. Nie oznaczało to jednak konieczności przepływu środków z budżetu centralnego do świadczeniodawców, których właścicielem jest rząd i w których pracownicy są zatrudniani na etatach i wynagradzani w formie pensji. Tylko w

Grecji i Portugalii dominowały formy zatrudnienia etatowego wśród lekarzy zatrudnionych w opiece ambulatoryjnej [Hibner 2003].

Poziom wydatków na ochronę zdrowia był silnie zdeterminowany poziomem produktu krajowego brutto (PKB), przypadającego na mieszkańca danego kraju. W tabeli 2 zestawiono dane dotyczące krajów Unii Europejskiej oraz krajów kandydujących w 2002 roku do tej organizacji, należących do OECD.

Tabela 2. Wydatki na ochronę zdrowia w wybranych krajach europejskich należących do OECD w 2002 roku
Table 2. Health expenditures in some european countries OECD members, in 2002

Wybrany kraj	Całkowite wydatki [USD na osobę]	Całkowite wydatki [% PKB]	Wydatki publiczne [% PKB]
Austria	2200	7,7	5,4
Belgia	2515	9,1	6,5
Czechy	1118	7,4	6,8
Dania	2580	8,8	7,3
Finlandia	1943	7,3	5,5
Francja	2736	9,7	7,4
Grecja	1814	9,5	5,0
Hiszpania	1646	7,6	5,4
Holandia	2643	9,1	brak danych
Irlandia	2367	7,3	5,5
Luksemburg	3065	6,2	5,3
Niemcy	2817	10,9	8,6
Polska	654	6,1	4,4
Portugalia	1702	9,3	6,5
Słowacja	698	5,7	5,1
Szwecja	2517	9,2	7,9
Węgry	1079	7,8	5,5
Wielka Brytania	2160	7,7	6,4
Włochy	2166	8,5	6,4

Źródło: Dane OECD

Source: OECD data

Jak wynika z danych w tabeli 2, wydatki na ochronę zdrowia w Polsce należały do najniższych w grupie wymienionych krajów. W liczbach bezwzględnych był to poziom sytuujący nas na końcowym miejscu wśród krajów UE oraz 4 krajów kandydujących w 2002 roku do UE, należących do OECD. W Polsce całkowite wydatki na ochronę zdrowia w 2002 roku kształtowały się na poziomie 654 USD per capita i były one najniższe wśród rozważanych państw europejskich. Jednocześnie wydatki te były ponad czterokrotnie niższe niż w Niemczech, ponad trzykrotnie niższe niż w Wielkiej Brytanii oraz prawie dwukrotnie niższe niż w Czechach.

W roku 2002 udział wydatków publicznych na ochronę zdrowia w PKB w Polsce wynosił 4,4% przy czym w Niemczech był o prawie 100% większy i wynosił aż 8,6% PKB. W tym samym roku w Czechach udział ten był o ponad 60% większy niż w Polsce. Jedynie

porównując udział całkowitych wydatków na zdrowie w PKB można stwierdzić, że niższą wartość od Polski (6,1%) osiągnęła Słowacja (5,7%).

WNIOSKI

Przeprowadzona analiza budżetów polskich gospodarstw domowych wykazała dodatnią zależność między wydatkami na zdrowie a dochodami. We wszystkich grupach gospodarstw domowych wydatki na zdrowie były rosnącą funkcją dochodów rozporządzalnych. W miarę wzrostu przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych elastyczność dochodowa wydatków na zdrowie zmniejszała się w znacznym stopniu.

Przeciętne miesięczne wydatki prywatne na ochronę zdrowia, we wszystkich grupach społeczno – ekonomicznych wynosiły w 2002 roku 28 zł na osobę. Wydatki publiczne na ochronę zdrowia wyniosły natomiast ponad 34 mld zł, co stanowiło 4,42 % PKB.

Wartość PKB w naszym kraju była w 2002 roku w przeliczeniu na 1 mieszkańca, kilkakrotnie niższa niż w krajach UE, czemu odpowiadał wielokrotnie niższy poziom wydatków na ochronę zdrowia w przeliczeniu na jedną osobę.

PIŚMIENNICTWO

- Baran A.; Wydatki na ochronę zdrowia w Polsce w latach dziewięćdziesiątych, Wiadomości Statystyczne nr 10, Warszawa 2000.
- Borkowski B., Dudek H., Szczesny W.; Ekonometria wybrane zagadnienia, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Borowska A. Dudek H. Szczesny W; Dobór postaci analitycznej i metod estymacji modeli zależności wydatków na żywność od dochodów, Wiadomości Statystyczne, Nr 7, 2002.
- Budżety gospodarstw domowych, GUS, Departament Statystyki Społecznej, Warszawa 2003.
- Golinowska S., Czepulis-Rutkowska Z., Sitek M., Sowa A., Sowada C., Włodarczyk C.; Opieka zdrowotna w Polsce po reformie, CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa 2002.
- Hibner E.; Zarządzanie w systemie ochrony zdrowia, Wyższa szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, Łódź 2003.
- Kukuła K. (red.) Wprowadzenie do ekonometrii w przykładach i zadaniach, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w latach 1999-2000, GUS, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2003.
- Podstawowe dane z zakresu ochrony zdrowia w latach 1999-2002, GUS, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa.
- Warunki życia ludności w 2002 r., GUS, Departament Statystyki Społecznej, Warszawa 2003.
- www.oecd.org

QUANTITATIVE ANALYSIS OF HEALTH EXPENDITURES IN 2002 IN POLAND

Abstract. Paper presents a quantitative analysis of private and public health expenditures in 2002 in Poland. Between 1993 and 2002 the private financing in the health system was increasing. This process has led to household's budget additional charge. Participation of health expenditures in all expenditures – 3,2% in 1993 grew up to 4,5% in 2002. An analysis carried in the research project demonstrated a positive relationship between health expenditures and incomes. There were different structures of health expenditures in each social-economical group. Still in all groups was health expenditures progressive function of available income. Health systems in EU countries are budget financed by general tax system or by health fund collection.

Key words: quantitative analysis, health expenditures, health system

Adres do korespondencji – Corresponding author: Hanna Dudek, Katedra Ekonometrii i Informatyki, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, ul. Nowoursynowska 159, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593-41-21, e-mail: hdudek@mors.sggw.waw.pl

Agata Binderman, Jolanta Binderman, Katedra Ekonometrii i Informatyki, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, ul. Nowoursynowska 159, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593-41-21, e-mail: abinderman@mors.sggw.waw.pl

RYNEK MIĘSA KRÓLICZEGO W POLSCE W LATACH 2001-2003

Jadwiga Bożek, Sławomir Kudryś
Akademia Rolnicza w Krakowie

Streszczenie. W pracy przedstawiono rozwój rynku mięsa króliczego w Polsce w latach 2001-2003 w oparciu o dane udostępnione przez ubojnie a także dane publikowane przez GUS. W badanym okresie nastąpił dwukrotny wzrost skupu żywca króliczego (z 861t do 1675t). Mięso królicze jest w większości eksportowane: udział eksportu w ogólnej sprzedaży wzrósł z 44 % w roku 2001 do 78% w roku 2003. Rynek mięsa króliczego cechuje sezonowość: najwyższy skup występuje od sierpnia do grudnia, a najniższy – od marca do czerwca.

Słowa kluczowe: rynek mięsa króliczego, skup, sprzedaż, sezonowość

WSTĘP

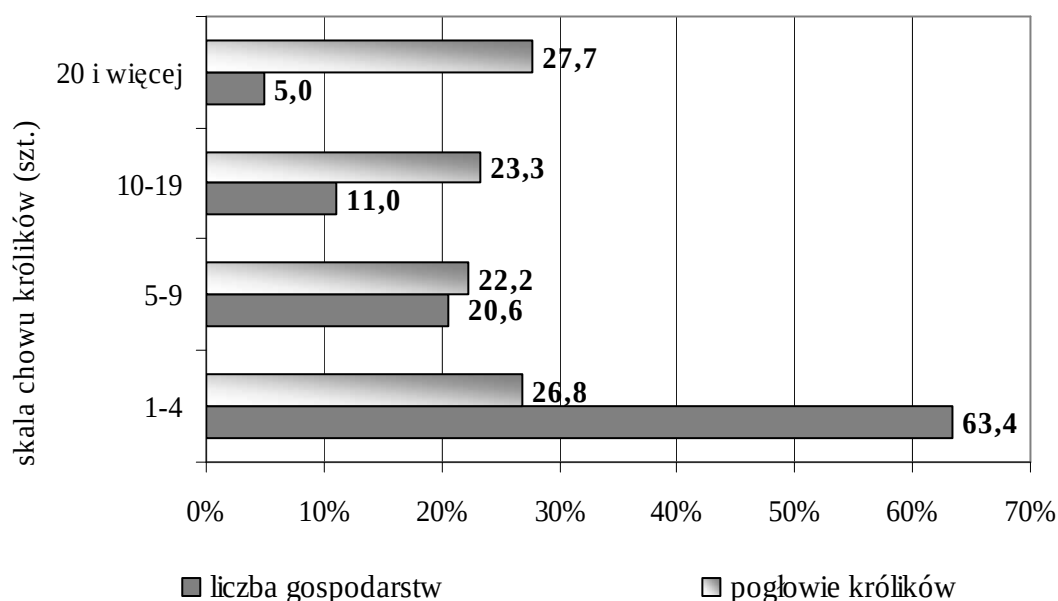
W trudnej sytuacji ekonomicznej, jaka powstała obecnie na terenach wiejskich i wobec rosnącego zubożenia znacznej części ludności, związanej rolnictwem, poszukuje się nowych źródeł utrzymania. Jednym z takich źródeł może być hodowla królików. W Polsce jak dotychczas, króliki hodowane są głównie na własne potrzeby gospodarstw domowych. Tymczasem wysoka płodność i plenność królików oraz stosunkowo korzystny przyrost masy ciała, związany z dobrym wykorzystaniem pasz niskowartościowych, czyni produkcję żywca króliczego jedną z bardziej opłacalnych w chwili obecnej produkcji zwierzęcych [Rymkiewicz 1998, Brzozowski 1999]. W ostatnich latach rośnie bardzo dynamicznie skup żywca króliczego prowadzony przez ubojnie: w latach 2001-2003 nastąpił dwukrotny wzrost skupu (z 861t do 1675t). Mięso królicze jest w większości eksportowane, głównie do krajów Unii Europejskiej, gdzie jest ono o wiele bardziej popularne wśród konsumentów, niż w Polsce. W 2003 roku eksport stanowił 78% ogólnej sprzedaży. W związku z przystąpieniem Polski do UE można spodziewać się dalszego wzrostu eksportu mięsa króliczego do krajów Europy Zachodniej. Istnieje więc duża szansa zaistnienia na rynku producentów specjalizujących się w chowie królików.

W artykule przeanalizowano rozwój rynku mięsa króliczego w Polsce w latach 2001-2003 w oparciu o dane udostępnione przez ubojnie a także dane publikowane przez GUS.

LOKALIZACJA PRODUKCJI I MIEJSCA SKUPU

W 2002 r. chów królików prowadziło 159,7 tys. gospodarstw rolnych (łącznie z gospodarstwami poniżej 1 ha), tj. 5,4% ogółu gospodarstw. Gospodarstwa te należały w zdecydowanej większości do sektora prywatnego, w ramach sektora publicznego odnotowano zaledwie 5 podmiotów utrzymujących samice królików [Powszechny Spis Rolny, 2002].

Większość gospodarstw (63,4%) hoduje tylko 1-4 sztuk samic królików, 5-9 sztuk hoduje 20,6% gospodarstw, 10-19 sztuk hoduje 11%, a 20 i więcej sztuk posiada tylko 5% gospodarstw (wykres 1). Pogłowie samic królików jest podobne w każdej z czterech grup gospodarstw wg skali chowu królików i wynosi od 22,2 do 27,7%. Niski udział gospodarstw hodujących króliki na większą skalę prowadzi do bardzo zróżnicowanego asortymentu królików trafiających do ubojni.



Wykres 1. Struktura liczby gospodarstw i pogłowia królików (samic) według skali chowu królików w 2002 r.
Graph 1. Structure of farm population and female rabbits population according to the size of rabbit breed in 2002

Źródło: Zwierzęta gospodarskie 2002r., GUS Warszawa
Source: Farm animals 2002, Main Statistical Office, Warsaw

Chów królików koncentruje się w południowo-wschodniej i środkowej Polsce, a dokładniej w województwach: małopolskim, podkarpackim, lubelskim, mazowieckim, śląskim, świętokrzyskim, łódzkim i wielkopolskim – wymieniając w kolejności od największego pogłowia królików (tabela 1, wykres 2). Szczególne nasilenie chowu królików występuje w województwach małopolskim (193 tys. samic królików) i podkarpackim (122 tys. samic królików).

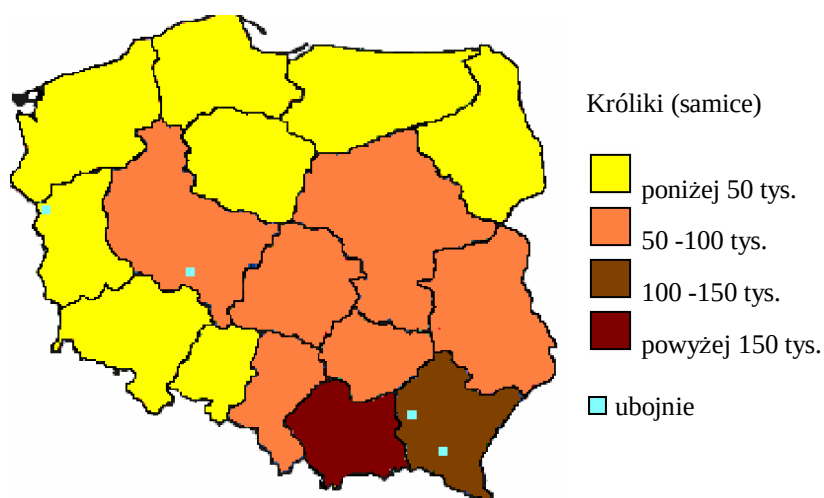
Tabela 1. Liczba samic królików w poszczególnych województwach w 2002 r.
Table 1. Population of female rabbits by voivodships in 2002

Województwa Voivodships	Liczba samic królików Number of female rabbits	Województwa Voivodships	Liczba samic królików Number of female rabbits
Dolnośląskie	40468	Podkarpackie	122810
Kujawsko-pomorskie	17817	Podlaskie	25589
Lubelskie	83733	Pomorskie	15480
Lubuskie	14322	Śląskie	66453
Łódzkie	57675	Świętokrzyskie	61920
Małopolskie	193181	Warmińsko-mazurskie	14567
Mazowieckie	69791	Wielkopolskie	56871
Opolskie	13585	Zachodniopomorskie	16089

Źródło: Rocznik Statystyczny Województw 2002 r., GUS Warszawa

Source: Statistics Annual for Voivodships, 2002, GUS Warsaw

Na wykresie 2 przedstawiono dane dotyczące liczby samic królików w poszczególnych województwach wraz z umiejscowieniem ubojni mięsa króliczego. Obecnie w Polsce działają cztery ubojnie mięsa króliczego. Dwie z nich znajdują się w województwie podkarpackim. Umiejscowienie tych ubojni jest bardzo dobre, ze względu na duże pogłowie królików w Polsce południowo-wschodniej. Trzecia ubojnia jest umiejscowiona w województwie wielkopolskim, a czwarta w województwie lubuskim, przy granicy z województwem zachodniopomorskim.



Wykres 2. Liczba samic królików w poszczególnych województwach oraz rozmieszczenie ubojni mięsa króliczego w 2002 r.

Graph 2. Population of female rabbits by voivodships and location of rabbit meat slaughterhouses in 2002

Źródło: opracowanie własne
Source: own research

Dane dotyczące skupu i sprzedaży w latach 2001-2003 zostały udostępnione przez trzy ubojnie (czwarta, nie objęta badaniami, zajmuje się ubojem królików dopiero od roku, a jej

udział w rynku jest niewielki). Ze względu na konkurencyjność rynkową ubojni oznaczono je literami A, B i C.

W każdej ubojni z roku na rok następuje wzrost skupu żywca króliczego (tabela 2, wykres 3). Największy skup występuje w ubojni C i w każdym rozpatrywanym roku stanowił on ponad połowę skupu mięsa króliczego na terenie Polski.

Tabela 2. Skup roczny mięsa króliczego przez poszczególne ubojnie w latach 2001-2003

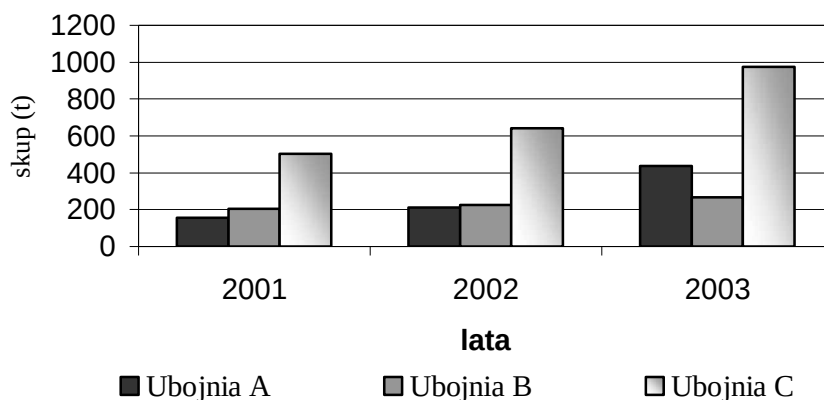
Table 2. Annual purchase of rabbit meat by slaughterhouses within 2001-2003

Ubojnia Slaughterhouse	2001	2002	2003
	w tonach/in tones		
A	154,34	212,21	436,43
B	203,93	224,80	265,52
C	503,06	641,37	973,41
Razem/Total	861,33	1078,38	1675,36

Źródło: opracowanie własne

Source: own research

Skup mięsa króliczego na terenie Polski wzrósł w roku 2003 o 95% względem roku 2001 i wyniósł 1675 ton (2001 r. – 861 ton; 2002 r. – 1078 ton). Prawie dwukrotny wzrost skupu w ciągu 2 lat, wskazuje na wysoką dynamikę rozwoju rynku mięsa króliczego.



Wykres 3. Skup roczny mięsa króliczego przez ubojnie w latach 2001-2003

Graph 3. Annual rabbit meat purchase by slaughterhouses within 2001-2003

Źródło: opracowanie własne

Source: own research

Sprzedaż mięsa króliczego przez poszczególne ubojnie charakteryzuje się podobnymi proporcjami jak skup. W roku 2002 sprzedaż ubojni wzrosła o 98,14 t, z czego tylko 14,88 t to wzrost sprzedaży na rynek krajowy, a pozostałe 83,26 t to wzrost eksportu. Tendencja wzrostu eksportu mięsa króliczego zaznaczyła się jeszcze wyraźniej w roku 2003, w którym nastąpił wzrost eksportu o 405,29 t, przy spadku sprzedaży na rynek krajowy o 41,63 t (tabela

4). Procentowy udział eksportu mięsa króliczego w sprzedaży ogólnej prowadzonej przez polskie ubojnie wynosił odpowiednio: 2001 r. – 44%, 2002 r. – 52%, 2003 r. – 78%. Nastawienie polskich ubojni na sprzedaż zagraniczną spowodowane jest korzystniejszymi cenami oferowanymi przez zagranicznych odbiorców (wg informacji otrzymanych w ubojniach) oraz małą popularnością mięsa króliczego wśród polskich konsumentów w odróżnieniu od konsumentów krajów Europy Zachodniej.

Tabela 3. Sprzedaż roczna mięsa króliczego przez ubojnie w latach 2001-2003
Table 3. Annual rabbit meat sale by slaughterhouses within 2001-2003

Ubojnia Slaughterhouse	2001r.	2002r.	2003r.
	w tonach/in tones		
A	69,31	81,68	229,46
B	91,78	97,44	111,31
C	208,1	288,2	490,3
Razem/Total	369,19	467,32	831,07

Źródło: opracowanie własne

Source: own research

Tabela 4. Łączna sprzedaż wszystkich ubojni z rozróżnieniem sprzedaży na rynek krajowy i eksport w latach 2001-2003

Table 4. Total sale of rabbit meat within 2001-2003 segregated into home market and export

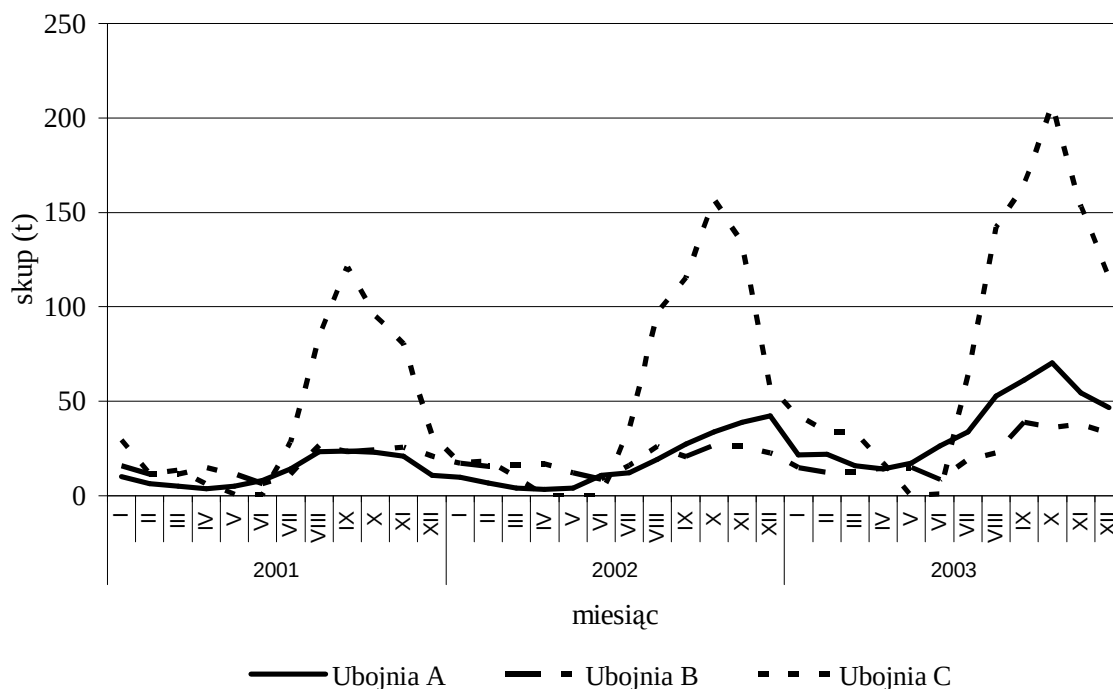
Wyszczególnienie	2001 r.	2002 r.	2003 r.
	w tonach/in tones		
Rynek krajowy Home market	207,63	222,51	180,88
Eksport Export	161,56	244,82	650,11
Razem Total	369,19	467,33	830,99

Źródło: opracowanie własne

Source: own research

SEZONOWOŚĆ RYNKU MIĘSA KRÓLICZEGO W POLSCE

Charakterystyczną cechą rynku mięsa króliczego w Polsce jest jego sezonowość. Wykres 4 przedstawia, jak kształtował się skup królików prowadzony przez ubojnie A, B, C w poszczególnych miesiącach w okresie 2001-2003. Najwyższy skup w badanych latach występuje od sierpnia do grudnia, natomiast najniższy – od marca do czerwca. Pokrycie się okresów wzrostu i spadku skupu w ciągu trzech badanych lat pozwala mówić o wyraźnie zaznaczonej sezonowości w skupowaniu mięsa króliczego przez ubojnie.



Wykres 4. Miesięczny skup królików prowadzony przez poszczególne ubojnie w latach 2001-2003
Graph 4. Monthly purchase of rabbits according to slaughterhouses within 2001-2003

Źródło: opracowanie własne
Source: own research

Sezonowość badanego zjawiska widać równie wyraźnie po obliczeniu wskaźników sezonowości [Puchalski, 1978] dla poszczególnych ubojni (tabela 5). Liczby podane w tabeli 6 oznaczają, ile procent średniego miesięcznego skupu stanowi skup w danym miesiącu. Największe wahania wystąpiły w ubojni C, która w okresie od stycznia do lipca skupuje poniżej 50% swojego średniego miesięcznego skupu, a we wrześniu i grudniu około 250%. Najmniejsze wahania występują w ubojni B, ale w każdej ubojni występuje sezonowość skupu.

Sprzedaż charakteryzuje się podobną sezonowością, w związku z ograniczonymi możliwościami przechowywania mięsa w chłodniach. Tak więc sezonowość skupu występująca w każdej ubojni determinuje sprzedaż prowadzoną przez te ubojnie, powodując nierównomierną podaż mięsa króliczego na rynku.

Tabela 5. Zestawienie wskaźników sezonowości dla poszczególnych ubojni
Table 5. Listing of seasonality indices for slaughterhouses

Miesiąc Month	Wskaźnik sezonowości w % Seasonality index		
	Ubojnia A Slaughterhouse A	Ubojnia B Slaughterhouse B	Ubojnia C Slaughterhouse C
Styczeń / January	82	87	25
Luty / February	67	74	36
Marzec / March	43	80	13
Kwiecień / April	34	94	22
Maj / May	40	68	0
Czerwiec / June	70	44	2
Lipiec / July	89	96	50
Sierpień / August	142	140	162
Wrzesień / September	160	120	244
Październik / October	170	137	191
Listopad / November	170	143	205
Grudzień / December	132	118	251

Źródło: opracowanie własne
Source: own research

Sezonowy charakter skupu mięsa króliczego przez ubojnie wynika prawdopodobnie stąd, że rolnicy, którzy prowadzą chów królików, bardzo często robią to na małą skalę i na potrzeby własne, czego wynikiem jest nierównomierne dostarczanie żywca króliczego do ubojni.

Sezonowość produkcji i duże jej rozdrobnienie są szansą dla gospodarstw specjalizujących się w hodowli królików. Problemem w rozwinięciu się zorganizowanego rynku mięsa króliczego jest, jak dotychczas, mała liczba ubojni, zajmujących się ubojem królików. Niekoniecznie muszą to być ubojnie nastawione wyłącznie na ubój królików, lecz traktujące ubój królików jako jedną ze swoich dziedzin działalności. Tylko jedna z trzech badanych ubojni zajmuje się wyłącznie ubojem królików. Wchodząc na internetowe forum dyskusyjne Pierwszego Portalu Rolnego, dotyczącego chowu królików, można wnioskować, że jest to jedna z niewielu opłacalnych w chwili obecnej gałęzi produkcji zwierzęcej i że jest bardzo duże zainteresowanie uruchomieniem takiej produkcji przez rolników. Pojawiało się tam jedynie pytanie: „gdzie skupowane są króliki?”. Trudno jest uruchamiać produkcję nie wiedząc, można sprzedać gdzie odchowane króliki. Pokrywa się to z informacjami udzielonymi przez ubojnie, a mianowicie, że króliki do ubojni w województwie podkarpackim są dowożone nawet z województw północnych. Podwyższa to koszty transportu, tym samym obniżając opłacalność produkcji.

OPLACALNOŚĆ PRODUKCJI KRÓLIKÓW

Hodowla królików o obsadzie stada 200 samic wymaga około 4-5 godzin pracy dziennie, przy czym nie jest to praca w trybie ciągłym, ale na zasadzie doglądania hodowli. Produkcję królików na taką skalę można traktować jako dodatkowe źródło dochodu. Roczny zysk przy takiej produkcji traktowany jako płaca za robociznę wynosi od 13 tys. zł do 32,5 tys. zł. Kalkulacje takie w zależności od zróżnicowanych cen paszy i także zróżnicowanych cen skupu mięsa króliczego zostały sporządzone przez dr L.Gacka [Gacek 2004]. Kalkulacje te sporządzone są na okres jednego roku dla stada 200 samic i 40 samców, przy czym zakłada się, że od jednej samicy uzyskuje się 36 młodych rocznie (6 miotów po 6 odchowanych sztuk). W kalkulacjach bierze się pod uwagę zużycie energii na produkcję oraz koszty szczepień. Uwzględniono również odstawienie 200 młodych na podtrzymanie produkcji w następnym roku. Nie uwzględnia się natomiast kosztów remontów i kosztów transportu do ubojni.

PODSUMOWANIE

Perspektywy rozwoju hodowli królików związane są przede wszystkim z mięsnym kierunkiem ich użytkowania. Od wielu lat światowa produkcja i konsumpcja mięsa króliczego wykazują tendencję wzrostową. W latach 2001-2003 w Polsce nastąpił dwukrotny wzrost skupu żywca króliczego (z 861 ton do 1675 ton). Prawie wszystkie wyprodukowane w naszym kraju króliki są eksportowane (w formie tuszek) do krajów Europy Zachodniej, przy czym możliwości eksportu są prawie nieograniczone. Według informacji udzielonych przez ubojnię, mięso królicze jest eksportowane głównie do krajów Unii Europejskiej (Niemcy, Francja, Włochy, Belgia i innych). W związku z przystąpieniem Polski do UE można się spodziewać wzrostu eksportu mięsa króliczego do krajów Europy Zachodniej. Poszerzenie rynku zbytu jest ważnym czynnikiem determinującym rozwój produkcji mięsa króliczego. Sezonowy charakter skupu i duże rozdrobnienie produkcji jest z kolei szansą zaistnienia na rynku producentów specjalizujących się w hodowli królików.

PIŚMIENNICTWO

- Brzozowski M. (red.), 1999. Perspektywy produkcji zwierzęcej związane z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej (cz. I). Przegląd Hodowlany, nr 8, Polskie Towarzystwo Zootechniczne, Warszawa
- Gacek L. (2004): „Króliki” P.H.U.- M. Gacek, Chorzew
- Puchalski T. (1978): Statystyka. Wykład podstawowych zagadnień. PWN, Warszawa
- Rocznik Statystyczny Województw 2003, GUS, Warszawa

Rymkiewicz J., Lewczuk A. (1998): Perspektywy rozwoju hodowli i chowu królików. Przegląd Hodowlany nr 1, Polskie Towarzystwo Zootechniczne, Warszawa
Zwierzęta gospodarskie 2002 r. GUS, Warszawa
Zwierzęta gospodarskie 2003 r. GUS, Warszawa

RABBIT MEAT MARKET IN POLAND WITHIN 2001-2003

Abstract. The paper presents the analysis of development of rabbit meat market within the period of 2001-2003 on the basis of the data made available by slaughterhouses as well as Main Statistical Office in Warsaw publications. It follows from the research that the amount of rabbit meat purchased during the period investigated has increased as much as twice (from the level of 861t up to 1675t). In general, rabbit meat is exported: the partition of export in total amount of sale has also increased from 44% in 2001 to 78% in 2003. It has also been observed that rabbit market is seasonal – the highest level of purchase is achieved from August to December while the lowest – from March to June.

Key words: rabbit meat market, purchase, sale, seasonality

Adres do korespondencji – Corresponding author: Jadwiga Bożek, Sławomir Kudryś, Akademia Rolnicza w Krakowie, Katedra Statystyki Matematycznej, al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków, tel. (012) 662 43 80, e-mail: rrbozek@cyf-kr.edu.pl

ZNACZENIE INFORMACJI RYNKOWEJ DLA PRZEDSIĘBIORSTW HANDLU DETALICZNEGO

Piotr Cyrek, Marian Woźniak
Uniwersytet Rzeszowski

*„Jedyną rzeczą, która kosztuje drożej niż informacja, jest ludzka ignorancja”
J.F. Kennedy*

Streszczenie. W opracowaniu analizowane są problemy dostępności, gromadzenia i wykorzystania informacji jako jednego z narzędzi zdobywania przewagi konkurencyjnej firm handlu detalicznego. W pracy zawarte zostały wyniki badań własnych obejmujących 240 przedsiębiorstw handlu detalicznego funkcjonujących w województwie podkarpackim. Jako czynniki różnicujące przyjęto: miejsce funkcjonowania sklepu (miasto – wieś) i rozmiar placówki mierzonej wielkością powierzchni sprzedażowej. Analiza dotyczy informacji o klientach oraz konkurentach jako dwóch podstawowych podmiotach z otoczenia jednostki handlu detalicznego, mających realny wpływ na jej sukces rynkowy.

Słowa kluczowe: handel detaliczny, informacja, klienci, konkurenci

WSTĘP

Wzrastające wymagania społeczeństwa konsumpcyjnego, czynniki natury demograficznej, socjo-kulturowej, w tym zmieniające się preferencje nabywcze konsumentów, są bodźcem istotnych zmian zarówno natury jakościowej, jak i ilościowych w handlu. Ukierunkowując działania na potrzeby klientów handel może dostosowywać do nich specyfikę placówki, oferowany asortyment, formę i poziom obsługi, budując w ten sposób określony prestiż sklepu [Szulce 1998]. Transformacja struktur polskiego handlu pociągnęła za sobą istotne zmiany w poziomie zaspokojenia potrzeb klientów. Nowe formy handlu, obok swych tradycyjnych funkcji rozwijają szereg działalności dodatkowych w postaci świadczonych usług, mających na celu już nie tylko ułatwienie zakupu (np. usługi transportowe), ale uatrakcyjnienie ich w opinii klientów.

Realia wysokiej konkurencji przyspieszają procesy przekształceń w polskim handlu [Sikorski 2001]. Zachodzące zmiany obserwowane są w całym sektorze, jednak dokonują się z różną dynamiką, szczególnie, jeśli za czynnik różnicujący zostaną przyjęte: miejsce funkcjonowania przedsiębiorstwa czy wielkość placówki. Analizując wskaźniki dotyczące rozwoju handlu detalicznego zauważyć należy lepsze wyposażenie w sieć handlową obszarów miejskich, zarówno pod względem liczebności placówek jak i ich formy. Powierzchnia sprzedażowa w mieście osiągnęła w 2003 r. poziom blisko 28 milionów m², co należy odnieść do zaledwie 6 milionów m² na wsi. Zjawisko to wynika zarówno z niższej liczebności sklepów wiejskich, jak i z niskiej skłonności do lokalizowania handlowych obiektów wielkopowierzchniowych na obszarach o niskiej gęstości zaludnienia [Raport ... 2004].

W obecnych czasach musimy znać nie tylko cechy, zalety i korzyści sprzedawanych produktów lub usług. Potrzebne są wartościowe informacje, które z jednej strony dotyczą konkurencji, branży, w której działamy, ale też modelu zachowań klientów [Buzan, Israel 1999]. Zdefiniowanie potrzeby nabywcy, oparte o rzetelne informacje, przedstawienie potrzeby i propozycji jej korzystnego zaspokojenia oferowanym produktem lub usługą konsumencką, wywołanie potrzeby posiadania i skłonienie konsumenta do zakupu to proces, który powinien opierać się na badaniach rynku, a informacja spełnia tu rolę wartości dodanej, zarówno w oczach przedsiębiorców jak i klientów [Jachnis, Terelak 1998].

Celem opracowania jest ukazanie znaczenia i wykorzystania informacji rynkowej, źródeł jej pozyskiwania i treści przekazu w działalności przedsiębiorstw handlowych w ich strategii funkcjonowania.

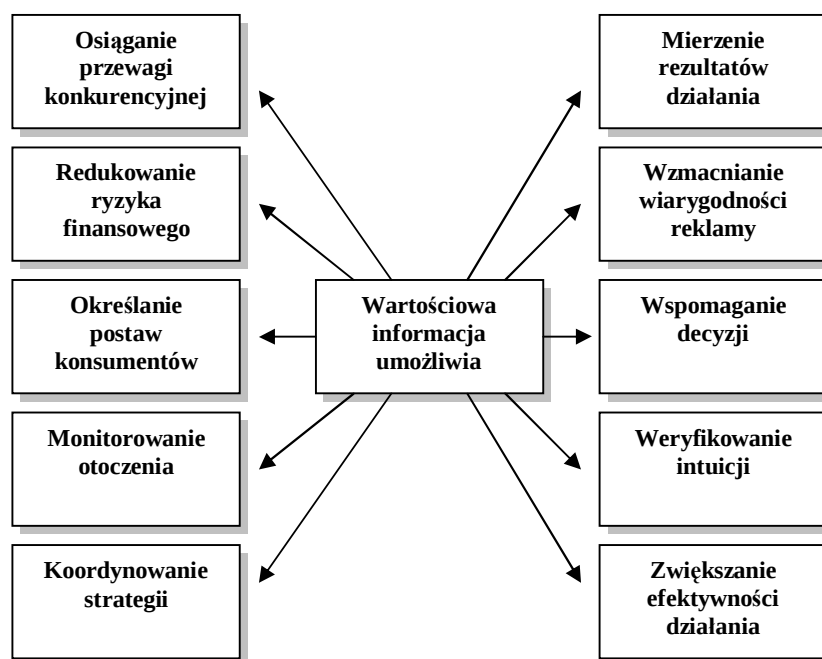
ZNACZENIE INFORMACJI W DZIAŁALNOŚCI HANDLOWEJ

Elastyczne działania i trafne decyzje handlowców oparte na impulsach pochodzących z otoczenia, a bazujące na zindywidualizowanych preferencjach konsumentów są istotnym narzędziem sukcesu w warunkach gospodarki rynkowej. Aby jednak takie działania mogły mieć miejsce, a podejmowane decyzje pozbawione były błędów i ryzyka, konieczne okazuje się stałe monitorowanie, zarówno elementów wewnętrznych, jak i otoczenia firmy handlowej, w szczególności obejmującego klientów i jednostki konkurencyjne. W tym celu niezbędne jest systematyczne gromadzenie możliwie kompletnych, aktualnych i dokładnych informacji. Tylko takie bowiem informacje uzupełnione o pomysłowość, intuicję i doświadczenie menedżera mogą stanowić bazę racjonalnych decyzji [Strategie marketingowe... 2004].

W obecnych, niepewnych czasach gromadzenie informacji rynkowej staje się dla wielu przedsiębiorców koniecznością, ponieważ [Martinet, Marti 1999]:

- duże i silne przedsiębiorstwa („dinozaury”) muszą przystosować się do zmian zachodzących w otoczeniu, a nie spoczywać na laurach,
- przedsiębiorstwom słabym („wiewiórkom”), prowadzącym działalność w swoich niszach rynkowych w każdej chwili mogą zagrozić konkurenci obecni i nowo wchodzący na rynek,
- przedsiębiorstwa średnie („niedźwiadki”), pragnące się rozwijać też muszą poznawać otoczenie, w którym funkcjonują.

Działalność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej jest w równej, a nawet w większej mierze, zdeterminowana tym, co dzieje się w jego otoczeniu, niż tym, co dzieje się w jego wnętrzu. Maksyma Leonardo da Vinci, że „brak przewidywania oznacza cierpienie już teraz” do dziś nie straciła swojej aktualności, co oznacza konieczność gromadzenia informacji, która może, a nawet musi, być wykorzystana w trakcie tworzenia strategii funkcjonowania firmy. Informacja może być wykorzystana na różnych szczeblach zarządzania, co obrazuje rysunek 1.



Rysunek 1. Przyczyny gromadzenia informacji
Figure 1. Reasons for collecting information

Źródło: Wrzosek 2004
Source: Wrzosek 2004

W wielu przypadkach, niestety, przedsiębiorcy ignorują gromadzenie informacji, dość często występuje ona wyłącznie „na pokaz”, a decyzje podejmowane są z niewielkim ich uwzględnieniem. Badania przeprowadzone nad wykorzystaniem informacji w przedsiębiorstwach ukazały błędy daleko odbiegające od schematów wypracowanych przez teorie podejmowania decyzji [Martinet, Marti 1999]. Prawidłowości wynikające z tych badań można sformułować w postaci sześciu tez, a mianowicie:

- większość informacji gromadzonych przez przedsiębiorców ma niewielkie wykorzystanie w procesie decyzyjnym,
- informacje wykorzystywane w celu uzasadnienia podejmowanych decyzji są dość często zbierane i interpretowane już po podjęciu decyzji,

- większość informacji zbierana zgodnie z zapotrzebowaniem wcale nie jest wykorzystywana,
- niezależnie od tego, jakimi informacjami się dysponuje w momencie podjęcia decyzji, zgłasza się potrzebę ich uzupełnienia,
- powszechne jest narzekanie, że brakuje informacji wystarczających do podjęcia decyzji, a jednocześnie nie wykorzystuje się informacji dostępnych,
- mniejszą uwagę zwraca się na istotność dostarczonej informacji i na jej przydatność w procesie podejmowania decyzji, niż na samo jej dostarczenie.

By zarządzanie przedsiębiorstwem miało charakter marketingowy, a zatem było adekwatne do wymagań gospodarki rynkowej, podejmowane decyzje muszą być racjonalne, trafne i niezawodne. Takie decyzje mogą być podjęte tylko w warunkach dostępu do informacji. Proces podejmowania decyzji polega bowiem na przetwarzaniu informacji wejściowych (płynących z otoczenia zewnętrznego) i informacji posiadanych (wiedzy i doświadczenia) w informację wyjściową. Informacja może ułatwić szybkie dostosowanie firmy do wymagań rynku i wyprzedzenie konkurentów. Pozwala również zwiększyć zasób wiedzy o otaczającej nas rzeczywistości, a w efekcie zachowywać się aktywnie i reaktywnie w sektorze, w którym działamy. Informacje są w gospodarce rynkowej szczególnie cenioną wartością, stanowią pilnie strzeżoną tajemnicę produkcyjną i handlową przedsiębiorstw, ponieważ zdobycie i posiadanie dobrej informacji przed innymi, którzy również są nią zainteresowani, pozwala uniknąć wadliwych lub zbyt ryzykownych decyzji, umożliwia wyprzedzające innych podejmowanie działań, wykorzystujących koniunkturę i pojawiające się szanse zrobienia dobrego interesu [Makarski 1998].

