

SCIENTIARUM POLONORUM

ACTA

Oeconomia

1-2 (1-2)/2002

ACTA SCIENTIARUM POLONORUM

Czasopismo naukowe założone w 2001 roku przez polskie uczelnie rolnicze

Oeconomia

Ekonomia

1-2(1-2) 2002



Bydgoszcz Kraków Lublin Olsztyn
Poznań Siedlce Szczecin Warszawa Wrocław

Rada Programowa *Acta Scientiarum Polonorum*

Zefiryn Adamski (Poznań), Kazimierz Banasik (Warszawa),
Janusz Falkowski (Olsztyn), Florian Gambuś (Kraków), Franciszek Kluza (Lublin),
Janusz Prusiński (Bydgoszcz), Jerzy Sobota (Wrocław) – przewodniczący,
Wiesław Skrzypczak (Szczecin), Stanisław Socha (Siedlce)

Rada Naukowa serii *Oeconomia*

Lech Pałasz (Szczecin), Maria Parlińska (Warszawa),
Janina Sawicka (Warszawa) – przewodnicząca,
Michał Sznajder (Poznań), Loren Tauer (Nowy Jork)

Opracowanie redakcyjne

Jan Kiryjow, Zofia Orłowska, Jadwiga Rydzewska

Projekt okładki

Daniel Morzyński

ISSN 1644-5707

© Copyright by Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2002



Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax (0 22) 847 28 92, e-mail: jmw_wyd@sggw.waw.pl
<http://www.sggw.waw.pl/info/wyd/index.html>

Nakład 300 egz. Ark. wyd. 16,5. Ark. druk. 13,75

Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629

Szanowni Państwo

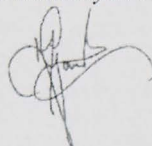
Zespół Nauk Rolniczych i Leśnych Komitetu Badań Naukowych od kilku lat na różnych spotkaniach podnosił sprawę liczby i poziomu czasopism naukowych i naukowo-technicznych funkcjonujących w tym obszarze nauki. W porównaniu z innymi krajami oraz dziedzinami nauki w Polsce sytuacja wydaje się niepokojąca. Z zakresu problematyki rolnictwa, leśnictwa i dyscyplin pokrewnych ukazuje się u nas blisko 200 tytułów, spośród których wiele ma relatywnie niską rangę, a jedynie kilka znajduje się na Liście Filadelfijskiej.

W tym kontekście za szczególnie niekorzystne można uznać istnienie w każdej uczelni rolniczej odrębnych czasopism poświęconych dyscyplinom wiedzy reprezentowanym przez poszczególne wydziały. Sprawia to, że w każdej dyscyplinie wydaje się po kilka zeszytów, które w większości ukazują się nieregularnie, mają lokalny zasięg wskutek zamieszczania prac głównie własnych autorów oraz niezbyt wysoki poziom. Dlatego Zespół P06 od początku popierał ideę utworzenia w poszczególnych dyscyplinach nauk rolniczych i leśnych jednego akademickiego czasopisma naukowego (wydawanego przez wybraną uczelnię), w którym publikowaliby specjaliści danej branży z kraju i zagranicy. Dobrym krokiem w tym kierunku było utworzenie staraniem Ośrodka Wrocławskiego elektronicznego periodyku „Electronic Journal of Polish Agricultural Universities”, któremu stosunkowo szybko udało się uzyskać poziom umożliwiający przyznanie wysokiej kategorii w rankingu Zespołu P06. Mamy nadzieję, że fakt ten zachęcił środowisko do publikowania swoich prac w tym czasopiśmie, a redakcje do dokonywania starannej ich selekcji.

Z jeszcze większym zadowoleniem witamy powołanie, na podstawie porozumienia JM Rektorów wszystkich uczelni rolniczych, czasopisma „Acta Scientiarum Polonorum”, w ramach którego przewiduje się wydawanie kilkunastu serii specjalistycznych, z redakcjami w ośrodkach mających w danej dziedzinie odpowiednią renomę i doświadczenie edytorskie. Jesteśmy przekonani, że wiele z tych serii w niedługim czasie spełni kryteria wymagane przy nadawaniu najwyższych kategorii na listach Zespołu P06 i innych zespołów Komitetu Badań Naukowych.

Życząc Zespołom Redakcyjnym powodzenia w niełatwej pracy edytorskiej, zachęcamy wszystkich do publikowania wyników swoich badań w nowym czasopiśmie.

*W imieniu
Zespołu Nauk Rolniczych i Leśnych KBN*



Prof. dr hab. Jan Gawęcki

Od Rady Naukowej

„Acta Scientiarum Polonorum” to czasopismo, które skupia kilkanaście specjalistycznych serii. Jedną z serii jest „Oeconomia – Ekonomia”.

Fakt, że czasopismo obejmuje swą tematyką również nauki ekonomiczne jest dla uczelni rolniczych zajmujących się tą dyscypliną szansą na lepszą promocję i upowszechnianie dorobku naukowego w szerszym środowisku. Wszystkie serie czasopisma ASP są wydawane z tą samą regularnością, w ujednoliconej szacie graficznej, podobnych wymogach redakcyjno-wydawniczych oraz merytorycznych. Zwiększenie zasięgu oddziaływania czasopisma prowadzić będzie do usprawnienia wymiany informacji w lepiej zintegrowanym, interdyscyplinarnym środowisku uczelni rolniczych i wzajemnego, lepszego poznania obszarów i dyscyplin badawczych pracowników tych środowisk. Dotychczasowe zaangażowanie ośrodków naukowych w wydawanie czasopisma w wymiarze kilkunastu serii tematycznych pozwala przypuszczać, że „Acta Scientiarum Polonorum” oraz jego seria „Oeconomia” ma szansę stać się w przyszłości prestiżowym pismem naukowym z dziedziny nauk ekonomiczno-rolniczych w środowisku polskich i zagranicznych uczelni.

Artykuły do serii mogą być przygotowywane w języku polskim z tytułem, słowami kluczowymi i streszczeniem w języku angielskim. Rada Naukowa serii zwraca uwagę na ważność tego typu informacji, a więc i potrzebę ich starannego opracowania, gdyż zawartość każdego numeru w postaci abstraktów w języku angielskim będzie rozpowszechniana na stronach internetowych. Część artykułów autorów z Polski i z zagranicy może być publikowana w wersji angielskiej. Planujemy wydawanie dwu numerów serii w ciągu roku. Połączone numery 1–2 (2002) zostały wydane w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, na koszt tej uczelni, zgodnie z wcześniejszymi ustaleniami Rektorów i Rady Programowej czasopisma „Acta Scientiarum Polonorum”.

Oplaty za publikację prac w ASP w 2003 roku ponoszą autorzy, przy czym wielkość opłaty będzie ustalana po wydaniu kolejnego numeru. Opłata może zostać obniżona lub zniesiona w wypadku otrzymania przez czasopismo dofinansowania z KBN.

Zgłaszane artykuły prosimy przysyłać pocztą elektroniczną na adres:
sawicka@alpha.sggw.waw.pl

*W przypadku przesyłania wydruku należy dołączyć również dyskietkę lub CD.
Przesyłkę z dopiskiem „Acta Scientiarum Polonorum” prosimy kierować na adres:*
*Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu
Wydział Ekonomiczno-Rolniczy
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa*

*Z poważaniem,
Dr hab. Janina Sawicka, prof. nadzw. SGGW
Przewodnicząca Rady Naukowej serii Oeconomia*

ROLA ZARZĄDZANIA NA PROGU XXI WIEKU

Bogdan Klepacki, Barbara Gołębiewska

My wiemy, że firma jest organizacją tak złożoną i trudną do ogarnięcia, że jej przetrwanie w środowisku coraz bardziej nieprzewidywalnym, konkurencyjnym i niebezpiecznym jest ryzykowne i zależy od codziennej mobilizacji każdego grama inteligencji.

K. Mashushita, Prezes Phanasonic

Streszczenie. W opracowaniu zwrócono uwagę na rolę, jaką odgrywa zarządzanie w rozwoju gospodarczym oraz cywilizacyjnym zarówno na poziomie mikroekonomicznym poszczególnych przedsiębiorstw czy organizacji, jak też w makroskali, czyli całego społeczeństwa. Scharakteryzowano również ewolucję zmian w zarządzaniu, rozwój myśli z zakresu organizacji i zarządzania, współczesne tendencje oraz wyzwania w zakresie zarządzania na progu XXI wieku.

Słowa kluczowe: zarządzanie, zarządzanie zasobami ludzkimi (ZZL), motywacje, ocena pracowników.

WSTĘP

W XX w. nastąpił wyjątkowy postęp w rozwoju gospodarczym świata, zwłaszcza rejonów objętych strefą cywilizacyjną europejską, a następnie w Azji Wschodniej. O postępie tym zadecydowały zmiany w wielu obszarach, zwłaszcza w rozwoju techniki, biologii, zarządzania, informatyki i ekonometrii. Przemiany te znalazły odbicie we wszystkich działach i gałęziach gospodarki oraz w życiu społecznym. Osiągnięcia mają charakter zarówno materialny, jak i niematerialny. Z każdym z nich wiąże się jednak zastosowanie zarządzania, będącego działaniem polegającym na dysponowaniu zasobami w taki sposób, aby uzyskać cele zgodne z zamierzeniami kierującego. Zarządzanie umożliwia łączenie różnego rodzaju postępu i osiąganie rozwoju gospodarczego oraz cywilizacyjnego zarówno na poziomie mikroekonomicznym poszczególnych przedsiębiorstw czy organizacji, jak też w makroskali, przez całe społeczeństwo – krajowe lub światowe.

Zmiany w zarządzaniu następują gwałtownie, zachodzą coraz szybciej, jednak ogólnie można wytyczyć ich generalny kierunek – od zarządzania intuicyjnego do podejścia naukowego – początkowo głównie z uwzględnieniem zagadnień organizacyjno-technicznych, później też z włączeniem zagadnień bardziej humanistycznych. Przez tysiące lat, do przełomu XIX i XX w., dominowało podejście intuicyjne, tradycyjne, zwyczajowe. Nie oznacza to, że w różnych miejscach nie pojawiały się myśli czy zastosowania wiedzy z zakresu organizacji i kierownictwa, które imponują dotychczas. Wystarczy wspomnieć o budowie piramid, organizacji aprowizacji armii przez Aleksandra Macedońskiego czy organizacji zarządzania Rzymem. Jednak w skali masowej nowoczesne podejście do organizacji i zarządzania pojawiło się niespełna wiek temu. Na równi z rozwojem techniki i biologii przyczyniło się ono do osiągnięcia obecnego poziomu rozwoju cywilizacji. Wiele wskazuje na to, że rola zarządzania w przyszłości nie będzie malała, lecz przeciwnie, jego ranga wzrośnie. Inne będą jednak wyzwania i stąd warto problematyce tej poświęcić nieco uwagi.

ROZWÓJ MYŚLI Z ZAKRESU ORGANIZACJI I ZARZĄDZANIA

Na przestrzeni wieków w różnych dziedzinach można było spotkać się z tradycyjnymi metodami organizowania pracy zarówno indywidualnej, jak i zespołowej, m.in. w rolnictwie czy w rzemiośle. Dopiero przemiany społeczne i gospodarcze, jakie zaszły w stosunkach produkcji na przełomie XIX i XX w., spowodowały konieczność stworzenia nowych koncepcji (zasad) zarządzania. Poważniejsze badania nad zarządzaniem zaczęły się więc rozwijać dopiero w XIX w., kiedy to rozwój przemysłu spowodował pojawienie się nieznanych przedtem zagadnień organizacyjnych, związanych z nowymi sposobami pracy (nowe maszyny, narzędzia) i coraz liczniejszymi załogami robotników zatrudnianych w przedsiębiorstwach. Jednym z prekursorów naukowej organizacji pracy, który dostrzegł znaczenie zasobów ludzkich w organizacji, był brytyjski przemysłowiec Rober Owen. Uważał on, że większa troska o robotników spowoduje zwiększenie produkcji. Wprowadził lepsze warunki pracy, posiłki pracownicze, wyższy wiek zatrudnianych dzieci. Nie znalazł jednak naśladowców wśród siebie współczesnych, ale jego idee zostały rozwinięte później. Do licznej grupy pionierów zarządzania zalicza się również Ch. Babbage'a – angielskiego matematyka koncentrującego swoją uwagę na efektywności produkcji, ale dostrzegającego również element ludzki w zarządzaniu.

W rozwoju naukowego zarządzania rozwinęło się wiele nurtów i kierunków myślenia, do których można zaliczyć [Griffin 1996]:

- podejście klasyczne, w ramach którego można wyróżnić naukowe zarządzanie i zarządzanie administracyjne,
- podejście behawioralne – obejmujące ruch na rzecz stosunków międzyludzkich,
- podejście ilościowe,
- podejście integrujące.

Spojrzenie klasyczne na zarządzanie obejmuje dwa różne podejścia: naukowe zarządzanie Taylora (pierwotnie nazywane „zarządzaniem przez stawianie zadań”) i zarządzanie administracyjne Fayola (klasyczna teoria organizacji).

Naukowe zarządzanie zajmowało się poprawą wyników osiąganych przez poszczególnych robotników. Taylor obserwując pracę robotników stwierdził spowalnianie przez nich pracy (celowa praca w tempie niższym od możliwości). Doszedł przy tym do wniosku, że możliwe jest projektowanie efektywnego wykonania pracy. Rezultatem jego eksperymentów było sformułowanie następujących kroków w naukowym zarządzaniu: naukowo opracować każdy element pracy na danym stanowisku, naukowo dobierać pracowników (szkolić ich), nadzorować (by mieć pewność, że będą się stosować do przypisanych im metod wykonywania pracy), dalej planować pracę, ale wykorzystywać robotników do faktycznego jej wykonywania. Badacze tego kierunku byli przekonani, że usprawnienie stanowisk pracy i całej załogi spowoduje wzrost sprawności całej organizacji.

Drugim kierunkiem w ramach podejścia klasycznego było zarządzanie administracyjne, które koncentruje się na zarządzaniu całą organizacją. Jego głównym przedstawicielem był Henri Fayol, który ujął praktykę zarządzania w czternastu zasadach, dotyczących podziału pracy, autorytetu, dyscypliny, jedności rozkazodawstwa, jedności kierownictwa, podporządkowania interesu osobistego interesowi ogółu, wynagrodzenia, centralizacji, hierarchii, ładu, sprawiedliwości, stabilizacji personelu, inicjatywy podwładnych i harmonii. Spojrzenie klasyczne stworzyło podstawy do dalszego rozwoju teorii zarządzania. Skoncentrowało również uwagę na zarządzaniu jako przedmiocie badań naukowych. Jednak w większości wypadków pracowników traktowało raczej przedmiotowo.

Nieco inne podejście do zarządzania prezentuje kierunek behawioralny, który głównie zwracał uwagę na indywidualne postawy i zachowania oraz na procesy grupowe. Obejmuje on dwa kierunki: ruch human relation i zachowania organizacyjne. Do prekursorów podejścia behawioralnego zaliczany jest E. Mayo, który przeprowadził badania wpływu oświetlenia na wydajność pracy. Wnioskiem z tych badań było stwierdzenie, iż oświetlenie nie ma decydującego wpływu na wydajność, zależy ona natomiast od zainteresowania pracownikami i ich pracą. Ruch human relation przyjmuje założenie, że troska menedżera o robotników doprowadzi do wzrostu zadowolenia, które z kolei zaowocuje poprawą wyników. Kierunek ten koncentruje się na małych zespołach pracowniczych i przez ich pracę oceniane jest zarządzanie całą organizacją. Wyróżnia się w nim przede wszystkim dwóch badaczy: A. Masłowa i D. McGregora. Masłow wysunął teorię, że człowiek jest motywowany przez potrzeby, układające się w hierarchię i obejmujące bodźce pieniężne oraz społeczną akceptację. McGregor ujął swoją myśl w formie dwóch niezgodnych ze sobą (przeciwstawnych) teorii – teorii X odzwierciedlającej negatywne poglądy na robotników (odpowiadającą jej poglądy naukowego zarządzania) i teorii Y – bardziej pozytywnej, reprezentującej podejście od strony stosunków międzyludzkich. McGregor był przekonany, że teoria Y jest najlepszą filozofią dla wszystkich menedżerów. Podejście behawioralne zwróciło uwagę na stosunki międzyludzkie, upowszechniło przekonanie, że pracownicy są nie tylko narzędziem oraz przyniosło ważne wnioski w dziedzinie motywacji i innych procesów interpersonalnych w organizacjach.

Kolejnym podejściem jest spojrzenie ilościowe, w którym stosuje się techniki ilościowe. W ramach tego spojrzenia możemy wyróżnić ilościową teorię zarządzania (podejście do zarządzania koncentrujące się zwłaszcza na opracowaniu modeli mate-

matycznych) oraz zarządzanie operacyjne, polegające na wspomaganiu organizacji w efektywnym wytwarzaniu produktów i usług.

Podejście integrujące przyjmuje, iż wszystkie trzy poprzednie spojrzenia nie muszą być ze sobą sprzeczne, a ich dorobek można wykorzystywać jednocześnie. Dużą rolę odgrywa tu myślenie systemowe, zwracające uwagę na powiązania informacyjne między organizacją a otoczeniem, na sprzężenia zwrotne między zjawiskami zewnętrznymi i wewnętrznymi.

WSPÓŁCZESNE TENDENCJE W ZARZĄDZANIU

Obserwując współczesne tendencje w organizacji nowych, rozwojowych przedsiębiorstw, można zauważyć przesuwanie się znaczenia czynników produkcji, które w dotychczasowej formule oznaczają ziemię, kapitał, pracę i zarządzanie, w kierunku nabierania coraz większego znaczenia przez triadę, którą stanowią informacja, wiedza i kreatywność. Jest oczywiste, że należy jak najlepiej, najbardziej efektywnie wykorzystywać ziemię, a także środki trwałe i obrotowe, jednak czynnikiem decydującym o sukcesie stają się zasoby ludzkie, z ich umiejętnością osiągania i przetwarzania informacji, pomysłowością i przedsiębiorczością, poszukiwaniem nowych, twórczych rozwiązań. To nie jest przypadek, że kraje, przedsiębiorstwa i organizacje przodujące, ekspansywne, relatywnie najbardziej dbają o zasoby ludzkie. Po dominacji w nauce i praktyce traktowania człowieka jako „człowieka ekonomicznego” coraz szersze jest widzenie go jako „człowieka społecznego”, a na horyzoncie pojawia się pojęcie „człowieka samorealizującego się”. W ostatnich dwudziestu latach rozwinął się więc bardzo silny nurt naukowy i praktyczny, określany jako zarządzanie zasobami ludzkimi (ZZL), który traktuje ludzi przyczyniających się do realizacji założonych celów i umocnienia przewagi konkurencyjnej organizacji jako najcenniejszy jej kapitał. Widząc, że efektywność przedsiębiorstwa zależy od kreatywności pracowników, pracodawca inwestuje w nich, m.in. w formie różnych szkoleń, kursów, doświadczeń. Zmianie ulega rola polityki personalnej, form naboru pracowników czy nawet całego procesu kadrowego w kierunku form aktywnych, poszukiwania osób najbardziej sprawnych do obsady konkretnego stanowiska, na które dokonywana jest rekrutacja.

Szczególnie dużej wagi w zarządzaniu nabiera problematyka jakości we wszystkich jej wymiarach – od cech użytkowych, niezawodności, praktyczności, zgodności z wymogami i normami, trwałości, łatwości obsługi, estetyki i wyglądu po postrzeganą jakość związaną z marką produktu. Jakość dotyczy nie tylko produktu czy usługi, lecz także procesu produkcyjnego i wszystkich funkcji przedsiębiorstwa. Jakość tak rozumiana określona jest jako „big Q”. Jej rozwój wiąże się z powstaniem systemu TQM, czyli kompleksowego zarządzania przez jakość. W systemie tym za jakość odpowiadają wszyscy pracownicy, dążąc do celu określonego zgodnie z zasadą SMART [Skrzypek 2000]:

Specific – jasno określony,

Measurable – wymierny,

Agreed – uzgodniony z pracownikami,

Realistic – realistyczny,

Time related – usytuowany w czasie.

Ogólnie można stwierdzić, że TQM opiera się na czterech zasadach: przyjęcie, że jakość jest głównym celem działania przedsiębiorstwa, zadaniem dla każdego pracownika, ma charakter wielowymiarowy, obejmuje ludzi, procesy i system, oraz uznanie, że wadom trzeba zapobiegać, a nie je wykrywać. Wydaje się, że system ten będzie się upowszechniał na różne branże, przedsiębiorstwa, organizacje.

WYZWANIA W ZAKRESIE ZARZĄDZANIA NA PROGU XXI WIEKU

Gwałtownie i coraz szybciej zmieniające się otoczenie przedsiębiorstw oraz innych organizacji wywołuje już, a będzie powodowało coraz silniejsze procesy dostosowawcze w ich podejściu do zarządzania. Analiza sytuacji pozwala na wysunięcie kilku przemyśleń, które nie wyczerpują całości zagadnienia, mają jedynie kierunkowy charakter.

1. Nie ulega wątpliwości, że o sukcesie organizacji i przedsiębiorstw w przyszłości będą decydowali ich członkowie i załogi, a dokładniej ich wiedza, umiejętności, doświadczenie, elastyczność, zdolności, cechy osobowe, motywacje itp. Stąd też w zarządzaniu wzrastać będzie rola czynnika ludzkiego, a więc organizacje będą musiały inwestować w pracowników. Oznacza to powolne wycofywanie się w wyborze strategii zarządzania naborem kadr z modelu sita na rzecz modelu kapitału ludzkiego. Innego znaczenia nabiera też formułowanie pozytywnej kultury organizacyjnej, wiążącej coraz silniej cały personel w dążeniu do realizacji wytyczonych celów. Pomocne może być tu wykorzystanie wzorców modelu japońskiego. Wydaje się, że dla cementowania pracowników będzie rozwijał się system zwolnień monitorowanych (*outplacement*), zapewniający, że nawet po utracie pracy pracownik nie jest pozostawiony samemu sobie. Zmiana znaczenia zarządzania zasobami ludzkimi postawi też na porządku dziennym ścisłą współpracę kierowników liniowych ze specjalistami do spraw osobowych, a także pełniejsze koordynowanie polityki kadrowej ze strategią rozwoju całego przedsiębiorstwa.

2. O przetrwaniu, a tym bardziej rozwoju przedsiębiorstwa XXI wieku decydować będzie umiejętność jego dostosowania się do turbulencji otoczenia. Dlatego też organizacje sukcesu to „organizacje uczące się”. W ramach szkoleń nastąpi przesunięcie od form pasywnych (typu wykład, lektura, konferencja itp.) do bardziej aktywnych, takich jak: grupowe rozwiązywanie problemów, symulacje i studium przypadku, modelowanie zachowań czy też – coraz bardziej obiecujące i coraz częściej stosowane – uczenie się przez przygodę, np. tzw. *outdoor training* (praca zespołowa w grupach, na łonie przyrody, łącząca wysiłek fizyczny z rozwiązywaniem problemów; najczęściej służy rozwijaniu kreatywności i umiejętności pracy w zespole). W organizacjach może też nastąpić pewien powrót do tradycji, choć w innym kształcie, np. do mentoringu czy coachingu, gdzie osoby doświadczone przekazują swoją wiedzę osobom mniej fachowym (dawniej w nauce uważano to za rodzaj feudalizmu).

3. Ze znacznymi zmianami należy liczyć się w zakresie motywowania pracowników. Już obecnie w wielu przedsiębiorstwach i organizacjach wyraźnie widać, że motywacja czysto materialna nie jest skuteczna. Należy więc oczekiwać jakiejś formy połączenia działania założeń motywacyjnych teorii treści (głównie dotyczą potrzeb

ludzkich), teorii procesu (oczekiwań, sprawiedliwości), teorii wzmocnienia zachowań (wzmocnienie pozytywne, negatywne) z teorią ustalania celów oraz japońskim podejściem, traktujących zarówno kierujących, jak i podwładnych jako jedną grupę o wspólnych celach (np. koła jakości). W strukturze motywatorów można liczyć się ze wzrostem roli rekwizytów (samochód służbowy, telefon komórkowy, strój służbowy, transport itp.), składników partycypacji finansowej typu udział w zyskach czy w kapitale przedsiębiorstwa (akcje), preferencyjne pożyczki oraz różnego rodzaju benefitów, jak np. opieka medyczna czy program emerytalny.

4. W zakresie polityki (strategii) kadrowej dużych organizacji należy liczyć się w przypadku naboru zewnętrznego z „dopracowaniem” procedur, mniejszą przypadkowością i nastawieniem na poszukiwanie osób do konkretnych stanowisk, czyli rekrutację segmentową. Oczekiwać należy też wzrostu znaczenia rekrutacji wewnętrznej spośród osób już zatrudnionych. Coraz większą rolę może pełnić też ograniczanie kosztów zatrudnienia, np. przez pracę w nadgodzinach, a także w formie leasingu pracowników na krótsze okresy.

5. Znacznych zmian należy oczekiwać w zakresie oceny kadr. W procesie ewaluacji zastosowanie mają różne kryteria, takie jak: kwalifikacyjne (wiedza), efektywnościowe (wyniki), behawioralne (zachowania) oraz osobowościowe (cechy pasywne). Dotychczas kryteria te oceniano na ogół rozłącznie zarówno w formie jedno-, jak i wielokryterijnej. W przyszłości należy oczekiwać kompleksowego ich ujmowania, z wykorzystaniem wielu zróżnicowanych technik, takich jak: technika wydarzeń krytycznych (zapis zachowań odbiegających od standardów), technika porównań ze standardami, porównywanie parami, technika wymuszonego rozkładu (tworzenie list kwalifikacyjnych, w których wyodrębnia się „najlepszych” i „najgorszych”), arkusze oceny, testy itp. Jako bardzo obiecujące wydają się takie metody, jak: portfolio personalne (podział pracowników według dwóch kryteriów – efektów pracy i możliwości rozwojowych), metoda 360° (samoocena oraz ocena pracownika przez przełożonych – bezpośredniego i nadzrędnego, podwładnych, współpracowników i klientów), a także *assessment center* (badanie uzdolnień, osobowości, zachowań grupy kandydatów na kierowników przez zespół ekspertów przy użyciu różnych technik, ćwiczeń, pytań, obserwacji, analizy przypadków).

6. Przyspieszenie tempa życia gospodarczego, zmienność sytuacji, trudności w spełnieniu oczekiwań i wymagań powodują, że wiele osób pełniących funkcje kierownicze (i nie tylko) będzie coraz częściej zestresowanych. Wynikać to może z przeciążenia, sytuacji deprywacji (niezaspokojenie własnych potrzeb), zagrożenia, niskiej odporności na stres, różnicy między stopniem nacisku otoczenia a umiejętnościami radzenia sobie itd. Spowoduje to, że w ramach edukacji przyszłych i obecnych kadr kierowniczych coraz większego znaczenia będzie nabierać rozwijanie technik skutecznej relaksacji, które już istnieją [Hamer 1998], lecz wymagają upowszechnienia.

7. Wiele wskazuje na to, że przyszłość stanowi gospodarstwo oparte na wiedzy (GOW). W tym kontekście zarządzanie staje przed nowymi wyzwaniami, zwłaszcza związanymi z odpowiedzią na następujące pytania [Kwiatkowski 2001]:

- 1) know-what – czyli wiedzieć, co robić,
- 2) know-why – dlaczego,
- 3) know-how – jak,

- 4) know-who – kto,
- 5) know-when – kiedy,
- 6) know-which – które funkcje są najważniejsze,
- 7) know-between – jakie są relacje pomiędzy funkcjami organizacji i rynkami,
- 8) know-where – gdzie szukać nowych rozwiązań, innowacji,
- 9) know-whether – czy kontynuować badania o potencjalnie niebezpiecznych skutkach ubocznych,
- 10) know-iff – jeśli coś robić, to na jakich warunkach.

Niezbędne jest wykształcenie społeczeństwa i menedżerów zdolnych sprostać takim wymaganiom. Umiejętność właściwej odpowiedzi na tak postawione pytania wymaga zmiany w systemie kształcenia na każdym poziomie – od podstawowego do wyższego. Niezbędny jest proces odchodzenia od dotychczasowych metod nauczania i dochodzenia do innych form edukacji. Obrazuje to poniższe zestawienie [Kwiatkowski 2001].

OD	DO
nauczania	uczenia się
pokazywania	odkrywania
wierzenia	rozumienia
słów	doświadczenia
sluchania	działania
podporządkowywania się	przewodzenia
działania w pojedynkę	działania w zespole
stresu	wyzwania
nudy	pobudzania
oceny	treści
niewiarygodne	proste i możliwe

Takie podejście do zarządzania jest konieczne, aby polskie społeczeństwo przyjęło wyzwanie gospodarki otwartej na wiedzę w XXI w. oraz nie było opóźnione wobec rozwoju społeczeństw krajów rozwiniętych. Aby tak się stało, musi mieć miejsce zjawisko, które spowoduje, że [Kukliński 2001]:

- 1) polskie społeczeństwo będzie konkurencyjne, a więc uzna zasadę konkurencji jako naczelną zasadę organizacji społeczeństwa, gospodarki, państwa,
- 2) polskie społeczeństwo będzie innowacyjne, czyli innowacje spotkają się z jednej strony z pozytywnym odzewem, z drugiej zaś zostaną stworzone warunki dla kreowania nowych rozwiązań na wszelkich polach aktywności społecznej i gospodarczej,
- 3) niezbędna jest permanentna, efektywna edukacja społeczeństwa na każdym poziomie – zawodowym i wiekowym.

Przedstawione rozważania i uwagi wskazują, że w bieżącym wieku będziemy mieli do czynienia z olbrzymimi zmianami w zakresie zarządzania i edukacji. Będą one dotyczyły wielu aspektów, zwłaszcza dochodzenia do perfekcji w zakresie jakości, uelastycznienia oraz spłaszczenia struktur organizacyjnych, globalizacji organizacji, zmian kanałów komunikacji między filiami czy działami przedsiębiorstw. Główne zmiany będą jednak zawsze wiązały się z czynnikiem ludzkim. Stąd wielkiego znaczenia nabiera aktywna, wielostronna edukacja, zwłaszcza młodego pokolenia, poczynając od szkoły podstawowej po studia wyższe. Niezbędne jest też kształcenie permanentne osób

dorosłych. Zarówno w stosunku do dzieci, młodzieży, jak i dorosłych powinno ono być prowadzone nie metodami podającymi, z rozwojem umiejętności zapamiętywania, encyklopedycznymi, lecz głównie dla umiejętnego znajdowania rozwiązań w nowych sytuacjach, a także dostosowywania się do zmian, głównym bowiem zadaniem kadry kreującej przyszłość będzie dostosowywanie, adaptowanie, czyli nieustanne zmienianie.

PIŚMIENICTWO

- Griffin R., 1996: Podstawy zarządzania organizacjami, PWN, Warszawa.
- Hamer H., 1998: Rozwój przez wprowadzanie zmian. Centrum Edukacji Medycznej, Warszawa.
- Klepacki B., 1999: Podstawy organizacji i zarządzania. SnRRWSBiP, Ostrowiec Św.
- Kukliński A., 2001: Konkurencyjne społeczeństwo permanentnej edukacji jako twórca gospodarki opartej na wiedzy. W: Gospodarka oparta na wiedzy jako wyzwanie dla Polski XXI wieku. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Kwiatkowski S., 2001: Bogactwo z wiedzy. Gospodarka oparta na wiedzy jako wyzwanie dla Polski XXI wieku. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa.
- Praca zbiorowa pod red. M. Romanowskiej, 2001: Podstawy organizacji i zarządzania. Difin, 2001, Warszawa.
- Sedlak K., 1995: Jak poszukiwać i zjednywać najlepszych pracowników. Wyd Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
- Skrzypek E., 2000: Jakość i efektywność. Wyd. UMCS, Lublin.
- Stoner J.A.F., Wankel Ch., 1998: Kierowanie. PWE, Warszawa.

THE ROLE OF MANAGEMENT IN ON EDGE OF XXI CENTURY

Abstract. In the paper has been presented the rule of management in economic and civilization development on the level of microeconomics in separate enterprises or organization as well as macroeconomic – whole society. There was made the analysis in tendency of change in management, in development of theory organization and management and the challenge for management on edge of XXI century.

Key words: management, Human Resources Management (HRM), motivation, staff evaluation.

Bogdan Klepacki, Barbara Gołębowska, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

ROZMIARY BEZROBOCIA W POLSCE I JEGO NEGATYWNE NASTĘPSTWA

Lech Pałasz

Streszczenie. Głównym celem artykułu jest przedstawienie poziomu bezrobocia w Polsce i jego trendów, dodatkowym zaś – pokazanie jego negatywnych skutków. Źródłem materiałów były: dane statystyczne GUS za lata 1990–2001, badania CBOS, literatura oraz bezpośrednie wywiady z bezrobotnymi. Artykuł kończą istotne dla praktyki gospodarczej wnioski.

Słowa kluczowe: poziom bezrobocia, sfera ubóstwa.

WSTĘP

Procesy dostosowawcze gospodarki polskiej do wymogów gospodarki rynkowej przyniosły wiele trudnych do rozwiązania problemów społecznych i ekonomicznych. W wyniku tych przemian systemowych zrodziło się bardzo niebezpieczne społecznie zjawisko bezrobocia. Stało się ono poważną przyczyną ubóstwa, które jest społecznym skutkiem przemian ustrojowych.

Zakres pracy dotyczy głównie rozmiaru bezrobocia w latach 1990–2001, z uwzględnieniem mężczyzn, kobiet i zwolnień grupowych oraz napływu i odpływu bezrobotnych. Przedstawiono też poziom bezrobocia na obszarach wiejskich oraz jego charakterystykę. Zaprezentowano ponadto różnice w poziomie bezrobocia w poszczególnych województwach. Na zakończenie pracy przedstawiono niektóre następstwa bezrobocia, zwłaszcza ubóstwo, oraz wnioski.

ISTOTA RYNKU PRACY I BEZROBOCIA

Zdolność do pracy i możliwość jej wykonywania jest niezmiernie ważnym czynnikiem rozwoju społecznego i gospodarczego kraju. Stąd dąży się do optymalnego wykorzystania zasobów pracy w celu powstawania dóbr i usług. W praktyce jednak zawsze zdarza się, że część osób z różnych przyczyn nie pracuje.

Przemiany ustrojowe po 1989 r. spowodowały wyraźne i natychmiastowe zmiany na rynku pracy. Następtwem transformacji ustrojowej, zmiany systemu centralnie planowanego na wolnorynkowy, był m.in. wzrost bezrobocia. Spowodowane ono było głównie zmniejszeniem popytu i małą konkurencyjnością rodzimych produktów.

Demokracja w transformacji społecznej i gospodarczej jest konieczna, lecz nie wystarczająca dla funkcjonowania gospodarki rynkowej. Nie może sama zapewnić trwałego rozwoju gospodarczego. Silna tendencja upolitycznienia procesu transformacji ustrojowej nie sprzyja rozwiązywaniu problemów społecznych, w tym narastającego bezrobocia.

Zjawisko bezrobocia dotknęło głównie pracowników fizycznych w przedsiębiorstwach państwowych, zwłaszcza niewykwalifikowanych i w nie najmłodszych grupach wiekowych, oraz absolwentów niektórych kierunków szkół średnich, np. techników rolniczych, liceów medycznych. Wzrosło równocześnie zapotrzebowanie na absolwentów uczelni o wykształceniu specjalistycznym, w tym głównie specjalistów z dziedziny marketingu, zarządzania, finansów, bankowości, informatyki.

Oprócz przyczyn społecznych i politycznych powstania bezrobocia, były też przesłanki ekonomiczne. Zaznaczyły się głównie od początku 1994 r. W praktyce, gdy bezrobocie występuje w niewielkim wymiarze, to nie przynosi zauważalnych negatywnych skutków. Stopa bezrobocia rejestrowanego na poziomie 2–3%, a nawet 4–5% może być korzystna ze względu na pozytywne oddziaływanie na dyscyplinę pracy i zmiany strukturalne w gospodarce. Jeśli stopa bezrobocia jest wyższa od tego poziomu, staje się to niekorzystne dla gospodarki, co w efekcie odczuwa całe społeczeństwo.

Bezrobocie jest więc ceną za transformację, zwalczanie inflacji, dążenie do równowagi gospodarczej przez ograniczenie popytu. Zmniejszenie popytu przekłada się na obniżenie poziomu produkcji, a to z kolei pogarsza rentowność przedsiębiorstw, powoduje obniżenie płac i poziomu życia społeczeństwa.

Wyróżnia się cztery główne przyczyny bezrobocia w Polsce:

- duży spadek produkcji materialnej oraz ograniczenie działalności w różnych dziedzinach życia;
- zmniejszenie zatrudnienia w wyniku restrukturyzacji i prywatyzacji gospodarki oraz ograniczenia popytu na dobra i usługi;
- wprowadzenie zasiłku dla bezrobotnych, którzy dotychczas nie pracowali, a podejmowali pracę dorywczą i nielegalną;
- zastosowanie mechanizmu kształtowania funduszu płac oraz opodatkowania jego wzrostu, który zachęcał do zmniejszenia zatrudnienia, aby osiągnąć wzrost płac przeciętnych.

KSZTAŁTOWANIE SIĘ POZIOMU BEZROBOCIA

Bezrobocie rejestrowane występuje od 1990 r. Analizie poddano dane o jego poziomie w latach 1990–2001. Stopa bezrobocia najpierw wyraźnie rosła, potem malała od 1995 r. do 1999 r., aby znów intensywnie wzrastać. Na koniec 2001 r. stopa bezrobocia wyniosła 17,4% (tab. 1).

Tabela 1. Bezrobotni zarejestrowani w latach 1990–2001

Table 1. Registered unemployed in 1990–2001

Lata Year	Ogółem Total	Z ogółem From total			Stopa bezrobocia Unemployment rate
		mężczyźni men	kobiety women	zwolnieni grupowo groupdismiss	
w tysiącach ^a in thousand ^a					
1990	1126,1	522,4	573,7	183,1	x
1991	2155,6	1021,5	1134,1	498,0	x
1992	2509,3	1170,5	1338,8	603,6	x
1993	2889,6	1382,3	1507,3	562,4	x
1994	2838,0	1343,0	1495,0	398,3	x
1995	2628,8	1180,2	1448,6	256,9	x
1996	2359,5	983,9	1375,6	200,0	x
1997	1826,4	722,2	1103,2	124,0	x
1998	1831,4	760,0	1071,3	125,0	x
1999	2349,8	1042,5	1007,3	174,0	x
2000	2702,6	1211,0	1491,6	185,8	x
2001	3115,1	1473,0	1642,1	243,1	x
w odsetkach in per cent					
1990	100,0	49,1	50,9	16,3	6,1 ^b
1991	100,0	47,4	52,6	23,1	11,4 ^b
1992	100,0	46,6	53,4	24,1	13,6
1993	100,0	47,8	52,2	19,5	15,7
1994	100,0	47,3	52,7	14,0	16,0
1995	100,0	44,9	55,1	9,8	14,9
1996	100,0	41,7	58,3	8,5	13,6
1997	100,0	39,6	60,4	6,8	10,5
1998	100,0	41,5	58,5	6,8	10,4
1999	100,0	44,4	55,6	7,4	13,0
2000	100,0	44,8	55,2	6,9	14,7
2001	100,0	47,3	52,7	7,8	17,4

^aod stycznia 1997 r. liczba zarejestrowanych bezrobotnych nie obejmuje osób odbywających szkolenie lub staż u pracodawcy.

^afrom January 1997 registered unemployed number does not cover those in trainings or educating.

^bludności czynnej zawodowo ogółem, od następnego roku stopę bezrobocia obliczono w stosunku do ludności cywilnej czynnej zawodowo.

^btotal labour force, from next year rate was calculated to civil labour force.

Źródło, Source: Bezrobocie w Polsce I–IV kwartał 1991, GUS 1991, s. 6–7; Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 1993, GUS 1994 s. 19–20; Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 1994, GUS 1995, s. 17; Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 1999, GUS 2000, s. V, 2, 12, 14; Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 2001, GUS 2002, s. 2, 14.

W latach 1990–2001 zmalała nieco stopa bezrobocia wśród mężczyzn, a wzrosła w grupie kobiet. W 2001 r. mężczyźni bezrobotni stanowili 47,3%, a kobiety 52,7% ogółu bezrobotnych (tab. 1).

W latach 1994–2001 nastąpił wyraźny napływ liczby bezrobotnych – z 2094 tys. do 2476,4 tys. osób. Równocześnie nieznacznie zmalał ich odpływ – z 2145,6 tys. do 2063,7 tys., a od 1998 r. następuje coroczny wzrost liczby bezrobotnych (tab. 2).

Tabela 2. Napływ i odpływ bezrobotnych w latach 1994–2001 (w tys.)

Table 2. Inflow and outflow of unemployed in 1994–2001 (in thousand)

Lata Year	Bezrobotni według stanu w końcu roku Year unemployed at the end of year	Napływ Inflow	Odpływ Outflow	W tym bezrobotni, którzy podjęli pracę Include those who started work	Przyrost (lub spadek) bezrobocia Increase (decrease) of unemployment
1994	2838,0	2094,0	2145,6	1093,8	–51,6
1995	2628,8	2371,3	2580,5	1267,7	–209,2
1996	2359,5	2225,1	2494,4	1304,6	–269,3
1997	1826,4	2051,3	2584,4	1258,9	–533,1
1998	1831,4	2127,9	2122,9	1023,6	5,0
1999	2349,8	2562,9	2044,4	1009,9	518,5
2000	2702,6	2475,9	2122,2	1064,1	353,7
2001	3115,1	2476,4	2063,7	1008,8	412,7

Źródło, Source: Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 1999, op. cit., s. 4; Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 2001, op. cit., s. 4; obliczenia częściowo własne (own calculations).

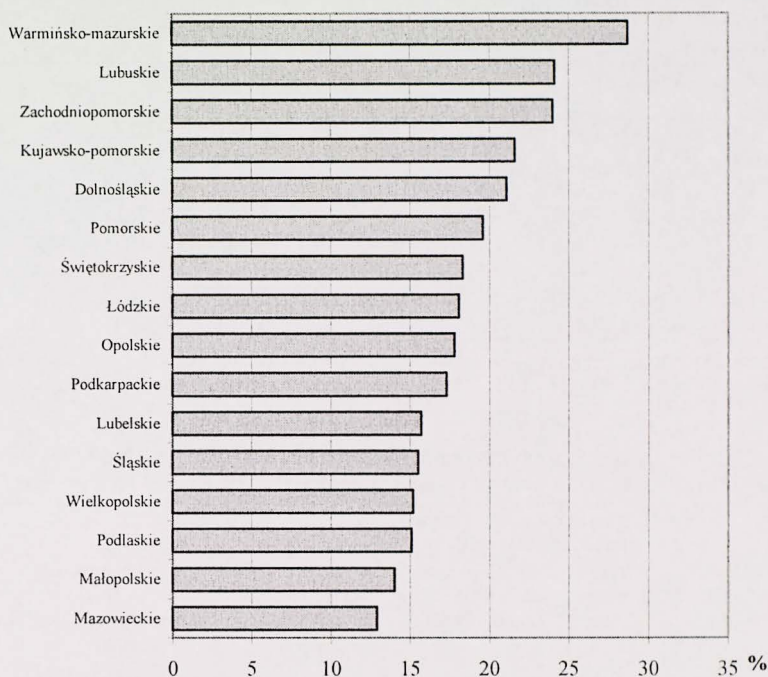
Występują zauważalne różnice w poziomie bezrobocia w poszczególnych województwach (na koniec 2001 r.). Najwyższa stopa bezrobocia była w woj. warmińsko-mazurskim (28,7%), lubuskim (24,1%) i zachodniopomorskim (24,0%), najniższa zaś w woj. podlaskim (15,1%), małopolskim (14,0%) i mazowieckim (12,9%) (rys. 1).

Analizując dane o bezrobotnych według niektórych ich kategorii obserwuje się, że udział poprzednio pracujących utrzymuje się na podobnym poziomie (77–76,3%). Odsetek mieszkających na wsi wzrósł nieznacznie (z 40,8 do 42,7%). Wśród bezrobotnych niewiele jest osób posiadających gospodarstwa (1,4–1,8%). Dużo jest natomiast osób, zwłaszcza od 1997 r., nie mających prawa do zasiłku, bo wskaźnik ten na koniec 2001 r. wyniósł aż 80% (tab. 3).

Szczególnym środowiskiem bezrobotnych jest wieś. Problem budzi wiele emocji, zwłaszcza na obszarach popegeerowskich. Materiały GUS wskazują, że bezrobocie na wsi waha się w granicach 44–44,9%. Do tego jednak należy jeszcze dodać bezrobocie ukryte, co da łącznie bezrobocie na poziomie ok. 57% (tab. 4).

Na bezrobocie na wsi mają wpływ m.in. rozdrobnienie agrarne, trudności zatrudnienia w miejscu zamieszkania, duża odległość do najbliższego zakładu czy instytucji pracy, niski poziom wykształcenia, a także brak środków finansowych na podjęcie działalności na własny rachunek. Stąd też w latach 1996–2001 stale wzrastała liczba bezrobotnych zarejestrowanych i nie mających prawa do zasiłku (tab. 4).

Poziom bezrobocia w Polsce jest szczególnie wysoki, zwłaszcza gdy porównamy go z poziomem bezrobocia w państwach członkowskich Unii Europejskiej. Na przykład, na koniec lipca 2000 r. stopa bezrobocia w strefie euro wyniosła 9,1%, a średnia ogółem w krajach Unii Europejskiej – 8,3%. Bezrobocie najniższe było wówczas w Luksemburgu – 2,2%, a najwyższe w Hiszpanii – 14,2% (rys. 2).



Rys. 1. Bezrobocie w poszczególnych województwach (na koniec stycznia 2002 r.)

Fig. 1. Unemployment in particular voivodeship (at the end of January 2002)

Tabela 3. Wybrane kategorie bezrobotnych w latach 1994–2001

Table 3. Selected categories of unemployed in 1994–2001

Lata Year	Ogółem Total	Bezrobotni poprzednio pracujący Previous worked	Mieszkający na wsi Living in the country	Posiadający gospodarstwo rolne Owners of farm	Niepełnosprawni Disabled	Nie posiadający prawa do zasiłku Without benefit	Z liczby nie posiadających prawa do zasiłku From number without benefit			
							Poprzednio pracujący Previous worked	Mieszkający na wsi Living in the country	Posiadający gospodarstwo rolne Owners of farm	Niepełnosprawni Disabled
w tysiącach in thousand										
1994	2838,0	2186,2	1157,9	39,4	76,3	1415,3	1021,8	569,5	15,3	65,3
1995	2628,8	2075,3	1126,5	45,2	31,3	1079,9	782,4	466,9	15,7	19,6
1996	2359,5	1967,7	1037,2	45,9	31,2	1135,5	795,6	504,1	18,6	21,5
1997	1826,4	1478,1	843,7	33,1	26,3	1269,9	941,9	586,4	21,0	21,8
1998	1831,4	1416,8	835,7	31,2	26,5	1411,1	1011,7	646,3	22,4	23,3
1999	2349,8	1792,9	1055,5	37,7	31,5	1795,7	1258,5	811,3	26,3	26,5
2000	2703,0	2059,3	1180,2	43,6	39,6	2154,0	1536,8	948,4	31,1	33,5
2001	3115,1	2375,7	1328,7	54,7	50,1	2490,8	1783,2	1070,9	38,9	42,2

Tab. 3 cd.
Tab. 3 cont.