GROMADZENIE I WYKORZYSTYWANIE INFORMACJI W BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH HANDLOWYCH

Informacją są wszelkie impulsy docierające do nas z otoczenia oraz naszego wnętrza, wykorzystywane w procesie zarządzania, tworzenia strategii działalności firmy, dostarczające wiedzy, która pozwala ograniczyć ryzyko i w większym stopniu dostosować się do zmiennych wymagań klientów. Aby jednak tak się stało należy uświadomić sobie, że informacja wartościowa to informacja dokładna, wiarygodna, spójna, aktualna i odpowiednio przetworzona.

Przedstawiając wykorzystanie informacji w przedsiębiorstwach handlowych oparto się na wynikach badań przeprowadzonych w 2004 roku z wykorzystaniem wywiadu kwestionariuszowego, zrealizowanych wśród 240 handlowych podmiotów gospodarczych zlokalizowanych na terenie województwa podkarpackiego.

Zaledwie co piąty właściciel placówki handlowej buduje swoje działania marketingowe w oparciu o profesjonalne badania rynku, o profesjonalne informacje (tab. 1). Lokalizacja placówki jest tu zdecydowanie czynnikiem różnicującym. Wartość takich badań jest o wiele bardziej zauważana wśród przedsiębiorców w mieście, gdzie co trzeci twierdził, iż jego firma korzysta z wyników takich badań. Na wsi jedynie nieco ponad 15% respondentów traktuje wyniki badań marketingowych jako niezbędny element w kierunku poprawy znajomości rynku, lepszego zaspokajania potrzeb swoich klientów, a w ten sposób pozyskania ich lojalności.

Tabela 1. Badania marketingowe w firmach handlowych (w %)

Table 1. Marketing research in commerce enterprises (in %)

Wyszczególnienie / Specification	Ogółem / Total	Lokalizacja / Localisation		Powierzchnia sklepu (m ²) / Sale area (m ²)			
		Miasto / Town	Wieś / Rural Area	do 50 / less than 50	50-99,9	100-399,9	400 i więcej / 40 and more
Czy firma korzysta z wyników badań marketingowych? / Does the company use results of marketing research?							
Tak / Yes	20,4	29,3	15,8	12,0	17,1	21,7	83,3
Nie / No	79,6	70,7	84,2	88,0	82,9	78,3	16,7
Czy badania marketingowe? / Is marketing research?							
przewodzone są przez firmę / conducted by the company	80,3	71,4	81,8	72,7	76,5	83,3	75,0
są zlecane na zewnątrz / outsourced	19,7	28,6	18,2	27,3	23,5	16,7	25,0
Czy badania marketingowe prowadzone są systematycznie? / Is marketing research conducted systematically?							
Tak / Yes	23,7	33,3	18,7	12,5	13,2	35,0	87,5
Nie / No	76,3	66,7	81,3	87,5	86,8	65,0	12,5

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych

Source: The authors' research

Odsetek firm wykorzystujących badania marketingowe jest także skorelowany z wielkością powierzchni sprzedażowej sklepu. W grupie placówek o powierzchni sprzedażowej powyżej 400 m² – 83% badanych twierdziło, iż korzysta z wyników badań, co w odniesieniu do twierdzących odpowiedzi wśród respondentów z grupy placówek mniejszych jest odsetkiem zdecydowanie potwierdzającym zaangażowanie w badania tych przedsiębiorców, którzy poszukując optymalnych rozwiązań warunkują je posiadaniem rzetelnych informacji.

Gromadzenie informacji może być przeprowadzane w ramach własnych struktur organizacyjnych firmy lub zlecane na zewnątrz. Jak wskazują wyniki wywiadu kwestionariuszowego menedżerowie placówek handlu detalicznego częściej decydują się na realizację badań w ramach własnej firmy. Sytuacja taka jest podobna zarówno na wsi, jak i w mieście. Nie ma tutaj wpływu wielkość placówki handlowej. Zróżnicowane są natomiast motywy takich decyzji. W małych podmiotach handlowych najczęściej nie ma środków, aby

sfinansować kosztowne ekspertyzy wykonywane przez zewnętrzne firmy konsultingowe badające rynek. W przypadku podmiotów dużych z kolei często do realizacji takiej działalności badawczej powoływane są własne komórki w ramach struktury organizacyjnej.

Badania marketingowe w placówkach zlokalizowanych na wsi, jak również w jednostkach o powierzchni sprzedażowej poniżej 400 m² prowadzone są w sposób sporadyczny i raczej doraźny. Na badania systematyczne o charakterze ciągłym dające informacje o układzie zdarzeń w ujęciu dynamicznym nacisk kładą natomiast placówki z grupy jednostek o największej powierzchni sprzedażowej. Wśród nich aż 87,5% przeprowadza się badania marketingowe regularnie budując bazę informacji do analiz dynamicznych pozwalających sporządzać prognozy. Pełne, rzetelne informacje zdobyte na czas pozwalają osiągnąć przewagę konkurencyjną szczególnie w warunkach gospodarki rynkowej, kiedy podstawą sukcesu staje się zarówno utrzymanie dotychczasowych, jak i pozyskanie nowych klientów.

W warunkach rynku konsumenta na szczególną uwagę zasługują informacje dotyczące klientów, jako głównego podmiotu zainteresowania handlowców (tab. 2).

Głównymi źródłami informacji na temat klientów są szeroko rozumiane „badania własne” (68,8%). Zaznaczyć jednak trzeba, że nazwa ta dla właścicieli małych placówek handlu detalicznego, szczególnie na wsi, oznacza również bezpośredni kontakt z klientem w trakcie realizacji zakupów. To z jednej strony, możliwość usłyszenia opinii kupujących na temat oferowanego asortymentu, jego szerokości, głębokości, jakości, poziomu cen, formy obsługi, z drugiej zaś, to możliwość wyrażenia uwag przez klientów, które mogą stać się istotnym bodźcem poprawy warunków zakupu w niewielkich sklepach. Jest to szczególnie przydatne w placówkach małych, gdzie mamy do czynienia z nieanonimowym klientem.

Tabela 2. Źródła i typy informacji o kliencie (w %)
Table 2. Sources and types of information about a client (in %)

Wyszczególnienie / Specification	Ogółem / Total	Lokalizacja / Localisation		Powierzchnia sklepu (m ²) / Sale area (m ²)				
		Miasto / Town	Wieś / rural area	do 50 / less than 50	50-99,9	100-399,9	400 i więcej / 400 and more	
Jakie są główne źródła pozyskiwania informacji o kliencie, z których korzysta firma? / What are the main sources of collecting information about client used by the company?								
Badania własne / Own research	68,8	65,4	70,7	73,6	71,4	63,3	62,5	
Badania zlecone / Commissioned research	1,0	1,0	1,1	0,0	2,2	0,0	0,0	
Publikacje naukowe / Scientific publications	1,0	1,9	0,5	0,0	2,2	1,7	0,0	
Dostawcy / Suppliers	13,5	12,5	14,1	9,9	12,1	16,7	6,3	
Informacje instytucji i ośrodków doradczych / Information from advising institutions	1,7	1,0	2,2	1,1	1,1	1,7	12,5	
Informacje medialne / Media information	9,0	14,4	6,0	11,0	5,5	10,0	18,8	
Inne / Others	4,9	3,8	5,4	4,4	5,5	6,7	0,0	
Jakie informacje na temat klientów wykorzystuje Pani / a firma? / What kind of information about client is used in Your company?								
O liczbie klientów / About number of client	16,2	16,7	15,8	16,9	15,7	15,6	14,0	
Charakterystyki demograficzne / Demographic characteristics	1,3	1,5	1,2	0,9	2,2	0,7	0,0	
O sytuacji materialnej klientów / About financial state of clients	17,9	18,3	17,7	19,2	17,5	17,0	10,5	
O preferencjach względem estetyki placówki / About preferences for aesthetic of outlet	4,8	5,3	4,4	1,4	7,2	4,3	14,0	
O preferencjach względem usług dodatkowych / About preferences for additional service	1,9	2,7	1,4	0,9	2,2	2,8	3,5	
O preferencjach względem cen / About preferences for prices	21,2	20,9	21,4	21,6	20,2	23,4	19,3	
O preferencjach względem asortymentu / About preferences for assortment	16,9	14,4	18,4	20,7	14,3	17,0	14,0	
O preferencjach względem formy obsługi / About preferences for form of service	7,1	8,7	6,0	5,2	7,2	7,1	12,3	
O preferencjach względem godzin otwarcia / About preferences for time of working hours	12,1	11,4	12,6	12,2	12,6	12,1	12,3	
Inne / Others	0,7	0,0	1,2	0,9	0,9	0,0	0,0	

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.

Source: The authors' research.

Na szerszą skalę badania organizowane są niemal wyłącznie w placówkach dużych, gdzie dokonuje się raczej pewnej segmentacji klientów, a analiza prowadzona jest w większych grupach w odróżnieniu od zindywidualizowanego podejścia drobnych sklepikarzy.

Istotnymi źródłami informacji dla firm handlu detalicznego są dostawcy, co akcentuje 13% respondentów. Informacje od dostawców wykorzystywane są w podobnym stopniu przez przedsiębiorców w mieście, jak i na wsi. Są one mało wiarygodnym źródłem jedynie dla podmiotów największych.

Informacje medialne (9%) cenione są bardziej w placówkach w mieście (14,4%) niż na wsi (6%), a w układzie wielkościowym przez placówki duże. Te ostatnie prawie równie wysoko jak informacje z mediów (18,8%) cenią wiadomości z instytucji i ośrodków doradczych (12,5%). Zauważyć należy, że jest to wskaźnik o wiele wyższy od przeciętnego (17%). Mniejszym zainteresowaniem cieszą się natomiast badania zlecone i publikacje

naukowe, co może świadczyć o niskim zaufaniu przedsiębiorstw do informacji o charakterze teoretycznym.

Największe zainteresowanie handlowców budzą preferencje klientów dotyczące ceny oraz związane z tym informacje o sytuacji materialnej nabywców, preferencje względem asortymentu, godzin otwarcia oraz formy obsługi i estetyki placówki. Najmniejsze zainteresowanie wzbudzają natomiast charakterystyki demograficzne klientów oraz ich preferencje względem usług dodatkowych. Na uwagę zasługuje nieco inna hierarchia informacji według ich charakteru w grupie przedsiębiorstw dużych, wśród których nastąpiło wyraźne spłaszczenie rozkładu wypowiedzi, co może świadczyć o dbałości w tych placówkach nie tylko o elementy takie jak właściwy dobór asortymentu i przystępne ceny, ale również miły klimat zakupów w estetycznych warunkach, przy wysokim poziomie obsługi i bogatszym niż w innych placówkach, spektrum świadczonych usług dodatkowych.

Najczęściej gromadzone informacje o konkurentach to: ceny, o dostawcy, polityka promocji, strategia rozwoju (tabela 3). Informacje o cenach chętniej gromadzone były przez właścicieli firm handlowych na wsi oraz w placówkach o niewielkiej powierzchni sprzedażowej. Są to z natury jednostki o lokalnym zasięgu działania i stosunkowo słabej pozycji rynkowej, stosujące w przeważającej części strategię naśladownictwa cenowego względem liderów rynku. Jednocześnie podmiotom tym trudno jest podejmować walkę konkurencyjną z wykorzystaniem ceny. W grupie podmiotów największych informacje o cenach konkurentów zajęły również pierwsze miejsce w kategorii tych gromadzonych najczęściej, odsetek respondentów twierdzących, że zdobywa taką wiedzę był niższy (31,3%) od średniego (40,8%). Duże podmioty częściej przyjmują zatem na siebie kształtowanie cen, w mniejszym stopniu uwzględniając i powielając zachowania innych jednostek. Wielkość placówki jest czynnikiem różnicującym także w odniesieniu do gromadzonych informacji o dostawcach. Wiadomości takie gromadzone są przez około 19% placówek poniżej 400 m².

Tabela 3. Informacje na temat firm konkurencyjnych
Table 3. Information about competitors

Wyszczególnienie / Specification	Ogółem / Total	Lokalizacja / Localisation		Powierzchnia sklepu (m ²) / Sale area (m ²)			
		Miasto / Town	Wieś/ Rural area	do 50 / less than 50	50-99,9	100-399,9	400 i więcej / 400 and more
Jakie informacje gromadzi Pani / a firma na temat konkurentów? / What kind of information about competitors is collected by Your company?							
O zmianach technologicznych / About technological changes	1,7	2,0	1,6	0,0	2,2	2,7	3,1
O zmianach organizacyjnych / About organisational changes	4,8	6,1	4,0	3,4	6,0	4,4	3,1
O kosztach / About costs	4,8	6,1	4,0	4,1	6,0	4,4	3,1
O polityce kadrowej / About personal policy	0,6	1,0	0,3	0,0	0,5	0,9	3,1
O cenach / About prices	40,8	37,1	43,2	48,3	37,0	36,3	31,3
O polityce promocji / About promotion policy	14,3	16,8	12,7	8,8	16,3	15,9	25,0
O polityce płac / About pay policy	1,2	1,5	0,9	1,4	1,1	0,9	3,1
O dostawcach / About suppliers	16,2	15,2	16,8	19,7	14,7	19,5	0,0
O strategii rozwoju / About development strategy	7,5	7,1	7,8	5,4	8,2	8,0	12,5
O źródłach finansowania / About financial sources	2,1	1,5	2,5	1,4	2,2	1,8	9,4
Dotyczące statystyki sprzedaży / Concerning sale statistics	5,2	5,6	5,0	6,1	5,4	4,4	6,3
Inne / Others	0,8	0,0	1,2	1,4	0,5	0,9	0,0

Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych.
Source: The authors' research.

Wśród grupy największych podmiotów żaden z menedżerów nie wskazał tej grupy informacji. Placówki duże często korzystają z przywileju negocjacji cen u swoich dostawców ze względu na skalę zakupów. Jednocześnie są na tyle atrakcyjnym klientem i odbiorcą, że dostawcy sami zabiegają o ich pozyskanie. Liczna grupa firm największych (25% wypowiedzi respondentów) bardzo dużą wagę przykładą do informacji o polityce promocji swoich konkurentów. Podobnie zwiększone zapotrzebowanie zgłaszają właściciele placówek miejskich (16,8% wypowiedzi respondentów). Najmniejsze zainteresowanie właścicieli firm konkurencją, a w szczególności ich polityki kadrowej oraz polityki płac. Małe zainteresowanie wzbudzały także informacje o zmianach technologicznych wprowadzanych przez rywali rynkowych.

PODSUMOWANIE

Informacja, będąca podstawą podejmowania decyzji przez przedsiębiorców, niestety także przez wielu jest ignorowana i niedoceniana, a dość często błędnie interpretowana. Osoby odpowiedzialne za zbieranie, opracowanie, przechowywanie i analizę informacji muszą wyraźnie zaakcentować i przekonać wszystkich pracowników firmy, że informacje przyczyniają się do: wspierania procesu decyzyjnego, ograniczenia ryzyka związanego z

błędnymi decyzjami, ograniczenia kosztów działalności, zwiększenia elastyczności działań podejmowanych jako reakcje na bodźce płynące z otoczenia, kształtowania wizerunku firmy.

Wśród przedsiębiorców handlu detalicznego w województwie podkarpackim stopień wykorzystania badań marketingowych jest nieznaczny i nie są one prowadzone w sposób systematyczny pomimo wzrastających współcześnie wymogów konsumpcyjnych. Ponadto, jednostki te stosunkowo rzadko wykorzystują informacje pozyskiwane przez firmy zewnętrzne, co niewątpliwie wynika z wysokich kosztów takiego rozwiązania, ale i ogranicza profesjonalizm i wiarygodność uzyskiwanych wyników stanowiących podstawę działań rynkowych. Znacznie częściej i w sposób stosunkowo regularny badania przeprowadzają jednostki wielkopowierzchniowe, a gromadzona informacja dotycząca preferencji konsumentów jest bardziej zróżnicowana i wszechstronnie uwzględniająca potrzeby nabywców.

PIŚMIENNICTWO

- Buzan T., Israel R., 1999: Sprzedaż z głową. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, s. 114.
- Jachnis A., Terelak J.F. 1998. Psychologia konsumenta i reklamy. Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz, s. 48.
- Makarski S., 1998: Funkcjonowanie rynku rolno-żywnościowego. Wyd. UMCS, Lublin, s. 289, 292.
- Martinet B., Marti Y.M.: 1999: Wywiad gospodarczy. Pozyskiwanie i ochrona informacji. PWE, Warszawa, s. 14-15, 23.
- Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2003 r., 2004: Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 12-20, 51, 59, 66-68.
- Sikorski J., 2001: Strategie rozwoju firm handlowych. Wyd. Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok, s. 7.
- Wrzosek W. (red.), 2004: Strategie marketingowe. PWE, Warszawa, s. 37, 38.
- Szulce H., 1998: Struktury i strategie w handlu. PWE, Warszawa, s. 117.

THE MEANING OF MARKET INFORMATION FOR RETAIL TRADE ENTERPRISES

Abstract. In the study there were presented some problems of accessibility, collection and usage of information as one of instruments for gaining competitive advantage by retail trade enterprises. The conclusions were based on the analysis of the authors' research covering 250 trade enterprises functioning in podkarpackie voivodeship. As a diversifying factor there were used: the place of a shop functioning (town – rural area) and a size of the unit measured by the sale area. The analysis concerns information about clients as well as competitors as two basic units from the environment of trade enterprise that influence their market success.

Key words: retail trade, information, clients, competitors

Adres do korespondencji – Corresponding author: Piotr Cyrek, Marian Woźniak, Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Marketingu, ul. M. Œwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. (017) 872-16-22, e-mail: piotrcyr@univ.rzeszow.pl

SZANSE I PERSPEKTYWY MŁODZIEŻY NA RYNKU PRACY

Marta Downarowicz, Janina Sawicka
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Bezrobocie w Polsce należy obecnie do największych problemów społeczno-gospodarczych kraju. Wynika to między innymi ze splotu uwarunkowań ekonomicznych, związanych z trwającą wciąż transformacją systemową, oraz z uwarunkowań demograficznych, w wyniku których na rynek pracy wkracza młodzież z wyżu demograficznego. Młode pokolenie stanowi specyficzną grupę zasobów siły roboczej, bowiem sposób, w jaki młodzi ludzie postrzegają rzeczywistość ekonomiczną i swoje szanse na rynku pracy ma zasadniczy wpływ na kształtowanie ich kariery zawodowej. Dlatego też tak istotną rolę w ostatnich latach odgrywa polityka rynku pracy skierowana właśnie do młodzieży.

Słowa kluczowe: rynek pracy, młodzież, bezrobocie

WSTĘP

Poziom i struktura bezrobocia w Polsce zdeterminowane były od początku lat 90. dokonującą się w tym okresie transformacją systemową. Nagłe zmiany ustrojowe, dynamiczny postęp techniczny oraz przemiany społeczne sprawiły, że wielu ludzi nie było w stanie płynnie dostosować się do tych warunków i w nich funkcjonować.

Sondaże przeprowadzone przez Centrum Badania Opinii Publicznej (CBOS) dowodzą, iż w ostatnich latach bezrobocie znajdowało się w czołówce najważniejszych kwestii społecznych. Przyczyną tak dużego zainteresowania opinii publicznej tym zagadnieniem jest systematyczny wzrost liczby bezrobotnych od 1999 roku, oraz brak skutecznych form i instytucji redukujących to zjawisko. Wysokie bezrobocie to jednak nie tylko problem polskiej gospodarki. Szacuje się, że obecnie na świecie ponad 800 mln osób nie jest zatrudnionych lub pracuje w niepełnym wymiarze czasu. Stabilizację polskiego rynku pracy utrudnia dodatkowo specyfika bezrobocia, nacechowana takimi niekorzystnymi zjawiskami, jak [Sawicka 2004, MGiP 2004]:

- § duży udział długotrwale bezrobotnych (45% ogółu bezrobotnych),
- § wysoka stopa bezrobocia wśród młodzieży od 15 do 24 lat (45,9%),
- § znaczne zróżnicowanie przestrzenne bezrobocia - najniższa stopa bezrobocia w województwie mazowieckim (16%) i najwyższa w województwie dolnośląskim (27,2%),
- § wzrastająca stopa niezatrudnionych wśród osób z wyższym wykształceniem - wzrost o 0,4 punktu procentowego w I kw. 2004 roku (7,1%) w porównaniu do I kw. 2003 roku (6,7%).

Szczególnie niepokojące jest zjawisko wysokiego bezrobocia wśród najmłodszej wiekowo grupy. Młody człowiek, pełen subiektywnych rozważań, wątpliwości, ciekawości,

oczekiwań i pragnień stoi bowiem w obliczu wyboru własnej drogi życiowej i zawodowej. Młodość, od okresu dorastania, przez wszystkie fazy dojrzewania, to zapotrzebowanie na wartości i ideały, to poszukiwanie przykładów działań i samodzielne eksperymentowanie, to także czas, w którym kształtują się aspiracje, orientacje życiowe i indywidualne sposoby rozwiązywania trudności życiowych [Keplinger 2001]. Interesujące są uzyskane przez Chlewińskiego [1994] i Czerwińską-Jasiewicz [1996] wyniki badań nad młodzieżą uczącą się i studiującą. Analiza potwierdza, że znaczna większość badanej młodzieży jest bardzo pesymistycznie nastawiona do czekającej ją przyszłości. Czynnikiem wskazywanym, jako powodujący ten pesymizm jest duża niepewność i lęk co do czekającej młodzież przyszłości, ich miejsca we współczesnej rzeczywistości oraz obawa o cały otaczający świat. Młodzi ludzie są często świadomi wielu z owych problemów i zagrożeń, ale nie bardzo widzą możliwości i sposoby ich rozwiązywania. Im problemy są ważniejsze dla jednostki, tym mniejsze widzi ona szanse ich rozwiązania.

Sytuacja młodych ludzi na rynku pracy uwarunkowana jest między innymi następującymi czynnikami, charakteryzującymi młodzież XXI wieku [Szczepaniak-Wiecha 2004]:

- § wydłużenie czasu kształcenia szkolnego,
- § wzmocnienie procesu indywidualizacji życia,
- § wzrost stopnia wolności, zauważalny szczególnie w stylu życia, spędzaniu wolnego czasu, orientacji na konsumpcję itp.

Zainteresowanie naukowców i badaczy zjawiskiem bezrobocia budzi zrozumienie w obliczu skutków społecznych i psychologicznych, jakie wywiera fakt pozostawiania jednostki bez pracy. Przygnębienie, rozdrażnienie, lęk, niepokój, poczucie braku perspektyw, utrata wiary w zmianę na lepsze to tylko niektóre z odczuć pojawiających się u osoby bezrobotnej. Jak zaznacza Norman Goodman [1997], dla wielu ludzi praca jest głównym źródłem aktywności. Nie tylko zapewnia im potrzebny dochód, ale jest także ważnym czynnikiem oceny własnej osoby (...). Praca wpływa na możliwości życiowe jednostek i na zakres ich życiowych doświadczeń. Zawód odgrywa również ważną rolę w tym, w jaki sposób jednostki są postrzegane i traktowane przez innych członków społeczeństwa. Niektórzy odczuwają upokorzenie faktem pobierania zasiłku oraz obniżeniem ich pozycji w rodzinie. Inni doznają uczucia osamotnienia i izolacji. Strata pracy to jedno, a utrata nadziei na poprawę własnej sytuacji dochodowej i perspektywy uzyskania jakiegokolwiek pracy w przyszłości to drugi aspekt bezrobocia [Ratajczak 2004].

CELE I METODY BADAWCZE

Celem badań przedstawionych w artykule jest analiza i ocena sytuacji na rynku pracy, ze szczególnym uwzględnieniem problematyki zatrudnienia i przeciwdziałania bezrobociu wśród młodzieży. Badania własne oraz analiza materiałów dotyczących zagadnień rynku pracy miały na celu znalezienie odpowiedzi na pytania: Jakie szanse na zatrudnienie posiada obecnie młodzież?, Jakie instrumenty i instytucje rynku pracy skierowane są do młodych osób?, Czy perspektywy na znalezienie satysfakcjonującej pracy zmieniły się po akcesji Polski do Unii Europejskiej?, Czy młodzież jest właściwie przygotowana do podjęcia zatrudnienia?, itp.

Podczas badań skorzystano z dwóch źródeł informacji pierwotnych. Pierwszym z nich był kwestionariusz ankiety, o wypełnienie którego poproszonych zostało 111 studentów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, w styczniu i lutym 2005 roku. Drugim źródłem informacji były rozmowy przeprowadzone ze studentami uczestniczącymi w badaniu. Respondenci byli studentami trzeciego roku studiów licencjackich na kierunkach: ekonomia oraz ekonometria i informatyka [Downarowicz 2005].

WYNIKI BADAŃ

Badania ankietowe przeprowadzone wśród studentów dotyczyły m.in. wykonywania pracy zarobkowej oraz udziału w praktykach zawodowych miały dać odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu studenci są przygotowani praktycznie do wejścia na rynek pracy, jakie mają w tym względzie doświadczenie i z jakich form przygotowania do zawodu korzystają najczęściej. Wyniki wskazują, iż każdy z ankietowanych studentów korzystał podczas trwania studiów przynajmniej z jednej formy zdobywania doświadczenia zawodowego. Aż 85% respondentów wykonywało pracę zarobkową, z czego u ponad połowy była to praca na umowę zlecenie. Okazuje się zatem, że z powodzeniem można połączyć studiowanie z tzw. pracą dorywczą. Zdecydowanie trudniejsze, szczególnie dla studentów uczących się w trybie dziennym, było podjęcie stałej pracy. Udało się to zaledwie 17% ankietowanym, z czego znaczną część stanowią studenci studiów zaocznych. Ciekawy jest również fakt, iż osoby decydujące się na podjęcie stałego zatrudnienia częściej pracowały na pełnym etacie (15 ankietowanych) niż na pół etatu (troje ankietowanych). Stosunkowo duża liczba studentów zdecydowała się podczas trwania studiów na wykonywanie nielegalnej pracy. Aż 23% ankietowanych podjęło przynajmniej raz w życiu pracę „na czarno”. Wnioskować można, iż praca ta przynosi im więcej korzyści niż legalne zatrudnienie – szczególnie w kwestii wynagrodzenia i podatków.

Aktywność na rynku pracy uzależniona jest dużej mierze od płci. Aż 97% mężczyzn podjęło w trakcie trwania studiów przynajmniej jedną formę zatrudnienia, natomiast w przypadku kobiet wskaźnik ten wynosi nieco ponad 80%. Znalezienie stałej pracy związane jest również z trybem studiowania. Co drugi respondent studiujący zaocznie podpisał w trakcie trwania studiów umowę o pracę na pełny etat, podczas gdy w przypadku uczących się w trybie dziennym, udało się to tylko 8% respondentów.

Dużym zainteresowaniem cieszą się również wśród studentów praktyki zawodowe. Na tę formę zdobywania doświadczenia zawodowego zdecydowało się 95% ankietowanych. W praktykach instytucjonalnych brało udział 78, a w rolniczych 74 studentów. Z uwagi na fakt, iż próba, na której przeprowadzone były badania liczy 111 osób wynika, że wielu respondentów skorzystało z obu form zdobywania doświadczenia zawodowego. Odpowiedzi na pytanie o sposób znalezienia pracodawcy wskazują na dużą samodzielność studentów w poszukiwaniu miejsca odbywania praktyk zawodowych. Trzydzieści procent ankietowanych w przypadku praktyk rolniczych i aż 38% w przypadku praktyk instytucjonalnych sami znaleźli pracodawców. Znaczną rolę odegrała tu także uczelnia, która pomogła zorganizować praktyki dla prawie 30 studentów. W zdobywaniu doświadczenia zawodowego pomocni okazują się również rodzice oraz znajomi. Tylko czterdzieści pięć procent studentów odbywających praktyki rolnicze została za te prace wynagrodzona. Fakt, iż ponad połowa ankietowanych, podejmujących starania zdobycia doświadczenia zawodowego, nie otrzymała za to wynagrodzenia jest bardzo demobilizujący. Jeszcze gorsza sytuacja występuje w przypadku osób odbywających praktyki instytucjonalne, wśród których zaledwie 12 spośród 78 studentów otrzymało wynagrodzenie. Co gorsza, okazuje się, że ponad 90% wynagrodzeń pochodzi od zagranicznych pracodawców. Zaledwie 10 respondentów otrzymało wynagrodzenie za praktyki odbyte w Polsce. Trudno się zatem dziwić, iż coraz większa liczba studentów decyduje się na wyjazd za granicę w celu zdobycia doświadczenia zawodowego, a nawet i w poszukiwaniu stałej pracy. Wśród ankietowanych prawie połowa odbyła praktyki zawodowe na zagranicznych farmach. Mieli tam okazję podnieść swoje umiejętności, zdobyć praktyczną wiedzę na temat wykonywanego zawodu, podszkolić znajomość obcego języka i kultury, a do tego, za swoje zaangażowanie i poświęcenie zostali wynagrodzeni.

Obsługa komputera jest obecnie jednym z podstawowych wymogów stawianych kandydatom podczas rekrutacji na staż. Studenci SGGW, dzięki licznym przedmiotom prowadzonym na komputerach oraz swobodnemu dostępowi do sal komputerowych, mogą pochwalić się wysokim poziomem znajomości komputerów. Każdy z ankietowanych potrafi obsługiwać komputer, z czego ponad połowa ocenia swoją wiedzę w tym zakresie jako

wysoką lub bardzo wysoką. Czterdzieści trzy procent respondentów może wykazać się podstawową znajomością najważniejszych programów komputerowych i uważa swój poziom jako przeciętny. Wyniki w dużej mierze uzależnione są od płci. Prawie 85% mężczyzn ocenia swoją wiedzę informatyczną jako dobrą lub bardzo dobrą, podczas gdy w przypadku kobiet analogiczny wskaźnik kształtuje się na poziomie 45%. Znaczne dysproporcje występują również między studentami z Warszawy a osobami wsi. Ponad 60% mieszkańców stolicy ocenia swoją znajomość komputerów jako wysoką lub bardzo wysoką, natomiast u większości ankietowanych urodzonych na wsi wskaźnik ten jest dwukrotnie niższy. Również osoby posiadające najwyższe średnie ocen, oraz studenci, których zarobki w rodzinie przekraczają średnią krajową, wykazują się lepszą wiedzą informatyczną.

Z odpowiedzi na pytanie o znajomość języków obcych wysuwa się wniosek, iż każdy z ankietowanych zna choćby podstawy znajomości przynajmniej jednego języka obcego, a ponad 90% co najmniej dwóch. Znacznie gorsze rezultaty otrzymane zostały co do oceny stopnia znajomości tych języków. Tylko co czwarty student ocenia swoją wiedzę w tym zakresie za bardzo dobrą, a wśród 102 respondentów posługujących się co najmniej dwoma językami obcymi, zaledwie 2 osoby wykazują się wysoką znajomością obu języków. Większość ankietowanych określiła swoją umiejętność posługiwania się obcymi językami za średnią. Po wstąpieniu do Unii Europejskiej i otwarciu niektórych wspólnotowych rynków pracy, umiejętność porozumiewania się w obcym języku jest niemal niezbędna. W tym aspekcie studenci SGGW wykazują się mniejszą konkurencyjnością niż ich rówieśnicy z niektórych innych uczelni, jak np. z SGH, gdzie w ramach programu studiów wprowadzono obowiązkową naukę dwóch języków obcych.

W celu zwiększenia szans na rynku pracy studenci podejmują (lub zamierzają podjąć) pewne kroki mające poprawić ich konkurencyjność. Zdecydowana większość respondentów (92%) korzysta, lub zamierza skorzystać przynajmniej z jednej formy uzupełnienia kwalifikacji i umiejętności zawodowych. Największą popularnością wśród ankietowanych cieszą się kursy językowe (65%), choć nie brakuje też zwolenników podjęcia drugiego kierunku studiów (32%). Studenci upatrują również szanse na podniesienie konkurencyjności w odbyciu praktyk zawodowych (28%), kursów specjalistycznych (17%) i kursów komputerowych (7%). Uzyskane wyniki potwierdzają wcześniejsze wnioski, iż największą bolączką studentów SGGW jest niski poziom znajomości języków obcych. Nie ma w tym nic dziwnego, skoro jego nauka nie jest obowiązkowa, a chętnym uczelnia oferuje zaledwie dwuletni kurs nauki jednego języka. Ciężko jest w takich okolicznościach zmobilizować się do nauki i w konsekwencji kończy się to uczęszczaniem na prywatny, przyspieszony kurs

językowy na ostatnim roku studiów. Pod tym względem studenci innych uczelni, np. SGH, którzy w ramach programu studiów uczą się obowiązkowo dwóch języków obcych, są automatycznie znacznie bardziej konkurencyjni na rynku pracy. Wyniki ankiety potwierdzają jednocześnie wysokie przygotowanie informatyczne studentów SGGW. Liczne przedmioty prowadzone przy wykorzystaniu komputerów oraz wysoki poziom nauczania powodują, iż zaledwie 7% respondentów odczuwa konieczność podnoszenia swoich kwalifikacji w tej dziedzinie.

Zdecydowana większość studentów (90%) ma sprecyzowane plany co do najbliższej przyszłości po skończeniu studiów. Prawie połowa zamierza szukać pracy w Polsce, a tylko 10 osób podejmie próbę zatrudnienia za granicą. Kontynuować naukę zamierza 6% respondentów, wśród których znajdują się same kobiety i, co dziwniejsze, częściej decydują się na to studentki z najniższą średnią ocen (poniżej 3,5) od tych z najwyższą (powyżej 4,5). Dość liczne grono stanowią natomiast studenci, którzy zamierzają połączyć pracę z nauką. Świadczy to zatem o dużej chęci, lub konieczności, zdobywania dodatkowej wiedzy, nawet w przypadku podjęcia stałego zatrudnienia. Potwierdzają się zatem opinie, iż obecnie dyplom wyższej uczelni nie zapewnia już zdobycia i utrzymania dobrze płatnej pracy. Konieczne jest ciągle doksztalcanie i uzupełnianie zdobytej na studiach wiedzy, szczególnie w obliczu dynamicznie rozwijającej się gospodarki oraz postępu technologicznego. Zaledwie 14% mężczyzn i 4% kobiet zamierza rozpocząć własną działalność gospodarczą. Większą przedsiębiorczością odznaczają się również osoby ze wsi (18%) niż mieszkańcy Warszawy (5%).

Na pytanie o prawdopodobieństwo znalezienia stałego zatrudnienia w ciągu dwóch lat od ukończenia studiów ankietowani wykazali się dość dużym optymizmem. Aż 62% badanych studentów wierzy, że znajdzie pracę, choć tylko 11 osób jest pewnych tego faktu. Tyle samo respondentów ma obawy, czy uda im się tego dokonać i wybrali oni odpowiedź „raczej znajdę”. Pesymiści, uważający, że w ciągu dwóch lat od momentu ukończenia studiów raczej nie znajdą zatrudnienia, stanowią niewielki odsetek (3%). Żaden student nie zaznaczył odpowiedzi „na pewno nie znajdę” co oznacza, że nie ma wśród ankietowanych osoby, która przekreślałaby swoje szanse na znalezienie stałego zatrudnienia. Stałą pracę posiada już 12 studentów studiów zaocznych. Ankietowani z Warszawy wykazują się większym optymizmem co do swojej przyszłości zawodowej w porównaniu ze studentami z mniejszych miejscowości, bowiem ponad 20% mieszkańców stolicy i tylko 5% respondentów ze wsi jest pewnych, że znajdzie stałą pracę w ciągu dwóch lat od skończenia nauki.

Studenci są świadomi, jak trudna jest sytuacja na rynku pracy i jak wielkie bezrobocie odnotowuje się wśród absolwentów. Aż 74% ankietowanych uważa, że znalezienie interesującej i dobrze płatnej pracy jest obecnie trudne, a 17% ocenia sytuację jako bardzo trudną. Paradoksalnie, osoby z najwyższymi średnimi ocen, znacznie gorzej oceniają szanse znalezienia stałego zatrudnienia w porównaniu ze studentami z niższymi średnimi. Tylko 7 respondentów nie widzi większych problemów ze znalezieniem pracy, a na dodatek niektórzy ankietowani dopisali „jakiegokolwiek pracy”. Faktycznie, do pracy przy rozdawaniu ulotek lub gazet nie są wymagane jakieś specjalne predyspozycje czy wyższe wykształcenie, dlatego podjęcie takiej pracy nie przysparzałoby zbyt wielu trudności. Zatrudnienie na ambitnym stanowisku z perspektywą dalszego rozwoju jest natomiast w opinii prawie wszystkich ankietowanych studentów trudne, wymaga dużej wytrwałości i zaangażowania znacznej ilości czasu.

Na pytanie „Co Twoim zdaniem wpływa na znalezienie pracy?” podobna liczba odpowiedzi padła na „kwalifikacje” i „znajomości”. Wskazanie przez 69% ankietowanych kwalifikacji, jako jednego z najistotniejszych czynników wpływających na powodzenie na rynku pracy, jest dosyć zrozumiałe. Obawy powinno budzić uznanie przez znaczną część respondentów „znajomości” za czynnik gwarantujący osiągnięcie sukcesu zawodowego. Świadczy to o tym, że aż 68% młodych ludzi uzależnia zdobycie atrakcyjnej pracy nie od własnych, indywidualnych predyspozycji i umiejętności, lecz od czynników całkowicie od nich niezależnych, jakimi są tzw. „dobre kontakty”. Według ankietowanych na powodzenie na rynku pracy wpływa dodatkowo w znacznym stopniu staż pracy (54%) oraz praktyka zawodowa (46%). Prawdopodobnie z tego względu te formy aktywności zawodowej cieszą się tak dużym zainteresowaniem wśród studentów, a ich popularność z roku na rok wzrasta. Corocznie ok. 500 studentów SGGW uczestniczy w trwających zazwyczaj kilka miesięcy letnich praktykach związanych z produkcją rolniczą. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się dłuższe, trwające do 1 roku, staże w Europie, USA i innych krajach pozaeuropejskich. Wyniki badań ankietowych wskazują, iż paradoksalnie podobna liczba ankietowanych wskazała umiejętności zawodowe (32 osoby) i szczęście (33 osoby) jako czynniki wpływające na osiągnięcie sukcesu zawodowego. Wiek i prezencja wymieniane były przez respondentów jako najmniej wpływające na znalezienie pracy.

Studenci za swoje największe zalety uważają: kreatywność (70%), zaangażowanie w wykonywane zadania (59%) i pomysłowość (45%). Co trzeci ankietowany wskazuje też na elastyczność, mobilność i umiejętność pracy w zespole jako atuty młodych pracowników.

Jednocześnie 93% respondentów uznaje brak doświadczenia za czynnik przyczyniający się w największym stopniu do niepowodzenia na rynku pracy. Konkurencyjność młodzieży obniża również zbyt agresywne nastawienie na karierę (39%) oraz brak umiejętności (41%) i stabilizacji (38%).

Pytanie otwarte, w którym zawarta była prośba o dokończenie zdania „Bezrobotny to...” miało na celu uzyskanie informacji o stosunku ankietowanego do osoby niezatrudnionej. Wśród odpowiedzi pojawiały się między innymi opinie, iż bezrobotny to „ktoś kto nie chce pracować i nie stara się o pracę”, „osoba leniwa, której nie zależy na znalezieniu pracy”, „osoba mało ambitna, która żyje ze środków publicznych”, „młody bez perspektyw lub wieloletni pracownik po zwolnieniu” itp. Pojawiały się jednocześnie sugestie, iż bezrobotny jest osobą smutną, osamotnioną, nieszczęśliwą, bezsilną, mającą często problemy z depresją itp.

Działania krajowych służb publicznych w celu ograniczenia bezrobocia są zdaniem ankietowanych niewystarczające (59%), a nawet bardzo słabe (34%). Zaledwie 6 respondentów oceniło pomoc rządową pozytywnie, z czego 2 osoby uznały te działania za wystarczające, 3 za dobre a tylko 1 ankietowany przyznał tym działaniom ocenę bardzo dobrą. Wyniki te nasuwają wniosek, iż młodzi ludzie nie czują wsparcia otoczenia podczas stawiania pierwszych kroków na rynku pracy.

Niska ocena działalności rządu w celu ograniczenia bezrobocia może wynikać z niedostatecznej wiedzy studentów na temat niektórych programów skierowanych w szczególności do młodych osób. Obecnie istnieje szereg instrumentów i instytucji rynku pracy oferujących pomoc w zatrudnieniu. Największy problem tkwi w słabym rozpowszechnieniu informacji na temat form rządowego wsparcia młodzieży. Ponad połowa respondentów nigdy nie słyszała o programie „Rozwój Zasobów Ludzkich”. Zaledwie 16 % studentów zna założenia programu, choć tylko dwie osoby oceniają swoją wiedzę w tym zakresie jako bardzo dobrą. Zdecydowanie większym zainteresowaniem cieszy się wśród ankietowanych program „Pierwsza Praca”, o którym słyszało 83% respondentów. Dodatkowo większość z nich, oprócz nazwy programu, kojarzy również główne założenia i cele.

Wielu studentów upatruje szanse na poprawę warunków na rynku pracy w akcesji Polski do Unii Europejskiej. Najwięcej, bo aż 41% ankietowanych uważa, że sytuacja bezrobotnych po 5 maja 2004 roku polepszyła się, a co czwarty respondent nie zanotował w tej kwestii większych zmian. Tylko 6 osób upatruje zagrożenie dla polskiego rynku pracy po wstąpieniu do Unii Europejskiej.

Mimo, iż wiele osób pozytywnie ocenia wsparcie Unii Europejskiej w zakresie ograniczania bezrobocia w Polsce, nie gwarantuje to jednak całkowitego poczucia bezpieczeństwa na rynku pracy. Wśród największych zagrożeń życia społecznego i gospodarczego w Polsce ponad 80% respondentów wymienia bezrobocie. Problem braku zatrudnienia oceniany został nawet jako groźniejszy niż przestępczość (51%) czy konflikty wewnętrzne (47%). Może to wynikać z faktu, iż bezrobocie jest problemem najbliższym ankietowanemu. Konflikty wewnętrzne i zewnętrzne przynoszą wprawdzie znacznie poważniejsze w skutkach konsekwencje, jednak przeciętny student nie odczuwa tego zagrożenia personalnie. Dla niego i jego najbliższej rodziny najważniejsze jest zapewnienie dachu nad głową i zaspokojenie podstawowych potrzeb fizycznych i duchowych.