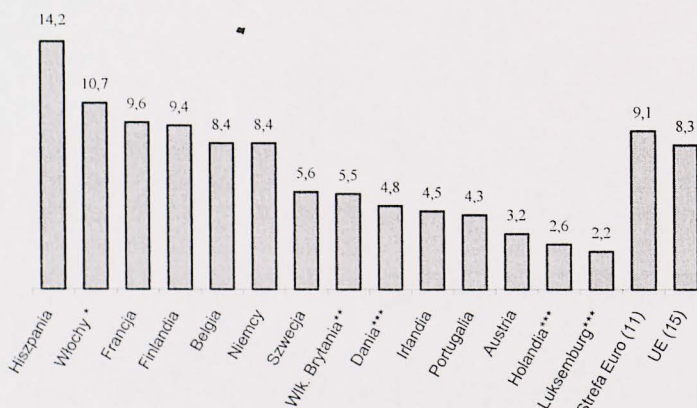
w odsetkach in per cent										
1994	100,0	77,0	40,8	1,4	2,7	49,9	36,0	20,1	0,5	2,3
1995	100,0	78,9	42,9	1,7	1,2	41,1	29,8	17,8	0,6	0,7
1996	100,0	83,4	44,0	1,9	1,3	48,1	33,7	21,4	0,8	0,9
1997	100,0	80,8	46,2	1,8	1,4	69,5	51,6	32,1	1,1	1,2
1998	100,0	77,4	45,6	1,7	1,4	77,1	55,2	35,3	1,2	1,3
1999	100,0	76,3	44,9	1,6	1,3	76,4	53,6	34,5	1,1	1,1
2000	100,0	76,2	43,7	1,6	1,5	79,7	56,9	35,1	1,2	1,2
2001	100,0	76,3	42,7	1,8	1,6	80,0	57,2	34,4	1,2	1,4

Źródło, Source: Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 1999, op. cit., s. 11; Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał 2001, op. cit., s. 11. K. Bień, Spór o bezrobocie, raport specjalny *Rzeczpospolitej*, nr 44 z 21.02.2001 r., s. A-7.

Tabela 4. Wybrane dane o bezrobotnych mieszkających na wsi w latach 1996–2001 (w tys.)
Table 4. Selected data of unemployed living in rural areas in 1996–2001 (in thousand)

Lata Year	Ogółem Total	W tym mieszkający na wsi Including rural people				
		razem total	nie mający prawa do zasiłku without benefit	nowo zarejestrowani w grudniu new registered in December	wyrejestrowani w grudniu outregistered in December	podjęli pracę got jobs
1996	2359,5	1037,2	504,1	89,7	51,1	22,3
1997	1826,4	843,7	586,4	69,9	49,6	19,7
1998	1831,4	835,7	646,3	87,0	39,9	15,7
1999	2449,8	1055,5	811,3	265,2	180,0	88,6
2000	2702,6	1180,2	948,4	271,8	182,4	86,8
2001	3115,1	1328,7	1070,9	273,0	180,2	84,0

Źródło, Source: Bezrobocie rejestrowane w Polsce I–IV kwartał: 1996, s. 18; 1997, s. 19; 1998, s. 13; 1999, s. 12; 2000, s. 12; 2001, s. 11, 12.



Rys. 2. Bezrobocie w Unii Europejskiej (na koniec lipca 2000 r. w %)

Dane z: *kwietnia **maja ***czerwca

Fig. 2. Unemployment in the European Union (at the end of July 2000 in %)

Data from: *April **May ***June

OCENA NEGATYWNYCH SKUTKÓW BEZROBOCIA

Niekorzystne skutki bezrobocia są bardzo różnorodne. Można je analizować w aspekcie społecznym, ekonomicznym, prawnym, etyczno-moralnym i obyczajowym. Ogólnie można wyróżnić społeczne i ekonomiczne skutki bezrobocia.

Długotrwałe bezrobocie destrukcyjnie wpływa na psychikę człowieka. Osłabia ono osobowość i zdolność do pracy. Najbardziej odczuwane jest przez ludzi po pięćdziesiątce, bez kwalifikacji, niepełnosprawnych, upośledzonych umysłowo, osoby z grup mniejszości etnicznych oraz mieszkające na terenach o wysokim poziomie bezrobocia. Ludzie niepracujący są traktowani z pewną pogardą, oburzeniem i zgorznięciem. Niektórzy uważają, że nadmierne interesowanie się bezrobotnymi wpływa negatywnie na chęć podjęcia przez nich pracy.

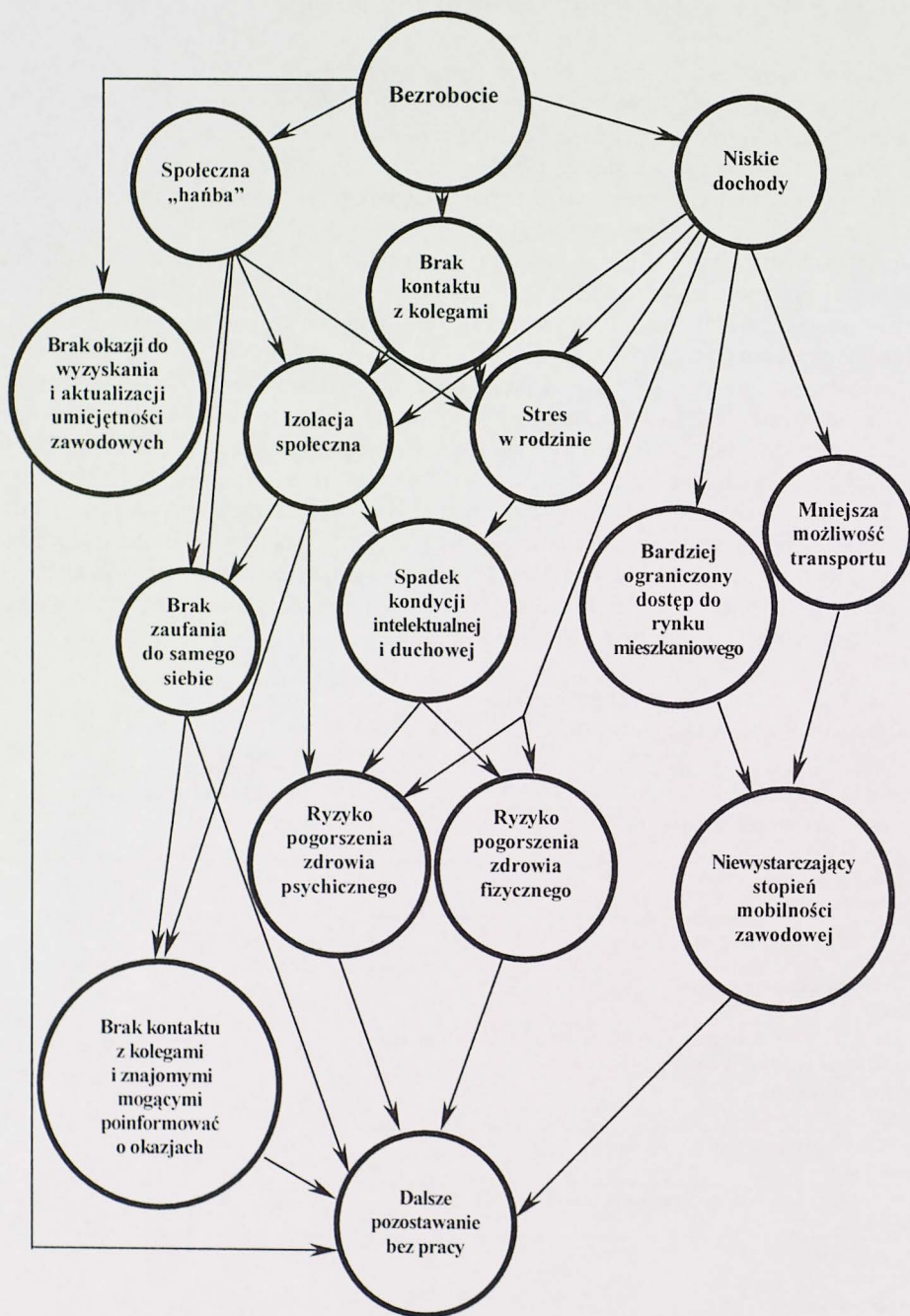
Osoby pozbawione możliwości pracy odczuwają głównie brak środków finansowych, zaburzenie rytmu codziennego życia, spadek poczucia własnej wartości oraz malejące możliwości znalezienia pracy. Skutki takiego stanu rzeczy powodują stany depresyjne i pogłębianie się ubóstwa, co może kończyć się śmiercią samobójczą.

Źródła utrzymania bezrobotnych są różne. Najwięcej z nich jest na utrzymaniu rodziny (81%) i utrzymuje się z prac dorywczych (44%). Pozostałe źródła dochodów dla bezrobotnych są znacznie mniejsze. Można tu wymienić: oszczędności, zasiłek dla bezrobotnych, opiekę społeczną, drobny handel, wyprzedaż posiadanych przedmiotów, pieniądze zdobyte nieuczciwie (tab. 5).

Tabela 5. Źródła utrzymania się bezrobotnych
Table 5. Income sources of unemployed

Źródła utrzymania się bezrobotnych Unemployed income sources	Procent odpowiedzi Per cent of answers
Pozostają na utrzymaniu rodziny Family help	81
Z prac dorywczych Occasional job	44
Z oszczędności Savings	20
Z zasiłku dla bezrobotnych Benefit	15
Z pomocy opieki społecznej, instytucji charytatywnych, kościoła Social security, charity, church	12
Z drobnego handlu Small trade	8
Z wyprzedaży posiadanych przedmiotów Goods sale	6
Z pieniędzy zdobytych nieuczciwie Illegal money	3
Z prac stałych Permanent jobs	1
Trudno powiedzieć Difficult to say	2

Źródło, Source: *Polityka* nr 7 (2337) z 16.02.2002 r. (ankieta CBOS przeprowadzona wśród bezrobotnych).



WNIOSKI

Zatrudnienie jest ważnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, a z drugiej strony – źródłem utrzymania. Trudno oddzielić kategorię zatrudnienia od pojęć rozwoju społecznego i gospodarczego oraz dobrobytu społeczeństwa.

Wnioski:

1. Bezrobocie w Polsce jest wysokie i ma tendencję wzrostową, a w początkowym okresie po wstąpieniu do Unii Europejskiej może jeszcze bardziej wzrosnąć w wyniku pogłębienia się i rozszerzenia restrukturyzacji gospodarki na wiele sektorów.

2. Rozmiar stopy bezrobocia w poszczególnych województwach i regionach kraju jest znacznie zróżnicowany, wśród bezrobotnych kobiety stanowią ponad połowę, a ludność wiejska stanowi prawie 50%. Wśród bezrobotnych na wsi dominują ludzie młodzi i w wieku przedemerytalnym.

3. Główne instrumenty ograniczania bezrobocia znajdują się w polityce państwa, która powinna uwzględniać głównie aktywne narzędzia zmierzające do ożywienia gospodarczego.

4. Negatywne skutki bezrobocia należy rozpatrywać głównie w dwóch aspektach: społecznym i ekonomicznym. Istotne są także następstwa polityczne, prawne, etyczno-moralne i obyczajowe, które ostatecznie prowadzą do regresu gospodarczego i powiększania się sfery ubóstwa.

PIŚMIENNICTWO

- Pałasz L., 2002: Bezrobocie i jego negatywne skutki. Obszary wiejskie w Polsce a integracja z Unią Europejską. Uniwersytet M. Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Marketingu i Zarządzania Agrobiznesem. Toruń, 15–22.
- Pałasz L., 2002: Bezrobocie w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem społeczności wiejskiej. Akademia Rolnicza w Szczecinie, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej. Szczecin, 22–32 (maszynopis w bibliotece).
- Woźniak R., 2001: Obraz i skutki bezrobocia w Polsce w następstwie globalizacji. Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Zarządzania nr 7. Politechnika Koszalińska. Koszalin, 176–187.
- Zdrojewski E., 2002: Regiony o najwyższej stopie bezrobocia w Polsce. Uwarunkowania wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich wobec integracji z Unią Europejską. Akademia Rolnicza w Szczecinie, Politechnika Koszalińska, Wyższa Informatyczna Szkoła Zawodowa w Gorzowie Wlkp. Szczecin, 418–421.

UNEMPLOYMENT LEVEL IN POLAND AND ITS NEGATIVE IMPACT

Abstract. The main goal of the paper is to present the changes and trends in the level of unemployment in Poland and its trends. Additional goal is connected with description of its negative impact. The statistical sources of analysis were data from the Main Statistical Office (GUS) with the period 1990–2001, as well as public opinion researches, references and direct interviews with unemployed. Practical conclusions ending the article.

Key words: unemployment level, poverty grup, Poland.

Lech Pałasz. Akademia Rolnicza, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Katedra Polityki Gospodarczej i Rynku, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, tel./fax (0 91) 48 76 949

DYLEMATY ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH W TEORII I PRAKTYCE

Janina Sawicka

Streszczenie. Polska gospodarka podlega jednocześnie procesom restrukturyzacji i transformacji ustrojowej w kierunku zasad gospodarki rynkowej, a także – jako kraj stowarzyszony z UE – dostosowuje swój system do regulacji unijnych, równocześnie zaś, podobnie jak inne gospodarki w świecie, znajduje się pod wpływem oddziaływania globalizacji.

W artykule zawarto zarówno teoretyczne rozważania na temat rozwoju obszarów wiejskich jak i opis praktyki gospodarczej, kierunków rozwoju, barier i ograniczeń oraz roli środków publicznych we wspieraniu wielofunkcyjności wiejskich gospodarek.

Słowa kluczowe: obszary wiejskie, wielofunkcyjny rozwój, polityka regionalna.

WSTĘP

Polska gospodarka w ciągu ostatniej dekady podlega procesowi potrójnej restrukturyzacji, gdyż została poddana transformacji ustrojowej zgodnie z regułami rynku, oddziaływaniu globalizacji, a także dostosowaniu do integracji z Unią Europejską. Istotne miejsce w tych przekształceniach zajmuje rozwój regionów. Polskie regiony, tj. 16 województw powstałych w wyniku reformy administracyjnej zapoczątkowanej w 1999 r., spełniają w większym lub mniejszym zakresie kryteria kwalifikacji do celów europejskiej polityki regionalnej, takie jak: historyczna tożsamość, więzi gospodarcze z dośrodkową integracją w kierunku stolicy regionu, pochodzące z demokratycznych wyborów władze regionalne czy wyodrębniona gospodarka budżetowa. Obecnie polityka rozwoju regionalnego koncentruje się na takich priorytetowych celach jak: budowa potencjału absorpcyjnego środków Unii Europejskiej, wspieranie konkurencyjności wybranych branż i regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji regionów słabiej rozwiniętych, o kryzysogennych strukturach społeczno-ekonomicznych.

Za kryzysogenne struktury regionalne przyjmuje się takie, które powstały w wyniku dominacji rolnictwa o rozdrobnionej strukturze agrarnej lub innych monostruktur gospodarczych, zaniedbań w rozwoju infrastruktury, a także braku lokalnych inicjatyw wyzwalających przedsiębiorczość. W Polsce takie cechy ma większość obszarów wiej-

skich, dlatego dyskusja nad dylematami rozwoju i analiza uwarunkowań procesów gospodarczych tam zachodzących jest wyzwaniem zarówno dla teoretyków polityki gospodarczej, jak i programistów rozwoju regionalnego.

DEFINICJE I KATEGORIE POJĘCIOWE

Pojęcie gospodarki obszarów wiejskich wykształciło się w wyniku podkreślenia jej aspektu przestrzennego, a także wiejskości, charakterystycznej dla bytowania lokalnych społeczności. Pojęcie zintegrowanej gospodarki obszarów wiejskich definiujemy natomiast jako konstrukcję wzajemnie warunkujących się treści socjalno-kulturowych, ekonomicznych oraz przestrzennych dla osiągania wzrostu standardu bytowania mieszkańców wsi oraz społeczno-gospodarczego rozwoju całego kraju [Hunek 2002].

W aspekcie historycznym wyróżniamy tradycyjną gospodarkę na obszarach wiejskich, cechującą się rozdrobnioną skalą produkcji i niską jej wydajnością. Powodowało to brak konkurencyjności obszarów wiejskich w odniesieniu do ośrodków miejskich. W tradycyjnej fazie rozwoju gospodarki następujące czynniki determinowały niekorzystne warunki aktywności ekonomicznej: niższa wycena zasobów produkcyjnych, głównie pracy, brak infrastruktury transportowej, dominacja rolnictwa (ośrodkami handlu, produkcji przemysłowej i usług pozostawały miasta). Nie oznaczało to jednak pełnej stagnacji rozwojowej obszarów wiejskich. Powolny rozwój następował, doprowadzając do długookresowej ewolucji, prowadzącej do współczesnego modelu rozwoju obszarów wiejskich. Charakterystyczne, iż ideologią formowania się gospodarki obszarów wiejskich było łagodzenie i wyrównywanie dysparytetów w zakresie produkcji i bytowania między miastem i wsią.

W tradycyjnej fazie rozwoju gospodarki obszarów wiejskich wyrównywanie dysparytetów było celem wiodącym, natomiast w fazie współczesnego rozwoju gospodarki obszarów wiejskich celem tym jest dążenie do osiągania wysokiego stopnia sprawności ekonomicznej oraz poprawy atrakcyjności warunków bytowania społeczności tych obszarów [Hunek 2002].

Fazę efektywnościowego rozwoju gospodarki obszarów wiejskich pozwala realizować postęp techniczny i biologiczny w systemach produkcji rolnej. W efekcie gospodarstwo domowe (farma rodzinna) staje się często jednoosobowym miejscem pracy. Oznacza to pojawienie się na wsi rosnących zasobów wolnej siły roboczej, głównie kobiet, chcących podjąć pracę poza rolnictwem, ale w pobliżu dotychczasowego miejsca zamieszkania [Sawicka 1998]. Wzrasta poziom wykształcenia młodzieży wiejskiej, jej przygotowania fachowego, co pociąga za sobą wyższe oczekiwania płacowe, którym nie może sprostać relatywnie niski dochód uzyskiwany z gospodarstwa. Następuje dynamiczny rozwój infrastruktury technicznej, okołobiznesowej oraz instytucji socjalnych na obszarach wiejskich. Rozbudowa różnych form infrastruktury na obszarach wiejskich warunkuje rozwój przedsiębiorczości. W wyniku podnoszenia poziomu edukacji, wzrostu poziomu dochodów ludności wiejskiej oraz rozwoju środków masowego przekazu i nowych technik informatycznych następuje szybkie upowszechnienie się „miejskiego” modelu życia na wsi i rośnie mobilność terytorialna.

W Polsce ponad 90% powierzchni kraju stanowią obszary wiejskie – według kryterium, iż są to obszary położone poza administracyjnymi granicami miast. Obszary wiejskie można podzielić na trzy kategorie: pierwszą stanowią obszary dobrze zintegrowane z całą gospodarką, posiadające rozwinięty potencjał ekonomiczny i demograficzny, zwykle zlokalizowane są wokół ośrodków miejskich i obejmują około 20% obszarów wiejskich; kategoria druga to obszary zdominowane przez gospodarkę rolną, ze słabo rozwiniętym potencjałem ekonomicznym i demograficznym, obejmujące co najmniej 60% terenów wiejskich; trzecia kategoria to obszary wiejskie peryferyjne, słabo zaludnione, na ogół o gospodarce regresyjnej, obejmujące do 20% terenów wiejskich w naszym kraju.

POJĘCIE WIELOFUNKCYJNEGO ROZWOJU

Na obszarach wiejskich funkcjonalnie można wyodrębnić użytki rolne, tereny wiejskie użytkowane przez działalność pozarolniczą, tereny parków krajobrazowych, rezerwatów, tereny uzdrowiskowe i rekreacyjne oraz przeznaczone pod infrastrukturę i osadnictwo, a także nieużytki. Wielofunkcyjny rozwój gospodarki obszarów wiejskich opiera się na różnorodnych formach aktywności, dochodowym wykorzystaniu lokalnych zasobów i walorów środowiskowych.

Wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich oznacza zarówno tworzenie warunków do uzyskiwania dochodów z różnych źródeł, jak i wykorzystanie terenów wiejskich pod różne, niezbędne dla życia mieszkańców, ekonomiczne i socjalne funkcje. Nie jest to nowa strategia rozwoju, pewne jej elementy można znaleźć zarówno w stosunkowo niedawnej, jak i odległej historii Polski, a ponadto jest powszechnie stosowana od wielu lat w krajach Unii Europejskiej [Wiatrak 1995, Kłodziński 1997, Wilkin 1999].

Pojawienie się koncepcji wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w warunkach polskich było reakcją na dostrzeganie problemów związanych z koncentracją pozarolniczej działalności gospodarczej w miastach. Taki model rozwoju okazał się kosztowny i niekorzystny, ponieważ prowadził do licznych negatywnych zjawisk zarówno w miastach, jak i na terenach wiejskich. Zaliczyć do nich można: kosztowne zjawisko migracji wahadłowej, kryzys mieszkaniowy w miastach, wzrost kosztów budowy nowej infrastruktury oraz degradację środowiska naturalnego w miastach, a także niekorzystne procesy i deformację podstawowych struktur demograficznych na wsi. Istotą koncepcji wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich jest odejście od traktowania rolnictwa jako jedynej lub dominującej funkcji tych obszarów i większe niż dotychczas różnicowanie ich gospodarki. Zatem koncepcje wielofunkcyjnego rozwoju polegają na zrozumieniu, że dla wsi i jej mieszkańców równie ważne jak dotychczas rolnictwo są rozwój innych działów gospodarki oraz tworzenie nowych miejsc pracy w zawodach pozarolniczych.

CELE I KIERUNKI WIELOFUNKCYJNEGO ROZWOJU WSI

Głównym celem wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich jest poprawa warunków życia i pracy rodzin zamieszkających na wsi oraz przybliżenie jakości życia ludności wiejskiej do poziomu ludności miast. Tradycyjna wieś przejmując nowe funk-

cje, coraz liczniejsze i bardziej wyspecjalizowane, takie jak przetwórstwo surowców rolniczych, dystrybucja żywności, usługi turystyczno-wypoczynkowe, socjalne itd. Proces ten przyspiesza przemiany strukturalne, stwarzając przymus (konieczność) stałego lub częściowego odchodzenia od rolnictwa. Jest to warunkiem modernizacji tego sektora oraz powstania nowej infrastruktury społeczno-ekonomicznej, zmniejszenia bezrobocia i rozwoju przedsiębiorczości, która jest warunkiem każdego wzrostu gospodarczego [Kania 1995, Kłodziński 1997, Duczkowska-Małysz 2000].

Z rozwojem funkcji pozarolniczych na terenach wiejskich ściśle wiąże się problem restrukturyzacji i modernizacji rolnictwa, gdyż nie ulegnie ono zasadniczym przeobrażeniom, jeśli nie zmieni się jego bezpośrednie społeczno-ekonomiczne otoczenie. Wskazują na to również doświadczenia krajów rozwiniętych, gdzie rozwinięte rolnictwo jest skutkiem dynamicznego rozwoju sektora pozarolniczego, w tym głównie działów pracujących na potrzeby rolnictwa (up stream industries). Ponadto, obserwując tendencje w rolnictwie krajów zachodnich, można przyjąć tezę, iż zmniejszeniu rangi produkcji rolniczej w kategoriach zatrudnienia i wytworzonego PKB towarzyszyć będzie jego modernizacja oraz umacnianie się gospodarstw silnych ekonomicznie oraz wypadanie jednostek słabych i nieefektywnych. Niezbędnym jednak tego warunkiem jest rozwój aktywności w działalności pozarolniczej, szczególnie w regionach o bardziej rozdrobnionej strukturze rolnictwa [Kania 1995]. Należy więc stworzyć szansę zatrudnienia dla tych, którzy chcą zrezygnować z pracy w rolnictwie, aby mogli pozostać na wsi. Pojawianie się bowiem na terenach wiejskich nowych funkcji gospodarczych i nowych form aktywności powoduje stopniowe wchłanianie siły roboczej uwalnianej z rolnictwa i przez proces przemian strukturalnych z czasem uruchamia się mnożnikowy mechanizm rozwoju wsi i rolnictwa.

Proces tworzenia miejsc pracy pozarolniczej na wsi lub w małych miastach, stanowiących lokalne centra gospodarcze, jest działaniem mogącym poprawić efektywność rolnictwa przez wzrost wydajności pracy tam zatrudnionych, jak również oddziaływania na rzecz koncentracji w rolnictwie, gdyż przemiany strukturalne w tym sektorze nabierają przyspieszenia wtedy, gdy struktura ziemi i kapitału dostosowuje się do malejącego zatrudnienia, a nie wtedy, gdy rolnictwo jest przeludnione [Zajac 2002].

TENDENCJE ZMIAN NA WIEJSKIM RYNKU PRACY W POLSCE I SPOSOBY ROZWIĄZYWANIA WYSTĘPUJĄCYCH TAM PROBLEMÓW

Transformacja ustrojowa w Polsce spowodowała, że w wyniku utraty pracy w miastach do gospodarstw rolnych, jako podstawowego źródła utrzymania, powrócili tzw. chłopci-robotnicy, co zwiększyło skalę jawnego i ukrytego bezrobocia w rolnictwie. Sytuacja taka w połączeniu z pogarszaniem się opłacalności produkcji rolniczej wzmogła zainteresowanie koncepcjami wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich zarówno w teorii, jak i w praktyce. Doprowadziło to w rezultacie do uwzględnienia tych koncepcji w polityce gospodarczej kolejnych rządów, co znalazło odzwierciedlenie w wielu dokumentach, takich m.in., jak „Założenia polityki społeczno-gospodarczej dla wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do roku 2000” czy „Spójna polityka strukturalna rozwoju wsi i rolnictwa”, w których podkreślono potrzebę rozwoju pozarolniczej

działalności gospodarczej na obszarach wiejskich i poszukiwania na tej podstawie dróg rozwiązania problemów rynku pracy i zapewnienia dochodów ludności wiejskiej i rolniczej.

Ponadto, zarówno dyskusja nad Paktem dla Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, jak i polskie propozycje wykorzystania środków przedakcesyjnych Unii Europejskiej w ramach Programu Operacyjnego SAPARD pokazały znaczenie, jakie w tego typu dokumentach nadaje się strategii wielofunkcyjnego rozwoju wsi, a w jej ramach wspieraniu rozwoju przedsiębiorczości i tworzeniu pozarolniczych miejsc pracy na wsi. Przykładowo: obok wsparcia dla rolnictwa, głównego filaru „Paktu dla wsi i rolnictwa”, pozostałe dwa filary to rozwój przedsiębiorczości i tworzenie pozarolniczych miejsc pracy oraz wspieranie kompleksowej polityki społecznej wobec wsi i rolnictwa, jak również rozwój otoczenia cywilizacyjnego obszarów wiejskich. Polska propozycja Programu Operacyjnego SAPARD została skonstruowana na podstawie dwu osi priorytetowych, przy czym pierwsza akcentuje poprawę efektywności sektora rolno-spożywczego, a druga poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej i podkreśla znaczenie tworzenia nowych miejsc pracy na wsi. W ramach tej drugiej osi przewiduje się m.in. zadanie „Dotacje na inwestycje w dziedzinie różnicowania działalności gospodarczej na obszarach wiejskich”. Celem jest zwiększenie liczby rolników posiadających trwałe źródła dodatkowego dochodu osiąganego z działalności gospodarczej poza konwencjonalnym rolnictwem oraz tworzenie nowych, stałych miejsc pracy dla mieszkańców wsi.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że strategia wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich, w tym rozwój przedsiębiorczości na wsi, znalazła odzwierciedlenie w dokumentach rządowych, w których określono priorytety polityki wobec obszarów wiejskich, w tym w wymiarze regionalnym. Pod koniec 2002 r. przygotowano rządowy dokument pod nazwą „Narodowy Plan Rozwoju Polski na lata 2004–2006”, gdzie jednym z pięciu równorzędnych priorytetów rozwoju polskiej gospodarki w pierwszym okresie unijnego członkostwa będzie wspieranie, z zasobów publicznych, właśnie rozwoju wsi i rolnictwa.

ROZWÓJ MAŁEGO I ŚREDNIEGO BIZNESU

W warunkach polskich jak dotychczas, idea small businessu realizowana jest nie tyle poprzez systemowe wsparcie rządu, ile w wyniku własnych inicjatyw i możliwości kapitałowych mieszkańców. Ogranicza to z pewnością rozmiary przedsiębiorczości i wpływa na wysokość nakładów inwestycyjnych ponoszonych na założenie i rozwój własnej firmy (małe przedsiębiorstwa mają utrudniony dostęp do finansowania bankowego, głównie ze względu na brak historii kredytowej, która ułatwia ocenę wiarygodności firmy, oraz ze względu na brak zabezpieczeń wymaganych przez banki, dlatego też niewiele z nich korzysta z kredytów, przy czym dotyczy to także rolników prowadzących działalność pozarolniczą). Dlatego przedsiębiorczość w Polsce rozwinęła się głównie w dziedzinach nie wymagających znacznego kapitału, jak np. handel, a w jej strukturze mały udział ma działalność rzemieślnicza czy produkcyjna, które z reguły są kapitałochłonne i wymagają dłuższego okresu amortyzacji. Ponadto, biorąc pod uwagę

zmiany w rolnictwie i w jego otoczeniu w latach 90., należy zauważyć, że rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich odbywał się w warunkach znacznych ograniczeń i w małym stopniu wpłynął na aktywizację gospodarki wiejskiej [Hybel 2000, Niedzielski 2000, Sawicka 1998].

Prywatna własność ziemi, działek budowlanych oraz różnego rodzaju budynków i budowli na wsi stanowi korzystniejszą niż w mieście bazę rozwoju przedsiębiorczości i podejmowania pracy na własny rachunek, ponieważ ułatwia to podejmowanie nowych przedsięwzięć bez kosztownych inwestycji. Sprzyja temu również korzystne środowisko naturalne na wsi wraz z jego zasobami surowcowymi. Zatem strategią rozwojową drobnych, małoobszarowych gospodarstw rolnych może być dywersyfikacja (urozmaicenie, wprowadzenie różnorodności), tj. wykorzystanie środków, jakimi dysponuje gospodarstwo rolne do rozwijania działalności do tej pory nie występującej, którą należy rozpatrywać w dwóch głównych aspektach: tworzenie przedsięwzięć typu „small business” w sferze pozarolniczej oraz poszerzanie aktywności gospodarstw rolnych w kierunku tych, które znajdują łatwiejszy zbył.

Dywersyfikacja pierwszego typu, określana jako „strukturalna”, wymaga zmian w świadomości rolnika, gdyż polega na uruchomieniu działalności nie związanej z rolnictwem. Dywersyfikacja na bazie gospodarstwa rolnego, (drugi typ) nie wymaga tak gruntownych zmian. Jeśli nowa działalność ma wobec rolnictwa charakter komplementarny, np. agroturystyka, przetwórstwo rolno-spożywcze, usługi rolnicze itp., to istnieje szansa harmonijnego rozwoju. Stwarza to bowiem możliwość optymalnego wykorzystania zasobów znajdujących się w gospodarstwie rolnym czy domowym. Odmienna jest sytuacja, jeśli nowe przedsięwzięcie powstaje „obok” gospodarstwa rolnego, pełniąc wobec niego funkcję konkurencyjną. Konkurencja ta dotyczy głównie czynnika pracy, przynosząc w konsekwencji ekstensyfikację produkcji rolniczej, ograniczenie lub likwidację chowu zwierząt, a w dalszej kolejności odlogowanie pól. Z reguły pomieszczenia inwentarskie czy gospodarcze zostają adaptowane do nowej funkcji (sklep, zakład produkcyjny, magazyn itp.), co oznacza trwałą rezygnację z dotychczasowego modelu prowadzenia gospodarstwa. Należy oczekiwać, że w przyszłości właściciele takich gospodarstw część areалу będą wydzierżawiać lub też odsprzedawać innym mieszkańcom wsi, co może przyspieszać proces koncentracji ziemi oraz wpływać na polaryzację obszarów gospodarstw [Makarski 1999]. Zatem uruchamianie pozarolniczej działalności gospodarczej i zarabkowanie w ten sposób poza rolnictwem może wpływać na gospodarstwo rolne w dwojaki sposób. Mianowicie może stymulować produkcję rolniczą dzięki dodatkowym środkom finansowym albo wręcz odwrotnie – może osłabiać zainteresowanie rolników jej intensyfikacją. Związane jest to bowiem ze swobodnym przepływem kapitału pomiędzy gospodarstwem rolnym a dodatkową działalnością. Może to doprowadzać również do konfliktu funkcji realizowanych w gospodarstwie rolnym.

Tak więc pozarolnicza działalność rolników, zależnie do swojej specyfiki, może być zarówno szansą dla rozwoju rolnictwa, jak też jego zagrożeniem. Niemniej jednak jest to w realiach polskiej rzeczywistości, zdeterminowanej niekorzystnymi relacjami ziemi i pracy do kapitału oraz dysparytetem dochodu rolniczego, jedna z szans wyjścia, przynajmniej części gospodarstw rolnych, z zapaści ekonomicznej.

BARIERY I OGRANICZENIA WIELOFUNKCYJNEGO ROZWOJU WSI

Powstawanie drobnych przedsiębiorstw pozarolniczych na obszarach wiejskich jest obiektywnym procesem zachodzącym w gospodarce rynkowej oraz warunkiem poprawy sytuacji dochodowej i poziomu życia ludności wiejskiej. Jednak rozwój tego typu przedsiębiorstw dokonuje się znacznie wolniej na wsi niż w miastach, a przyczyn takiej sytuacji należy upatrywać przede wszystkim w występujących tu barierach. Barierami ograniczającymi prowadzenie pozarolniczej działalności gospodarczej są takie uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne środowiska biznesu, które osłabiają dynamikę powstawania nowych przedsiębiorstw, zmniejszają możliwości rozwoju firm istniejących lub przyspieszają upadanie drobnej przedsiębiorczości [Sawicka 2000].

W polskiej gospodarce do niekorzystnych uwarunkowań zewnętrznych działalności pozarolniczej na obszarach wiejskich można zaliczyć: bariery rynkowe (znaczące rozproszenie rynku i klientów, co utrudnia pozyskanie tych ostatnich, wysokie koszty zarówno zaopatrzenia i dostawy, jak i promocji, ograniczony i nieustabilizowany popyt na produkty i usługi wynikający z niskiego poziomu dochodów ludności wiejskiej oraz z występującego na wsi znacznego bezrobocia, rosnące bariery eksportowe, będące skutkiem wdrażania międzynarodowych standardów, np. jakościowych, sanitarnych itd.), finansowe (brak kapitału inwestycyjnego, niedostatecznie rozwinięty system finansowy wspierania rozwoju drobnej przedsiębiorczości, brak istotnego wsparcia finansowego przez budżet państwa), tzw. bariery „strategiczne”, wynikające z braku długookresowej strategii rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw i niestabilności polityki względem tego sektora gospodarki (czyli bariery w obszarze rynku pracy i ustawowych regulacji stosunków pracy, obowiązujący system ubezpieczeń społecznych, wysoki poziom obciążeń podatkowych i częste zmiany przepisów podatkowych), bariery związane z samą produkcją oraz z czynnikami produkcji kształtującymi efektywność i dochodowość, bariery organizacyjne sfery produkcji i rynku, infrastrukturalne (głównie w zakresie infrastruktury technicznej i telekomunikacyjnej, której rola będzie ciągle wzrastać wraz z rozwojem cyfrowych technik przekazu informacji), niedostateczna promocja regionu (gminy), niski poziom wykształcenia ludności wiejskiej i związane z nim bariera kadrowa (brak siły roboczej o określonych kwalifikacjach) oraz bariera małej aktywności społeczności wiejskiej na rzecz lokalnego rozwoju i niskiej kreatywności tej ludności w podejmowaniu pozarolniczej działalności gospodarczej, brak wykształconych wzorców do podejmowania nowej działalności gospodarczej, mała dostępność edukacji, oświaty, doradztwa i informacji, brak nawyku planowania i myślenia perspektywicznego, bariery lokalowe, administracyjne i prawne (niestabilność i niejasność przepisów, mała sprawność instytucji wiejskich), postawy społeczne wobec przedsiębiorców, pogłębiające się różnice między ośrodkami miejskimi i obszarami wiejskimi, a także rosnące nierówności regionalne.

Z kolei wśród barier wewnętrznych środowiska przedsiębiorców występują: mała solidarność i dezintegracja, niechęć do podejmowania wspólnych inicjatyw i kooperacji, brak umiejętności w nawiązywaniu kontaktów z ludźmi i otwarcia się na innych partnerów, brak silnych organizacji reprezentujących interesy tego środowiska, słaba znajomość programów krajowych i międzynarodowych wspierających lokalną przedsiębiorczość, występowanie wysokiego ryzyka kupieckiego, co jest następstwem niesolidności

i braku etyki wśród niektórych kontrahentów czy partnerów, brak doświadczenia i dostatecznych umiejętności w prowadzeniu podjętej działalności.

Pokonywanie większości barier w rozwoju drobnej przedsiębiorczości polega na dostarczaniu lub poprawie dostępności różnych czynników, niezbędnych do uruchomienia, funkcjonowania i dalszego rozwoju pozarolniczego przedsięwzięcia gospodarczego, przy czym działania takie mogą i powinny być realizowane w różnorodny sposób.

ROLA ŚRODKÓW PUBLICZNYCH WE WSPIERANIU WIELOFUNKCYJNEGO ROZWOJU WSI

W krajach, które posiadają wystarczające możliwości finansowe i instytucjonalne państwo wspiera takie działania, które doprowadzą do przełamania barier zacofania i niedorozwoju, co jest cechą znacznej części terenów wiejskich, gdyż bez interwencji państwa wolny rynek jeszcze bardziej pogłębiałby istniejące w tym zakresie różnice międzyregionalne. Niedorozwój obszarów wiejskich jest spowodowany słabymi bodźcami do inwestowania na tych terenach, co bierze się głównie z niedostatku infrastruktury, braku miejscowego kapitału oraz niskich kwalifikacji lokalnej ludności. Dlatego konieczna jest pomoc państwa w zakresie budowy infrastruktury wiejskiej, która jest głównym warunkiem napływu inwestycji i rozwoju przedsiębiorczości na tym terenie. Z kolei modernizacja rolnictwa i restrukturyzacja wsi, jako kierunki polityki państwa wobec obszarów wiejskich, muszą być realizowane równolegle, z wyraźnym położeniem akcentów na łagodzenie narastającego na wsi problemu bezrobocia, w tym także bezrobocia ukrytego.

Dla przyszłego rozwoju gospodarczego niezbędne jest także tworzenie nowego układu instytucjonalnego, zdolnego do identyfikowania i rozwiązywania problemów lokalnej gospodarki. Konieczne jest także zwiększenie zaangażowania środków budżetu państwa wspierających instytucje otoczenia biznesu (doradcze, finansowe, inkubatory przedsiębiorczości, lokalne fundusze poręczeniowe itp.), a tym samym zwiększających dostęp drobnej przedsiębiorczości do nowych technologii, informacji, doradztwa i kształcenia.

Zatem w programach wspierania przedsiębiorczości na szczeblu centralnym powinien być położony nacisk na doskonalenie ogólnie przyjętych w skali kraju rozwiązań prawnych, finansowych i organizacyjnych, normujących funkcjonowanie przedsiębiorstw, a także na usprawnianie systemów zapewniających firmom świadczenie usług doradczych, informacyjnych i szkoleniowych. Z kolei na szczeblu regionalnym i lokalnym należy zmierzać do pogłębiania współpracy władz tych szczebli oraz różnych instytucji na rzecz rozwoju przedsiębiorczości. Stworzenie bowiem większych ułatwień dla małego i średniego biznesu wiejskiego przyniesie w dalszej perspektywie znaczne korzyści gospodarcze w postaci pilnie potrzebnych nowych miejsc pracy, a tym samym stopniowo będzie rozładowywać napięcia społeczne i ożywi gospodarkę tych terenów.

Umocnienie drobnej przedsiębiorczości pozarolniczej na obszarach wiejskich wymaga przede wszystkim: stabilnych makroekonomicznych uregulowań, zintegrowanych działań władz państwowych i lokalnych oraz służb doradczych i innych instytucji wspierających przedsiębiorczość, pozyskania inwestorów z zewnątrz (w tym kapitału

zagranicznego), rozwoju współpracy transgranicznej, zorganizowanej promocji i monitoringu działalności prowadzonej przez małe przedsiębiorstwa, rozszerzenia wszelkich form kształcenia ludności wiejskiej, wsparcia dla podejmowania alternatywnych przedsięwzięć przez rolników, tworzenia banków wyspecjalizowanych w obsłudze małych firm, powołania funduszu wspomagania działalności innowacyjnej w małych przedsiębiorstwach, rozwoju firm doradczych i informacyjnych, utworzenia konsorcjów eksportowych dla małych firm, stworzenia rynku sprzedaży akcji małych przedsiębiorstw, wypracowania i realizacji koncepcji rozwoju lokalnych ośrodków wzrostu (wsi kluczowych, centrów rozwoju), pełniących w układzie gminy rolę stymulatora rozwoju gospodarczego, uruchamiania działalności gospodarczej na większą skalę (proces urbanizacji i małego uprzemysłowienia terenów wiejskich, w tym rozwój przemysłu terenowego), dającej większą możliwość zatrudnienia lokalnych zasobów pracy oraz powstawania znacznej liczby drobnych firm kooperujących z jednostkami podstawowymi, zwłaszcza w rejonach o mniej sprzyjających warunkach dla rozwoju drobnej przedsiębiorczości i zagrożonych wysokim bezrobociem strukturalnym.

WNIOSKI

W dyskusji na temat szans i zagrożeń wielofunkcyjnego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce na plan pierwszy wychodzą bariery ekonomiczne. Obecnie rolnicy, a także więcej przedsiębiorcy najchętniej podejmują się prowadzenia tych rodzajów przedsięwzięć gospodarczych, które nie wymagają dużego nakładu kapitału, a jego obrót jest znaczny w stosunkowo krótkim czasie. Z kolei w strukturze działalności pozarolniczej rolników według grup obszarowych gospodarstw można zaobserwować, iż w miarę wzrostu obszaru gospodarstwa rośnie udział pozarolniczej działalności produkcyjnej, związanej głównie z przetwórstwem rolno-spożywczym, oraz usług transportowych i rolniczych. Stąd też można wnioskować, że o ile w gospodarstwach obszarowo mniejszych działalność pozarolnicza rolników jest najprawdopodobniej spowodowana uzyskiwaniem przez nich niskich dochodów z produkcji rolniczej i poszukiwaniem w ten sposób dodatkowych źródeł dochodów, to właściciele gospodarstw obszarowo większych, podejmując taką działalność, kierują się zwłaszcza możliwością wykorzystania surowców oraz zasobów majątku trwałego z własnego gospodarstwa rolnego, co należy uznać jako działanie racjonalne, gdyż umożliwia zagospodarowanie i szybkie przetworzenie surowców oraz poprawę efektywności wykorzystania majątku [Grzybek 1998, Sikorska-Wolak 2000, Zajac 2002].

Przedsiębiorczość pozarolnicza (w tym także rolników) rozwinęła się mocno w rejonach wokół większych ośrodków miejskich (znaczny stopień koncentracji ludności, znaczących rozmiarów rynek pracy) – tam, gdzie były odpowiednia infrastruktura techniczna, większa zamożność ludności, duży popyt, wysokie dochody własne gmin, dogodne położenie względem rynku zbytu (obecność głównego szlaku komunikacyjnego), lepsza orientacja rynkowa mieszkańców lub gdzie istniały tradycje prowadzenia biznesu, a także tam, gdzie znajdowali się ludzie lepiej wykształceni, przedsiębiorczy oraz liderzy.

Wraz z występującymi zmianami w funkcjonowaniu otoczenia rynkowego gospodarstw rolnych, związanymi przede wszystkim z rozwojem przedsiębiorczości, dokonują się także przemiany w świadomości i metodach działania samych rolników. Stopniowo zwiększa się akceptacja sektora prywatnego na wiejskim rynku, a rolnicy adaptując się do realiów wolnorynkowych, podejmują różnego rodzaju pozarolnicze przedsięwzięcia gospodarcze. Poza tym w procesie przemian strukturalnych rolnictwa indywidualnego należy się spodziewać polaryzacji gospodarstw rolnych. Na jednym biegunie skupiać się będzie zbiorowość gospodarstw silnych ekonomicznie, nastawionych na produkcję towarową. W większości są to duże obszarowo gospodarstwa. Na drugim biegunie natomiast znajdują się gospodarstwa określane jako „pomocnicze” lub „socjalne”, zazwyczaj prowadzone przez rodziny posiadające główne źródło dochodu z pracy poza rolnictwem. Są to zazwyczaj gospodarstwa mniejsze obszarowo i o niskiej towarowości.

Analizując występujące na obszarach wiejskich bariery funkcjonowania i rozwoju drobnej przedsiębiorczości, wydaje się, że znacznym ich ograniczeniem byłoby m.in.: obniżenie podatków od osób fizycznych i prawnych, uproszczenie przepisów podatkowych, w tym także stworzenie możliwości tworzenia nie opodatkowanej rezerwy na inwestycje, obniżenie wysokości składek na ubezpieczenie społeczne i zmiany prawa pracy zwiększające mobilność rynku pracy, większe wykorzystanie kredytów bankowych przez przedsiębiorców, czemu powinno sprzyjać dekapitalizowanie i dalsze rozwijanie systemu poręczeń kredytowych dla małych i średnich przedsiębiorstw, opracowanie uregulowań prawnych leasingu czy funduszy inwestycyjnych typu venture, nowelizacja ustawy o zamówieniach publicznych, aby ułatwić dostęp małych i średnich firm do zamówień rządowych i samorządowych, tworzenie szeroko rozumianej edukacji dla rozwoju przedsiębiorczości, zmiana stosunku lokalnej ludności do grupy przedsiębiorców, tak aby widziała ona w nich siłę napędową gospodarki, jednak to wymaga czasu i zależy także w dużym stopniu od samych przedsiębiorców (wykorzystywanie instrumentu public relations). Ponadto, wydaje się, że zagrożeniem dla drobnej przedsiębiorczości w przyszłości, w warunkach postępującej integracji europejskiej i globalizacji gospodarki światowej, jest brak powiązań kooperacyjnych i współpracy między małymi i dużymi przedsiębiorstwami, co, jak pokazuje praktyka w krajach zachodnich, w znacznym stopniu ułatwia przystosowanie tych pierwszych do warunków konkurencji na rynku. Również w tym względzie konieczne jest doskonalenie mechanizmów rynkowych oraz systemu informacji (szczególnie ważna w stymulowaniu przedsiębiorczości na wsi jest informacja rynkowa, dotycząca aktualnych cen, kształtowania się popytu i podaży, kredytów, ubezpieczeń, podatków, przepisów prawnych, obsługi bankowej itp., w przekazywaniu której ważną rolę powinny odgrywać instytucje publiczne).

PIŚMIENNICTWO

- Duczkowska-Małysz K., 2000: Rola programu SAPARD w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej. W: *Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w warunkach integracji z Unią Europejską*, IRWiR PAN, AR w Szczecinie, Warszawa, s. 18–29.
- Grzybek M., 1998: *Uwarunkowania i rozwój przedsiębiorczości w agrobiznesie*, Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 239, „Rozprawy”, Kraków.

- Hybel J., 2000: Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W: Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Siedlce.
- Hunek T. (red.), 2002: Rolnicza Polska wobec wyzwań współczesności, IRWiR PAN, Warszawa.
- Kania J., 1995: Rozwój przedsiębiorczości na wsi i alternatywne źródła dochodów. W: Materiały konferencyjne z rzeszowskiego forum rolniczego. FAPA Rzeszów.
- Kłodziński M., 1997: Wielofunkcyjny rozwój terenów wiejskich w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. SGGW, Warszawa.
- Makarski S., 1999: Uwarunkowania i rezultaty rozwoju przedsiębiorczości w agrobiznesie. Roczniki Naukowe SERiA, tom 1, zeszyt 3, Rzeszów.
- Niedzielski E., 2000: Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Roczniki Naukowe SERiA, tom 2, zeszyt 1, Warszawa-Poznań-Zamość.
- Sawicka J., 1998: Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości, tom I i II. SGGW, Warszawa.
- Sawicka J., 2000: Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa. SGGW, Warszawa.
- Sikorska-Wolak I., 2000: Przedsiębiorczość w teorii i praktyce. W: Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Siedlce.
- Wiatrak A.P., 1995: Głos w dyskusji. W: Polityka regionalna w rozwoju obszarów wiejskich, SGGW, Warszawa.
- Wilkin J., 1999: Pozarolnicze funkcje obszarów wiejskich Roczniki Naukowe SERiA, tom 1, zeszyt 3, Rzeszów.
- Zając D., 2000: Pozarolnicza działalność gospodarcza rolników w regionie podkarpackim. Maszynopis pracy doktorskiej w Bibliotece Głównej SGGW, Warszawa.

RURAL AREAS DEVELOPMENT PROBLEMS (DILEMMA) IN THEORY AND PRACTICE

Abstract. Polish economy nowadays, subjects to the threefold restructuring: globalisation, transformation process to the market rules and as a preaccession country must adopt to the European Union goals and institutions.

The paper presents theoretical as well as practical aspects of rural development in Poland. Discussion on theory contains definitions of rural areas, their multifunctional and rural entrepreneurship development.

Barriers and limitations to rural areas development and the assistance of public means supporting rural area development, were discussed.

Key words: rural areas, multifunctional development, regional policy.

Janina Sawicka, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, tel./fax (0 22) 843 07 74, e-mail: sawicka@alpha.sggw.waw.pl

INTEGRACJA POLSKIEGO ROLNICTWA Z UE W OPINII ROLNIKÓW INDYWIDUALNYCH WOJEWÓDZTWA MAŁOPOLSKIEGO

Barbara Kachel

Streszczenie. Opracowanie przedstawia aktualną ocenę stanu wiedzy rolników na temat problemów związanych z integracją polskiego rolnictwa z Unią Europejską opartą na badaniach ankietowych. Omówiono również stosunki ekonomiczne w badanych gospodarstwach oraz opinie rolników na temat korzyści, zagrożeń i obaw wynikających z przyszłej akcesji oraz z koniecznych dostosowań do wymogów UE. Nastroje wśród rolników są pesymistyczne, czują się oni niedoinformowani o problemach integracji i generalnie są jej przeciwni.

Słowa kluczowe: integracja rolnictwa, wspólna polityka rolna, korzyści i zagrożenia.

WSTĘP

Proces przygotowań do integracji Polski z Unią Europejską rozpoczął się na początku lat 90. i obecnie znajduje się w końcowej fazie, biorąc pod uwagę prognozy związane z rychłym zjednoczeniem ze strukturami europejskimi. Negocjacje, które odbywają się w 29 obszarach, są w większości zamknięte oprócz m.in. rolnictwa, polityki regionalnej oraz budżetu i finansów. Sektor rolnictwa stwarza najwięcej trudności w negocjacjach, gdyż aż 40% wszystkich dostosowań prawnych, czyli wprowadzenia ustawodawstwa UE (tzw. *acquis communautaire*), przypada właśnie na ten dział. Według Plewy [2001], Polska jest zdeterminowana wprowadzić rozwiązania wynikające ze Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) UE pomimo znanych ograniczeń tej polityki. Według polskich negocjatorów, nasz kraj nie może akceptować próby narzucenia polskiemu rolnikom jedynie nowych obowiązków i ograniczeń, bez przyznawania im identycznych praw, jakie mają rolnicy obecnych państw członkowskich. Koncepcja i strategia integracji rolnictwa z UE wymaga starannego przygotowania polskich producentów rolnych przez udostępnianie informacji na temat zasad WPR oraz korzyści i kosztów związanych z dostosowaniem się do wymogów i standardów w zakresie produkcji, przetwórstwa rolno-spożywczego oraz warunków funkcjonowania na jednolitym rynku europejskim [Duer 2000, Kachel 2001].

Według badań przeprowadzonych przez Wawrzyniaka i Wojtasika [2001], polscy rolnicy chcieliby znać odpowiedź na wiele trudnych pytań, w tym m.in.:

- jakie kanony WPR, które przysporzyły państwu UE najwięcej kłopotów i były przyczyną największych kryzysów, będą nadal utrudniać egzystencję polskim rolnikom,
- w jaki sposób istniejące znaczne różnice kosztów produkcji rolniczej będą niwelowane za pośrednictwem systemu protekcjonizmu i subsydiowania produkcji rolniczej, aby nie dopuścić do spadku dochodu ludności utrzymującej się z rolnictwa,
- w jakim tempie dokonywać się będzie przebudowa rolnictwa w sensie zmian struktury agrarnej, jakiej wysokości kontyngenty (kwoty) będą przydzielane producentom rolnym na podstawowe surowce i towary rolnicze, jakie będą wielkość, struktura i terminy napływu finansowych środków przedakcesyjnych UE.

PRZEDMIOT, METODA I ZAKRES TERYTORIALNY BADAŃ

Badania przeprowadzono w marcu 2002 r. w powiecie proszowickim województwa małopolskiego. Przedmiotem badań było 45 celowo wybranych gospodarstw rolnych o różnej strukturze agrarnej (od 4,9 do 27 ha). Największą grupę (46%) stanowiły gospodarstwa o powierzchni od 1 do 5 ha (średnia dla powiatu proszowickiego – 4,5 ha). Gospodarstwa o powierzchni 5–10 ha stanowiły 44%, o powierzchni 10–15 ha – 8%, gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha – 2%.

Zdecydowaną większość respondentów – właścicieli gospodarstw stanowili mężczyźni (80%). Średni wiek ponad połowy ankietowanych (57%) wahał się w przedziale od 41 do 50 lat. Rolnicy młodszy wiekiem (od 26 do 40 lat) stanowili 24%, a starsi (powyżej 51 lat) – 19%. Około 67% rolników deklarowało wykształcenie zawodowe rolnicze, zaledwie 1% respondentów legitymowało się wykształceniem wyższym rolniczym. Pozostali to na ogół rolnicy z wykształceniem podstawowym lub innym nierolniczym.

Podstawę badań stanowił kwestionariusz ankiety, który wzmocniono innymi technikami badawczymi, jak rozmowy kierowane, dyskusje i wywiady środowiskowe. Wyniki badań przedstawiono w formie tabelaryczno-opisowej i graficznej w postaci wykresów oraz rycin.

Charakterystyka badanego regionu

Powiat proszowicki położony jest w województwie małopolskim w kierunku północno-wschodnim od aglomeracji krakowskiej w dolnym dorzeczu rzeki Szreniawy, wzdłuż której rozciągają się najbardziej żyzne gleby w kraju. Są to głównie czarnoziemy na podłożu lessowym I i II klasy bonitacyjnej oraz mady należące do I–III klasy bonitacyjnej zalegające dolinę Szreniawy. Rolnicza przestrzeń produkcyjna powiatu proszowickiego należy do najkorzystniejszych zarówno w kraju, jak i w woj. małopolskim. Urodzajne gleby, korzystny agroklimat i bogate zasoby wód podziemnych stwarzają warunki do prowadzenia intensywnej gospodarki rolnej. Od wieków ziemie te były wykorzystywane rolniczo, a wyprodukowana żywność zaspokajała potrzeby

Małopolski i Śląska. O typowo rolniczym charakterze powiatu świadczy struktura użytkowania gruntów. Wskaźnik użytków rolnych (89%) jest najwyższy w woj. małopolskim, w tym grunty orne stanowią 77%, sady – 0,7%, łąki i pastwiska – 11,3%, lasy – 1,7 %, a pozostałe grunty zajmują 9,3%. Nieznaczne zróżnicowanie występuje w wysokości wskaźników użytków rolnych w poszczególnych gminach – od 77,8% (Proszowice) do 93% (Pałacznica).

Niski wskaźnik urbanizacji powiatu oraz duża liczba osób zatrudnionych w rolnictwie (81,4%, woj. małopolskie – 41,4%) są kolejnymi elementami, które podkreślają rolniczą funkcję regionu [Encyklopedia geograficzna świata 2001, Urząd Statystyczny powiatu Proszowice]. Powiat proszowicki jest znaczącym producentem trzody chlewnej, warzyw, buraków cukrowych, zbóż, tytoniu, kukurydzy i owoców (głównie truskawek).

WYNIKI BADAŃ I DYSKUSJA

Charakterystyka ankietowanych gospodarstw

Ankietowane gospodarstwa w zdecydowanej większości zajmują się produkcją warzywniczą i z tej działalności uzyskują najwyższe dochody, stanowiące dla wielu z nich jedyne źródło utrzymania. W uprawie przeważają warzywa korzeniowe: marchew, seler i pietruszka. Prężnie rozwija się też uprawa kapusty, kalafiora, ogórków i papryki pod osłonami na wczesny zbiór. Wytworzone produkty rolnicy sprzedają na giełdach rolnych w Krakowie, Katowicach oraz Tarnowie, gdzie uzyskują wyższe ceny niż w Proszowicach.

Jeśli chodzi o wyposażenie techniczne gospodarstw, to ponad połowa ankietowanych (69%) uważa je za wystarczające do produkcji rolniczej; pozostali są przeciwnego zdania, podając za przyczynę brak środków finansowych na zakup i modernizację parku maszynowego. Do tej grupy rolników należą również osoby, które jednocześnie wskazały na złą sytuację finansową własnych gospodarstw.

Na uwagę zasługuje fakt, że ponad połowa rolników (63%) odprowadza na rynek powyżej 60% wyprodukowanych towarów. Około 1/3 rolników (32%) sprzedaje od 30 do 60% wytworzonych produktów, a pozostali rolnicy (5%) mniej niż 30%. Te ostatnie gospodarstwa w głównej mierze nastawione są na samozaopatrzenie, a dochody czerpią z innych źródeł niż działalność rolnicza. Mimo że rolnicy w znaczącym stopniu odprowadzają swoje towary na rynek, nie uzyskują odpowiednich dochodów, tłumacząc to utrudnionym zbytem towarów i ich niską ceną. Ponadto, badania wykazały, że 37% gospodarstw posiada dodatkowe źródła dochodów w postaci renty, emerytury lub pracy poza rolnictwem jednego z członków gospodarstwa, a mimo to respondenci w przeważającej większości (62%) swoją sytuację finansową oceniają jako złą (jako zadowolającą – 24%, dobrą – 14%). Żaden z rolników nie uznał własnej sytuacji finansowej za bardzo dobrą.

Wiedza i stopień poinformowania rolników na temat problemów integracji polskiego rolnictwa z UE

Głównym źródłem informacji o problemach integracji z UE są według respondentów media: telewizja, radio, prasa. Oprócz tego, część informacji respondenci czerpią z rozmów z innymi rolnikami i sąsiadami. Informacja ta jest jednak niewystarczająca – aż 80% badanych czuje się słabo poinformowanych, 19% nie ma żadnych informacji, a tylko 1% badanych twierdzi, że są dobrze poinformowani. Stopień poinformowania wzrasta wraz z wykształceniem, a maleje z wiekiem respondentów.

Najbliższymi i najważniejszymi celami Wspólnej Polityki Rolnej UE było dla respondentów ustabilizowanie rynku produktów rolnych oraz zapewnienie zbytu produktów rolnych po cenach gwarantowanych. Na odpowiedzi te wskazali wszyscy ankietowani (100%). Rolnicy są zdania, że spełnienie tych celów umożliwi im pewniejsze planowanie produkcji, uzyskanie odpowiednich dochodów i rozwój własnych gospodarstw.

Jeśli chodzi o rodzaj wiedzy, jaka w obecnej rzeczywistości jest rolnikom szczególnie potrzebna, respondenci na pierwszym miejscu wymienili to, jak i gdzie sprzedać produkty rolne (54%), na drugim (34%) znalazła się wiedza o nowych technologiach w rolnictwie. Uszeregowanie odpowiedzi w dużej mierze zależało od wieku rolnika i jego wykształcenia. Młodszy i bardziej wykształceni rolnicy za najważniejsze uznawali: wykształcenie, posiadanie wiedzy prawnej (13%) i ekonomicznej (7%) pozwalającej zawierać różnego typu umowy, staranie się o kredyty czy organizowanie się w grupy producenckie i stowarzyszenia. Część respondentów (18%) uznała, że obecnie potrzebna jest rolnikom wiedza specjalistyczna. Pozwoliłaby ona na ukierunkowanie gospodarstwa, co jest szczególnie ważne w aspekcie przyszłego członkostwa w Unii Europejskiej. Niewielka liczba respondentów (12%) chciałaby osiąść wiedzę pozwalającą zdobyć nowy zawód czy dodatkowe zajęcie. Zaledwie 5% ankietowanych to ciekawo sytuacji rolników i rolnictwa w UE oraz wiedzy o zasadach WPR.

Stosunki ekonomiczne w rolnictwie i jego otoczeniu

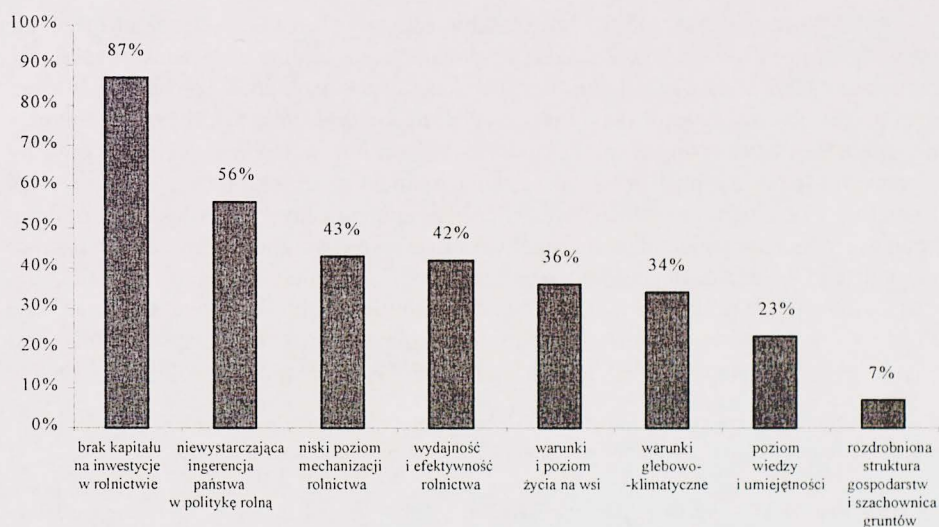
Jeśli chodzi o pożądaną model stosunków ekonomicznych w rolnictwie i jego otoczeniu, to wszyscy respondenci (100%) uważają, że lepiej byłoby, aby ceny w rolnictwie ustalało państwo; żaden z rolników w obecnej sytuacji nie chciałby, aby czynił to rynek. Prawie wszyscy respondenci (93%) twierdzą, że skupem i zbywaniem produktów rolnych powinno zajmować się również państwo, tylko niewielka część rolników (7%) zgadza się, że lepiej byłoby, aby w tej branży działały firmy prywatne. Powyższe opinie rolników należy łączyć z faktem, że mają oni trudności ze sprzedażą własnych towarów i uzyskaniem za nie odpowiedniej ceny we właściwym terminie.

Znacznie ponad połowa respondentów (68%) chce w dalszym ciągu gospodarować indywidualnie. Tylko 8% rolników deklaruje możliwość łączenia się w grupy producenckie, opinie taką wyrażają głównie młodszy kierownicy gospodarstw. Co czwarty badany nie ma zdania na temat sposobu gospodarowania. W tej sytuacji należałoby przez rzetelną informację, doradztwo i stworzenie odpowiednich warunków finansowych zachęcić rolników do zrzeszania się, aby lepiej mogli radzić sobie w nowej, bardzo trudnej rzeczywistości gospodarki wolnorynkowej. Jest to szczególnie ważne w takim regionie,

jak powiat proszowicki, który jest zapleczem warzywno-owocowym oraz dostawcą mięsa (głównie wieprzowiny) dla dużych aglomeracji miejskich Krakowa i Śląska, gdzie sieć hipermarketów wymaga dostaw jednorodnego towaru w większych ilościach.

Bariery i szanse rozwoju polskiego rolnictwa

Za największą barierę dla polskiego rolnictwa aż 87% respondentów uznało brak kapitału na inwestycje, na drugim miejscu (56%) wskazano na niewystarczającą ingerencję państwa w politykę rolną. W związku z procesami dostosowawczymi do wymogów UE istotną sprawą jest obecnie w Polsce wprowadzanie w życie ustawodawstwa dotyczącego rynków rolnych (zboża, mleka, mięsa) oraz ustaw: weterynaryjnej, o grupach producenckich, rentach strukturalnych, rolnictwie ekologicznym, zalesianiu gruntów rolnych [Kachel 2001 i 2002]. Dużą barierę upatruje się w niskim poziomie mechanizacji rolnictwa (43%), na wydajność i efektywność rolnictwa wskazało 42% ankietowanych. Na piątym i kolejnych miejscach rolnicy za największą barierę uznali warunki i poziom życia na wsi (36%), warunki glebowo-klimatyczne (34%), poziom wiedzy i umiejętności (23%) oraz rozdrobnioną strukturę gospodarstw i szachownicę gruntów (7%) (rys. 1).



Rys. 1. Największe bariery dla rozwoju polskiego rolnictwa

Fig. 1. Main barriers to development of Polish agriculture

Źródło: Badania własne, 2002.

Badania wykazały, że rolnicy oczekują znacznej ingerencji państwa w rozwiązywanie problemów wsi i rolnictwa, dyskusyjnym zaś problemem jest to, iż rolnicy tylko w niewielkim stopniu za barierę rozwoju uznają rozdrobnienie gospodarstw i szachownicę gruntów. A przecież, jak wskazują badania Paszkowskiego [2001], zjawiskiem wybitnie niekorzystnym w Polsce jest nakładanie się na siebie zjawiska rozdrobnienia gruntowego na rozdrobnienie agrarne. Z przeprowadzonych analiz wynika, że w szachow-

nicy uciążliwej i bardzo uciążliwej, czyli z większą liczbą działek w gospodarstwie niż sześć, znajduje się około 4 mln ha użytków rolnych, które są w posiadaniu ok. 0,5 mln gospodarstw. Tak więc problem likwidacji szachownicy gruntów pozostaje wielkim wyzwaniem polityki rolnej państwa.

Ankietowani rolnicy mają świadomość, jak duży dystans dzieli polskie rolnictwo od unijnego, gdyż aż 94% z nich stwierdziło, że musi jeszcze bardzo dużo zainwestować i zmodernizować gospodarstwo, aby konkurować z rolnikami UE. Rolnicy jednocześnie wskazują, że rozwój gospodarstw byłby możliwy m.in. przez zapewnienie cen gwarantowanych na produkty rolne oraz stworzenie odpowiednich warunków do produkcji rolniczej przez państwo. Rolnicy mieli tu głównie na myśli objęcie polskiego rolnictwa instrumentami WPR na podobnych zasadach, jakie obowiązują w UE. W badanym regionie rolnicy podkreślają, że wyprodukowane warzywa czy owoce mogłyby być eksportowane, gdyby państwo zapewniło im rynki zbytu. Statystyki dowodzą, że Polska jest krajem przodującym w produkcji warzyw i wytwarza ich więcej na 1 mieszkańca rocznie niż Niemcy, Francja czy Dania, a w produkcji owoców zajmuje drugie miejsce po Francji [GUS 2001, Żurek 2002].

Korzyści dla polskiego rolnictwa po wstąpieniu do UE

Zdecydowana większość (82%) rolników zapytanych o korzyści, jakich oczekują po wstąpieniu Polski do UE, wskazała na dotacje bezpośrednie do produkcji rolniczej, takie jak w UE. W dalszej kolejności respondenci oczekują poprawy opłacalności rolniczej (67%). Równie często rolnicy wskazywali na korzyść, jaką byłoby zagwarantowanie sprzedaży wytworzonych produktów przez skup interwencyjny po cenach gwarantowanych (46%). Na możliwość korzystania z funduszy strukturalnych UE na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich wskazało 39% ankietowanych. Z większym pesymizmem respondenci podchodzili do możliwości zbytu wytworzonych produktów rolnych na rynkach UE oraz dostępu do nowych technologii w rolnictwie. Odpowiedzi te otrzymały odpowiednio po 19 i 13%. Tylko 12% ankietowanych rolników uważa, że integracja Polski z UE ułatwi im znalezienie pracy poza rolnictwem. Dobrą przyszłość dla własnych dzieci po wstąpieniu do UE widzi zaledwie 7% ankietowanych rolników (tab. 1).

Tabela 1. Spodziewane korzyści wynikające z integracji polskiego rolnictwa z UE
Table 1. Expected profits from the integration of Polish agriculture with EU

Korzyści jakich rolnicy oczekują po wstąpieniu do UE	Odpowiedzi respondentów (%)
Dotacje bezpośrednie do produkcji rolnej, takie jak w UE	82
Poprawa opłacalności produkcji rolniczej	67
Zagwarantowanie sprzedaży wytworzonych produktów (skup interwencyjny po cenach gwarantowanych)	46
Możliwość korzystania z funduszy strukturalnych na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich	39
Nowe rynki zbytu	19
Dostęp do nowych technologii w rolnictwie	13
Możliwość znalezienia pracy poza rolnictwem	12
Dobra przyszłość dla dzieci, kontakty ze światem	7

Źródło: Badania własne.

Uzyskane wyniki badań odnośnie korzyści dla rolnictwa po przystąpieniu do UE wskazują na wagę problemu związanego z negocjacjami, co do płatności bezpośrednich oraz zagwarantowania opłacalności produkcji i regulacji rynków rolnych (skup interwencyjny po cenach gwarantowanych).

Obawy polskich rolników wobec integracji z UE

Mając do uszeregowania według własnego stopnia ważności, czego najbardziej obawiają się po wstąpieniu Polski do UE, zdecydowana większość rolników (72%) wskazała na trudności ze zbytem swoich produktów rolnych. Sytuacja taka spowoduje zubożenie wsi – tak uważa 62% badanych. Ponad połowa (54%) respondentów obawia się zalewu polskiego rynku unijną żywnością. Prawie połowa ankietowanych (43%) obawia się upadku wielu gospodarstw rolnych, nie wykluczając przy tym własnego, co doprowadzi również do wzrostu bezrobocia na wsi. Na uwagę zasługuje fakt, że co czwarty ankietowany obawia się wykupu ziemi przez cudzoziemców. Tylko 8% rolników obawia się ograniczenia wielkości produkcji (tab. 2).

W związku z wskazanymi obawami rolników należy sądzić, że polityka państwa powinna w coraz większym stopniu wpływać na zagwarantowanie zbytu rolnikom (skup interwencyjny) oraz wspierać rozwój obszarów wiejskich wykorzystując programy przedakcesyjne UE, jak SAPARD i Phare, które mogą pomóc w tworzeniu nowych miejsc pracy i zapobiec zubożeniu wsi, czego rolnicy obawiają się w znaczącym stopniu [Kachel 2001].

Tabela 2. Obawy wobec integracji z Unią Europejską
Table 2. Concerns connected with the integration with EU

Czego rolnicy obawiają się po wstąpieniu Polski do UE?	Odpowiedzi respondentów (%)
Wzrostu trudności ze zbytem polskich produktów rolnych	72
Zubożenia wsi	62
Zalewu polskiego rynku unijną żywnością	54
Upadku wielu gospodarstw rolnych	43
Wykupu ziemi przez cudzoziemców	27
Wzrostu bezrobocia na obszarach wiejskich	23
Ograniczenia wielkości produkcji	8

Źródło: Badania własne.

Kierunki zmian w gospodarstwach rolnych w świetle integracji

Okolo 1/3 ankietowanych rolników w najbliższym czasie zamierza zakupić do własnego gospodarstwa maszyny i środki do produkcji rolnej, 27% rolników chciałoby powiększyć areal gospodarstwa, głównie przez dzierżawę. Na wprowadzenie nowych technologii zdecydowałoby się 13% ankietowanych, a tylko 4% rolników chciałoby zmienić kierunek gospodarowania (tab. 3).

Z powyższych badań wynika, że rolnicy na razie niechętnie poszukiwaliby nowych rozwiązań w postaci specjalizacji swoich gospodarstw, co wydaje się być nieuniknione w warunkach ostrej konkurencji na jednolitym rynku europejskim.

Tabela 3. Inwestycje i kierunki zmian w gospodarstwach rolnych
Table 3. Investments and tendencies in farms

Plany inwestycji i zmian w gospodarstwach rolnych	Odpowiedzi respondentów (%)
Zakup maszyn i środków do produkcji rolnej	29
Powiększenie arealu gospodarstwa	27
Poprawa infrastruktury technicznej w gospodarstwie	17
Wprowadzenie nowych technologii	13
Zmiana kierunku gospodarstwa	4

Źródło: Badania własne.

Mając do wyboru inny sposób zarabkowania niż prowadzenie własnego gospodarstwa, 34% ankietowanych rolników (głównie młodszych) chciałoby prowadzić własną firmę, 39% chce pozostać przy obecnym zajęciu i pracować we własnym gospodarstwie, 4% zdecydowałoby się wyjechać ze wsi i pracować w mieście, pozostała część respondentów chciałaby mieszkać na wsi i pracować w firmie prywatnej lub państwowej, jednocześnie prowadząc gospodarstwo rolne (tab. 4).

Tabela 4. Możliwość wyboru miejsca pracy
Table 4. Possibility of choice of employment place

Gdyby to zależało wyłącznie od Pana/i, to czy po przystąpieniu do UE chciałby/ałaby Pan/i:	Odpowiedzi respondentów (%)
Pozostać przy obecnym zajęciu, pracować we własnym gospodarstwie rolnym	39
Prowadzić własną firmę	34
Mieszkać na wsi i zatrudnić się w firmie prywatnej lub państwowej	23
Wyjechać ze wsi i pracować w mieście	4

Źródło: Badania własne.

Poparcie dla integracji polskiego rolnictwa z UE

Zdecydowana większość ankietowanych rolników (69%) uważa, że integracja Polski z UE przyniesie więcej strat niż korzyści naszemu rolnictwu. Tylko 14% respondentów jest przeciwnego zdania, a 17% nie ma zdania na ten temat. Bardzo trudna sytuacja finansowa rolników, pogarszająca się koniunktura w rolnictwie, spadek dochodowości gospodarstw rolnych powoduje, że aż 89% respondentów jest przeciwnych integracji naszego kraju z UE, zaledwie 9% jest za integracją, a 2% jest jeszcze niezdecydowanych. Rolnicy mają świadomość, że ich korzyści z integracji zależą w dużej mierze od wynegocjowanych warunków akcesji, od tego, czy zostaną objęci i w jakim zakresie wspólną polityką rolną UE. Brak poparcia dla akcesji Polski z UE ze strony ankietowanych wynika również z narastającego zniechęcenia i pesymizmu. Coraz więcej rolników uważa, że polscy negocjatorzy poświęcą interesy rolników, aby osiągnąć korzystne rozwiązania w innych sektorach gospodarki. Brak przejrzystej przyszłości i brak wiedzy o tym, jak w UE wygląda polityka rolna, wpływa na tak wysoce negatywne nastawienie rolników do integracji polskiego rolnictwa z UE.

WNIOSKI

Kierownikami ankietowanych gospodarstw są przede wszystkim mężczyźni (80%) w wieku od 41 do 50 lat, w przeważającym stopniu mający wykształcenie zawodowe rolnicze.

Prawie połowa gospodarstw (46%) prowadzi produkcję na powierzchni poniżej 5 ha. Gospodarstwa o powierzchni 5–10 ha stanowią 44%, gospodarstwa o powierzchni 10–15 ha – 8%, a największe powierzchniowo – powyżej 15 ha – to zaledwie 2%.

Ponad połowa ankietowanych gospodarstw (63%) odprowadza na rynek więcej niż 60% wyprodukowanych towarów, a mimo to rolnicy nie uzyskują zadowalających dochodów. Sprzedaż na rynek od 30 do 60% wytworzonych produktów deklaruje 32% badanych, 5% rolników sprzedaje na rynek poniżej 30% wyprodukowanych towarów i są to głównie gospodarstwa nastawione na samozaopatrzenie, a dochody czerpią z innych źródeł niż działalność rolnicza.

Zdecydowana większość rolników (62%) nie osiąga dodatniego wyniku finansowego. Rolnicy zmuszeni są do poszukiwania zatrudnienia poza rolnictwem, gdyż w ich opinii udział dochodu z rolnictwa w ogólnym dochodzie rolnika jest zbyt mały i nie pozwala na utrzymanie rodziny oraz inwestowanie w gospodarstwie. Ponad 1/3 rolników posiada dodatkowe źródło utrzymania w postaci renty, emerytury lub pracy poza rolnictwem jednego z członków gospodarstwa.

Mimo bardzo trudnej sytuacji finansowej, prawie wszyscy rolnicy (94%) chcieliby inwestować i modernizować własne gospodarstwa. Mając do wyboru inny sposób zarabkowania niż prowadzenie gospodarstwa, 39% respondentów chce nadal pozostać przy obecnym zajęciu.

Przeprowadzona ankieta wykazała, że aż 80% rolników czuje się słabo poinformowanych o problemach integracji z UE, 19% nie ma żadnej informacji, a tylko 1% to dobrze poinformowani.

Według wszystkich respondentów, najbliższymi celami Wspólnej Polityki Rolnej UE są ustabilizowanie rynku produktów rolnych oraz zapewnienie zbytu produktów rolnych po cenach gwarantowanych.

Korzystne konsekwencje procesu integracji Polski z UE, zdaniem badanych, dotyczyć będą przede wszystkim: dotacji bezpośrednich do produkcji rolnej (82%), poprawy opłacalności produkcji rolniczej (68%) i zagwarantowania sprzedaży wytworzonych produktów (46%). Nieco bardziej sceptycznie rolnicy podchodzą do dostępu do nowych technologii (13%) czy możliwości znalezienia pracy poza rolnictwem (12%).

Rolnicy wykazują duże przywiązanie do ziemi. Zdecydowana większość (87%) uważa, że cudzoziemcy nie powinni mieć prawa do jej zakupu. Rolnicy mają świadomość, że po wstąpieniu do UE cena ziemi wzrośnie, a cudzoziemcy będą mogli ją wykupywać bez ograniczeń, stanowiąc zagrożenie dla polskich rolników.

Rolnicy zdają sobie sprawę, że mają małe szanse konkurowania z unijnymi rolnikami. Są zgodni, że ich sytuacja w dużej mierze będzie zależeć od negocjacji członkowskich, głównie od wynegocjowanych dopłat bezpośrednich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej.

Po przystąpieniu Polski do UE rolnicy najbardziej obawiają się wzrostu trudności ze zbytem wytworzonych towarów (72%), zubożenia wsi (62%) i zalewu polskiego rynku unijną żywnością (54%).

Bardzo trudna sytuacja wielu gospodarstw, spadek dochodowości, trudności ze zbytem wyprodukowanych towarów wpływają na negatywne nastawienie rolników do akcesji Polski z UE. Aż 89% badanych to przeciwnicy integracji z Unią Europejską, zaledwie 9% jest za integracją, a 2% ankietowanych to niezdeterminowani.

PIŚMIENNICTWO

- Encyklopedia geograficzna świata, 2001. Opres, Kraków, s. 313.
- Duer I., 2000: Agenda 2000 – podstawą rozwoju polskiego rolnictwa. W: Gospodarowanie w rolnictwie zrównoważonym u progu XXI wieku. Pamiętnik Puławski, s. 65–71.
- Kachel B., 2000: Programy rolno-środowiskowe w Unii Europejskiej oraz perspektywy ich wdrażania w Polsce. Roczniki Naukowe SERiA, t. II, z. 4, s. 233–236.
- Kachel B., 2000: Perspektywy produkcji ekologicznej żywności w aspekcie integracji europejskiej. W: Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji z Unią Europejską. Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 377, s. 271–278.
- Kachel B., 2001: Regulacje na rynku zbóż w UE oraz w Polsce w aspekcie integracji europejskiej. Roczniki Naukowe SERiA, t. III, z. 2, s. 108–112.
- Paszkowski S., 2001: struktura obszarowa gospodarstw rolnych a szachownica gruntów w Polsce. W: Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską. Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 78, s. 491–501.
- Plewa J., 2001: Polskie rolnictwo w drodze do Unii Europejskiej. W: Regionalne przemiany strukturalne rolnictwa i obszarów wiejskich w aspekcie integracji z Unią Europejską Zeszyty Naukowe AR w Krakowie, nr 377, s. 13–17.
- Rocznik Statystyczny GUS, 2001: Warszawa.
- Wawrzyniak B., Wojtasik B., 2001: Proces integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską w opinii rolników indywidualnych. Roczniki Naukowe SERiA, t. III, z. 2, s. 64–68.
- Żurek A., 2002: Current state of Polish agriculture as compared with that of other European countries. Acta Scientiarum Polonorum, Agricultura, nr 1, s. 7–18.

THE INTEGRATION OF THE POLISH AGRICULTURE WITH THE EU IN OPINION OF FARMERS FROM THE MAŁOPOLSKA PROVINCE

Summary. The integration of the Polish agriculture with the EU in opinion of farmers from the Małopolska province.

The aim of the paper is to present the actual state of knowledge on integration of Polish agriculture with the European community prepared on the basis of questionnaire studies. The article also deals with economy of investigated farms and presents the opinions of farmers concerning advantages, threats and anxieties appearing from the future accession and from the necessary adjustments to the requirements of the EU. The farmers' moods are rather pessimistic, they feel misinformed and generally are against the integration.

Key words: Integration of agriculture, Common Agricultural Policy, advantages and threats.

EKONOMICZNO-ORGANIZACYJNE PROBLEMY OCHRONY ROŚLIN W SADACH O INTEGROWANEJ PRODUKCJI OWOCÓW

Maria Golinowska

Streszczenie. Integrowana produkcja owoców (IPO) w sadach Polski południowo-zachodniej została wprowadzona w 1994 r. i od tego czasu systematycznie wzrastała liczba sadowników uzyskujących certyfikaty produkcji jabłek metodą IPO. Metoda ta jest przyjazna dla konsumentów i środowiska naturalnego.

Badania wykazały, że wprowadzenie tego systemu produkcji owoców spowodowało zmniejszenie zużycia pestycydów o 50% (szczególnie insektycydów) oraz zmniejszenie o połowę krotności zabiegów chemicznych. Wszyscy sadownicy prowadzący produkcję integrowaną byli ochotnikami i zostali przeszkoleni na kursach organizowanych przez Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa (ISiK) w Skierniewicach. Wyprodukowane metodą IPO owoce sprzedają się trudniej, a w dużym stopniu sprzedaż tych owoców zależy od inwencji i zdolności marketingowych sadowników.

Słowa kluczowe: integrowana produkcja owoców, jabłka, sady, ochrona roślin.

WSTĘP

Integrowana produkcja owoców w naszym kraju została zapoczątkowana w 1991 r. przez Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa w Skierniewicach, a jej wielkim propagatorem był i jest prof. Edmund Niemczyk.

Produkcja owoców metodą IPO polega na stosowaniu nowych metod produkcji: agrotechnicznych, biotechnicznych, genetycznych i biologicznych, z uwzględnieniem wymogów ekonomicznych ochrony środowiska i zdrowia ludzi. Definicja IPO brzmi: „IPO jest opłacalną produkcją wysokiej jakości owoców, dającą pierwszeństwo bezpieczniejszym metodom ekologicznym, minimalizującą niepożądane efekty uboczne stosowanych agrochemikaliów oraz zwracającą szczególną uwagę na ochronę środowiska i zdrowie ludzi” [Niemczyk 1999, 2000, 2002].

Integrowana produkcja owoców to nie tylko owoce (np. jabłka) bez nadmiernych pozostałości pestycydów. To także dbałość o środowisko naturalne w procesie produkcji owoców, używanie selektywnych środków ochrony roślin, respektowanie progów

zagrożenia, zastępowanie metod chemicznych innymi metodami zwalczania szkodników i chorób (np. biologicznymi), dokumentacja procesu produkcyjnego, stałe prowadzenie wielu obserwacji w sadzie, działanie sadowników w grupie w stałym kontakcie z instruktorem. Ważnymi celami produkcji owoców metodą IPO są obniżenie kosztów produkcji oraz integracja osobowa producentów w wyniku ścisłej współpracy i działania. Jednym z głównych cech IPO jest racjonalizacja, która dotyczy szczególnie stosowania chemicznych środków ochrony roślin (wprowadza się pestycydy o niskiej szkodliwości dla środowiska naturalnego i człowieka). Stosując metodę IPO, uzyskuje się owoce wolne od metali ciężkich, azotynów i pozostałości pestycydów. Zawartość szkodliwych substancji podlega badaniu (uzyskanie certyfikatu) i dlatego owoce przeznaczone na rynek konsumencki są dobrej jakości i smaczne [Bernacki i Ozimek 1996]. Metoda IPO stosowana przez sadowników wzbogaca środowisko naturalne przez introdukcję pożytecznych owadów przywracających zachwianą równowagę biologiczną środowiska.

W 2001 r. ponad 1000 sadowników w Polsce zrzeszonych było w 37 grupach terenowych i stosowało metodę IPO w sadach jabłoniowych na powierzchni ponad 7300 ha, 63% sadowników uzyskało specjalne certyfikaty, a dotyczyło to 100 tys. ton jabłek (13% ogólnej produkcji jabłek deserowych).

Celem badań było poznanie problemów ekonomiczno-organizacyjnych produkcji metodą IPO owoców (jabłek) w południowo-zachodniej Polsce.

METODYKA BADAŃ

Aby realizować cel badań, dokonano inwentaryzacji sadów celem uzyskania odpowiedzi o liczebności producentów produkujących jabłka metodą IPO. W 2001 r. na terenie Polski południowo-zachodniej, było 39 sadowników produkujących owoce metodą IPO, co stanowiło około 4% produkcji w kraju. Rejony sadownicze w tej części kraju zlokalizowane są w okolicach Wrocławia (Wróblowice, Trzebnica, Gać) i Kalisza (Opatówek). Do wszystkich sadowników wysłano ankietę. Ankietę ta zawierała 48 pytań dotyczących organizacji produkcji owoców metodą IPO, 28% sadowników zgodziło się na udzielenie odpowiedzi zawartych w ankiecie. Ponadto, w sposób celowy wybrano gospodarstwa sadownicze, w którym na specjalnych kwestionariuszach notowano wszelkie zaszłości w sadzie – zarówno organizacyjne, jak i ekonomiczne. Opracowując zebrany materiał, zastosowano metody analizy pionowej i poziomej oraz syntetycznej wg Kopcia [Kopeć 1983].

Podjęcie się produkcji owoców metodą IPO jest dobrowolne, a zasady tej metody przedstawiają się następująco [Niemczyk 1996]:

- produkcję integrowaną należy wprowadzić od początku założenia sadu (produkcję IPO można stosować w każdym wieku sadu);
- w najbliższym otoczeniu sadu powinny znajdować się zadrzewienia, żywopłoty (rozwój pożytecznych organizmów);
- nasadzenia powinny być zdrowe, wolne od chorób wirusowych;
- wszystkie zabiegi pielęgnacyjne powinny być przeprowadzane (żyźność gleb, kondycja drzew);

- nawożenie mineralne i środki ochrony roślin powinny być stosowane z wielką rozważą (nawożenie N w ilości 50–80 kg/ha, ograniczać herbicydy triazynowe);
- czarny ugór między rzędami uzyskiwać, stosując odpowiednie narzędzia uprawowe lub wykładać ściółki z kory, słomy rzepakowej, trocin, włókniny lub czarnej folii;
- nawadnianie sadu w okresie suszy;
- stworzenie warunków umożliwiających dobre zapylanie drzew;
- opryskiwanie liści i owoców nawozami podstawowymi stosować wyłącznie w przypadku braku składników pokarmowych;
- nie wolno stosować regulatorów wzrostu, do przechowywania owoców, przyspieszenia terminu zbioru oraz kształtu i barwy owoców;
- zwalczanie szkodników tylko insektycydami selektywnymi (progi zagrożenia, metody mechaniczno-biologiczne zwalczania szkodników).

WYNIKI BADAŃ

Powierzchnia sadów objęta badaniami wynosiła w 2001 r. 97,1 ha (tab. 1). Sad jabłoniowy stanowił około 75%, grusze zajmowały średnio 2,5%, wiśnie 11,8%, brzoskwinie 4,8%, śliwy 5,5%, krzewy jagodowe 0,5%. Średnia powierzchnia sadu wynosiła 8,8 ha, a rozpiętość tej cechy wahała się od 2,5 do 20,5 ha. Metodę IPO w produkcji owoców stosowano na jabłoniach w 100%, na gruszach w trzech sadach, a na drzewach pestkowych w sześciu sadach.

Tabela 1. Struktura nasadzeń drzew owocowych

Table 1. Structure of fruit trees plantings

Nr No	Pow. ha Area ha	W tym: of which:											
		jabłonie apple-trees		grusze pear-trees		wiśnie cherry-trees		brzoskwinie peach-trees		śliwy plumb-trees		pozostałe other	
		ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
1	6,5	4,5	69,2	–		0,5	7,7	1,0	15,4	0,5	7,7		
2	20,5	15,0	73,2	2,0	9,8	3,5	17,0						
3	7,5	5,5	73,3					1,5	20,0			0,5	6,7
4	6	2,0	33,3			2,0	33,2	1,0	16,7	1,0	16,7		
5	15,5	15,0	96,7	0,2	1,3	0,3	2,0						
6	4,1	1,2	29,3			1,2	29,3	1,2	29,3	0,5	12,1		
7	2,5	2,5	100,0										
8	8,0	8,0	100,0										
9	5,0	4,5	90,0	0,2	4,0					0,3	6,0		
10	3,5	3,5	100,0										
11	18,0	11,0	61,1			4,0	22,2			3,0	16,7		
Razem Total	97,1	72,7	74,9	2,4	2,5	11,5	11,8	4,7	4,8	5,3	5,5	0,5	0,5

Źródło: Badania własne, 2002.
Source: Author's research, 2002.

Ankietowani sadownicy uprawiali od 4 do 18 odmian jabłoni. Odmianą uprawianą we wszystkich sadach była Szampion, 10 sadowników uprawiało Jonagold, 9 sadowników Idared, Gloster uprawiało 7 sadowników. Melarozę, Gałę i Golden Delicious uprawiało 6 sadowników. Odmiana Elster uprawiana była przez 5 sadowników. Małym nasadzeniem przez badanych sadowników charakteryzowały się odmiany Empire, Cortland, Eliza, Lobo, Geneva, Early, Piros, Pinova, Fiesta, Rubir, Melba, Jonatan.

Sadownicy uzyskiwali bardzo zróżnicowane plony owoców. Średnio z 1 ha sadu jabłoniowego uzyskiwano w 1998 r. 204 dt, a w 2000 r. średni plon wzrósł o 31 dt w porównaniu do pierwszego roku analizy. Rozpiętość plonu owoców jabłoni w każdym roku była duża (tab. 2). Na plon owoców ma wpływ wiele czynników, jednym z nich jest obsada drzew na 1 ha. Odmiana Szampion była uprawiana przez wszystkich sadowników. Średnio na 1 ha obsada drzew wynosiła 1815, a rozstęp wynosił od 1200 do 3000. W odmianie Jonagold średnio na 1 ha nasadzonych było 1910 drzew. Powyżej 2000 drzew na 1 ha charakteryzowały się odmiany Golden Delicious, Pinowa, Eliza, Empire.

Tabela 2. Plony drzew owocowych z 1 ha w dt
Table 2. Yields of tree fruit per 1ha in dt

Nr No	1998					1999					2000				
	jabłka – apples	gruszki – pears	wiśnie – cherries	brzoskwinie – peaches	śliwki – plums	jabłka – apples	gruszki – pears	wiśnie – cherries	brzoskwinie – peaches	śliwki – plums	jabłka – apples	gruszki – pears	wiśnie – cherries	brzoskwinie – peaches	śliwki – plums
1	91		40	200	70	182		120	180	130	180		110	210	130
2	150		40			200		50			300	20	55		
3	250			200		250			200		250			200	
4	250					400					600				
5	330	80	180			270	40	120			360	100	210		
6	200		130	200	200	240		170	200	200	250		180	100	200
7	500					100					90				
8	170					180					200				
9	150					170					130				200
10	69					82					108				
11	84					130					120				
$\bar{x}$	204	80	98	200	135	200	40	115	193	165	235	60	139	170	177

Źródło: Badania własne, 2002.

Source: Author's research, 2002.

Wyposażenie gospodarstw sadowniczych w elementy infrastruktury potrzebnej do prawidłowej produkcji owoców i przechowywania (przechowalnie i opryskiwacze) można uznać za bardzo dobre. Przechowalnie posiadało 91% ankietowanych sadowników. Sprzęt do ochrony roślin w 82% miały atest.

Charakterystyka sadowników

Analizowani sadownicy prowadzą działalność sadowniczą od kilku do kilkudziesięciu lat: 54,5% gospodarstw założyło sad w latach 70., 36,3% w latach 80., a pozostałe 9,2% w ostatnim dziesięcioleciu dwudziestego wieku. Wykształcenie właścicieli sadu przedstawiało się następująco: wyższe – 45,5%, niepełne wyższe – 9,0%, średnie techniczne – 45,5%.

Badanych sadowników można uznać za bardzo dobrze przygotowanych do zawodu. Swoje kwalifikacje podnoszą przez uczestnictwo w konferencjach i sympozjach naukowych organizowanych przez Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa. Wszyscy ankietowani uczestniczyli w kursach, których tematem była metoda IPO. Na pytanie, jaką prasę specjalistyczną czytają, odpowiadali, że *Sad Nowoczesny*, *Owoce*, *Warzywa*, *Kwiaty* oraz *Hasło Ogrodnicze*, nieliczni wskazywali na materiały konferencyjne ze zjazdów sadowników, wydawnictwa ISiK, Internet, książki specjalistyczne oraz kasety wideo. Średnia wieku sadowników wynosiła 45 lat, najmłodszy miał 30, a najstarszy 58 lat. Do grupy producenckiej, należało tylko czterech sadowników, co stanowi 36,4% badanej populacji. Na pytanie, co skłoniło ich do przynależności do grupy producenckiej odpowiadali, że w przypadku jednego z nich to wspólne zakupienie linii do sortowania owoców, drugi, że środki ochrony roślin przy wspólnym zakupie są tańsze, trzeci stwierdził, że miał duże oczekiwania, a korzyści żadnych, gdyż brak było odpowiednich przepisów dotyczących grup producenckich. Istniejące rozporządzenia, według opinii sadowników, były zawiłe i mało czytelne.

ROZWÓJ METODY IPO

Pierwsze wzmianki na temat metody IPO w Polsce ukazały się w 1991 r. i wówczas 70 sadowników na powierzchni 177 ha zorganizowanych w trzech ośrodkach IPO podjęło się produkcji owoców tą metodą. Pod koniec XX wieku liczba sadowników produkujących tą metodą owoce wzrosła do około 1000, a powierzchnia sadów wyniosła ponad 7500 ha (tab. 3).

Tabela 3. Rozwój integrowanej produkcji owoców w Polsce
Table 3. Integrated fruit production development in Poland

Wyszczególnienie Specification	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Liczba ośrodków Number centers	3	7	27	32	40	42	44	46	36	36	37
Liczba sadowników Number fruit farmings	70	117	430	570	751	750	780	850	1000	1000	1000
Liczba instruktorów Number of frainers	18	31	55	65	72	70	70	70			
Areał sadów (ha) Orchards area (ha)	177	470	2000	3000	5257	5000	4968	5500	7500	7500	7300

Tab. 3 cd.