Wśród instrumentów rynku pracy największą popularnością cieszą się staże i różnego rodzaju przygotowania zawodowe. Aż 71% ankietowanych zdecydowałoby się na tę formę zdobywania kwalifikacji zawodowych. Co czwarty respondent nadzieję na rozwój zawodowej kariery pokłada w przyznaniu środków na podjęcie działalności gospodarczej, a 17% studentów chętnie skorzystałoby ze stypendium dla kontynuującego naukę. Najmniejszym zainteresowaniem wśród młodzieży cieszy się zatrudnienie w ramach robót publicznych czy prac interwencyjnych.

Odpowiedzi na pytanie o planowany w przyszłości sposób poszukiwania pracy wskazują na dużą samodzielność ankietowanych studentów. Aż 80% z nich zamierza podjąć próbę bezpośredniego wysłania CV do potencjalnych pracodawców. Jest to wynik imponujący, zważywszy iż taka forma poszukiwania zatrudnienia wymaga od kandydata niemałej odwagi oraz poświęcenia znacznej ilości czasu. Ankietowani wolą też sami poszukać ogłoszenia w prasie (59%) lub poprzez Internet (61%), niż korzystać z pomocy biur pośrednictwa pracy (30%) czy urzędów pracy (27%). Instytucje te nie cieszą się zbyt dobrą opinią wśród respondentów co w konsekwencji powoduje niewielkie zainteresowanie absolwentów korzystania z pomocy tego typu placówek. Znacznie chętniej zwracają się studenci z prośbą o pomoc w znalezieniu pracy do znajomych (68%) lub rodziny (41%).

WNIOSKI

Studia literatury, analizy statystyczne oraz własne badania ankietowe potwierdzają tezę, iż młodzi ludzie znajdują się w wyjątkowo niekorzystnej sytuacji na rynku pracy. Nie są jednak w tej kwestii całkowicie bezradni, ponieważ z myślą o nich powstał szereg programów rządowych i pozarządowych, mających na celu ułatwienie młodzieży znalezienia zatrudnienia oraz podniesienia kwalifikacji zawodowych. Nieskuteczność tej pomocy wiąże się przede

wszystkim z niewielkim zainteresowaniem studentów, które wynika często z niedostatecznej wiedzy na temat programów pro zatrudnieniowych. Dodatkowo wielu młodych ludzi jest bardzo sceptycznie nastawiona do działań polityków w Polsce, co potęguje poczucie osamotnienia w walce z bezrobociem.

Badania ankietowe w grupie studentów dowodzą, iż są oni świadomi trudnej sytuacji panującej na rynku pracy oraz jak wielkie zagrożenie niesie ze sobą bezrobocie. Nie odnoszą tego jednak bezpośrednio do własnej osoby. Większość respondentów ocenia swoje indywidualne szanse na rynku pracy dość wysoko i wierzy, że zdobyte wykształcenie, doświadczenie i kwalifikacje pozwolą na uniknięcie zagrożenia bezrobociem. Swoją przewagę konkurencyjną dostrzegają przede wszystkim w wysokim poziomie wiedzy osiągniętej na studiach, znajomości języków obcych i programów komputerowych oraz w doświadczeniu zdobytym podczas praktyk zawodowych. Szanse na zatrudnienie zwiększają dodatkowo niektóre cechy młodych ludzi, jak kreatywność, pomysłowość i zaangażowanie w powierzone zadania. Chęć studentów na poszerzanie swojej wiedzy i umiejętności nie ogranicza się tylko do nauk, jakie oferuje uczelnia. Młodzież uczęszcza dodatkowo na kursy, szkolenia, zajęcia sportowe i artystyczne. Mimo tych starań absolwenci często przegrywają „walkę” na rynku pracy z bardziej doświadczonymi i ustabilizowanymi starszymi kolegami. Jednocześnie, im bardziej młodzi ludzie starają się podnieść swoją konkurencyjność, tym większe stają się ich wymagania płacowe i silniejsze nastawienie na osiągnięcie kariery zawodowej. To natomiast powoduje zniechęcenie wśród potencjalnych pracodawców. W ten sposób powstaje błędne koło, powodujące dezorientację i frustrację młodych, wykształconych i ambitnych absolwentów wyższych uczelni.

Nadzieja na poprawienie sytuacji na rynku pracy upatrywana jest w instytucjach Unii Europejskiej. Młodzież oczekuje pomocy ze strony bardziej doświadczonych i rozwiniętych instytucji wspólnotowych. Coraz więcej studentów uczestniczy w zagranicznych praktykach i stażach zawodowych, a niektórzy są nawet skłonni opuścić swój ojczysty kraj w celu poszukiwania atrakcyjniejszej i lepiej płatnej pracy. Tak duże poświęcenie spowodowane jest między innymi groźbą bezrobocia, odczuwanego przez respondentów jako największe zagrożenie życia społecznego i gospodarczego w Polsce. Chęć wyjazdu zagranicznego umocniona jest dodatkowo brakiem zaufania do elit politycznych i do rządu. Działalność państwa w celu ograniczenia bezrobocia oceniana jest przez młodzież jako niewystarczająca. Informacja o pomocy rządowej nie dociera do studentów, o czym świadczy między innymi niewielka znajomość programów skierowanych w szczególności do młodzieży.

Badania potwierdziły większe szanse mężczyzn niż kobiet na rynku pracy. Mężczyźni czują się znacznie pewniej w konfrontacji z potencjalnym pracodawcą. Sytuacja na rynku pracy wymaga od studentów ogromnego zdeterminowania i wielu poświęceń. Wkraczając na ścieżkę życia zawodowego młodzież już od początku napotyka na bariery i ograniczenie. Niemożność realizacji własnych celów i pragnień wywiera ogromną presję i zmusza niekiedy do zmiany planów życiowych i zawodowych. Coraz więcej studentów, w obawie przed konfrontacją z rzeczywistością rynku pracy, decyduje się na kontynuowanie nauki. Jest to jedna z nielicznych pozytywnych konsekwencji istnienia bezrobocia. Polskie społeczeństwo legitymuje się z roku na rok coraz wyższym wykształceniem. Powstają nowe uczelnie, kierunki studiów, specjalizacje. Niestety obecnie dyplom wyższej uczelni nie wystarcza już do zdobycia stałej, dobrze płatnej pracy. Bezrobocie wśród osób legitymujących się wyższym wykształceniem uległo w ciągu ostatnich kilku lat znacznie wzrosło.

PIŚMIENNICTWO

- Chlewiński Z., 1994: Przyszłość świata w aspekcie szans i zagrożeń. Psychologiczne badania studentów, Przegląd Psychologiczny
- Czerwińska-Jasiewicz M., 1996: Ocena własnych perspektyw życiowych przez młodzież w zmieniającej się sytuacji społecznej w Polsce, Forum Psychologiczne (1)
- Downarowicz M., 2005: Szanse i perspektywy młodzieży na rynku pracy. Praca magisterska napisana pod kierunkiem naukowym prof. SGGW dr hab. Janiny Sawickiej w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa.
- Keplinger A., 2001: Młodzież w zmieniającym się świecie /Prace Psychologiczne LIV/, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław
- Polska 2004. Raport o stanie gospodarki, MGiP, Departament Analiz i Prognoz ekonomicznych, pod kierunkiem J. Hausnera i innych, Warszawa
- Ratajczak Z., 2004: Psychologiczne aspekty funkcjonowania człowieka w sytuacji braku pracy, w: Człowiek w społecznej przestrzeni bezrobocia, pod red. Teresy Chirkowskiej-Smolak i Agaty Chudzikiej, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań
- Sawicka J., 2004: Polska w Unii Europejskiej – wybrane polityki sektorowe. Wyd. SGGW, Warszawa
- Socha M., Sztanderska U., 2002: Strukturalne podstawy bezrobocia w Polsce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Szczepaniak-Wiecha I., 2004: Młodzież na rynku pracy, w: Człowiek a rynek, tom 2, Towarzystwo Naukowe Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego, Lublin

THE CHANCES AND PERSPECTIVES OF YOUTH ON THE LABOUR MARKET

Abstract. Unemployment in Poland is one of the most important socio-economic problems of the country. These are due to the mix of economic conditions, tied to the still ongoing transformation of the economic system; and to the demographic high enter the labour market. Youth is a special group, which in the future is going to influence the size of labour force resources and significantly affects the economics processes. The way, in which the youth perceive current economic reality and their chances to find their place in this reality, has a principled influence on the shape of their professional lot. That's why the youth is at the moment the subject of peculiar interest of the labour market policy in Poland.

Key words: labour market, youth, unemployment

Adres do korespondencji / Corresponding author: Janina Sawicka, Marta Downarowicz, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593-40-70, e-mail: sawicka@alpha.sggw.waw.pl

WPŁYW INWESTYCJI REALIZOWANYCH W OPARCIU O KREDYTY PREFERENCYJNE NA DOCHÓD ROLNICZY W WYBRANYCH GOSPODARSTWACH

Nina Drejerska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: W artykule przedstawiono znaczenie wykorzystania inwestycyjnych kredytów preferencyjnych w skali mikroekonomicznej, czyli skutki wprowadzenia inwestycji nimi finansowanych na działalność wybranych gospodarstw, a w szczególności na uzyskiwany przez te jednostki dochód. Analiza wyników badań empirycznych została poprzedzona krótką prezentacją teoretycznych aspektów warunkujących zalety i wady stosowania tej formy wsparcia rolnictwa na poziomie poszczególnych gospodarstw. Przeprowadzone badania wykazały, że za wyjątkiem jednego roku zmniejszenia produkcji i dochodu w jednym z analizowanych gospodarstw, we wszystkich badanych obiektach wystąpił znaczny wzrost tych kategorii w całym badanym okresie.

Słowa kluczowe: preferencyjny kredyt inwestycyjny, dochód rolniczy

WSTĘP

Jedną z ogólnych zasad gospodarki rynkowej jest konkurencyjność, czyli sytuacja, w której wytwórca jest w stanie rywalizować z konkurentami. W celu osiągnięcia takiego stanu rzeczy niezbędny jest cały szereg działań mających na celu między innymi: zwiększenie towarowości produkcji, przyspieszenie postępu biologicznego, technologicznego i ekonomicznego w produkcji rolniczej. Instrumentem stosowanym w tego typu przedsięwzięciach jest w Polsce już od szeregu lat preferencyjny kredyt inwestycyjny. Refinansując określoną część oprocentowania państwo zmniejsza koszt kredytu ponoszonego przez kredytobiorcę (obecnie zadanie to realizuje Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa). Na ten cel przeznaczane są znaczne środki publiczne, o czym świadczy bardzo duży udział tej formy wsparcia w ogólnej pomocy udzielanej za pośrednictwem ARiMR.

Do ocen wyników stosowania kredytów preferencyjnych skłania również perspektywa zaprzestania tej formy wsparcia rolnictwa na rzecz mechanizmów i rozwiązań składających się na cały system Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej. Większość preferencyjnych linii kredytowych, jako funkcjonujące przed akcesją, została zakwalifikowana do systemu pomocy możliwego do stosowania przez 3 lata od momentu akcesji. Warunkiem była jednak konieczność poinformowania Komisji Europejskiej w przeciągu pierwszych czterech miesięcy od daty przystąpienia do Unii Europejskiej. Zgłoszono w związku z tym 52 formy pomocy państwa w rolnictwie, które mogą być stosowane do 30 kwietnia 2007 roku [Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa 2005, Nr 1].

Znaczenie kredytów preferencyjnych w polskim rolnictwie można rozpatrywać z różnych punktów widzenia, uwzględniając na makro- i mikroekonomiczne skutki ich

zastosowania. Celem przeprowadzonych badań było sprawdzenie efektu użycia kredytu na poziomie poszczególnych gospodarstw, czyli przy zastosowaniu podejścia mikroekonomicznego, a szczególności określenie wpływu inwestycji realizowanych w oparciu o nie na dochód rolniczy w badanych gospodarstwach.

MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Badane gospodarstwa zostały wybrane metodą doboru celowego w ramach konsultacji z doradcami Powiatowego Zespołu Doradców Rolnych w Makowie Mazowieckim, spośród gospodarstw korzystających z preferencyjnego kredytu inwestycyjnego z linii „Młody Rolnik” oraz prowadzących produkcję mleka jako główną działalność produkcyjną. Do badań wytypowano dwa gospodarstwa uznawane za bardziej rozwojowe (oznaczone symbolami A i C) oraz dwa o słabszym potencjale w tym zakresie (oznaczone symbolami B i D), w celu zbadania różnicy w możliwościach samodzielnego finansowania inwestycji. Rozgraniczenie to uzasadnione było nie tylko zasobami posiadanymi przez właścicieli poszczególnych jednostek, ale też ogólną postawą rolników wobec inwestycji. W gospodarstwach A i B przeprowadzona analiza obejmowała cztery lata ich działalności, natomiast w jednostkach oznaczonych symbolami D i C trzy lata kalendarzowe [Drejerska 2004].

Informacje przedstawione i analizowane w niniejszym opracowaniu, a dotyczące badanych jednostek pochodzą głównie z bezpośrednich wywiadów z właścicielami gospodarstw, ale również z wywiadów z doradcami z właściwych terenowo Ośrodków Doradztwa Rolniczego, zapisów prowadzonych w ramach Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych oraz z banku spółdzielczego, który udzielił analizowanych kredytów preferencyjnych.

MIKROEKONOMICZNE ZNACZENIE KREDYTÓW PREFERENCYJNYCH

Wielu autorów wymienia znaczną liczbę argumentów uzasadniających specyficzne cechy gospodarstw rolniczych w zakresie zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania. Za Kulawikiem [2000] można wyliczyć następujące:

- gospodarstwa rolnicze są wysokokapitałochłonne w stosunku do osiąganey sprzedaży oraz generowanej nadwyżki pieniężnej,
- aktywa posiadane i użytkowane przez rolników są niezdywersyfikowane i nieelastyczne; zdecydowana ich większość ma charakter aktywów specyficznych dla danego obiektu,
- między nabyciem i zastosowaniem nakładów a sprzedażą wytworzonej produkcji występuje duże opóźnienie.

Tym, specjalnie przeznaczonym dla rolnictwa, źródłem kapitałów obcych jest właśnie kredyt. Z mikroekonomicznego punktu widzenia ważny, więc jest jego wpływ na stan finansów i efektywność gospodarowania kredytobiorcy.

Poprawa przyszłej sytuacji dochodowej rolnika w wyniku korzystania z kredytu może nastąpić poprzez [Kulawik 1995]:

- uzyskanie odpowiedniej skali działalności gospodarczej,
- podnoszenie efektywności gospodarstwa na przykład przez substytucję nakładów w celu uzyskania obniżki kosztów, poprawę terminowości wykonywania prac, stosowaniu wyższej jakości nakładów,
- ułatwienie procesu dostosowawczego gospodarstwa do zmieniających się warunków ekonomicznych,
- zapewnienie ciągłości istnienia gospodarstwa – mając dostęp do odpowiednich kredytów bez większych problemów można nabyć gospodarstwo, jego część lub wybrany składnik majątkowy albo spłacić krewnych.

W literaturze spotykamy wiele badań mających na celu sprawdzenie wpływu kredytów inwestycyjnych (także preferencyjnych) na dochody rolników [Daniłowska 1997, Jarka 1997, Kozioł i in. 1997,], które potwierdziły dodatnią korelację między skorzystaniem z kredytu, a zwiększeniem dochodu. Niniejszy artykuł daje odpowiedź na pytanie czy kredyty preferencyjne faktycznie spełniają swoją rolę w mikroskali.

Jednakże, oprócz samych skutków pozytywnych, niektóre gospodarstwa rolne mogą odczuć również ograniczenia polskiego systemu kredytów preferencyjnych, polegające między innymi na [Kulawik 2000, 2003]:

- łatwiejszym dostępie do rynku kredytowego dla gospodarstw większych i silniejszych ekonomicznie poprzez preferowanie przez banki rolników o ugruntowanej pozycji, posiadających dodatkowo dobre zabezpieczenia kredytowe; skutkiem czego jest redystrybucja dochodu i majątku na rzecz bogatych producentów rolnych, a nie wspomaganie realizacji dobrych pomysłów na działalność rolniczą,
- postrzeganiu przez rolników polityki rolnej jako mało wiarygodnej, nieprzejrzystej i niestabilnej, co jest przyczyną tzw. histerezy ekonomicznej, polegającej na niechęci do korzystania z kredytów bankowych, nawet wówczas gdy mają one charakter preferencyjny; mechanizm tego zjawiska przejawia się w tym, że producenci rolni nie reagują dostatecznie szybko na bodźce ekonomiczne, mimo że mogliby odnieść określone korzyści.

Są to niewątpliwie sprawy o mniejszym znaczeniu dla właścicieli gospodarstw jednakże nie należy o nich zapominać analizując znaczenie kredytów preferencyjnych w skali mikroekonomicznej.

ZAMIERZENIA INWESTYCYJNE REALIZOWANE W OPARCIU O PREFERENCYJNY KREDYT INWESTYCYJNY Z LINII „MŁODY ROLNIK”

Zamierzenie inwestycyjne będące przedmiotem analizy w gospodarstwie A obejmowało zakup 12 sztuk cielnych jałówek hodowlanych rasy czarno-białej z domieszką krwi holsztyńsko-fryzyjskiej od firmy zajmującej się specjalistyczną produkcją jałówek ras mlecznych. Całkowita wartość inwestycji wynosiła 60000 zł i w 33,33% pokryta była środkami własnymi, zgromadzonymi na rachunku bankowym. Brakujący udział sfinansowano inwestycyjnym kredytem preferencyjnym z linii Młody Rolnik. Zdarzenie to było właściwie tylko jednym z elementów ciągłego procesu inwestycyjnego mającego miejsce w analizowanej jednostce. Rozpoczął się on wraz z wybudowaniem nowej obory dla bydła, finansowanej również częściowo inwestycyjnym kredytem preferencyjnym z linii Młody Rolnik. Kolejną fazą był zakup 14 sztuk polskich jałówek hodowlanych rasy czarno-białej z domieszką krwi holsztyńsko-fryzyjskiej. Zakup ten był częściowo finansowany nie oprocentowaną pożyczką od współpracującej z rolnikiem spółdzielni mleczarskiej. Analizowana inwestycja to kolejny element w szeregu, po którym modernizowano i wyposażano oborę. W ostatnim objętym analizą roku rolnik planował zakup 3 ha trwałych użytków zielonych, jednakże już po wstępnych ustaleniach sprzedający wycofał się z transakcji. Zniechęcony tym wydarzeniem właściciel gospodarstwa, postanowił wyodrębnić środki przeznaczyć na inwestycje w dom mieszkalny.

Na analizowaną inwestycję w gospodarstwie B składały się następujące elementy:

- modernizacja obory,
- zakup prasy zwijającej i owijarki,
- zakup 15 jałówek hodowlanych od firmy zajmującej się specjalistyczną produkcją jałówek ras mlecznych.
- Modernizacja obory polegała na:
 - dobudowaniu i wyposażeniu części obiektu przeznaczonej na zbiornik do przechowywania mleka,
 - wygospodarowaniu w ramach obiektu hali udojowej,
 - założeniu nowej instalacji elektrycznej i wodnej oraz kanalizacji,
 - wymianie okien i drzwi,
 - otynkowaniu wnętrza obory.

Całkowita wartość analizowanej inwestycji wynosiła 151026 zł i pokryta została w 33,8% ze środków własnych w postaci zgromadzonych materiałów budowlanych oraz środków pieniężnych uzyskanych ze sprzedaży żywca wieprzowego. Pozostała część sfinansowana została inwestycyjnym kredytem preferencyjnym z linii Młody Rolnik.

Również w gospodarstwie B opisywane zdarzenie było jednym z elementów całego procesu inwestycyjnego, z tym, że w tym przypadku było ono jego początkiem – pierwszą fazą w zmianie głównego kierunku produkcji z produkcji trzody chlewnej na produkcję mleka. Kolejnymi etapami było wyposażanie obory (zakup zbiornika na mleko) oraz dalsza jej modernizacja. Zakupiony w ramach inwestycji sprzęt pozwolił na korzystniejsze pozyskanie brakującej w gospodarstwie słomy z przeznaczeniem na ściólkę.

W skład planów inwestycyjnych w gospodarstwie C wchodziła modernizacja obory oraz zakup 6 jałówek hodowlanych. Na modernizację obory składały się działania obejmujące (wg uproszczonego kosztorysu): roboty ziemne, fundamenty i izolacje, ściany zewnętrzne i wewnętrzne, słupy i podciągi, strop, dach i pokrycie, instalacja elektryczna, tynki wewnętrzne i wykładziny ścian, roboty malarskie, stolarka drzwiowa i okienna, posadzki i podjazdy – podłóża, obróbki blacharskie i ślusarskie, wentylacja grawitacyjna, wyposażenie techniczne: doprowadzenie wody do stanowisk, nowe stanowiska (ruszta), poidła, zbiornik na mleko, uwięź, kojce dla cieląt, szambo, kanalizacja (odpływy), pozostałe roboty wykończeniowe.

Koszt modernizacji wyniósł 61200 zł, a zakup jałówek 14000 zł. Wkład własny właścicieli obejmował zgromadzone materiały budowlane o wartości 15200 zł, co stanowiło 20,2% kosztów inwestycji. Pozostała część została sfinansowana preferencyjnym kredytem inwestycyjnym z linii Młody Rolnik.

W gospodarstwie C również mamy do czynienia z ciągłym procesem inwestycyjnym. Pierwszym przedsięwzięciem, finansowanym w ramach preferencyjnego kredytu inwestycyjnego z linii Młody Rolnik, był zakup prasy zwijającej i owijkarki.

Analizowane zamierzenie inwestycyjne, przeprowadzone w gospodarstwie D, obejmowało zakup prasy oraz 6 jałówek z prywatnych gospodarstw. Koszt wspomnianej maszyny to 34500, natomiast jałówek to 17000 zł. Przedsięwzięcie zostało pokryte w 32,04% (co stanowiło kwotę 16500 zł) środkami własnymi znajdującymi się na rachunku bankowym. Pozostała część została sfinansowana inwestycyjnym kredytem preferencyjnym z linii Młody Rolnik.

Pierwsza inwestycja realizowana w gospodarstwie D w ramach finansowania preferencyjnym kredytem inwestycyjnym obejmowała urządzenie nowo wybudowanej obory. Dalsze inwestycje były jej logicznym dalszym ciągiem. Zakupiony sprzęt, po pierwsze

zastąpił sprzedany znacznie już zużyty i innego typu element wyposażenia, po drugie pozwalał na samodzielne przygotowywanie dobrej jakości pasz objętościowych oraz uzyskanie wystarczającej ilości słomy z przeznaczeniem na ściółkę. Zakupione jałówki natomiast wpłynęły na zwiększenie średniej wydajności mlecznej w stadzie.

WPLYW ZREALIZOWANYCH INWESTYCJI NA DOCHÓD ROLNICZY W BADANYCH JEDNOSTKACH

Alternatywą dla wszelkich inwestycji jest zawsze próba prowadzenia dalszej działalności gospodarczej w oparciu o posiadane już wyposażenie, a w rolnictwie przy wykorzystaniu znajdujących się już w gospodarstwie inwentarza i środków trwałych. Rolnicy w badanych gospodarstwach stanęli również przed dylematem, czy zakupić nowe środki trwałe lub zwierzęta stada podstawowego, czy modernizować już istniejące obiekty, czy pozostawić je w niezmienionym stanie.

Inwestycje w gospodarstwie podejmowane są przede wszystkim po to, aby poprawić wynik ekonomiczny [Reisch, Zeddies 1995]. Ich potrzebę i trafność realizacji ocenić można poprzez spowodowany przez nie wzrost dochodu rolniczego¹. Warto więc przedstawić jak kształtowałby się dochód osiągany przez właścicieli analizowanych obiektów, gdyby nie wprowadzili w życie swoich zamierzeń inwestycyjnych i porównać wyniki tej symulacji z rzeczywiście osiągniętymi dochodami (tab. 1).

Tabela 1. Dochód rolniczy w kolejnych latach analizy faktycznie osiągnięty oraz dochód prognozowany w przypadku braku inwestycji w badanych gospodarstwach (w zł)

Table 1. Farmers' income in subsequent years of analyse really achieved and predicted in case of a lack of investment in researched farms (in PLN)

Gospodarstwa	Dochód rolniczy faktycznie osiągnięty	Dochód rolniczy w przypadku nie wprowadzenia inwestycji	Wzrost dochodu na skutek zrealizowanej inwestycji
A	8 903,82	-44 255,84	53 159,67
	21 624,80	-16 564,11	38 188,90
	56 318,26	13 266,18	43 052,09
	118 013,79	63 397,80	54 615,99
C	12 129,48	-6 897,85	19 027,33
	14 945,36	-6 765,73	21 711,08
	41 700,56	14 617,74	27 082,83
D	14 513,29	8 058,40	6 454,88
	16 466,07	8 941,64	7 524,43
	44 749,94	34 354,34	10 395,60

Źródło: opracowanie własne

Source: own calculations

Należy przy tym pamiętać, o takiej cesze inwestycji rolniczych, jaką jest ich kompleksowość, polegająca na tym, że bardzo często do zwiększenia produkcji rolniczej nie

¹ Dochód rolniczy liczony jako suma wartości sprzedaży, spożycia domowego oraz różnicy stanu zapasów i stad pomniejszona o koszty produktów z zakupu, amortyzację, koszty najemnej siły roboczej oraz koszty majątkowe.

wystarczy dokonanie inwestycji tylko jednego rodzaju. Samo zbudowanie lub zmodernizowanie obory nie zapewni jeszcze dodatkowej produkcji [Manteuffel 1984].

Z inwestycją w całości wpływającą bezpośrednio na dochód rolniczy mamy do czynienia w gospodarstwie A, w którym w ramach działań inwestycyjnych, zakupiono 12 sztuk jałówek (o wydajności matek minimum 6000 kg mleka w maksymalnej laktacji). Cielęta i mleko uzyskane od tych jałówek w badanym okresie w sposób kompleksowy wpłynęły na wzrost dochodu rolniczego w tej jednostce. O kierunku i stopniu natężenia procesu inwestycyjnego zdecydowano już przy wcześniejszej budowie nowej obory i całą działalność podporządkowano planom rozwoju związanym ze zwiększaniem produkcji mleka. Niezrealizowanie tej inwestycji skutkowałoby znacznym obniżeniem dochodu rolniczego osiąganego przez właściciela gospodarstwa, a nawet doprowadziłoby w dwóch pierwszych latach analizy do poniesienia strat z działalności.

W gospodarstwie B doszło do całkowitej zmiany kierunku produkcji na skutek wprowadzenia planowanych zamierzeń inwestycyjnych. Poza wymiernymi czynnikami ekonomicznymi mającymi wpływ na tę decyzję, duże znaczenie odegrało także ryzyko związane z poprzednią działalnością, a mianowicie z chowem trzody chlewnej. Właściciele gospodarstwa stwierdzili, że jest to bardzo „niepewne i nieciągle” źródło dochodu, ze względu na znaczne wahania cen i możliwości zbytu. Poza tym, mając do dyspozycji grunty o słabej jakości, uzyskiwali oni niskie plony zbóż, co wiązało się z koniecznością zakupu dość dużej ilości paszy, co przesądzało o wysokich kosztach produkcji. Wszystkie te czynniki miały wpływ na zrealizowanie analizowanej inwestycji, w związku z czym niezmiernie trudnym jest określenie, jak bez jej wprowadzenia kształtowałby się dochód rolniczy osiągany w tej jednostce. Można byłoby jedynie pokusić się o porównanie dochodu uzyskanego w pierwszym roku analizy, kiedy to zrealizowana inwestycja jeszcze nie przełożyła się w sposób bezpośredni na uzyskiwane dochody, z tymi dochodami, które uzyskiwano w kolejnych latach funkcjonowania jednostki (tab. 2).

Tabela 2. Dochód rolniczy w gospodarstwie B w analizowanym okresie
Table 2. Farmer's income on farm B in analysed period

Kolejne lata analizy	Wartość w zł
1	46 779,14
2	-17 075,27
3	22 723,76
4	31 890,16

Źródło: opracowanie własne
Source: own calculations

Należy jednak pamiętać, że wysokość dochodu osiągniętego w pierwszym roku analizy związana była z dość korzystnymi tendencjami cenowymi na rynku wieprzowiny, które od

tego okresu uległy odwróceniu, oraz z częściową likwidacją stada macior, co nie miałyby miejsca przy dalszym utrzymywaniu tego kierunku produkcji.

W gospodarstwie C badana inwestycja, finansowana w znacznej części preferencyjnym kredytem inwestycyjnym, miała charakter jak najbardziej kompleksowy (modernizacja obory i zakup jałówek). W związku z czym, określenie wzrostu dochodu rolniczego na skutek jej wprowadzenia ma charakter jedynie częściowy. Zostało ono skalkulowane na podstawie zwiększenia produkcji mleka i cieląt uzyskiwanych w badanym okresie od zakupionych jałówek. Natomiast ten element inwestycji, jakim była modernizacja budynku, nie przekłada się bezpośrednio na zwiększenie wyniku ekonomicznego, a stwarza jedynie lepsze warunki do potencjalnego wzrostu produkcji, a co za tym idzie także zwiększenia dochodu.

W gospodarstwie D mamy do czynienia ze stosunkowo najmniejszym wymiernym wzrostem dochodu rolniczego, powstałym na skutek zrealizowania zamierzeń inwestycyjnych. Jest to spowodowane tym, że sama inwestycja była działaniem na najmniejszą skalę wśród wszystkich badanych obiektów. Poza tym jej część stanowił zakup prasy, mającej zastąpić urządzenie podobnego typu, już wyeksploatowane, które zostało sprzedane w 2001 roku. Ta część analizowanych działań nie wpłynęła, więc bezpośrednio na zmianę wysokości dochodu, a co najwyżej na polepszenie organizacji produkcji.

WNIOSKI

Analiza wielkości dochodu rolniczego uzyskanego w badanych czterech gospodarstwach wskazuje na znaczny jego wzrost na skutek wprowadzenia inwestycji sfinansowanych w głównej części preferencyjnym kredytem inwestycyjnym. W przypadku nie zrealizowania tychże zamiarów inwestycyjnych miałyby natomiast miejsce znaczne obniżenie dochodu. Biorąc pod uwagę fakt, że właściciele dwóch gospodarstw nie byłoby w ogóle w stanie sfinansować analizowanych inwestycji natomiast w przypadku dwóch pozostałych opóźniłoby to znacznie wprowadzenie opisanych zamierzeń inwestycyjnych w badanym okresie, można stwierdzić, że skorzystanie z tej formy wsparcia rozwoju rolnictwa doprowadziło do znacznego wzrostu poziomu konkurencyjności w badanych jednostkach.

Kredyt, więc spełnił właściwie wszystkie pokładane w nim oczekiwania teoretyków ekonomiki rolnictwa. Pozwolił, bowiem zarówno na uzyskanie odpowiedniej skali działalności, podniesienia efektywności gospodarstwa jak i ułatwienie procesu dostosowawczego gospodarstw do zmieniających się warunków ekonomicznych.

PIŚMIENNICTWO

- Biuletyn Informacyjny Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa 2005, Nr 1.
- Daniłowska A., 1997: Rola kredytów w kształtowaniu dochodów gospodarstw chłopskich, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Nr 30.
- Drejerska N., 2004: Wykorzystanie preferencyjnych kredytów inwestycyjnych z linii Młody Rolnik na terenie działalności Banku Spółdzielczego w Róźnie. Praca magisterska napisana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych pod kierunkiem prof. dr hab. Wojciecha Ziętarey, Wydział Ekonomiczno-Rolniczy, Szkoła główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie.
- Jarka S., 1997: Wykorzystanie kredytów w gospodarstwach rolniczych. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Nr 31.
- Kozioł Z., Lewandowska B., Lewandowski J., 1997: Zmiany w funkcjonowaniu gospodarstw indywidualnych po uzyskaniu kredytów [w:] Ocena efektywności wykorzystania kredytów na modernizację i restrukturyzację gospodarstw rodzinnych, t II, Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- Kulawik J., 1995: Kapitał w rolnictwie, IERGiŻ, Warszawa.
- Kulawik J., 2000: Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia. *Bank i Kredyt*, Nr 9.
- Kulawik J., 2000: Ograniczenia kredytowe w rolnictwie. Rodzaje, skutki i możliwości ich łagodzenia. *Bank i Kredyt*, Nr 9.
- Kulawik J., 2003: Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unią Europejską. *Bank i Kredyt*, Nr 6.
- Manteuffel R., 1984: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.

INFLUENCE OF INVESTMENTS REALIZED ON THE BASE OF PREFERENTIAL CREDITS ON FARMER'S INCOME ON SELECTED FARMS

Abstract: In the paper there was presented importance of use of investment preferential credits in microeconomic scale, which means results of investments financed by them on the operation of selected farms, especially on their income. Analysis of empirical data was preceded by a short presentation of theoretical aspects conditioning advantages and disadvantages of use of preferential credits. Conducted researches pointed out that with exception of one year of decrease in production and income on one of the analysed farms, there was a significant increase in these categories in the whole researched period.

Key words: investment preferential credit, farmer's income

Adres do korespondencji – Corresponding author: Nina Drejerska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel (022) 593-40-70, e-mail: ninadrejerska@o2.pl

POZIOM KONKURENCYJNOŚCI WSCHODNICH REGIONÓW POLSKI NA TLE ZRÓŻNICOWAŃ MIĘDZYREGIONALNYCH

Arkadiusz Gralak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie: W artykule przedstawiono ocenę poziomu konkurencyjności wschodnich regionów Polski na tle układu regionalnego kraju. Do pomiaru poziomu konkurencyjności regionów wykorzystano metodę wzorca rozwoju Hellwiga. Przeprowadzone badania wykazały, że polskie regiony wykazywały bardzo wysoką skalę zróżnicowania pod względem poziomu konkurencyjności. Najniższe pozycje konkurencyjne w układzie regionalnym kraju zajmowały województwa położone ze wschodniej (lubelskie i podlaskie) i południowo-wschodniej części kraju (świętokrzyskie i podkarpackie). Analiza porównawcza i ocena wielorakich aspektów konkurencyjności regionów wschodniej części kraju wykazały, iż główne obszary posiadanych przez nie dystansów konkurencyjnych (z wyłączeniem woj. mazowieckiego) wyznaczały: poziom nowoczesności struktury gospodarczej, konkurencyjność zasobów pracy oraz poziom rozwoju infrastruktury technicznej i dostępności komunikacyjnej. Natomiast źródłem wyraźnych przewag konkurencyjnych tych regionów były wybitne zasoby i walory przyrodnicze oraz dobry stan środowiska przyrodniczego.

Słowa kluczowe: konkurencyjność regionów, pozycja konkurencyjna, wschodnie regiony Polski

WSTĘP

W warunkach znacznego otwarcia narodowych przestrzeni ekonomicznych oraz postępującej globalizacji gospodarki i związanej z nią integracji międzynarodowej, rozwój regionów odbywa się w konkurencyjnym otoczeniu innych regionów krajowych i zagranicznych i we współzawodnictwie z nimi. Regiony, jako upodmiotowione jednostki terytorialne, konkurują między sobą na otwartym rynku krajowym, europejskim i globalnym. Przedmiotem tej rywalizacji jest pozyskanie różnego rodzaju korzyści zewnętrznych, w tym przede wszystkim: środków pomocowych z funduszy Unii Europejskiej, inwestorów krajowych i zagranicznych, kapitału intelektualnego (naukowców, wynalazców, twórców kultury), turystów, lokalizacji agend i instytucji rządowych, organizacji prestiżowych imprez krajowych i międzynarodowych, itp. Głównym motywem tej konkurencji jest przyspieszenie i podniesienie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego danego regionu.

Wymienione uwarunkowania sprawiają, iż w literaturze ekonomicznej zagadnienie konkurencyjności, należące tradycyjnie do sfery mikroekonomii, jest coraz częściej rozpatrywane także w skali mezoekonomicznej, z punktu widzenia rywalizacji regionów. Konkurencyjność stała się ważnym zagadnieniem rozwoju regionalnego, zaś wzrost konkurencyjności regionów stanowi jeden z podstawowych celów polityki rozwoju regionalnego.

Konkurencyjność w dziedzinie rozwoju regionalnego rozumiana jest jako „zdolność regionów do przystosowywania się do zmieniających się warunków, pod kątem utrzymania lub poprawy pozycji w toczącym się między regionami współzawodnictwie w wymiarze

krajowym i międzynarodowym” [Instytucje... 1996] lub też jako „wypracowywanie przewagi nad innymi regionami w określonych dziedzinach życia gospodarczego i społecznego” [Bednarz 1997]. W literaturze przedmiotu, konkurencyjność regionu jest pojęciem stosowanym w dwojakim znaczeniu: po pierwsze – jako zespół cech decydujących o atrakcyjności regionu do alokacji kapitału i jako miejsca zamieszkania, po drugie – jako wyraz atrakcyjności produktów i usług wytwarzanych w regionie, w porównaniu z analogicznymi produktami i usługami pochodzącymi z innych regionów [Kozak, Pyszkowski, Szewczyk 1997]. Konkurencyjność regionów można ponadto rozpatrywać w aspekcie statycznym i dynamicznym. Ujęcie statyczne, określane mianem pozycji konkurencyjnej, odnosi się do oceny poziomu konkurencyjności regionu w danym momencie i wyraża się w zajmowanej przez niego pozycji (uplasowaniu) w rankingu regionów [Klamut i Passella 1999]. Natomiast dynamiczne ujęcie konkurencyjności oznacza długookresową zdolność danego regionu do kreowania nowoczesnych struktur gospodarczych, efektywnie wykorzystujących szanse rozwojowe tkwiące w specyficznych walorach i zasobach regionu i w efekcie zapewniających wzrost dobrobytu społeczności regionalnej.

Nowe mechanizmy rozwoju regionalnego i lokalnego w Polsce wywołują istotne przesunięcia w strukturze czynników rozwoju i zmianę kryteriów lokalizacji działalności gospodarczej, przez co prowadzą do narastania przestrzennych dysproporcji rozwojowych, w tym do coraz silniej zaznaczającego się zróżnicowania poziomu konkurencyjności regionów w ramach układu regionalnego kraju.

Najmniejszą zdolność do tworzenia przewag konkurencyjnych posiadają regiony we wschodniej części kraju. Są one położone peryferyjnie w stosunku europejskich regionów rdzeniowych i osi rozwoju. Regiony te reprezentują splot problemów stanowiących dziedzictwo przeszłości, na które nałożyły się skutki zróżnicowania przestrzennego przebiegu procesów transformacji systemowej po roku 1989.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę określenia pozycji konkurencyjnej regionów Polski Wschodniej w układzie regionalnym kraju¹. Celem badań jest również identyfikacja głównych grup determinant pod kątem kierunku oraz stopnia ich oddziaływania na ogólny poziom konkurencyjności badanych regionów. Wyniki tej analizy mogą zostać wykorzystane jako tło diagnostyczne dla poszukiwania kierunków działań i optymalnych instrumentów polityki podnoszenia konkurencyjności regionów opóźnionych.

¹ W opracowaniu przyjęto, iż pojęcie „region” jest tożsame z województwem w aktualnym podziale administracyjnym kraju.

METODA BADAŃ

Konkurencyjność regionów jest kategorią ekonomiczną o charakterze wielowymiarowym, gdyż jej ocena wymaga uwzględnienia szerokiego spektrum uwarunkowań o charakterze ekonomicznym, społecznym i przestrzennym, wśród których najważniejsze są: innowacyjność gospodarki regionu, kapitał ludzki i kapitał społeczny, struktura gospodarki regionalnej, zagospodarowanie infrastrukturalne, przedsiębiorczość, działalność inwestycyjna, środowisko biznesu, powiązania międzynarodowe, środowisko przyrodnicze. Wieloaspektowe badanie konkurencyjności regionów wymaga użycia wielu cech-identyfikatorów oraz przyjęcia specjalnej procedury badawczej, w której mieścić się będzie zarówno ilościowa i jakościowa analiza endogenicznych potencjałów rozwojowych regionów, jak i badanie skali, struktury i siły powiązań regionów z otoczeniem [Strahl 1998]. Jednakże, jak podkreślają Stec i Wierzbińska [1999], ustalenie ostatecznej listy zmiennych informujących o konkurencyjności regionu jest problemem dyskusyjnym i otwartym.

W przeprowadzonych badaniach, do wyboru zmiennych wykorzystano metodę logiczno-merytoryczną w połączeniu z formalno-statystyczną. Do wyjściowego zbioru cech diagnostycznych przyjęto 63 zmienne, które miały postać wskaźników intensywności. Zmienne te zostały ujęte w siedmiu grupach merytorycznych, opisujących wyodrębnione aspekty konkurencyjności regionów. W procedurze merytorycznego doboru zmiennych, jak również ich podziału na grupy, wykorzystano doświadczenia innych badaczy, w tym m.in.: Pruska, Holik i Nowaka [1999], Stec i Wierzbińskiej [1999], Strahl [1998] oraz Strahl i Sobczak [1999]. Następnie zbiór potencjalnych zmiennych zweryfikowano pod kątem ich właściwości diagnostycznych. Weryfikację tę przeprowadzono na podstawie analizy zmienności² oraz analizy korelacji³. W wyniku zastosowania tej procedury otrzymano zredukowany zbiór cech diagnostycznych, złożony z 43 zmiennych (tabela 1).