Tab. 3 cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Produkcja jabłek metodą IPO – Apples production of method IFP											
Liczba sadowników posiadających certyfikat Number fruit farmings	.	.	117	289	421	549	530	642	653	625	630
Ilość jabłek potwierdzonych atestem (tys. t) Number of apples with certificat (thousands t)	.	.	7	40	40	70	70	90	100	100	100
Procent produkcji krajowej Percentage of national production	.	.	0,4	3,0	3,5	8,9	10,0	11,0	13,0	13,0	13,0

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Szczegółowe badania dotyczące organizacji produkcji i efektywności ekonomicznej stosowania metody IPO wykonano w gospodarstwie sadowniczym w byłym woj. kaliskim (Koźminek). Analizowane gospodarstwa sadownicze oraz ankietowani sadownicy zwalczali agrofagi, których liczbę przedstawiono w tabeli 4. W okresie wegetacji w sadzie wykonywano średnio 15 zabiegów ochronnych, z czego 66% to zabiegi przeciwko chorobom, grzybom, 26% przeciwko szkodnikom, a pozostałe 8% to chemiczne redukowanie stanu zachwaszczenia (tab. 5).

Tabela 4. Zwalczane agrofagi

Table 4.

- parch jabłoni – patogen: grzyb *Venturia inaequalis*, apple scab
- mączniak jabłoni – patogen: grzyb *Podosphaera leucotricha*
- owocówka jabłkóweczka – motyl *Cydia pomonella*
- przędziorki: owocowiec *Panonychus ulmi*; chmielowiec *Tetranychus urticae*
- kwiecień jabłowiec – chrząszcz *Anthonomus pomorum*
- mszyce *Aphidodea*
- ukośnica szczawiówka – błonkówka *Ametastegia globrata*
- owocnica jabłkowa – błonkówka *Hoplocampa testudinea*
- gorzka plamistość podskórna – choroba fizjologiczna
- chwasty
- zaraza ogniowa – patogen: bakteria *Erwinia amylovora* (choroba kwarantannowa)
- zwójki, siatkóweczka bukuweczka – motyl – *Adoxophyes reticulana*, *Pademis ribeana*

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Zróźnicowanie krotności zabiegów w sadach było duże i w przypadku chorób grzybowych rozpiętość krotności wahała się od 3 do 12, a przy zwalczaniu szkodników od 2 do 6. Na tak zróźnicowaną liczbę zabiegów chemicznych wpływ miały m.in. takie czynniki, jak: nasilenie występowania agrofagów, warunki klimatyczne, skuteczność zabiegu, zastosowany środek ochrony roślin.

Tabela 5. Liczba zabiegów ochronnych w sadzie

Table 5. Plant protection number in orchard

Nr gospodarstwa Farm number	Rodzaj zabiegu Type measure			Razem Total
	grzybobójczy fungicidal	owadobójczy insecticidal	chwasobójczy weedcidal	
1	12	6	1	19
2	10	3	1	14
3	13	5	1	19
4	12	3	1	16
5	9	5	1	15
6	3	6	1	10
7	11	3	1	15
8	8	3	1	12
9	12	4	1	17
10	9	2	1	12
11	12	2	1	15
$\bar{x}$ dla 11 gosp.	10	4	1	15
$\bar{x}$ 11 farms				
$\bar{x}$ dla gminy Koźminek	10	2	2	14
$\bar{x}$ district Koźminek				

Źródło: Badania własne, 2002.

Source: Author's research, 2002.

Listę środków ochrony roślin stosowanych przez sadowników przedstawiono w tabeli 6. Zwalczając choroby grzybowe producenci używali około 30 fungicydów, zwalczając szkodniki – 15 insektycydów i 3 herbicydy. Wszystkie środki ochrony roślin były zalecane do stosowania w metodzie IPO.

Zużycie pestycydów mierzone ilością kg substancji czynnej na 1 ha w ochronie sadu jabłonnego w gminie Koźminek w latach 1994–2000 przedstawiono w tabeli 7. Z danych zamieszczonych w tej tabeli wynika, że w analizowanych sadach zmalało zużycie pestycydów – z 18,4 kg do około 9 kg na 1 ha. Anketowani sadownicy wprowadzili metodę IPO w latach 1993–1997, a certyfikat IPO miały w 1995 r. – 2 gospodarstwa, w 1996 r. – 6 gospodarstw, w 1997 r. i 1998 r. – 10 a w 1999 r. – 11. Propagatorami stosowania metody IPO w sadach jabłoniowych byli pracownicy Instytutu Sadownictwa i Kwiaciarnictwa oraz służby ochrony roślin Stacji Kwarantanny i Ochrony Roślin (od 1996 r. Państwowa Inspekcja Ochrony Roślin).

W ankiecie postawiono sadownikom pytanie, co spowodowało, że zaczęli stosować metodę IPO. Motywacje podjęcia się produkcji były różne, a najważniejsza to produkcja owoców o wysokiej jakości, tak stwierdzali wszyscy badani (tab. 8), 36% wskazywało na dbałość o środowisko naturalne, kilku sadowników oczekiwało, że może będzie sprawniejszy i łatwiejszy obrót owocami, część sadowników uzasadniała swoją decyzję również chęcią poszerzenia wiadomości, niektórzy oczekiwali wyższej efektywności produkcji owoców.

Tabela 6. Środki ochrony roślin stosowane w metodzie IPO

Table 6. Chemicals in plant protection in IFP

Fungicydy – Fungicides	Insektycydy – Insecticides	Herbicydy – Herbicides
1. Atemi C 76 WG	1. Apollo 500 S.C.	1. Basta 150 SL
2. Bayleton 5 WP	2. Dimilin 480 SE	2. Chwastox Super 450 SL
3. Befran 25 SL	3. Ekos 100 EC	3. Roundup 360 SL
4. Carpen 65 WP	4. Insegar 20 WP	
5. Clarinet 200 S.C.	5. Magus 200 EC	
6. Champion 50 WP	6. Mospilan 20 EE	
7. Captan 50 WP	7. Mitac 200 EC	
8. Chorus 75 WP	8. Nissorun 10 EC	
9. Delan 700 WG	9. Nomolt 150 EC	
10. Dithane 75 WP	10. Omite 30 WP	
11. Discus 500 WG	11. Owadofos 540 EC	
12. Euperan 50 WP	12. Pirimot 50 WG	
13. Folucur E 50 WP	13. Roztozczol extra	
14. Miedzian 50 WG	14. Torque 50 WP	
15. Mythos 300 S.C.	15. Zolone 350 EC	
16. Merpan 50 WP		
17. Nimrod 25 EC		
18. Punch 400 EC		
19. Pomarsol forte 80 WG		
20. Rubigan 12 EC		
21. Siarkol Extra 80 WP		
22. Sylit 65 WP		
23. Score 250 EC		
24. Sadoplion 75		
25. Score 250 EC		
26. Systhane MZ		
27. Thriam Granul 50 WG		
28. Topsin M 70 WP		
29. Tiowol 500 S.C.		
30. Zato 50 WG		

Źródło: Badania własne.

Source: Author's research.

Tabela 7. Nakłady i ekonomiczna efektywność ochrony roślin

Table 7. The outlays and economic effectiveness of plant protection

Wyszczególnienie Specification	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1	2	3	4	5	6	7	8
Zużycie w kg SBC na 1 ha Pesticide use in kg a.i. per ha	18,4	15,9	8,1	15,7	9,4	10,2	9,8
Krotność zabiegu Frequency	19	16	10	21	18	15	14
Koszty środków ochrony roślin zł/ha Costs of plant protection in zł per ha	1215	1047	927	1432	1320	1584	1620
Koszty faktyczne ochrony roślin zł Explicit costs in zł per ha	1641	1579	1502	2225	2098	2834	2930
Koszty dobroczynka zł/ha Costs of <i>Phytoseiidae</i> in zł per ha	–	–	42	–	52	50	–

Tab. 7 cd.
Tab. 7 cont.

1	2	3	4	5	6	7	8
Koszty ochrony integrowanej zł/ha	1641	1579	1544	2225	2150	2884	2930
Integrated costs in zł per ha							
$E_1 = \frac{K_z}{c}$	30,4	21,9	15,4	24,7	17,9	22,2	22,5
$E_2 = \frac{E_1 \cdot 100}{P}$	20,3	8,3	10,6	8,2	6,4	7,6	11,3

Źródło: Badania własne (Golinowska i Witaszak 2000; Golinowska 2001).
Source: Author's research (Golinowska i Witaszak 2000; Golinowska 2001).

Tabela 8. Motywacje wprowadzenia metody IPO
Table 8. Reasons of introducing IFP method

Wyszczególnienie Specification	Liczba odpowiedzi Number responses	Procent Per cent
Produkcja wysokiej jakości owoców – Fruits growing	11	100
Dbłość o środowisko naturalne – Care of natural environment	4	36
Sprawniejszy obrót owocami – Efficiency of trade turnover of fruits	4	36
Współpraca z sadownikami – Cooperation with fruit-farmers	1	9
Poszerzenie wiadomości (nauka) – Extension of knowledge	4	36
Ciekawość – Curiosity	2	18
Wyższa efektywność produkcji – Higher economic effectiveness	2	18
Świadomość ekologiczna – Ecological awareness	2	18

Źródło: Badania własne (Golinowska i Witaszak 2000; Golinowska 2001).
Source: Author's research (Golinowska i Witaszak 2000; Golinowska 2001).

PODSTAWOWE ZASADY I ORGANIZACJA PRODUKCJI METODĄ IPO

Cechą charakterystyczną IPO jest to, że prowadzona jest ona pod nadzorem i w sposób zorganizowany. Najsłabiej zorganizowanym ogniwem metody IPO jest ogniwo handel – sadownik.

Pośród ankietowanych sadowników 7 należy do regionalnego Ośrodka IPO, co stanowi 64% badanej zbiorowości. W woj. dolnośląskim działają Ośrodki IPO w Lutyni i Wierzchowicach, a w byłym kaliskim w Opatówku. Sadowników zrzeszonych w takim ośrodku było od 5 do 25. Sadownicy bardzo wysoko oceniali instruktorów Regionalnych Ośrodków IPO. Działalność grupy IPO polegała na wspólnym zakupie środków ochrony roślin, entomofagów, pułapek na szkodniki, wydawaniu materiałów reklamowych, uczestnictwie w szkoleniach, pokazach, wycieczkach krajowych i zagranicznych, spotkaniach towarzyskich i odwiedzinach sąsiedzkich.

Badani sadownicy pozytywnie odnosili się do form działalności grup IPO. Największym problemem, jaki mają badani sadownicy, jest sprzedaż owoców. Odbiorcami owoców produkowanych metodą IPO są duże sklepy, hurtownice, indywidualni odbiorcy. Odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób sadownicy reklamują swoje owoce, zawiera tabela 9. Pośród 11 sadowników nie reklamuje swoich towarów dwóch. Najczęściej

owoce produkowane metodą IPO reklamowane są przez ulotki, rozmowy z konsumentami, naklejki o metodzie IPO oraz degustację owoców.

Opinia sadowników dotycząca wiedzy konsumentów jablek na temat metod IPO była niezbyt pochlebna, gdyż 72% sadowników stwierdziło, że konsumenci nic nie wiedzieli o produkcji jablek metodą IPO. Prawie wszyscy sadownicy stwierdzili, że konsumenta nie interesuje jakość owoców, ale ich cena.

Badani sadownicy widza możliwości usprawnienia rynku owoców jablek produkowanych metodą IPO w uświadomieniu konsumenta, ograniczeniu importu jablek, odpowiedniej polityce cenowej na jabłka (relacja pomiędzy cenami jablek przemysłowych i konsumpcyjnych), powstaniu giełd towarowych i grup producenckich, promocji polskich jablek.

Tabela 9. Sposoby reklamowania owoców produkowanych metodą IPO przez sadowników

Table 9. Ways of advertising fruits cultivated with IFO method

Wyszczególnienie Specification	Liczba odpowiedzi Number responses	Procent Per cent
Naklejki na jabłka i skrzynki, loga metody IPO – Labels on fruit boxes, logos d IPO	4	36,4
Ulotki reklamujące metodą IPO – Advertising leaflets	6	54,5
Artykuły na temat metody IPO – Articles about IPO	1	9,0
Gazety promocyjne wydawane przez sieć sklepów – Advertising in newspapers published by marketnets	2	18,2
Wystawiany certyfikat – Certificat	1	9,0
Wystawy jablek wraz z degustacją – Apple – shows with tasting	4	36,4
Przekonywanie w rozmowach – Convincing durring conversations	5	45,5
Tablice informacyjne przy sadzie – Information boards	1	9,0
Brak reklamy – No advertisement	2	18,2

Źródło: Badania własne, 2002.

Source: Author's research, 2002.

EFEKTYWNOŚĆ METODY IPO

Efektywność można mierzyć różnymi miernikami. W tabeli 2 przedstawiono uzyskane plony, jest to miara produktywności. W gospodarstwie sadowniczym, w którym od 1994 r. przeprowadzono badania, określono dochód rolniczy netto z 1 ha. W ostatnim roku analizy dochód ten wynosił 17 600 zł [Golinowska 2000, 2001, 2002]. Ankietowanym sadownikom zadano pytania dotyczące uzyskiwanych dochodów; 72,7% badanych stwierdziło, że uzyskiwane dochody pozwalają na godne życie, a 27,3%, że dochody mają niezadowalające. Niezadowoleni sadownicy gotowi byli na zmianę profilu produkcji.

Efektywność ekonomiczna chemicznej ochrony roślin w sadzie, w którym od 1994 r. wprowadzono metodę IPO, mierzona za pomocą orientacyjnego wskaźnika opłacalności E1 ulegała poprawie. Systematycznie malała ilość dt jablek pokrywająca koszty integrowanej ochrony sadu (tab. 7). Biologicznie zwalczano przedziorki za pomocą dobro-

czynka grusowego. Na ochronę sadu należało przeznaczyć od 6,4 do 20,3% plonu. W opinii badanych sadowników, stosując metodę IPO, uzyskuje się 70% owoców o wysokiej jakości (wybór I i ekstra).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Badania przeprowadzone w gospodarstwach sadowniczych produkujących owoce metodą IPO pozwoliły na wyciągnięcie następujących wniosków:

1. Stosowane w ochronie sadów i produkcji metody IPO w południowo-zachodniej Polsce należy uznać za produkcję odpowiednio zorganizowaną, prowadzoną pod nadzorem, a świadczy o tym:

- zadowalające przygotowanie kwalifikacyjne sadowników do produkcji owoców metodą IPO oraz pogłębianie przez nich wiedzy,
- przestrzeganie zasad metody IPO (stosowanie w ochronie selektywnych środków).

2. Wprowadzenie metody IPO do produkcji owoców spowodowało zmniejszenie zużycia pestycydów w sadzie o ok. 50%, oraz krotności zabiegów w sadzie gminy Koźminek.

3. Uzyskiwany dochód z sadu był zadowalający dla 73% sadowników.

4. Dopracowania wymaga ostatnie ogniwo organizacyjne produkcji owoców metodą IPO – rynek owoców.

PIŚMIENNICTWO

- Bernacki A., Ozimek R., 1996: Ekonomiczne i organizacyjne walory Integrowanej Produkcji Owoców. **W:** Integrowana produkcja rolnicza w Polsce i wybranych krajach europejskich; 12–130.
- Golinowska M., 2000: Efektywność ochrony roślin w sadach jabłoniowych o integrowanej produkcji. *Progress in Plant Protection* Vol. 40(2); 950–953.
- Golinowska M., Witaszak W., 2001: Integrowana Produkcja Owoców w sadach jabłoniowych wobec problemów ekonomiczno-ekologicznych. *Roczniki Naukowe SERiA*, t. III, z. 5; 211–214.
- Golinowska M., 2002: Ekonomiczno-organizacyjne problemy ochrony roślin w sadach jabłoniowych o integrowanej produkcji owoców. Sprawozdanie z grantu 305/GW/01 (maszynopis).
- Kopeć B., 1983: Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolniczych (wybrane zagadnienia). Skrypt AR we Wrocławiu, 269, s. 283.
- Niemczyk E., 1996: Integrowana produkcja owoców w Polsce. **W:** Integrowana produkcja rolnicza w Polsce i wybranych krajach europejskich; 112–122.
- Niemczyk E., 1999: Integrowana produkcja owoców IPO. *Wiś Jutra*, 5; 24–25.
- Niemczyk E., 2000: Integrowana produkcja owoców w Europie, cz. I. Owoce, Warzywa, Kwiaty, 12; 15–16.
- Niemczyk E., 2002: Jedenaście lat integrowanej produkcji owoców w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem ochrony przed szkodnikami. XLII Sesja Naukowa IOR; 20.

ECONOMIC AND ORGANISATIONAL PROBLEMS OF PLANT PROTECTION IN ORCHARDS WITH INTEGRATED FRUIT PRODUCTION

Summary. The Integrated Fruit Production (IPO) in the orchards of the southwestern Poland was introduced in 1994. The number of fruit-growers obtaining certificates of apple production by the IPO method was systematically growing. The method is consumer- and environment-friendly.

The research has shown that introducing this system of fruit production brought about a decrease in the pesticide (especially insecticide) usage by 50% as well as a decrease in the frequency of chemical treatments by half. All the fruit-growers running the integrated fruit production were volunteers and received instruction on courses organized by the Institute of Fruit and Flower Production in Skierniewice. The fruit produced by means of the IFP method are more difficult to sell, while their sales depend to a large extent on the fruit-growers' invention and marketing skills.

Key words: integrated fruit production, apples, orchards, plant protection.

Maria Golinowska, Pracownia Ekonomiki Ochrony Roślin i Środowiska Rolniczego, AR we Wrocławiu, ul. Skłodowskiej-Curie 42, 50-367 Wrocław, tel. (0 71) 320 50 225

SZANSE I ZAGROŻENIA PRODUKCJI OWOCÓW W OPINII SADOWNIKÓW SUBREGIONÓW: KRAKOWSKIEGO, NOWOSĄDECKIEGO I TARNOBRZESKIEGO

Marta Domagalska-Grędyś

Streszczenie. Nowa sytuacja na rynku owoców wymaga restrukturyzacji produkcji i zmiany dotychczasowej strategii rozwoju sadownictwa w perspektywie następnych lat. Celem badań było poznanie opinii producentów na temat szans i zagrożeń produkcji owoców na terenie trzech subregionów Polski południowo-wschodniej: krakowskiego, nowosądeckiego i tarnobrzeskiego. Opinie sadowników były zróżnicowane, zapowiadające zmiany orientacji produkcyjnej z owoców przemysłowych na deserowe.

Słowa kluczowe: konkurencyjność, szanse i zagrożenia, rynki zbytu owoców.

WSTĘP

Sytuacja w polskim sadownictwie jest wyjątkowo złożona, obok bowiem wysokiej dynamiki rozwoju produkcji sadowniczej, przetwórstwa, handlu zagranicznego mamy do czynienia ze stagnacją, np. w funkcjonowaniu dystrybucji owoców. Sukces w dziedzinie konkurencyjności polskich produktów sadowniczych ma swe źródło w minionym okresie, w którym wybrano właściwy kierunek rozwoju produkcji – nastawiony na owoce miękkie (jagodowe) i pestkowe (jabłka). Dzięki wysokiej produkcji ww. gatunków oraz rozwiniętemu przetwórstwu Polska zaistniała jako ważny partner rynków Unii Europejskiej. Do sukcesów polskiego sadownictwa zaliczyć także należy dodatni bilans handlu zagranicznego strategicznymi produktami sadowniczymi. Stała obecność na rynkach zachodnioeuropejskich takich polskich produktów, jak świeże i mrożone owoce miękkie, koncentrat jabłkowy, stwarza szanse na dalszy rozwój ich produkcji i eksportu w najbliższej przyszłości.

Mimo konkurencyjności polskich produktów sadowniczych na rynkach zagranicznych, istnieją liczne bariery zewnętrzne (m.in.: brak skutecznego systemu protekcji krajowego rynku, występowanie konkurencyjności „polsko-polskiej” między eksporterami, brak w kraju rozwiniętej infrastruktury wspierającej działalność eksportową) [Kubiak i in. 2000].

Oprócz niekorzystnych zewnętrznych uwarunkowań eksportu występują także mało sprzyjające konkurencyjności uwarunkowania wewnętrzne, tkwiące w samym sektorze sadownictwa. Polskie sadownictwo jest opóźnione w stosunku do unijnego zwłaszcza w trzech dziedzinach: koncentracji organizacyjnej, czyli skali i wielkości produkcji w gospodarstwie, która decyduje o efektywności produkcyjno-ekonomicznej, stanu posiadanej bazy materialno-technicznej produkcji i handlu (magazyny, przechowalnie, sprzęt techniczny, opakowania, transport) oraz sprawności organizacyjno-technicznej dystrybucji owoców.

CEL, METODA, REGION BADAŃ

Celem badań było określenie szans i zagrożeń produkcji owoców na terenie trzech subregionów Polski południowo-wschodniej: krakowskiego, nowosądeckiego i tarnobrzieskiego (rys. 1). Jako metodę badawczą wykorzystano kwestionariusz ankiety, w której na postawione pytania odpowiadali właściciele gospodarstw sadowniczych. Próbę badawczą stanowiło 110 gospodarstw. Wybrano gospodarstwa, które specjalizowały się w produkcji sadowniczej, a kierunek produkcji nie ulegał większym zmianom w ostatnich latach oraz które wyposażone były w odpowiedni do produkcji sadowniczej sprzęt.

WYNIKI BADAŃ

Szanse sprostania wymaganiom rynku

Sadownicy należą do grupy przodujących producentów, którzy wypracowali swoją pozycję na rynku krajowym i zagranicznym, bazując na wiedzy i tradycji. Pierwsze sady towarowe pojawiły się w Polsce południowo-wschodniej już w XIX w. Korzystne warunki klimatyczne, istnienie bazy przetwórczej oraz działalność wybitnych naukowców umacniała rozwój polskiego sadownictwa. Okolice Limanowej, Nowego Sącza i San-domierza są tradycyjnie już zaliczane do znaczących w produkcji krajowej owoców.

Producenci owoców upatrują swoje szanse w zwiększaniu udziału na rynku w różny sposób. Z wypowiedzi ankietowanych wynika, że istnieje zgodność co do szans wśród sadowników subregionu krakowskiego i tarnobrzieskiego. Uznali oni, że największą szansą w zwiększanie udziału na rynku jest modernizacja przechowalni (tab. 1). Dla reprezentantów gmin nowosądeckich większe znaczenie w zdobywaniu rynku miało wprowadzanie nowych odmian. Powyższy rozkład opinii wśród ankietowanych był konsekwencją braku przechowalni z kontrolowaną atmosferą w gospodarstwach oraz obecności starych, niemodnych wśród konsumentów odmian drzew czy krzewów owocowych. Obok szans wynikających z technologii produkcji i przechowywania, w wypowiedziach sadowników pojawiły się też opinie na temat konieczności wprowadzenia odpowiedniej polityki rolnej i oczekiwanej ustawy o grupach producenckich. We wszystkich subregionach producenci uznali, że powiększenie sadu byłoby ich szansą na dalszy rozwój. Najmniejsze zapotrzebowanie na ziemię w subregionie krakowskim i nowosądeckim wynikało z deficytu ziemi w tych rejonach i stosunkowo wysokich cen [IERiGŻ 2000].



Legenda:

Legend:

granice badanych subregionów (1 – krakowski, 2 – nowosądeckiego, 3 – tarnobrzeskiego)
borders studies subregions of (1 – Cracow, 2 – Nowy Sącz, 3 – Tarnobrzeg)

*Jodłownik badane gminy
studies communities

Rys. 1. Mapa regionu badań. Położenie subregionów: krakowski, nowosądeckiego, tarnobrzeskiego

Fig. 1. Map of a research region. Position of subregions: krakowski, nowosądecki, tarnobrzeski

Tabela 1. Szanse na rynku wg opinii sadowników badanych subregionów (w % wypowiedzi)
 Table 1. Chances on the market in the opinions of orchardmen researched subregions' (in the % answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
Nowe odmiany New variety	7	23	21	46	24	71
Nowe technologie produkcji New technology of production	0	0	6	13	11	32
Modernizacja przechowalni Modernisation of store	24	80	13	28	27	79
Wprowadzenie odpowiedniej polityki rolnej Introducing right agriculture policy	16	53	2	4	3	9
Wprowadzenie ustawy o grupach producen- kich Introducing of the law about producers groups	3	10	0	0	0	0
Ogółem Total	30	100	46	100	34	100
Powiększanie sadu w ha/gospodarstwo Enlargement of orchards in ha/farm	0,76		1,93		3,15	

PRZESZKODY (ZAGROŻENIA) W PRODUKCJI OWOCÓW

Specyfika dotychczasowego rozwoju polskiego sadownictwa polegała na jego ukierunkowaniu głównie na produkcję surowców – owoców jagodowych, jabłek, wiśni, śliwek – oraz półprzetworów: mrożonek i koncentratów owocowych. Polska w optymalny sposób wykorzystwała powstałą na rynku europejskim niszę, będącą wynikiem braku niektórych owoców. Obecnie zmniejszyły się szanse na liczący się eksport z Polski owoców do konsumpcji w stanie świeżym z racji barier ochrony rynku w krajach UE bądź niewydolności finansowej partnerów handlowych ze wschodu. Występuje natomiast zapotrzebowanie na deserowe owoce ze strony rynku krajowego. Wzrost stopy życiowej i rozwój nowoczesnego handlu – giełd towarowych, supermarketów – stwarza zapotrzebowanie na krajową podaż owoców deserowych. Wyniki badań oceniające konkurencyjność świeżych owoców, przeprowadzone przez Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego w 1999 r., świadczą o tym, że w dalszym ciągu część polskich produktów ma przewagę komparatywną w stosunku do analogicznych produktów wytwarzanych w innych krajach, w tym także w krajach UE. Na liście preferowanych w eksporcie towarów w pierwszej kolejności mogą się znaleźć: jabłka, wiśnie, owoce jagodowe, soki owocowe – produkty ogrodnicze wyróżniające się wysokim poziomem konkurencyjności [Kubiak 1998]. Nowa sytuacja na rynku owoców

wymaga restrukturyzacji produkcji i zmiany dotychczasowej strategii rozwoju sadownictwa w perspektywie następnych lat. Współczesny rynek nakazuje w jeszcze szerszej mierze strzec interesów, biorąc pod uwagę potrzeby konsumenta.

Mimo wielu argumentów przemawiających za rozwojem produkcji sadowniczej w Małopolsce (likwidacja bezrobocia, efektywność produkcji, wysoka produktywność), występują liczne przeszkody zewnętrzne i wewnętrzne hamujące ten proces (patrz wstęp). Mając na względzie ujawnienie pozostałych przeszkód, zapytano o zdanie sadowników. Opinie sadowników trzech różnych subregionów były podzielone. W krakowskim za najważniejszą przeszkodę uznano brak zorganizowanego rynku zbytu, w nowosądeckim – trudności ze zbytem, a w tarnobrzeskim import owoców z zagranicy. W dalszej kolejności wskazano odpowiednio w subregionach na brak chłodni, wysokie koszty i na konkurencję (tab. 2). W ramach wymienianych przeszkód najwięcej (9) wskazali producenci subregionu krakowskiego. Ich zdania były różnorodne i podzielone. Większą jedynomyślnością wykazali się producenci z gmin nowosądeckich i tarnobrzeskich. Sadownicy nowosądecy powtarzali najczęściej (50% wypowiedzi), że największą przeszkodą jest trudność ze zbytem. Jako nieliczni, którzy uznali, że w rozszerzaniu produkcji sadowniczej nie ma żadnych przeszkód, byli respondenci tarnobrzescy.

Tabela 2. Główne przeszkody w rozwijaniu produkcji owoców badanych subregionów (w % wypowiedzi producentów)

Table 2. The main obstacles in the development of fruit production of researched subregions (in the % answers producers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
1	2	3	4	5	6	7
Import owoców z zagranicy Import of fruits from abroad	5	17	5	11	9	26
Konkurencja Concurrence	0	0	0	0	5	14
Nadprodukcja Overproduction	0	0	1	2	4	11
Trudności ze zbytem Difficulties with sale	2	7	23	50	0	0
Wysokie koszty High costs	0	0	6	13	2	6
Nie ma No	0	0	0	0	1	3
Brak pieniędzy u klientów Lack of money between clients	2	7	0	0	0	0
Brak kapitału na inwestycje Lack of capital for investment	1	3	0	0	0	0

Tab. 2 cd.

Tab. 2 cont.

1	2	3	4	5	6	7
Brak chłodni Lack of coolers	11	37	0	0	0	0
Brak stałego klienta Lack of regular client	3	10	0	0	0	0
Brak zorganizowanego rynku Lack of stable market	19	63	0	0	0	0
Brak punktów skupu Lack of points of purchase	3	10	0	0	0	0
Brak maszyn Lack of machines	1	3	2	4	0	0
Splata kredytu Repayment of credit	0	0	0	0	0	0
Ogółem Total	30	100	46	100	35	100

PRZEDSPRZEDAŻOWE KSZTAŁTOWANIE PRODUKTU

Przygotowanie owoców do sprzedaży stanowi istotny element zwiększania szans jego sprzedaży. Powszechnym problemem jest brak specjalistycznych urządzeń. Z wypowiedzi respondentów wynikało, że niektórzy wcale nie przygotowywali owoców do sprzedaży (najwięcej – 4% ankietowanych z subregionu nowosądeckiego). Najpopularniejszą formą przygotowań było sortowanie, które najczęściej prowadzono w gospodarstwach subregionów krakowskiego i tarnobrzeskiego (tab. 3). Powszechnie stosowane było pakowanie owoców – w zależności od subregionu popularność zdobyły woreczki (subregion krakowski), lub tacki (subregiony nowosądecki i tarnobrzeski). Wybór opakowań był dostosowany do wymagań odbiorców badanych gospodarstw (tab. 4).

Tabela 3. Przygotowanie owoców do sprzedaży badanych subregionów (w % odpowiedzi)
Table 3. Fruits preparation for sale of researched subregions (in the % answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
1	2	3	4	5	6	7
Czyszczenie Cleaning	0	0	0	0	5	15
Sortowanie Sorting	25	83	37	80	33	97
Pakowanie: Packing:						
Tacki Trays	1	3	39	85	5	15

Tab. 3 cd.

Tab. 3 cont.

1	2	3	4	5	6	7
Pojemniki Containers	0	0	2	4	1	3
Woreczki Bags	3	10	29	63	0	0
Skrzynki Cases	1	3	0	0	0	0
Żadne No	1	3	2	4	1	3
Ogółem Total	30	100	46	100	34	100

Ankietowani sadownicy dowozili owoce do klientów na terenie swoich województw, a także do miast z województw ościennych. Wśród badanych zdarzali się producenci, którzy nawiązali również kontakty handlowe z klientami za granicą (głównie ze Słowacji, z Rosji, Ukrainy i Białorusi). Z wypowiedzi ankietowanych (tab. 4) wynika, że najwięcej kontaktów handlowych nawiązywali oni z zakładami przetwórczymi, na targowiskach i ze sklepami detalicznymi. Podobne wyniki badań opisała Łukawska [1997], która przeprowadzała ankietę wśród producentów rejonu Sandomierza. Według autorki, sprzedaż targowiskowa stanowiła 25% produkcji. Potwierdza to opinie, że dystrybucja jest słabym punktem organizacji sprzedaży owoców. Sadownicy nadal sami zajmują się sprzedażą wyprodukowanych w swoich gospodarstwach produktów ogrodnich.

Najradszą formą dystrybucji była sprzedaż w domu (subregion nowosądecki i tarnobrzezski) i do hurtowni (subregion krakowski). Hurtownie zaopatrywali głównie producenci z subregionu nowosądeckiego, co świadczy o ich lepszym przygotowaniu do przechowywania owoców. Respondenci dowozili towary na targowiska średnio od 16 do 60 km (tab. 4), prawie połowa sadowników sprzedawała owoce zakładom przetwórczym, głównie znajdującym się w pobliżu gospodarstw (Dwikozy, Leżajsk, Pińczów, Tymbark).

Tabela 4. Główni odbiorcy produktów badanych gospodarstw (w % wypowiedzi)

Table 4. The main purchasers of product (in the % of answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzezski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
1	2	3	4	5	6	7
Green markets Trade	14	47	29	63	27	79
Zakłady przetwórcze Processing firms plants	15	50	27	59	20	59
Sklepy detaliczne Retail shops	12	40	29	63	1	3

Tab. 4 cd.
Tab. 4 cont.

1	2	3	4	5	6	7
Hurtownie Wholesalers	3	10	26	57	11	32
Inne Others	8	27	4	9	8	24
Sprzedaż w domu Sale at home	7	23	4	9	0	0
Dowozy w km Delivery in km	60		53		16	

Ankietowani producenci byli również pytani o miejsca potencjalnego zbytu. Sadownicy subregionu nowosądeckiego i tarnobrzeskiego liczyli głównie na hurtownie, a producenci rejonu krakowskiego na sklepy detaliczne (tab. 5). Charakterystyczne, że zakłady przetwórcze nie były wymieniane wśród oczekiwanych klientów, mimo że stanowiły one w chwili badań jednego z częściej wskazywanych odbiorców (tab. 4). Oznacza to zapowiedź zmiany orientacji produkcji owoców z przemysłowych na desery, a co z tym się wiąże – możliwość większych zysków przy odpowiednim doborze odmian i respektowaniu preferencji konsumentów krajowych i zagranicznych.

Tabela 5. Miejsca potencjalnego zbytu w badanych subregionach (w % wypowiedzi)
Table 5. Potential markets in the research subregions (in the % answers)

Wyszczególnienie Specification	Subregion/Subregion of					
	krakowski Cracow		nowosądecki Nowy Sącz		tarnobrzeski Tarnobrzeg	
	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%	liczba odpowiedzi number of answers	%
Green markets	1	3	19	41	14	41
Trade						
Zakłady przetwórcze Processing firms plants	1	3	10	22	3	9
Sklepy detaliczne Retail shops	7	23	21	46	2	6
Hurtownie Delivery	0	0	35	76	20	59

WNIOSKI

1. Producenci owoców różnie upatrywali szanse w zwiększaniu swego udziału na rynku. Rozkład ich opinii był konsekwencją braku przechowalni z kontrolowaną atmosferą w gospodarstwach oraz obecności starych, niemodnych wśród konsumentów odmian drzew czy krzewów owocowych. We wszystkich subregionach sadownicy uznali, że powiększenie sadu stanowiłoby szansę ich dalszego rozwoju.

2. Wśród najczęściej wymienianych przeszkód w subregionie krakowskim wskazano brak zorganizowanego rynku zbytu, w nowosądeckim – trudności ze zbytem, a tarnobrzeskim import owoców z zagranicy. W dalszej kolejności były to: brak chłodzi, wysokie koszty i konkurencja.

3. Przeszkody w rozszerzaniu produkcji są potęgowane brakiem odpowiednich urządzeń i słabą bazą przechowalniczą w gospodarstwach. Najpopularniejszą formą przygotowań owoców do sprzedaży było sortowanie, które najczęściej stosowano w gospodarstwach subregionów krakowskiego i tarnobrzeskiego. Powszechnie stosowane było pakowanie owoców.

4. Badania potwierdziły, że sadownicy nadal sami zajmują się sprzedażą wyprodukowanych owoców. Szukają różnych możliwości zbytu do zakładów przetwórczych, na targowiskach i w sklepach detalicznych.

5. W wypowiedziach sadowników zaznacza się zapowiedź zmiany orientacji produkcyjnej z owoców przemysłowych na deserowe.

PIŚMIENNICTWO

Kubiak K., 1998: Tendencje rozwojowe handlu zagranicznego produktami ogrodniczymi w Polsce. Centralny Ośrodek Badawczo-Rozwojowy Ogrodnictwa (COBRO), Warszawa.

Kubiak K., Kogut W., Krajewski A., 2000: Sadownictwo w Polsce. COBRO, Warszawa.

Łukawska A.J., 1997: Organizacja sprzedaży owoców w rejonie sandomierskim. VII Spotkanie Sadownicze Sandomierz '98. Materiały zjazdu sadowniczego.

Popyt na ziemię. Stan i perspektywy. Raporty Rynkowe, IERiGŻ, Warszawa, lipiec 2000, s. 13.

OPPORTUNITIES AND THREATS IN FRUIT PRODUCTION IN OPINION OF ORCHARDMEN OF SUBREGIONS: KRAKOWSKI, NOWOSĄDECKI, TARNOBRZESKI

Abstract. New situation on the fruit market requires restructurisation of production and change of the present strategy of the orchard development in the next years. The reason of research was to recognize opinions of producers in the subject of opportunities and threats in production of fruits on the area of three subregions in south-eastern of Poland: Krakow, Nowy Sącz and Tarnobrzeg. The opinions of the fruit producers were very differentiated which announce change of production orientation from industrial fruits to deserts fruits.

Key words: competition, opportunities and threats, market of fruits.

Marta Domagalska-Grędyś, Katedra Agrobiznesu, Akademia Rolnicza, Al. Mickiewicza 21, 31-120 Kraków. rrdomaga@cyf-kr.edu.pl

WZORCE KONSUMPCJI ŻYWNOŚCI W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ I W POLSCE W LATACH 1990–2000

Agnieszka Borowska

Streszczenie. Artykuł przedstawia zmiany zachodzące w spożyciu podstawowych produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego w krajach Unii Europejskiej i Polsce w latach 1990–2000. Scharakteryzowano wzorce konsumpcji żywności występujące w UE, a na podstawie różnic oraz podobieństw występujących w poziomie i strukturze spożycia podstawowych produktów żywnościowych między krajami „piętnastki” podjęto próbę klasyfikacji wzorców konsumpcji żywności i zaproponowano ich nazewnictwo. Omówiono również ekonomiczne uwarunkowania spożycia żywności w Polsce w latach 90. – w okresie negocjowania członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: spożycie żywności, wzorec konsumpcji żywności, wydatki na żywność.

WSTĘP

Znajomość kierunku przemian w poziomie i strukturze spożycia żywności mieszkańców Polski i krajów należących do Unii Europejskiej pozwala na wskazanie obecnych i przyszłych zmian w popycie na produkty rolno-spożywcze i ich podaży. Pogłębiona analiza tych zagadnień, zwłaszcza w perspektywie przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, jest bardzo ważna, również ze względu na miejsce rolnictwa w gospodarce narodowej Polski i liczbę konsumentów na rynku.

Artykuł przedstawia fragment wyników badań wykonanych w ramach pracy doktorskiej, którą wspomogły środki KBN otrzymane na realizację tematu „Przemiany w spożyciu żywności w Polsce i wybranych krajach europejskich w latach 1988–1998” (projekt nr PB 0534/H02/2000/18; nr rej. 1H02F00818). Przeprowadzone badania miały na celu pokazanie zmian zachodzących w rozmiarach i strukturze spożycia żywności oraz występujących w nich tendencjach w Polsce oraz w krajach europejskich. Do porównań przyjęto państwa należące obecnie do Unii Europejskiej, co zostało podyktowane przede wszystkim przyszłym wstąpieniem Polski do tego ugrupowania, a także pewnymi podobieństwami pomiędzy wzorcem konsumpcji żywności występującym w Polsce a wybranymi krajami UE. Nie bez znaczenia była też możliwość uzyskania

pełnych, porównywalnych danych wyjściowych pochodzących z bazy danych Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa – FAOSTAT, niezbędnych do badań w dłuższym okresie.

EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA SPOŻYCIA ŻYWNOŚCI W POLSCE I KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH DZIEWIĘDZIESIĄTYCH

W krajach UE udział żywności w wydatkach konsumpcyjnych jest niski, stanowi około 10–16% i wykazuje dalszy spadek (tab. 1). W Polsce od 1990 r. do 2000 r. udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem spadł z poziomu ok. 51% do 30,8%.

W Polsce, zwłaszcza na początku przemian społeczno-gospodarczych, przeciętna płaca wystarczała na zaspokojenie podstawowych potrzeb konsumenta, do których zalicza się żywność, opłacenie świadczeń mieszkaniowych i niezbędnych usług.

Tabela 1. Procentowy udział żywności w wydatkach konsumpcyjnych gospodarstw domowych w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach 1990–1999

Table 1. Percentage of food in expenses of households in Poland and EU countries in the period of 1990–1999

Kraje/Lata	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1999
Austria	.	.	.	14,8	14,1	13,0	12,7	12,4	12,0
Belgia	15,6	15,3	14,7	14,0	13,4	13,0	12,4	13,0	12,1
Dania	14,9	14,7	14,8	14,6	14,1	14,3	14,0	.	11,6
Finlandia	.	.	.	16,1	15,7	14,1	13,4	13,0	12,9
Francja	15,5	15,4	15,0	14,5	14,3	14,2	13,8	13,9	.
Grecja	30,2	29,1	28,8	28,3	17,6	17,5	16,8	16,5	15,7
Hiszpania	18,5	17,8	–	16,8	.	.	.	.	17,3
Holandia	14,2	11,8	11,3	11,1	11,1	10,8	10,7	10,7	9,5
Irlandia	19,5	.	18,4	18,2	17,3	16,6	14,9	14,3	13,6
Luksemburg	11,7	10,9	10,9	.	.	.	.	.	9,1
Niemcy ^a	.	11,9	11,4	10,9	14,7	10,9	10,2	9,9	.
Portugalia	25,4	23,6	.	.	.	23,6	.	.	20,5
Szwecja	.	.	.	14,4	.	14,3	13,4	.	.
Wielka Brytania	11,5	11,5	11,3	10,9	10,6	10,4	10,5	.	9,5
Włochy	17,8	17,3	17,1	17,0	16,6	16,3	15,9	15,1	17,4
Polska	50,7	45,4	42,7	41,5	39,9	39,7	37,8	36,0	31,2

^aRFN łącznie z napojami alkoholowymi i bezalkoholowymi.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie The Agricultural Situation in the Community – Report 1990–2000, National Accounts ESA. Detailed tables by branch 1970–1997. Vol. 2, EUROSTAT 2000.

Wraz z rozwojem gospodarczym w krajach UE następował wzrost zamożności ludności, który wpływał na zmiany w poziomie i strukturze spożycia, w tym i żywności. Zmniejszał i zmniejsza się udział wydatków na dobra żywnościowe o niższych walorach odżywczych (tłuszcze zwierzęce, ziemniaki, niektóre produkty zbożowe), a wzrasta na szlachetniejsze odmiany wędlin, mięsa, warzyw, owoców i ich przetworów oraz nabiału, w tym głównie na napoje mleczne. Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domo-

wych zarówno w krajach Unii Europejskiej, jak i w Polsce różnicuje poziom oraz strukturę spożycia żywności. Tabela 2 ilustruje siłę nabywczą wynagrodzeń mieszkańców państw UE i Polski.

Pomimo kilkukrotnie niższego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w Polsce niż w krajach „piętnastki”, w latach 90. poziom i struktura konsumowanej żywności były podobne do występującej w niektórych krajach UE – wskazują na to wzorce konsumpcji żywności.

WZORCE KONSUMPCJI ŻYWNOSTI W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Pojęcie „wzorec konsumpcji” jest często używane zamiennie z pojęciem „model konsumpcji”. W niniejszym opracowaniu została przyjęta interpretacja według A. Hodoly’ego. Przez wzorec konsumpcji Hodoly rozumie „konstrukcję teoretyczną odnoszącą się do »stosunków« realizowanych aktualnie, a model odnosi się do przyszłości”.

W wyniku przeprowadzonych badań własnych i literaturowych wyodrębniono wzorce konsumpcji żywności, które cechowały poszczególne kraje Unii Europejskiej w latach 1990–2000. W pracy scharakteryzowano każdy z wzorców, a na podstawie różnic oraz podobieństw występujących w poziomie i strukturze spożycia podstawowych produktów żywnościowych między krajami „piętnastki” podjęto próbę ich klasyfikacji i zaproponowano nazewnictwo. W UE występują cztery wyraźnie wykrystalizowane wzorce konsumpcji – skandynawski, „wyspiarski”, środkowoeuropejski i śródziemnomorski. Mieszkańcy Francji, Holandii oraz Belgii i Luksemburga mają odrębne od wyżej wymienionych wzorce konsumpcji.

I tak, skandynawski wzorec konsumpcji cechuje wysoki poziom spożycia mleka, średni jaj, tłuszczów zwierzęcych, zbóż, niski mięsa i warzyw. W dużej mierze o dominacji w diecie Szwedów i Finów produktów zwierzęcych decydują warunki klimatyczne panujące w Skandynawii.

Do „wyspiarskiego” wzorca konsumpcji zaliczyć można mieszkańców Irlandii i Wielkiej Brytanii. Wyróżnia się on jednym z najwyższych w UE poziomem spożycia ziemniaków i mięsa drobiowego. Mimo dostępu do akwenów oceanicznych i morskich, mieszkańcy tej części Europy spożywają niewielkie ilości ryb. Mało też jedzą warzyw, owoców oraz mięsa wieprzowego. W Irlandii spożywa się więcej niż w Wielkiej Brytanii tłuszczów zwierzęcych, a mniej jaj i tłuszczów roślinnych.

Śródkowoeuropejski wzorec konsumpcji występuje w Austrii, Niemczech i Danii. Te trzy kraje cechuje spożycie mięsa wieprzowego, mleka, jaj oraz ziemniaków i warzyw na zbliżonym poziomie.

Śródziemnomorski wzorec jest charakterystyczny dla krajów Basenu Morza Śródziemnego, takich jak Grecja, Włochy, Portugalia i Hiszpania (poza Francją). Przeważa w nim spożycie produktów roślinnych, tj. zbóż, owoców, warzyw, tłuszczów roślinnych, strączkowych. Na ogół w krajach tych jest niższe w porównaniu z innymi krajami UE spożycie mięsa, ziemniaków i cukru, choć zdarzają się nieliczne wyjątki. Należą do nich wysokie spożycie mięsa ogółem, w tym wieprzowego i drobiowego w Hiszpanii, ziemniaków, mięsa drobiowego i ryb w Portugalii, najwyższe w UE spożycie warzyw, owoców, tłuszczów roślinnych i baraniny w Grecji, a we Włoszech zbóż i wołowiny.

Tabela 2. Relacje przeciętnych miesięcznych wynagrodzeń nominalnych do cen detalicznych wybranych artykułów żywnościowych w Polsce i krajach Unii Europejskiej w latach 1990 i 1998

Table 2. The ratio of average monthly nominal wages to retail prices of the chosen food products in Poland and EU countries in 1990 and in 1998

Kraj	Mięso wołowe* 1 kg		Mięso wieprzowe** 1 kg		Kurczęta bite 1 kg		Mleko*** 1 litr		Masło 1 kg		Jaja**** 12 sztuk		Mąka pszenna 1 kg		Ziemiaki 1 kg		Cukier biały 1 kg	
	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998
Austria	167	205	267	268	466	568	1971	2485	248	359	659	677	1518	2869	2500	2903	1340	1699
Belgia	88	105	245	262	348	413	1849	2176	236	272	762	876	1252	2523	4367	4195	1031	1109
Dania	.	.	.	.	.	.	2125	.	330	.	812	.	1988	2014d	3155	.	1496	.
Hiszpania	217	272	250	401	510	744	1599	2213	117	159	873	1266	1452	2213	2905	3507	1130	1499
Finlandia	111	244	226	433	327	705	1914	2986	199	433	637	1402	1266	3404	2766	3892	1002	1780
Francja	82	94	194	214	385	531	1404	1596	207	262	592	669e	1274	1430d	2237	1282	1144	1132
Grecja	.	.	146	187	227	296	664	883	123	186	356	372	687	1187	1558	1725	784	983
Irlandia	117	293	305	.	.	504	1736	2013	310	360	802	911	2220	2718	3182	3757	1193	1411
Luksemburg	106	124e	.	307e	427	473e	2027	2746e	321	440e	901	1222e	2317	3199b	5067	5245e	1247	1627e
Holandia	180	211b	256	317b	513	617b	2737	3280b	379	507b	1306	1545b	3186	.	5599	5216e	1812	2441b
Portugalia	28	32	.	.	47	231	592	792	55	80	264	395	505	643	1284	1376	357	442
Szwecja	125	218	.	432	365	605	2452	2596	330	378	706	778	1770	3756	3230	2759	1872	1674
Wielka Brytania	261	260	324	413e	489	702	1965	2726	444	475	909	1055	3057	4089	3794	3668	1719	2441
Polska	43	97	44	125	63	196	963	496	412	465	117	335	295	740	2279	2463	200	580

. – brak danych, b – 1995 r.; c – 1994 r.; d – 1992 r.; e – 1996 r.; f – 1993 r.; g – 1991 r. *bez kości; **z kością; ***krowie świeże 3–3,5% pasteryzowane, ****kurze świeże.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Statistiques des Salaires et de la Durée du Travail par Profession et des Prix de Produits Alimentaires; Bureau International du Travail 1994–1999; Annuaire des Statistiques du Travail; Bureau International du Travail 1998–1999 oraz Roczników Statystycznych GUS za lata 1995–1999.

Francję, Holandię oraz Belgię i Luksemburg trudno jest zaliczyć do określonych wyżej wzorców konsumpcji. Mieszkańcy tych krajów spożywają najwięcej w UE jaj, mają zbliżony poziom spożycia mleka, zbóż i warzyw (poza Holandią). We Francji i w Holandii spożywa się więcej mięsa niż w Belgii i Luksemburgu. Francuzi konsumują najwięcej w UE mięsa wołowego i cielęcego, co wiąże się z tradycją ich kuchni (krwiste mięso z dodatkiem czerwonego wina).

Powstaje pytanie: czy poziom i struktura spożycia żywności w Polsce w ostatnich dziesięciu latach są zbliżone do któregośkolwiek z omówionych wzorców konsumpcji? Trudno na to pytanie jednoznacznie odpowiedzieć, aczkolwiek w 2000 r.:

- poziom spożycia cukru, ryb i tłuszczów zwierzęcych był zbliżony do spożycia mieszkańców Austrii,
- zbóż w Polsce konsumowano tyle ile w Grecji, nieco zaś mniej niż we Włoszech,
- warzyw Polacy spożywali o kilka kg mniej niż we Francji,
- mięsa spożywno podobne ilości co w Finlandii i Szwecji.
- nadal w Polsce poziom spożycia ziemniaków był wysoki, za to bardzo niski owoców i mleka.

Tabela 3. Spożycie podstawowych produktów pochodzenia roślinnego w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990 i 2000 [kg/osobę/rok]

Table 3. The consumption of basic products of plant origin in EU countries and Poland in 1990 and in 2000

Kraj/Produkt	Zboża		Ziemniaki		Warzywa		Owoce		Cukier	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Austria	91	113	63	66	75	96	140	129	40	43
Belgia-Luksemburg	103	108	106	115	91	147	126	121	41	48
Dania	95	118	70	84	77	105	78	103	41	36
Finlandia	102	115	82	70	55	71	80	85	40	37
Francja	110	115	72	67	117	131	86	94	35	36
Grecja	151	151	73	71	216	293	207	162	30	30
Hiszpania	102	100	107	85	179	157	148	117	29	30
Holandia	70	74	90	85	75	84	139	127	55	45
Irlandia	134	128	127	125	70	73	81	88	39	40
Niemcy	94	97	81	80	80	74	125	132	29	36
Portugalia	124	134	142	125	179	177	103	133	33	31
Szwecja	81	102	71	54	65	72	100	99	42	44
Wielka Brytania	93	108	105	109	93	84	77	84	41	34
Włochy	157	160	43	40	163	186	138	141	29	29
Polska	145	154	144	135	123	125	29	46	47	42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych FAOSTAT 2002, liczby w tabeli podano w zaokrągleniu.

Tabela 4. Spożycie podstawowych produktów pochodzenia zwierzęcego w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990 i 2000 [kg/osobę/rok]
 Table 4. Consumption of basic products of animal origin in EU countries and Poland in 1990 and in 2000

Kraj/Produkt	Mięso ogółem		Wieprzowina		Wołowina		Drób		Ryby		Mleko		Tłuszcz zwierzęcy		Jaja	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Austria	104	107	67	68	22	20	13	17	12	15	257	283	21	14	14	12
Belgia-Luksemburg	90	84	46	39	20	19	16	19	20	22	218	226	27	26	12	11
Dania	98	115	65	71	19	25	12	18	27	27	229	234	26	26	14	14
Finlandia	64	65	33	34	22	18	7	13	35	32	347	350	14	12	11	9
Francja	99	100	34	38	33	26	21	26	32	31	268	259	16	19	15	16
Grecja	72	88	20	34	20	22	16	18	21	25	225	265	2	4	11	10
Hiszpania	92	114	47	66	13	15	23	23	36	45	150	162	5	5	16	11
Holandia	86	91	45	52	20	20	18	13	11	21	307	368	13	10	12	20
Irlandia	86	92	34	39	18	15	24	29	17	16	280	271	12	16	8	8
Niemcy	96	85	60	54	22	13	11	13	16	15	224	232	21	22	14	12
Portugalia	65	91	30	42	17	17	14	27	59	76	159	207	9	12	7	10
Szwecja	59	70	32	36	17	20	6	11	31	31	350	345	19	17	13	12
Wielka Brytania	72	77	25	25	21	17	19	28	21	22	227	221	11	7	11	10
Włochy	85	92	32	40	27	25	20	20	23	25	255	265	10	10	12	12
Polska	73	70	46	47	18	8	8	14	10	12	230	190	21	14	11	11

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bazy danych FAOSTAT 2002, liczby w tabeli podano w zaokrągleniu.

W drugiej połowie lat 90. wraz ze wzrostem przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia Polaków obserwowano, pomimo spadku spożycia żywności ogółem, wzrost spożycia produktów przetworzonych (jak: wyroby ciastkarskie, makarony, soki i napoje owocowo-warzywne, frytki, jogurty, kefiry, desery mleczne, lody i in.), a spadek spożycia mąki, pieczywa, tłuszczów zwierzęcych, zwłaszcza masła i mleka (tab. 5).

Tabela 5. Spożycie żywności przetworzonej w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1993–2000 (kg na osobę rocznie)

Table 5. Households consumption of processed food in Poland in the period of 1993–2000

Wyszczególnienie	1993	1998	1999	2000
Makaron	2,88	3,48	3,72	3,84
Wyroby ciastkarskie	2,4	6,24	6,24	6,24
Jogurty	.	3,72	4,2	3,96
Napoje mleczne	.	2,4	2,88	2,76
Lody	.	1,8	1,92	1,68
Wody mineralne	.	9,84	12,12	13,32
Soki owocowe	.	7,08	7,2	7,68
Soki warzywne i owocowo-warzywne	.	1,08	1,68	1,68

Źródło: Opracowanie na podstawie danych z Budżetów Gospodarstw Domowych GUS.

Kierunki zmian, które wystąpiły w spożyciu żywności w Polsce w analizowanym okresie, wskazują na wzrost świadomości żywieniowej konsumentów i dążenie do prozdrowotnego sposobu odżywiania. Należy mieć także na uwadze i to, że z przyczyn ekonomicznych obecnie w gospodarstwach o najniższych dochodach ograniczony jest dostęp do droższych, wyżej przetworzonych produktów zwierzęcych – m.in. mięs, przetworów mlecznych itp.

Korzystne zmiany, z punktu widzenia nauki o żywieniu, w spożyciu podstawowych produktów żywnościowych w Polsce w latach 1990–2000 to:

- wzrost spożycia owoców o 59% (czyli o około 17 kg na osobę rocznie), mięsa drobiowego o 75% (o 6 kg), tłuszczów roślinnych o ponad 80% (o około 7 kg), ryb o 20% (o 2 kg),
- spadek konsumpcji tłuszczów zwierzęcych o 33% (o 7 kg), zwłaszcza masła o 50%,
- ustabilizowany poziom spożycia mięsa ogółem (kształtuje się w granicach około 70 kg na mieszkańca), podczas gdy konsumpcja mięsa wołowego oraz baraniego i koziego spadła odpowiednio o 56% i prawie 100%,
- utrzymywanie się na jednym z najwyższych poziomów w Europie (zwłaszcza w porównaniu z krajami UE) spożycia produktów zbożowych (około 154 kg) oraz ziemniaków (około 135 kg na osobę),
- spadek spożycia cukru o 5 kg na osobę rocznie.

Niekorzystnym trendem w spożyciu jest spadek konsumpcji mleka o 17%, czyli o 40 kg na osobę.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza zmian w spożyciu podstawowych produktów żywnościowych w Polsce i krajach UE między 1990 a 2000 r. pozwala na następujące uogólnienia:

1. Przeciętne spożycie produktów zbożowych w UE wykazywało niewielką tendencję wzrostu. Spadek ich konsumpcji wystąpił w Hiszpanii i Irlandii. W Polsce odnotowano wzrost spożycia produktów zbożowych o 9 kg na osobę.

2. Spożycie ziemniaków w UE w dalszym ciągu wykazuje różnice pomiędzy poszczególnymi krajami. Wysokie było w Irlandii i Portugalii, najniższe we Włoszech. Tendencja spadkowa wystąpiła w większości krajów UE oprócz Danii, Austrii, Belgii i Luksemburga oraz Wielkiej Brytanii. W Polsce poziom spożycia ziemniaków jest wyższy niż krajach UE i wykazuje on niewielki spadek.

3. Spożycie *warzyw* znacznie różni się w krajach UE, różnica wynosi nawet ponad 200 kg na osobę rocznie. W większości państw ich konsumpcja systematycznie rośnie. W Polsce pozostaje na prawie niezmiennym poziomie około 124 kg na osobę rocznie.

4. Zmniejszenie konsumpcji owoców wystąpiło w 7 krajach, największe spadki odnotowano w Grecji (aż o 45 kg), Hiszpanii (o 31 kg), Austrii i Holandii (odpowiednio o 11 i 12 kg). W Polsce stopniowo wzrasta (o 17 kg) poziom spożycia owoców.

5. W spożyciu cukru zmiany zarówno w kierunku wzrostu, jak i spadku były na ogół nieznaczne poza Holandią. W Polsce spożycie cukru zmalało o 5 kg na osobę.

6. Zwiększało się spożycie produktów mleczarskich (w ekwiwalencie mleka), szczególnie w krajach o niskiej uprzednio jego konsumpcji (np. w Portugalii, Hiszpanii, Belgii i Luksemburgu, Grecji). Spadki wystąpiły w Irlandii, we Francji, w Szwecji i Wielkiej Brytanii. W Polsce spożycie tych produktów spadło o około 40 kg na mieszkańca, ten niski poziom budzi niepokój wśród żywieniowców.

7. Przeciętny poziom spożycia mięsa ogółem w UE można uznać za wysoki, wzrósł on średnio o 10%. Zmianie ulega struktura spożycia mięsa, wzrasta udział mięsa drobiowego, spada zaś wołowego. Spożycie wieprzowiny zwiększa się w krajach o dotychczasowym jego niskim poziomie, np. w Grecji, Portugalii. Konsumpcja wołowiny maleje dosyć znacznie, m.in. wskutek wystąpienia choroby BSE, zwłaszcza w krajach, gdzie wcześniej wystąpił wysoki poziom jej konsumpcji. W Polsce spada spożycie mięsa, w tym wzrasta konsumpcja drobiu, maleje wołowiny, a na niezmiennym poziomie pozostaje spożycie wieprzowiny.

8. Spożycie tłuszczów zwierzęcych w UE przeciętnie spadło, ale wzrosło w Portugalii, Grecji, we Francji, w Irlandii i Niemczech. W Polsce spadek konsumpcji wynosił około 34%.

PIŚMIENNICTWO

- Gulbicka B., 2000: Wyżywienie polskiego społeczeństwa w ostatniej dekadzie XX wieku. IERiGŻ, Seria: Studia i Monografie, nr 96, Warszawa.
- Hodolę A., 1975: Spożycie i formy jego realizacji w rozwoju gospodarki społeczeństwa socjalistycznego. Biblioteka IHWiU, Warszawa.

- Kowrygo B., Rejman K., Świątek E., 1997: Ocena spożycia żywności w Polsce w nowych warunkach ekonomiczno-społecznych. Zeszyty Naukowe Ekonomika i Organizacja Gospodarski Żywnościowej, nr 29, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Sekuła W., Niedziałek Z., Figurska K., Morawska M., Boruc T., 1997: Wyżywienie w Polsce na tle innych krajów. IŻŻ, nr 86, Warszawa.
- Tracy M., 1997: Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej. Wprowadzenie do teorii i praktyki. OLYMPUS, Warszawa.
- Zatoński W., 2000: Jak zdrowo się odżywiać. Wyd. Centrum Onkologii – Instytut im. M. Skłodowskiej-Curie, Warszawa.

NUTRITION CONSUMPTION STANDARDS IN EUROPEAN UNION COUNTRIES AND POLAND IN THE PERIOD 1990–2000

Abstract. The paper discusses the changes in the consumption of some basic products of the plant and animal origin in European Union and in Poland in the period of 1990–2000. The patterns of food consumption in EU were analysed. The classification of patterns was worked out on the basis of differences and similarities to the EU's consumption. Some elements having impact on the consumption in Poland in the nineties, during the period of Polish negotiations with EU were also discussed.

Key words: consumption of food, nutrition consumption standards, expenditure on food.

Agnieszka Borowska, Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

WYPOSAŻENIE W DOBRA TRWAŁEGO UŻYTKU W POLSKICH JEDNOOSOBOWYCH GOSPODARSTWACH DOMOWYCH W LATACH 1993-2000

Wojciech Pizło

Streszczenie. Tworzenie się jednoosobowych gospodarstw domowych jest następstwem wielu różnych czynników, w tym m.in. atomizacji życia rodzinnego, procesów migracyjnych, usamodzielniania się dorosłych dzieci bądź śmierci jednego z małżonków. W krajach Europy Zachodniej liczba jednoosobowych gospodarstw domowych jest znacznie wyższa niż w Polsce, co wynika z lepszej sytuacji ekonomicznej tych krajów, a tym samym większych możliwości dorosłych dzieci do szybszego usamodzielnienia się. Wpływ na taki stan rzeczy mają również sposób wychowania i kultura kraju.

W Polsce wraz z wprowadzeniem gospodarki rynkowej można zauważyć tendencję wzrostu liczby jednoosobowych gospodarstw domowych, co zapewne wynika ze zmiany warunków życia, w tym większych możliwości do usamodzielniania się dorosłych dzieci. Wzrost liczby jednoosobowych gospodarstw domowych może wynikać również z większego zaangażowania w pracy, coraz bowiem więcej młodych osób poświęca pracy 10-12 godzin dziennie, co powoduje, że odkładają oni na później założenie rodziny, pozostając często osobami w jednoosobowych gospodarstwach domowych.

Grupa jednoosobowych gospodarstw domowych jest grupą niejednorodną, można w niej wyróżnić gospodarstwa domowe osób młodych pracujących lub uczących się, a także osób starszych, których stosunek do pracy już ustał i pozostają obecnie na rentach lub emeryturach. Coraz częściej pojawiają się również jednoosobowe gospodarstwa domowe osób będących w wieku średnim, które nigdy założyły rodziny lub rozwiodły się. Powiększająca się grupa jednoosobowych gospodarstw domowych niewątpliwie stwarza nowe problemy, z którymi będzie musiała poradzić sobie polityka społeczna.

Celem artykułu jest zaprezentowanie zmian w wyposażeniu jednoosobowych gospodarstw domowych w dobra trwałego użytku na przestrzeni lat 1993-2000.

Słowa kluczowe: jednoosobowe gospodarstwo domowe, wyposażenie gospodarstw domowych.

WSTĘP

W latach 1988-1995 liczba jednoosobowych gospodarstw domowych wzrosła w Polsce z 2188 tys. w 1988 r. do 2468 tys. w 1995 r., co stanowi blisko 20% wszystkich

gospodarstw domowych. Blisko 15% jednoosobowych gospodarstw domowych znajduje się na terenach miejskich, a jedynie 5% na terenach wiejskich (tab. 1). Tak niski wzrost jednoosobowych gospodarstw domowych na terenach wiejskich wynika ze znacznie mniejszych możliwości usamodzielniania się dzieci oraz specyficznej zabudowy. Mieszkańcy wsi mieszkają zazwyczaj w domach jednorodzinnych i nie mają najczęściej potrzeby ani możliwości wynajmu mieszkania czy pokoju od innych osób.

Tabela 1. Struktura gospodarstw domowych w latach 1988 i 1995 (w %)

Table 1. Structure of Polish households in 1988 and in 1995 (in %)

Wyszczególnienie	1988			1995		
	ogółem	miasta	wieś	ogółem	miasta	wieś
Gospodarstwa domowe (w tys.)	100,0	65,7	34,3	100,0	67,1	32,9
jednoosobowe	18,3	13,3	5,0	19,7	14,8	5,0
dwoosobowe	22,3	15,5	6,9	23,1	16,6	6,6
trzyosobowe	20,3	14,4	5,9	19,8	14,3	5,4
czterooosobowe	22,0	15,2	6,8	20,0	13,9	6,1
pięcioosobowe i więcej	17,1	7,3	9,8	17,4	7,5	9,9

Źródło: <http://www.stat.gov.pl/serwis/polska/rocznik4/gospoo.htm> z dnia 12 X 2002; dane z 1988 r. pochodzą z Narodowego Spisu Powszechnego, a dla 1995 r. ze spisu ludności i mieszkań metodą reprezentacyjną.

FUNKCJE REALIZOWANE W GOSPODARSTWACH DOMOWYCH

Jednoosobowe gospodarstwa domowe stanowią specyficzną kategorię w porównaniu z gospodarstwami wieloosobowymi. Samotne osoby zmuszone są do indywidualnej realizacji wszystkich funkcji związanych z prowadzonym przez nie gospodarstwem domowym. Jednoosobowe gospodarstwa domowe badane są przez GUS w badaniach reprezentacyjnych budżetów rodzinnych i definiowane są jako „osoba utrzymująca się samodzielnie, tzn. nie łącząca swoich dochodów z innymi osobami, bez względu na to, czy mieszka sama, czy też z innymi osobami” [Budżety ... 2001, s. XI]. Podstawą każdego gospodarstwa domowego, niezależnie od jego wielkości, jest konsumpcja rozpatrywana w ujęciu dynamicznym jako triada roli [Wiszniewski 1983, s. 21]: **motywacyjnej, reprodukcyjnej** oraz **infrastrukturalnej**. Konsumpcja jako czynnik motywacyjny wpływa na wprowadzanie nowych produktów na rynek oraz na poprawę użyteczności produktów już wytwarzanych. Konsumpcja w tym ujęciu stanowi czynnik motywujący, daje bowiem w odczuciu indywidualnego konsumenta możliwość oceny poziomu swojego życia i w zależności od tej oceny podjęcia odpowiednich kroków dla zmiany tego stanu rzeczy przez nabywanie różnych dóbr, co pośrednio wpływa na tempo i kierunek wzrostu gospodarczego. Konsumpcja jako czynnik reprodukcyjny obejmuje spożycie dóbr i usług bez którego nie może nastąpić reprodukcja. W ujęciu dynamicznym jako trzecią rolę konsumpcji wydobywa się aspekt infrastrukturalny, na który składają się rozwój nauki, kultury, ochrony zdrowia.

WYPOSAŻENIE GOSPODARSTW DOMOWYCH – UJĘCIE TEORETYCZNE

Wyposażenie gospodarstw domowych jest w swojej istocie, z racji niskich dochodów, retrospektywną oceną stanu konsumpcji (szczególnie w przypadku gospodarstw domowych większości rencistów i emerytów) oraz stanem swoistego „otwarcia” dla osób rozpoczynających samodzielne życie. Konsumpcję można rozpatrywać z punktu widzenia aktu społecznego, procesu społecznego, sfery reprodukcji społecznej [Szczepański 1981, s. 133–137]. W pierwszym ujęciu konsumpcja postrzegana jest jako bezpośredni akt zaspokojenia potrzeby przez najczęściej krótkotrwałe zużycie produktu (wyrobu i/lub usługi). Akt ów dotyczy większości potrzeb człowieka, które mogą mieć charakter okresowy (potrzeba leczenia jakiejś choroby) lub nieodnawialny (szczepienia profilaktyczne) [Bywalec, Rudnicki 1999, s. 7–8]. W drugim ujęciu konsumpcję rozpatruje się jako zachowanie zbiorowości społecznych zaspokajających swoje potrzeby. W trzecim ujęciu konsumpcję ujmuje się jako fazę reprodukcji społecznej i rozpatruje się ją w ujęciu makroekonomicznym (dotyczącą wszystkich elementów związanych z szeroko rozumianym zaspokajaniem potrzeb społeczeństwa, a obejmującym takie zagadania, jak: dochody, zaopatrzenie rynku, polityka społeczna, infrastruktura techniczna i społeczna).

Zachowanie podmiotów, w tym jednoosobowych gospodarstw domowych, uzależnione jest od wartości formułowanych bezpośrednio oraz mających swoje odwzorowanie w przyjmowanym stylu życia oraz cyklu życia rodziny, który jest wynikiem kombinacji procesów losowych (stochastycznych) i substantywnych [Frączak 1999, s. 41].

Na zasoby materialne gospodarstwa domowego warunkujące realizację podstawowych potrzeb składa się domowa infrastruktura konsumpcyjna (urządzenia gospodarstwa domowego). Dysponowanie urządzeniami domowymi, obok korzyści obiektywnych związanych z usprawnieniem prac domowych i „oszczędnością” czasu przeznaczanego na poszczególne prace domowe, może podnosić prestiż w środowisku oraz poczucie wysokiej jakości życia. W literaturze jako kryterium podziału dóbr trwałego użytku przyjmuje się następujące grupy dóbr [Bywalec, Rudnicki 1999, s. 7–8, Kędzior 1999, s. 147, Sikorska 1998, s. 101–110]:

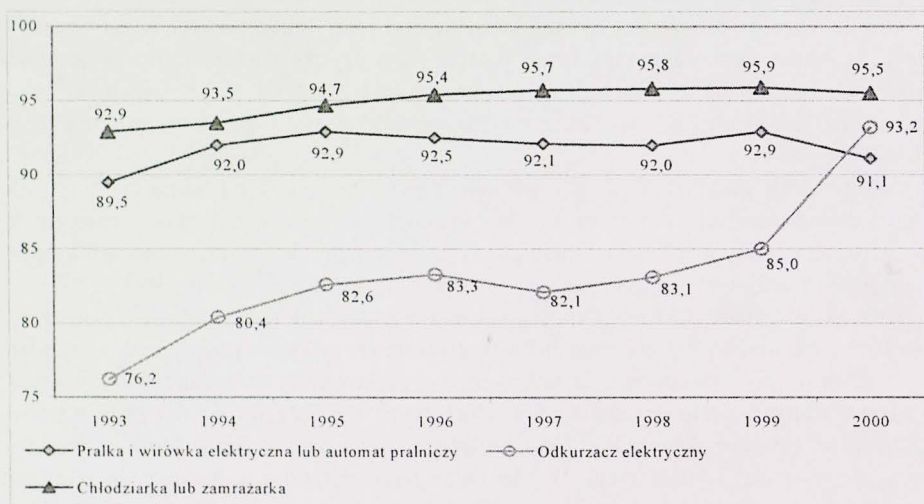
- bezpośrednio związane z pracami gospodarstwa domowego – dobra trwałego użytku usprawniające prace domowe, które tworzą sprzęty służące do przygotowywania i przechowywania produktów żywnościowych (sokowirówki, roboty kuchenne, chłodziarki i inne), a także sprzęt wykorzystywany do utrzymania czystości i porządku w mieszkaniu (odkurzacze, pralki i inne), jak również konserwacji odzieży (np. maszyny do szycia);
- służące rozrywce i pozyskiwaniu informacji – dobra tego rodzaju określane są mianem elektronicznego sprzętu powszechnego (radio, odbiornik telewizyjny, magnetowid, gramofon i inne);
- związane z mobilnością członków gospodarstwa domowego (samochody, motocykle, rowery).

Jednym z podstawowych parametrów wskazującym na ocenę stanu posiadania dóbr trwałego użytku jest trzystopniowa skala nasycenia gospodarstw domowych sprzętem gospodarczym. Wysoki stopień nasycenia danym rodzajem sprzętu występuje wówczas,

gdy znajduje się on w posiadaniu więcej niż 80% gospodarstw domowych, średni – gdy sprzęt ten występuje w 50–80% gospodarstw, niski gdy sprzęt znajduje się w mniej niż 50% gospodarstw domowych [Kędzior 1999, s. 148; za Kusińska 1976].

WYPOSAŻENIE JEDNOOSOBOWYCH GOSPODARSTW DOMOWYCH

W jednoosobowych gospodarstwach domowych wysokim stopniem nasycenia charakteryzują się przede wszystkim dobra trwałego użytku usprawniające czynności domowe (rys. 1). Należą do nich pralka i wirówka elektryczna lub automat pralniczy (95,5% analizowanych gospodarstw domowych), chłodziarka lub zamrażarka (91,1%) oraz odkurzacz 93,2%.



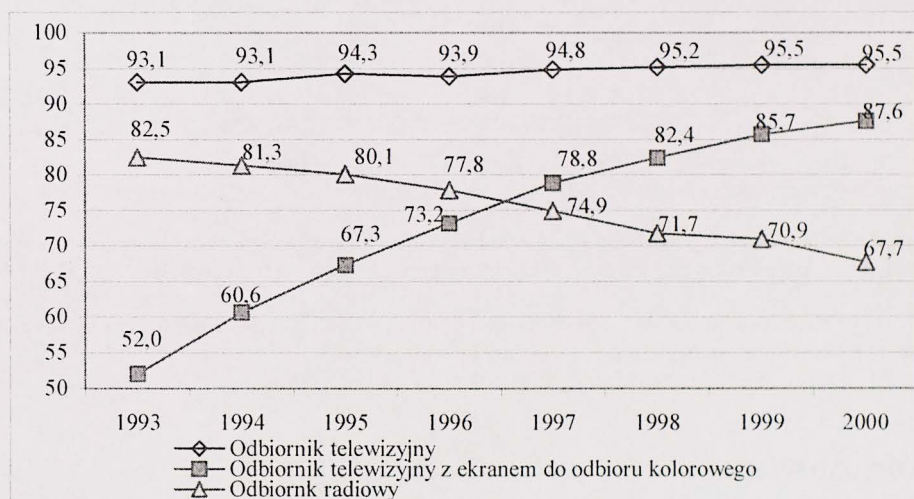
Rys. 1. Wyposażenie jednoosobowych gospodarstw domowych w latach 1993–2000 w dobra trwałego użytku usprawniające pracę (w %)

Fig. 1. Labour-saving goods of permanent use in the one-man households in the period of 1993–2000 (in %)

Źródło: Budżety gospodarstw domowych, publikacje z lat 1994–2001. Wyd. GUS.

Pozostałe dobra trwałego użytku służące usprawnieniu pracy członków gospodarstw domowych znajdują się w grupie o niskim stopniu nasycenia i należą do nich maszyna do szycia (31,5%) oraz robot kuchenny (27,8%). Należy zwrócić uwagę, że następuje dynamiczny wzrost liczby automatów pralniczych, którymi dysponowało w 1993 r. jedynie 31,5% gospodarstw domowych, a w 2000 r. 51,7%, co oznacza wzrost o 13,4%. Zmniejszyła się natomiast liczba maszyn do szycia ogółem z 37,8% w 1993 r. do 31,5% w 2000 r., choć równocześnie wzrosła w analizowanym okresie liczba elektrycznych maszyn do szycia z 17,4% do 19,8%. Spadek liczby maszyn do szycia związany jest zapewne ze wzrostem zakupów tanich ubrań na bazarach i targowiskach, a więc ze zmniejszeniem się znaczenia samodzielnego szycia i przerabiania ubrań.

Analizując wyposażenie jednoosobowych gospodarstw domowych w przedmioty trwałego użytku służące rozrywce oraz pozyskiwaniu informacji, można zauważyć wysokie nasycenie gospodarstw domowych odbiornikami telewizyjnymi (95,5% jednoosobowych gospodarstw domowych), przy czym wyraźnie zaznacza się dynamiczny wzrost liczby odbiorników z ekranami do odbioru kolorowego i spadek liczby odbiorników z ekranem do odbioru telewizji czarno-białej. Na przestrzeni analizowanego okresu odsetek jednoosobowych gospodarstw domowych wyposażonych w telewizory z ekranem do odbioru telewizji kolorowej wzrósł z 52% w 1993 r. do 87,6% w 2000 r. (wzrost o 35,5%). Być może rosnąca liczba odbiorników telewizyjnych w gospodarstwach domowych jest przyczyną spadku liczby odbiorników radiowych, bowiem jak wykazują dane w analizowanym okresie liczba odbiorników radiowych zmniejszyła się o prawie 15% (z 82,5% w 1993 r. do 67,7% w 2000 r.) (rys. 2).



Rys. 2. Wyposażenie jednoosobowych gospodarstw domowych ogółem w wybrane przedmioty trwałego użytku służące rozrywce i pozyskiwaniu informacji w latach 1993–2000 (w %)

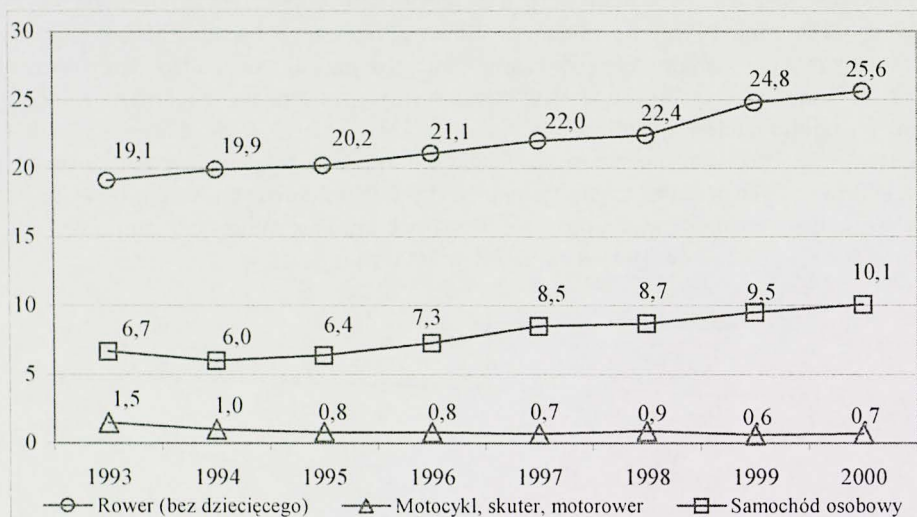
Fig. 2. Entertainment and getting information goods of permanent use equipment in the one-man households in the period of 1993–2000 (in %)

Źródło: Budżety gospodarstw domowych, publikacje z lat 1994–2001. Wyd. GUS.

W trójstopniowej skali nasycenia najniższym stopniem nasycenia charakteryzowały się dobra związane z mobilnością członków gospodarstw domowych. Analiza danych wskazała na niskie nasycenie gospodarstw domowych pojazdami jednośladowymi oraz samochodami osobowymi. Jednoosobowe gospodarstwa domowe, w ramach tej grupy nasycenia, najlepiej wyposażone były w rowery. W 2000 r. 25,6% jednoosobowych gospodarstw domowych posiadało ten sprzęt (rys. 3).

Pomimo że wyposażenie w dobra trwałego użytku związane z mobilnością znajdują się w grupie o najmniejszym stopniu nasycenia, warto zwrócić uwagę, że liczba niektórych sprzętów z tej grupy systematycznie rośnie. I tak, zaobserwowano średni roczny

wzrost liczby rowerów o 0,9%. Ponadto, w latach 1993–2000 nastąpiła również poprawa w liczbie posiadanych samochodów osobowych, gdyż liczba ta wzrosła z 6,7% w 1993 r. do 10,1% w 2000 r. (rys. 3).



Rys. 3. Wyposażenie jednoosobowych gospodarstw domowych ogółem w wybrane przedmioty trwałego użytku związane z mobilnością członków gospodarstwa domowego w latach 1993–2000 (w %)

Fig. 3. Connected with the mobility of members of households goods of permanent use in the one-man households in the period of 1993–2000 (in %)

Źródło: Budżety gospodarstw domowych, publikacje z lat 1994–2001. Wyd. GUS.

PODSUMOWANIE

Warunki życia ludności analizowane są przez Główny Urząd Statystyczny od końca lat 50. Metodyka badań modyfikowana była wielokrotnie, a od 1993 r. została dopasowana do metodologii EUROSTATU.

Grupa jednoosobowych gospodarstw domowych w Polsce zwiększa się i jak można przypuszczać, zwiększać się będzie w najbliższych latach, dlatego analiza tej części gospodarstw domowych jest istotna zarówno z czysto poznawczego punktu widzenia, jak i z punktu widzenia praktyki gospodarczej (działań marketingowych przedsiębiorstw).

Analizując wyposażenie jednoosobowych gospodarstw domowych w sprzęt trwałego użytku w latach 1993–2000 zauważa się systematyczny wzrost liczby sprzętów usprawniających wykonywanie czynności domowych (m.in. automat pralniczy, odkurzacz elektryczny). W zakresie sprzętu związanego z rozrywką członków gospodarstwa domowego następuje zmiana jakościowa w zakresie posiadanych odbiorników telewizyjnych: przy ogólnie względnie stałej ich liczbie zauważa się systematyczny wzrost liczby telewizorów do odbioru telewizji kolorowej. Fakt ten świadczy o stopniowej wymianie sprzętu przestarzałego technologicznie na sprzęt o wyższych walorach tech-

nicznych. Jednoosobowe gospodarstwa domowe charakteryzowały się małą liczbą posiadanych sprzętów związanych z mobilnością. Wszystkie dobra należące do tej grupy znalazły się w grupie o najmniejszym stopniu nasycenia. Jednak i w tej grupie obserwuje się zmiany, gdyż w omawianym okresie nastąpił systematyczny wzrost liczby posiadanych rowerów oraz samochodów osobowych. Wraz z upływem czasu zapewne coraz więcej gospodarstw domowych będzie kupowało sprzęty związane z mobilnością, gdyż staje się to podstawową potrzebą każdej jednostki. W dalszych latach spodziewać się można systematycznej wymiany sprzętów gorszych technologicznie na dobra o wysokich walorach użytkowych ze szczególnym uwzględnieniem nie tylko estetyki i funkcjonalności, istotne staną się też takie cechy, jak energooszczędność i tzw. ekologiczność posiadanego sprzętu.

PIŚMIENNICTWO

- Beckman M.D., Kurtz D.L., Bonne L.E., *Foundations of marketing* Holt, Rinehart and Winston of Canada, Toronto 1988.
- Budżety gospodarstw domowych w latach 1993–2000. Wyd. GUS, Warszawa (lata 1994–2001).
- Bywalec C., Rudnicki L., *Podstawy ekonomii konsumpcji*. Wyd. AE w Krakowie, Kraków 1999.
- Frączak E., *Modelowanie cyklu życia jednostki i rodziny – teoria i praktyka*. Monografie i Opracowania SGH, nr 466, Warszawa 1999.
- Kędzior Z., *Diagnoza i przewidywanie zachowań gospodarstw domowych w warunkach transformacji gospodarczej*. W: *Zachowania podmiotów rynkowych* (red. nauk. Kramer J. PWE, Warszawa 1999).
- Kusińska A., *Preferencje konsumentów w zakresie wyposażenia gospodarstw domowych podstawą segmentacji rynku*. *Handel Wewnętrzny*, 1976, nr 1.
- Podstawy marketingu* (red. nauk. Altkorn J.). Instytut Marketingu, Kraków 1997, s. 98–99.
- Sikorska J., *Konsumpcja, warunki, zróżnicowania, strategie*. Wyd. IFiS PAN, Warszawa 1998.
- Szczepański J., *Konsumpcja a rozwój człowieka. Wstęp do antropologicznej teorii konsumpcji*. PWE, Warszawa 1981.
- Wiszniewski E., *Ekonomika konsumpcji*, PWN, Warszawa 1983.

EQUIPMENT IN GOODS OF PERMANENT USE IN POLISH ONE-MAN HOUSEHOLD IN YEARS 1993–2000

Abstract. The paper discusses the functions performed by households such as reproduction, motivation and infrastructure. The main object was to highlight some changes in the equipment of the goods of permanent use within one-man households in Poland in the period of 1993–2000. One characterised changes in the equipment in three groups of permanent goods labour – saving, domestics for entertainment and getting information and those connected with mobility.

Key words: one-man household, household equipment.

Wojciech Pizło, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

UWARUNKOWANIA ZACHOWAŃ NABYWCZYCH POLSKICH KONSUMENTÓW – WYNIKI BADAŃ

Krystyna Żelazna, Iwona Kowalczuk

Streszczenie. W artykule zaprezentowano wyniki badania ankietowego na temat czynników determinujących zachowania nabywczych konsumentów, zrealizowanego w 2002 r. Analizując zachowania nabywcze próby respondentów uwzględniono m.in. uwarunkowania wyboru placówek handlowych, specyfikę zachowań konsumentów podczas realizacji codziennych i okresowych zakupów, stosunek badanych do zakupów w niedzielę oraz ich preferencje w zakresie stosowanych działań merchandisingowych.

Słowa kluczowe: handel, konsument, zachowania nabywcze.

WSTĘP

Proces transformacji gospodarczej spowodował istotne zmiany zarówno w zakresie oferty towarowej, jak i w warunkach dokonywania zakupów. Poprawiło się zaopatrzenie pod względem ilościowym i jakościowym, obszar działalności handlowej zaczęły wypełniać coraz liczniej powstające sklepy indywidualnych właścicieli, sieci sklepów firm krajowych, zagranicznych i mieszanych, a także spółek budujących nowoczesne obiekty handlowe. Rosnąca konkurencja na rynku usług handlowych sprawiła, iż placówki handlowe zaczęły poszukiwać nowych metod pozyskiwania i utrzymania klientów. Jednym ze sposobów walki konkurencyjnej stał się szeroko rozumiany merchandising. Pojęcie to w szerokim rozumieniu definiowane jest jako kompleksowa działalność sprzedażowo-promocyjna, realizowana przede wszystkim przez duże placówki handlowe i obejmuje zarówno lokalizację placówki, rozplanowanie, organizację jej wnętrza, organizowanie promocji i ekspozycję towarów, jak i bezpośrednie oddziaływanie sprzedawców na klientów. Celem działań z zakresu merchandisingu jest zachęcenie klientów do korzystania z usług sklepu, pozyskanie ich przychylności i lojalności.

Zmiany zachodzące na rynku usług handlowych wpłynęły na ewolucję postaw konsumentów. Stali się oni bardziej wymagający, oczekują większej dostępności produktów i sprawniejszej obsługi, co w konsekwencji prowadzi do oszczędności czasu przeznaczonego na zakupy. Ograniczenie czasochłonności realizacji funkcji zakupo-

wych, podobnie jak innych prac domowych, jest bardzo istotne w sytuacji rosnącej aktywności zawodowej konsumentów, szczególnie mieszkańców dużych miast.

W efekcie wspomnianych uwarunkowań zmieniają się zachowania nabywcze Polaków – coraz powszechniej korzystają oni z oferty wielkopowierzchniowych placówek handlowych, dokonując w nich głównie tzw. zakupów okresowych, a duży wpływ na ich postępowanie ma działalność promocyjna przedsiębiorstw i placówek handlowych. Określenie skali tych zmian oraz ich determinant było jednym z celów badań, których wyniki zaprezentowano w niniejszym artykule.

MATERIAŁ I METODY

Badanie uwarunkowań zachowań nabywczych konsumentów metodą ankietową zostało zrealizowane na przełomie lat 2001/2002. Badaniem objęto 110 osób z Warszawy. Próbkę do badania wyznaczono metodą proporcjonalną przez dobór kwotowy. Cechami strukturalnymi populacji, które posłużyły do wyznaczenia próby, były wiek i płeć. Zgromadzony materiał empiryczny poddano analizie statystycznej z uwzględnieniem wskaźników struktury i średnich klasycznych; współczynnik korelacji zmiennych wyznaczono, przyjmując poziom istotności 0,95 (poziom ufności 0,05).

WYNIKI BADAŃ

Jedną z istotnych kwestii podjętych w ramach badań było określenie częstości korzystania przez respondentów z usług poszczególnych placówek handlu detalicznego. Na podstawie średnich częstości korzystania, obliczonych po przyporządkowaniu określeniom werbalnym wartości liczbowych (odpowiednio 0 – nigdy, 1 – bardzo rzadko, 2 – raczej rzadko, 3 – dość często, 4 – bardzo często, 5 – wyłącznie), okazało się, że najczęściej odwiedzanymi przez respondentów placówkami są małe sklepy osiedlowe (średnia 3,31), które ponad 89% badanych odwiedza „bardzo często” lub „dość często”. Na kolejnych miejscach w hierarchii częstości uplasowały się: supermarkety (średnia 2,90), hipermarkety (2,84), sklepy specjalistyczne (średnia 2,19), targowiska i jarmarki (średnia 2,04). Najniższą częstość korzystania respondenci deklarowali w przypadku sklepów całodobowych (średnia 1,26) oraz sprzedaży wysyłkowej (średnia 0,07).

Analiza wyników badań potwierdziła powszechną opinię o zagrożeniu, jakie dla małych sklepów stanowią hipermarkety. Stwierdzono, iż „bardzo często” lub „dość często” robi zakupy w hipermarketach 74,6% badanych, a rzadko korzysta z ich usług jedynie 5,5%. Uzyskane dane potwierdzają wyniki badań przeprowadzonych przez GfK Polonia (2000), które wykazały, że w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców z roku na rok wzrasta liczba osób kupujących w hipermarketach (z 22% w 1999 r. do 30% w roku 2000 r.) [Grusznic 2001].

Oprócz częstości dokonywania zakupów w poszczególnych placówkach handlowych, interesujące było zdefiniowanie uwarunkowań decyzji respondentów w zakresie ich wyboru.

Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, iż wybierając placówkę handlową respondenci biorą pod uwagę przede wszystkim: dogodne godziny otwarcia (85,5%), przyzwyczajenie (80,9%), duży wybór towarów (79,1%), niskie ceny (77,3%), dogodną lokalizację placówki handlowej (69,1%) oraz okresowe obniżki cen (62,7%).

Interesujące okazały się różnice we wskazaniach kobiet i mężczyzn. Kobiety zdecydowanie częściej za istotne uznawały takie czynniki, jak duży wybór towarów, niskie ceny oraz wysoka jakość towarów. Mężczyźni natomiast częściej niż kobiety zwracali uwagę na przyzwyczajenie, dogodne godziny otwarcia, dogodną lokalizację oraz wygodny parking.

Hierarchia czynników warunkujących wybór miejsca dokonywania zakupów okazała się także różna dla poszczególnych placówek handlu detalicznego. W przypadku uwarunkowań decydujących o wyborze hipermarketów i supermarketów jako miejsca dokonywania zakupów respondenci zadeklarowali takie czynniki, jak: wygodny parking (93,6%), dogodne godziny otwarcia (91,8%) oraz duży wybór towarów (90,0%), a wśród czynników, które mogą być przyczyną niekupowania w hipermarkecie wymienili dużą odległość od miejsca zamieszkania (10,0%) oraz niezbyt miłą atmosferę zakupów (5,5%). Do małego sklepu osiedlowego respondenci wybierają się przede wszystkim ze względu na dogodną lokalizację (21,8%), duży wybór towarów (9,1%) i zadowalającą jakość obsługi klienta (9,1%). Wśród słabych stron realizacji zakupów w małych sklepach badani wymieniali: brak udogodnień (89,1%), brak wygodnego parkingu (67,3%), brak promocji, degustacji i obniżek cen (40,0%).

Przy wyborze targowisk jako miejsca dokonywania zakupów respondenci kierują się przede wszystkim: niskimi cenami (75,5%), dużym wyborem towarów (50,0%), łatwym dostępem do produktów na półkach (21,8%). Do negatywnych stron dokonywania zakupów na targowiskach ankietowani zaliczyli: brak udogodnień (93,6%), brak wygodnego parkingu (81,8%), brak promocji, degustacji i obniżek cen (59,1%) oraz niedogodne dni i godziny pracy (53,6%).

Wybierając sklep specjalistyczny respondenci biorą pod uwagę przede wszystkim duży wybór towarów (28,2%) i wysoką jakość towarów (26,4%). Wśród negatywnych stron dokonywania zakupów w sklepach specjalistycznych respondenci najczęściej wymieniali brak udogodnień (90,9%) oraz brak wygodnego parkingu (66,4%).

Zmieniający się styl życia konsumenta oraz zmiany w infrastrukturze handlowej wpływają na ewolucję zachowania konsumentów, jeżeli chodzi o sposób realizacji funkcji zakupowych.

Na podstawie uzyskanych wyników stwierdzono, iż 96% respondentów dokonuje większych, jednorazowych zakupów, przy czym nieco częściej ich realizację deklarowali mężczyźni niż kobiety (odpowiednio 98 i 95%). Fakt dokonywania zakupów okresowych okazał się być dość istotnie skorelowany z poziomem dochodów badanych (współczynnik korelacji 0,651). Placówkami, w których najczęściej realizowane są zakupy okresowe okazały się być hipermarkety (97,8%) oraz supermarkety (75,0%). Jeżeli chodzi o zakupy codzienne, to zgodnie z wynikami badań ponad 99% respondentów do ich realizacji korzysta z małych sklepów osiedlowych.

Ponieważ podstawowymi i w dużej mierze alternatywnymi wobec siebie miejscami zakupu okazały się być placówki wielkopowierzchniowe (super- i hipermarkety) oraz

małe sklepy osiedlowe, postanowiono skonkretyzować sposób realizacji zakupów w tych placówkach.

Analiza materiału empirycznego wykazała, iż więcej czasu i więcej pieniędzy respondenci przeznaczają na zakupy w super- lub hipermarketach. Respondenci spędzają tam średnio 89 minut, a wielkość średnich jednorazowych wydatków wynosi w tych placówkach 238 zł. Z kolei na zakupy w małych sklepach osiedlowych respondenci poświęcają średnio 18 minut, a wydają w nim przeciętnie 20 zł. Wielkość jednorazowych wydatków na zakupy zarówno w dużych, jak i małych sklepach okazała się istotnie związana z poziomem dochodów respondentów. W przypadku zakupów realizowanych w super- i hipermarketach współczynnik korelacji wyniósł 0,921, a w odniesieniu do zakupów dokonywanych w małych sklepach osiedlowych jego wartość była nieco niższa i wynosiła 0,893. Charakterystyczne jest to, iż w przypadku obu rodzajów sklepów więcej na zakupy wydają kobiety niż mężczyźni (odpowiednio 246,78 i 228,43 zł oraz 20,93 i 19,61 zł). Płeć respondentów okazała się być także czynnikiem warunkującym czas realizacji zakupów, szczególnie w wielkopowierzchniowych placówkach handlowych – kobiety przebywają w nich zdecydowanie dłużej od mężczyzn (odpowiednio 101 minut i 75 minut). W przypadku zakupów codziennych różnice były niewielkie (odpowiednio 19 i 16 minut).

Analiza preferowanych przez respondentów okresów realizacji zakupów wykazała, iż godziny, w jakich ich dokonują są różne w zależności od dnia tygodnia. Od poniedziałku do piątku zakupy dokonywane są głównie w godzinach 17.00–20.00, a w weekend głównie przed południem, w godzinach 9.00–12.00. Uzyskane dane są zbieżne z wynikami badań firmy Healey&Baker (1998) [Polski ... 1999].

W ostatnim czasie wiele kontrowersji wywołuje kwestia handlu w niedzielę, niektóre środowiska polityczne sugerują konieczność ustawowego zakazu handlu tego dnia. Postanowiono więc określić, jaki jest stosunek badanych do tej problematyki. Uzyskane wyniki wskazują, iż 64% badanych dokonuje zakupów w niedzielę „raczej rzadko” lub „bardzo rzadko”.

Wśród najczęściej wymienianych powodów kupowania w niedzielę podawano pojawienie się naglej potrzeby (86,4%) oraz wolny czas (50,9%). Rzadko jako powód dokonywania zakupów w niedzielę respondenci wskazali mniejszy tłok w sklepach (15,5%) oraz traktowanie zakupów jako formy relaksu (1,8%). Najmniejszą liczbę wskazań uzyskała odpowiedź, iż w tym dniu możliwe jest dokonywanie zakupów z rodziną (0,9%). Wśród powodów niekupowania w niedzielę najważniejszym okazał się brak potrzeby (82,7%). Kolejnymi w hierarchii powodami były: fakt, iż sklepy są nieczynne (25,5%) i że jest to święto (20,9%). Zdecydowanie mniej ważne dla respondentów okazały się takie powody, jak fakt, iż niedziela to czas relaksu, odpoczynku (11,8%) oraz konieczność pracy tego dnia (0,9%).