Tabela 1. Zmienne przyjęte do pomiaru poziomu konkurencyjności regionów
Table 1. Variables used to estimation of regions competitiveness level

Symbol zmiennej	Grupy merytoryczne i zmienne
Grupa I – konkurencyjność potencjału gospodarczego	
x_1	udział województwa w krajowej wartości produkcji sprzedanej przemysłu
x_2	udział województwa w krajowej wartości sprzedaży produkcji budowlano-montażowej
x_3	wartość skupu produktów rolnych na 1 ha UR w zł
x_4	wartość dodana brutto na 1000 zł wartości brutto środków trwałych
x_5	udział województwa w krajowej liczbie spółek z udziałem kapitału zagranicznego
x_6	udział województwa w krajowej liczbie miejsc noclegowych w turystycznych obiektach noclegowych

² Wartość krytyczną współczynnika zmienności (v^*) przyjęto na poziomie 0,10.

³ Wartość krytyczną współczynnika korelacji (r^*) przyjęto na poziomie 0,70.

Grupa II – poziom nowoczesności struktury gospodarczej	
x_7	udział podsektora usług rynkowych w wartości dodanej brutto
x_8	odsetek pracujących w podsektorze usług rynkowych
x_9	odsetek pracujących w sektorze I
x_{10}	udział podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w liczbie podmiotów gospodarki narodowej
x_{11}	liczba jednostek działalności badawczo-rozwojowej na 10 tys. podmiotów gospodarki narodowej
x_{12}	liczba pracowników naukowo-badawczych zatrudnionych w jednostkach badawczo-rozwojowych na 1000 pracujących
x_{13}	udział nakładów inwestycyjnych na działalność badawczo-rozwojową w wartości nakładów inwestycyjnych ogółem
Grupa III – poziom zaawansowania przekształceń rynkowych	
x_{14}	udział pracujących w sektorze prywatnym
x_{15}	liczba zakładów osób fizycznych na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym
x_{16}	udział spółek prawa handlowego w liczbie podmiotów gospodarki narodowej
x_{17}	odsetek podmiotów gospodarczych zajmujących się pośrednictwem finansowym, obsługą nieruchomości i usługami związanymi z prowadzeniem działalności gospodarczej (sekcje J i K PKD)
x_{18}	odsetek pracujących w pośrednictwie finansowym oraz obsłudze nieruchomości i usługach związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (sekcje J i K PKD)
Grupa IV – konkurencyjność zasobów pracy	
x_{19}	wartość dodana brutto na 1 pracującego w sektorze I w tys. zł
x_{20}	wartość dodana brutto na 1 pracującego w sektorze II w tys. zł
x_{21}	wartość dodana brutto na 1 pracującego w sektorze III w tys. zł
x_{22}	wartość nakładów inwestycyjnych na 1 pracującego w tys. zł
x_{23}	wartość nakładów na działalność badawczo-rozwojową na 1 pracującego
x_{24}	udział ludności z wykształceniem wyższym w liczbie ludności w wieku ≥ 15 lat
Grupa V – poziom rozwoju społecznego	
x_{25}	wartość dochodów budżetowych gmin z tytułu udziału w podatku PIT na 1 mieszkańca
x_{26}	osoby korzystające ze świadczeń pomocy społecznej na 1000 ludności;
x_{27}	odsetek gospodarstw domowych wyposażonych w komputer osobisty z dostępem do Internetu
x_{28}	odsetek mieszkań na wsi wyposażonych w łazienkę
x_{29}	liczba lekarzy na 10 tys. mieszkańców
x_{30}	liczba czytelników placówek bibliotecznych na 1000 ludności
x_{31}	liczba fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1000 mieszkańców
Grupa VI – poziom rozwoju infrastruktury technicznej i dostępności komunikacyjnej	
x_{32}	długość sieci kanalizacyjnej na 100 km ² powierzchni
x_{33}	odsetek mieszkań wyposażonych w gaz sieciowy
x_{34}	długość dróg publicznych o nawierzchni twardej ulepszonej na 100 km ² powierzchni
x_{35}	długość dróg ekspresowych i autostrad na 100 km ² powierzchni
x_{36}	długość linii kolejowych normalnotorowych na 100 km ² powierzchni
x_{37}	liczba abonentów telefonii przewodowej na 1000 mieszkańców
Grupa VII – stan i poziom ochrony środowiska przyrodniczego	
x_{38}	odpady przemysłowe wytworzone w ciągu roku (w tonach) na 1 km ² powierzchni
x_{39}	ilość nieoczyszczonych ścieków przemysłowych i komunalnych odprowadzonych do wód powierzchniowych przypadająca na 1 km ² powierzchni
x_{40}	emisja zanieczyszczeń gazowych (bez dwutlenku węgla) na 1 km ² powierzchni
x_{41}	odsetek powierzchni obszarów prawnie chronionych
x_{42}	odsetek ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków
x_{43}	nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska na 1 mieszkańca

Źródło: Gralak A., 2004. Uwarunkowania i czynniki konkurencyjności regionów peryferyjnych, SGGW, Warszawa, maszynopis rozprawy doktorskiej.

Source: Gralak A., 2004. The factors determining the competitiveness of the peripheral regions, SGGW, Warsaw, typescript of the doctoral dissertation.

Kwantyfikację konkurencyjności regionów przeprowadzono z wykorzystaniem miernika taksonomicznego, do konstrukcji którego zastosowano metodę wzorca rozwoju Hellwiga. W metodzie tej miarę agregatową oblicza się jako syntetyczny wskaźnik taksonomicznej odległości danego obiektu od teoretycznego wzorca rozwoju [Hellwig 1968].

Metoda wzorca rozwoju Hellwiga pozwala uporządkować zbiór obiektów (regionów) P_i ($i = 1, 2, \dots, n$), z których każdy jest opisany zbiorem m cech diagnostycznych, mających charakter stymulant bądź destymulant. Opis liczbowy zbioru obiektów można ująć za pomocą macierzy obserwacji X o postaci:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1m} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{nm} \end{bmatrix}$$

gdzie x_{ij} – oznacza wartość j -tej cechy dla i -tego obiektu ($i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m$).

Dla zachowania prawidłowych relacji między zmiennymi przeprowadzono ich standaryzację według wzoru:

$$z_{ij} = (x_{ij} - \bar{x}_j) / S_j \quad (j = 1, 2, \dots, m)$$

gdzie: $\bar{x}_j = n^{-1} \sum_{i=1}^n x_{ij}$,

$$S_j = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^n (x_{ij} - \bar{x}_j)^2}$$

W wyniku tego przekształcenia otrzymano macierz standaryzowanych wartości cech Z :

$$Z = \begin{bmatrix} z_{11} & z_{12} & \dots & z_{1m} \\ z_{21} & z_{22} & \dots & z_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ z_{n1} & z_{n2} & \dots & z_{nm} \end{bmatrix}$$

gdzie: z_{ij} jest zestandaryzowaną wartością x_{ij} .

Powyższa macierz była podstawą do ustalenia tzw. wzorca rozwoju. Wzorcem rozwoju (konkurencyjności) w metodzie Hellwiga jest abstrakcyjny obiekt P_0 o współrzędnych standaryzowanych: $z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0j}$, gdzie: $z_{0j} = \max \{z_{ij}\}$, gdy X_j jest stymulantą oraz $z_{0j} = \min \{z_{ij}\}$, gdy X_j jest destymulantą. Z formuły tej wynika, iż wzorcem rozwoju jest hipotetyczny region o najkorzystniejszych zaobserwowanych wartościach zmiennych.

Dla każdego obiektu P_i (województwa) obliczono odległość od opisanego wyżej wzorca według następującej formuły:

$$d_i = 1 - \frac{D_{io}}{D_o} \quad (i = 1, 2, \dots, n)$$

gdzie:

$$D_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{oj})^2}$$

$$D_o = \overline{D_o} + 2S_o$$

$$\overline{D_o} = n^{-1} \sum_{i=1}^n D_{io}$$

$$S_o = \sqrt{n^{-1} \sum_{i=1}^n (D_{io} - \overline{D_o})^2}$$

Według powyższej procedury wyznaczono wskaźniki cząstkowe, odnoszące się do siedmiu wyodrębnionych aspektów konkurencyjności, jak również, poprzez agregację zmiennych ze wszystkich grup, wyznaczono wskaźnik syntetyczny ogólnego poziomu konkurencyjności, określający pozycję każdego regionu w układzie regionalnym kraju.

Miernik taksonomiczny d_i przyjmuje wartości z przedziału $[0, 1]$, jednak obiekty wyjątkowo słabe mogą przyjmować wartości ujemne. Im wartość miernika jest bliższa jedności, tym w mniejszym stopniu różni się od przyjętego wzorca rozwoju, a tym samym obiekt P_i reprezentuje wyższy poziom konkurencyjności.

Klasyfikacji regionów według poziomu konkurencyjności dokonano z wykorzystaniem dwóch parametrów miernika taksonomicznego: średniej arytmetycznej oraz odchylenia standardowego. Przedziały klasowe określono na podstawie następującego schematu:

- klasa I (bardzo wysoki poziom konkurencyjności) obejmuje regiony, dla których zachodzi nierówność: $d_i > \overline{d_i} + s_{d_i}$
- klasa II (wysoki poziom konkurencyjności) obejmuje regiony, dla których zachodzi nierówność: $\overline{d_i} + 1/2 s_{d_i} < d_i \leq \overline{d_i} + s_{d_i}$
- klasa III (średni poziom konkurencyjności) obejmuje regiony, dla których zachodzi nierówność: $\overline{d_i} - 1/2 s_{d_i} \leq d_i < \overline{d_i} + 1/2 s_{d_i}$
- klasa IV (niski poziom konkurencyjności) obejmuje regiony, dla których zachodzi nierówność: $\overline{d_i} - s_{d_i} \leq d_i < \overline{d_i} - 1/2 s_{d_i}$

- klasa V (bardzo niski poziom konkurencyjności) obejmuje regiony, dla których zachodzi nierówność: $d_i < \bar{d}_i - s_{d_i}$

gdzie: d_i - wartość miernika syntetycznego obliczonego metodą wzorca rozwoju Hellwiga;

$\bar{d}_i$ - średnia arytmetyczna cechy d_i ;

s_{d_i} - odchylenie standardowe cechy d_i .

Podstawę źródłową badań stanowiły dane statystyki masowej, pochodzące z Banku Danych Regionalnych GUS, agregowane w układzie wojewódzkim (NTS 2). Zakres czasowy badań obejmował rok 2002. Obiektami badań empirycznych był obszar wschodniej i środkowo-wschodniej części kraju, do którego zaliczono następujące województwa: warmińsko-mazurskie, podlaskie, mazowieckie, lubelskie, świętokrzyskie i podkarpackie. Wybór obiektów do badań posiadał charakter celowy i był podyktowany złożonością oraz podobieństwem problemów rozwojowych wschodnich regionów kraju.

WYNIKI BADAŃ

Klasyfikacja regionów Polski, przeprowadzona metodą Hellwiga, pozwoliła na wyodrębnienie pięciu skupisk województw, charakteryzujących się podobnym poziomem konkurencyjności (tabela 2).

Tabela 2. Typologia województw pod względem wskaźnika ogólnego poziomu konkurencyjności w 2002 r.

Table 2. Typology of voivodships towards general competitiveness rate level in 2002

Województwa uporządkowane	Wskaźniki syntetyczne dla poszczególnych aspektów konkurencyjności regionów ^{*)}							Wsk. ogólnego poziomu konkurencyjności	Grupy typologiczne
	I	II	III	IV	V	VI	VII		
1. Mazowieckie	0,588	0,867	0,803	0,818	0,528	0,309	0,217	0,526	I
2. Dolnośląskie	0,384	0,441	0,522	0,475	0,490	0,551	0,457	0,422	
3. Pomorskie	0,325	0,471	0,616	0,451	0,435	0,374	0,507	0,387	
4. Małopolskie	0,300	0,517	0,345	0,325	0,516	0,513	0,357	0,351	II
5. Wielkopolskie	0,461	0,384	0,462	0,361	0,416	0,310	0,466	0,342	
6. Zachodniopomorskie	0,297	0,413	0,448	0,434	0,257	0,284	0,407	0,302	
7. Śląskie	0,390	0,379	0,251	0,361	0,401	0,841	-0,18	0,289	III
8. Łódzkie	0,267	0,394	0,315	0,255	0,265	0,303	0,361	0,241	
9. Lubuskie	0,180	0,326	0,435	0,298	0,203	0,258	0,651	0,236	
10. Kujawsko-pomorskie	0,278	0,314	0,367	0,264	0,180	0,324	0,384	0,230	IV
11. Opolskie	0,101	0,220	0,290	0,242	0,145	0,370	0,349	0,164	
12. Warmińsko-mazurskie	0,197	0,239	0,259	0,195	0,158	0,219	0,479	0,158	
13. Podkarpackie	0,134	0,226	0,111	0,135	0,165	0,263	0,341	0,112	V
14. Podlaskie	0,140	0,147	0,215	0,210	0,240	0,115	0,320	0,109	
15. Lubelskie	0,160	0,231	0,141	0,168	0,208	0,161	0,195	0,106	
16. Świętokrzyskie	0,097	0,082	0,155	0,195	0,051	0,220	0,291	0,069	

^{*)} oznaczenia dotyczą poszczególnych aspektów konkurencyjności regionów:

- I. Konkurencyjność potencjału gospodarczego regionów
- II. Poziom nowoczesności struktury gospodarczej
- III. Poziom zaawansowania przekształceń rynkowych
- IV. Konkurencyjność zasobów pracy
- V. Poziom rozwoju społecznego
- VI. Poziom rozwoju infrastruktury technicznej i dostępności komunikacyjnej
- VII. Stan i poziom ochrony środowiska przyrodniczego

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych BDR GUS.

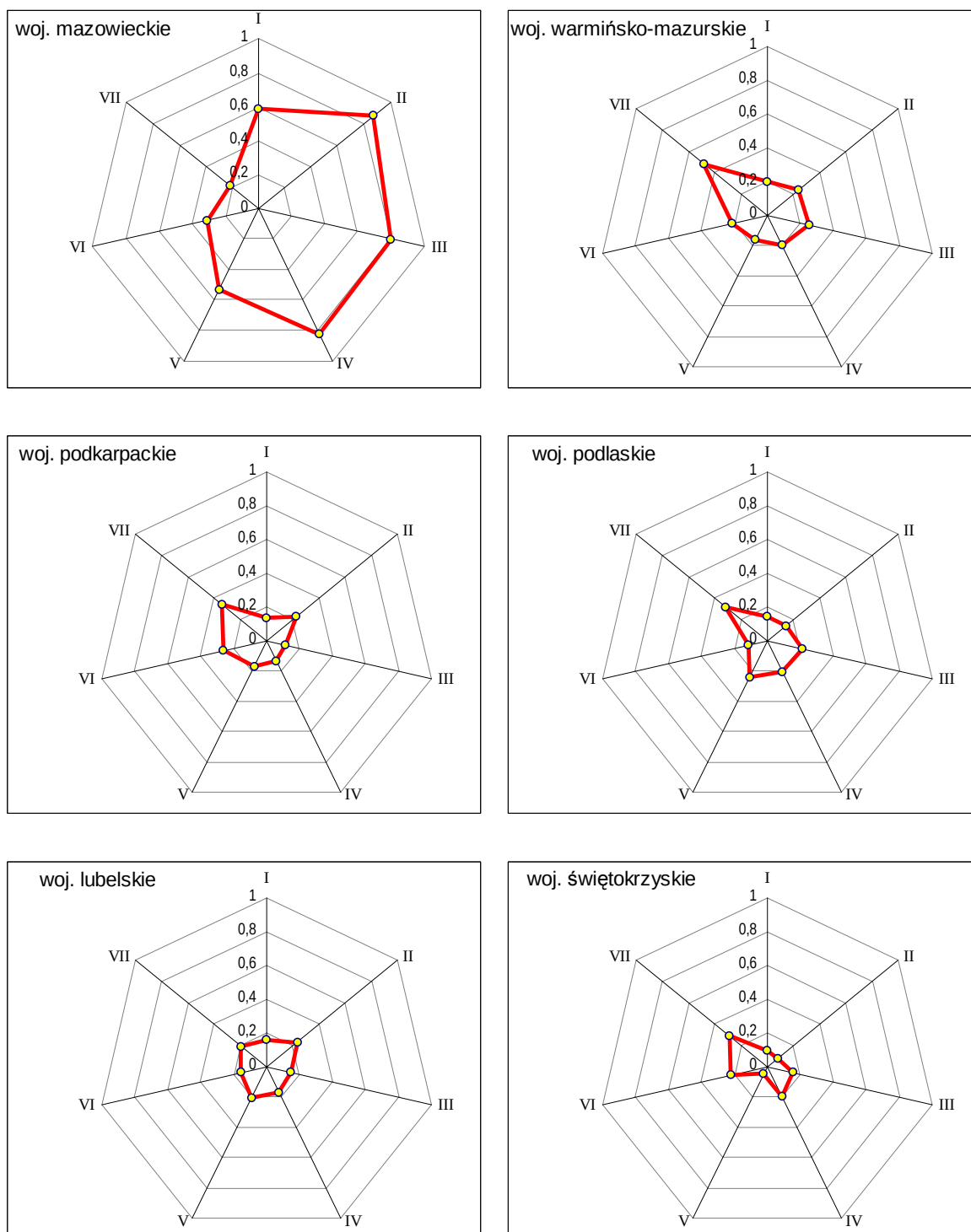
Source: Own calculation based on data of Regional Data Bank of Main Statistical Office.

Będącą przedmiotem analizy grupa wschodnich regionów kraju była bardzo wyraźnie zróżnicowana pod względem ogólnego poziomu konkurencyjności. Województwo mazowieckie zakwalifikowano się do I klasy konkurencyjności i odznaczało się najwyższym poziomem przewag konkurencyjnych nad pozostałymi regionami kraju. Niskim poziomem konkurencyjności charakteryzowało się woj. warmińsko-mazurskie, które uplasowało się w IV klasie konkurencyjności. Natomiast w pozostałych czterech województwach (podkarpackim, podlaskim, lubelskim i świętokrzyskim) odnotowano bardzo niski poziom konkurencyjności (V klasa konkurencyjności).

Porównanie wielorakich aspektów konkurencyjności umożliwiło identyfikację głównych grup determinant pod kątem kierunku oraz stopnia oddziaływania na ogólny poziom konkurencyjności badanych regionów. Graficzną prezentację wyników tej analizy przedstawiono na wykresach radarowych (rys. 1).

Województwo mazowieckie posiadało przewagi konkurencyjne nad pozostałymi regionami w zakresie pięciu spośród siedmiu ocenianych aspektów konkurencyjności. Największa skala tych przewag dotyczyła nowoczesności struktury gospodarczej i wynikała z najwyższego w kraju odsetka podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, liczby jednostek działalności badawczo-rozwojowej w relacji do liczby podmiotów gospodarczych oraz udziału nakładów inwestycyjnych na działalność badawczo-rozwojową w ogólnej wartości nakładów inwestycyjnych. Region ten posiadał zdecydowaną przewagę konkurencyjną pod względem konkurencyjności zasobów pracy głównie za sprawą najwyższej w kraju wartości nakładów na działalność badawczo-rozwojową w przeliczeniu na 1 pracującego, wydajności pracy w sektorze usługowym oraz wskaźnika wykształcenia ludności na poziomie wyższym. Omawiany region zajmował również pierwszą lokatę w kraju pod względem zaawansowania w przekształceniach rynkowych, ogólnej konkurencyjności potencjału gospodarczego oraz poziomu rozwoju społecznego, jednakże jego przewaga nad kolejnymi regionami była już znacznie mniejsza. Natomiast słabymi stronami konkurencyjności tego regionu były: stan i poziom ochrony środowiska przyrodniczego (głównie za sprawą niskiego odsetka ludności obsługiwanej przez oczyszczalnie ścieków oraz względnie niskich nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska w ujęciu *per capita*) oraz poziom rozwoju infrastruktury technicznej (z powodu niskiej gęstości linii kolejowych oraz gęstości sieci drogowej o nawierzchni twardej ulepszonej i gęstości sieci kanalizacyjnej). Jednakże ich negatywny wpływ na ogólną ocenę poziomu konkurencyjności tego regionu został zniwelowany przez wysokie oceny

pozostałych pięciu aspektów konkurencyjności. Należy przy tym podkreślić, iż pozycję lidera zajmowaną przez woj. mazowieckie należy wiązać przede wszystkim z wyjątkowo dużym potencjałem aglomeracji warszawskiej, która koncentruje zdecydowaną większość zasobów i czynników wyznaczających konkurencyjność tego regionu.



Rys. 1. Profile konkurencyjności badanych regionów
Fig. 1. Competitiveness profiles of research regions

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych w tabeli 2.
Source: Own elaboration based on data in table 2.

Kolejne spośród analizowanych województw – warmińsko-mazurskie – uplasowało się dopiero na 12. miejscu i zostało zakwalifikowane się do czwartej grupy typologicznej, skupiającej regiony o niskim poziomie konkurencyjności. Najsilniejszą stroną konkurencyjności tego regionu była jakość i poziom ochrony środowiska przyrodniczego. Jego wysoką pozycję konkurencyjną w układzie regionalnym kraju (3. miejsce) wyznaczał przede wszystkim bardzo niski stopień degradacji środowiska przyrodniczego, co było związane głównie ze słabym uprzemysłowieniem oraz wysokim udziałem obszarów prawnie chronionych w powierzchni ogólnej województwa. W regionie tym odnotowano jednocześnie niską wartość nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska w przeliczeniu na 1 mieszkańca (13. miejsce). Natomiast niekorzystnie na konkurencyjność województwa warmińsko-mazurskiego oddziaływał poziom rozwoju społecznego (14. miejsce), który w znacznym stopniu był determinowany bardzo wysokim poziomem ubóstwa, wyrażonego odsetkiem osób korzystających ze świadczeń pomocy społecznej. Słabymi stronami konkurencyjności tego regionu były także: konkurencyjność zasobów pracy oraz wyposażenie w infrastrukturę techniczną i dostępność komunikacyjna (14. miejsce).

Pozostałe cztery województwa ze wschodniej części kraju zajmowały końcowe miejsca w rankingu (podkarpackie 13., podlaskie 14., lubelskie 15. oraz świętokrzyskie 16.) i tworzyły piątą grupę typologiczną – o bardzo niskim poziomie konkurencyjności. Wyodrębniona grupa regionów charakteryzowała się przy tym wyraźną zwartością terytorialną, gdyż skupiała cztery sąsiadujące ze sobą województwa, w tym trzy położone były wzdłuż wschodniej granicy kraju.

Najwyżej ocenionymi aspektami konkurencyjności województwa podkarpackiego były: stan i poziom ochrony środowiska przyrodniczego oraz poziom rozwoju infrastruktury technicznej, które plasowały ten region na 11. miejscu w kraju. Natomiast w pozostałych aspektach konkurencyjności zajmował on niższe lokaty, przy czym największą lukę konkurencyjności posiadał pod względem zaawansowania w przekształceniach rynkowych (16. miejsce). Ocena tej kategorii konkurencyjności była pochodną przede wszystkim niskiego poziomu rozwoju sektora drobnej przedsiębiorczości oraz niedorozwoju instytucji otoczenia rynkowego, a w szczególności instytucji finansowych oraz instytucji zajmujących się obsługą nieruchomości i świadczeniem usług związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. W omawianym regionie, podobnie jak w woj. świętokrzyskim, lubelskim i

podlaskim, poziom rozwoju otoczenia okołobiznesowego był niższy od poziomu rozwoju sektora prywatnego, co jest bardzo niekorzystne z punktu widzenia perspektyw ich rozwoju. Województwo podkarpackie charakteryzowało się także najniższym w kraju poziomem konkurencyjności zasobów pracy, co wynikało ze skrajnie niskiej wydajności pracy w sektorze usługowym i w sektorze przemysłowym oraz bardzo niskiego poziomu wskaźnika wykształcenia ludności na poziomie wyższym (12. miejsce).

Najsilniejszą stroną konkurencyjności województwa podlaskiego był poziom rozwoju społecznego (9. miejsce). Na ocenę tego aspektu konkurencyjności korzystnie oddziaływała wysoka aktywność społeczna, mierzona liczbą fundacji, stowarzyszeń i organizacji społecznych w stosunku do liczby mieszkańców (2. miejsce). Region ten znajdował się w czołówce krajowej również pod względem dostępności do infrastruktury społecznej w zakresie usług zdrowotnych (4. miejsce). Natomiast niekorzystnie na ocenę poziomu rozwoju społecznego w tym województwie oddziaływały: bardzo niski poziom czytelnictwa (16. miejsce), niski wskaźnik wyposażenia gospodarstw domowych na wsi w łazienkę (14. miejsce) oraz niska wartość dochodów budżetowych gmin z tytułu udziału w podatku PIT *per capita*, wyrażająca poziom zamożności mieszkańców (13. miejsce). Natomiast najsłabszym aspektem konkurencyjności województwa podlaskiego był poziom rozwoju infrastruktury technicznej i dostępności komunikacyjnej (16. miejsce), co wynikało z najmniejszej w kraju gęstości sieci drogowej o nawierzchni twardej ulepszonej, a także gęstości linii kolejowych i sieci kanalizacyjnej. Generalnie, wszystkie regiony położone we wschodniej części kraju wykazywały znaczne niedoinwestowanie w urządzenia infrastruktury technicznej, co bardzo negatywnie oddziaływało na ogólny poziom ich konkurencyjności.

Spośród siedmiu ocenianych aspektów konkurencyjności, najwyższą ocenę w województwie lubelskim uzyskał poziom rozwoju społecznego, jednak jego pozycja w rankingu regionów pod tym względem była niska (10. miejsce). W czterech kategoriach konkurencyjności region ten zajmował przedostatnie miejsce w kraju, tj. w zakresie: zaawansowania w przekształceniach rynkowych, konkurencyjności zasobów pracy, rozwoju infrastruktury technicznej i dostępności komunikacyjnej oraz stanu i poziomu ochrony środowiska przyrodniczego. W zakresie ostatniej kategorii konkurencyjności region ten posiadał relatywnie wysoką przewagę konkurencyjną w zakresie jakości środowiska, natomiast pod względem intensywności działań chroniących ekosystem sytuował się w rankingu na odległych miejscach.

Ostatnie w rankingu, woj. świętokrzyskie, aż w trzech aspektach konkurencyjności zostało sklasyfikowane na ostatniej pozycji w kraju, tj. pod względem poziomu rozwoju

społecznego (ze względu na najniższy w kraju odsetek gospodarstw domowych wyposażonych w komputer osobisty z dostępem do Internetu (16. miejsce), nowoczesności struktury gospodarczej oraz konkurencyjności potencjału gospodarczego. Także pod względem pozostałych aspektów konkurencyjności region ten zajmował najniższe lokaty w kraju, co w efekcie zdecydowało o jego najniższej pozycji konkurencyjnej w układzie regionalnym kraju.

WNIOSKI

1. Na podstawie wielowymiarowej analizy porównawczej stwierdzono bardzo silne zróżnicowanie regionów należących do obszaru wschodniej części kraju pod względem poziomu konkurencyjności. Skalę tego zróżnicowania wyznaczały skrajne pozycje zajmowane przez województwo mazowieckie (I klasa konkurencyjności) oraz pozostałe cztery wschodnie regiony kraju (V klasa konkurencyjności).
2. Poziom konkurencyjności czterech województw położonych ze wschodniej części kraju (świętokrzyskie, lubelskie, podlaskie i podkarpackie) był skrajnie niski. Grupa tych regionów tworzyła zwarty przestrzennie obszar o najwyższej w skali kraju koncentracji zjawisk kryzysowych, wynikających m.in. z wadliwej struktury gospodarczej, słabego zagospodarowania infrastrukturalnego, zacoferowania procesów urbanizacyjnych oraz negatywnego kierunku przebiegu procesów demograficznych. Dystanse konkurencyjne, jakie muszą pokonać te regiony, aby osiągnąć cechy wzorca, są bardzo duże i wymagają długiego czasu oraz znacznych środków finansowych.
3. Analiza porównawcza i ocena wielorakich aspektów konkurencyjności regionów wschodniej części kraju wykazały, iż główne obszary posiadanych przez nie dystansów konkurencyjnych (z wyłączeniem woj. mazowieckiego) wyznaczały: poziom nowoczesności struktury gospodarczej, konkurencyjność zasobów pracy oraz poziom rozwoju infrastruktury technicznej i dostępności komunikacyjnej. Natomiast źródłem wyraźnych przewag konkurencyjnych tych regionów były wybitne zasoby i walory przyrodnicze oraz dobry stan środowiska przyrodniczego, przy czym niska skala zagrożeń środowiska w tych regionach, była wyraźnie skorelowana z mniejszą intensywnością działań chroniących ekosystem.
4. Poszukiwanie sposobów zdynamizowania rozwoju regionów wschodniej części kraju i przeciwdziałanie ich dalszej marginalizacji społeczno-gospodarczej, powinny stanowić pierwszoplanowe wyzwanie dla polityki regionalnej, zarówno na szczeblu krajowym, jak i wspólnotowym. Kształtowanie zdolności konkurencyjnej tych regionów wymaga silnej

interwencji zewnętrznej w ramach aktywnej polityki interregionalnej państwa, wspomagającej działania podejmowane przez władze regionalne w obszarze polityki intraregionalnej. Kluczowymi sferami alokacji inwestycji publicznych na rzecz wzmacniania siły konkurencyjnej regionu powinny być: otoczenie okołobiznesowe, zaplecze naukowo-badawcze oraz infrastruktura techniczna, zarówno jej tradycyjne sektory, jak i sektory najnowocześniejsze (sieć telekomunikacyjna, ifostrady).

PIŚMIENNICTWO

- Bednarz T., 1997. Budowanie strategii konkurencyjności w turystyce na przykładzie regionu Kołobrzegu. W: Domański T. (red.), Marketing terytorialny. Strategiczne wyzwania dla miast i regionów. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 164.
- Gralak A., 2004. Uwarunkowania i czynniki konkurencyjności regionów peryferyjnych, SGGW, Warszawa, maszynopis rozprawy doktorskiej, s. 133-171.
- Hellwig Z., 1968. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom rozwoju i strukturę kwalifikacyjnych kadr, „Przegląd Statystyczny” Nr 4, s. 307-328.
- Instytucje i instrumenty wzrostu konkurencyjności regionów, 1996. Rządowy Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego w Polsce, Warszawa, s. 10.
- Klamut M., Passella E., 1999. Podnoszenie poziomu konkurencyjności regionów. W: M. Klamut (red.), Konkurencyjność regionów, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław, s. 60.
- Kozak M., Pyszkowski A., Szewczyk R., 1997. Słownik rozwoju regionalnego. PARR, Warszawa, s. 20.
- Prusek A., Holik G., Nowak Z., 1999. Konkurencyjność Małopolski w krajowym rankingu regionów. W: R. Broszkiewicz (red.), Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo-Zachodniej. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” Nr 821, Wrocław.
- Stec M., Wierzbńska M., 1999. Badanie konkurencyjności województw Małopolski wschodniej. W: R. Broszkiewicz (red.), Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo-Zachodniej. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” Nr 821, Wrocław, s. 89-104.
- Strahl D. (red.), 1998. Taksonomia struktur w badaniach regionalnych. Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Strahl D., Sobczak E., 1999. Konkurencyjność regionu Dolnego Śląska. W: R. Broszkiewicz (red.), Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo-Zachodniej. „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu” Nr 821, Wrocław, s. 28.

THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF EASTERN REGIONS OF POLAND ON BACKGROUND THE DIFFERENTIATIONS BETWEEN REGIONS

Abstract: In the paper there was presented competitive position of Eastern regions of Poland on background of regional pattern of Poland. The Hellwig's method of development model was used to estimate regions competitiveness' level. The research proved that Polish regions had very high scale of competitiveness levels' variety. The lowest competitive positions in the regional pattern of the country were occupied by voivodships in Eastern (lubelskie and podlaskie) as well as in Southern-East part of the country (świętokrzyskie and podkarpackie). Comparable analysis and evaluation of aspects of competitiveness of Eastern regions proved, that main areas of their competitiveness distances (apart from mazowieckie voivodship) were determined by: modern economic structure, labour sources competitiveness and level of technical infrastructure and communication accessibility levels. Moreover, sources of visible competitiveness advantages of the regions were prominent resources and natural landscapes as well as good state of natural environment.

Key words: competitiveness of region, competitive position, Eastern regions of Poland

Adres do korespondencji – Corresponding author: Arkadiusz Gralak, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel. (022) 593-40-62, e-mail: arekgralak@interia.pl

METODA KLUCZOWYCH CZYNNIKÓW SUKCESU A MOŻLIWOŚCI OBNIŻENIA KOSZTÓW PRODUKCJI MLEKA W GOSPODARSTWACH WYSPECJALIZOWANYCH

Sławomir Juszczyk
Akademia Świętokrzyska w Kielcach

Streszczenie. Celem artykułu było przedstawienie kluczowych czynników sukcesu w świetle możliwości obniżenia kosztów produkcji mleka na przykładzie gospodarstw wyspecjalizowanych Makroregionu Środkowego. Tymi czynnikami okazały się jak najniższe koszty: usług i pracy najemnej, pasz z zakupu, zakupu jałówek hodowlanych, pasz objętościowych i pasz treściwych własnych. W gospodarstwach o najniższej opłacalności suma oszczędności w powyższych rodzajach kosztów mogła wynosić do 92,8% wszystkich możliwych oszczędności. Pozostałe 9 rodzajów kosztów bezpośrednich mogły dać do 7,2% oszczędności. Znikome różnice pomiędzy gospodarstwami o najniższej i najwyższej opłacalności produkcji dotyczyły kosztów: inseminacji, wody, opału, energii elektrycznej i środków czystości. Średnie możliwości ograniczenia kosztów produkcji mleka dotyczyły: transportu wewnętrznego, utrzymania środków trwałych, leków i obsługi weterynaryjnej i ubezpieczeń nie obowiązkowych. Jednakże gospodarstwa mleczne chcąc osiągać wysoką opłacalność produkcji muszą poszukiwać oszczędności w każdej wysokości i we wszystkich rodzajach kosztów.

Słowa kluczowe: koszty bezpośrednie, kluczowe czynniki sukcesu, opłacalność produkcji

WSTĘP

Producenci mleka podobnie jak i innych produktów rolniczych upatrują możliwości poprawy opłacalności produkcji przede wszystkim na skutek wzrostu ceny skupu, rzadziej natomiast wymieniają konieczność obniżania kosztów produkcji. Dla producentów, którzy chcą maksymalnie pomnożyć ograniczone środki własne, fundamentalne znaczenie ma odpowiedź na pytanie – w jakim kierunku działać by osiągnąć jak największą poprawę opłacalności produkcji. Istotne jest też - które czynniki w praktyce decydują o poziomie opłacalności, które mają średnie znaczenie a które prawie w ogóle takiego znaczenia nie mają.

Omawiana problematyka jest szczególnie istotna, gdyż jeśli uwzględnimy powyższe zagadnienia, produkcja mleka staje się bardziej opłacalna a ponadto jeśli odbywa się w dużej skali, może dawać satysfakcjonujący dochód oraz z uwagi na comiesięczne wpływy zapewnić płynność finansową gospodarstwa.

CEL, ZAKRES I METODA BADAŃ

Celem głównym badań było określenie zróżnicowania bezpośredniej opłacalności produkcji mleka oraz próba ustalenia czynników determinujących poziom tej opłacalności. W analizowanej problematyce istotny jest cały konglomerat czynników związanych ze skalą produkcji, organizacją, poprawnością technologii wytwarzania a w rezultacie z wolumenem produkcji, kosztami, i ceną skupu, która zależy nie tylko od jakości mleka, ale również od siły ekonomicznej mleczarni, do której dany rolnik sprzedaje mleko.

Prezentowane badania miały ograniczony zasięg. W 1996 roku w sposób celowy do badań przyjęto Makroregion Środkowy obejmujący byłe województwa - łódzkie, skierniewickie, piotrkowskie, sieradzkie i płockie. Makroregion Środkowy charakteryzuje się centralnym położeniem, przeciętnymi warunkami przyrodniczymi oraz zbliżoną do średniej krajowej wielkością gospodarstw.

Wybór gospodarstw do badań został dokonany jednorazowo, objęto nimi wszystkie gospodarstwa w Makroregionie Środkowym, które 1 stycznia 1997 r. posiadały więcej niż 10 krów mlecznych. Subiektywnie przyjęto, że producenci którzy mają kilkanaście i więcej krów są bardziej zaangażowani w tę produkcję i są bardziej doświadczeni aniżeli producenci posiadający kilka krów. Badania prowadzono w latach 1997 – 2001. Materiał źródłowy stanowiły:

- dane statystyki masowej,
- opisy 157 badanych gospodarstw przy wykorzystaniu opracowanego przez autora kwestionariusza wywiadu,
- karty technologiczne opracowane dla działalności roślinnych w produkcji pasz objętościowych.

W analizie materiałów szczególną rolę odgrywa relacja wartości produkcji potencjalnie towarowej (mleko) do kosztów bezpośrednich. W pracy relację tę określono jako wskaźnik opłacalności bezpośredniej (Wob).

$$\text{Wob} = \text{Wartość produkcji potencjalnie towarowej} / \text{Koszty bezp.}$$

Pojęcie wskaźnika opłacalności bezpośredniej zaczerpnięto z prac Stańko [1973] oraz Grontkowskiej i Klepackiego [1997], gdyż trafnie określa on treść badanej relacji, a ponadto dobrze obrazuje konkurencyjność ekonomiczną danej działalności w gospodarstwie. Umiejętność maksymalnego pomnożenia posiadanych środków finansowych świadczy o przedsiębiorczości producenta. W tym kontekście wskaźnik opłacalności bezpośredniej nabiera wyjątkowego znaczenia, gdyż umożliwia wybór kierunku i zwiększenie produkcji, w rezultacie której następuje maksymalne pomnożenie zaangażowanych środków finansowych. Niezależnie od powyższego, znaczenie interpretacyjne wskaźnika rośnie w przypadku niedoboru środków finansowych w gospodarstwie, a zatem wskaźnik opłacalności bezpośredniej może stanowić kryterium celu gospodarowania. Dotyczy to sytuacji, gdy suma posiadanych środków finansowych jest czynnikiem w minimum. Okoliczności takie powstają między innymi gdy gospodarstwo ma trudności związane np. z:

- utrzymaniem płynności finansowej,

- dostępnością do kredytów,
- brakiem płynności płatniczej odbiorców (najczęściej spółdzielni mleczarskich),
- pogarszającą się relacją cen artykułów rolniczych do nierolniczych,
- dostosowaniem do wymogów rynku,
- ograniczeniem protekcjonizmu, itp.

Wskaźnik opłacalności bezpośredniej zatem może zyskiwać na znaczeniu i w ekonomice gospodarstw rolniczych, obok relacji nadwyżki bezpośredniej na 1 szt., 1 ha lub na 1 rbh, może decydować o wyborze rodzaju i wielkości podejmowanej produkcji. Z uwagi na pominięcie kosztów pośrednich, wskaźnik opłacalności bezpośredniej dobrze obrazuje efekt zróżnicowania technologii wytwarzania tego samego towaru w różnych gospodarstwach, co miało istotne znaczenie w prowadzonych badaniach. Wskaźnik opłacalności bezpośredniej wiąże się także z zasadą racjonalnego gospodarowania, jego wielkość bowiem wynika nie tylko z wielkości kosztów bezpośrednich ale także z ilości i jakości mleka, i to zarówno w ujęciu całościowym jak i jednostkowym, a zatem może on dobrze służyć określaniu tych gospodarstw, które najefektywniej wykorzystują własne lub pożyczone pieniądze, w tym przypadku w produkcji mleka.

Wartość produkcji potencjalnie towarowej, niezbędną do obliczenia wskaźnika opłacalności bezpośredniej, ustalono poprzez pomnożenie cen skupu przez ilość sprzedawanego mleka w poszczególnych klasach jakości oraz dodanie przychodów ze sprzedaży bezpośredniej mleka a także cieląt, jałówek hodowlanych, wybrakowanych krów, dodano również wartość spożycia własnego.

Koszty pasz treściwych własnych obliczono na podstawie cen targowiskowych, zaś do kosztów bezpośrednich w produkcji pasz objętościowych zaliczono koszty: materiału siewnego, nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, usług (w tym transportowych), najmu siły roboczej, własnej siły pociągowej i własnego transportu. Do kosztów bezpośrednich w produkcji mleka zaliczono koszty: pasz objętościowych oraz zbioru ścióły, pasz treściwych własnych, pasz z zakupu, transportu wewnętrznego, energii elektrycznej, opału, wody, środków czystości, leków i obsługi weterynaryjnej, inseminacji, zakupu jałówek hodowlanych, usług transportowych na rzecz produkcji mleka, pracy najemnej przy produkcji mleka, utrzymania środków trwałych związanych wyłącznie z produkcją mleka oraz ubezpieczenia stada.

W badaniu czynników różnicujących opłacalność produkcji mleka wykorzystano oprócz metod statystycznych także analizę kluczowych czynników sukcesu - KCS [Gierszewska G., Romanowska M., 1994].

KOSZTY BEZPOŚREDNIE A OPŁACALNOŚĆ PRODUKCJI MLEKA

Suma kosztów bezpośrednich w produkcji mleka ma podstawowy wpływ na osiągnięty wskaźnik opłacalności bezpośredniej, jednakże szczególnie godna podkreślenia jest wielkość zróżnicowania tych kosztów między grupami badanych gospodarstw o najniższej i najwyższej opłacalności bezpośredniej w produkcji mleka (tab. 1).