W ramach badań, których wyniki są przedmiotem analizy, postanowiono także określić, w jaki sposób (z jakim wyprzedzeniem) badani podejmują decyzję w odniesieniu do poszczególnych grup produktów. Na podstawie uzyskanych danych stwierdzono, iż planowanie z wyprzedzeniem decyzji nabywczych zadeklarowali badani przede wszystkim w stosunku do artykułów RTV (66,4%), żywności (41,8%), artykułów gospodarstwa domowego (24,5%) oraz obuwia (20,9%), a w najmniejszym stopniu takie postępowanie dotyczy książek (6,4%), używek (7,3%) oraz chemii gospodarczej

i kosmetyków (po 8,2%). Analizując ten sposób podejmowania decyzji w zależności od płci zauważono, iż kobiety częściej z wyprzedzeniem planują zakupy wszystkich produktów niż mężczyźni. Podejmowanie decyzji w domu bezpośrednio przed wyjściem dotyczy głównie artykułów chemii gospodarczej (26,4%), artykułów gospodarstwa domowego (17,3%) oraz kosmetyków (15,5%). Decydowanie o zakupie w drodze do sklepu obserwowano głównie w przypadku kosmetyków (19,1%), chemii gospodarczej (17,3%), używek (15,5%) oraz artykułów gospodarstwa domowego (10,0%).

Częste zmiany decyzji podjętych w domu w placówkach handlowych deklarowali respondenci głównie w stosunku do kosmetyków (46,4%), używek (45,5%), książek (40,0%) oraz ubrań (35,5%), przy czym mężczyźni częściej zmieniają decyzję w przypadku kosmetyków (odpowiednio 49,0 i 44,1%), chemii gospodarczej (43,1 i 27,1%) oraz artykułów RTV (27,55 i 8,5%), a kobiety nieco częściej w przypadku żywności (odpowiednio 27,1 i 23,5%) oraz ubrań (37,3 i 33,3%).

Jak już wspomniano, zmiany jakościowe w handlu związane są głównie z dynamicznym rozwojem wielkopowierzchniowych placówek handlowych, takich jak hipermarkety, supermarkety oraz sklepy dyskontowe. W badaniu podjęto więc próbę oceny, które z nich są respondentom najbardziej znane (znajomość wspomagana) oraz z usług których placówek najczęściej korzystają. Okazało się, że najbardziej popularną wielkopowierzchniową placówką handlową, której znajomość zadeklarowało aż 100,0% respondentów, jest hipermarket Hit, co związane jest zapewne z faktem, iż ta sieć hipermarketów pojawiła się w Polsce (i w Warszawie) jako pierwsza. Wyniki te są odmienne od badań przeprowadzonych przez GfK Polonia (2000), według których najbardziej znaną placówką wielkopowierzchniową jest dyskont Biedronka. Na dalszych pozycjach wśród placówek najbardziej znanych uplasowały się: Auchan (99,1%), Globi (86,4%), Rema 1000 (77,3%), Robert (77,3%), Geant (73,6%) Billa (67,3%), Rossmann (64,5%), Carrefour (61,8%), E. Leclerc (50,9%). Pozostałe placówki znane były przez mniej niż 50% respondentów. Z kolei odpowiadając na pytanie, z których placówek korzystają, badani wymieniali kolejno: Geant (57,3%), Rema 1000 (56,4%), Auchan (51,8%), Globi (48,2%), Hit (45,5%), Carrefour (30,0%), E. Leclerc (25,5%), Biedronka, Robert i Rossmann (po 21,8%). Znajomość placówek okazała się być silnie skorelowana z faktem korzystania z ich usług (współczynnik korelacji 0,896).

Obok analizy znajomości i preferencji respondentów w zakresie marek placówek handlowych w badaniu poruszono również kwestię stosunku respondentów do produktów sprzedawanych pod marką własną pośredników handlowych. W Polsce zagadnienie to było do niedawna nieznane. Choć pierwsze duże sieci zagraniczne weszły na nasz rynek w 1994 r., to własne marki pojawiły się dopiero na przełomie lat 1997 i 1998. Prawdziwym przełomem było pojawienie się najpierw w hipermarketach Geant, a potem w sklepach dyskontowych o tej samej co marka własna nazwie znaku Leader Price oraz ofensywa sieci Tesco. Obecnie swoje znaki mają już większość sieci hipermarketów, część sieci supermarketów i liczne sieci dyskontowe [Weiss 2001]. Ceny towarów opatrzonych marką własną są o 20–30% niższe od cen ich markowych odpowiedników na rynku i właśnie ceny są elementem najsilniej przyciągającym kupujących [Olbrot 2001]. Ubożenie konsumenckich portfeli w ciągu ostatnich dwóch lat sprzyja zwiększonemu popytowi na produkty z dolnej półki cenowej, a wprowadzający marki własne

korzystają również z tego, że lojalność wobec marki nie jest domeną polskiego konsumenta [Weiss 2001].

Na podstawie wyników badań własnych stwierdzono, że znajomość produktów opatrzonych marką własną placówki handlowej przez respondentów jest ograniczona, a kupowanie takich produktów mało popularne, o czym świadczy niska średnia częstość zakupu (3,2 w skali od „0” – nigdy, do „6” – bardzo często). Jako powód kupowania tego typu produktów badani w 56% wskazali przede wszystkim niską cenę oraz brak przywiązania do innych marek (21,7%). Najczęściej kupowaną przez respondentów marką pośrednika okazała się być marka Leader Price.

Oprócz atrakcyjnej oferty asortymentowej i cenowej, często stosowanym sposobem na przyciągnięcie klientów do sklepu i zyskanie ich przychylności jest podejmowanie działań z zakresu szeroko rozumianego merchandisingu, w ramach którego do najważniejszych kierunków aktywności należą organizacja promocji i właściwa ekspozycja towarów.

Uzyskane wyniki upoważniają do stwierdzenia, że 47,3% respondentów ma pozytywny stosunek do działań związanych z promocją sprzedaży w placówkach handlowych (średnia ocena 0,45 w skali od „-2” – bardzo nie lubię do „2” – bardzo lubię). I w tym przypadku płeć była ważnym czynnikiem warunkującym postawę respondentów. Okazało się bowiem, iż działania promocyjne cieszą się większą akceptacją wśród kobiet (średnia 0,51) niż mężczyzn (średnia 0,37). Wyniki te znalazły potwierdzenie w badaniach przeprowadzonych przez firmę Ipsos-Demoskop, na podstawie których stwierdzono, iż większość Polaków ma wobec promocji pozytywne nastawienie – aż 72% respondentów „generalnie lubi promocje” [Dublinicz 2001]. Promowane produkty kupowane są przez badanych najczęściej w placówkach wielkopowierzchniowych, takich jak supermarkety i hipermarkety. Jeżeli chodzi o preferowane formy promocji sprzedaży, to stwierdzono, iż respondenci najbardziej lubią okresowe obniżki cen towarów (89,1%), następnie dodatkowe ilości produktu gratis (55,5%) oraz bezpłatne próbki towarów (48,2%). Według badań firmy Ipsos-Demoskop, polski konsument najchętniej uczestniczy w promocjach przynoszących mu szybką namacalną korzyść, a ulubione przez Polaków formy promocji to: dodatkowa ilość produktu, obniżki cen i degustacje [Dublinicz 2001]. Podobne wyniki uzyskano w badaniach przeprowadzonych przez IQS Quant Group – w tym przypadku obniżka cen okazała się być ważną zachętą do wzięcia udziału w promocji dla 75% badanych, a degustacja dla 60% badanych.

Jeżeli chodzi o ekspozycję towarów w placówkach handlowych, to stwierdzono, iż na wyekspozowane w ramach ekspozycji specjalnych produkty zwraca uwagę 58,2% badanych i zainteresowanie tego typu formą stymulacji zachowań zakupowych jest większe wśród kobiet niż mężczyzn, a także rośnie wraz z wiekiem (współczynnik korelacji 0,855).

Oprócz promocji i ekspozycji na zachowania nabywcze może oddziaływać także wpływ sprzedawców. Jak wynika z badań autorek, zdecydowana większość badanych (75%) bardzo rzadko korzysta z pomocy personelu sklepowego, a wśród korzystających przeważają kobiety.

Jedną z nowoczesnych form zacieśniania kontaktów pomiędzy placówką handlową a klientami jest proponowanie klientom firmowych kart kredytowych. Uzyskane wyniki świadczą, iż korzysta z nich niewielki odsetek respondentów (11,8%) i są to częściej

mężczyźni (15,7%) niż kobiety (8,5%). Powszechność korzystania z kart jest największa w grupie wiekowej 36–45 lat, a także silnie skorelowana z dochodami (współczynnik korelacji 0,947).

Miarą skuteczności działań merchandisingowych jest lojalność klientów. Aby ocenić, w stosunku do jakiego profilu asortymentowego placówek konsumenci są najbardziej lojalni, poproszono ich o określenie, w ilu miejscach dokonują zakupów poszczególnych produktów, dając im do wyboru następującą kafeterię odpowiedzi: w wielu różnych miejscach, w 2–3 różnych miejscach, stale w jednym miejscu. Następnie poszczególnym określeniom werbalnym przyporządkowano wartości liczbowe (odpowiednio: w wielu różnych – 0, w 2–3 różnych miejscach – 2, stale w jednym miejscu – 4) i obliczono średnią arytmetyczną. Na tej podstawie stwierdzono, iż najwyższą lojalność w stosunku do miejsca zakupu wykazują badani w przypadku zakupów żywności (średnia 1,1), kosmetyków (0,78), chemii gospodarczej (0,76) oraz, choć w mniejszym stopniu, używek (średnia 0,51), AGD (0,49) i RTV (0,45). Brak lojalności charakteryzuje zakup książek, kaset i płyt CD (średnia 0,27), a także odzieży (0,16) i obuwia (0,15). Generalnie stwierdzić można, iż lojalność względem miejsc zakupu wszystkich grup produktów jest niska i wynika raczej z przyzwyczajenia i dostępności placówek niż ze świadomego wyboru.

PODSUMOWANIE

Podsumowując uzyskane w rezultacie badania ankietowego wyniki można stwierdzić, iż zwyczaje zakupowe badanych uwarunkowane są istotnie przez czynniki o charakterze demograficzno-ekonomicznym, a także przez czynniki ekonomiczne o charakterze zewnętrznym, takie jak podaż, poziom cen oraz infrastruktura handlowa. Polacy szybko odnaleźli się w nowej rzeczywistości rynkowej – zmieniły się ich zwyczaje zakupowe, czego wyrazem jest wzrost częstości korzystania z usług hipermarketów, głównie w celu dokonania zakupów okresowych. Z kolei zakupy codzienne realizowane są przede wszystkim w sklepach osiedlowych, co sprawia, że wprawdzie placówki te odwiedzane są z dużą częstością, jednakże poziom wydatków w nich ponoszonych jest przeszło dziesięciokrotnie niższy niż w placówkach wielkopowierzchniowych. Na decyzję badanych o wyborze miejsca zakupu wpływ wywierają w głównej mierze takie czynniki, jak duży wybór towarów, niskie ceny oraz dogodna lokalizacja placówki handlowej, przy czym dwa pierwsze czynniki to uwarunkowania wyboru placówek wielkopowierzchniowych (supermarkety, hipermarkety), a uwarunkowanie trzecie jest najważniejszym czynnikiem decydującym o wyborze przez respondentów małych sklepów osiedlowych jako miejsca dokonywania zakupów.

Czynnikiem aktywizującym zachowania nabywcze są działania z zakresu merchandisingu stosowane przez placówki handlowe na coraz szerszą skalę. Na podstawie badań stwierdzono, iż są one w różnym stopniu akceptowane i zauważane przez nabywców. Respondenci pozytywnie odnoszą się do działań promocyjnych podejmowanych w placówkach handlowych, do najbardziej preferowanych form promocji należą okresowe obniżki cen, dodatkowe ilości produktów gratis oraz bezpłatne próbki towarów. Miejscem, gdzie respondenci najczęściej nabywają promowane produkty są placówki

wielkopowierzchniowe tj. hipermarkety i supermarkety, ekspozycje specjalne zauważane są przez ponad połowę respondentów, lecz wyeksponowane produkty nabywane są z małą częstotliwością, zdecydowana większość badanych rzadko korzysta z pomocy sprzedawców, więc ich wpływ na zachowania nabywcze klientów jest ograniczony. Z kart kredytowych placówek handlowych korzysta co dziesiąty badany i są to częściej mężczyźni oraz osoby o wysokich dochodach, produkty sygnowane marką pośredników kupowane są przez badanych raczej rzadko, nieco częściej przez kobiety i osoby o niskich dochodach.

Cechą charakterystyczną jest mała lojalność polskich nabywców względem miejsc zakupu – wybierając placówkę handlową, kierują się oni przede wszystkim względami finansowymi i wygodą.

PIŚMIENNICTWO

- Dublinicz T.: Polacy lubią promocje. Marketing w praktyce 9/2001, s. 33.
Grusznic D.: Dokąd po zakupy. Handel 6/2001, s. 40.
Olbrat A.: Krótsza droga do klienta. Handel 9/2001, s. 32.
Polski handel detaliczny w raporcie Healey & Baker, Supermarket Polska 3/1999, s. 5.
Weiss M.: Cicha inwazja własnych marek. Handel 9/2001, s. 28.

CONDITIONS OF POLISH CONSUMERS SHOPPING BEHAVIOR – THE RESULTS OF RESEARCH

Abstract. The article presents the results of a questionnaire research concerning conditions of shopping behavior of Polish consumers carried out in 2002. The analysis of shopping behavior of searched sample of respondents includes among others: conditions of retail outlets choice, specific features of consumers behavior during everyday and periodical shopping, respondents attitude towards doing shopping of Sundays and their preferences as far as chosen kinds of merchandising activities.

Key words: retailing, consumer, shopping behavior.

Krystyna Żelazna, Iwona Kowalczuk, Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji, Wydział Nauk o Żywnieniu Człowieka i Konsumpcji SGGW, tel./fax (022) 847 27 83,
e-mail: kowalczuk@alpha.sggw.waw.pl

EKONOMICZNA I TECHNICZNA ANALIZA MOŻLIWOŚCI WYKORZYSTANIA BIOPALIW STAŁYCH W POLSCE

Sławomir Konieczny

Streszczenie. Istnieje wiele korzyści wskazujących na potrzebę rozwoju energetyki wykorzystującej biopaliwa stałe jako źródła energii – korzyści o charakterze społecznym, ekonomicznym, rolniczym i ekologicznym. Jest to szansa dla lokalnych społeczności, dla rozwoju lokalnego agrobiznesu i nowych miejsc pracy na wsi oraz możliwości uzyskania dodatkowych dochodów z uprawy roślin energetycznych. Realizowane w Polsce inwestycje w energię konwencjonalną charakteryzują się wysokimi jednostkowymi kosztami inwestycyjnymi. Za energetycznym wykorzystaniem biopaliw stałych przemawiają bardzo niskie roczne koszty ich pozyskania. Największą efektywność ekonomiczną i najmniejsze wymagania technologiczne ma słoma wykorzystana jako biopaliwo.

Słowa kluczowe: surowce odnawialne, biomasa, słoma, drewno, agrobiznes.

WSTĘP

System energetyczny na świecie i w Polsce, zarówno w sektorze masowego odbioru energii cieplnej i elektrycznej, jak i odbiorców indywidualnych, jest oparty przede wszystkim na paliwach kopalnych. Węgiel, ropa i gaz ziemny pokrywają 80% ogólnego zapotrzebowania na energię. Szacowane zasoby tych paliw, przy aktualnych trendach wydobywania, wystarczą na około 100 lat, dlatego też w ostatnich latach zintensyfikowano na świecie i w Polsce badania nad wykorzystaniem odnawialnych źródeł energii (OZE). Według szacunkowych ocen, odnawialne źródła energii znacznie przewyższają w skali światowej zasoby energetyczne nośników tradycyjnych, jednak z powodu zbyt wielu różnorodnych uwarunkowań tylko część z nich może znaleźć zastosowanie w praktyce.

Udział odnawialnych źródeł energii w bilansach paliwowo-energetycznych w poszczególnych krajach jest bardzo zróżnicowany. W Europie najwyższym wskaźnikiem charakteryzują się: Szwecja, Austria, Finlandia i Portugalia, najniższym zaś Wielka Brytania i Belgia. W celu zwiększenia udziału OZE w ogólnym zużyciu paliw i energii w Unii Europejskiej opracowano „Białą Księgę – Energia dla przyszłości – odnawialne źródła energii”. Potwierdzono w ten sposób, że kluczową korzyścią z wykorzystania OZE w UE jest wzrost bezpieczeństwa energetycznego. Przewiduje się, że udział OZE

w bilansie paliwowo-energetycznym w 2010 roku będzie wynosił 12%. W tym dokumencie o strategicznym znaczeniu założono ilościowe podwojenie produkcji OZE w latach 1998–2010. Do 2010 roku udział źródeł odnawialnych w produkcji energii elektrycznej ma wzrosnąć z 14,3 do 23,5%. Ponaddwukrotnie zwiększy się też produkcja energii cieplnej, a zużycie odnawialnych paliw płynnych ma wzrosnąć aż sześciokrotnie. Celem proponowanych przez UE rozwiązań jest przede wszystkim pokonanie barier w rozwoju odnawialnych źródeł energii. Także kraje członkowskie powinny wprowadzać rozwiązania prawne, finansowe i fiskalne ułatwiające rozwój energetyki opartej na odnawialnych źródłach.

MATERIAŁ I METODY BADAWCZE

W niniejszym opracowaniu posłużono się metodą opisową w części prezentującej korzyści wynikające ze stosowania surowców odnawialnych oraz zastosowano metodę analizy kosztów przy porównywaniu poszczególnych rodzajów wykorzystywanych nośników energii. Dane ekonomiczne i technologiczne zebrano na podstawie dostępnej literatury.

ANALIZA KORZYŚCI Z ZASTOSOWANIA SUROWCÓW ODNAWIALNYCH

Technologie wykorzystania surowców odnawialnych pozwalają efektywnie redukować emisję gazów cieplarnianych. Największy wpływ na występowanie efektu cieplarnianego ma dwutlenek węgla (ok. 55%). Badania wskazują, że istnieje pilna potrzeba przyspieszenia działań w skali globalnej, które osłabiłyby wzrost koncentracji dwutlenku węgla i pozwoliły na zachowanie bilansu cieplnego atmosfery. Jednocześnie należy zauważyć, że strumień dwutlenku węgla emitowany podczas spalania biomasy jest pochłaniany w procesie fotosyntezy i wykorzystywany do wzrostu roślin w procesie vegetacji. Podczas spalania biomasy nie jest wprowadzany do atmosfery dodatkowy dwutlenek węgla.

Wykorzystanie surowców odnawialnych powoduje tworzenie dodatkowych miejsc pracy, gdyż zatrudnianie przy produkcji i obsłudze urządzeń i linii technologicznych, przy produkcji i przygotowaniu biopaliw, w obsłudze przedsiębiorstw inwestujących w tym sektorze daje kilkakrotnie więcej miejsc pracy niż w energetyce tradycyjnej: 2–5-krotnie więcej niż w energetyce opartej na spalaniu paliw kopalnych i 15-krotnie więcej niż w przypadku energetyki jądrowej.

Stosowanie rolniczych surowców odnawialnych pozwala na napływ kapitału na tereny wiejskie. Jednym z wymagań społecznych jest wyrównanie luki ekonomicznej i socjalnej pomiędzy wsią i miastem. Można tego dokonać przez zrównoważony rozwój obszarów wiejskich, mając na uwadze, że ochrona środowiska, wzrost ekonomiczny i rozwój człowieka są od siebie zależne. Takie rozumienie zrównoważonego rozwoju jest szczególnie istotne dla tych regionów kraju, gdzie brak jest zbytu na produkcję rolniczą i gdzie występuje duże bezrobocie.

Korzystanie z energetycznych surowców odnawialnych jest źródłem dochodów dla państwa i gminy. Zwłaszcza biomasa jako surowiec, ze względu na nieopłacalność jej transportu poza region, musi być przetwarzana w promieniu około 30 km od miejsca uprawy. Na terenie gminy powstają nowe, rozproszone miejsca pracy, a współwłaścicielami zintegrowanego systemu uprawy mogą być setki właścicieli gruntów i udziałowcy kapitału inwestycyjnego w technologii przetwarzania.

Zastosowanie biomasy zmniejsza koszty produkcji ciepła i wpływa dodatnio na poziom życia ludności lokalnej, poprawia opłacalność produkcji rolniczej i znacznie zmniejsza zagrożenie pożarowe. Jednocześnie otwierają się możliwości rozpoczęcia upraw roślin energetycznych, poprawiających wydajność z hektara. W krajach o większym doświadczeniu w wykorzystywaniu biomasy do celów energetycznych z 1 ha otrzymuje się 15–20 ton biomasy o kaloryczności 15 MJ/kg, a w Polsce zaledwie 3–5 ton z ha.

Uprawa rolniczych surowców odnawialnych stwarza szansę rolniczego wykorzystania odlogów. Istnieją w tym względzie ogromne rezerwy, gdyż znaczna część obszarów rolnych nie jest w ogóle uprawiana, a jednocześnie nie są jeszcze rozpowszechnione uprawy roślin na potrzeby energetyczne. Przewidywane rezerwy mogą sięgnąć od 150 do 200 PJ, co stanowi 7–9% zapotrzebowania na energię.

WŁAŚCIWOŚCI BIOMASY JAKO ŹRÓDŁA ENERGII

Poza energią słoneczną, wiatrową, geotermalną, energią wody, energią biopaliw płynnych i gazowych, istotne źródło energii odnawialnej mogą stanowić biopaliwa stałe, takie jak: słoma roślin zbożowych, rośliny o szybkim i dużym przyroście biomasy (malwa pensylwańska, trzcina chińska, wierzba) oraz odpady drzewne. Biomasa jest największym potencjalnym i najbardziej obiecującym źródłem energii odnawialnej na świecie, w tym także w Polsce. Jak wskazuje dotychczasowa praktyka edukacyjna, promocyjna oraz wdrożenie wielu projektów demonstracyjnych i użytkowych, największe możliwości zastosowania biopaliw stałych istnieją w sektorze indywidualnym, rolnictwie, lokalnym ciepłownictwie i przemyśle drzewnym. Naturalnym kierunkiem wykorzystania biopaliw stałych w Polsce jest produkcja ciepła oparta na bezpośrednim spalaniu w odpowiednio zaprojektowanych kotłach ciepłowniczych. W dalszej perspektywie jest przewidywana możliwość wykorzystania biopaliw stałych w instalacjach większej mocy – produkujących energię cieplną i elektryczną w systemach skojarzonych.

Sektorem, w którym najbardziej rozpowszechnione jest wykorzystanie biopaliw, jest przemysł drzewny, w którym od wielu lat stosowane są systemy ciepłownicze oparte na odpadach drzewnych. Obserwuje się coraz szersze zainteresowanie wykorzystaniem drewna i słomy w sektorze gospodarstw indywidualnych, przede wszystkim z racji możliwości obniżenia kosztów ogrzewania. Liczbę gospodarstw indywidualnych opalanych drewnem szacuje się na ok. 100 000. Liczba nowoczesnych, zautomatyzowanych instalacji kotłowych opalanych odpadami drzewnymi, funkcjonujących najczęściej przy zakładach przemysłu drzewnego, szacuje się na ok. 70. Z coraz większym zainteresowaniem spotyka się także wykorzystanie tego typu kotłów do ogrzewania

szkół na terenach wiejskich i w małych miejscowościach. Stymuluje to rozwój krajowej produkcji kotłów grzewczych małej i średniej mocy oraz technologii ciepłowniczych z wykorzystaniem biopaliw.

Różnorodność materiału wyjściowego, konieczność dostosowania technologii i mocy urządzeń powoduje, że biopaliwa wykorzystywane są w różnej postaci. Drewno wykorzystywane jest w postaci zrębków, kawałków, wiórów trocin, pyłu drzewnego lub w postaci zbrykietowanej. Słoma – w postaci kostek i balotów różnej wielkości, ewentualnie w postaci rozdrobnionej na sieczkę w niektórych zautomatyzowanych technologiach. Rośliny energetyczne typu malwa pensylwańska – w postaci zbrykietowanej.

Biopaliwa stałe mają różne właściwości fizyczne (wilgotność, stopień rozdrobnienia, gęstość), mogą być także w różnym stopniu zanieczyszczone i w różnym stopniu odpowiadać wymogom poszczególnych technologii. Najważniejszymi parametrami termofizycznymi biopaliw są wartość opałowa oraz ciepło spalania, nazywane też dolną wartością opałową.

W przypadku drewna parametry te wynikają z jego składu chemicznego i są uzależnione od wilgotności materiału. Przykładowo, wartość opałowa mokrego drewna o naturalnej wilgotności 50–60% wynosi 608 GJ/t, natomiast po podsuszeniu do stanu powietrznie suchego, gdy wilgotność spada do ok. 20%, wzrasta do poziomu 14–16 GJ/t oraz do ok. 19 GJ/t przy całkowitym wysuszeniu. Można więc przyjąć, że w przybliżeniu 1 tona węgla kamiennego (wartość opałowa 23–25 GJ/t) równoważona jest w przybliżeniu przez 1,5 tony drewna (tab. 1).

Tabela 1. Wartość opałowa biopaliw stałych i tradycyjnych nośników energii
Table 1. Combustible value of solid biofuels and traditional carriers of energy

Biopaliwo	Wartość opałowa (GJ/t)
Drewno odpadowe	16
Malwa pensylwańska	18
Miscantus (trzcina chińska)	17
Słoma żółta	14,3
Słoma szara	15,2
Węgiel kamienny	25
Węgiel brunatny	8
Koks	27
Gaz ziemny	48
Gaz propan-butan	45
Olej opałowy	42

Źródło: Zestawienie własne.
Source: Own calculation.

Słoma wykorzystywana do celów energetycznych także musi spełniać określone wymagania dla ułatwienia procesu jej spalania, a jej wartość energetyczna zależy przede wszystkim od wilgotności. Zalecana wilgotność słomy wykorzystywanej na cele energetyczne powinna wahać się w granicach 12–20%. Większa wilgotność słomy powoduje problemy w jej magazynowaniu, transporcie, załadunku, rozdrabnianiu i spalaniu, skutkując m.in. podwyższoną emisją zanieczyszczeń w spalinach. Wartość opałowa

słomy przy wilgotności nie przekraczającej 15% wynosi 14–15,2 GJ/t. Prowadzone doświadczenia wykazały, że pozostawienie ściętej i sprasowanej słomy na pokosie i poddanie jej działaniu deszczu (proces wędnięcia) sprzyja częściowemu wypłukaniu składników sprawiających kłopot przy spalaniu (głównie chloru i metali alkalicznych) i powodujących korozję kotłów. Cechą charakterystyczną takiej słomy jest jej szary kolor w porównaniu do słomy świeżej, która ma kolor żółty. Przyjmując, że wartość opałowa słomy wynosi około 15 MJ/kg i porównując tę wartość z wartością opałową węgla (tab. 1) można zauważyć, że pod względem energetycznym 1 tonie węgla odpowiada około 1,5 tony słomy. Wynika z tego, iż ze zbiorów słomy z 1 ha pola (około 5 ton) można przez jeden sezon grzewczy ogrzać domek mieszkalny o powierzchni 70–80 m². Ta sama ilość słomy wystarczy także na wysuszenie ziarna kukurydzy zebranego z powierzchni 4 ha, rzepaku z 14 ha, a zboża z 18 ha.

Źródłem surowca energetycznego mogą być także plantacje roślin wieloletnich dających duże i szybkie przyrosty biomasy w ciągu roku. Jedną z takich roślin, których plantacje można już spotkać w Polsce, jest malwa pensylwańska – odmiana Petemi. Uprawa plantacji tej rośliny trwa od 20 do 30 lat z jednego nasadzenia. Pierwszy plon handlowy surowca osiąga się już w drugim roku, co gwarantuje szybki zwrot kosztów założenia plantacji. Jest to uprawa charakteryzująca się trwałym i stabilnym corocznym plonowaniem, co daje możliwość zapewnienia stałych dostaw surowca dla przedsiębiorstwa energetyki ciepłej. Odmiana Petemi nie wykazuje specyficznych wymagań glebowych i klimatycznych, z powodzeniem może być uprawiana w całej strefie klimatu umiarkowanego, co umożliwi lokalizację plantacji w bezpośrednim sąsiedztwie odbiorcy w dowolnym miejscu w kraju, bez ponoszenia zbędnych nakładów na transport. Uprawę, nawożenie, pielęgnację i zbiór biomasy prowadzi się tradycyjnymi metodami z wykorzystaniem powszechnie używanych maszyn rolniczych. Roślina ta nadaje się do uprawy na glebach ubogich w składniki mineralne, okresowo zbyt suchych, co predestynuje ją szczególnie do uprawy na nieużytkach rolnych i odłogowanych glebach niższych klas. Uzyskiwany plon to zrębki w ilości 15–20 ton suchej masy z hektara o kaloryczności 18 GJ/t, przy wilgotności 10% i gęstości (bryketu) od 800 do 1500 kg/m³. Ze względu na skład chemiczny surowca wytworzone z niego paliwo charakteryzuje się niską emisją szkodliwych produktów spalania, takich jak dwutlenek siarki i tlenki azotu. Paliwo może być spalane z zastosowaniem zarówno tradycyjnych kotłów węglowych, opalanych drewnem, kominków, jak również nowoczesnych, zautomatyzowanych systemów grzewczych. Zaletami tej rośliny są: prostota i niezawodność w uprawie, odnawialność i trwałość w plonowaniu oraz uniwersalność i ekonomiczność wykorzystania, a także czystość ekologiczna.

Wśród roślin możliwych do wykorzystania w charakterze biopaliw wymieniane są też takie rośliny, jak kenaf, miscantus, wiklina, konopie itp. Jednak ze względu na ograniczenia w uprawie oraz właściwości technologiczne uzyskiwanego surowca nie mogą być w chwili obecnej traktowane jako odnawialne źródła energii do stosowania na skalę przemysłową.

Inną rośliną mającą pewne właściwości klasyfikujące ją jako potencjalne źródło biomasy jest trzcina chińska z rodzaju *Miscanthus*. Charakteryzuje się ona bardzo bujnym wzrostem. W środowisku naturalnym dorasta do 6 metrów wysokości i średnicy pędów do 6 cm (stąd zwana jest też często „trawą słoniową”), a plantacja może być

użytkowana przez 30 lat z jednego nasadzenia. Rośliny tego gatunku nie mają dużych wymagań w odniesieniu do jakości gleby, na której rosną, mogą to być gleby 5 i 6 klasy oraz nieużytki, ale w pierwszych latach uprawy wymaga gleby o pH 6,5 i w miarę wysokiego poziomu wody gruntowej. Średnia ilość opadów powinna zawierać się między 400 a 600 mm, średnia temperatura roku powinna wynosić 8°C. Młode sadzonki są wrażliwe na ujemne temperatury. Otrzymywany plon to 26 t/ha, a wartość kaloryczna spalanej biomasy wynosi ok. 17 GJ/t. Jak wykazują prowadzone dotychczas doświadczenia, aby prowadzić jej uprawę w warunkach klimatu Polski, należy najpierw na drodze hodowlano-genetycznej uzyskać formy odporne na wymarzanie i formy rozmnażające się generatywnie dla zwiększenia wydajności rozmnażania się tej rośliny.

Wszystkie opracowane technologie dotyczące energetycznego wykorzystania wikliny mają charakter lokalny, a ze względu na duże wymagania wodne tej rośliny zasięg jej uprawy jest ograniczony. Właściwości fizykochemiczne łodyg wikliny wymagają stosowania do jej zbioru specjalistycznych i drogich w eksploatacji maszyn, dlatego zastosowanie tej rośliny możliwe jest tylko w specyficznych, ściśle określonych warunkach siedliskowych i przy istnieniu lokalnego odbiorcy surowca, dysponującego odpowiednią technologią przetworzenia go na energię cieplną.

Wzorując się na doświadczeniach krajów Unii Europejskiej, również w Polsce wprowadza się eksperymentalne plantacje wierzby. Łączna powierzchnia kilku istniejących plantacji wynosi ok. 100 ha. Roślina ta daje możliwość wykorzystania mało urodzajnych lub skażonych gleb pod jej uprawę, ponadto stwarza możliwości utylizacji, np. odpadów ściekowych, i rekultywacji terenów zdegradowanych. Dodatkową zaletą wierzby jest możliwość wykorzystania produktów z tej rośliny na cele przemysłowe. Podobnie jak w przypadku innych wspomnianych roślin, tak i w przypadku wierzby istotnym aspektem przemawiającym za rozwojem jej upraw jest wykorzystanie gleb gorszych klas oraz nieużytków i odłogów rolnych. Ponadto, uprawy te mogą być umiejscawiane w terenach trudno dostępnych (tereny zalewowe, okresowo podmokłe, doliny rzek itp.) dla innego rodzaju upraw rolnych. Wśród licznych zalet tej rośliny, oprócz możliwości wykorzystania jej na cele energetyczne, wymienia się absorbowanie szkodliwych substancji (hydrobiologiczne oczyszczalnie ścieków), zatrzymywanie szkodliwych emisji (tworzenie stref ochronnych), hamowanie erozji (rekultywacja hałd i skarp), zatrzymywanie wody (osuszanie gruntów) czy działanie wiatrochronne. Nie bez znaczenia jest też niski koszt sadzonek, zbędność dodatkowego nawożenia plantacji i duże roczne przyrosty (do 3 m). Wartość energetyczna zrębków drewna wierzby wynosi ok. 19 GJ/t.

EFEKTY EKONOMICZNE ZASTOSOWANIA BIOMASY W ENERGETYCE

Realizowane w Polsce inwestycje służące wykorzystaniu odnawialnych źródeł energii charakteryzują się na ogół wysokimi jednostkowymi kosztami inwestycyjnymi, co wynika przede wszystkim z pionierskiego i demonstracyjnego charakteru wdrażanych technologii. Analiza ekonomiczna badająca okres zwrotu poniesionych nakładów pozwala podzielić rozwiązania technologiczne w zakresie biopaliw stałych na trzy grupy.

Grupę pierwszą stanowią technologie o krótkim okresie zwrotu nakładów (na ogół 2–3 lata), są to m.in. kotły na słomę i kotły na drewno i jego odpady – obsługiwane ręcznie, bez automatycznego zadawania paliwa. Ręcznie obsługiwany kocioł na słomę małej mocy (65 kW) ma okres zwrotu nakładów ok. 3 lat, podobnie jak ręcznie obsługiwany kocioł małej mocy na drewno (80 kW). Wartości te stanowią o dużej popularności tych urządzeń – zwłaszcza kotłów opalanych drewnem, których jest w Polsce kilkanaście tysięcy. Tego typu urządzeń wykorzystujących jako paliwo słomę zainstalowano w kraju ponad kilkadziesiąt.

Grupa druga to technologie o nieco dłuższym okresie zwrotu (przeciętnie 4–7,5 roku). Są to głównie instalacje oparte na wykorzystaniu biogazu pochodzącego z odpowiednio przygotowanych wysypisk (średni okres zwrotu nakładów 4,7 roku), biogazownie komunalne w oczyszczalniach ścieków (średni okres zwrotu nakładów 6,7 roku).

Trzecia grupa to technologie, dla których okres zwrotu inwestycji wynosi przeciętnie od kilku do kilkunastu lat i wymagają one dofinansowania (do 70% wartości inwestycji) przez dotacje. Są to głównie duże, zautomatyzowane kotłownie na słomę (1 MW mocy), których okres zwrotu wynosi 8 lat, oraz duże ciepłownie spalające zrębki drzewne, które zwracają się po średnim okresie ok. 9,7 roku. Do tej grupy zaliczyć można także wytwórnię brykietów z malwy pensylwańskiej, służących jako paliwo w tradycyjnych kotłach opalanych drewnem lub węglem. Zwrot kapitału następuje tu po ok. 7,1 roku, jest jednak tylko jedna instalacja tego typu w Polsce.

W większości realizowanych inwestycji osiąga się ekonomiczną konkurencyjność źródeł odnawialnych w stosunku do konwencjonalnych nośników energii. Dotyczy to zwłaszcza kotłów na słomę i drewno wraz z jego odpadami.

Polskie rolnictwo produkuje rocznie ok. 25 mln ton słomy, głównie zbożowej i rzepakowej, oraz siana. Słoma ta jest częściowo wykorzystywana jako ściółka i pasza w hodowli zwierząt oraz do nawożenia pól. Od 1990 roku nadwyżka produkowanej słomy stale zwiększa się i występuje ona głównie w Polsce północnej i zachodniej, głównie na terenach byłych pgr. Znaczna część nadwyżek słomy jest wypalana na polach ze względu na ograniczone możliwości wykorzystania jej na ściółki i pasze dla zwierząt.

Lasy stanowią 28,8% powierzchni kraju (około 8,9 mln ha) i zakładany jest dalszy wzrost lesistości do 32% w 2020 r. W 1997 r. w Lasach Państwowych pozyskano 21,6 mln m³ drewna, w tym ok. 1,5 mln m³ drewna opałowego, natomiast dalsze 2–2,5 mln m³ drewna i odpadów drzewnych pozostaje w lasach ze względu na ograniczony poziom popytu.

W przemyśle drzewnym powstają znaczne ilości odpadów drzewnych. Szacuje się, że na każde 100 m³ drewna pozyskanego do przerobu przemysłowego pozostaje po przeróbce ok. 60% odpadów, w tym 10 m³ kory, 15 m³ drobnicy gałęziowej, 20 m³ odpadów kawałkowych, 19 m³ trocin i zrębków. Przy założeniu rocznej produkcji na poziomie 15,5 mln m³ drewna, z czego 60% będzie odpadem, można oszacować potencjalną wielkość biomasy kwalifikującą się jako odnawialny surowiec energetyczny na poziomie 9,4 mln m³.

W ekonomice odnawialnych źródeł energii powszechnie używana jest metoda analizy kosztów i korzyści. Polega ona na nadaniu korzyściom i kosztom wartości pieniężnych, porównaniu korzyści z kosztami we wszystkich analizowanych projektach oraz dokonaniu takiego wyboru, który odznacza się najwyższą wartością korzyści netto

pośród wszystkich analizowanych wariantów. Stosowanie tej metody napotyka jednak na wiele ograniczeń, takich jak wycena korzyści i kosztów dóbr nierynkowych (straty środowiska naturalnego z tytułu stosowania niekonwencjonalnych paliw). Dlatego najlepiej posługiwać się metodą analizy kosztów i efektywności. W analizie ekonomicznej wykorzystania paliw na cele grzewcze najlepszym miernikiem efektów finansowych jest koszt produkcji jednostki energii cieplnej, najczęściej wyrażany w zł/GJ.

Tabela 2. Przybliżony potencjał energetyczny w masie słomy, siana i drewna w Polsce

Table 2. Approximate energetic potential of straw, hay and wood in Poland

Rodzaj paliwa	Całkowite ilości (mln ton)	Współczynnik wykorzystania (%)	Ilości możliwe do wykorzystania (mln ton)
Słoma zbóż	21,5	50	8,9
Słoma rzepakowa	2,4	70	1,4
Siano	18,1	10	1,5
Drewno	6,2	60	3,8
Całkowity potencjał energetyczny odpadów w rolnictwie i leśnictwie			15,6

Źródło, Source: EC BREC.

Tabela 3. Koszty inwestycyjne i produkcyjne ogrzewania mieszkań w gospodarstwie rolnym

Table 3. Investment and productive costs of heating of flats on farm

Typ	Słoma	Węgiel	Olej opałowy	Gaz ziemny
Koszt inwestycji (zł)	10 106	1 680	8 316	4 215
Amortyzacja (zł)	404	112	332	169
Koszt kapitału (zł)	2 021	336	1 663	843
Koszt eksploatacji (zł)	1 720	3 960	4 380	5 140
Koszty całkowite ogrzewania (zł)	4 145	4 408	6 376	6 152
Koszt 1 GJ (zł/GJ)	20,73	25,04	58,21	35,76

Źródło, Source: http://www.eko.wroc.pl/cieplej/eo/cieplownie_na_biomase.shtml

Słoma może stanowić poważne źródło energii, jednak główną przeszkodę stosowania tego paliwa na masową skalę w gospodarstwach rolnych i w budynkach komunalnych na terenach wiejskich stanowią wysokie koszty inwestycyjne, prawie dwukrotnie wyższe niż w przypadku kotłowni na gaz i prawie pięciokrotnie wyższe niż w przypadku kotłowni węglowej. Aby myśleć o masowym wykorzystaniu biomasy, należy we właściwy sposób przygotować formy wspierania inwestycji, zwłaszcza dla rolników, których zdolność kredytowa jest na ogół słaba. Potencjalnymi użytkownikami ciepłowni opalanych słomą poza gospodarstwami rolnymi mogą być także osiedla wiejskie, szkoły, urzędy gmin, ośrodki zdrowia itp.

Podobne wyniki uzyskano w przypadku rachunku symulacyjnego kosztów eksploatacyjnych ogrzewania słomą oraz innymi paliwami porównywalnych domów mieszkalnych typu jednorodzinne. W tym wypadku obliczenia jednoznacznie przemawiają za wykorzystaniem słomy jako odnawialnego i ekonomicznego źródła energii. Pomimo wysokich kosztów inwestycyjnych, za energetycznym wykorzystaniem biopaliw stałych przemawiają bardzo niskie roczne koszty ich pozyskania. W przypadku stosowania słomy wyniosły 818 zł/rok, drewna – 1660 zł/rok, a węgla kamiennego – 2063 zł/rok.

Tabela 4. Zestawienie kosztów kotłowni dużej mocy na paliwa tradycyjne i słomę

Table 4. Composition of costs of large power boiler room on traditional fuels and straw

Parametry	Kotły węglowe	Kotły gazowe	Kotły olejowe	Kotły na słomę
Moc cieplna kotła w [kW]	600	600	600	600
Sprawność energetyczna [%]	65	88	86	82
Moc z uwzględnieniem sprawności [kW]	330	552	552	492
Wartość opałowa paliwa	26	34,3	42	15
Przewidywane zużycie ciepła [GJ]	5 400	5 400	5 400	5 400
Energia chemiczna paliwa [GJ]	10 800	5 870	5 870	6 750
Koszt jednostkowy paliwa	280 zł/t	0,9 zł/m ³	1 800 zł/t	80 zł/t
Koszt eksploatacji [zł]	116 310	136 900	160 710	36 000
Koszt jednostki ciepła [zł/GJ]	14,2	25,54	42,86	6,67
Koszt jednostki ciepła z uwzględnieniem sprawności kotła	21,84	29,02	50,42	8,33
Koszt emisji zanieczyszczeń [zł]	4735	138	601	0
Koszt jednostkowy ciepła z emisją [zł/GJ]	23,42	29,9	51,1	6,67

Źródło, Source: http://www.eko.wroc.pl/cieplej/eo/cieplownie_na_biomase.shtml

Tabela 5. Analiza porównawcza wykorzystania różnych źródeł energii do zaopatrzenia w ciepło domków jednorodzinnych

Table 5. Comparative analysis of use different sources of energy to supplies in warmly one-family houses

Rodzaj Paliwa	Wartość opałowa i sprawność kotła	Roczne zużycie paliwa	Cena jednostkowa	Wartość zużytego paliwa
Węgiel kamienny	30 000 kJ/kg 87%	4 140 kg	0,45 zł/kg + 200 zł dowóz	2 063 zł/rok
Miał węglowy	27 000 kJ/kg 87%	4 600 kg	0,27 zł/kg + 200 zł dowóz	1 442 zł/rok
Koks	28 000 kJ/kg 80%	4 823 kg	0,48 zł/kg + 200 zł dowóz	2 515 zł/rok
Gaz ziemny	34 332 kJ/m ³ 92%	3 421 m ³	1,024 zł/m ³ + 15,86 zł/m-c	3 694 zł/rok
Gaz płynny	49 680 kJ/kg 92%	4 728 l	1,65 zł/l z dostawą + 598 zł/rok	8 399 zł/rok
Olej opałowy	43 400 kJ/kg	3 153 l	1,27 zł/l z dostawą	4 004 zł/rok
Olej silnikowy przepracowany	41 000 kJ/kg 90%	3 279 l	0,60 zł/l	1 967 zł/rok
Drewno suche	14 000 kJ/kg 85%	22 m ³	73,2 zł/m ³	1 610 zł/rok
Słoma pszenna	14 500 kJ/kg 82%	9 087 kg	0,09 zł/kg	818 zł/rok
Energia elektryczna	100%	30 016 kWh	0,3663 zł/kWh dzień 0,1550 zł/kWh noc + 6,68 zł/m-c	6 847 zł/rok
Sieć ciepła	100%	108 GJ 0,17MW	5671,45 zł/MW	2 496 zł/rok

Źródło, Source: Seremet J., 2000, AR Lublin, maszynopis.

PODSUMOWANIE

Lokalna produkcja i wykorzystanie biopaliw odnawialnych uniezależnia od importu paliw kopalnych, zwiększa konkurencyjność i bezpieczeństwo energetyczne. Przemysłowa działalność, uwzględniająca lokalne uwarunkowania uprawy, ewentualnego przetworzenia i wykorzystania odnawialnych źródeł energii przynosi pozytywne efekty wielu stronom, pozwala na zintegrowany rozwój lokalnych społeczności i zwiększenie ich niezależności, umożliwia dywersyfikację źródeł paliw i alokację środków przeznaczonych na ich zakup. Ponadto, systemy energetyczne oparte na wykorzystaniu rolniczych surowców odnawialnych uruchamiają wiele lokalnych inicjatyw gospodarczych i generują stałe miejsca pracy. Problemy w rozwoju obszarów wiejskich w Polsce powinny stać się przyczynkiem do określenia możliwości i następnie stymulowania dostępnymi środkami i instrumentami wprowadzenia powszechnego stosowania surowców odnawialnych jako lokalnych źródeł energii i dla powstawania nowych, także rozproszonych miejsc pracy na terenach wiejskich. Niezaprzecalną korzyścią uprawy rolniczych surowców odnawialnych jest możliwość wykorzystania odłogów. Zastosowanie biomasy zmniejsza koszty produkcji ciepła i wpływa dodatnio na poziom życia ludności lokalnej, poprawia opłacalność produkcji rolniczej i znacznie zmniejsza zagrożenie pożarowe. Jednocześnie otwierają się nowe możliwości wprowadzenia do uprawy roślin energetycznych, poprawiających wydajność z hektara.

PIŚMIENNICTWO

- EC BREC, 1998: Biomass Energy Strategies for Central & Eastern European countries – Report for the FAIR program of the European Commission, Warszawa 1998.
- Grzybek A., Gradziuk P., Kowalczyk K., 2001: Słoma – energetyczne paliwo – poradnik, AR Lublin, IBMER, Warszawa 2001.
- Guzenda R., Świgoń J., 1997: Techniczne i ekologiczne aspekty energetycznego wykorzystania drewna i odpadów drzewnych, *Gospodarka Paliwami i Energią* 1 (512).
http://www.eko.wroc.pl/cieplej/co/cieplownie_na_biomase.shtml.
- Kowalik P., 1997: Elektryczność z biomasy. Materiały Piątej Konferencji nt. „Racjonalizacja użytkowania energii i środowiska”, 15–17 X 1997, Gdańsk. Wyd. ODTK RS NOT Warszawa, t. I.
- Pisarek M., 2002: Wykorzystanie biopaliw stałych na cele energetyczne w warunkach Polski. Mat. Konf. Odnawialne źródła energii jako element planowania rozwoju lokalnego, Warszawa 9–10 maja 2002, EC BREC 2002.
- Praca zbiorowa. 1999/2000: Ekonomiczne i prawne aspekty wykorzystania odnawialnych źródeł energii w Polsce; Ekspertyza przygotowana na potrzeby Ministerstwa Środowiska, Warszawa 2000.
- Soliński I. (red.), 1994: Prognozy kosztów oraz konkurencyjność odnawialnych i nieodnawialnych nośników energii w Polsce. Wydawnictwo CPPGSMiE PAN, Studia i Rozprawy Nr 34, Kraków.

ECONOMIC AND TECHNICAL ANALYSIS OF POSSIBILITY OF USE SOLID BIOFUEL IN POLAND

Abstract. There are a lot of advantages of using solid biofuels as a source of energy. So that there is a strong need of its development. There are many social, economic, agricultural and ecological factors that affect development of solid biofuels industry. Using biofuels is a great chance for some local communities and agribusiness. The biofuels' development can create new employment possibilities and some additional incomes from planting energetistic plants. Using biofuels can also reduce costs of some investments in Poland. A straw as a biofuel source can guarantee the best efficiency and the lowest technological requirements.

Key words: renewable raw materials, biomass, straw, wood, agribusiness.

Sławomir Konieczny, Katedra Polityki Gospodarczej i Rynku, Wydział Ekonomiki i Organizacji Gospodarki Żywnościowej, Akademia Rolnicza w Szczecinie, ul. Żołnierska 47, 71-210 Szczecin, tel./fax: (0 91) 487 69 49

KONCEPCJA DZIAŁAŃ NA RZECZ EKOROZWOJU NA PRZYKŁADZIE OBSZARU CHRONIONEGO W GMINIE IMIELNO W WOJ. ŚWIĘTOKRZYSKIM

Łukasz Popławski

Streszczenie. W pracy przedstawiono koncepcje działań na rzecz ekorozwoju na obszarze mikroregionu – teren chroniony w gminie Imielno – położonego w Nadnidziańskim Parku Krajobrazowym w województwie świętokrzyskim. Obszar tego Parku ma bardzo duże, wykorzystywane w niewielkim stopniu wartości przyrodnicze. Wartości te są poddane ochronie prawnej, która warunkuje działalność gospodarczą na obszarach chronionych. Działalność ta powinna być jak najbardziej sprzyjająca dla chronionej przyrody, w celu zachowania jej dla przyszłych pokoleń. Do realizacji tego celu konieczna jest koncepcja strategii na rzecz ekorozwoju. Koncepcja zrównoważonego rozwoju obszaru chronionego godzi bowiem wielofunkcyjny rozwój terenów wiejskich i ochronę przyrody. Istotnym elementem działań na rzecz ekorozwoju jest poparcie społeczności lokalnej, bez której poparcia trudno byłoby ją wprowadzić. Zaprezentowana koncepcja opiera się na danych statystycznych oraz badaniach własnych, wykonanych w terenie w latach 1998–2002. Nadrzędnym celem tej koncepcji jest rozwój zrównoważony obszaru chronionego przy zachowaniu zasad ochrony przyrody.

Słowa kluczowe: ekorozwój, obszary chronione, park krajobrazowy.

WSTĘP

W Polsce na mocy ustawy z 1991 r. o ochronie przyrody są różne formy ochrony przyrody, m.in. ochrona gatunkowa, indywidualna i obszarowa, do której m.in. należą parki krajobrazowe i obszary chronionego krajobrazu.

Parki krajobrazowe wraz parkami narodowymi, rezerwatami przyrody i obszarami chronionego krajobrazu tworzą system obszarów chronionych, jako układ wzajemnie uzupełniających się form ochrony przyrody, a stopień rygoru prawnego zależy od konieczności ochrony. W Polsce parki krajobrazowe obejmują 7,94% ogólnej powierzchni kraju (31,1% powierzchni kraju podlega różnym formom ochrony przyrody) [GUS 1999]. Obszary chronione ze względu na swoją specyfikę podlegają specjalnym przepisom prawnym, które decydują w zależności od stopnia ochrony o dopuszczalnej

działalności człowieka. Parki krajobrazowe i obszary chronionego krajobrazu mogą być naturalnymi enklawami ekorozwoju przy zachowaniu podstawowych zasad ochrony przyrody według obowiązujących tam przepisów prawnych. Ekorozwój należy rozumieć w myśl najczęściej spotykanej definicji jako „prowadzenie wszelkiej działalności gospodarczej w harmonii z przyrodą, tak aby nie spowodować w niej nieodwracalnych zmian, lub jako gospodarowanie dopuszczalne ekologicznie, pożądane społecznie i uzasadnione ekonomicznie” [Hopfer 1992]. Zgodnie z ustaleniami AGENDY 21, każda gmina powinna opracować lokalny program ekorozwoju [Koreleski i in. 1998], na podstawie którego będzie wprowadzać zasady zrównoważonego rozwoju.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie koncepcji działań na rzecz zrównoważonego rozwoju obszaru chronionego w Nadnidziańskim Parku Krajobrazowym w gminie Imielno.

MATERIAŁ I METODY

W latach 1998–2002 wykonano badania terenowe, polegające m.in. na rozpoznaniu walorów przyrodniczo-krajobrazowych Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego obejmującego wraz ze strefą ochronną powierzchnię 49 175 ha. Ponadto, wykonano badania ankietowe wśród mieszkańców gminy Imielno posiadających grunty rolne na terenie Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego oraz zebrano dane statystyczne dotyczące tego obszaru. Szczegółowymi badaniami terenowymi objęto najbardziej wartościową pod względem przyrodniczym część doliny rzeki Nidy – Deltę Śródlądową Nidy [Zajac K., Zajac T. 1999]. Obszar ten położony jest w północnej części parku, między miejscowościami: Stawy – Sobowice – Skowronno – Umianowice, a administracyjnie należy do gminy Imielno w powiecie Jędrzejów, w województwie świętokrzyskim. Gmina obejmuje powierzchnię 10 060 ha, z której 631 ha (6,3% ogólnej powierzchni gminy) należy do Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego, a 3223 ha (32%) zajmuje obszar chroniony. Gmina Imielno i położony w niej obszar chroniony to teren typowo rolniczy, przyrodnicze warunki produkcji rolniczej gminy na tle kraju można uznać za średnio korzystne, a w skali powiatu i województwa świętokrzyskiego są one nieznacznie poniżej średniej [Ślizowski i in. 1999]. Na obszarze chronionym w gminie jest 30 podmiotów gospodarczych (wszystkie na prawach osób fizycznych), z tym że w sektorze publicznym 12. W poszczególnych zakresach działalności gospodarczej przedstawia się to następująco: budownictwo – 6 podmiotów, handel i naprawy – 6, transport, składowanie, łączność – 5, pozostała działalność usługowa – 2. Na terenie parku działa firma transportowo-budowlana Adam Żur, a w Motkowicach zakład ślusarski i gorzelnia oraz baza usługowa dla rolników (usługi spawalnicze). Na terenie gminy znajdują się 2 punkty sprzedaży nawozów mineralnych, z tego 1 zlokalizowany w parku. Na terenie gminy nie ma punktu skupu płodów rolnych ani punktu napraw sprzętu rolniczego. Na terenie gminy nie ma też żadnej restauracji, jest tylko kilka barów gastronomicznych. Na terenie parku jest 1 sklep wielobranżowy Gminnej Spółdzielni „Samopomoc Chłopska” w Jędrzejowie.

Materiałami uzupełniającymi badania terenowe były dane statystyczne i opracowania uzyskane z Urzędu Gminy w Imielnie, które dotyczyły potencjału gospodarczego

oraz warunków demograficznych. Szczególnie miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego oraz wyniki badań ankietowych przeprowadzonych wśród rolników użytkujących obszar chroniony były podstawą do określenia preferowanych przez rolników i mieszkańców kierunków rozwoju tych terenów. Liczba ankiet skierowanych bezpośrednio do mieszkańców wynosiła 150, z których 117 poddano analizie. W grupie ankietowanych osób przewagę stanowili mężczyźni 66%. Wykształcenie podstawowe miało 42% badanych, zawodowe – 34%, średnie – 21%, a wyższe – 3% respondentów. Przeprowadzone badania ankietowe dotyczyły: preferowanych kierunków rozwoju terenu badań, świadomości ekologicznej, możliwości prowadzenia działalności rolniczej i turystycznej, problemów życia codziennego utrudniających rozwój gospodarczy, niektórych aspektów demograficznych, efektywności produkcji rolniczej oraz wyposażenia gospodarstw w środki produkcji rolniczej. Badania te zostały specjalnie przygotowane pod kątem możliwości rozwoju terenów chronionych i uczestniczył w nich przedstawiciel każdego gospodarstwa.

WYNIKI BADAŃ

Obszary chronione, mimo wielu ograniczeń wynikających z ochrony przyrody, dają szansę rozwoju dla mieszkańców wsi pod warunkiem odpowiedniej strategii rozwoju i poziomu infrastruktury. Inwentaryzacja stanu gospodarki obszaru chronionego w gminie Imielno pozwoliła na ocenę dotychczasowych kierunków rozwoju gospodarczego i społecznego terenów położonych w Nadnidziańskim Parku Krajobrazowym. Podstawowym i strategicznym celem działania władz samorządowych i społeczności lokalnej jest poprawa jakości życia mieszkańców, ochrona środowiska naturalnego i rozbudowa potencjału gospodarczego.

W odpowiedzi na pytanie o kierunki rozwoju gospodarczego gminy rolnictwo jako najistotniejszy kierunek uznawało 95,8% ankietowanych w całej gminie, z tym że na I miejscu z wymienionych 7 kierunków stawiało go 85,6%, natomiast 84,6% ankietowanych mieszkańców Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego wskazywało rolnictwo za najistotniejszy kierunek. W dalszej kolejności na pytanie o kierunki rozwoju gospodarczego obszaru chronionego respondenci opowiadali się za: usługami – 53,8%, przemysłem i drobną wytwórczością – 47%, rzemiosłem – 41,9%, turystyką – 41,9%.

W zakresie rozbudowy potencjału gospodarczego respondenci uznali za najważniejsze: zorganizowany zbytnych produktów i płodów rolnych (76%), zaspokojenie potrzeb mieszkańców w zakresie usług, a zwłaszcza związanych z rolnictwem (27%), rozwój drobnego przetwórstwa rolno-spożywczego (19%), promowanie zmian kierunków produkcji rolnej (15%).

Za warunki umożliwiające rozwój rolnictwa w obszarze chronionym ankietowani uznali: zbytnych produktów – 60,7%, kontraktację – 33,3%, ceny gwarantowane – 45,3%, ceny wyższe o 15% – 2,6%, ceny wyższe o 30% – 9,4%, ceny wyższe o 50% – 38,5%. 30% respondentów zamierza stosować w produkcji rolniczej metody ekologiczne.

„Ludzie – Środowisko – Potencjał” to wyznaczone przez miśnię gminy hasło przyświecało przy opracowywaniu operacyjnych strategii rozwoju gminy, która jest istotnym elementem w opracowywaniu kierunków rozwojowych obszarów chronionych. Spój-

ność celów rozwojowych między kierunkami rozwoju całej gminy i obszaru Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego jest istotna ze względu na możliwość wspólnych działań do realizacji podstawowego celu, jakim jest wzrost gospodarczy przy respektowaniu podstawowych zasad ekorozwoju i zasad ochrony przyrody na podstawie planu ochrony parku.

Naczelnym celem „Strategii dla Gminy Imielno” jest osiągnięcie wysokiego standardu życia mieszkańców gminy przez szybsze dostosowanie się do warunków gospodarki rynkowej, a w perspektywie do integracji z Unią Europejską. Rozwój obszarów chronionych w gminie nie tylko nie jest sprzeczny z ww. proponowanym celem, ale jest integralną jego częścią. Obszar chroniony powinien rozwijać się jedynie w sposób bardziej uwzględniający unikatowe wartości przyrodnicze. Realizacja tego celu będzie możliwa w sytuacji restrukturyzacji rolnictwa i dostosowania go do warunków glebowo-wodnych terenu, a w szczególności poprawy gospodarki wodnej. Istotnym elementem wpływającym na rozwój obszaru chronionego będzie dostosowanie produkcji rolniczej do wymagań rynku i możliwości produkcyjnych obszaru chronionego. Równocześnie rolnictwo na obszarze parku krajobrazowego i otuliny powinno opierać się na ekologicznych metodach produkcji.

Położenie geograficzne obiektu, czystość środowiska naturalnego, walory klimatyczne i glebowe umożliwiają dalsze rozwijanie produkcji rolniczej opartej na rolnictwie ekologicznym i integrowanym. Wzrastający popyt na zdrową żywność w kraju i za granicą stwarza nowe rynki zbytu. Produkcja oparta na metodach ekologicznych stwarza nadzieję na poprawę opłacalności gospodarowania, co potwierdzają badania Klanka [2001], przeprowadzone na obszarze Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego w powiecie pińczowskim, graniczącym z gminą Imielno.

Wyższa jakość i standard życia osób mieszkających na obszarze Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego w gminie Imielno mogą również zostać osiągnięte dzięki nowym miejscom pracy powstałym w wyniku wielofunkcyjnego rozwoju gminy, a w szczególności turystyki wiejskiej. Położenie w Nadnidziańskim Parku Krajobrazowym jest szansą na rozwój oferty turystycznej obejmującej specjalistyczne formy turystyki na terenach wiejskich, w tym pobyty w gospodarstwach rolnych (agroturystyka), zwiedzanie parku krajobrazowego i przyszłego (w planach) rezerwatu przyrody (ekoturystyka). Ze względów edukacyjnych i z uwagi na czyste środowisko naturalne istnieje duża szansa stworzenia na terenie obiektu bazy edukacyjnej dla tzw. zielonych szkół. Taki rozwój, obok rolniczej, funkcji turystycznej stworzy alternatywne źródła zarobkowania dla mieszkańców, poprawiając ich sytuację materialną.

Istotnym elementem przy wprowadzaniu zasad ekorozwoju jest stosunek społeczności lokalnej, bez której akceptacji wszelkie działania będą trudne do realizacji. W tym celu mieszkańców obszaru chronionego zapytano o ich stosunek w tym zakresie. Na pytanie, „czy ekorozwój spowoduje pozytywne zmiany”, ankietowani odpowiedzieli zdecydowanie twierdząco (80,4% odpowiedzi „tak”), natomiast na pytanie, „czy ekorozwój przyniesie korzystne zmiany dla ich rodziny”, uzyskano 42,7% odpowiedzi pozytywnych, dla gminy – 56,4%, dla regionu – 43,6%. Ponadto, ankietowani uważają, że ekorozwój spowoduje zmiany w dochodach rolników (48,7%), migracji młodzieży (30,8%) oraz kulturze na wsi (41%).

Poprawa stanu życia mieszkańców i rozwój społeczno-gospodarczy zależą od wielu czynników, w tym również od sposobów realizacji poszczególnych celów, które składają się na cel podstawowy.

Realizacja celu **zapewnienia bezpieczeństwa socjalnego mieszkańcom** może zostać osiągnięta dzięki:

- opracowaniu programu służącego powstawaniu nowych miejsc pracy,
- dążeniu do stworzenia warunków trwałego rozwoju gospodarczego w gminie, opartego również na promowaniu i rozwijaniu turystyki wiejskiej,
- łagodzeniu skutków bezrobocia przy współdziałaniu gminy i jej jednostek z administracją wojewódzką oraz pracodawcami,
- tworzeniu w gminie corocznych programów prac interwencyjnych i robót publicznych we współdziałaniu z rejonowym urzędem pracy i lokalnymi pracodawcami oraz tworzeniu długofalowych programów promujących przedsiębiorczość (wspieranie małych i średnich firm), ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki obszaru chronionego,
- utworzeniu w gminie stanowiska ds. promocji przedsiębiorczości i turystyki, a docelowo ośrodka przedsiębiorczości.

Realizacja celu **ochrona zdrowia i opieka społeczna** może zostać osiągnięta przez:

- analizę potrzeb w zakresie systemu opieki zdrowotnej i społecznej,
- podjęcie działań w kierunku wprowadzenia instytucji lekarza rodzinnego,
- tworzenie sprzyjających warunków dla rozwoju prywatnej sieci usług medycznych,
- podjęcie działań dla zapewnienia zwiększonego dostępu do leków gotowych i recepturowych,
- poprawę bazy lokalowej ośrodków zdrowia oraz podjęcie starań o pozyskiwanie sprzętu medycznego do świadczenia pełnych usług leczenia otwartego,
- wspieranie badań zdrowotności społeczeństwa, a w szczególności profilaktyki zdrowotnej w szkołach,
- prowadzenie działalności zapobiegającej patologiom społecznym, zwłaszcza alkoholizmowi,
- podjęcie systemowych działań w kierunku zapewnienia opieki nad ludźmi starszymi z uwagi na systematycznie starzejące się społeczeństwo.

Realizacja celu **kształtowanie świadomości i postaw mieszkańców** może nastąpić przez:

- analizę potrzeb i możliwości rozwoju oświaty dostosowanej do obecnej sytuacji gospodarczej,
- konsultacje społeczne w zakresie projektów związanych ze środowiskiem,
- uczestnictwo młodzieży w sesjach rady gminy,
- rozszerzenie form współpracy rady gminy z mieszkańcami,
- zbudowanie systemu komunikacji społecznej na poziomie gminy i sołectw,
- działania w zakresie aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych,
- opracowanie programu organizacji sieci placówek kulturalnych,
- stosowanie działań zmierzających do aktywizacji młodzieży,
- inspirowanie i aktywizowanie młodzieży w organizowaniu wszelkich form lokalnej kultury i kultury fizycznej,
- promowanie zdrowych form spędzania wolnego czasu, organizowanie rekreacji letniej i zimowej na terenie parku.

Strategia działania powinna opierać się również na programie ochrony środowiska wraz z listą przedsięwzięć priorytetowych w zakresie gospodarki wodno-ściekowej, gospodarki odpadami oraz edukacji ekologicznej.

Realizację celu **gospodarka wodno-ściekowa** można osiągnąć przez:

- podjęcie przez władze gminy działań w celu pozyskania środków finansowych z funduszy ekologicznych,
- przygotowanie i rozpoczęcie budowy sieci kanalizacji bytowo-gospodarczej oraz oczyszczalni ścieków,
- podjęcie działań w celu uregulowania stosunków własnościowych na obszarze wyznaczonym pod lokalizację oczyszczalni ścieków zgodnie z opracowywanym programem kanalizacji dla całej gminy,
- opracowanie wariantowej koncepcji kanalizacji ścieków bytowo-gospodarczych w nawiązaniu do posiadanego programu i przyjętej lokalizacji oczyszczalni ścieków oraz zabezpieczenie środków pod tę inwestycję,
- wspieranie budowy przyzagrodowych oczyszczalni ścieków,
- podjęcie działań na rzecz udziału mieszkańców i podmiotów gospodarczych w kanalizacji i oczyszczalni ścieków,
- prowadzenie konsultacji społecznych w zakresie podejmowanych decyzji dotyczących ochrony środowiska.

Realizację celu **gospodarka odpadami stałymi** można osiągnąć dzięki:

- kompleksowemu opracowaniu i wdrożeniu systemu gospodarki odpadami stałymi,
- zbudowaniu systemu selektywnej zbiórki odpadów ze szczególnym uwzględnieniem opakowań po środkach do produkcji rolnej,
- podjęciu ścisłej współpracy z sąsiednimi gminami w zakresie wspólnego programu utylizacji odpadów stałych,
- edukacji ekologicznej w zakresie gospodarki odpadami.

Realizację celu **edukacja ekologiczna** można uzyskać przez:

- opracowanie programu edukacji ekologicznej i intensyfikacji tych działań na wszystkich poziomach kształcenia,
- zorganizowanie szkoleń dla urzędników, radnych i nauczycieli dotyczących praktycznych form w zakresie edukacji ekologicznej i wdrażania ekorozwoju,
- zorganizowanie warsztatów ekologicznych, zwłaszcza związanych z odpadami stałymi, ich zbiórką, segregacją i sposobem utylizacji,
- opracowanie i wdrażanie systemu kontroli wykonywania przepisów dotyczących ochrony środowiska i stosowania środków chemicznych,
- organizowanie konkursów proekologicznych dla dzieci i młodzieży oraz mieszkańców gminy,
- inspirowanie działań organizacji, zwłaszcza młodzieżowych, dla kształtowania właściwego stosunku człowieka do przyrody i gospodarowania jej zasobami,
- aktywizację radnych, władz gminy i etatowych pracowników urzędu gminnego do działań promujących ekologicznie czyste środowisko,
- zabezpieczenie środków na działalność pozalekcyjną o charakterze proekologicznym w szkołach,
- edukację przyrodniczą dla młodzieży uczącej się z wykorzystaniem wartości przyrodniczych znajdujące się na terenie gminy.

Strategia działania w zakresie trwałego rozwoju gospodarczego obejmuje ponadto działania z zakresu rozwoju rolnictwa, przedsiębiorczości, usług turystyczno-rekreacyjnych, agroturystyki.

Realizację celu **rozwój rolnictwa** osiągnie się przez:

- podjęcie działań dla ułatwienia obrotu towarowego drobnym producentom rolnym, np. przez tworzenie grup producenckich,
- zorganizowanie szkoleń dla rolników w zakresie agroturystyki,
- organizowanie szkoleń branżowych grup producenckich w zakresie technologii produkcji zdrowej żywności,
- rozwijanie grupowych form rozwiązywania problemów producentów rolnych,
- podjęcie działań wspierających wspólne użytkowanie maszyn rolniczych w celu obniżenia kosztów produkcji,
- propagowanie i inspirowanie rolników do tworzenia i aktywnego uczestnictwa w rolniczych organizacjach producenckich w celu tworzenia rynku rolnego oraz stowarzyszeniach i związkach zawodowych,
- propagowanie proekologicznych upraw, zachowujących dotychczasowy krajobraz przyrodniczy,
- zalesianie nieużytków gruntów klas V i VI w celu zwiększenia lesistości gminy,
- podjęcie działań szkoleniowych w zakresie podnoszenia jakości produkcji rolniczej wśród rolników,
- propagowanie upraw specjalnych, np. ziół, które wcześniej były tam uprawiane (kozłek lekarski, arcydzięgiel),
- propagowanie produkcji miodu.

Realizację celu **rozwój przedsiębiorczości** osiągnie się przez:

- opracowanie zasad i warunków wspierania nowych inicjatyw gospodarczych,
- przygotowanie terenów pod inwestycje i uregulowanie stosunków własnościowych,
- informowanie o istnieniu obszaru chronionego w gminie i możliwościach inwestowania na tym terenie w zakresie rozbudowy bazy i oferty turystycznej, przez bieżąco uaktualniane strony internetowej gminy i obszaru chronionego,
- nawiązywanie i podtrzymywanie kontaktów z sąsiednimi obszarami w celu rozwiązania wspólnych problemów gospodarczych,
- edukację w zakresie podejmowania przedsięwzięć gospodarczych,
- opracowanie programu działań na rzecz wprowadzania odnawialnych źródeł energii,
- preferowanie proekologicznych inwestorów, gotowych inwestować w infrastrukturę turystyczno-rekreacyjną.

Realizację celu **rozwój usług turystyczno-rekreacyjnych i agroturystyki** osiągnie się przez:

- opracowanie programu rozwoju agroturystyki,
- promowanie gminy jako terenu czystego ekologicznie, o specyficznych walorach turystycznych oraz producenta zdrowej żywności,
- tworzenie bazy rekreacyjno-wypoczynkowej przez uporządkowanie i zagospodarowanie brzegów rzeki Nidy, tak by mogły one stanowić atrakcyjne miejsce wypoczynku,
- opracowanie folderu, przewodników i informatorów dla turystów,

- stworzenie przez gminę infrastruktury technicznej umożliwiającej wykorzystanie walorów przyrodniczo-kulturalnych, np. ścieżek rowerowych, dydaktycznych,
- podjęcie działań dla pozyskania inwestora programu „zielone szkoły”.
Równocześnie władze gminy mogą podjąć działania na szczeblu lokalnym wspomagające działania na rzecz ekorozwoju np. przez:
- opracowanie dokumentów wyjaśniających politykę zachęt podatkowych i administracyjnych dla inwestorów,
- wydzielenie w strukturach organizacyjnych samorządu lokalnego stanowiska ds. rozwoju i promocji turystyki,
- doskonalenie i rozwój infrastruktury technicznej i społecznej,
- ujęcie w studium zagospodarowania przestrzennego ważnych dla gminy kierunków rozwoju (agroturystyka, rekreacja, inwestycje proekologiczne w gminie),
- zapewnienie zainteresowanym stałego dostępu do informacji o zasobach przyrodniczych obszaru,
- podjęcie działań na rzecz pozyskiwania inwestorów z zewnątrz dla zagospodarowania budynków (np. domy opieki społecznej).

WNIOSKI

Obszary chronione, mimo wielu ograniczeń wynikających z ochrony przyrody, dają szansę rozwoju dla mieszkańców wsi ze względu na możliwy rozwój turystyki oraz produkcję i zbyt zdrowej żywności, ale wymagają również działań wspierających na rzecz zrównoważonego rozwoju. Działania takie w pierwszej kolejności powinny polegać na wsparciu finansowym w zakresie rozwoju infrastruktury, ochrony środowiska i przemian w rolnictwie. Równocześnie, ze względu na ograniczenia prawne w działalności gospodarczej i rolniczej, podmioty gospodarcze powinny mieć znaczne subwencje z tytułu ograniczania produkcji konwencjonalnej na rzecz sprzyjającej środowisku, w celu wyrównywania szans na rynku.

W planowaniu ekorozwoju terenów najbardziej wartościowych, przede wszystkim pod względem walorów przyrodniczo-krajobrazowych i zainteresowań mieszkańców, w Nadnidziańskim Parku Krajobrazowym powinno uwzględniać się rozwój:

- funkcji rolniczej opartej na gospodarce indywidualnej produkującej „zdrową żywność”,
- terenów preferowanych do zagospodarowania na cele turystyczno-rekreacyjne,
- estetyki zabudowy przez określenie generalnych wymogów architektoniczno-budowlanych dla nowo projektowanych obiektów,
- infrastruktury ochrony środowiska, np. budowę kanalizacji lokalnych i oczyszczalni ścieków oraz składowisk obornika w gospodarstwach indywidualnych, w celu ich odizolowania od podłoża i wyeliminowania splukiwania zanieczyszczeń do cieków wodnych i gleby, co poprawi stan estetyczno-sanitarny i jakość środowiska.

Ponadto, należy podkreślić bardzo dobrą współpracę pomiędzy Urzędem Gminy w Imielnie a Zarządem Nadnidziańskiego Parku Krajobrazowego. Współpraca ta sprzyja działaniom na rzecz zrównoważonego rozwoju na obszarze chronionym oraz w rozwiązywaniu konfliktów.

PIŚMIENNICTWO

- Hopfer A., 1992: Funkcje obszarów wiejskich z perspektywy ekorozwoju, Zesz. Probl. Post. Nauk Roln., 401, Warszawa, s. 55.
- Łojewski S., 2000: Ekonomia środowiska. Białystok, s. 31–32.
- Klank L., 2001: Rolnictwo ekologiczne na terenach parków krajobrazowych. W: Ochrona parków krajobrazowych a działalność gospodarcza. Zakład Badań Środowiska Rolniczego i Leśnego PAN, Poznań, s. 103.
- Koreleski K., Gawroński K., Magiera-Braś G., 1998: Wyd. AR Kraków, s. 79.
- Rocznik Statystyczny – Ochrona środowiska 1999, GUS, Warszawa, s. 45.
- Ślizowski R., Długosz M., Kwapisz J., Woźniak A., 1999: Strategia rozwoju społeczno-gospodarczego gminy Imielno (maszynopis). Imielno, s. 8.
- Zajac K., Zajac T., 1999: Zespół Parków Krajobrazowych Poniidzia. Informator przyrodniczo-krajoznawczy. Zarząd Świętokrzyskich i Nadnidziańskich Parków Krajobrazowych w Kielcach, Kielce, s. 5–7.

THE PROJECT AIMING AT SUSTAINABLE DEVELOPMENT
OF THE PROTECTED AREA IN THE IMIELNO COMMUNE

Abstract. The paper provides the project to launch a few initiatives supporting the sustainable development of the protected area in the Imielno Commune located in the Nadnidziański Landscape Park, the Świętokrzyski administrative region. The Nadnidziański Landscape Park boasts numerous natural assets which are used only in a very limited way. As the environmental conditions of this area are protected by law, the economic activity should be as favourable to the environment as possible in order to preserve it for posterity. A comprehensive and long-term strategy is indispensable to achieve this aim, therefore the sustainable development of this protected area should be supported because it combines the multifunctional development of rural areas with the protection of the environment. The project cannot be implemented without the support of the local community. The presented project is based on the statistic data and the author's own field research carried out from 1998 to 2002 and its primary aim to fulfil is the sustainable development in the protected area which will respect the protection of the environment.

Key words: sustainable development, protected area, landscape park, rural areas.

Lukasz Popławski, Akademia Rolnicza w Krakowie, Katedra Melioracji i Kształtowania Środowiska, Al. Mickiewicza 24/28, 30-059 Kraków

EKONOMICZNO-SPOŁECZNE UWARUNKOWANIA DZIAŁALNOŚCI AGROTURYSTYCZNEJ (NA PRZYKŁADZIE GMIN PISZ I KRUKLANKI W WOJ. WARMIŃSKO-MAZURSKIM)

Marzena Długokęcka

Streszczenie. Przemiany gospodarcze i społeczne na wsi w ciągu ostatnich lat doprowadziły do wzrostu zainteresowania rozwojem turystyki wiejskiej. Rozwój usług agroturystycznych może być źródłem dochodów dla rolników oraz samorządów terytorialnych. Rozwój ten jest szansą dla obszarów wiejskich, zwłaszcza w świetle narastającego zainteresowania tą formą turystyki wśród mieszkańców miast, a także ze strony turystów zagranicznych.

Słowa kluczowe: agroturystyka, obszary wiejskie, przedsiębiorczość.

WSTĘP

Restrukturyzacja wsi i rolnictwa to ważny i trudny obszar polityki społeczno-gospodarczej. Zaistniałe uwarunkowania ekonomiczne i zmieniająca się funkcja rolnictwa powodują, iż ludność rolnicza poza dochodami z pracy w rolnictwie coraz częściej poszukuje dodatkowych, pozarolniczych źródeł zarobkowania.

Zachodzące w ciągu ostatnich lat przemiany gospodarcze i społeczno-kulturowe powodują wzrost zainteresowania rozwojem usług z zakresu turystyki wiejskiej. Rozwój ten jest często wymuszany potrzebą ekonomiczną, tj. sytuacją dochodową rodzin wiejskich. Szansą dla obszarów wiejskich jest rosnące zainteresowanie turystyką wiejską wśród mieszkańców miast oraz ze strony turystów zagranicznych.

Ukazujące się publikacje książkowe, a także materiały z licznych konferencji poświęconych tej tematyce świadczą o dużym zainteresowaniu tymi zagadnieniami zarówno w środowisku ekonomistów, jak i socjologów.

METODA BADAŃ

Głównym celem badań omówionych w artykule było rozpoznanie i ocena znaczenia usług turystycznych w aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich, różniących się charakterem i stopniem rozwoju, a także czynników wewnętrznych i zewnętrznych hamujących rozwój tego typu usług.

W ramach tak sformułowanego ogólnego celu badawczego wyodrębniono następujące cele szczegółowe: określenie wpływu usług turystycznych, w tym agroturystycznych, na aktywizację obszarów wiejskich o różnym charakterze, w tym w szczególności rejonów bardziej rozwiniętych gospodarczo, na przykładzie gmin zlokalizowanych w zasięgu oddziaływania większych ośrodków miejskich, oraz rejonów peryferyjnych, jakimi są gminy wiejskie oddalone od miast, ale posiadające atrakcyjne turystycznie walory przyrodnicze; rozpoznanie rangi turystyki i agroturystyki w strukturze innych rodzajów drobnej przedsiębiorczości, w tym przedsiębiorczości kobiet; rozpoznanie skali dochodów pochodzących z usług turystycznych (w tym agroturystycznych) na tle innych dochodów rodzin wiejskich, pozyskiwanych z pozarolniczych form przedsiębiorczości; dokonanie oceny organizacyjnej i finansowej pomocy państwa, roli samorządów lokalnych oraz znaczenia służb doradczych z ośrodków doradztwa rolniczego w promowaniu rozwoju usług turystycznych.

Źródłem materiałów wykorzystanych w procesie badawczym są badania empiryczne, przeprowadzone w latach 1996–1998 w ramach projektu badawczego KBN pt. „Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości” pod kierunkiem prof. Janiny Sawickiej oraz projektu badawczego FAO pt. „Zarządzanie zasobami wiejskich gospodarstw domowych” realizowanego w okresie 1998–2000. W latach 2000–2001 przeprowadzono dodatkowe badania o charakterze przestrzennym w ramach grantu promotorskiego KBN pt. „Usługi turystyczne jako forma aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich”.

Do badań empirycznych w latach 1996–1998 zostały wybrane (metodą ekspercką) gminy rozmieszczone na terytorium całej Polski, w regionach kontrastujących pod względem warunków społeczno-ekonomicznych. Do realizacji celów badawczych wybrano 66 gmin, wśród których wyróżniono dwa typy: gminy wiejskie z przewagą zatrudnienia w rolnictwie i gminy podmiejskie (miejsko-wiejskie) z przewagą zatrudnienia w sektorze pozarolniczym (tab. 1). Badane gminy znalazły się w następujących województwach: wielkopolskim, warmińsko-mazurskim, dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, łódzkim, lubelskim, mazowieckim, małopolskim, podlaskim, podkarpackim, opolskim, śląskim, pomorskim, świętokrzyskim.

Na podstawie kwestionariusza wywiadu w każdej z badanych gmin zebrano informacje niezbędne do opracowania fotografii stanu gospodarki i charakterystyki gminy pod względem: położenia naturalnego, struktury gospodarczej, społecznej, przestrzennej i stopnia wykorzystania zasobów naturalnych, stanu rolnictwa i gałęzi pozarolniczych, infrastruktury (technicznej, handlowo-usługowej i społecznej), a także oceny działalności instytucji wiejskich i samorządowych oraz aktywności społecznej mieszkańców. Ponadto, analizie zostały poddane specyficzne, lokalne uwarunkowania rozwoju drobnej przedsiębiorczości, w tym w formie świadczenia usług turystycznych. Ocenie poddano także rolę służb doradczych w promowaniu rozwoju lokalnego.

Tabela 1. Rozmieszczenie badanych 66 gmin w podziale na dwa typy

Table 1. Location of the 66 analysed communes

Typy gmin	Gminy
A – miejsko-wiejskie	Gołdap, Olecko, Susz, Łobżenica, Wyrzysk, Rawa Mazowiecka, Biała Rawska, Ciechanowiec, Brześć Kujawski, Piaseczno, Karczew, Wyszaków, Żelów, Grodzisk Mazowiecki, Pińczów, Busko Zdrój, Rymanów, Żary, Suwałki, Radziejów, Łuków, Płońsk, Sieradz, Zambrów, Brójce, Pomiechówek, Gostynin, Medyka, Gorlice, Chełm
B – wiejskie	Kostomłoty, Bobrowo, Walim, Kruklanki, Lipinki Łużyckie, Stare Pole, Kunice, Giby, Domaszowice, Sierakowice, Grębocice, Krotoszyce, Cerańów, Belsk Duży, Orońsko, Dobrzyca, Konstantynów, Cielądz, Naruszewo, Biała, Zduny, Gowarczów, Piątek, Oporów, Klembów, Czyżew Osada, Wierzbica, Wojciechów, Skierbieszów, Luźna, Łapanów, Koprzywnica, Jastków, Niemce, Gaszowice, Ranizów

Źródło: Badania własne w ramach projektu badawczego KBN pt. „Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości” w latach 1996–1998.

Zgromadzony materiał empiryczny umożliwił dokonanie oceny stanu i tendencji zmian w potencjale gospodarczo-społecznym badanych gmin w celu rozpoznania makroekonomicznych i lokalnych uwarunkowań, a głównie czynników sprzyjających rozwojowi lub opóźniających rozwój różnych form przedsiębiorczości, w tym usług turystycznych.

Przy wyborze zarówno gmin, jak i następnie dziesięciu małych firm na obszarze każdej z gmin korzystano z pomocy i doświadczenia pracowników ośrodków doradztwa rolniczego.

Dokonując wyboru danej gminy do dalszych badań, przyjęto założenie, że jej położenie geograficzne, a także społeczno-ekonomiczne warunki dla działających na jej obszarze drobnych przedsiębiorstw stanowią otoczenie zewnętrzne, którego istotne, charakterystyczne cechy wpływają na rozwój danej firmy produkcyjnej lub usługowej.

Wybór gmin był pierwszym etapem badań. W następnej kolejności dokonano pomiaru liczebności małych i średnich przedsiębiorstw w tych gminach. Na tym etapie możliwe było również dokonanie charakterystyki form i struktury rodzajów działalności małych i średnich przedsiębiorstw, w tym także świadczących usługi turystyczne.

W kolejnym etapie badań w każdej z wybranych gmin ankietowano przeciętnie po dziesięć osób prowadzących działalność gospodarczą.

Utworzona komputerowa baza danych na temat działalności drobnych przedsiębiorstw zawierała informacje zebrane z 720 firm, wśród których znalazły się 52 firmy świadczące usługi turystyczne (przeważnie agroturystyczne).

Wiele pytań w kwestionariuszu wywiadu miało charakter otwarty, zgromadzony w ten sposób bogaty materiał empiryczny ma cenne walory poznawcze, zawiera bowiem m.in. opinie o istotnych, lokalnych i globalnych problemach mających wpływ na rozwój przedsiębiorczości w środowisku wiejskim. Zgromadzony materiał empiryczny posłużył do oceny działalności przedsiębiorstw prowadzących usługi turystyczne, w tym agroturystyczne a także do porównań usług turystycznych z innymi formami wiejskiej przedsiębiorczości. Badania dotyczyły między innymi: związków z gospodarstwem rolnym, motywów podejmowania działalności gospodarczej, dochodów osiąganych z działalności czy źródeł jej finansowania.

Przy realizacji kolejnego celu, jakim było określenie roli samorządów lokalnych i służb doradczych w promowaniu wiejskiej przedsiębiorczości, w tym we wspieraniu rozwoju usług turystycznych, wykorzystano informacje zebrane w ramach badań empirycznych dotyczących działania służb doradczych na obszarach wiejskich. Badania te zostały przeprowadzone w 1999 r., w ramach projektu badawczego FAO pt. „Zarządzanie zasobami wiejskich gospodarstw domowych” (Rural Households Resources Management), gdzie na podstawie kwestionariusza wywiadu uzyskano informacje na temat sytuacji i potrzeb doradztwa rolniczego na terenie kraju. Kwestionariusze zostały wypełnione przez osoby pracujące w ODR-ach na rzecz wiejskiego gospodarstwa domowego. Ogółem zebrano 314 kwestionariuszy ankiet nadesłanych z 32 ODR-ów z terenu całej Polski.

Reasumując, wykorzystano materiał empiryczny obejmujący charakterystykę 66 gmin i działalność 720 przedsiębiorstw zlokalizowanych na ich obszarze, w tym działalność 52 firm turystycznych w latach 1996–1998, opinie 314 doradców z ośrodków doradztwa rolniczego zebrane w 1999 r. oraz badania monograficzne przeprowadzone w 2000 r. w dwóch gminach (Kruklanki i Pisz) położonych w województwie warmińsko-mazurskim.

MIEJSCE I ROLA AGROTURYSTYKI W WIELOFUNKCYJNYM ROZWOJU WSI

Dokonane zmiany ustrojowe w Polsce oraz przejście do gospodarki wolnorynkowej w sposób zasadniczy wpłynęły na obraz Polski w świecie, powstały warunki dla rozwoju tej branży gospodarki narodowej, jaką jest turystyka. Zostały stworzone nowe możliwości dla jej rozwoju, przede wszystkim na zasadach komercyjnych, co zadecydowało o istotnym postępie w rozwoju infrastruktury dla różnych form usług turystycznych.

Usługi turystyczne, tworzenie warunków dla ich rozwoju, stały się istotną częścią strategii rozwojowych w ujęciu regionalnym, lokalnym i gminnym [Siekierski 1999]. W wielu gminach i regionach turystyka jest postrzegana jako główny motor i impuls wielofunkcyjnego rozwoju wsi i przemian modernizacyjnych. Pojawiają się coraz to nowsze formy turystyki i rekreacji. Urynkowienie gospodarki, rozwój infrastruktury i analiza doświadczeń innych krajów doprowadziły do upowszechnienia się agroturystyki. Wspieranie rozwoju agroturystyki przez kreowanie przedsiębiorczości na wsi jest jedną z form wielofunkcyjnego rozwoju, umożliwiającą wykorzystanie przede wszystkim wolnych zasobów w gospodarstwach rolniczych oraz uzyskanie przez ich właścicieli dodatkowych dochodów. Dzięki rozwojowi turystyki wiejskiej, w tym agroturystyki, możliwe jest przede wszystkim [Wiatrak 1996]:

- wynajmowanie miejsc noclegowych i rozbudowa bazy noclegowej;
- rozszerzenie rynków zbytu na produkty rolne;
- rozwijanie małego (często domowego) przetwórstwa spożywczego i gastronomii oraz sprzedaż tych wyrobów;
- rozwój różnego rodzaju usług związanych z turystyką;
- wytwarzanie wyrobów pamiątkarskich;

- wzrost atrakcyjności obszarów wiejskich, wyrażający się we wzroście cen gruntów, a przez to wartości terenów rolnych i wiejskich.

Turystyka wiejska, w tym agroturystyka, zakłada bardzo szeroki pakiet oferty wypoczynku na wsi, daje możliwość zatrudnienia dla różnych grup zawodowych. Przede wszystkim miejsce pracy i źródło dochodów zyskuje rodzina rolnicza organizująca dwa podstawowe składniki oferty agroturystycznej – zakwaterowanie i wyżywienie. Niezbędnym składnikiem turystyki jest także organizowanie czasu wolnego turysty. Zaliczyć tu możemy wszelkie rodzaje rekreacji na wolnym powietrzu, rozwijanie zainteresowań, naukę, zwiedzanie, korzystanie z atrakcji kulinarnych itp. Napływ turystów na tereny wiejskie stymuluje powstawanie na wsi ofert organizowania czasu wolnego – od prowadzenia wycieczek pieszych, rowerowych, konnych, przez organizowanie kuli-gów, ognisk, pokazów, po nauczanie przyrządzania regionalnych potraw, tradycyjnych sposobów przetwórstwa itp. [Kmita 1994].

Turystyka wpływa korzystnie na rozwój infrastruktury na wsi, tj. handel, budownictwo, transport, rzemiosło itp. Media infrastruktury służą nie tylko turystom, ale wszystkim mieszkańcom i wpływają korzystnie na poprawę warunków i jakości życia na wsi. W ten sposób wykorzystywane są dodatkowe zasoby materialne i umiejętności członków wiejskiej społeczności. Tworzone są nowe miejsca pracy i źródła dodatkowych dochodów. Turystyka przyczynia się więc do polepszenia sytuacji dochodowej ludności wiejskiej, a zwiększenie dochodu sprzyja rozwijaniu dalszych inicjatyw gospodarczych na wsi na zasadzie tzw. efektu mnożnikowego.

FUNKCJE BADANYCH GMIN

Funkcje gospodarcze regionu warmińsko-mazurskiego wiążą się z występującymi tu zasobami czynników wytwórczych oraz walorami środowiska przyrodniczego. Całość funkcji gospodarczych występujących na tym obszarze można rozpatrywać jako:

- funkcje zewnętrzne (egzogoniczne), pełnione na rzecz gospodarki regionu i jego otoczenia;
- funkcje wewnętrzne (endogeniczne), pełnione na rzecz mieszkańców administracyjnych jednostek regionu (powiatów, gmin, miast i osiedli).

Ogólna liczba gmin w województwie wynosi 116. W granicach administracyjnych województwa znajdują się 22 gminy, w których tereny turystyczne zajmują ponad 50% ogólnej ich powierzchni. Gminy turystyczne skoncentrowane są głównie w południowej części województwa na terenie powiatów Olsztyn, Nidzica, Szczytno i Pisz oraz w części zachodniej (powiat Iława) i części północno-wschodniej (powiat Giżycko).

Dla rozwoju przestrzennego każdej z gmin zasadnicze znaczenie ma sposób, w jaki realizowane są na jej obszarze podstawowe funkcje gospodarcze. W przypadku gminy Pisz głównymi kierunkami gospodarki są rolnictwo, leśnictwo i turystyka. W gminie Pisz bardzo dobrze rozwija się obok innych funkcji (rolniczej i leśnej) funkcja turystyczna oraz rekreacyjna. Walory turystyczne gminy związane są z jej zasobami przyrodniczymi. Turystyka i agroturystyka pełni funkcję równorzędną w stosunku do rozwoju przedsiębiorczości i przemysłu drzewnego.

Druga z badanych gmin (Kruklanki) jest gminą rolniczą o większym niż przeciętny potencjał przyrodniczym. Obszar gminy Kruklanki charakteryzuje się dużymi walorami przyrodniczymi niezbędnymi do rozwoju funkcji rekreacyjnej. Kompleks leśny (ponad 53% powierzchni ogólnej) i znaczna liczba jezior stwarzają sprzyjające warunki dla rozwoju turystyki jako elementu gospodarki, z której gmina może czerpać korzyści nie mniejsze niż z przemysłu czy rolnictwa.

SZANSE I BARIERY WYKORZYSTANIA USŁUG TURYSTYCZNYCH JAKO AKCELERATORA ROZWOJU LOKALNEGO

Rozwój gospodarki turystycznej i związanego z nią zagospodarowania przestrzeni uwzględniającej ochronę środowiska ma szczególne znaczenie dla gmin atrakcyjnych turystycznie ze względów krajobrazowych. Gminy charakteryzujące się niskim stopniem rozwoju, a zarazem o atrakcyjnych walorach przyrodniczych mają równie dużą szansę ożywienia gospodarczego przez rozwój rynku usług turystycznych.

Badania ankietowe przeprowadzone wśród mieszkańców gminy Pisz pozwoliły na wyszczególnienie działań, którymi należy się zająć w pierwszej kolejności, aby spowodować ożywienie gospodarcze w tej gminie (tab. 2) [Profil 2000, Długokęcka 2001]. Na pierwszym miejscu wymieniono inwestowanie w infrastrukturę techniczną na terenach rekreacyjnych i turystycznych (62,14%), w następnej kolejności pozyskiwanie inwestorów z zewnątrz (41,78%) oraz efektywną promocję gminy (41,42%).

Tabela 2. Czynniki wpływające na ożywienie gospodarcze gminy

Table 2. Factors having influence on economic revival of the communes

Wyszczególnienie	Liczba	Procent
Inwestowanie w infrastrukturę techniczną na terenach rekreacyjnych i turystycznych	174	62,14
Pozyskiwanie inwestorów z zewnątrz	117	41,78
Postawienie na ochronę środowiska i edukację ekologiczną	91	32,50
System zachęt dla rozwoju małej i średniej przedsiębiorczości	97	34,64
Efektywna promocja gminy	116	41,42
Przeprofilowanie szkolnictwa i utworzenie systemu stypendialnego	97	34,64
Inne	10	3,57

Źródło: Opracowanie własne.

Ważnym czynnikiem decydującym o warunkach życia i pracy ludności wiejskiej jest zaopatrzenie wsi w wodę. Jest to jednocześnie podstawowy element infrastruktury, warunkujący wszelki postęp i ożywienie gospodarcze obszarów wiejskich. Szczególnie jest to ważne dla inwestorów (zwłaszcza zagranicznych), dla których jednym z podstawowych kryteriów wyboru lokalizacji przedsięwzięcia jest wyposażenie w sieć wodociągową oraz zorganizowany system odprowadzania i oczyszczania ścieków. Na ważność tego czynnika zwrócili również uwagę ankietowani mieszkańcy miasta i gminy Pisz.