Tabela 1. Koszty bezpośrednie ogółem w produkcji mleka
Table 1. Direct costs in milk production altogether

Grupy gospodarstw o opłacalności bezpośredniej	Poziom kosztów w latach [zł]									
	1997		1998		1999		2000		2001	
	na 1000 l mleka	na 1 krowę	na 1000 l mleka	na 1 krowę	na 1000 l mleka	na 1 krowę	na 1000 l mleka	na 1 krowę	na 1000 l mleka	na 1 krowę
do 1,50 grupa I	617,9	2812	717,4	3625	622,1	3419	720,2	3844	772,8	4565
1,51 – 2,00 grupa II	395,3	1768	466,2	2287	477,6	2285	557,9	3363	551,3	2894
2,01 – 3,00 grupa III	271,6	1254	284,5	1310	301	1409	353,1	1807	354,2	1919
3,01 – 4,00 grupa IV	233,1	1315	235,8	1255	241,8	1316	273,5	1567	281,9	1391
> 00,4 grupa V	208,7	1168	198,3	1252	210	1218	226,3	1177	257,9	1165
Ogółem	278,6	1374	267,4	1382	279	1464	291,6	1601	351,8	1855

Źródło: badania własne
Source: own research

Przyjmując w poszczególnych latach badań koszty bezpośrednie wyprodukowania 1000 litrów mleka w grupie gospodarstw o najwyższej opłacalności za 100%, to koszty te w grupie o najniższej opłacalności procentowo wyniosły w:

- 1997 roku 296,07;
- 1998 roku 361,78;
- 1999 roku 296,24;
- 2000 roku 318,25;
- 2001 roku 299,65.

W latach 1997-2001 gospodarstwa o najniższym wskaźniku opłacalności produkowały mleko 3 – 3,5 krotnie drożej niż gospodarstwa o najwyższym wskaźniku opłacalności bezpośredniej. A zatem są znaczące możliwości obniżania kosztów bezpośrednich w produkcji mleka w gospodarstwach specjalistycznych.

Przyjmując przeciętne koszty bezpośrednie wyprodukowania 1000 litrów mleka w badanych gospodarstwach w 1997 roku za 100%, to koszty te procentowo wyniosły w:

- 1998 roku 95,98;
- 1999 roku 100,14;
- 2000 roku 104,67;
- 2001 roku 126,27.

W kontekście powyższych danych celowe jest ich odniesienie do zmian cen skupu mleka w najwyższej klasie jakości w Makroregionie Środkowym, gdyż takie mleko było w większości sprzedawane przez badane gospodarstwa specjalistyczne. Przyjmując przeciętną cenę skupu mleka w najwyższej klasie jakości w 1997 roku za 100%, to w cena ta procentowo wynosiła w:

- 1998 roku 118,90;
- 1999 roku 118,22;
- 2000 roku 142,79;
- 2001 roku 131,89.

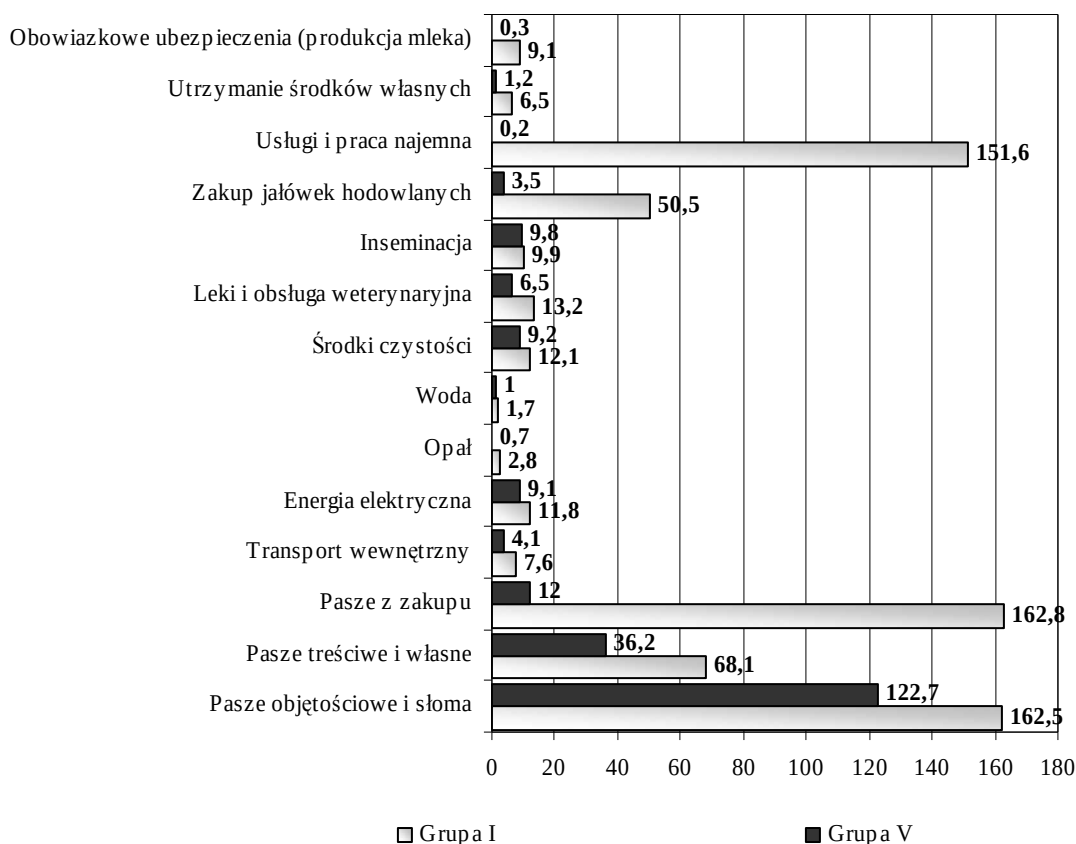
Z powyższych zestawień wynika między innymi pogorszenie sytuacji w produkcji mleka w 2001 roku w porównaniu do roku 2000 z uwagi na wzrost kosztów produkcji i obniżenie cen skupu mleka. Zestawienia wskazują także na duże szanse wzrostu opłacalności produkcji mleka, jakie wystąpiły w 1998 roku, kiedy wprowadzono wyższe wymagania jakościowe w skupie mleka w wyniku wejścia w życie PN - A – 86002. W tym roku w porównaniu do roku 1997 obniżyły się, w badanych gospodarstwach, koszty produkcji mleka, znacząco natomiast wzrosła cena skupu mleka w najwyższej klasie jakości. Producenci, którzy nie bagatelizowali informacji o wprowadzeniu klasy ekstra z dniem 1 stycznia 1998 roku i wcześniej przygotowali się do produkcji mleka w tej klasie mogli znacząco poprawić opłacalność produkcji i wzmocnić siłę ekonomiczną swojego gospodarstwa. Powyższe wskazuje, że opłaca się działać wyprzedzająco i dobrze przygotować się do zmian, zanim one nastąpią.

KLUCZOWE CZYNNIKI SUKCESU W OBNIŻANIU KOSZTÓW PRODUKCJI

W celu prawidłowego zdefiniowania kluczowych czynników sukcesu (KCS) nie tylko w jednym roku, lecz w dłuższym czasie – policzono koszty bezpośrednie średnio za 5 lat badań. Koniecznością było uchwycenie największych różnic poszczególnych rodzajów kosztów między grupami gospodarstw osiągającymi najwyższy i najniższy poziom wskaźnika

opłacalności bezpośredniej. Przyjęto podział badanych gospodarstw mlecznych na pięć grup według osiąganego poziomu wskaźnika opłacalności bezpośredniej. Grupa I, to gospodarstwa o bardzo niskim poziomie wskaźnika to znaczy - do 1,50; grupa II, poziom niski - od 1,51 do 2,00; grupa III, poziom średni – od 2,01 do 3,00; grupa IV, wysoki – od 3,01 do 4,00 i grupa V, poziom wskaźnika opłacalności bezpośredniej bardzo wysoki - to znaczy powyżej 4,00. Tak zaproponowany przez autora podział wynikał z założenia, że w pierwszej grupie znalazły się gospodarstwa, w których w istocie ponoszono stratę w produkcji mleka, gdyż, jeśli wskaźnik znajdował się w przedziale od 1 do 1,5 to poziom przychodów równoważył koszty bezpośrednie, ale nie równoważył rzeczywistych kosztów pośrednich, co oznacza, że produkcja ta wymagała wsparcia przez środki wypracowywane poza gospodarstwem lub z innej działalności w gospodarstwie. Z danych IERiGŻ wynika bowiem [Skarżyńska A., Pokrzywa T., Augustyńska – Grzymek I., 2000, 2002], że średnie, rzeczywiste koszty pośrednie w gospodarstwach utrzymujących krowy wynosiły w latach 1997 – 2001 roku 41 - 49% kosztów bezpośrednich. Ogólnie można więc przyjąć, że w gospodarstwach, w których osiągnęto opłacalność bezpośrednią rzędu 1,5 otrzymują zwrot rzeczywistych kosztów bezpośrednich i pośrednich, zatem w sensie przepływów finansowych nie ponoszono tam strat. Z tych samych źródeł wynika, że amortyzacja majątku trwałego związanego z produkcją mleka w gospodarstwach w latach 1997 – 2001 stanowiła około 50% kosztów bezpośrednich. W związku z tym w gospodarstwach grupy II, gdzie osiągnęto wskaźnik opłacalności od 1,51 do 2,00 w części lub w całości wypracowano środki na pokrycie wartości zużycia środków trwałych. Dopiero w gospodarstwach grupy III osiągnęto opłacalność produkcji mleka na umownie średnim poziomie, dającym realne, umiarkowane korzyści producentowi, zaś w grupach IV i V o opłacalności na wysokim i bardzo wysokim poziomie, zapewnione było właściwe funkcjonowanie i rozwój gospodarstwa mlecznego.

Rys. 1. Struktura kosztów bezpośrednich wyprodukowania 1000 litrów mleka, średnio w latach 1997 – 2001, w grupach gospodarstw o najniższej i najwyższej opłacalności
 Fig. 1. Structure of direct producing costs of 1000 l milk, average in years 1997 – 2001, in groups of farms with the lowest and highest profitability



Źródło: badania własne
 Source: own research

Z rysunku 1 wynika, że w latach 1997- 2001 gospodarstwa osiągające najwyższy poziom wskaźnika opłacalności bezpośredniej w porównaniu do gospodarstw o najniższym wskaźniku ponosiły niższe koszty bezpośrednie we wszystkich ich rodzajach. Oznacza to, że chcąc osiągać wysoką opłacalność produkcji mleka koniecznością jest obniżanie wszystkich rodzajów kosztów bezpośrednich. Suma poszczególnych oszczędności prowadzi do znaczącej poprawy opłacalność produkcji mleka.

Istotne są rozmiary różnicy w poszczególnych rodzajach kosztów bezpośrednich, gdyż największe wskazują na kluczowe czynniki sukcesu i potencjalne możliwości obniżenia kosztów. W przypadku badanych gospodarstw mlecznych kluczowymi czynnikami sukcesu są jak najniższe koszty:

- usług i pracy najemnej,
- pasz z zakupu,
- zakupu jałówek hodowlanych,

- pasz objętościowych,
- pasz treściwych własnych.

Najlepiej zatem, aby w gospodarstwach w ogóle nie ponoszono kosztów usług, pracy najemnej i zakupu jałówek hodowlanych, a koszty pasz z zakupu mogły być ograniczone do niezbędnego minimum. Koniecznością jest również, aby koszty jednostkowe pasz objętościowych i treściwych własnych były możliwie jak najniższe. W latach 1997 – 2001 w gospodarstwach o najniższej opłacalności suma oszczędności w powyższych rodzajach kosztów mogła wynosić do 420,9 zł/1000 litrów mleka, co stanowiło 92,8% wszystkich możliwych oszczędności. Pozostałe 9 rodzajów kosztów bezpośrednich dać mogły w sumie do 7,2% oszczędności.

Znikome możliwości ograniczenia kosztów produkcji mleka dotyczyły:

- inseminacji,
- wody,
- opału,
- energii elektrycznej,
- środków czystości.

Średnie możliwości ograniczenia kosztów produkcji mleka dotyczyły:

- transportu wewnętrznego,
- utrzymania środków trwałych,
- lekarstw i obsługi weterynaryjnej,
- ubezpieczeń nie obowiązkowych.

PODSUMOWANIE

Z analizy zaprezentowanej w artykule wynika, iż kluczowymi czynnikami sukcesu w gospodarstwach, gdzie prowadzono produkcję mleka, okazały się jak najniższe koszty: usług i pracy najemnej, pasz z zakupu, zakupu jałówek hodowlanych, pasz objętościowych i pasz treściwych własnych. W latach 1997 – 2001 w gospodarstwach o najniższej opłacalności suma oszczędności w powyższych rodzajach kosztów mogły wynosić średnio do 420,9 zł/1000 litrów mleka, co stanowiło 92,77% wszystkich możliwych oszczędności. Pozostałe 9 rodzajów kosztów bezpośrednich mogły dać do 7,23% oszczędności.

Znikome różnice pomiędzy gospodarstwami o najniższej i najwyższej opłacalności produkcji dotyczyły kosztów: inseminacji, wody, opału, energii elektrycznej i środków czystości.

Średnie możliwości ograniczenia kosztów produkcji mleka dotyczyły: transportu wewnętrznego, utrzymania środków trwałych, lekarstw i obsługi weterynaryjnej i ubezpieczeń nie obowiązkowych.

Gospodarstwa mleczne chcąc osiągać wysoką opłacalność produkcji muszą poszukiwać oszczędności w każdej wysokości i we wszystkich rodzajach kosztów.

PIŚMIENNICTWO

- Gierszewska G., Romanowska M., 1994: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.
- Klepacki B., 1997: Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Pokrzywa T., 2000: Kierunki i skala produkcji w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną w 1998 r. IERiGŻ, Warszawa
- Skarżyńska A., Augustyńska-Grzymek I., 2000: Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 1999 roku. IERiGŻ, Warszawa
- Skarżyńska A., Pokrzywa T., Augustyńska-Grzymek I., 2000: Produkcja, koszty ekonomiczne i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2000-2001. IERiGŻ, Warszawa.
- Stańko S., 1973: Efektywność chowu bydła w gospodarstwach indywidualnych. Ocena w oparciu o koszty bezpośrednie, dochód bezpośredni i koszty specjalne na przykładzie województwa białostockiego.

THE METHOD – KEY FACTORS OF THE SUCCESS AND POSSIBILITIES OF REDUCING THE MILK PRODUCTION COSTS IN SPECIALIZED FARMS

Abstract. The aim of the paper was to present the key factors of the success in possibilities of reducing the milk production costs in specialized farms in the Central Macro region. The factors were the smallest cost of: services and hired work, buying fodder, buying farm heifer, own cubic and filling fodder. In the farms with the smallest profitability, sum of savings in the above kind of cost could be even to 92,8 % all of the possible savings. The rest of the nine kinds of direct cost could get 7,2% of savings. Slight differences between the farms with the lowest and the highest production profitability concern the cost of artificial insemination, water, fuel, electricity, cleanness means. Average possibilities of the cutting down the milk production cost were: internal farm transport, holding of durable means, vet cure, non – obligated insurance. Moreover, the milk farms which wanted to achieve high profitability in production have to search the saving in every size and in every kind of the cost.

Key words: direct cost, key factors of the success, production profitability

Adres do korespondencji: - Corresponding author: Sławomir Juszczuk, Wola Bykowska 13/1, 97-306 Grabica, e- mail: sjuszczuk@poczta.onet.pl

HANDEL POLSKI Z KRAJAMI TRZECIMI NA RYNKU WOŁOWINY I CIEŁĘCINY W RAMACH WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ

Radosław Lewandowski
Agencja Rynku Rolnego w Warszawie

Streszczenie. Celem opracowania jest charakterystyka zasad handlu zagranicznego z krajami trzecimi produktami rolno-spożywczymi, w tym w szczególności w ramach wspólnej organizacji rynku wołowiny i cielęciny. Ze względu na duże zainteresowanie wśród polskich przedsiębiorców oraz złożoność tematu, szczególny nacisk położono na omówienie podstawowych zagadnień proceduralnych związanych z wywozem oraz dopłatami do eksportu wołowiny i cielęciny. Od dnia akcesji zainteresowanie wywozem z refundacją polskiej wołowiny do krajów trzecich wykazuje tendencję rosnącą. Stawki dopłat do wywozu były niezmiennie do dnia 16 czerwca 2005r., kiedy to zostało opublikowane Rozporządzenie Komisji (WE) nr 903/2005 ustalające nowe, niższe o 20% stawki refundacji.

Słowa kluczowe: unia celna, rynek wołowiny i cielęciny, wywóz, refundacje do wywozu, Agencja Rynku Rolnego

WSTĘP

W dniu 1 maja 2005r. minął dokładnie rok, odkąd Polska stała się pełnoprawnym członkiem Unii Europejskiej, a rolnictwo polskie funkcjonuje w ramach Wspólnej Polityki Rolnej. Każdy z krajów członkowskich w celu administrowania mechanizmami Wspólnej Polityki Rolnej powołuje odpowiednie służby. Taką instytucją w Polsce jest Agencja Rynku Rolnego, która po uzyskaniu akredytacji, działa na podstawie odpowiednich aktów prawnych takich jak:

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 kwietnia 2004r. w sprawie ustanowienia Agencji Rynku Rolnego agencją płatniczą (Dz. U. 2004.76.713 i 714),
2. Ustawę z dnia 30 lipca 2003r. o uruchomieniu środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej,
3. Ustawę z dnia 11 marca 2004 roku o Agencji Rynku Rolnego i regulacji niektórych rynków rolnych (Dz. U. 2004.42.386),
4. Ustawy i akty wykonawcze regulujące rynki poszczególnych produktów rolno-spożywczych, akty prawne Unii Europejskiej.

ARR odpowiada za wszystkie mechanizmy o charakterze rynkowym, które są skierowane do producentów, firm branży rolno-spożywczej, importerów i eksporterów na poszczególnych rynkach: mleka, zbóż, ryżu, lnu i konopi, nasion, cukru, wołowiny i cielęciny, wieprzowiny, drobiu i jaj, baraniny i koziny, olejów i tłuszczów, wina, alkoholu etylowego pochodzenia rolniczego, świeżych i przetworzonych owoców i warzyw, bananów produktów przetworzonych z tzw. grupy Non-Anex I.

W ramach administrowania mechanizmami handlu zagranicznego w grupie produktów rolno-spożywczych, ARR odpowiedzialna jest za:

- § wydawanie i rozliczanie pozwoleń na przywóz i wywóz oraz świadectw refundacji,
- § naliczanie i wypłacanie refundacji wywozowych,
- § naliczanie opłat wywozowych,
- § nakładanie kar administracyjnych,
- § przekazywanie informacji do Komisji Europejskiej,
- § informowanie przedsiębiorców o obowiązujących regulacjach handlowych.

Istnieje szereg powodów, dla których Agencja Rynku Rolnego udziela w ramach WPR pozwoleń na przywóz bądź wywóz określonych produktów rolnych. Między innymi w celu:

- § administrowania importem i eksportem UE z krajami trzecimi,
- § zapewnienia informacji statystycznej dla celów zarządzania rynkiem,
- § kontroli rozdysponowania kontyngentów preferencyjnych,
- § wykorzystania pozwoleń do stosowania refundacji eksportowych,
- § dokonania wywozu / przywozu zadeklarowanych przez przedsiębiorcę ilości towarów w określonym czasie, poprzez stosowanie zabezpieczeń finansowych.

Wymienione działania pozwalają na lepszą kontrolę i ochronę wspólnego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej, ale także na pozyskanie części niezbędnych środków finansowych potrzebnych do realizacji zadań WPR.

Przystępując do Wspólnoty, Polska stała się członkiem unii celnej, istniejącej w ramach Jednolitego Rynku od 1 lipca 1968 roku, kiedy to zlikwidowane zostały cła stosowane przy wymianie handlowej między państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Tym samym przyjęliśmy ośmiocyfrową kodyfikację towarów (*Combined Nomenclature* – CN, nomenklaturę scaloną) obowiązującą we Wspólnocie, uchwaloną Rozporządzeniem Rady (EWG) nr 2658/87 z dnia 23 lipca 1987r. ze zmianami w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej (najnowsze rozporządzenie zmieniające Wspólną Taryfę Celną to Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1810/2004 z dnia 7 września 2004r.).

Unia celna gwarantuje swobodny przepływ towarów między państwami członkowskimi. Oznacza to, że polscy przedsiębiorcy i producenci mogą bez ograniczeń handlować produktami w ramach wspólnego rynku wewnętrznego, o ile te produkty spełniają określone przez UE normy sanitarne, techniczne czy inne oraz są odpowiedniej jakości. W przeciwnym razie, producenci mogą oferować swoje towary jedynie na rynku lokalnym.

Wprowadzanie towarów na obszar celny Polski oraz ich wyprowadzanie jest równoważne z importem lub eksportem towarów do / lub z Unii Europejskiej. Wymiana handlowa towarami rolno-spożywczymi z krajami trzecimi, tzn. krajami niebędącymi państwami członkowskimi Unii Europejskiej, jest ściśle uregulowana rozporządzeniami UE. Najważniejszymi aktami prawnymi, odnoszącymi się do wszystkich rynków rolnych, określając ich zagadnienia horyzontalne, są:

1. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1291/2000 z dnia 9 czerwca 2000r. ze zmianami, ustanawiające wspólne, szczegółowe zasady stosowania systemu pozwoleń na przywóz i przywóz oraz świadectw o wcześniejszym ustaleniu refundacji oraz
2. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/1999 z dnia 15 kwietnia 1999r. ze zmianami, określające wspólne, szczegółowe zasady stosowania systemu refundacji wywozowych do produktów rolnych.

Rynek wołowiny i cielęciny cieszy się największym powodzeniem, jeśli wziąć pod uwagę liczbę wydanych pozwoleń na przywóz i wywóz w okresie od 1 maja 2004r. do 15 kwietnia 2005r. Stanowiły one blisko 30% udzielonych pozwoleń na wszystkich rynkach. Głównym rozporządzeniem na rynku wołowiny i cielęciny jest Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1445/1995 ze zmianami, z dnia 26 czerwca 1995r. w sprawie zasad stosowania pozwoleń na przywóz i na wywóz w sektorze wołowiny i cielęciny oraz uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2377/80, a także Rozporządzenie Rady (WE) nr 1254/1999 ze zmianami, z dnia 17 maja 1999r. w sprawie wspólnej organizacji rynku wołowiny i cielęciny.

Warunkiem obrotu jest uzyskanie z ARR pozwolenia na przywóz / wywóz produktów rolnych, o co mogą ubiegać się przedsiębiorcy, osoby fizyczne i prawne z Unii Europejskiej. Istnieją szczegółowe wymogi, które powinien spełnić przedsiębiorca wnioskujący o wydanie pozwolenia. Są one określone przez rozporządzenia rynkowe, zobowiązujące wnioskującego np. do udowodnienia, że prowadzi działalność w zakresie handlu danym towarem, przywozu / wywozu towarów o określonych kodach nomenklatury scalonej CN, czy wreszcie, że przedsiębiorca jest zarejestrowany jako płatnik podatku VAT w kraju członkowskim, w którym składa wniosek.

Każde udzielenie pozwolenia wiąże się ze złożeniem przez przedsiębiorcę, uprzednio zarejestrowanym w Centralnym Rejestrze Przedsiębiorców ARR, odpowiedniego zabezpieczenia, czy to w formie gotówkowej, czy też gwarancji bankowej, które do godz. 13.00 w dniu złożenia wniosku o pozwolenie musi być dostępne dla Agencji Rynku Rolnego. Złożone zabezpieczenie jest gwarancją wypełnienia zobowiązań wynikających z pozwolenia. Jest ono zablokowywane na czas realizacji pozwolenia i zwalniane do

dyspozycji wnioskodawcy proporcjonalnie do sumy faktycznie wykorzystanej oraz w zależności od terminu zwrotu wykorzystanego pozwolenia.

Niezależnie od rodzaju przywozu czy wywozu, wnioski o wydanie pozwolenia złożone w Biurze Administrowania Obrotem Towarowym z Zagranicą ARR w danym dniu roboczym po godzinie 13.00, oraz w soboty, niedziele i dni świąteczne traktuje się jako złożone w następnym dniu roboczym. Istnieje możliwość złożenia wniosku przesyłając go faksem, jednakże przedsiębiorca zobowiązany jest dostarczyć również oryginał wniosku wraz ze znaczkiem skarbowym. Przedsiębiorca może anulować uprzednio złożony wniosek o pozwolenie pod warunkiem, że BAOTzZ zostanie o tym poinformowane w formie pisemnej nie później niż do godz. 13.00 w dniu złożenia wniosku.

Wydane przez ARR pozwolenia są dokumentami uprawniającymi i zobowiązującymi przedsiębiorcę do wywozu / przywozu produktów rolnych w stanie podstawowym lub w formie produktów przetworzonych, w granicach ilościowych oraz w terminie określonym w pozwoleniu. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1291/2000 z dnia 9 czerwca 2000r. w Załączniku III określa ilości minimalne dla poszczególnych kodów CN, powyżej których wymagane jest uzyskanie pozwolenia na jednorazowy przywóz bądź wywóz danego produktu. Na rynku wołowiny i cielęciny są to:

§ 1 sztuka bydła oraz 200 kg produktów w przypadku przywozu;

§ 9 sztuk bydła oraz 20 000 kg produktów w przypadku wywozu bez refundacji lub 1 sztuka bydła oraz 200 kg produktów w ramach wywozu z refundacją.

Uzyskanie przez eksportera pozwolenia na wywóz upoważnia go do ubiegania się o przyznanie dopłaty do wywozu tych towarów, które objęte są systemem refundacji wywozowych.

WYWÓZ Z REFUNDACJĄ NA RYNKU WOŁOWINY I CIELĘCINY

Statystyki z lat 2003-2004 wykazują, że wstąpienie Polski do unii celnej Europy zaowocowało zwiększonym handlem wołowiną i cielęciną z krajami Wspólnoty przy jednoczesnym spadku zainteresowania wywozem do krajów trzecich.

Nie zmienia to jednak faktu, że zainteresowanie w Polsce wywozem z refundacją mięsa wołowego i cielęcego do krajów trzecich począwszy od dnia akcesji do 31 maja 2005r. wykazuje tendencję rosnącą. Jest to o tyle ciekawe, że w tym samym okresie systematycznie malał kurs euro wobec złotówki. Dopiero w ostatnich dwóch miesiącach odnotowano jego wyraźny wzrost. Jednocześnie stawki refundacji na rynku wołowiny nie uległy zmianie od dnia akcesji aż do 16 czerwca 2005r., kiedy to zostało opublikowane Rozporządzenie Komisji

(WE) nr 903/2005 ustalające nowe, niższe o 20%, refundacje wywozowe na rynku wołowiny i cielęciny. Suma refundacji wywozowych liczona jest jako iloczyn ilości masy mięsa faktycznie wwiezionego do kraju trzeciego, stawki refundacji oraz kursu złotówki i euro obowiązującego w dniu zgłoszenia celnego.

Tabela 1. Polski eksport mięsa wołowego oraz bydła żywego w latach 2003-2004

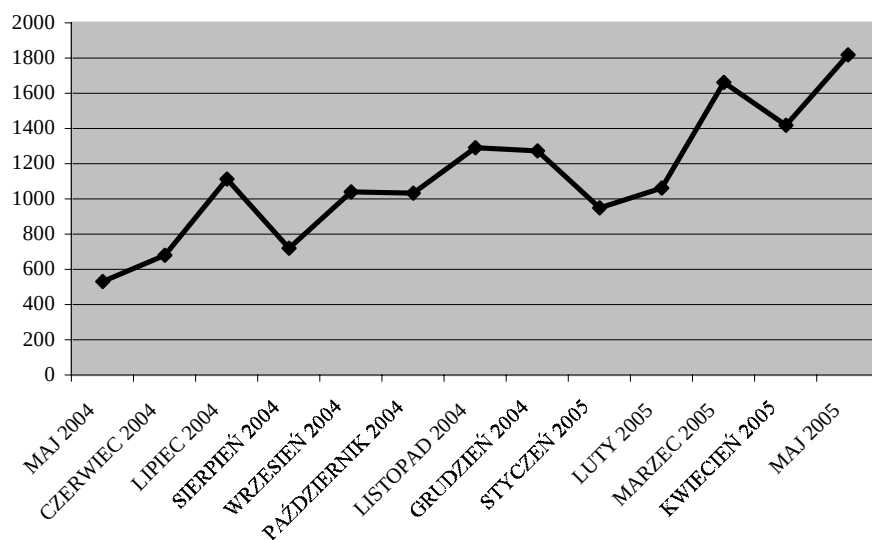
Table 1. Polish beef and veal export in years 2003-2004

Wyszczególnienie	2003		2004	
	w tonach		w tysiącach euro	
mięso wołowe ogółem	44 115	66 664	62 959	121 971
w tym UE-(25)	20 976	53 152	39 768	106 483
kraje trzecie	23 139	13 512	23 191	15 448
bydło żywe	66 235	77 527	95 982	146 654
w tym UE-(25)	40 303	57 453	68 158	120 762
kraje trzecie	25 932	20 074	27 824	25 892

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Biuletynu Informacyjnego ARR nr 6 (168), czerwiec 2005

Source: Own elaboration based on Information Bulletin of Agricultural Market Agency No 6 (168), June 2005

Zarówno stawki refundacji wywozowych, jak i kurs euro wobec złotówki, nie są jednak jedynymi czynnikami kształtującymi wywóz na rynku wołowiny i cielęciny. Aby odpowiedzieć sobie na pytanie, jak będzie obecnie wyglądał eksport cielęciny, należałoby dokonać szerszej analizy rynkowej.

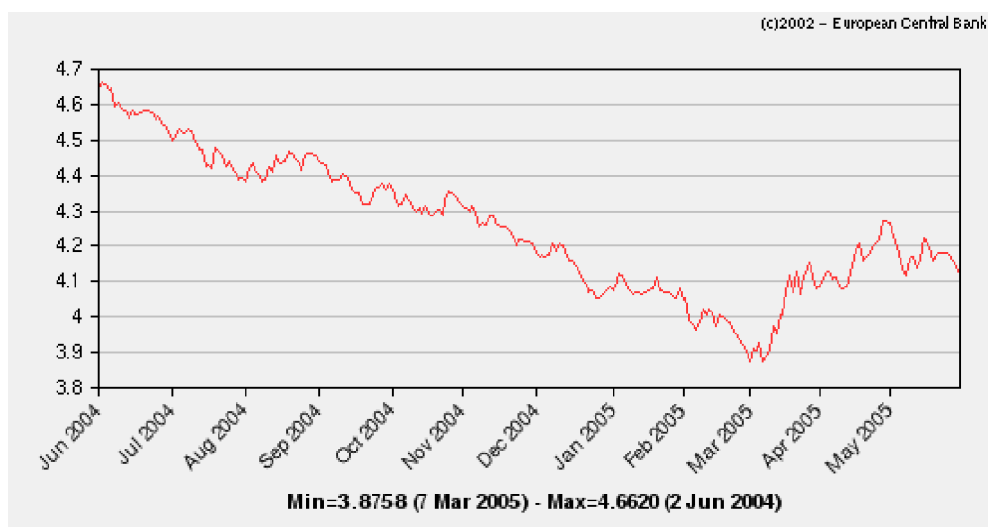


Wykres 1. Wnioskowany wywóz mięsa wołowego i cielęcego z refundacją, w tonach, w okresie od 1 maja 2004r. do 31 maja 2005r.

Graph 1. Requested quantities of bovine and veal export with refund, in tones, from 1st May 2004 to 31st May 2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARR

Source: Own elaboration based on Agricultural Market Agency data



Wykres 2. Kurs wymiany EUR / PLN w okresie od czerwca 2004r. do maja 2005r.
Graph 2. EUR / PLN exchange reference rates during the period June 2004 – May 2005

Źródło: Europejski Bank Centralny
Source: European Central Bank

Głównym powodem, dla którego Komisja Europejska zdecydowała się na obniżenie stawek refundacji jest niedobór wołowiny na rynku wspólnotowym.

W ramach wywozu z refundacją przedsiębiorcy mają do dyspozycji trzy rodzaje wywozu:

- § tak zwany „pięciodniowy”, upoważniający przedsiębiorcę do wnioskowania o ilości nie większe niż 22 tony mięsa wołowego i cielęcego z grupy kodów 0201 i 0202 (nie dotyczy zatem wywozu żywych zwierząt). Pozwolenia są wydawane w dniu złożenia wniosku i są ważne przez pięć dni roboczych począwszy od daty wystawienia pozwolenia;
- § wywóz z wcześniej wyznaczoną stawką refundacji. Pozwolenia wydawane są piątego dnia roboczego następującego po dniu złożenia wniosku, po uprzednim poinformowaniu przez ARR Komisji Europejskiej i po ustaleniu przez nią wskaźnika akceptacji dla wnioskowanych ilości. Termin ważności wydanego pozwolenia zależy od kodu ERN, na jakie zostało wydane. Ze względu jednak na fakt, iż w ramach tego wywozu powodzeniem cieszą się w Polsce tylko produkty z grupy kodów 0201 i 0202, dla których termin ważności pozwolenia wynosi 60 dni od daty wystawienia pozwolenia, wywóz ten nazywany jest potocznie „sześćdziesięciodniowym”;
- § wywóz do USA i Kanady, określony Rozporządzeniem KE (EWG) nr 2973/1979 z dn. 21 grudnia 1979r. ustanawiającym szczegółowe zasady stosowania przyznawania pomocy w odniesieniu do wywozu produktów z wołowiny i cielęciny, które mogą korzystać ze szczególnych regulacji przywozowych w państwie trzecim, oraz Rozporządzeniem KE (WE) nr 2051/1996 z dnia 25 października 1996r. ustanawiającym

niektóre szczegółowe zasady przyznawania pomocy w odniesieniu do wywozu wołowiny i cielęciny, które mogą korzystać ze szczególnych regulacji przywozowych w Kanadzie i zmieniającym Rozporządzenie (WE) nr 1445/95. Nie ma w Polsce zainteresowania tego typu wywozem.

Tabela 2. Wnioskowany wywóz mięsa wołowego i cielęcego z refundacją w tonach w okresie od 1 maja 2004r. do 31 maja 2005r. z podziałem na poszczególne kody ERN.

Table 2. Requested quantities of bovine and veal export with refund, in tones, from 1st May 2004 to 31st May 2005 with section into ERN codes

KOD ERN		STAWKI REFUNDACJI W EURO / 100 KG		WYDANE POZWOLENIA		WNIOSKOWANA WAGA	
		STARE	NOWE *	LICZBA	W %	W KG	W %
MIĘSO ŚWIEŻE LUB SCHŁODZONE	0201 20 20 9110 (1) ćwierci kompensowane z dorosłego bydła płci męskiej	56,5	45,2	472	57,00%	8 919 799	61,12%
	0201 20 20 9120 ćwierci kompensowane pozostałe	14,0	11,2	6	0,70%	85 090	0,58%
	0201 20 30 9110 (1) ćwierci przednie z dorosłego bydła płci męskiej	43,0	34,4	35	4,20%	263 630	1,81%
	0201 20 30 9120 ćwierci przednie pozostałe	10,0	8,0	1	0,10%	1 200	0,01%
	0201 20 50 9110 (1) ćwierci tylne z dorosłego bydła płci męskiej	71,5	57,2	34	4,10%	202 420	1,39%
	0201 20 50 9120 ćwierci tylne pozostałe	17,5	14	1	0,10%	2 100	0,01%
	0201 30 00 9060 (6) bez kości, o średniej zawartości chudej wołowiny min. 78%	13,0	10,4	2	0,20%	7 500	0,05%
	0201 30 00 9060 (6) bez kości, o średniej zawartości chudej wołowiny min. 78%	46,0	36,8	1	0,10%	19 000	0,13%
	0201 30 00 9100 (2)(6) bez kości, z ćwierci tylnych dorosłego bydła płci męskiej (pistoła)	172,0	137,6	119	14,40%	2 384 250	16,34%
	0201 30 00 9100 (2)(6) bez kości, pozostałe, z ćwierci tylnych dorosłego bydła płci męskiej (pistoła)	102,0	81,6	1	0,10%	1 200	0,01%
	0201 30 00 9120 (2)(6) bez kości, pozostałe, z ćwierci tylnych, pozostałe (pistoła)	56,5	45,2	3	0,40%	10 540	0,07%
	0201 30 00 9120 (2)(6) bez kości, z ćwierci tylnych, pozostałe (pistoła)	94,5	75,6	37	4,50%	465 650	3,19%
MIĘSO MROŻONE	0202 20 30 9000 pozostałe, z kośćmi, ćwierci przednie	33,5	26,8	1	0,10%	18 000	0,12%
	0202 20 50 9100 pozostałe, z kośćmi, ćwierci tylne, max 8 par żeber	58,5	46,8	1	0,10%	18 000	0,12%
	0202 30 90 9200 (6) pozostałe, o średniej zawartości chudej wołowiny min. 78%	46,0	36,8	102	12,30%	1 965 500	13,47%
	0202 30 90 9200 (6) pozostałe, o średniej zawartości chudej wołowiny min. 78%	13,0	10,4	12	1,40%	229 509	1,57%
	RAZEM	X		828	100%	14 593 388	100%

* Obowiązujące od 17 czerwca 2005r. zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (WE) nr 903/2005

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARR. Pełne nazewnictwo wyszczególnionych kodów ERN określa Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2199/2004.

Source: Own elaboration based on Agricultural Market Agency data. The entire ERN codes name is established by Council Regulation (EC) 2199/2004.

Tabela 3. Bilans rynku wołowiny w krajach UE-25 do 2010 roku (w mln ton)

Table 3. Beef and veal market balance in EU-25 to 2010 year (in mln tones)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Produkcja												
UE-15	7,8	7,5	7,7	7,3	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4
PK-10	0,8	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
UE-25	8,6	8,3	8,4	8,1	7,9	8,1	8,1	8,0	8,0	8,0	8,1	8,1
Spożycie												
UE-15	7,7	7,3	6,7	7,5	7,7	7,6	7,8	7,8	7,8	7,8	7,8	7,7
PK-10	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
UE-25	8,4	8,0	7,5	8,0	8,3	8,1	8,2	8,2	8,2	8,2	8,2	8,2
Nadwyżki rynkowe												
UE-15	0,1	0,2	0,1	0,1	-0,3	-0,1	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
PK-10	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
UE-25	0,2	0,2	0,9	0,0	-0,3	0,0	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2

Źródło: Biuletyn Informacyjny ARR Nr 7 (157), lipiec 2004

Source: Bulletin of Agricultural Market Agency No 7 (157), July 2004

Przedsiębiorcy w ramach wywozu z refundacją mogą dokonywać wywozu produktów o dwunastocyfrowych kodach ERN (*export refund nomenclature* – nomenklatura refundacji wywozowych) określonych w Rozporządzeniu Komisji (EWG) nr 3846/1987 ze zmianami, z dnia 17 grudnia 1987r. ustanawiającym nomenklaturę produktów rolnych do celów refundacji wywozowych (ostatnim rozporządzeniem zmieniającym jest Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2199/2004 z dnia 10 grudnia 2004r.).

Najnowsze Rozporządzenie Komisji (WE) nr 903/2005 z dnia 15 czerwca 2005r. (opublikowane w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej 16 czerwca 2005r. i obowiązujące od 17 czerwca 2005r.) ustalające refundacje wywozowe dla wołowiny i cielęciny określa zarówno kody ERN produktów aktualnie podlegających refundacjom wywozowym, jak również stawki refundacji obowiązujące w zależności od kierunku wywozu. Oznacza to, że na rynku wołowiny i cielęciny obowiązują stawki refundacji zróżnicowane z podziałem na miejsca przeznaczenia (grupy krajów). I choć w ramach wywozu z refundacją przedsiębiorcy mogą wywozić zarówno bydło żywe, zwierzęta hodowlane czystej krwi, o kodach ERN 0102 10 10 9140 oraz 0102 10 30 9140, jak i pozostałe, o kodzie ERN 0102 90 71 9000, cały wnioskowany wywóz z refundacją z Polski dotyczy mięsa wołowego i cielęcego.

Najwięcej pozwoleń na wywóz zostało wydanych do krajów takich jak: Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Macedonia, tzn. grupy B03 na kod ERN 0201 20 20 9110, tj. świeże lub schłodzone ćwierci wołowe kompensowane z dorosłych osobników płci męskiej. Dużym zainteresowaniem cieszy się również wywóz do Rosji świeżych lub schłodzonych ćwierci tylnych z dorosłych osobników płci męskiej o kodzie ERN 0201 30 00 9100.

Istnieje szereg uwarunkowań określonych w poszczególnych aktach prawnych Wspólnoty, jakie musi spełnić przedsiębiorca, aby uzyskać refundację do wywozu. Zgodnie z Rozporządzeniem Rady (WE) nr 1254/1999 refundacje są wypłacane do tych produktów,

które pochodzą z terytorium Wspólnoty i zostały wywiezione poza obszar celny Wspólnoty. W przypadku refundacji zróżnicowanych – a takie właśnie obowiązują na rynku wołowiny – że dotarły do miejsca przeznaczenia. Rozporządzenie 800/1999 określa, że wypłata refundacji jest uzależniona od przedstawienia dowodu, że produkty, które obejmuje przyjęte zgłoszenie wywozowe, opuściły obszar celny Wspólnoty w niezmienionym stanie, w ciągu sześćdziesięciu dni licząc od daty zatwierdzenia deklaracji. Mrożenie, jak również przepakowywanie towaru po przeprowadzeniu odprawy celnej nie wpływa na zmianę kodu produktu, o ile proces ten został dokonany pod dozorem celnym.

Produkty zostają przewiezione w niezmienionym stanie do państwa trzeciego lub jednego z państw trzecich, do których stosuje się refundacje, w terminie 12 miesięcy od przyjęcia zgłoszenia wywozowego. Produkty przetworzone przed przywozem uważa się za przywiezione w stanie niezmienionym pod warunkiem, że przetwarzanie jest dokonywane w państwie trzecim, do którego przywożone są wszystkie produkty powstałe z tego przetworzenia.

Rozporządzenie 903/2005 stanowi, że produkty muszą spełniać odpowiednie warunki oznakowania sanitarnego przewidziane przez:

§ załącznik I rozdział XI dyrektywy 64/433/EWG

§ załącznik I rozdział VI dyrektywy 94/65/WE

§ załącznik B rozdział VI dyrektywy 77/99/EWG.

W szczególności oznacza to, że dany produkt winien być oznakowany owalną pieczęcią z nadanym przez służby weterynaryjne numerem zatwierdzenia.

Zgodnie z zapisami Rozporządzenia 800/1999, za wyjątkiem przypadku siły wyższej, dokumenty dotyczące wypłaty refundacji lub zwolnienia zabezpieczenia muszą być złożone w ARR w terminie dwunastu miesięcy od dnia przyjęcia zgłoszenia wywozowego. Obowiązek zadbania o to, by wszystkie prawidłowo wypełnione dokumenty w odpowiednim czasie dotarły do ARR, spoczywa na przedsiębiorcy.

Przedsiębiorca, ubiegając się o refundację, zobowiązany jest do zwrotu wykorzystanego pozwolenia wraz z dokumentem transportowym (np. *CMR*, *Bill of Lading*) oraz dokumentem celnym SAD importowy potwierdzającym dokonanie wszelkich formalności celnych, w szczególności tych, które dotyczą pobrania należności przywozowych w państwie trzecim, lub też świadectwem rozładunku i przywozu sporządzonym przez spółkę wyspecjalizowaną w dziedzinie kontroli i nadzoru zatwierdzoną przez Państwo Członkowskie. Niezależnie od tego, czy dane pozwolenie zostało wykorzystane w pełni, czy też nie, im szybciej przedsiębiorca zwróci je do ARR, tym lepiej, gdyż z terminem zwrotu

wykorzystanego pozwolenia związane jest rozliczenie i zwolnienie złożonego zabezpieczenia, jak również naliczenie i wypłacenie refundacji.

Agencja Rynku Rolnego powinna też otrzymać poprawnie wypełniony wniosek o refundację WPR1 oraz kartę kontrolną T5 potwierdzającą opuszczenie przez towar obszaru celnego Unii Europejskiej. Obydwa dokumenty wypełniane są przez przedsiębiorcę i przedstawiane w urzędzie celnym zgłoszenia. Następnie, po odpowiednim potwierdzeniu przez służby celne, wniosek o refundację jest przesyłany drogą urzędową do ARR, a karta kontrolna T5, po dotarciu wraz z towarem do punktu wyjścia z obszaru celnego Wspólnoty i poświadczeniu, że dany towar opuścił teren Unii, jest również zwracana drogą urzędową do ARR.

Termin 12 miesięcy wymagany na dostarczenie wszystkich dokumentów może zostać przedłużony na podstawie uzasadnionego wniosku eksportera.

SPECJALNE REFUNDACJE WYWOZOWE

Specjalne refundacje wywozowe (*SER – special export refunds*) dotyczą świeżego lub schłodzonego mięsa z kością w formie tusz, półtuszy, kompesowanych ćwierci, ćwierci przednich i ćwierci tylnych pochodzących z dorosłych osobników płci męskiej (kody ERN 0201 10 00 9110, 0201 10 00 9130, 0201 20 20 9110, 0201 20 30 9110, 0201 20 50 9110, 0201 20 50 9130), dla którego wypłacane są najwyższe stawki refundacji.

Przedsiębiorca chcąc skorzystać z tej formy wywozu jest zobowiązany do spełnienia dodatkowych warunków dotyczących produkcji, przechowywania i transportu mięsa – musi uzyskać zaświadczenie dotyczące wołowiny z dorosłego bydła płci męskiej zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (EWG) nr 32/82 z dnia 7 stycznia 1982r. ustanawiającym warunki przyznawania specjalnych refundacji eksportowych w sektorze wołowiny i cielęciny. Zaświadczenia takie wydają Wojewódzkie Inspektoraty Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych.

Specjalne refundacje wywozowe odnoszą się także do świeżego lub schłodzonego mięsa bez kości w formie elementów mięsa oddzielnie pakowanych w opakowania jednostkowe (kody ERN 0201 30 00 9100 oraz 0201 30 00 9120). W tym przypadku zainteresowany wywozem przedsiębiorca – obok zaświadczenia według rozporządzenia 32/1982 – musi uzyskać zaświadczenie dla mięsa bez kości z ćwierci tylnych lub ćwierci przednich pochodzących z dorosłego bydła płci męskiej zgodnie z Rozporządzeniem Komisji (EWG) nr 1964/82 z dnia 20 lipca 1982r. ustanawiającym warunki udzielania specjalnych

refundacji wywozowych do niektórych rodzajów wołowiny bez kości. Zaświadczenia takie wydają również Wojewódzkie Inspektoraty IJHARS.

Odkostnieniu może być poddane jedynie mięso posiadające zaświadczenie dotyczące wołowiny z dorosłego bydła płci męskiej uzyskane zgodnie z Rozporządzeniem (WE) nr 32/1982.

W obydwu przypadkach minimum 24 godziny przed dniem uboju dorosłego bydła płci męskiej w ramach specjalnych refundacji wywozowych przedsiębiorca powinien powiadomić Wojewódzki Inspektorat IJHARS o zamiarze uzyskania takiego rodzaju mięsa. Zgłoszenie powinno zawierać m.in.:

- § datę uboju,
- § rzeźnię dokonującą uboju,
- § liczbę zgłoszonych do uboju sztuk zwierząt.

Pracownik WIJHARS nadzorujący cały proces uzysku mięsa stempluje każdy kawałek mięsa w sposób widoczny i trwały potwierdzający jego rodzaj (z dorosłych sztuk męskich). Po zakończonym procesie uzysku, załadunku i zaplombowaniu środka transportu, podczas którego określana jest waga netto mięsa przez pracownika WIJHARS, wystawiane jest zaświadczenie dotyczące wołowiny z dorosłego bydła płci męskiej zgodnie z Rozporządzeniem (WE) nr 32/1982.

Aby uzyskać refundację do wywozu, przedsiębiorca zobowiązany jest, w momencie dopuszczenia towaru do procedury wywozu, przedstawić Służbom Celnym oryginał zaświadczenia wydanego przez WIJHARS w celu potwierdzenia. Taki dokument następnie odesłany jest do ARR.

W pomieszczeniach, gdzie wykrawa się kości oraz przycina i pakuje mięso może znajdować się jedynie mięso objęte Rozporządzeniem (WE) nr 1964/1982 oraz wieprzowina. Niedozwolone jest oddzielanie od kości ćwierci przednich i tylnych w tym samym czasie i w tym samym pomieszczeniu.

Kości, duże ścięgna, tkanka chrzęstna, części tłuszczu oraz okrawki pozostałe po oddzieleniu od kości mogą być sprzedawane na obszarze Wspólnoty.

Specjalne refundacje wywozowe do odkostnionego mięsa wołowego z ćwierci tylnych są udzielane pod warunkiem dokonania wywozu minimum 95% łącznej wagi kawałków mięsa, wyprodukowanych przez oddzielenie od kości.

Przedsiębiorca może skorzystać z opcji wywozu nie mniej niż 85% łącznej wagi kawałków mięsa wyprodukowanych przez oddzielenie od kości, w takim przypadku wypłacana specjalna refundacja ulega zmniejszeniu.

Warunkiem uzyskania specjalnych refundacji do odkostnionego mięsa wołowego z ćwierci przednich wywozowych jest dokonanie wywozu całej masy kawałków mięsa wyprodukowanych z ćwierci przednich przez oddzielenie od kości.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

W ciągu roku funkcjonowania Polski w ramach wspólnej organizacji rynku wołowiny i cielęciny należy zauważyć, że głównym problemem dla polskich przedsiębiorców jest brak odpowiedniego kapitału pozwalającego na pełniejsze wykorzystanie możliwości w handlu z krajami trzecimi. Z tego też powodu największym zainteresowaniem cieszy się tzw. wywóz pięciodniowy z refundacją, pozwalający na szybsze rozliczenie złożonego zabezpieczenia oraz naliczenie i wypłacenie refundacji. Duże koszty obsługi bankowej powodują, że tylko nieliczni przedsiębiorcy mogą sobie pozwolić na gwarancje bankowe, umożliwiające w szerszym stopniu na wykorzystanie możliwości, jakie niesie ze sobą rynek.

Zmiana stawek dopłat do wywozu o 20% może przynieść zmniejszone zainteresowanie wywozem wołowiny do krajów trzecich. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1110/2005 z dnia 13 lipca 2005r. ustalające refundacje wywozowe dla wołowiny i cielęciny ograniczyło dodatkowo listę krajów, w stosunku do których stosuje się refundacje wywozowe. Nie zostały jednak zlikwidowane tradycyjne dla polskich przedsiębiorców kierunki wywozu. Wprowadzane zmiany nie muszą więc oznaczać końca zainteresowania wywozem wołowiny do krajów trzecich. Polscy przedsiębiorcy mogą zróżnicować swoją ofertę i odbiorców i nie zniechęcą się zachodzącymi zmianami na rynku wołowiny. Dodatkowo korzystniejszy dla eksporterów kurs euro wobec złotówki może przyczynić się do podtrzymania zainteresowania wywozem wołowiny z refundacją.

Podstawą funkcjonowania na rynku wołowiny i cielęciny są odpowiednie unijne akty prawne. Nie wszyscy przedsiębiorcy mają możliwość poznania wszystkich możliwości, jakie niesie ze sobą handel z krajami trzecimi zwłaszcza, że lektura rozporządzeń jest skomplikowana i wymaga dużo czasu. W tym też szczególna rola Agencji Rynku Rolnego winna być skierowana na rzetelne informowanie polskich przedsiębiorców o zasadach obowiązujących na rynku. Tak, aby mogli oni śmiało konkurować z przedsiębiorcami z Unii Europejskiej.

PIŚMIENNICTWO

- Biuletyn Informacyjny ARR Nr 6 (168), czerwiec 2005
Biuletyn Informacyjny ARR Nr 7 (157), lipiec 2004
Europejski Bank Centralny [w:] <http://www.ecb.int/stats/exchange/eurofxref/html/index.en.html>
Informacje ARR zawarte na stronie www.arr.gov.pl
Rozporządzenie KE (EWG) nr 2973/1979 z dn. 21 grudnia 1979r. ustanawiające szczegółowe zasady stosowania przyznawania pomocy w odniesieniu do wywozu produktów z wołowiny i cielęciny, które mogą korzystać ze szczególnych regulacji przywózowych w państwie trzecim
Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 1964/82 z dnia 20 lipca 1982r. ustanawiające warunki udzielania specjalnych refundacji wywozowych do niektórych rodzajów wołowiny bez kości
Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 32/82 z dnia 7 stycznia 1982r. ustanawiające warunki przyznawania specjalnych refundacji eksportowych w sektorze wołowiny i cielęciny
Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 3846/1987 ze zmianami, z dnia 17 grudnia 1987r. ustanawiające nomenklaturę produktów rolnych do celów refundacji wywozowych
Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1291/2000 z dnia 9 czerwca 2000r. ze zmianami, ustanawiające wspólne, szczegółowe zasady stosowania systemu pozwoleń na wywóz i przywóz oraz świadectw o wcześniejszym ustaleniu refundacji
Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1445/1995 ze zmianami, z dnia 26 czerwca 1995r. w sprawie zasad stosowania pozwoleń na przywóz i na wywóz w sektorze wołowiny i cielęciny oraz uchylające rozporządzenie (EWG) nr 2377/80
Rozporządzenie Komisji (WE) nr 800/1999 z dnia 15 kwietnia 1999r. ze zmianami, określające wspólne, szczegółowe zasady stosowania systemu refundacji wywozowych do produktów rolnych
Rozporządzenie Komisji (WE) nr 903/2005 z dnia 15 czerwca 2005r. ustalające refundacje wywozowe dla wołowiny i cielęciny
Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1110/2005 z dnia 13 lipca 2005r. ustalające refundacje wywozowe dla wołowiny i cielęciny
Rozporządzenie Rady (WE) nr 1254/1999 ze zmianami, z dnia 17 maja 1999r. w sprawie wspólnej organizacji rynku wołowiny i cielęciny
Rozporządzeniem KE (WE) nr 2051/1996 z dnia 25 października 1996r. ustanawiające niektóre szczegółowe zasady przyznawania pomocy w odniesieniu do wywozu wołowiny i cielęciny, które mogą korzystać ze szczególnych regulacji przywózowych w Kanadzie i zmieniające Rozporządzenie (WE) nr 1445/95
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 kwietnia 2004r. w sprawie ustanowienia Agencji Rynku Rolnego agencją płatniczą (Dz. U. 2004.76.713 i 714)
Ustawa z dnia 30 lipca 2003r. o uruchomieniu środków pochodzących z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej
Ustawa z dnia 11 marca 2004 roku o Agencji Rynku Rolnego i regulacji niektórych rynków rolnych (Dz. U. 2004.42.386)

POLISH EXTERNAL TRADE WITH THE THIRD COUNTRIES IN THE BEEF AND VEAL SECTOR WITHIN COMMON AGRICULTURAL POLICY

Abstract. The main purpose of this article is the characteristic rules of agricultural products external trade with the third countries especially within common market organisation in the beef and veal sector. Because of big interest within polish producers and complicated subject, special accent was put on discuss basic procedure problems related to export and export refunds in the beef and veal sector. Beginning from accession day, polish beef and veal export with refund interest has growing tendency. The export refunds were constant up to 16th June 2005, when there was Council Regulation (EC) 903/2005 publicized fixing new, 20% lower ones.

Key worlds: tariff union, beef and veal market, export, export refunds, Agricultural Market Agency

Adres do korespondencji

ANALIZA EKONOMICZNA METOD UGOROWANIA GRUNTÓW ROLNYCH

Bogdan Pomianek
Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi

Powszechne to zdanie, że grunt przyzwolicie ugorowany, tak się poprawia, jak gdyby już połowę odebrał nawozu; ugoruje się zaś grunt wtedy, gdy po zebraniu ostatniego zboża przez rok zasianych roślin nie rodzi, ale nie owocując przez zimę i lato w tym czasie jak najlepiej wyrabia. Przez kilkakrotne, bowiem ugorów przerabianie pomaga się roli na wiele lat [Kluk 1779].

Streszczenie. W krajach Wspólnoty Europejskiej, ugorowanie stanowi element polityki gospodarczej. Grunt ugorowany (wyłączony z produkcji) pozostaje nadal integralną składową dyspozycyjnej przestrzeni rolniczej i poddawany jest zabiegom technologicznym, utrzymującym jego sprawność oraz gotowość do włączenia w proces produkcji. Prawidłowe postępowanie (konserwacja) trwa odpowiednio długo, aż nastąpi przywrócenie dawnej jego funkcji lub grunt zostanie przekazany w użytkowanie nierolnicze. Odpowiednia agrotechnika związana z ugorowaniem gruntów wiąże się z ponoszeniem kosztów, zarówno na założenie ugoru, pielęgnację, jak i likwidację ugoru, czyli wznowienie produkcji rolniczej na danym obszarze.

Słowa kluczowe: ugorowanie gruntów, dobra kultura gleby, uprawa gleby, koszty ugorowania

WSTĘP

Wprowadzenie zasad Wspólnej Polityki Rolnej w zakresie płatności obszarowych, wymusiło na producentach rolnych obowiązek przestrzegania zapisów rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 kwietnia 2004 r. w sprawie *minimalnych wymagań utrzymywania gruntów rolnych w dobrej kulturze rolnej* (Dz. U. z 2004 r., Nr 65, poz. 600 z późn. zm.). W myśl ww. przepisów normatywnych, za utrzymane gruntów rolnych w dobrej kulturze rolnej uznaje się uprawę rośliny lub ugorowanie w przypadku gruntów ornych. Jednocześnie na łąkach i pastwiskach okrywa roślinna powinna być odpowiednio, wkażana oraz wypasana lub wykaszana, po czym usuwana co najmniej raz w roku w terminie do 31 lipca. Zgodnie z rozporządzeniem, za grunt ugorowany można uznać taki, który podlegał co najmniej raz w roku w terminie do dnia 15 lipca, koszeniu lub innym zabiegom uprawowym zapobiegającym występowaniu i rozprzestrzenianiu się chwastów. Grunty orne nie powinny być ugorowane przez okres dłuższy niż 5 lat.

Z uwagi na powyższe stwierdzenie, wyróżnia się kilka typów ugorów: ugór czarny (pole bez obsiewu, uprawiane i nawożone obornikiem), ugór zajęty obsianym lub zielonym (pole częściowo odpoczywające przed siewem ozimin) oraz ugór świętojański (pole uprawiane od zniwu do późnej wiosny następnego roku).

W zależności od typu ugoru, jak i okresu wyłączenia gruntów z produkcji, gospodarstwo rolne ponosi koszty założenia ugoru, uprawy oraz wznowienia produkcji rolnej

na tej powierzchni, a także koszty podatku rolnego. Zaprezentowana analiza w artykule ma za zadanie przedstawienie kosztów czasowego wyłączenia gruntów z użytkowania rolniczego.

CEL I METODA BADAŃ

Celem analizy przedstawionej w artykule jest ukazanie konieczności utrzymania dobrej kultury gruntów rolnych. W opracowaniu posłużono się metodą opisową w części prezentującej metody ugorowania gruntów oraz zastosowano metodę analizy kosztów przy porównywaniu sposobów i czasu uprawy, pielęgnacji oraz wyłączenia gruntów z produkcji rolniczej. Obliczenia zostały dokonane na podstawie dostępnej literatury przedmiotu, a także Katalogu Norm i Normatywów (1999). Podane ceny odzwierciedlają ceny środków do produkcji (stan na koniec pierwszego kwartału 2005 r.)

SKUTKI TYMCZASOWEGO WYŁĄCZANIA GRUNTÓW Z UPRAWY

Środowisko glebowe poddawane poprawnym zabiegom agrotechnicznym nabiera swoistych cech, które zapewniają jego równowagę – stabilizację i w konsekwencji podwyższoną produktywność. Wydajność biomasy z siedlisk utrzymywanych sztucznie zwykle wielokrotnie przekracza tę, która jest właściwa dla naturalnych agrocenoz¹. Dzieje się tak dlatego, gdyż w proces wytwarzania włączone są środki pochodzące spoza układu (nawozy sztuczne) i czynniki eliminujące w znacznym stopniu składniki biocenozy (patogeny). Agrocenozy, jako przekształcone biocenozy, na których zaprzestano produkcji, szybko ewoluują w kierunku naturalnym. Zewnętrznym tego objawem jest pojawienie się wtórnej sukcesji naturalnej ukierunkowanej na odtworzenie ekosystemów właściwych dla danego siedliska [Marks i in. 2000a]. Sytuacja taka powoduje wysokie koszty przywrócenia produkcji na gruntach, na których nie jest prowadzona produkcja rolnicza. Z tego też względu pozostawienie ugorów narażonych na zarastanie zbędną roślinnością jest dużym błędem gospodarczym.

ZASADY POSTĘPOWANIA Z GRUNTAMI WYŁĄCZONYMI Z PRODUKCJI

Postępowanie odtwarzające rolniczy charakter gruntów czasowo wyłączonych z produkcji zależy od aktualnego stanu środowiska glebowego, zwłaszcza jego właściwości fizykochemicznych i biologicznych.

Proces przemian w glebie pozbawionej funkcji produkcyjnych przebiega powoli tylko wówczas, gdy stan ten jest systematycznie i dokładnie kontrolowany. W przeciwnym razie, gdy pole pozostaje bez jakichkolwiek ingerencji „degradacja gleby” przebiega bardzo szybko.

¹ Agrocenoza - zespół organizmów roślinnych i zwierzęcych ukształtowanych w wyniku działalności gospodarczej człowieka w określonym środowisku upraw rolniczych; biocenoza rolnicza [Słownik Wyrazów Obcych 1991].

W pierwszym przypadku postępowanie rekonstrukcyjne będzie technicznie łatwe, krótkotrwałe i stosunkowo tanie. Natomiast ponowne nadanie charakteru rolniczego terenom porzuconym, na których nie wykonywano żadnych zabiegów, trwa bardzo długo i jest kosztowne [Marks i in. 2000b].

W celu przeciwdziałania szybkim, niekorzystnym przemianom w glebie należy powierzchnie pokryć roślinnością. Brak pokrycia roślinnością może prowadzić do nadmiernego przesuszenia i rozpylenia gleby. Szczególne pozytywne cechy posiadają rośliny motylkowe. Zwarta pokrywa roślinna hamuje rozwój chwastów, przeciwdziała erozji, zwiększa się aktywność biologiczną środowiska glebowego, przyczyniając do tworzenia związków próchnicznych i stabilizacji struktury gleby. Ponadto następuje zwiększenie zdolności retencyjnych gleby ograniczone wymywaniem składników pokarmowych, co wpływa korzystnie na zasoby i jakość wód gruntowych. Rośliny mogą być wysiewane jesienią lub wiosną oraz przyorane. Mogą również zostać pozostawione na zimę w celu zabezpieczenia przed erozją oraz zwiększenia powierzchni gromadzącej wodę [Dzienia 1998].

Zależnie od długości przewidywanej przerwy w typowym (rolniczym) użytkowaniu mogą to być gatunki jednoroczne lub wieloletnie. Przy rocznym ugorowaniu proponowany jest szereg gatunków ozimych i jarych, uprawianych w formie międzyplonów (żyto ozime, wyka ozima, rzepik ozimy, łubin żółty, seradela, peluszka, gorczyca, facelia).

Z kolei ugory 1-3 letnie powinny być obsiewane roślinami gwarantującymi trwałe zadarnianie oraz małych wymaganiach pokarmowych np. rutwica wschodnia lub motylkowe drobnonasienne z trawami.

Ugory powyżej 3 lat powinny być obsiewane gatunkami o niskich wymaganiach pokarmowych, wzorowane na roślinności naturalnej. Zalecany jest wysiew mieszanek traw i roślin motylkowych np. koniczyny, lucerny sierpowatej. Spośród traw: wiechlinę łąkową, kostrzewę łąkową, życicę trwałą, wielokwiatową.

Najbardziej prymitywną formą ugorowania, wymagającą od rolnika jedynie minimalnych nakładów, jest samozarastanie (samozadarnianie). Na takich polach prowadzi się tylko wykaszanie, które zapobiega zachwaszczeniu poprzez niedopuszczenie do wydania nasion przez gatunki dominujące w zbiorowisku.

Należy brać pod uwagę również koszty oraz sposoby wznowienia produkcji rolniczej na gruntach ugorowanych. Istnieją trzy sposoby likwidacji ugorów i przygotowania stanowisk pod siew roślin uprawnych:

- **sposób mechaniczny** polega na likwidacji ugoru przy pomocy standardowych narzędzi oraz maszyn uprawowych (pługi, brony, kultywatory, talerzówki, glebogryzarki).
- **sposób mechaniczno-chemiczny** polega na połączeniu uprawy tradycyjnej (konwencjonalnej) z odchwaszczającym - oczyszczającym działaniem herbicydów (najczęściej Reglone i Roundup). Wykorzystuje się przy tej metodzie bardziej złożony i zaawansowany technicznie sprzęt (zestawy uprawowe i agregaty uprawowo – siewne).
- **sposób chemiczny** – sens tej metody polega na usunięciu okrywy roślinnej z pola jedynie przy pomocy herbicydów (głównie Roundup). Natomiast siew „bezpośredni” nasion roślin uprawnych odbywa się w nieuprawianą glebę.

Reasumując, ugor jako element systemu agrotechnicznego nie sprawia żadnych problemów, gdy jest od początku właściwie prowadzony. Aby koszty przywracania powierzchni wyłączonych z produkcji były jak najniższe muszą być przestrzegane pewne zasady.

1. Przygotowanie pola do ugorowania winno się rozpocząć jeszcze przed jego założeniem. Chodzi tu głównie o zabiegi uprawowe, spełniające różnorakie funkcje, kształtujące właściwości gleby (fizyczne, biologiczne, chemiczne). Ma to na celu zabezpieczenie żyzności, ograniczenie zachwaszczenia, zmniejszenie populacji nicieni.
2. Ugor powinien być konserwowany, to znaczy poddawany zabiegom kontrolującym tempo i kierunek zmian w szacie roślinnej i właściwościach gleby. W trakcie trwania ugorowania należy wykonywać czynności, które będą w dalszym ciągu ukierunkowane na zmniejszenie zachwaszczenia, przyspieszenie rozkładu masy organicznej, rozdrobnienie części nadziemnych, rosnących roślin, ochronę fauny i flory glebowej. Podobnie postępuje się w przypadkach, gdy pole zasiedlają samosiewny roślin uprawnych i chwasty. W takich okolicznościach bardzo istotnym zabiegiem jest systematyczne wykaszanie, które ma nie dopuścić do wydania nasion przez roślinność dziko rosnącą.
3. Przystępując do ponownego zagospodarowania ugoru należy właściwie rozpoznać jego stan i ocenić skuteczność możliwych wariantów przygotowania roli pod kulturę uprawną. Po zakończeniu ugorowania należy skutecznie przeprowadzić niezbędne czynności likwidujące niekorzystne cechy gleby pozostawionej bez uprawy. Do podstawowych zabiegów można zaliczyć talerzowanie wspomagane klasycznymi narzędziami do uprawy. Jednak tego typu zabiegi sprawdzają się tylko na ugorach w pełni kontrolowanych. W

przypadku nadmiernego zachwaszczenia, zwłaszcza gatunkami wieloletnimi, konieczne jest zastosowanie herbicydów totalnych. Kiedy występuje niskie i średnie zachwaszczenie, możliwe jest całkowite zrezygnowanie z upraw mechanicznych na rzecz chemicznego niszczenia chwastów, połączonego z siewem bezpośrednim [Marks i in. 2000b].

KALKULACJA KOSZTÓW UGOROWANIA GRUNTÓW ROLNYCH

W związku z rozporządzeniem Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi, dotyczącym dobrej kultury rolniczej, zachodzi potrzeba wykonywania odpowiednich działań na gruntach wyłączonych, co pozwoli bez problemów nadać im pierwotną rolniczą wartość. Metody ochrony gruntów ugorowanych powinny uwzględniać konsekwencje ekonomiczne i organizacyjne, ponieważ koszty stanowią podstawowy czynnik akceptacji określonych rozwiązań przez gospodarstwa rolne. Ochrona gruntów wyłączonych z produkcji obejmuje założenie ugoru, pielęgnację oraz jego likwidację (wznowienie produkcji na wyłączonej działce).

W zależności od okresu, na jaki przewiduje się wyłączenie działki z użytkowania rolniczego proponowany jest szereg roślin zarówno jednorocznych jak i wieloletnich. Przy wyłączeniu pola na jeden rok pożądane są rośliny, które mogą być wykorzystane jako poplon ozimy. W okresie wiosennym mogą służyć jako pasza dla zwierząt lub zostać przyorane na zielony nawóz. Dodatkową korzyścią wynikającą z tego typu roślin jest w okresie zimy zabezpieczanie gleby przez erozję oraz zwiększenie nagromadzania wody. Koszty założenia ugoru zielonego – krótkotrwałego prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Ugorowanie krótkotrwałe (1 rok)

Table 1. Short-term fallowing (1 year)

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Orka średnia (18 cm)	cnh	2,5	28,4	71,0
Bronowanie	cnh	0,4	28,4	11,4
Siew nasion	cnh	1,6	28,4	45,4
Koszty nasion				
Rzepak ozimy (poplon ozimy)	kg	12,0	6,5	78,0
Razem koszty				205,8

Źródło: obliczenia własne

Source: own calculations

Natomiast powierzchnie wyłączone na okres do 3 lat powinny zostać pokryte roślinnością, która umożliwia trwale zadarnianie i przeciwdziała zjawisku erozji. Koszty założenia ugoru zielonego - krótkotrwałego przedstawia tabela 2.

Tabela 2. Ugorowanie krótkotrwałe (1 - 3 lata)

Table 2. Short-term fallowing (1-3 years)

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Orka głęboka (27 cm)	cnh	2,9	28,4	82,4
Kultywatorowanie + wał strunowy	cnh	1,0	28,4	28,4
Siew nasion	cnh	1,6	28,4	45,4
Koszt nasion				
Rutwica wschodnia	kg	25,0	7,0	175,0
Razem koszty				331,2

Źródło: obliczenia własne

Source: own calculations

Ugory, które wyłączane są na okres powyżej 3 lat powinny zostać obsiane roślinnością o małych wymaganiach pokarmowych, oraz dobrze zacieniające glebę. Proponowane jest stworzenie systemu łąkowego, opartego początkowo na gatunkach o dużych wymaganiach pokarmowych a następnie stopniowe odchodzenie od tego typu roślinności i nawożenia na rzecz formowania się zbiorowisk o małych wymaganiach pokarmowych wzorowanych na strukturze roślinności naturalnej. Najczęściej pożądanymi roślinami są mieszanki motylkowych z trawami (70% traw i 30% motylkowych). Koszty założenia ugoru zielonego – długotrwałego prezentuje tabela 3.

Tabela 3. Ugorowanie długotrwałe (powyżej 3 lat)

Table 3. Long-term fallowing (more than 3 years)

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Orka głęboka (27 cm)	cnh	2,9	28,4	82,4
Kultywatorowanie + wał strunowy	cnh	1,0	28,4	28,4
Siew nasion	cnh	1,6	28,4	45,4
Koszt nasion				
Kostrzewa zwyczajna	kg	17,5	6,0	105,0
Koniczyna czerwona	kg	7,5	7,0	52,5
Razem koszty				313,7

Źródło: obliczenia własne

Source: own calculations

Na gruntach tymczasowo wyłączonych z produkcji rolniczej powinny być prowadzone określone zabiegi pielęgnacyjne umożliwiające utrzymanie ugorów w odpowiedniej sprawności agrotechnicznej.

Metody pielęgnacji powierzchni wyłączonych obejmują kilka wariantów: uprawę mechaniczną, uproszczoną i chemiczną.

Uprawa mechaniczna jest najprostszą, gdyż opiera się na podstawowych maszynach i ogranicza się do wykaszania ugorów zielonych lub utrzymania ugoru czarnego. Zabiegi te wystarczająco zabezpieczą przed zarastaniem zbędną roślinnością. Koszty uprawy mechanicznej ugoru zielonego przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Uprawa mechaniczna (koszenie ugoru zielonego)
Table 4. Mechanic tillage (green fallow mowing)

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Koszenie (2 x)	cnh	3,2	28,4	90,9
Razem koszty				90,9

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

Koszenie powinno zostać przeprowadzone przed kwitnieniem chwastów oraz ponownie pod koniec lata na odrośniętą roślinność w celu uniemożliwienia wydania nasion przez chwasty. Z kolei uprawa ugoru czarnego polega na stosowaniu zabiegów mechanicznych niszczących pojawiające się chwasty. Koszty uprawy mechanicznej ugoru czarnego prezentuje tabela 5.

Tabela 5. Uprawa mechaniczna ugoru czarnego
Table 5. Mechanic tillage of black fallow

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Orka (15 cm)	cnh	1,7	28,4	48,3
Kultywatorowanie (2 x)	cnh	3,0	28,4	85,2
Bronowanie (4 x)	cnh	1,6	28,4	45,4
Razem koszty				178,9

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

Metoda uprawy uproszczonej i chemicznej wymaga specjalistycznego sprzętu oraz stosowania środków chemicznych. Te dwa elementy wpływają na koszty, jakie należy ponieść podczas zabiegów pielęgnacyjnych wykonywanych na polach wyłączonych z uprawy. Koszty uprawy uproszczonej z herbicydami ugoru czarnego przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Uprawa uproszczona + herbicydy ugoru czarnego
Table 6. Simplified tillage with herbicides of black fallow

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Glebogryzarka	cnh	2,5	28,4	71,0
Zabieg chemiczny	cnh	0,8	28,4	22,7
Bronowanie (1 x)	cnh	0,4	28,4	12,2
Preparat chemiczny (Roundup 360 SL)	l	1,0	23,9	23,9
Preparat chemiczny (Banvel 480 SL)	l	0,5	120,0	60,0
Razem koszty				189,0

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

Także pielęgnacja chemiczna ma za zadanie stymulowanie wzrostu oraz zapobieganie wydania nasion przez chwasty. Najczęściej pierwszy zabieg chemiczny wykonywany jest przed kwitnieniem oraz drugi na odrośnięte rośliny. Koszty uprawy chemicznej ugoru zielonego przedstawia tabela 7.

Tabela 7. Uprawa chemiczna ugoru zielonego
Table 7. Chemical tillage of green fallow

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Zabieg chemiczny (2 x)	cnh	1,6	28,4	45,4
Preparat chemiczny (Roundup 360 SL)	l	2,0	23,9	47,8
Preparat chemiczny (Aminopielik D 450 SL)	l	4,0	15,6	62,4
Razem koszty				155,6

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

Należy brać pod uwagę również koszty oraz sposoby przejścia od ugoru do normalnej uprawy. W tym przypadku występują trzy metody: mechaniczna, mechaniczno-chemiczna, chemiczna.

Metoda mechaniczna opiera się na stosowaniu kilkakrotnie podstawowych maszyn do uprawy gleby. Rodzaj zastosowanych maszyn i ilość powtórzeń zależy od faktu, na jaki czas została wyłączona działka.

Koszty likwidacji ugoru zielonego przy zastosowaniu metody mechanicznej prezentuje tabela 8.

Tabela 8. Metoda mechaniczna likwidacji ugoru zielonego
Table 8. Mechanical method of green fallow liquidation

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Rozdrabnianie roślin	cnh	1,6	28,4	45,4
Glebogryzarka	cnh	2,5	28,4	71,0
Bronowanie (1 x)	cnh	0,4	28,4	11,4
Razem koszty				127,8

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

Metoda mechaniczno – chemiczna oparta jest na stosowaniu tradycyjnych maszyn do uprawy, których działanie wspomagane jest przy pomocy preparatów chemicznych. Koszty likwidacji ugoru zielonego metodą mechaniczno – chemiczną przedstawia tabela 9.

Tabela 9. Metoda mechaniczno – chemiczna likwidacji ugoru zielonego
Table 9. Mechanical-chemical method of green fallow liquidation

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Zabieg chemiczny	cnh	0,8	28,4	22,7
Preparat chemiczny (Roundup 360 SL)	l	4,0	23,9	95,6
Agregat uprawowo-siewny	cnh	3,2	28,4	90,9
Razem koszty				209,2

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

Metoda chemiczna polega na stosowaniu tylko preparatów chemicznych w celu zniszczenia chwastów przed planowanym siewem. Dodatkowo wymagane jest zastosowanie 5 kg siarczanu amonu w celu wyrównania bilansu węgla w glebie. Koszty likwidacji ugoru zielonego metodą chemiczną przedstawia tabela 10.

Tabela 10. Metoda chemiczna likwidacji ugoru zielonego
Table 10. Chemical method of green fallow liquidation

Wyszczególnienie	Jednostka miary	Liczba jednostek	Cena za jednostkę (zł)	Koszty (zł)
Zabieg chemiczny	cnh	0,8	28,4	22,7
Preparat chemiczny (Roundup 360 SL)	l	3,0	23,9	71,7
Nawóz mineralny (siarczan amonu 20% N)	kg	5,0	2,1	10,5
Razem koszty				104,9

Źródło: obliczenia własne
Source: own calculations

W trakcie ugorowania bardzo ważną rolę odgrywają zarówno zabiegi związane z założeniem, pielęgnacją oraz likwidacją terenów tymczasowo wyłączonych z użytkowania rolniczego. Wszystkie te elementy mają duże znaczenie odnośnie procesów, jakie zachodzą

podczas wyłączenia działek z użytkowania a przede wszystkim kosztów, które należy ponieść w trakcie ponownego włączania gruntów do produkcji rolniczej.

PODSUMOWANIE

Na podstawie powyższej analizy sformułowano następujące wnioski.

1. Ponowne zagospodarowanie gruntów wyłączonych z produkcji wymaga poniesienia wysokich kosztów związanych z zabiegami mechanicznymi i stosowaniem środków ochrony roślin. Bardziej efektywne jest utrzymywanie ugoru zielonego lub czarnego. Umożliwia to ograniczenie zarastania uciążliwymi chwastami oraz przez stosowanie ugoru zielonego poprawę warunków glebowych.
2. Wysokość poniesionych kosztów związanych z założeniem ugoru zielonego zależy od okresu, na jaki zostało wyłączone pole z uprawy. Największymi kosztami wyróżnia się ugorowanie długotrwałe powyżej 3 lat gdzie nakłady pieniężne wyniosły 331,2 zł/ha. Najmniejszymi kosztami charakteryzowało się ugorowanie do 1 roku, gdzie nakłady poniesione na prawidłowe zabezpieczenie pola przed degradacją wyniosły 205,8 zł/ha.
3. Koszty pielęgnacji pól wyłączonych z produkcji zależały od sposobu prowadzenia gospodarki rolniczej na tego typu obszarach. Najwyższe koszty związane z pielęgnacją ugorów poniesiono przy uprawie uproszczonej + herbicyd ugoru czarnego gdzie nakłady pieniężne wyniosły 189,0 zł/ha. Najmniejszą wartością kosztów przeznaczonych na pielęgnację terenów wyłączonych z produkcji charakteryzowała się uprawa mechaniczna ograniczająca się do dwukrotnego wykaszania. Nakłady pieniężne przy tym wariantcie wyniosły 90,9 zł/ha.
4. Koszty likwidacji powierzchni czasowo wyłączonych z produkcji zależały od sposobu ugorowania. Największe nakłady należało ponieść przy zastosowaniu wariantu mechaniczno-chemicznego. Koszty związane z tym typem likwidacji powierzchni czasowo wyłączonych z produkcji wyniosły 209,2 zł/ha. Najmniejsze koszty likwidacji ugorów poniesiono przy wariantcie chemicznym, który wyniósł 104,9 zł/ha.

PIŚMIENNICTWO

- Dzienia S., 1998: Zasady gospodarowania na terenach czasowo wyłączonych z produkcji rolniczej. *Bibliotheca Fragmenta Agronomica*, nr 5.
- Kluk K., 1779: Roślin potrzebnych, pożytecznych, wygodnych, osobliwie krajowych, albo które w kraju użyteczne być mogą, utrzymanie, rozmnożenie i zażycie. Tom III - O rolnictwie, zbożach, łąkach, chmielnikach, winnicach i roślinach gospodarskich. Zakład im. Ossolińskich, Wrocław (1954)

- Marks M., Nowicki J., Szwejkowski Z., 2000a: Odłogi i ugory w Polsce cz. 1. Przyczyny odłogowania. *Bibliotheca Fragmenta Agronomica*, nr 1.
- Marks M., Nowicki J., Szwejkowski Z., 2000b: Odłogi i ugory w Polsce cz. 2. Sposoby zagospodarowania. *Bibliotheca Fragmenta Agronomica*, nr 1.
- Praca zbiorowa 1999: Katalog Norm i Normatywów, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 7 kwietnia 2004 r. w sprawie minimalnych wymagań utrzymywania gruntów rolnych w dobrej kulturze rolnej (Dz. U. z 2004 r., Nr 65, poz. 600 z późn. zm.).
- Słownik Wyrazów Obcych PWN, 1991: Wydawnictwo PWN, Warszawa.

ECONOMIC ANALYSIS OF METHODS OF AGRICULTURAL LAND FALLOWING

Abstract. Land fallowing is a element of the European Community members' economic policy. A fallow land (excluded from production) still remains as an integral part of flexible agricultural area and it is technologically cultivated, what keep its soil tilth and readiness for inclusion into production process. The proper process (conservation) lasts as long as it is brought back to its former function or the land is transferred into agricultural usage. The appropriate cultivation technology connected with land fallowing concerns costs of set-up, nurturing as well as liquidation of fallow lands, what results in agricultural production's resumption in the area.

Key words: land fallowing, good soil culture, land tillage, costs of fallowing

Adres do korespondencji / Corresponding author: Bogdan Pomianek, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Departament Rozwoju Obszarów Wiejskich, ul. Wspólna 30, 00-930 Warszawa, tel.: (022) 6232361, e-mail: Bogdan.Pomianek@minrol.gov.pl

ZMIENNOŚĆ I ROZWÓJ FUNKCJI OBSZARÓW WIEJSKICH

Halina Powęska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. Zmiany struktury funkcjonalnej na obszarach wiejskich są efektem dynamicznego rozwoju gospodarczego oraz przemian społecznych. W procesie tym nie jest to tylko przenoszenie dotychczas działających w mieście zakładów i firm na obszary wiejskie, ale kreacja nowych typów form gospodarczych, które technologicznie związane są z obszarami wiejskimi. W artykule, na podstawie studiów literatury przedmiotu, analizie poddano zmienność funkcji obszarów wiejskich w odniesieniu do procesów gospodarczych i urbanizacyjnych, wskazano na pozytywne i negatywne oddziaływanie poszczególnych funkcji na obszary wiejskie oraz przedstawiono różnice w podejściu badaczy do zagadnienia rozwoju wielofunkcyjnego w Polsce i w innych krajach Europy.

Słowa kluczowe: funkcje obszarów wiejskich, rozwój lokalny, rozwój wielofunkcyjny, Polska, kraje europejskie

WSTĘP

W wyniku zmian systemu zarządzania gospodarką w Polsce w latach 90., stopniowo wprowadzano warunki umożliwiające działanie podmiotów fizycznych i prawnych na rzecz rozwoju środowiska lokalnego. Efektem tego był zróżnicowany czasowo i przestrzenne proces rozwoju nowych funkcji na obszarach wiejskich, jak również zmiany zachodzące w obrębie poszczególnych funkcji. Celem artykułu jest przedstawienie, w sposób modelowy, zmienności funkcji obszarów wiejskich w odniesieniu do procesów gospodarczych i urbanizacyjnych w ujęciu długofalowym oraz wskazanie pozytywnego i negatywnego oddziaływania poszczególnych funkcji na środowisko wiejskie.

ROZWÓJ WIELOFUNKCYJNY JAKO KONCEPCJA ROZWOJU LOKALNEGO

Przemiany społeczno-gospodarcze dokonujące się w Polsce po roku 1989 spowodowały perturbacje gospodarcze, w wyniku których w niektórych obszarach nastąpił dość znaczny spadek poziomu produkcji oraz obniżenie się poziomu życia ludności. Kryzys, tak gospodarczy jak i społeczny, był zróżnicowany regionalnie i gałęziowo i w szczególności dotknął obszary jednofunkcyjne, w tym tereny o wyraźnej dominacji funkcji rolniczej. Kryzys, oprócz obszarów wiejskich, zaznaczył się także w małych miastach gospodarczo i funkcjonalnie powiązanych z obszarami rolniczymi. Dlatego, począwszy od początku lat 90. analizowano możliwości zdyfersyfikowania działalności gospodarczych dotychczas jednofunkcyjnych obszarów wiejskich [Kłodziński, Okuniewski 1993]. Dyskusja nad uwarunkowaniami rozwoju nowych funkcji na terenach wiejskich spowodowała, że powstało szereg koncepcji rozwoju lokalnego [Siemiński 1994], wśród których jedną z najważniejszych była idea rozwoju wielofunkcyjnego. W Polsce problem wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich, po raz pierwszy został sformułowany w latach 70 [Kostrowicki 1976] i jako podejście oparte na decyzjach oddolnych ze względów politycznych nie było podejmowane w

okresie gospodarki centralnie planowanej. Powrócono do tej idei w latach 90. w związku z poszukiwaniem alternatywnych form rozwoju obszarów wiejskich, które znalazły się w stanie głębokiego kryzysu na skutek zmian w polityce gospodarczej i połączonych decyzji zaprzestania dotowania rolnictwa na początku lat 90-tych. W szczególności problematykę rozwoju wielofunkcyjnego identyfikowano i rozumiano jako rozwój działalności pozarolniczych i poszukiwanie nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich.

W świetle piśmiennictwa polskiego, wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich jest procesem złożonym, zróżnicowanym w czasie i zależnym od wielu czynników. Wśród nich najczęściej wskazuje się na czynniki środowiskowe, rozwój infrastruktury, podniesienie poziomu wykształcenia i kwalifikacji ludności wiejskiej, działania marketingowe gminy, inwestycje zewnętrzne oraz rozwój przedsiębiorczości wiejskiej [Kłodziński, Rozner 1996], potrafiącej wykorzystać atuty środowiska wiejskiego dla potrzeb rozwoju społeczno-ekonomicznego i kreacji nowych funkcji. Niezależnie od wysiłków i wielu sukcesów w skali lokalnej w zakresie przemiany struktury funkcjonalnej obszarów wiejskich, wskazuje się, że jest to proces bardzo powolny i nadal w większości wsi dominują funkcje związane z rolnictwem [Kołodziejczyk 1999].

W Europie idea wielofunkcyjności, oprócz czynnika ekonomicznego, uwzględnia realizację postulatów, mających na celu ochronę wiejskiego, tradycyjnego sposobu życia, wielofunkcyjnego krajobrazu, realizację zasad rolnictwa zrównoważonego i ochronę bioróżnorodności w produkcji rolnej, przy jednoczesnym generowaniu miejsc pracy [Potter, Burney 2002]. Zakłada się, że rozwój obszarów wiejskich odbywać się powinien z zachowaniem walorów środowiskowych i kulturowych wsi europejskiej przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego poziomu życia mieszkańców. Były komisarz Unii Europejskiej ds. Rolnictwa Franc Fischler określał wielofunkcyjność jako połączenie między rolnictwem zrównoważonym, bezpieczeństwem żywnościowym, ochroną cech krajobrazowych i wartości środowiskowych obszarów wiejskich. Zagadnienie wielofunkcyjności stało się przedmiotem dyskusji i analizy w związku z poszukiwaniem nowego modelu rozwoju rolnictwa w Unii Europejskiej i dlatego wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich stała się jednym z narzędzi Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), dążącej do prowadzenia zintegrowanej polityki do spraw rozwoju obszarów wiejskich i ochrony wartości środowiskowych. W części poświęconej wielofunkcyjności, WPR podkreśla potrzebę szerszego zakresu pozafarmerskich i nierolniczych form aktywności gospodarczych finansowanych z budżetu UE. Intencją reform prowadzonych przez WPR jest m.in. przesunięcie wsparcia finansowego od dużych, komercyjnych farm do małych gospodarstw rolnych oraz pozarolniczych wiejskich gospodarstw domowych. Takie ujęcie wielofunkcyjności przez UE spotkało się z krytyką

innych państw, w szczególności tych, w których produkty rolnicze są ważnym towarem eksportowym¹, ponieważ kraje te widzą elementy protekcjonizmu rolnictwa w nowym modelu europejskim opartym na zasadzie wielofunkcyjności. Proponowany model, który jest akceptowany i analizowany także w innych państwach wysoko rozwiniętych, często określany jako tzw. alternatywny model rozwoju obszarów wiejskich, budzi kontrowersje, ponieważ zakłada prowadzenie przy niskiej intensywności systemu gospodarowania, wysokiego wsparcia konserwacji zasobów naturalnych, środowiskowych i zachowanie tradycyjnego modelu społeczności wiejskiej.

ZRÓŻNICOWANE FUNKCJONALNE OBSZARÓW WIEJSKICH

W odniesieniu do lokalnych jednostek administracyjnych (gmin i małych miast), pojęcie funkcji² najczęściej rozumie się jako pewną formę działalności, która jest podstawą gospodarki danej miejscowości i decyduje o jej rozwoju. Spośród wszystkich funkcji największą uwagę skupiają funkcje ekonomiczne, ponieważ są głównym źródłem utrzymania ludności. Najczęściej wyróżnia się je bazując na danych dotyczących działalności gospodarczej korzystając z danych statystycznych dotyczących: (a) działalności gospodarczej w oparciu o system REGON [Czarnecki, Heffner 2003, Kaczmarek 1998], (b) struktury zatrudnionych [Szafrńska 2002] i (c) wykorzystywanej powierzchni [Stola 1993, Bański, Stola 2002].

Czarnecki i Heffner wyróżniają wśród działalności pozarolniczych następujące kierunki: produkcyjne, budowlane, handlowe, usługowe, pozostałe działalności. Kaczmarek charakteryzuje działalności rolnicze oraz określa przestrzenne zróżnicowanie różnorodności struktury funkcjonalnej działalności pozarolniczych. Szczególną uwagę zwraca na wybrane typy funkcjonalne gmin: gminy w aglomeracjach, gminy turystyczne, gminy przygraniczne i gminy popegerowskie. Szafrńska, badając funkcje małych miast, wskazuje na następujące ich typy: rolnicze, rolniczo-przemysłowe, rolniczo-usługowe, przemysłowe, przemysłowo-rolnicze, przemysłowo-usługowe, usługowe, usługowo-rolnicze, usługowo-przemysłowe, brak funkcji dominującej. W badaniach przeprowadzonych przez W. Stolę dla roku 1988 i W. Stolę i J. Bańskiego dla roku 2000 jako podstawę wyodrębniania funkcji obszarów wiejskich przyjęto mierniki wskazujące na sposób użytkowania powierzchni przy uwzględnieniu innych wskaźników ekonomicznych i społecznych. Wyróżniono w tych badaniach obszary wiejskie: o przewadze funkcji rolniczych, o równorzędnym udziale różnych funkcji, o przewadze

¹ Cairns Group, koalicja państw powstała w 1986 roku, dążących do liberalizacji handlu produktami rolniczymi i należą kraje eksporterzy żywności: Argentyna, Australia, Boliwia, Brazylia, Kanada, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Gwatemala, Indonezja, Malezja, Nowa Zelandia, Paragwaj, Filipiny, Afryka Południowa, Tajlandia, Urugwaj.

² Dyskusję nad pojęciem funkcji, zarówno w jego potocznym jak i naukowym znaczeniem, przeprowadził Suliborski [2001]

leśnictwa, o przewadze funkcji turystyczno-wypoczynkowych, o przewadze funkcji pozarolniczych lub silnie zurbanizowane.

Analizując możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi polskiej w kontekście integracji z Unią Europejską [Kłodziński 2004, Stasiak 2000] oraz kwestię kreacji „nowych” funkcji [Hefner 2000] szczególną uwagę przywiązuje się do funkcji: turystycznej, sypialnianej i przyrodniczej. Na funkcję turystyczną zwraca się w badaniach dużą uwagę, ponieważ w strategiach rozwoju wielu gmin wymieniana jest jako najbardziej pożądana z punktu widzenia rozwoju lokalnego danego obszaru. Wzrost znaczenia funkcji sypialnianej na obszarach wiejskich wynika z intensywnych procesów imigracyjnych na tereny sąsiadujące z dużymi aglomeracjami, przez co zachodzą tam dynamiczne procesy urbanizacji wsi. Kreacji funkcji ekologicznej sprzyja koncepcja rolnictwa zrównoważonego, krajobrazu wielofunkcyjnego oraz rozwoju zrównoważonego.

Na podstawie przytoczonej literatury można stwierdzić, że następuje zarówno zmiana struktury funkcjonalnej na obszarach wiejskich jak też zachodzą zmiany w obrębie poszczególnych funkcji. W szczególności odnotować należy wewnętrzne przeobrażenia w obrębie funkcji rolniczej. W ramach jednej funkcji rolniczej powstały co najmniej trzy różne typy rolnictwa: rolnictwo „tradycyjne”, rolnictwo industrialne i rolnictwo ekologiczne. Podobnie różnicują się funkcje usługowe, co związane jest z wchodzeniem na wieś nowych gałęzi usług. Na uwagę zasługują również coraz silniejsze, wzajemne powiązania między funkcjami i w ten sposób tworzą się w środowisku lokalnym relacje, które pozwalają traktować badane obszary w sposób systemowy. Funkcje społeczne i przyrodnicze, podobnie jak ekonomiczne, kreują miejsca pracy, przez co mają swój wymiar ekonomiczny. Funkcje ekonomiczne zaś, mają istotny wymiar społeczny i przyrodniczy, ponieważ powodują zmiany zarówno w relacjach między ludźmi jak i w przyrodzie. W szczególności podkreśla się, że z punktu widzenia kreacji funkcji ekonomicznych na współczesnej wsi niezbędne jest zachowanie potencjału środowiskowego, włączając w to zarówno środowisko naturalne jak i społeczne. Tak więc każdą z funkcji, niezależnie od jej pierwotnego charakteru i zakresu występowania, należy traktować wieloaspektowo, badając jej pozytywne bądź negatywne oddziaływanie na obszary wiejskie (tab.1).

Tabela 1. Dominujące funkcje w środowisku wiejskim
Table 1. Main functions of rural areas

Funkcja	Wymiar ekonomiczny		Wymiar społeczny		Wymiar przyrodniczy	
			Przykłady oddziaływania na obszary wiejskie			
	pozytywne	negatywne	pozytywne	negatywne	pozytywne	negatywne
Rolnictwo industrialne	Wysokie dochody, miejsca pracy, wysoka wydajność pracy		Urbanizacja wsi	Zanik tradycyjnych wartości wiejskich i więzi społecznych	Konieczność przestrzegania proekologicznych norm prawnych	Wzmożona antropopresja
Rolnictwo ekologiczne	Miejsca pracy, samozaopatrzenie	Niska produktywność	Zachowanie tradycyjnego krajobrazu społecznego,		Krajobraz harmonijny, produkcja zdrowej żywności	
Rolnictwo tradycyjne	Miejsca pracy	Ukryte bezrobocie, niska produktywność	Kultywowanie tradycyjnego sposobu życia		Krajobraz harmonijny	Nieprzestrzeganie norm prawa dotyczących środowiska
Leśna	Dodatkowe miejsca pracy	Ograniczona dostępność		Występowanie barier przestrzennych	Poprawa jakości środowiska	
Ekologiczna		Przestrzenne ograniczenie rozwoju działalności firm	Kształtowanie się zachowań proekologicznych		Poprawa jakości środowiska życia człowieka	
Usługowa	Miejsca pracy		Urbanizacja wsi, poprawa warunków życia			
Turystyczna	Miejsca pracy		Urbanizacja wsi, poprawa warunków życia	Przejmowanie negatywnych wzorców zachowań	Wzrost znaczenia ekologii w życiu wspólnoty	Wzmożona antropopresja
Sypialniowa	Rozwój sfery usług, dodatkowe miejsca pracy		Urbanizacja wsi, przejmowanie nowych wzorców zachowań	Wzrost dysproporcji społecznych, przejmowanie negatywnych wzorców zachowań	Kształtowanie się zachowań proekologicznych	Wzmożona antropopresja, dewastacja obszarów zielonych
Komunikacyjna	Poprawa dostępności, dodatkowe miejsca pracy		Wzrost mobilności mieszkańców			Wzmożona antropopresja
Przemysłowa	Miejsca pracy		Urbanizacja wsi, poprawa warunków życia			Wzmożona antropopresja

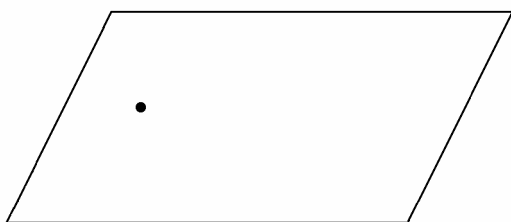
Źródło: opracowanie własne
Source: own research

ZMIENNOŚĆ FUNKCJI OBSZARÓW WIEJSKICH JAKO KONSEKWENCJA PROCESÓW GOSPODARCZYCH I URBANIZACYJNYCH

Historycznie, cechą funkcji obszarów wiejskich – rolnictwa i leśnictwa - był ich „powierzchniowy” charakter ze względu na specyfikę działalności rolniczej, natomiast w środowisku miejskim dominowały funkcje, które intensywnie wykorzystywały przestrzeń i koncentrowały się na małym obszarze, dlatego określano je jako „punktowe” [Stola 1987]. Intensyfikacja działalności gospodarczej w XX i XXI wieku spowodowała, że rozłącznie występujące niegdyś funkcje „punktowe” i „powierzchniowe” zaczęły się mieszać, tak w środowisku wiejskim jak i miejskim. W wyniku tego we współczesnej gospodarce, zarówno w działach produkcyjnych (rolnictwo i przemysł), jak i nieprodukcyjnych (coraz bardziej różnicujące się usługi), nastąpiły zmiany czynników lokalizacji. Dla przemysłu coraz istotniejszym czynnikiem lokalizacji jest jakość środowiska, dlatego przemysł ten lokowany jest poza obszarami silnie zurbanizowanymi, często na terenach wiejskich. Nowoczesne rolnictwo natomiast dla rozwoju potrzebuje zaplecza naukowo-badawczego, skoncentrowanego w mieście. W ten sposób powoli zaznacza się proces zanikania dychotomicznego podziału na wieś i miasto, z właściwymi dla tych środowisk formami gospodarczymi i społecznymi. Na obszarach miejskich występuje coraz większy udział działalności nie punktowych związanych z rozwojem takich funkcji jak: ekologiczna czy rekreacyjna. Na tradycyjnie dotąd traktowanych obszarach związanych z rolnictwem, obserwuje się wkraczanie innych typów działalności społeczno-gospodarczych i odchodzenie od rolnictwa jako dominującej funkcji terenów wiejskich. Jest to wielopłaszczyznowy i wieloetapowy proces, którego próbę opisania przedstawiono na rycinie 1. Celem prezentowanego modelu jest pokazanie w ujęciu dynamicznym przyczyn różnicowania się działalności społeczno-gospodarczych w środowisku wiejskim i miejskim. Za czynniki sprawcze w tym modelu przyjęto: różnice w procesie produkcji charakterystycznej dla działów miejskich i wiejskich na różnych poziomach rozwoju gospodarczego, zmiany czynników lokalizacji działalności gospodarczej, zmiany relacji między miastem i wsią będące efektem rozwoju infrastruktury transportowej i łącznościowej oraz zmieniające się w czasie relacje między miejscem zamieszkania ludności a miejscem pracy tejże ludności.

Jako początek procesu różnicowania się funkcji obszarów wiejskich i miejskich przyjęto taką fazę rozwoju gospodarczego (wyróżniony na rys. 1 I etap), w której obserwowano występowanie wyraźnie odrębnych od siebie funkcji wiejskich – rolniczej i leśnej oraz miejskich – pozarolniczych, tj.: administracyjnych, obronnych, handlowych, przemysłowych i innych. W mieście obserwuje się koncentrację ludności i pozarolniczych działalności.

I. Etap:



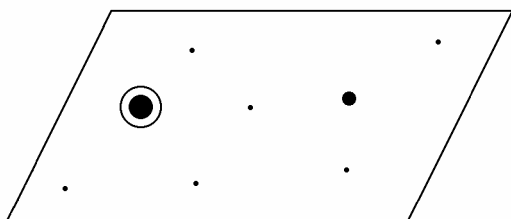
Zachowanie odrębności funkcji miejskich i wiejskich.

II. Etap:



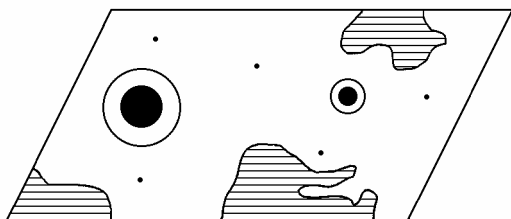
Różnicowanie się rolnictwa w sąsiedztwie miasta; załążki strefy podmiejskiej; powstanie centrum usługowego w obszarze wiejskim.

III. Etap:



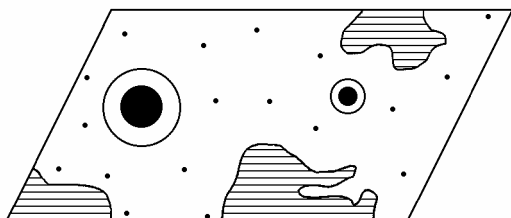
Powiększenie strefy wpływu miasta; przekształcanie wiejskiego centrum usługowego w miasto; powstanie w terenie wiejskim punktowo rozmieszczonych funkcji związanych z wykorzystaniem walorów środowiska naturalnego (np. uzdrowiska, kopalnictwo).

IV. Etap:



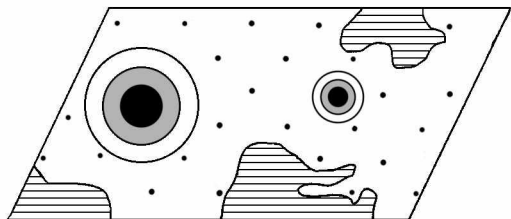
Intensyfikacja produkcji w rolnictwie i w przemyśle - konieczność ochrony przyrody - kreacja funkcji ekologicznej; dalsze zwiększenie zasięgu oddziaływania miasta oraz zmiany struktury funkcjonalnej miasta w regionie rolniczym.

V. Etap:



Zastosowanie nowoczesnych technologii w gospodarce w tym również w rolnictwie – różnicowanie się funkcji rolniczych; pogarszanie się parametrów środowiska życia w mieście – rozwój funkcji sypialnianej.

VI. Etap:



Urbanizacja wsi, optymalne wykorzystanie czynników lokalizacji dla poszczególnych funkcji – konieczność ochrony dziedzictwa kulturowego – rozwój funkcji społecznych.

Rysunek 1. Zmienność funkcji obszarów wiejskich
Figure 1. The changes of functions of the rural areas

Źródło: opracowanie własne
Source: own research

Na wsi natomiast dominuje działalność związana z rolnictwem oraz rzemiosło bezpośrednio związane z rolnictwem (np. kowalstwo).

II etap wiąże się ze zmianą charakteru rolnictwa we wsiach położonych w sąsiedztwie miasta. Intensyfikacja oraz stopniowe utowarowienie działalności rolniczej nastawionej na zbytnie towarów na rynku miejskim prowadzi do powstania nowych funkcji w strefie, którą można traktować jako załączki strefy podmiejskiej. Równoległe z procesem kształtowania się strefy podmiejskiej, odgrywającej zasadnicze znaczenie w różnicowaniu się struktury funkcjonalnej obszarów wiejskich, na terenach położonych dalej poszerza się zakres sfery usług, które lokowane są najczęściej w centrum. W ten sposób powstaje centralny ośrodek regionu wiejskiego.

Istotny wzrost skali produkcji a także zwiększona mobilność ludności prowadzi do dalszych zmian w strukturze funkcjonalnej obszarów wiejskich (III etap). Intensyfikacja działalności gospodarczej w mieście i zwiększone zapotrzebowanie na siłę roboczą, rozwój transportu a z drugiej strony przeludnienie wsi, jest przyczyną zauważalnego wzrostu zjawiska migracji (stałych lub czasowych) osób ze wsi do miast w związku z poszukiwaniem zatrudnienia. Do miasta napływa ludność wiejska ze wszystkich obszarów, jednakże szczególnie duży napływ ludności obserwuje się ze strefy podmiejskiej. Ze względu na bliskość położenia, ludność ta zachowuje więzi i kontakty rodzinne, przez co w sąsiedztwie miasta ma miejsce istotny przepływ informacji na temat sposobu i warunków życia i pracy. Dlatego też w strefie podmiejskiej mieszkają się wzorce zachowań ekonomicznych i społecznych. Natomiast ludność przemieszczająca się do miasta z obszarów położonych dalej tylko sporadycznie utrzymuje kontakty z poprzednim miejscem lub nie utrzymuje ich wcale. Bardzo często „syn osiedlony w mieście odwiedza rodzinną wioskę jako egzotyczną krainę [Kapuściński 1990]”. Proces przenoszenia się wzorców zachowań na obszarach wiejskich oddalonych od miasta jest dlatego bardzo powolny. Na tym etapie występuje więc duże zróżnicowanie funkcjonalne na obszarach wiejskich: powstawanie coraz to nowych funkcji w strefie podmiejskiej, która swym charakterem upodabnia się do miasta i kultywowanie funkcji tradycyjnych (rolniczej i leśnej) w obszarach położonych poza strefą wpływu miasta. Równocześnie na obszarach wiejskich oddalonych od miasta następuje dalszy rozwój ośrodka usługowego a także rozwój funkcji związanych z wykorzystywaniem dóbr natury występujących w środowisku wiejskim (np. funkcja uzdrowiskowa, przemysłowa - przemysł wydobywczy, itp.).

W kolejnej fazie różnicowania się funkcji (etap IV) obserwuje się zmiany charakteru środowiska wiejskiego. Istotny wpływ na ten proces mają przemiany technologiczne

zachodzące w całej gospodarce, w tym także w rolnictwie. Uświadamia się zjawisko zwiększonej antropopresji, wywoływanej przez coraz szerzej obecne na obszarach wiejskich nowe działy gospodarki oraz intensywnie rozwijające się rolnictwo. W wyniku tego zachodzi konieczność ochrony przyrody – powstają obszary chronione i jedną z istotnych funkcji obszarów wiejskich staje się funkcja ekologiczna.

Etap V to zmiana czynników lokalizacji działalności gospodarczych i społecznych. Zauważalne jest przenoszenie lokalizacji działalności przemysłowych i usługowych na tereny poza miastem. Rozwój technologii transportowej pozwala na intensywne dojazdy do pracy nawet z odległych obszarów wiejskich, przez co różnicują się wzorce zachowań ludności na coraz większym terenie. Z drugiej strony obniżające się parametry środowiskowe warunków życia w mieście powodują przenoszenie się części ludności na wieś, najczęściej tam, gdzie istnieją dogodne możliwości połączeń transportowych. Wówczas ma miejsce rozwój funkcji sypialnianej na wsi. Istniejące centrum usługowe w obszarze wiejskim przekształca się w silny ośrodek usługowy o zróżnicowanej strukturze branżowej i rozbudowującej się strukturze gospodarczej.

Etap VI to przeplatanie się funkcji miejskich i wiejskich oraz postępujący proces urbanizacji wsi. Ma miejsce przemieszczanie się osób, informacji, towarów i usług w różnych kierunkach. Powstaje wielofunkcyjny, otwarty system czasoprzestrzenny, w optymalny i uporządkowany sposób wykorzystujący istniejące warunki lokalne dla rozwoju nowych funkcji, szybko przystosowujący się do zmian technologicznych i ekonomicznych w różnych skalach przestrzennych. Wprowadzanie nowych funkcji, w takim układzie, jest efektem szybkiego przepływu informacji, w którym kształtują się nowe rodzaje praktyk i działań człowieka.

PODSUMOWANIE

W wyniku zmian systemu zarządzania gospodarką, sukcesywnie wprowadzanych w Polsce w latach 90., zaistniał dogodny klimat społeczno-polityczny, umożliwiający działanie podmiotów fizycznych i prawnych na rzecz środowiska lokalnego. Efektem tego był zróżnicowany czasowo i przestrzennie proces rozwoju nowych funkcji jak również zmiany zachodzące w obrębie poszczególnych funkcji. Spośród nowych funkcji obszarów wiejskich wskazuje się na szczególną rolę funkcji turystycznej, sypialnianej i przyrodniczej. Zmiany w obrębie istniejących wcześniej funkcji zauważono w głównie w rolnictwie i w usługach. Coraz silniejsze wzajemne powiązania między funkcjami, pozwalają traktować badane obszary w sposób systemowy.

Proces rozwoju wielofunkcyjnego obszarów wiejskich jest zjawiskiem zachodzącym w skali międzynarodowej, przy czym podejście do tego problemu różni się w poszczególnych krajach. W Polsce analizuje się go głównie w związku z poszukiwaniem nowych miejsc pracy i źródeł utrzymania, natomiast w państwach „15” („starych” krajach Unii Europejskiej) koncepcja rozwoju wielofunkcyjnego jest bazą, na której buduje się nowy, alternatywny model rozwoju rolnictwa w szerokim zakresie uwzględniający zasady zrównoważonego rozwoju i zrównoważonego rolnictwa.

Zmiany struktury funkcjonalnej na obszarach wiejskich są efektem dynamicznego rozwoju gospodarczego oraz przemian społecznych. W procesie tym nie jest to tylko przenoszenie dotychczas działających w mieście zakładów i firm na obszary wiejskie, ale kreacja nowych typów form gospodarczych, które technologicznie związane są z obszarami wiejskimi. Wielofunkcyjności obszarów wiejskich nie należy więc identyfikować z przejmowaniem funkcji, które dotychczas sprawowało miasto ale z powstawaniem zupełnie nowych funkcji, właściwych dla zmieniającej się gospodarki i zmieniającej się roli i miejsca obszarów wiejskich w systemie gospodarczym.

LITERATURA

- Bański J., Stola W., 2002: Przemiany struktury przestrzennej i funkcjonalnej obszarów wiejskich w Polsce, *Studia Obszarów Wiejskich*, tom 3, Warszawa
- Czarnecki A., Heffner K., 2003: Pozarolnicza działalność gospodarcza w strukturze funkcjonalnej wsi aglomeracji łódzkiej, *Wieś i Rolnictwo*, nr 1 (118)
- Heffner K., 2000: Kreacja ośrodków wielofunkcyjnego rozwoju na obszarach wiejskich, *Wieś i Rolnictwo*, nr 2 (107), 2000
- Kaczmarek T., 1998: Funkcje gospodarcze obszarów wiejskich w Polsce, w: (red) Głębocki B., *Przestrzenna transformacja struktury agrarnej a wielofunkcyjny rozwój wsi w Polsce*, Poznań
- Kapuściński R., 1990: *Szachinszach*, Wydawnictwo Czytelnik, Warszawa
- Kłodziński, Rozner 1996: *Przeobrażenia społeczno-ekonomiczne obszarów wiejskich pogranicza zachodniego*. IRWiR PAN, Warszawa
- Kłodziński M., 2004: Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi po integracji Polski z Unią Europejską, *Wieś i Rolnictwo*, nr 2 (123), 2004
- Kłodziński M., Okuniewski J., (red), 1993: *Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich na terenach przygranicznych*, Studium na przykładzie gminy Myślibórz, IRWiR PAN, SGGW, Warszawa
- Kołodziejczyk D., 1999: Pozarolnicza działalność gospodarcza w środowisku lokalnym i regionalnym, *Wieś i Rolnictwo* nr 2 (103)
- Kostrowicki J., 1976: Obszary wiejskie jako przestrzeń wielofunkcyjna. Zagadnienia badawcze i planistyczne, *Przegląd Geograficzny* T. XLVIII, z. 4, (F-13)
- Potter C., Burney J., 2002: Agricultural multifunctionality in the WTO – legitimate non-trade concern or disguised protectionism?, *Journal of Rural Studies* 18, 35-47
- Siemiński J.L., 1994: Główne koncepcje rozwoju lokalnego (zarys problematyki), w: *Człowiek i środowisko* 18 (3) 1994
- Stasiak A., (red) 2000: *Możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi polskiej w kontekście integracji z Unią Europejską*, KPZK PAN, SGGW, Warszawa
- Stola W., 1987: *Klasyfikacja funkcjonalna obszarów wiejskich Polski. Próba metodyczna*, Prace habilitacyjne, IGiPZ PAN, Warszawa (F-7)

- Stola W., 1993: Struktura przestrzenna i klasyfikacja funkcjonalna obszarów wiejskich Polski, Dokumentacja Geograficzna IGiPZ PAN, Warszawa (F-10)
- Stola W., 2002: Niektóre problemy rozwoju obszarów wiejskich, Przegląd Geograficzny 74, z.3
- Suliborski A., 2001: Funkcje i struktura funkcjonalna miast. Studia empiryczno-teoretyczne, Rozprawy habilitacyjne Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź
- Szafrańska E., 2002: Przemiany struktury funkcjonalnej miast województwa łódzkiego, w: Słodczyk J. (red), Przemiany bazy ekonomicznej i struktury przestrzennej miast, Opole

VARIABILITY AND DEVELOPMENT OF FUNCTIONS OF RURAL AREAS

Abstract. In the rural areas in Poland today there have been changes in the functional structure as well as changes within the particular functions. Out of a number of new functions the role of ecological, tourist and dormitory functions has been stressed in particular. On the other hand, changes within the existing functions have been mostly observed in agriculture, in which one function has been replaced by at least three functions: „traditional” agriculture, industrial agriculture and ecological agriculture. There has been a growing interrelationship between functions, which gives rise in the local environment to the relations that allow us to treat the areas under investigation in a systemic manner. Social and natural functions, similarly as the economic ones, generate jobs which causes them to have an economic dimension. The economic functions have an important social and natural character, since they lead to changes both in human relations and in nature.

Key: function of the rural areas, locality, multifunctional development in rural areas in Poland and other European countries

Adres do korespondencji – Corresponding author: Halina Powęska, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel (022) 593-40-70, e-mail: poweska@alpha.sggw.waw.pl

PRZEJAWY AKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ LUDNOŚCI ZWIĄZANEJ Z ROLNICTWEM

Bogdan M. Wawrzyniak, Bolesław Wojtasik
Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy

Streszczenie. W artykule analizowano zasoby pracy w rolnictwie w postaci aktywności ekonomicznej w okresie między spisami rolnymi w 1996 i 2002 roku. Zasoby pracy uległy znacznemu zmniejszeniu w wyniku obiektywnych zjawisk związanych z procesem substytucji żywej siły roboczej siłą mechaniczną podejmowaniem aktywności pozarolniczej i skierowaniem młodzieży na ścieżkę edukacyjną. W rolnictwie pojawiła się nowa generacja młodych rolników, którzy obok atutu w postaci wyższego poziomu wykształcenia, charakteryzują się nowym spojrzeniem na funkcjonowanie gospodarstwa rolnego.

Słowa kluczowe: aktywność ekonomiczna, zasoby siły roboczej, ludność rolnicza

WSTĘP

Jedną ze stron ludzkiej działalności jest bycie aktywnym, co oznacza zaangażowane uczestnictwo w procesach społecznych i gospodarczych. Pojęcie aktywności ma charakter relatywny i odnosi się do środowiska, w którym przebiega. Aktywność jest funkcją ogółu czynników wpływających na postępowanie człowieka; zarówno czynniki psychiczne, umysłowe, jak i fizyczne (wiek, płeć, zdrowie) wpływają na poziom aktywności.

Aktywność nie jest wartością stałą, przypisaną określonej grupie zawodowej czy społecznej. Również pomiar aktywności zawodowej nie może być identyczny dla każdego stanowiska pracy, pełnionej funkcji bądź zakładu pracy. Obok aktywności zawodowej występuje również aktywność społeczna, która zmierza do konstruktywnego uczestnictwa osób w akcjach zbiorowych mających na celu dobro wspólne. Aktywność społeczna wynika nie ze stosunku pracy, lecz z dobrowolnie przyjętych zobowiązań.

Przeciwstawnym biegunem aktywności jest bierność, interpretowana jako zjawisko niekorzystne, polegające na braku inicjatywy i zaangażowania. Dana jednostka może mieć naturę bierną, bądź zajmować bierną postawę wobec życia, nie wykraczając poza minimalne czynności wynikające z przypisanej sobie roli.

Na linii od aktywności do bierności mamy wiele stanów pośrednich, które zmieniają się pod wpływem warunków zewnętrznych o charakterze bodźcowym (kredyty, dopłaty bezpośrednie), bądź też osobowym (wiek, choroba).

Jeśli określimy aktywność jako skłonność do intensywnego działania, to taka okoliczność w gospodarstwie rolnym jest wyznaczona porami prac polowych, zjawiskami fenologicznymi, rytmem przyrody czy charakterem produkcji. Produkcja zwierzęca daje możliwość bycia aktywnym zawodowo niezależnie od sezonu i pory roku.

Rolnik może być aktywny na terenie własnego gospodarstwa, ale także uzewnętrzniać tę cechę poprzez podejmowanie inicjatywy w środowisku lokalnym, uczestnicząc w pracach organizacji rolniczych. Na ogół zdolności do działania wewnętrznego towarzyszy aktywność na zewnątrz własnej zagrody, jako przejaw ogólnych predyspozycji psychicznych i fizycznych danego człowieka.

MATERIAŁ I METODA BADAŃ

Próbie pomiaru aktywności ekonomicznej ludności związanej z rolnictwem po raz pierwszy tak szeroko podjęto w ramach powszechnego spisu rolnego z 1996 r.

W spisie rolnym zastosowano dwa ujęcia aktywności ekonomicznej ludności:

- bieżąca aktywność ekonomiczna, oznaczająca aktywność lub bierność zawodową w okresie badanego tygodnia; metoda ta jest spójna z założeniami stosowanymi przez Główny Urząd Statystyczny w Badaniu Aktywności Ekonomicznej Ludności i zaleceniami Międzynarodowej Organizacji Pracy, powszechnie stosowanymi w innych krajach,
- stała aktywność ekonomiczna, oznaczająca aktywność lub bierność zawodową w okresie 12 miesięcy poprzedzających spis; metoda ta nawiązuje do rozwiązań stosowanych w dotychczasowych spisach, co stwarza możliwość analizowania danych spisu w ujęciu retrospektywnym.

Z kolei współczynnik aktywności zawodowej wg GUS jest definiowany jako udział osób aktywnych zawodowo w liczbie ludności ogółem lub w danej grupie wyróżnionej np. ze względu na płeć, miejsce zamieszkania, wiek czy poziom wykształcenia.

Dodatkową cechą pozwalającą zróżnicować populację ludności wiejskiej pod względem aktywności zawodowej jest ustalenie, czy dana osoba jest w wieku przedprodukcyjnym (do 17 lat), produkcyjnym (18 – 65 lat) oraz poprodukcyjnym (65 i więcej lat). Ponadto GUS wprowadził podział dla osób w grupie produkcyjnej, wyodrębniając kategorie mobilnych (18 – 44 lat) i niemobilnych (45 – 64 lata). Tak ostry podział na grupy mobilnych i niemobilnych tylko według kryterium wieku jest dyskusyjny, ponieważ istnieją jeszcze stany przejściowe, które mogą objaśniać sytuację zawodową ludzi pracujących w rolnictwie.

Badania zaprezentowane w artykule opierają się wyłącznie na wynikach powszechnych spisów rolnych, przeprowadzonych w latach 1996 i 2002.

LUDNOŚĆ AKTYWNA ZAWODOWO W ROKU 1996

Praca w rolnictwie charakteryzuje się pewnym rytmem, który jest specyficzny wyłącznie dla tego zawodu. Rytm ten wywoływany jest faktem, że rolnictwem rządzą prawa przyrody, zaś cała produkcja odbywa się na otwartej przestrzeni. W tym sensie praca w rolnictwie poddawana jest kontroli społecznej, która ocenia sposób postępowania danego rolnika i określa jego pozycję w systemie wartości i w hierarchii ważności poczynąń zawodowych.

Przyroda wymusza na rolniku aktywność w tym sensie, że nie można odkładać pracy na późniejszy okres, ponieważ takie opóźnienia wpływają ujemnie na uzyskiwane wyniki produkcyjne. Zwłaszcza produkcja zwierzęca wymusza dyscyplinę odnośnie pojenia, karmienia zwierząt czy udoju mleka. Co prawda, praca w gospodarstwie rolnym nie jest normowana czasem pracy i jej ciągłością, ale jej stałą cechą jest wczesne wstawanie i praca od przysłowiowego świtu do późnej nocy. Rytm pracy zostaje zakłócony jedynie przebiegiem pogody i warunkami atmosferycznymi. Osłabienie tempa pracy występuje głównie w okresie zimowym, chociaż dla aktywnych jest możliwe podjęcie działalności pozarolniczej.

Z punktu widzenia socjologicznego istnieje jedność gospodarstwa domowego i rolnego, co oznacza, że trudno oddzielić te dwie sfery aktywności zawodowej. Miejsce zamieszkania jest zarazem miejscem pracy. Przygotowanie karmy dla zwierząt w gospodarstwie domowym, może być przykładem tej jedności. Oszacowanie czasu pracy rolnika również napotyka na istotne trudności. Cechą tej pracy jest bowiem naruszanie ciągłości, gdyż obok etapów intensywnych występują przerwy na posiłek czy odpoczynek. Kolejną cechą jest podejmowanie różnych prac w ciągu jednego dnia, począwszy od prac polowych, pielęgnacyjnych, porządkowych, a kończąc na pracach związanych z mechaniką, siłą pociągową i zaopatrzeniem w produkty pochodzące z zewnątrz.

Charakterystyczną cechą ludności związanej z rolnictwem jest – według danych spisu rolnego – wysoki poziom aktywności zawodowej. W 1996 r. 84,2% osób związanych z rolnictwem uznano za aktywnych, przy czym poziom był wyższy wśród mężczyzn (87,5%) aniżeli kobiet (80,8%) (tabela 1).

Tabela 1. Aktywność zawodowa ludności rolniczej według płci
Table 1. Professional activity of rural population according to gender

Wyszczególnienie	Ogółem	Aktywni zawodowo			Bierni zawodowo	Współczynnik aktywności	Wskaźnik zatrudnienia
		razem	pracujący	bezrobotni			
		w tysiącach				w %	
OGÓŁEM	6216,5	5231,9	5170,0	61,9	984,6	84,2	83,2
Mężczyźni	3126,8	2736,3	2705,3	31,0	390,5	87,5	86,5
Kobiety	3089,7	2495,6	2464,7	30,9	594,1	80,8	79,8
		w %					
Ogółem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x	x
Mężczyźni	50,3	52,3	52,3	50,1	39,7	x	x
Kobiety	49,7	47,7	47,7	49,9	60,3	x	x

Źródło: Dane Powszechnego Spisu Rolnego, GUS 1996

Source: Agricultural Census data, Main Statistical Office 1996

Poziom aktywności zawodowej był wyraźnie zróżnicowany w zależności od posiadanego wykształcenia. Najwyższy współczynnik tej aktywności występował wśród osób posiadających wykształcenie zasadnicze (93,2%) oraz wykształcenie wyższe (91,7%) i średnie zawodowe (91,6%). Najniższym poziomem aktywności zawodowej charakteryzowały się osoby posiadające wykształcenie niepełne podstawowe (61,4%) i średnie ogólnokształcące (79,7%) (tabela 2).

Wprowadzając do analizy dodatkowy czynnik jakim jest wiek, możemy stwierdzić, że im większe gospodarstwo rolne, tym ludność aktywna zawodowo związana z tym gospodarstwem charakteryzuje się młodszym wiekiem. W gospodarstwach małych (1-7 ha) odsetek osób aktywnych zawodowo w wieku produkcyjnym wynosił 78-79%, natomiast w gospodarstwach o powierzchni 50-100 ha wzrastał do 86,7%, a w największej grupie hektarowej powyżej 100 ha – nawet do 91,2% [Aktywność ekonomiczna, 1997].

Tabela 2. Aktywność ekonomiczna ludności rolniczej według wykształcenia
Table 2. Economic activity of rural population according to education level

Poziom wykształcenia	Ogółem	Aktywni zawodowo			Bierni zawodowo	Współczynnik aktywności	Wskaźnik zatrudnienia
		razem	pracujący	bezrobotni			
		w tysiącach				w %	
OGÓŁEM	6216,5	5231,9	5170,0	61,9	984,6	84,2	83,2
Wyższe	124,8	114,5	113,5	1,0	10,3	91,7	90,9
Średnie							
zawodowe	886,6	812,3	797,0	15,3	74,3	91,6	89,9
Średnie ogólnokształcące	216,1	172,3	167,8	4,5	43,8	79,7	77,7
Zasadnicze							
zawodowe	1755,1	1635,9	1607,1	28,8	119,2	93,2	91,6
Podstawowe	2766,0	2209,8	2197,9	11,9	556,2	79,9	79,5
niepełne							
Podstawowe	467,9	287,1	286,7	0,4	180,8	61,4	61,3

Źródło: Dane Powszechnego Spisu Rolnego, GUS 1996

Source: Agricultural Census data, Main Statistical Office 1996

Na aktywność zawodową można także spojrzeć poprzez pryzmat badań związanych z ustaleniem, czy są to osoby w wieku mobilnym (18 – 44 lat), czy też już w niemobilnym (45

– 64 lata). Analiza ta daje nam również odpowiedź na pytanie, w jakim wieku pozostają te osoby i czy są zdolne do wykonywania zadań, jakie przed nimi stawia gospodarstwo.

Wśród ogółu ludności zamieszkującej wieś, 27,4% znajdowało się w wieku przedprodukcyjnym (dzieci i młodzież) oraz 16,6% w wieku poprodukcyjnym (renciści i emeryci). Oznacza to, że 56,0% znajdowało się w wieku produkcyjnym, co dawało łącznie ok. 79 osób będących w wieku nieprodukcyjnym na 100 w wieku produkcyjnym [Ludność związana, 1997].

Bliższa analiza proporcji między ludnością będącą w wieku mobilnym i niemobilnym wskazuje, że pierwsza grupa jest dwa razy większa (66,5%) niż druga, co może świadczyć o prawidłowej rotacji pokoleń i następstwie w gospodarstwie rolnym (tabela 3).

Tabela 3. Ludność wiejska według stopnia mobilności do pracy w rolnictwie w 1996 r. (w tys.)
Table 3. Rural population according to mobility level towards work in agriculture in 1996 (in thousands)

Wyszczególnienie	Razem w wieku produkcyjnym	W tym		W wieku poprodukcyjnym	Nieprodukcyjnych na 100 osób w wieku produkcyjnym
		Mobilni	Niemobilni		
Ogółem	6 473,5	4 306,6	2 166,9	1 925,2	78,6
Mężczyźni	3 518,5	2 294,3	1 224,2	649,5	64,4
Kobiety	2 955,0	2 012,3	942,7	1 275,7	95,5
w %					
Ogółem	100,0	66,5	33,5	x	x
Mężczyźni	100,0	65,2	34,8	x	x
Kobiety	100,0	68,1	31,9	x	x

Źródło: Ludność związana z rolnictwem. Cz. I i II. GUS, Warszawa 1997

Source: Population connected with agriculture. Parts I and II. Main Statistical Office, Warsaw 1997

STOPIEŃ AKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ LUDNOŚCI ROLNICZEJ W ROKU 2002

W spisie z 2002 r. zastosowano definicję aktywności ekonomicznej zalecaną przez Europejską Komisję Gospodarczą ONZ i Urząd Statystyczny Wspólnot Europejskich (EUROSTAT). Zgodnie z tymi zaleceniami przedmiotem badań była bieżąca aktywność ekonomiczna, oznaczająca aktywność lub bierność zawodową w okresie badanego tygodnia [Aktywność ekonomiczna, 2004].

Względy zapewne metodologiczne spowodowały, że zmianie uległy proporcje między ludnością zatrudnioną wyłącznie w swoim gospodarstwie rolnym a poza nim, co spowodowało spadek ogólnej liczby zatrudnionych w rolnictwie.

Według danych GUS populacja aktywnych zawodowo związanych z rolnictwem liczyła 4 948,8 tys. osób. Jest to interesująca grupa zawodowa, której istotnym czynnikiem określającym status na rynku pracy był poziom wykształcenia. Odbiegał on istotnie w górę od całej zbiorowości, ponieważ aż 7,7% charakteryzowało się wykształceniem wyższym oraz dalszych 31,6% wykształceniem średnim i policealnym.

Tak więc w 2002 r. 39,3% aktywnych zawodowo związanych z rolnictwem legitymowało się co najmniej wyższym i średnim wykształceniem, zaś na drugim biegunie znajdowały się osoby z wykształceniem podstawowym ukończonym i nieukończonym (24,1%). Po raz pierwszy zanotowano odwrócone proporcje między tymi grupami, co świadczy, że w rolnictwie znalazła się nowa generacja rolników, zdolnych wyjść naprzeciw wyzwaniom stojącym przed rolnictwem na nowym etapie rozwoju, związanym z funkcjonowaniem w ramach Unii Europejskiej.

Istotną cechą opisującą aktywność zawodową jest wiek i płeć. Analiza tej zbiorowości w podziale grupy wieku wykazuje, że zgodnie z oczekiwaniami najbardziej aktywną grupę stanowiły osoby w wieku 35 – 44 lat. Wiek maksymalnej aktywności zawodowej różnił się dla mężczyzn i kobiet, przy czym mężczyźni osiągnęli wcześniej aktywność zawodową (25 – 34 lata) (tabela 4).

Tabela 4. Współczynnik aktywności zawodowej ludności związanej z rolnictwem według wieku i płci, w 2002 r. (w %)
Table 4. Factor of professional activity of rural population according to age and gender in 2002 (%)

Wiek (lat)	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
Razem	60,0	66,6	53,3
15 – 24	44,4	48,8	39,4
25 – 34	87,7	92,2	82,8
35 – 44	87,5	90,3	84,4
45 – 54	75,2	79,8	70,2
55 – 64	41,4	50,5	32,7
65 i więcej	17,2	23,2	13,1

Źródło: Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. GUS, Warszawa 2004

Source: Economic activity of population connected with agriculture. Main Statistical Office, Warsaw 2004

Według spisu ludności w 2002 r. liczba osób pracujących, które zamieszkiwały na wsi wynosiła 4 250,7 tys. osób, z tego 1967,0 (46,3%) tys. osób pracowało w swoim gospodarstwie rolnym, a 225,1 (53,7%) tys. osób poza swoim gospodarstwem. W rozważanej populacji pracujących większość stanowili mężczyźni (56,0%).

Struktura pracujących w swoim gospodarstwie rolnym mężczyzn i kobiet według wieku była zbliżona, chociaż proces aktywizacji zawodowej mężczyzn rozpoczyna się nieco wcześniej niż kobiet [Aktywność zawodowa, 2004]. Zgodnie z oczekiwaniami aktywność zawodowa rosła systematycznie do przedziału wiekowego 45 – 54 lat, by potem stopniowo ulegać wygaszeniu. Aktywność ta przybierała postać klasycznej krzywej Gaussa i odzwierciedla biologiczną sprawność człowieka, który w pewnym okresie życia osiąga szczyt swoich sił vitalnych, by potem zmniejszać tę aktywność (tabela 5).

Tabela 5. Pracujący wyłącznie lub głównie w swoim gospodarstwie rolnym według wieku (2002 r.) w %
Table 5. Working only or mainly in agriculture according to age in 2002 (%)

Wiek (lat)	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
Razem osób w tys.	1967,0	1076,5	890,5
15 – 24	10,2	11,9	8,2
25 – 34	17,0	16,2	18,0
35 – 44	24,0	23,4	24,8
45 – 54	25,9	25,6	26,2
55 – 64	12,9	13,2	12,6
65 i więcej	10,0	9,7	10,3

Źródło: Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. GUS, Warszawa 2004

Source: Economic activity of population connected with agriculture. Main Statistical Office, Warsaw 2004

CHARAKTERYSTYKA AKTYWNOŚCI EKONOMICZNEJ LUDNOŚCI ROLNICZEJ W LATACH 1996 I 2002

Występują istotne różnice między liczbą pracujących w rolnictwie wg kolejnych spisów rolnych, przy czym różnice metodologiczne między 1996 i 2002 r. nie mogły wpłynąć na statystyczne zmiany w liczbie pracujących. Wydaje się, że podstawową rozbieżnością jest zastosowanie definicji ludności czynnej zawodowo w rolnictwie indywidualnym w oparciu o tzw. zwykłą aktywność zawodową lub bieżącą aktywność.

Posługując się danymi GUS liczba pracujących w rolnictwie spadła z 5 820,0 tys. osób w 1996 r. do 4 250,7 tys. osób w 2002 r., czyli o 17,0%. Po drugie, w 2002 r. nastąpiły istotne przesunięcia z grupy pracujących w swoim gospodarstwie (1 966,9 tys.) na rzecz osób pracujących poza swoim gospodarstwem (2 251,0 tys.), co oznacza, że po raz pierwszy osoby prowadzące działalność pozarolniczą przeważały nad tą pierwszą kategorią o 5 punktów procentowych. Podczas analizy całej zbiorowości ludności wiejskiej między spisami zwraca uwagę fakt spadku współczynnika aktywności zawodowej z 67,9% do 60,0%, wzrostu grupy tzw. biernych zawodowo o 14,3%, a zwłaszcza ogromnego wzrostu stopy bezrobocia z 2,5% do 14,1% (tabela 6).

Tabela 6. Porównanie aktywności ekonomicznej ludności rolniczej w latach 1996 i 2002

Table 6. Comparison of economic activity of rural population in 1996 and 2002

Wyszczególnienie	1996		2002	
	Osób w tys.	%	Osób w tys.	%
Pracujący ogółem	5 820,0	100,0	4 250,7	100,0
W swoim gospodarstwie rolnym, w tym:				
- razem	3 516,4	60,4	1 966,9	46,3
- wyłącznie	3 414,3	58,7	1 899,2	44,7
- głównie	102,1	1,7	67,7	1,6
poza swoim gospodarstwem, w tym				
- razem	2 303,6	39,6	2 251,0	53,7
- wyłącznie	1 436,6	24,7	1 793,3	42,2
- głównie	867,0	14,9	457,7	11,5
Bezrobotni	147,8	x	698,1	x
Bierni zawodowo	2 824,6	x	3 296,1	x
Współcz. aktywności zawodowej w %	67,9	x	60,0	x
Stopa bezrobocia w %	2,5	x	14,1	x

Źródło: Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. GUS, Warszawa 2004

Source: Economic activity of population connected with agriculture. Main Statistical Office, Warsaw 2004

W świetle spisu rolnego z 2002 r. nastąpiła zasadnicza i istotna przebudowa aktywności zawodowej ludności pracującej w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Liczba pracujących wyłącznie i głównie w tych gospodarstwach spadła do 2 mln osób, co oznaczałoby znaczne obniżenie zasobów pracy angażowanej w proces produkcyjny. Duża liczba pracujących poza swoim gospodarstwem nie znajduje potwierdzenia w innych badaniach tego procesu. Otóż według GUS tylko 255,0 tys. (13,0%) gospodarstw prowadziło jakąś formę działalności pozarolniczej [Pozarolnicza działalność, 2003].

Zasadnicze jest pytanie, w jakich grupach wielkościowych gospodarstw znalazła zatrudnienie siła robocza związana z indywidualnymi gospodarstwami rolnymi. Najwięcej zasobów pracy angażują gospodarstwa małe, w przedziale 2 – 5 ha (25,5%), przy czym zanotowano spadek w stosunku do danych spisu sprzed 6 lat (28,9%). W pozostałych grupach rozkład zasobów pracy był dość równomierny na poziomie od 13,6 do 15,7%. Zgodnie z prawidłowościami statystycznymi, procent pracujących w rolnictwie spadał w miarę przechodzenia do większej grupy obszarowej gospodarstw (tabela 7).

Tabela 7. Pracujący wyłącznie lub głównie w swoim gospodarstwie rolnym wg wielkości gospodarstw
Table 7. Working only or mainly in agriculture according to farm size

Wyszczególnienie	1996		2002	
	Osób w tys.	%	Osób w tys.	%
Ogółem	3 516,4	100,0	1 966,9	100,0
Działki rolne	16,0	0,5	21,2	1,1
Gospodarstwa rolne, w tym:	3 500,4	99,5	1 945,8	98,9
1 – 2 ha	433,2	12,3	199,4	10,2
2 – 5 ha	1 012,5	28,9	496,2	25,5
5 – 7 ha	518,6	14,8	265,0	13,6
7 – 10 ha	575,0	16,4	306,2	15,7
10 – 15 ha	521,8	14,9	307,1	15,7
15 – 20 ha	226,6	6,5	154,5	7,9
20 – 30 ha	144,4	4,1	124,7	6,4
30 – 50 ha	49,8	1,4	62,6	3,2
50 – 100 ha	12,9	0,4	22,6	1,2
100 ha i więcej	5,6	0,2	7,5	0,4

Źródło: Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. GUS, Warszawa 2004

Source: Economic activity of population connected with agriculture. Main Statistical Office, Warsaw 2004

Z punktu widzenia polityki zatrudnienia i zmian sytuacji na rynku pracy, szczególnie niepokojącą tendencją jest wzrost bezrobocia jawnego na wsi, które to osoby aspirują do zasiłków okresowych z pomocy społecznej. Zjawisko to jest odzwierciedleniem szerszych procesów społecznych związanych z transformacją naszej gospodarki. Obok bezrobocia jawnego występuje niemniej liczna grupa osób kwalifikujących się do tzw. bezrobocia ukrytego. Osoby te ukrywają się w grupie biernych zawodowo, która liczy ponad 3,2 mln osób.

Należy stwierdzić, że nastąpiło odmłodzenie populacji pracujących w rolnictwie. Pojawienie się młodej generacji rolników, którzy charakteryzują się wyższym poziomem

wykształcenia, jest zjawiskiem pozytywnym. Pojawienie się możliwości przejścia na wcześniejsze emerytury w ramach rent strukturalnych spowoduje dalszą rotację pokoleń i wygenerowanie sylwetki rolnika o zupełnie nowych predyspozycjach intelektualnych. Zjawisko to będzie wyznaczało nowe standardy w procesie kształtowania aktywności ekonomicznej ludności związanej z rolnictwem.

UWAGI KOŃCOWE

Aktywność zawodowa ludności związanej z rolnictwem stanowi kategorię ekonomiczną, obrazującą potencjał zasobów pracy występujących na wsi w powiązaniu z wiekiem, płcią i wielkością gospodarstwa rolnego. Ponadto podstawowymi cechami społeczno-zawodowymi charakteryzującymi to zjawisko są poziom wykształcenia oraz źródła utrzymania.

W wyniku analizy można stwierdzić, że w życie zawodowe wkraczają młodzi ludzie z wyższym wykształceniem, a dezaktywizują się ludzie starsi, którzy posiadali wykształcenie często podstawowe, nawet nieukończone.

Zasoby pracy w rolnictwie indywidualnym uległy znacznej redukcji, przy czym rosnąca grupa ludzi wsi deklaruje pracę poza swoim gospodarstwem, co należy interpretować jako obiektywne zjawisko spadku zapotrzebowania na żywą siłę roboczą, wobec pojawienia się substytutu w postaci mechanicznej siły roboczej. Procesy mechanizacji a nawet automatyzacji spowodowały rezygnację z pracy w gospodarstwie rolnym kobiet i młodzieży, którzy swoje aspiracje zawodowe kierują w pierwszym przypadku w stronę gospodarstwa domowego, zaś w drugim w stronę edukacji.

Aspirowanie do nowych form aktywności zawodowej na wsi jest zjawiskiem obiektywnym, które kształtuje się pod wpływem wzorców płynących z miast oraz własnej zasobności ekonomicznej gospodarstwa, pozwalającej na rezygnację z pracy osób spełniających inną rolę społeczną.

PIŚMIENNICTWO

Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. 1997, Cz. I i II, GUS, Warszawa
 Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. 2004, GUS, Warszawa
 Encyklopedia Agrobiznesu. 1998, Fundacja Innowacja, Warszawa
 Ludność związana z rolnictwem. 1997, Cz. I i II, GUS, Warszawa
 Pozarolnicza działalność gospodarstw rolnych. 1997, GUS, Warszawa

ECONOMIC ACTIVITIES' SYMPTOMS OF RURAL POPULATION

In the paper there were analysed labour reserves in agriculture in the form of economic activities, between 1996 and 2002. The reserves decreased as a result of objective phenomenon connected with substituting manual work by mechanical force, taking up non-agricultural activities and

referring youths to raise their education level. There have appeared a new generation of young farmers who are better educated and have new ideas of their functioning farm.

Key words: economic activities, work reserves, rural population

Adres do korespondencji – Corresponding author: Bogdan M. Wawrzyniak, Akademia Techniczno-Rolnicza w Bydgoszczy, Katedra Doradztwa w Agrobiznesie ul. Prof. S. Kaliskiego 7, 85-796 Bydgoszcz, e-mail: wawrzyn@mail.atr.bydgoszcz.pl

UWARUNKOWANIA PODZIAŁU RÓL I OBOWIĄZKÓW W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH ROLNIKÓW

Justyna Zwierzyk, Krystyna Żelazna
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego

Streszczenie. Głównym celem opracowania jest ocena uwarunkowań podziału ról i obowiązków w gospodarstwach domowych rolników. Uzyskane wyniki wskazują, że mężczyzna odpowiada za prowadzenie gospodarstwa rolnego i jest głównym wykonawcą prac w jego obrębie. Kobieta jest na ogół współwykonawczynią prac produkcyjnych oraz wykonuje wszystkie obowiązki związane z prowadzeniem domu i obsługą życia rodzinnego. U mniejszej liczby ankietowanych zaobserwowano odchodzenie od tradycyjnego podziału ról w rodzinie na rzecz modelu partnerskiego. Ujawniła się także skłonność mieszkańców wsi do racjonalizowania pracy poprzez wprowadzanie innowacji technicznych i organizacyjnych.

Słowa kluczowe: gospodarstwo domowe, gospodarstwo rolne, rodzina wiejska, podział pracy

WSTĘP

Specyfika gospodarstwa domowego osób powiązanych z rolnictwem, które jest z reguły gospodarstwem rodzinnym, wyraża się tym, że jego funkcjonowanie jest ściśle związane z działalnością gospodarstwa rolnego, co czyni z niego zintegrowaną całość wytwórczą, organizującą równocześnie proces konsumpcji własnych i nabytych dóbr. Gospodarstwo rolne zapewnia podstawy egzystencji gospodarstwa domowego, natomiast gospodarstwo domowe umożliwia świadczenie bezpośrednich usług na rzecz gospodarstwa produkcyjnego i rodziny, jak np.: wyżywienie, zapewnienie warunków wypoczynku i regeneracji sił do pracy, sprawowanie funkcji wychowawczo-opiekuńczych nad dziećmi, a w tym przysposabianie do zawodu rolnika oraz organizowanie życia rodzinnego.

Celem badań empirycznych było zebranie informacji na temat podziału pracy w gospodarstwie domowym oraz rolnym, a także analiza procesu decyzyjnego wśród członków rodzin wiejskich.

Badania przeprowadzono w okresie sierpień-październik 2004 roku na terenach wiejskich w siedmiu województwach (dolnośląskie, lubelskie, małopolskie, mazowieckie, opolskie, podkarpackie, świętokrzyskie). Objęto nimi respondentów 226 osób, w tym 122 kobiety i 104 mężczyzn. Przeważały osoby w przedziale wiekowym 41-60 lat, z wykształceniem zawodowym. Liczebność rodzin zamieszkujących wspólnie gospodarstwa domowe kształtowała się na średnim poziomie 2+3, czyli rodzice z trójką dzieci. Głównym źródłem dochodu badanych rodzin była praca w gospodarstwie rolnym.

Do zebrania odpowiednich informacji posłużył kwestionariusz ankietowy, a wybór respondentów był celowy.

PODZIAŁ PRACY W GOSPODARSTWIE DOMOWYM

Przeprowadzone badania dostarczyły informacji na temat podziału pracy w gospodarstwie domowym na wsi. W świetle zgromadzonych danych można stwierdzić, że kobieta jest centralną postacią w tymże gospodarstwie i niejednokrotnie jedyną, bądź główną, wykonawczynią prac domowych. Na czynności domowe kobiety przeznaczały średnio około 4 - 6 godzin dziennie, podczas gdy mężczyźni przeznaczali na codzienne zajęcia w domu tylko 1 do 2 godzin (tabela 1).

Tabela 1. Czas przeznaczony na wykonywanie prac domowych w ciągu jednego dnia przez kobiety i mężczyzn
Table 1. Hours per day spent by women and men on household duties

Wyszczególnienie	Czas pracy (w godz./dobę)															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	14	15	16	
Kobiety (w %)	0	3	9	16	15	18	4	11	0	7	0	8	3	2	4	
Mężczyźni (w %)	14	18	6	11	8	8	0	3	2	8	1	9	5	0	3	

Źródło: badania własne w 2004 r.
Source: own research in 2004

Szczegółowa analiza czynności wykonywanych w domu przez poszczególnych członków rodziny (tabela 2) prowadzi do następujących uogólnień:

- kobiety zajmowały się praniem, prasowaniem, przygotowywaniem posiłków, zmywaniem i porządkami codziennymi (takich odpowiedzi udzieliło ok. 90% ankietowanych). Do ich obowiązków należały także drobne zakupy codzienne, obejmujące głównie żywność oraz porządki okresowe, choć w tych ostatnich częściej uczestniczyli wszyscy domownicy;
- mężczyźni brali udział w dużych zakupach okresowych, a także zajmowali się dziećmi;
- dzieci pomagały mamom w porządkach codziennych, zmywaniu oraz małych zakupach (wg około 18% ogółu respondentów);
- rodzice bądź dziadkowie wspólnie zamieszkujący gospodarstwo rolne pomagali przede wszystkim w opiece nad dziećmi.

Tabela 2. Osoby wykonujące poszczególne czynności domowe (dane w %)
Table 2. Household duties distribution to family members (results in %)

Wyszczególnienie	Drobne zakupy codzienne	Duże zakupy okresowe	Przygotowanie posiłków	Zmywanie	Pranie	Prasowanie	Porządki codzienne	Porządki okresowe	Opieka nad dziećmi
Kobieta	64	32	89	82	96	90	80	51	40
Mężczyzna	5	6	1	1	0	0	0	0	0
Kobieta i mężczyzna	11	55	5	4	2	3	3	17	40
Rodzice (dziadkowie)	2	0	3	1	0	0	1	0	9
Dzieci	7	0	0	5	0	4	6	1	0
Wszyscy domownicy	11	7	2	7	2	3	10	31	11

Źródło: badania własne w 2004 r.
Source: own research in 2004

Decyzje o podziale pracy w gospodarstwie domowym u połowy ankietowanych podejmowane były wspólnie przez oboje małżonków (wg 54% kobiet i wg 51%

mężczyzn). Choć panie były głównymi wykonawczyniami prac domowych, to tylko jedna czwarta z nich (25%) samodzielnie podejmowała decyzje. Podejmowanie decyzji w gospodarstwie domowym odzwierciedla tradycyjny model rodziny wiejskiej, w której prace domowe wykonują zwykle kobiety, a gospodarskie - mężczyźni. W rodzinach wielopokoleniowych w podejmowanie decyzji byli czasem włączani wszyscy domownicy (12% respondentów), natomiast samotni mężczyźni byli zmuszeni podejmować je samodzielnie (ok. 10% panów).

Na podział pracy w gospodarstwie domowym wpływało wiele czynników. Blisko połowa ankietowanych za najważniejszy z nich uznała stopień zaangażowania członków rodziny w prace rolnicze. Wykonywanie ciężkich prac polowych, którymi zajmowali się głównie mężczyźni, znacząco ograniczało ich udział w zajęciach domowych.

Jedna czwarta ogółu badanych osób stwierdziła, że na podział obowiązków w domu wpływa wyposażenie w odpowiedni sprzęt. Posiadanie sprzętu gospodarstwa domowego umożliwiało kobietom sprawniejsze wykonywanie wielu prac oraz zmniejszało potrzebę angażowania innych członków rodziny. Mniej ważną, ale także akcentowaną rolę odgrywała ilość wolnego czasu współmieszkańców, co ujawniało się raczej w rodzinach nieprzestrzegających ścisłego podziału pracy. Nie można też pominąć znaczenia zainteresowań i umiejętności domowników, które w zakresie czynności domowych były większe po stronie pań (tabela 3).

Tabela 3. Czynniki decydujące o podziale pracy w gospodarstwie domowym wg respondentów (w %)
Table 3. Factors determining household work division according to the respondents (results in %)

Wyszczególnienie	Kobiety			Mężczyźni		
	najważniejsze	ważne	mniej ważne	najważniejsze	ważne	mniej ważne
Zaangażowanie członków rodziny w prace rolnicze	53	8	7	47	14	5
Zainteresowania i umiejętności	20	21	11	26	17	8
Wyposażenie w sprzęt gosp. domowego	7	26	12	3	26	13
Podział pracy taki jak u rodziców	0	7	4	1	3	6
Podział pracy taki jak u sąsiadów	0	0	0	0	1	1
Ilość wolnego czasu	10	16	25	6	14	21
Nie ma podziału pracy	7	7	16	12	6	15
Brak odpowiedzi	3	15	25	5	19	31

Źródło: badania własne w 2004 r.
Source: own research in 2004

Większość badanych osób była zadowolona z podziału prac w gospodarstwie domowym. Znaczącej liczbie kobiet odpowiadała sytuacja, w której przejmowały na siebie prawie wszystkie obowiązki domowe, uważając taki stan za prawidłowy (74% pań). Wynikało to w dużej mierze z przyzwyczajenia do tradycyjnego podziału ról w rodzinie wiejskiej. Jest zrozumiałe, że aż 84% mężczyzn w pełni akceptowało model rodziny, w której

domem zajmuje się kobieta. Przy uzasadnianiu swojego stanowiska 38% panów i 29% pań stwierdziło, że w ich domach ustalony jest odpowiedni podział prac, a każdy z domowników ma przydzielone konkretne zadania. Część respondentek po prostu lubiła taką pracę i nie traktowała jej w kategoriach przykrego obowiązku, a wręcz przeciwnie, przynosiła im ona dużo radości i satysfakcji. W małej liczbie gospodarstw domowych (11%) przy wykonywaniu prac występowała wzajemna pomoc wszystkich domowników. Większość respondentów nie chciałaby zmieniać niczego w swoim gospodarstwie domowym, zaś jedynym czynnikiem mogącym usprawnić pracę mógłby być dodatkowy sprzęt gospodarstwa domowego.

Z podziału prac domowych niezadowolonych było 21% kobiet. Zwracały one uwagę na zbyt dużą ilość obowiązków i niesprawiedliwy podział pracy, powodujący frustracje i stanowiący dla nich duże obciążenie psychiczne. Akcentowanym problemem, spowodowanym nadmiarem zajęć, był także brak czasu dla siebie i rodziny.

PODZIAŁ PRACY W GOSPODARSTWIE ROLNYM

Pracą w rolnictwie małżonkowie zajmowali się wspólnie. Mężczyźni wykonywali najcięższe prace polowe, na które przeznaczali około 8-10 godzin dziennie. Kobiety pomagały przy pracach związanych z gospodarstwem rolnym średnio przez 6 godzin dziennie (tabela 4).

Tabela. 4. Czas przeznaczony na wykonywanie prac w gospodarstwie rolnym w ciągu jednego dnia przez mężczyzn i kobiety
Table 4. Hours per day spend by women and by men on farm duties

Wyszczególnienie	Czas pracy (w godz./dobę)																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17-18
Kobiety (w %)	2	7	3	11	8	20	2	14	2	10	0	7	0	7	1	3	0
Mężczyźni (w %)	0	3	2	5	5	6	4	19	2	19	3	16	2	7	0	5	2

Źródło: badania własne w 2004 r.

Source: own research in 2004

Wśród prac wykonywanych w gospodarstwie rolnym za najbardziej pracochłonną została uznana uprawa roli i roślin. Zajmowali się nią przede wszystkim mężczyźni (wskazało na to 68% z nich). W mniejszym stopniu małżonkowie wykonywali te zajęcia wspólnie (ok. 30% odpowiedzi). W rodzinach wielopokoleniowych często uczestniczyli w tych pracach wszyscy domownicy. Zbiór płodów rolnych w większości gospodarstw wymagał zaangażowania obojga małżonków lub wszystkich domowników. W około jednej czwartej gospodarstw, w których prace polowe wykonywali wyłącznie mężczyźni, również i zbiór płodów rolnych był tylko ich obowiązkiem. Opieka nad zwierzętami, obejmująca obrządek i karmienie, w większości przypadków była sprawowana wspólnie przez kobiety i mężczyzn, a w mniejszym stopniu wyłącznie przez mężczyzn lub przy udziale wszystkich domowników.

W gospodarstwach partnerskich, małżonkowie (w 40% gospodarstw) razem zajmowali się udojem, a w rodzinach opartych na tradycyjnym podziale pracy było to zajęcie przynależne kobiecie (35% w ocenie mężczyzn i 45% w ocenie kobiet). Zbyt produktów rolnych należał głównie do zajęć męskich (57% przypadków), chociaż w znaczącym zakresie małżonkowie zajmowali się nim wspólnie (swoją udział przy sprzedaży potwierdziło 47% badanych pań). Głównym obszarem działań kobiet, w których mężczyźni prawie nie uczestniczyli, był ogród i jego pielęgnacja (wg informacji połowy ankietowanych). Częściej pomagały im w tych pracach dzieci (tabela 5).

Tabela 5. Osoby wykonujące poszczególne czynności w gospodarstwie rolnym (dane w %)
Table 5. Farm duties distribution to family members (results in %)

Wyszczególnienie	Uprawa roli i roślin	Zbiór plodów rolnych	Obrządek i karmienie zwierząt	Udój	Praca w ogrodzie	Zbyt produktów rolnych
Mężczyzna	68	31	32	16	7	57
Kobieta	0	0	3	35	47	4
Małżeństwo wspólnie	19	39	53	40	19	30
Wszyscy domownicy	12	29	10	6	15	8
Dzieci	0	1	0	0	10	0
Rodzice (dziadkowie)	1	0	2	3	2	1

Źródło: badania własne w 2004 r.

Source: own research in 2004

O podziale pracy w gospodarstwie rolnym, podobnie jak w domowym, w większości przypadków małżonkowie decydowali wspólnie, co potwierdziło 67% kobiet i 53% mężczyzn. Może świadczyć to o istnieniu partnerskiego modelu małżeństwa w wielu badanych rodzinach. Wśród ankietowanych były też rodziny, gdzie tradycyjnie o sprawach gospodarstwa rolnego decydowali wyłącznie panowie (ok. 30% rodzin uczestniczących w badaniu). W stosunkowo małej liczbie domów (10%) o podziale prac w gospodarstwie rolnym decydowali wszyscy domownicy, a wyłączny udział pań w tym zakresie był znikomy.

Większość respondentów (ponad 60%) uznała, iż najważniejszym czynnikiem wpływającym na podział pracy w gospodarstwie rolnym jest siła fizyczna, niezbędna przy wykonywaniu ciężkich prac polowych. Następnie wskazywali na duże znaczenie posiadania rolniczych zainteresowań oraz umiejętności, warunkujących sprawny przebieg różnych czynności (ważne dla około połowy pytan). Część kobiet (20%) uznała, iż wzorowały się na rodzicach i powielały w swoich gospodarstwach panujący u nich schemat podziału pracy. U mniejszej grupy badanych brakowało ścisłego podziału pracy, a różne czynności w gospodarstwie rolnym wykonywane były według zasobów czasu i sił, a także potrzeb całej rodziny (tabela 6).

Tabela 6. Czynniki wpływające na podział pracy w gospodarstwie rolnym na podstawie informacji uzyskanych od kobiet i mężczyzn (odpowiedzi podane w %)

Table 6. Factors determining farm work division according to surveyed women and men (results in %)

Wyszczególnienie	Kobiety			Mężczyźni		
	najważniejsze	ważne	mniej ważne	najważniejsze	ważne	mniej ważne
Siła fizyczna	67	15	5	61	14	5
Zainteresowania i umiejętności	18	56	8	24	45	6
Podział pracy jak u rodziców	3	2	20	2	3	13
Podział pracy jak u sąsiadów	0	0	1	1	2	1
Praca poza gospodarstwem	3	6	7	3	4	7
Brak ścisłego podziału pracy	9	7	17	7	12	15
Brak odpowiedzi	0	14	42	2	20	53

Źródło: badania własne w 2004 r.

Source: own research in 2004

Zdecydowana większość ankietowanych wyrażała zadowolenie z podziału prac w gospodarstwie rolnym (84% mężczyzn i 73% kobiet). Wyrażane przez nich opinie wskazywały, że obowiązki zostały podzielone na domowników w sposób racjonalny i sprawiedliwy. W związku z tym nie widziano konieczności zmian w podziale pracy, akcentowano natomiast potrzebę posiadania nowego sprzętu rolniczego i zmodernizowania całego gospodarstwa. Wśród małej grupy niezadowolonych osób pojawiły się wypowiedzi o zbyt dużym obciążeniu pracą i braku perspektyw dla rozwoju własnych gospodarstw.

Ocena tego, kto więcej pracuje na wsi, ukazała dużą zgodność małżonków i wzajemne poszanowanie dla pracy wykonywanej przez partnera. Większość ankietowanych uznała, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni pracują jednakowo ciężko (wg 70% mężczyzn i 67% kobiet).

PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI

W badanych gospodarstwach większość decyzji, dotyczących zarówno spraw gospodarstwa domowego, jak i rolnego, podejmowana była przez małżonków wspólnie, co w pełni satysfakcjonowało 80% mężczyzn oraz 79% kobiet i kolejny raz potwierdziło występujący wśród większości ankietowanych partnerski model małżeński. Według respondentów ostateczne decyzje podejmowane były przez osoby najlepiej zorientowane w danym zagadnieniu, co pomagało uniknąć przykrych konsekwencji związanych z nieodpowiednim wyborem (odpowiedzi 30% mężczyzn i 28% pań). Mała grupa niezadowolonych wśród przyczyn wskazywała uciążliwy brak odpowiedniego zaangażowania wszystkich domowników w decydowanie o sprawach dotyczących gospodarstwa.

Poważne decyzje finansowe, takie jak wzięcie kredytu bankowego lub pożyczki, w większości związków były podejmowane wspólnie przez oboje małżonków, co zgodnie

przyznało 72% respondentów. Kobiety i mężczyźni razem decydowali także o zakupach drogiego sprzętu, np. meble czy RTV i AGD (ok. 70% pytanych), a w niektórych rodzinach uczestniczyli w tym wszyscy domownicy (w 20% przypadków). Średniej wartości zakupy okresowe, np. odzieży i obuwia, małżonkowie robili wspólnie lub było to wyłącznie w gestii kobiet. Jedynie o małych zakupach codziennych, obejmujących głównie żywność, panie decydowały w większości samodzielnie (wg 78% kobiet i 63% mężczyzn).

Sposób wychowywania dzieci oraz decyzje dotyczące ich kształcenia podejmowane były razem przez rodziców. Jednoosobowe decyzje w tych sprawach dotyczyły jedynie osób samotnie wychowujących dzieci. Również o formach spędzania wolnego czasu małżonkowie decydowali wspólnie albo przy udziale wszystkich domowników. Warto zaakcentować fakt, iż pomimo dużej ilości obowiązków związanych z prawidłowym funkcjonowaniem domu oraz sprawnym prowadzeniem gospodarstwa rolnego, większość mieszkańców wsi znajdowała czas wolny na przyjemności lub własne zainteresowania (wg odpowiedzi 64% mężczyzn i 62% kobiet).

Mężczyźni odgrywali ważniejszą rolę przy podejmowaniu decyzji o zakupie środków produkcji rolniczej oraz rozkładzie prac polowych. Ich wypowiedzi sugerowały, że przeważnie sami dokonywali również zakupu sprzętu rolniczego oraz zbytu produktów rolnych. Z wypowiedzi kobiet wynika jednak, że miały one swój udział w tych czynnościach. O kupnie inwentarza, o czym małżonkowie decydowali w większości wspólnie, po wzajemnych konsultacjach (w około 60% badanych rodzin) (tabela 7).

Tabela 7. Zestawienie osób podejmujących poszczególne decyzje dotyczące gospodarstwa domowego oraz rolnego (dane podane w %)

Table 7. Responsibility for decision making in household and farmstead (results in %)

Decyzje dotyczące:	Kobieta	Mężczyzna	Kobieta i mężczyzna	Rodzice (dziadkowie)	Dzieci	Wszyscy domownicy
Zakupów codziennych	78	0	13	1	1	7
Zakupów okresowych	44	1	44	0	0	11
Zakupów dużych	7	5	66	0	0	22
Zakupu sprzętu rolniczego	1	41	49	0	0	9
Zakupu środków prod. rolniczej	1	64	30	0	0	5
Rozkładu prac polowych	3	51	37	0	0	9
Kupna inwentarza	3	25	66	0	0	6
Zbytu prod. rolnych	7	34	52	0	0	7
Kredytu lub pożyczki	4	14	72	0	0	10
Kształcenia dzieci	18	0	68	1	0	12
Czasu wolnego	5	2	49	0	1	43

Źródło: badania własne w 2004 r.

Source: own research in 2004

Przy próbie ustalenia, kto pełni rolę „głowy rodziny” okazało się, że zadanie to ciągle przypisywane jest mężczyznom, gdyż pogląd taki wyraziła ponad połowa ankietowanych (61% pań i 57% panów). Mniejsza grupa respondentów przyznała, że takie pojęcie w ich rodzinie nie istnieje, gdyż panuje u nich partnerskie współdecydowanie (wg 16% ogółu

badanych). Bycie „głową rodziny” oznaczało przede wszystkim zapewnienie swym bliskim poczucia bezpieczeństwa i nie wiązało się z decydowaniem o domowym budżecie. U większości osób pieniądze były do wspólnej dyspozycji małżonków (wg 56% panów i 51% pań). 30% pań i 20% panów stwierdziło, że środkami finansowymi dysponowały przede wszystkim panie.

PODSUMOWANIE

Zebrany materiał empiryczny potwierdził, iż kobiety wiejskie są centralnymi postaciami w gospodarstwie domowym i wykonują w nim samodzielnie większość czynności. Do ich obowiązków należy obsługa życia rodzinnego, czyli pranie, prasowanie, przygotowywanie posiłków, zmywanie i porządki codzienne, w których czasami pomagały dzieci. Udział mężczyzn w pracach domowych ograniczał się głównie do pomocy w zakupach, i to tylko tych większych, robionych kilka razy w miesiącu. Wszyscy domownicy uczestniczyli regularnie jedynie w porządkach okresowych, odbywających się najczęściej przy okazji świąt bądź uroczystości rodzinnych. Opieka nad dziećmi rozkładała się na współmałżonków w zależności od czasu, jaki mogli im poświęcać, zaś w rodzinach wielopokoleniowych w wychowaniu dzieci pomagali dziadkowie zamieszkujący wspólnie. Uogólniając można stwierdzić, że gospodarstwo domowe to ciągle obszar „przypisany” kobietom. Pomimo nierównego podziału prac domowych, nie odnotowano symptomów niezadowolenia wśród większości z nich. Posiadanie nowoczesnego sprzętu gospodarstwa domowego zostało uznane przez panie za czynnik zmniejszający ich obciążenie zajęciami domowymi. Przyznawały one także, że w większości sytuacji lepiej się na tym znają niż mężczyźni.

Istotnym elementem wpływającym na podział zajęć w gospodarstwie rolnym, oprócz koniecznej siły fizycznej, były odpowiednie umiejętności w tym zakresie. Kobiety wykazywały w gospodarstwie rolnym prace uzupełniające. Małżonkowie zbierali razem plody rolne, często przy udziale wszystkich domowników oraz obrządzali i karmili zwierzęta. Około połowa ankietowanych deklarowała, że udojem zajmują się wspólnie, w pozostałej części był to obowiązek samych kobiet. Obszarem, na którym prawie nie zanotowano udziału mężczyzn, były prace w ogrodzie. Kobiety wykonywały tam większość czynności samodzielnie lub przy niewielkiej pomocy dzieci.

W większości rodzin o podziale pracy w gospodarstwie, zarówno domowym, jak i rolnym, małżonkowie decydowali wspólnie. Część ankietowanych zaakcentowała brak ścisłego podziału pracy i wykonywanie różnych czynności w gospodarstwie według zasobów czasu, siły i umiejętności, a także potrzeb całej rodziny. Niezależnie od sposobu podziału

pracy większość respondentów była z niego zadowolona, uważając to za naturalne i sprawiedliwe. Na pytanie, kto więcej pracuje na wsi, odpowiadano, że zarówno kobiety, jak i mężczyźni pracują jednakowo ciężko.

Zebrany materiał badawczy pozwolił potwierdzić tezę, iż większość respondentów preferowała partnerski model małżeński i większość decyzji dotyczących życia rodzinnego podejmowanych było wspólnie. W obrębie gospodarstwa domowego konsultowano się wzajemnie w kwestii zakupów drogiego sprzętu, a także zakupów okresowych, obejmujących przede wszystkim odzież i obuwie. W gospodarstwie rolnym razem uzgadniano zakupy sprzętu rolniczego, kupno inwentarza i formę zbytu produktów rolnych. Omawiano między sobą także kwestię wzięcia kredytu bądź zaciągnięcia pożyczki. Małżeński konsensus był również podstawą decyzji w sprawie kształcenia i wychowywania dzieci. Podobnie decyzje o sposobie spędzania czasu wolnego partnerzy podejmowali wspólnie bądź przy udziale wszystkich domowników. Tylko takie zagadnienia, jak zakup środków produkcji rolniczej i rozkład prac polowych, leżały wyłącznie w gestii panów. Kobiety zaś, jako osoby odpowiedzialne za przygotowywanie posiłków, samodzielnie decydowały o codziennych zakupach, w tym głównie żywności.

Przy ustalaniu „głowy rodziny” okazało się, że rola ta ciągle przypisywana jest mężczyznom. Jest to zapewne skutkiem długotrwałego funkcjonowania patriarchalnej struktury rodziny, w której mężczyźni byli odpowiedzialni za zapewnienie bytu i bezpieczeństwa swoim bliskim. Bycie „głową rodziny” w chwili obecnej nie prowadzi jednak do wyłącznego decydowania przez panów o domowym budżecie. W większości małżeństw pieniądze były do wspólnej dyspozycji obojga partnerów. W mniejszej grupie ankietowanych, u których środkami finansowymi rozporządzał jeden ze współmałżonków, uzasadnieniem takiego wyboru była większa oszczędność bądź lepsze gospodarowanie pieniędzmi przez żonę lub męża.

CONDITIONS OF ROLES AND DUTIES DIVISION IN RURAL HOUSEHOLDS

Abstract. The main assumption of this elaboration is to recognize the work division in households and farms and the decision process among rural families. Obtained results indicate that men are responsible for running farms whereas women field of activity is limited to production work and running households. Few respondents, according to the poll, change the traditional work division system into the partnership model. Among rural inhabitants the tendency has been revealed that they implement modern technical and organizational solutions to improve their work.

Key words: household, farm, rural family, work division

Adres do korespondencji / Corresponding author: Justyna Zwierzyk, Krystyna Żelazna, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji, ul. Nowoursynowska 159c, 02-787 Warszawa, e-mail: zcz_kekigd@alpha.sggw.waw.pl