Znaczenie turystyki dla rozwoju miasta i gminy Pisz polega przede wszystkim na tym, że w sytuacji mocno ograniczonego popytu miejscowego turystyka w przyszłości może tworzyć popyt na lokalne usługi i produkty ze strony ludności napływowej. Turystyka jest więc w pewnym sensie branżą eksportową, dającą szansę na znaczne posze-

rzenie rynków zbytu nawet małym przedsiębiorcom. Jednocześnie jest to branża silnie wpływająca na ład przestrzenny i mocno od niego zależna.

Przeprowadzona analiza SWOT dla społeczno-ekonomicznych warunków rozwoju gminy zwraca uwagę na zewnętrzne okazje, szanse, które mogą być wykorzystane w wyniku rozwoju turystyki. Głównym atutem jest posiadanie programów pomocowych i możliwość pozyskiwania środków zewnętrznych na projekty, programy w turystyce oraz ciągle wzrastająca moda na ekologię, przebywanie w czystym środowisku naturalnym i turystyka aktywna. Zagrożenia zewnętrzne to wzrost przestępczości, zwłaszcza na obszarach o wzmożonym ruchu turystycznym, i brak skutecznych programów skierowanych do środowisk popeerowskich w celu skutecznego zwalczania występujących tam patologii społecznych.

Wnioski z analizy SWOT są następujące: w celu wykorzystania potencjału turystycznego potrzebna jest lepsza promocja walorów turystycznych miasta i gminy. W działalności promocyjnej trzeba wykorzystać wydawnictwa, środki masowego przekazu, uczestnictwo w krajowych i międzynarodowych targach turystycznych. Ponadto, należy rozwijać infrastrukturę towarzyszącą turystyce, między innymi przez tworzenie szlaków pieszych i rowerowych, systemu informacji turystycznej, organizowanie imprez nie tylko o zasięgu gminnym. Należy zwiększać działania na rzecz podnoszenia standardu istniejących ośrodków turystycznych oraz rejestracji ich działalności na terenie gminy, przez wykorzystanie dostępnych instrumentów prawnych i politycznych szczególnie wspierać rozwój agro- i ekoturystyki, między innymi przez promocję idei gospodarstw gościnnych, współpracę z izbami rolniczymi i gospodarstwami agroturystycznymi.

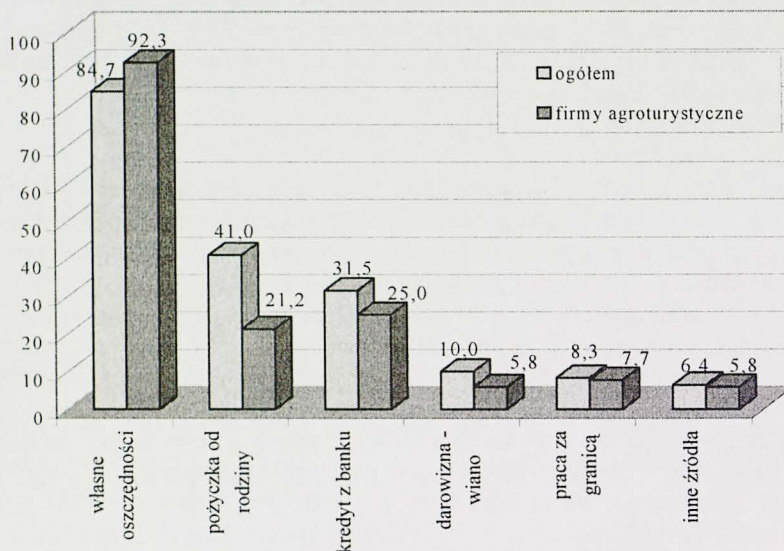
W wielofunkcyjnym rozwoju gmin wiejskich dynamiczną rolę odgrywać będą dobrze przygotowani, sprawni przedsiębiorcy. Ludzie młodzi, wykształceni, kompetentni, ekspansywni, w tym także kobiety, mają szansę stać się liderami przedsiębiorczości wiejskiej i właśnie ci przedsiębiorcy powinni w pierwszym rzędzie otrzymać pomoc instytucji doradczych i edukacyjnych w postaci nowoczesnej wiedzy z zakresu funkcjonowania rynku oraz wskazówek praktycznych, jak organizować i prowadzić działalność gospodarczą, w tym także działalność agroturystyczną.

ŹRÓDŁA ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH NA ROZPOCZĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ DOCHODY FIRM AGROTURYSTYCZNYCH

Wśród wielu cech sprzyjających podejmowaniu działalności gospodarczej w sferze rolnictwa i jego otoczenia, a także w działach pozarolniczych są takie cechy osobowe przedsiębiorców, jak kwalifikacje, wiek oraz przejmowane wzorce i autorytety. W dotychczasowych badaniach stwierdzono, że młode pokolenie mieszkańców wsi jest coraz lepiej wykształcone oraz ma wyższe kompetencje do prowadzenia gospodarstw rolnych i rozwijania pozarolniczej działalności na wsi [Kubica, Lewczuk 1986].

Rozpoczynając działalność agroturystyczną, przedsiębiorcy korzystają przede wszystkim z własnych oszczędności i pożyczek od rodziny, rzadko natomiast z kredytu bankowego. Powodem jest wysokie oprocentowanie kredytów i związane z tym obciążenie spłatą odsetek (rys. 1). Kredyty i pożyczki bankowe były ważnym źródłem finansowania zewnętrznego dla 25% firm agroturystycznych [Sawicka 1998, Długocka

2001]. Jak wykazują doświadczenia innych krajów, wśród instytucji mających znaczący wpływ na wspomaganie rozwoju przedsiębiorczości ważną rolę odgrywają banki. Ożywienie przedsiębiorczości także w Polsce zależeć będzie coraz bardziej od umiejętnego oddziaływania banku na lokalne podmioty gospodarcze (w tym prowadzące usługi agroturystyczne) w miarę stabilizacji sytuacji gospodarczej (monetarnej i finansowej) w kraju.



Rys. 1. Źródła środków pieniężnych na rozpoczęcie działalności gospodarczej

Fig. 1. Sources of capital to start business activities

Źródło: Badania własne w ramach projektu badawczego KBN pt. „Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości” w latach 1996–1998

Dochody z agroturystyki, na tle innych działalności gospodarczych w formie małych przedsiębiorstw, kształtowały się przeciętnie na niższym poziomie [Długokęcka 2001]. Potwierdza to hipotezę, iż usługi turystyczne, w tym agroturystyczne, na obecnym etapie nie zaliczają się do wysokodochodowych, pozarolniczych działalności i nie należałoby też rozbudzać nadmiernych oczekiwań czy nadziei wśród ludności wiejskiej, iż staną się takimi w najbliższej przyszłości bez podjęcia znaczącej akcji wspomagającej drobnych przedsiębiorców.

Prowadzona działalność agroturystyczna była najczęściej wskazywanym (81% wskazań) źródłem dochodów rodzin osób prowadzących działalność gospodarczą, jednakże w strukturze dochodów stanowiła ona relatywnie niewielki udział. Dla 54% ankietowanych udział tego źródła dochodu stanowił poniżej 20% ogólnych dochodów ich rodzin, a tylko dla 11,5% respondentów udział ten wynosił powyżej 60% dochodów ich rodzin.

Drugim pod względem częstości wskazań (67% ankietowanych) źródłem dochodów była sprzedaż produktów rolnych. Stanowiła ona dominujące źródło dochodów dla najliczniejszej grupy rodzin. Dla 13,5% osób ankietowanych to źródło dochodów stanowiło 41–60% dochodu ogółem ich rodzin, a dla 21% – 61–100%.

Znacznie rzadziej wskazywanym źródłem dochodu były świadczenia socjalne (38% wskazań) oraz praca najemna poza rolnictwem (27% wskazań) [Długokęcka 2001].

CHARAKTERYSTYKA ROLNIKÓW PROWADZĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ AGROTURYSTYCZNĄ W GMINIE PISZ I KRUKLANKI

Przedsiębiorcy zajmujący się prowadzeniem usług turystycznych, w tym agroturystycznych, w gminie Kruklanki to najczęściej osoby w przedziale wiekowym od 35 do 54 lat. Z informacji dotyczących wykształcenia właścicieli gospodarstw agroturystycznych wynika, że 1/3 miała wykształcenie wyższe, 1/3 podstawowe i zasadnicze zawodowe, a 10% miało wykształcenie średnie. Dziewięciu na dziesięciu właścicieli badanych gospodarstw stwierdziło, że do podjęcia działalności agroturystycznej skłoniło ich przede wszystkim naturalne położenie gospodarstwa, co czwarty badany był zdania, iż do prowadzenia działalności zmusiła go trudna sytuacja finansowa, co piąty stwierdził, iż zadecydowały posiadane kwalifikacje i fachowa wiedza.

Ponad 50% prowadzących działalność agroturystyczną to osoby młode, w przedziale wieku od 35 do 44 lat, 40% w przedziale 45–54 lat. Struktura wykształcenia osób prowadzących usługi agroturystyczne w gminie Pisz przedstawia się dość korzystnie: 6% badanych miało wykształcenie średnie ogólnokształcące, 20% – zasadnicze zawodowe, 20% – podstawowe. Poziom wykształcenia ankietowanych odbiega od poziomu wykształcenia w całym kraju, który nie przedstawia się zbyt korzystnie, gdyż 49,5% rolników ma wykształcenie podstawowe i poniżej podstawowego, 28,5% zasadnicze zawodowe, 20,2% średnie i policealne, a jedynie 2,8% wykształcenie wyższe.

Badani właściciele gospodarstw w gminie Kruklanki prowadzili działalność agroturystyczną dłużej niż pięć lat. Rozpoczynając działalność korzystano głównie z własnych oszczędności uzupełnianych bądź z pożyczką od rodziny, bądź z banku.

Odwrotna sytuacja była w gminie Pisz. Większość ankietowanych zajmuje się działalnością agroturystyczną od niedawna. Tylko 10% ankietowanych prowadziło tę działalność ponad 5 lat, a 40% od 3 do 5 lat.

Zdaniem osób ankietowanych, dodatkowymi motywami korzystania przez turystów z usług agroturystycznych są możliwość bliskiego kontaktu z przyrodą, cisza i spokój, krajobraz wiejski, a także niskie koszty pobytu. Istotnym uzupełnieniem oferty agroturystycznej jest możliwość korzystania z takich dodatkowych atrakcji w gospodarstwach, jak: nauka jazdy konnej, ogniska, kuligi, wypożyczalnia sprzętu sportowego, tereny zabaw dla dzieci. O opłacalności prowadzenia usług agroturystycznych świadczy fakt, iż większość właścicieli deklaruje w przyszłości prowadzenie usług w tym samym co obecnie zakresie.

PODSUMOWANIE

Przez rozwój turystyki wiejskiej gminy mają szansę wykorzystać rentę położenia i atuty naturalne w postaci krajobrazu, bogactwa przyrody, tradycyjnych budowli i kultury tradycyjnej wiejskiej społeczności, a produkty turystyczne oferowane w gminie,

poza wykorzystaniem elementów naturalnych środowiska, to szansa na rozwój przedsiębiorczości mieszkańców gminy.

Z obserwacji i badań wynika, iż gminy o funkcji rolniczo-rekreacyjnej zlokalizowane są najczęściej w rejonach o uznanych walorach przyrodniczo-krajobrazowych. Warunki naturalne sprawiają, że pewna grupa użytkowników gospodarstw rolnych podejmuje działalność pozarolniczą w formie świadczenia usług agroturystycznych na własny rachunek.

PIŚMIENNICTWO

- Długokęcka M., 2001: Usługi turystyczne jako forma aktywizacji gospodarczej obszarów wiejskich. Praca doktorska napisana w Katedrze Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW. Warszawa.
- Kmita E., 1994: Agroturystyka jako szansa aktywizacji społeczno-gospodarczej środowisk wiejskich. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego nr 2, Krajowe Centrum Doradztwa Rozwoju Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, Kraków, s. 18.
- Kubica P., Lewczuk A., 1986: Rola indywidualnych gospodarstw przodujących w środowisku wiejskim, *Acta. Acad. Agricult. Olst. Oec.* Nr 18, s. 131 i następne.
- Profil społeczno-gospodarczy miasta i gminy Pisz. W: Strategia rozwoju miasta i gminy Pisz. Pisz 2000.
- Sawicka J., (red.) 1998: Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości. Fundacja „Rozwój SGGW”, tom I i II. Warszawa.
- Siekierski Cz., 1999: Gospodarka turystyczna jako czynnik modernizacji i wielofunkcyjnego rozwoju wsi (z uwzględnieniem programów pomocowych). W: Gospodarka turystyczna po reformie terytorialnej organizacji kraju. Aspekt regionalny. Urząd Kultury Fizycznej i Turystyki, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Kraków, s. 113.
- Wiatrak A.P., 1996: Wpływ turystyki na zagospodarowanie obszarów wiejskich. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* nr 1/1996. Warszawa, s. 36.

SOCIO-ECONOMIC ASPECTS OF AGROTOURISM ACTIVITES (WARMIŃSKO-MAZURSKIE VOIVODOSHIP CASE STUDY)

Abstract. Agrotourism should take advantage of its values consisting of natural landscape, natural wealth, traditional buildings and communities while tourist products using these rural environment's elements should secure its protection and development.

The community of Pisz in Kruklanki distinguishes with natural and environmental values. It is essential for agrotourism functions development. Tourism helps to develop various kinds of business activities such as establishing hotel facilities, recreational and sports infrastructure and catering services. It may also help to increase incomes of the residents, limit unemployment and enrich the regional offer for the potential investors.

Key words: agrotourism, entrepreneurship, rural areas.

Marzena Długokęcka, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa; dlugokecka@o2.pl

KONCEPCJE WCZEŚNIEJSZYCH EMERYTUR ROLNICZYCH W KRAJACH UE I W POLSCE JAKO INSTRUMENTU POPRAWY STRUKTURY AGRARNEJ I PRZYSPIESZENIA WYMIANY POKOLEŃ

Bożena Tańska-Hus, Marcin Orlewski

Streszczenie. W kontekście przystąpienia Polski do UE musi nastąpić proces dostosowania rolnictwa i ustawodawstwa rolnego do zasad wspólnotowej polityki rolnej. Jednym z kryteriów przyjęcia do UE jest poprawa struktury obszarowej rolnictwa, stosownie do konkretyzującej postanowienia Traktatu Rzymskiego dyrektywy Rady nr 159 z 19 kwietnia 1972 r. w sprawie poprawy struktury obszarowej oraz rozporządzenia Rady nr 797 z 12 marca 1985 r. w sprawie poprawy skuteczności struktury agrarnej. Ważnym instrumentem polityki rolnej w zakresie przemian agrarnych jest wdrożenie od 1 stycznia 2002 r. ustawy z 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie systemu wcześniejszych emerytur strukturalnych, opartego na rozporządzeniu Rady nr 2079 z 30 czerwca 1992 r. (zastąpionym obecnie przez rozporządzenie Rady nr 1257/99) ustanawiającym program pomocy finansowej dla przechodzących na wcześniejszą emeryturę w rolnictwie.

Słowa kluczowe: emerytura rolnicza, renta strukturalna, Wspólna Polityka Rolna, wcześniejsza emerytura.

WSTĘP

Jednym z celów Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej są przemiany pokoleniowe w rolnictwie. Cel ten został wprowadzony do tej polityki w ramach tzw. *reformy McSharry'ego* w 1962 r. Przemianom tym sprzyjać ma rozporządzenie Rady nr 1257/99, które zastąpiło rozporządzenie nr 2079 z 30 czerwca 1992 r. Oba te akty mają na celu umożliwienie państwom członkowskim tworzenia programów wcześniejszych emerytur „strukturalnych” współfinansowanych z budżetu Unii Europejskiej. Choć sam udział państw członkowskich w programie jest oparty na zasadzie dobrowolności, to jednak gdy któreś z nich zdecyduje się wprowadzić świadczenia strukturalne, zobowiązane będzie dostosować własne ustawodawstwo do unormowań powołanego rozporządzenia w celu uzyskania środków finansowych z Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnictwa (FEOGA).

Do głównych celów unijnego programu emerytur strukturalnych w rolnictwie należy zachęcanie do wcześniejszego zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej przez rolników w wieku przedemerytalnym na rzecz młodych rolników lepiej wykwalifikowanych. Zadbano jednocześnie o zapewnienie odpowiednich dochodów starszym rolnikom, którzy postanowili przystąpić do programu. Kładąc nacisk na rentowność działalności, umożliwiono przekazanie do zagospodarowania pozarolniczego gruntów, których rolnicze użytkowanie nie jest opłacalne.

Ze względu na to, iż rozporządzenie Rady nr 1257/99 nie wprowadziło aż tak istotnych modyfikacji, aby konieczne stało się dokonanie gruntownych przekształceń już istniejących krajowych programów emerytur strukturalnych, omówione zostaną tu regulacje zawarte w rozporządzeniu nr 2079/92, które stanowiły podstawę dla zorganizowania owych programów w obecnym kształcie.

Część unormowań zawartych w rozporządzeniu nr 2079/92 wiązała państwa i nie mogła być przez nie zmieniona, w niektórych kwestiach pozostawiono zaś pewną swobodę wyboru. Do tych pierwszych należą przepisy uzależniające nabycie prawa do wcześniejszej emerytury od zaprzestania działalności rolniczej i odpowiedniego rozdysponowania gruntów na rzecz osób trzecich. Określono także, że rolnik, który chciał przekazać gospodarstwo rolne musiał być w wieku przedemerytalnym, przy jednoczesnym ukończeniu 55 lat, a prowadzona przez niego działalność rolnicza stanowiła jego główne źródło dochodu przez ostatnie 10 lat. Przejęcie gospodarstwa rolnego powinno nastąpić na cele związane z produkcją rolną, a przejmujący miał mieć odpowiednie kwalifikacje rolnicze oraz był zobowiązany do wykonywania działalności rolniczej (jako główne źródło dochodu) przez co najmniej 5 lat od przejęcia gruntów. Gdy przejęcie miało nastąpić na cele nierolnicze, przy użytkowaniu gruntów trzeba było zachować wymogi ochrony środowiska.

Określenie minimalnej normy obszarowej nowo powstałego gospodarstwa leżało w gestii państw członkowskich, jednakże jego wielkość powinna umożliwiać poprawę kondycji ekonomicznej. Pozostawiono swobodzie także wybór świadczeń związanych z wcześniejszym przejściem na emeryturę, określając jedynie ogólny ich katalog:

- premia odejścia – jednorazowa wypłata z tytułu wcześniejszego przejścia na emeryturę;
- roczna renta niezależnie od obszaru przekazanych gruntów;
- roczna renta od hektara przekazanych gruntów;
- dodatek do emerytury wypłacanej zgodnie z wewnętrznym systemem emerytalnym państw członkowskich.

W rozporządzeniu określono maksymalny okres wypłaty świadczeń strukturalnych na 10 lat, lecz nie dłużej niż do osiągnięcia przez świadczeniobiorcę wieku 70 lat.

Każdy z programów opracowanych przez państwa członkowskie wymagał zatwierdzenia przez Komisję Europejską wedle procedury zawartej w art. 29 dyrektywy Rady 88/42/53. Współfinansowanie z FEOGA zatwierdzonych programów wynosiło od 50,0% do 75,0%, przy czym UE współuczestniczy również i w kosztach administracyjnych związanych z obsługą systemu. Obecnie funkcjonuje 10 systemów wcześniejszych emerytur w rolnictwie ustanowionych przez państwa członkowskie, z tym że Hiszpania i Portugalia realizują również specjalne programy regionalne.

CEL I METODYKA BADAŃ

Celem opracowania jest zaprezentowanie rozwiązań prawnych w zakresie wcześniejszych emerytur i rent strukturalnych w Polsce na tle systemów wcześniejszych emerytur strukturalnych w rolnictwie w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Artykuł ten został opracowany na podstawie studiów literatury przedmiotu oraz analizy dokumentacji prawnej.

Niemiecka „renta za zaniechanie produkcji”

Ekonomiczny cel systemu ubezpieczeń rolników w Niemczech realizowany jest poprzez regulacje zmierzające do poprawy struktury agrarnej oraz do przyspieszonej wymiany pokoleń.

Pierwszą instytucją stworzoną w tym celu jest *renta za zaniechanie produkcji*, zawarta w ustawie o popieraniu zaniechania rolniczej aktywności zawodowej. Może ona mieć zastosowanie do rolników, którzy osiągnęli 55 lat (53 lata, gdy są niezdolni do pracy), opłacali składki do Rolniczej Kasy Starości albo Rolniczej Kasy Chorych przez co najmniej 15 lat oraz zaniechali rolniczej aktywności zawodowej, a wartość ich gospodarstwa rolnego w ciągu ostatnich 5 lat nie uległa zmniejszeniu powyżej 10,0%. Jednocześnie jednak małżonki rolników (uznane za rolniczki w rozumieniu przepisów ustawy z 27 VII 1957 r. o ubezpieczeniu na starość) nie otrzymują tego świadczenia.

Zaprzestanie działalności rolniczej może nastąpić przez wyzbycie się własności gospodarstwa rolnego, lecz istnieje możliwość pozostawienia własności przy jednoczesnej dzierżawie lub *dlugotrwałym odłogowaniu* lub zalesieniu, o czym decyduje samorząd lokalny Rolniczej Kasy Starości. Umowa dzierżawy powinna być zawarta w formie pisemnej na co najmniej 9 lat z dzierżawcą, który ma odpowiednie kwalifikacje zawodowe oraz prowadzi własne gospodarstwo rolne od minimum 5 lat. Dopuszczono wyłączenie przez dzierżawcę gruntów z produkcji rolnej, jeśli związane jest to z ochroną środowiska, ochroną krajobrazu albo poprawą infrastruktury własnego gospodarstwa.

Ani dzierżawa, ani przeniesienie własności gospodarstwa nie może nastąpić na rzecz krewnych w linii prostej lub na następców zobowiązanych prawnie do udzielania pomocy przekazującemu. Zastrzeżenie to dotyczy także małżonka oraz jego bliskiej rodziny.

Mimo wymogu zaprzestania aktywności zawodowej w rolnictwie, dopuszczono możliwość prowadzenia niewielkiej produkcji na własne potrzeby.

W związku ze zjednoczeniem Niemiec pojawił się problem rolników ze wschodnich landów nowo połączonego państwa. Od 1 stycznia 1995 r. mogą oni wystąpić z wnioskiem o *rentę za zaniechanie produkcji*, z tym że w ramach 15-letniego okresu składkowego zostaną im zaliczone lata podleganiu (i opłacania składek) ubezpieczeniu społecznemu byłego NRD.

Renta za zaniechanie produkcji składa się z trzech etapów:

- 1) **kwota podstawowa** – wypłacana za odłogowanie i za poprawę struktury agrarnej, zależna od okresów składkowych (730–1200 DM miesięcznie),
- 2) **dodatek powierzchniowy** – tylko przy odłogowaniu gruntów. Zależy on jest od jakości gleby oraz szacunkowych dochodów z działalności rolniczej w danym rejonie (150–600 DM za hektar miesięcznie),

3) **zabezpieczenie socjalne** – budżet państwa pokrywa składki na rolnicze ubezpieczenie chorobowe pobierającego rentę za zaniechanie produkcji.

Popieraniu przemian strukturalnych w rolnictwie służyć ma także *zasilek wyrównawczy*. Przysługuje on pracownikom najemnym oraz współpracującym z nimi członkom ich rodzin. Wniosek o to świadczenie mogą złożyć zainteresowani, jeśli podlegali obowiązkowemu ubezpieczeniu społecznemu w Rolniczej Kasie Starości oraz:

- ukończyli 55 lat (ewentualnie 53 lata po przedstawieniu dowodu niesprawności zawodowej);
- w ciągu 10 lat przed złożeniem wniosku o świadczenie pracowali co najmniej 90 miesięcy kalendarzowych w gospodarstwie rolnym;
- zrezygnowali z zatrudnienia w związku z tym, że ich pracodawca uczestniczył w programie:
 - 1) odłogowania lub przekazania ziemi,
 - 2) pięcioletniego odłogowania lub ekstensyfikacji według specjalnego zadania gminy „poprawa struktury agrarnej i ochrony wybrzeża”,
 - 3) karczowania powierzchni winorośli,
 - 4) wyrębu i karczowania jabłoni,
 - 5) jednorocznego odłogowania,
 - 6) innych zabiegów dotyczących odłogowania lub ekstensyfikacji powierzchni rolnej.

Wdowy i wdowcy po rolnym pracowniku najemnym (który nabył prawo do zasiłku wyrównawczego) mają prawo do zasiłku wyrównawczego, gdy nie wstąpiły ponownie w związek małżeński i nie są rolnikami w rozumieniu ustawy o ubezpieczeniu na starość albo po ukończeniu 45 lat są niezdolni do pracy w rolnictwie lub wychowują dziecko w wieku poniżej 16 lat.

Wysokość zasiłku wyrównawczego wynosi 65,0% ostatniego średniego zarobku brutto, lecz nie może przekroczyć kwoty 65,0% odpowiedniej granicy wymiaru składki w powszechnym zaopatrzeniu emerytalnym. Jego wypłata ulega zawieszeniu w przypadku osiągnięcia dochodów przekraczających określoną co roku stawkę.

Wcześniejsze emerytury we Francji

System wcześniejszych emerytur we Francji został zapoczątkowany już w latach sześćdziesiątych ubiegłego stulecia w instytucji renty dożywotniej (*Indemnité viagère de départ – IV D*) i był jednym z głównych środków służących poprawie struktury obszarowej gospodarstw rolnych oraz wymianie pokoleń. W latach dziewięćdziesiątych został on zmodyfikowany, aby dostosować go do wymogów zawartych w omówionym na wstępie rozporządzeniu EWG nr 2079/92, a kolejne zmiany wprowadzono w 1995 r., by zapewnić lepsze warunki transferu ziemi do gospodarstw tworzonych przez młodych rolników.

Zgodnie z programem wcześniejszych emerytur we Francji, świadczenia te przysługują rolnikowi w wieku 55–60 lat (60 lat to wiek emerytalny rolników we Francji), dla którego działalność rolnicza stanowiła główne źródło utrzymania przez ostatnie 15 lat przed wystąpieniem z wnioskiem o wcześniejszą emeryturę do Wzajemnych Ubezpieczeń Chorobowych w Rolnictwie (AMEXA). Regułą jest, iż transfer gospodar-

stwa musi nastąpić w całości wraz z budynkami oraz inwentarzem w drodze umowy dzierżawy, darowizny czy użyczenia, a wyjątkowo, gdy przekazujący jest w trudnej sytuacji finansowej, przez sprzedaż w ramach postępowania sądowego. Zatem podział gospodarstwa rolnego na kilka podmiotów lub zmniejszenie jego powierzchni ponad 15,0% po dniu 14 kwietnia 1994 r. powoduje utratę prawa uczestnictwa w programie wcześniejszych emerytur rolniczych.

W programie przewidziano minimalną normę obszarową dla przekazywanych gruntów. Ich powierzchnia musi być większa od połowy SMI (minimalny obszar gospodarstwa rolnego o wielokierunkowej produkcji, który zapewnia gospodarstwu domowemu użytkownika dochód minimalny). Wysokość SMI określana jest oddzielnie dla każdego z departamentów w zależności od jakości gleb oraz innych czynników. Uwalniane grunty przeznacza się dla młodych rolników na rozpoczęcie prowadzenia działalności rolniczej, a także w celu umożliwienia ponownego osiedlania się rolników, którzy ukończyli 55 lat. Dodać należy, że we Francji istnieje specjalny system dotacji na rozpoczęcie prowadzenia działalności rolniczej dla rolników w wieku do 40 lat, mających odpowiednie kwalifikacje zawodowe – DJA. Grunty mogą przejąć także osoby już prowadzące gospodarstwo rolne, jeżeli działalność rolnicza stanowi ich główne źródło utrzymania, a oni sami nie ukończyli 55 roku życia. Część uwalnianej ziemi przeznacza się także na SAFER (instytucja prawa publicznego, której zadaniem jest poprawa struktury obszarowej francuskiego rolnictwa przez zakup, a następnie odsprzedaż gruntów rolnych w celu upelnorolnienia już istniejących gospodarstw rolnych lub tworzenia nowych).

Gdy powierzchnia gospodarstwa rolnego wynosi co najmniej 40 hektarów, istnieje możliwość jego transferu na rzecz członków rodziny ubiegającego się o wcześniejszą emeryturę.

Wcześniejsza emerytura we Francji składa się z wypłacanych kwartalnie: części stałej (zwykłej) i zmiennej (podwyższonej). Pierwsza z nich wynosi 30 000 FRF rocznie, podwyższona zaś jest jakby dodatkową premią za każdy hektar przekazanych gruntów (maksymalnie za 50 hektarów), a jej wysokość zależy od przeznaczania gruntów i waha się między 850 a 2000 FRF za hektar. Dodać należy, iż maksymalna wysokość wcześniejszej emerytury rolniczej wynosi obecnie 72 500 FRF, co można uzyskać przekazując swe gospodarstwo rolne młodemu rolnikowi uprawnionemu do DJA. Za przekazanie gospodarstwa członkowi rodziny maksymalna wysokość świadczenia wynosi 62 000 FRF.

System wcześniejszych emerytur w Finlandii

Początkowo w Finlandii wymianie pokoleń miały służyć instytucje tzw. *systemu zamykania farm* oraz *rent z tytułu wymiany pokoleń*. Po przystąpieniu tego kraju do Unii Europejskiej obie wskazane formy stopniowo zastępowane są przez system wcześniejszych emerytur zgodny z rozporządzeniem EWG 2079/92.

W nowym systemie rolnik uprawniony jest do wcześniejszej emerytury, gdy:

- na stałe zaprzestaje produkcji rolniczej, w tym leśnej, które stanowiły jego zasadnicze źródło utrzymania w okresie 10 lat przed złożeniem wniosku o świadczenie;
- w momencie przekazania gospodarstwa jest w wieku od 55 do 64 lat;

- nie ma ustalonego prawa do innych świadczeń emerytalno-rentowych.

Świadczenie w postaci wcześniejszej emerytury może być przyznane także małżonkowi rolnika (również wdowie czy wdowcowi), który spełnia warunki do jej otrzymania, oraz wydzierżawiającemu gospodarstwo rolne.

Do uznania prowadzenia działalności rolnej za zasadnicze źródło utrzymania konieczne jest, aby minimum 25,0% dochodu danej osoby pochodziło z gospodarstwa rolnego, a 50,0% w przypadku prowadzenia działalności i w gospodarstwie, i w lesie. Dodatkowo połowa czasu pracy rolnika musi być przeznaczona na ową działalność rolną i leśną.

Przejmujący lub dzierżawca gospodarstwa powinien mieć odpowiednie kwalifikacje zawodowe. Określono również jego wiek – nie powinien przekroczyć 45 roku życia. Następca zobowiązany jest do prowadzenia nabytego lub dzierżawionego gospodarstwa jako działalności stanowiącej główne źródło utrzymania przez co najmniej 5 lat oraz do zamieszkiwania w tymże gospodarstwie lub w jego pobliżu do czasu rozpoczęcia wypłaty wcześniejszej emerytury poprzedniemu właścicielowi (wydzierżawiającemu). Obszar gospodarstwa powinien być systematycznie powiększany, nie mniej niż o 10,0% obszaru w okresie dwóch lat od nabycia gospodarstwa. Wspomnieć też trzeba, iż istnieje możliwość przekazania gruntów na cele nierolnicze.

Wcześniejsza emerytura jest wypłacana w Finlandii do osiągnięcia wieku emerytalnego – 65 lat. Składa się ona z kwoty podstawowej i części uzupełniającej. Podstawowa kwota kształtuje się na poziomie szacunkowych dochodów uzyskiwanych do tej pory z przekazanego gospodarstwa, ustalanych przez instytucję Ubezpieczenia Społecznego Rolników (MELA). Część uzupełniająca jest tym mniejsza, im większa jest kwota podstawowa. Całość świadczenia odpowiada rencie inwalidzkiej (z tytułu niepełnosprawności), jaką otrzymałby rolnik w chwili przekazania gospodarstwa.

Koncepcja państw Półwyspu Iberyjskiego dotycząca świadczeń strukturalnych

Program wcześniejszych emerytur strukturalnych, zgodnych z rozporządzeniem EWG nr 2079/92, w Portugalii ma charakter regionalny; najwcześniej został wprowadzony w regionach najbardziej zacofanych w 1994 r. Świadczenia przewidziano zarówno dla rolnika, jak i jego małżonka oraz dwóch robotników rolnych lub członków rodziny rolnika. Rolnik ubiegający się o objęcie programem musi legitymować się choćby 10-letnim okresem prowadzenia działalności rolniczej jako zasadniczego źródła utrzymania, przypadającym bezpośrednio przed złożeniem wniosku o świadczenie. Wymagany wiek określano na 54 do 64 lat. Konieczną przesłanką uczestnictwa w programie wcześniejszych emerytur jest również opłacanie składek na ubezpieczenie społeczne rolników przez okres wymagany do nabycia prawa do krajowej emerytury rolniczej po osiągnięciu wieku emerytalnego, który wynosi 60 miesięcy. Dodać trzeba, iż również małżonek rolnika nabywa prawa do wcześniejszej emerytury, jeśli należy do tej samej grupy wiekowej, co najmniej połowę czasu poświęcał na pracę w gospodarstwie rolnym oraz opłacał składkę na ubezpieczenie społeczne rolników przez okres wynoszący przynajmniej 60 miesięcy. W stosunku do robotników rolnych albo członków rodziny rolnika, którzy pracowali w gospodarstwie, wymagania potrzebne do uzyskania świadczeń z programu są identyczne jak dla małżonka.

Najmniejsza powierzchnia przekazywanego gospodarstwa rolnego wynosi jedną lub dwie jednostki uprawne według Krajowej Rezerwy Rolniczej i zależy od regionu. Istnieje również możliwość zatrzymania przez rolnika działki nie przekraczającej 1 hektara, z przeznaczeniem na własne potrzeby. Jeżeli rolnik zmniejszył powierzchnię gospodarstwa po dniu 30 czerwca 1992 r. lub pobiera rentę inwalidzką, pozbawia go to prawa do uczestnictwa w programie wcześniejszych emerytur.

Przejmujący gospodarstwo musi mieć odpowiednie kwalifikacje zawodowe oraz nie przekraczać 55 roku życia. Zobowiązany jest on do prowadzenia działalności rolniczej przez co najmniej 5 lat, z tym że istnieje możliwość przeznaczenia gruntów na cele nierolnicze zgodnie z zasadami określonymi w rozporządzeniu EWG nr 2079/92.

Wcześniejsza emerytura składa się z kwoty podstawowej, która wynosi 555,5 EUR miesięcznie lub 694,3 EUR miesięcznie (gdy do świadczeń uprawnieni są rolnik i jego małżonek) i wypłacana jest przez 15 lat. Istnieje również premia za przekazanie gospodarstwa rolnego. Jej wysokość kształtuje się na poziomie 543,4 EUR na gospodarstwo i zwiększana jest o 301,9 EUR za każdy hektar przekazanych gruntów. Maksymalna kwota premii wynosi 2052,8 EUR.

Dla robotników rolnych miesięczne świadczenie wynosi 251,2 EUR i wypłacane jest przez okres wynoszący 10 lat.

Na zakończenie zaznaczyć trzeba, że w okresie pobierania wcześniejszej emerytury rolniczej istnieje nadal obowiązek opłacania składek na ubezpieczenie społeczne, aż do osiągnięcia wieku emerytalnego (70 lat).

W Hiszpanii program wcześniejszych emerytur w rolnictwie w założeniach swych zbliżony jest do systemu portugalskiego. Przewidziano jednakże wyższą granicę wieku dla rolnika chcącego przekazać swe gospodarstwo rolne – 60 lat. Wysoki jest również poziom minimalny dochodu gospodarstwa rolnego (4000 EUR), ażeby można było uczestniczyć w programie. Dużo niższy jest również poziom proponowanych świadczeń.

Wcześniejsze emerytury a renty strukturalne w Polsce

Od 1994 r. Polska jest stowarzyszona z Unią Europejską. Do chwili pełnego członkostwa konieczne będzie przygotowanie naszego rolnictwa do nowych warunków funkcjonowania opartych na zasadach Wspólnej Polityki Rolnej. Jednym z głównych zadań staje się poprawienie struktury obszarowej polskiego rolnictwa. Ważnym instrumentem polityki rolnej w zakresie przemian agrarnych jest wdrożenie od 1 stycznia 2002 r. ustawą z dnia 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie (DzU z 2001 Nr 52, poz. 539), systemu wcześniejszych emerytur strukturalnych, opartego na unijnych przepisach ustanawiających program pomocy finansowej dla przechodzących na wcześniejszą emeryturę w rolnictwie.

Na mocy ustawy z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (tekst jednolity DzU z 1998 Nr 7, poz. 25) emerytura rolnicza może przysługiwać rolnikowi między innymi w wieku o 5 lat niższym od emerytalnego, gdy podlegał on co najmniej przez 120 kwartałów (tj. 30 lat) ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu oraz jeśli zaprzestanie on prowadzenia działalności rolniczej (art. 19, ust. 2, pkt. 1, 2 i 3 ustawy). Uznaje się, że rolnik zaprzestał prowadzenia działalności rolniczej, jeśli ani on, ani jego małżonek nie jest właścicielem (współwłaścicielem) lub posiadaczem gospodarstwa rolnego

oraz nie prowadzi działu specjalnego produkcji rolnej, chyba że grunty wchodzące w skład jego gospodarstwa rolnego wydzierżawił na podstawie pisemnej umowy zawartej co najmniej na 10 lat i zgłoszonej do ewidencji gruntów i budynków, osobie nie będącej: a) małżonkiem emeryta lub rencisty; b) jego zstępny lub pasierbem; c) osobą pozostającą z emerytem lub rencistą we wspólnym gospodarstwie domowym; d) małżonkiem osoby wymienionej w pkt. b) lub c). Warunek zaprzestania prowadzenia działalności rolniczej spełniony jest również wtedy, gdy rolnik posiadane grunty zalesił lub trwale wyłączył z produkcji rolniczej na podstawie przepisów ustawy z 3 lutego 1995 r. o ochronie gruntów rolnych i leśnych.

Chcąc uzyskać prawo do „wcześniejszej” emerytury, rolnik nie musi wyzbywać się całego gospodarstwa, może wyłączyć i pozostawić sobie grunty (włącznie z budynkami), których łączna powierzchnia nie powoduje opodatkowania podatkiem rolnym.

Ustawa o ubezpieczeniu społecznym rolników przewiduje jednocześnie obniżenie wymaganego stażu rolniczego ubezpieczenia emerytalno-rentowego do 50 kwartałów w sytuacji, gdy zaprzestanie prowadzenia działalności rolniczej zostało spowodowane wywłaszczeniem gruntów wchodzących w skład gospodarstwa rolnego, ich zbyciem na cel uzasadniający wywłaszczenie albo trwałym wyłączeniem z produkcji z przyczyn niezależnych od rolnika.

Świadczenia przewidziane przepisami ustawy z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników nie stanowią w rozumieniu przepisów Unii Europejskiej systemu wcześniejszych emerytur, przy czym różnice występują w kilku płaszczyznach [Alińska 1999]:

- *według kryterium organizacyjno-prawnego*, program wcześniejszych emerytur przewidziany ustawą o ubezpieczeniu społecznym rolników jest jedynie uzupełnieniem systemu emerytalno-rentowego dla rolników i nie stanowi prawnie wyodrębnionego systemu wcześniejszych emerytur, jest to raczej sposób na dochodzenie do pełni praw emerytalno-rentowych.
- *według kryterium celu*, omawiany program ma głównie za zadanie rozwiązywanie problemów socjalnych (ewentualnie wymiany pokoleń), wsi, a nie oddziaływanie na zmiany strukturalne w rolnictwie, co stanowi podstawę systemu unijnego. Ustawa o ubezpieczeniu społecznym rolników nie ustanawia żadnych warunków dotyczących sposobu rozdysponowania gruntów przez przekazującego. Dla uzyskania prawa do wcześniejszej emerytury istotny jest wyłącznie sam fakt zmiany własności czy posiadania gruntów, nie ma znaczenia natomiast to, czy osoby, które gospodarstwo otrzymały mają zamiar i są w stanie to gospodarstwo rolne prowadzić.
- *według kryterium finansowego*, ustawa o ubezpieczeniu społecznym rolników nie ustanawia odrębnego systemu finansowania wcześniejszych emerytur.

Pierwsze wzmianki o koncepcji systemu wcześniejszych emerytur strukturalnych w rolnictwie pojawiły się w przyjętej przez Radę Ministrów 21 kwietnia 1998 r. *Średniookresowej strategii rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*. Na tej podstawie minister właściwy do spraw rolnictwa i rozwoju wsi opracował 30 czerwca 1998 r. *Wstępne założenia programu wcześniejszych emerytur strukturalnych w rolnictwie*, zawierające wiele propozycji dotyczących przyszłego programu. Zasadniczym celem programu było przede wszystkim poprawienie struktury obszarowej gospodarstw w Polsce, celem wtórnym natomiast zabezpieczenie socjalne dla rolników – uczestników programu.

Założono, że efektem strukturalnym będzie wzrost liczby gospodarstw powyżej 15 ha, osiągnięty dzięki zwalnianiu gruntów przez rolników objętych programem na rzecz rolników młodych i wykwalifikowanych.

Etap dyskusji nad kształtem przyszłego programu wcześniejszych emerytur rolniczych został zamknięty 13 lipca 1999 r. przyjęciem dokumentu *Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa*. Przedstawiał on działania rządu w odniesieniu do aspektów strukturalnych rozwoju obszarów wiejskich na okres najbliższych kilku lat. Z jego treści wynikało, że system świadczeń emerytalnych opracowany na podstawie rozwiązań stosowanych w Unii Europejskiej uzupełni system wcześniejszych emerytur zawarty w ustawie z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników. Dlatego też w opracowanym projekcie ustawy o świadczeniach strukturalnych zaproponowano zmianę nazwy świadczenia na *renta*, gdyż w powszechnej świadomości pojęcie *emerytura* kojarzone jest wyłącznie ze świadczeniem z ubezpieczenia społecznego.

1 stycznia 2002 r. weszła w życie ustawa z dnia 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie (DzU z 2001 Nr 52, poz. 539). Zgodnie z art. 3 ust. 1 ustawy, prawo do renty strukturalnej może nabyć rolnik w wieku 60–65 lat (mężczyzna) lub 55–60 lat (kobieta), który zaprzestał prowadzenia działalności rolniczej, podlegał ubezpieczeniu społecznemu rolników przez okres 120 kwartałów oraz przez 10 lat bezpośrednio przed zgłoszeniem wniosku o rentę strukturalną prowadził nieprzerwanie działalność rolniczą, która stanowiła jego jedyne lub główne źródło dochodów. Zaznaczyć należy, że wymagania dotyczące rolnika stosuje się odpowiednio do jego małżonka (art. 3, ust. 4).

Przekazaniu ulec może jedynie gospodarstwo o minimalnej powierzchni 3 hektarów, które przez co najmniej ostatnich 5 lat przed zgłoszeniem przez rolnika wniosku o przyznanie świadczeń strukturalnych stanowiło jego własność, własność jego małżonka lub współwłasność obojga małżonków (art. 3, ust. 3). To pierwsze zasadnicze novum w stosunku do wstępnych założeń programu świadczeń strukturalnych. Zakładano tam bowiem minimalną wielkość przekazywanego gospodarstwa na poziomie 5 hektarów.

Ustawa o rentach strukturalnych w rolnictwie określa również wymagania dotyczące formy przekazania oraz osoby przejmującej gospodarstwo rolne na mocy ustawy. Przekazanie gospodarstwa może nastąpić odpłatnie lub za darmo w drodze umowy na rzecz osoby fizycznej, a także osoby prawnej lub jednostki organizacyjnej nie mającej osobowości prawnej – jeśli działalność rolnicza należy do zakresu ich działania. Umowa, poza wymaganiami zawartymi w odrębnych przepisach, powinna zawierać oświadczenia stron wraz z zapewnieniem o przekazaniu gospodarstwa na powiększenie jednego lub kilku już istniejących gospodarstw rolnych oraz o tym, że powierzchnia powiększonego w ten sposób gospodarstwa nie jest mniejsza niż 15 hektarów, a także oświadczenia stron co do spełnienia warunków w stosunku do osoby przejmującej (art. 7, ust. 1). Przejmującym może być rolnik, który nie ma ustalonego prawa do świadczeń emerytalno-rentowych z ubezpieczenia lub zaopatrzenia społecznego oraz ma kwalifikacje rolnicze – co oznacza, iż uzyskał zasadnicze, średnie lub wyższe wykształcenie rolnicze czy ekonomiczne o specjalności przydatnej do prowadzenia działalności rolniczej lub prowadzi działalność rolniczą od co najmniej 5 lat (art. 8, ust. 1 i 2 ustawy).

Ustawa przewiduje jednocześnie możliwość przejęcia gospodarstwa rolnego na własność Skarbu Państwa w drodze decyzji Prezesa Agencji Własności Rolnej Skarbu

Państwa, na wniosek rolnika, który nie ma możliwości przekazania całości lub części gospodarstwa rolnego na warunkach określonych w ustawie. Przejęcie następuje nieodpłatnie i dotyczy jedynie nieruchomości wchodzących w skład gospodarstwa wolnych od obciążeń, z wyjątkiem służebności gruntowych.

Wysokość renty strukturalnej wynosi 150,0% emerytury podstawowej, a gdy do świadczenia tego uprawnieni są zarówno rolnik, jak i jego małżonek – każdemu z nich przysługuje ono w wysokości 150,0% emerytury podstawowej (art. 11, ust. 1 i 2). Rentę tę wypłaca się do osiągnięcia wieku emerytalnego lub do chwili nabycia praw do świadczeń emerytalno-rentowych, nie dłużej jednakże niż przez 5 lat (art. 14). Jest to druga podstawowa różnica między ustawą a wstępnymi założeniami ministra właściwego do spraw rolnictwa i rozwoju wsi, gdzie wysokość świadczeń przewidywano na poziomie 200,0% emerytury podstawowej w przypadku jednego uprawnionego spośród małżonków, albo 300,0% emerytury podstawowej, gdy do świadczenia uprawnieni są oboje małżonkowie.

W sytuacji, kiedy uprawniony do renty czy jego małżonek podejmie prowadzenia działalności rolniczej jako właściciel (współwłaściciel) lub posiadacz gospodarstwa rolnego, prawo do renty strukturalnej ustaje i nie ulega przywróceniu (art. 15).

PODSUMOWANIE

Doświadczenia państw członkowskich Unii Europejskiej wykazują na trudności we wdrażaniu programu wcześniejszych emerytur w rolnictwie. Ze względu na znaczne odrębności każdy kraj musiał wypracować pewne indywidualne rozwiązania, zgodne jednakże z rozporządzeniem EWG nr 2070/92. Przykładowo, we Francji wprowadzenie programu przyniosło pozytywne rezultaty, gdyż ponad 51,0% uwolnionej powierzchni objęli rolnicy młodzi (uprawnieni do DJA), a około 21,0% gruntów przeznaczono na powiększenie gospodarstw już działających. Program zachęcił francuskich rolników głównie do przekazywania ziemi w ramach rodziny (75,0%). W Irlandii natomiast średnia powierzchnia gospodarstwa wzrosła do poziomu 20 hektarów, a średni wiek rolników obniżył się do 50 lat. Rocznie przekazuje się tu około 5500 gospodarstw. Hiszpański program wcześniejszych emerytur strukturalnych nie spotkał się z tak przychylnym przyjęciem, gdyż liczba przekazujących swe gospodarstwa rolników nie przekroczyła 1000 osób rocznie. Stosunek rolników do zaoferowanego świadczenia różnił się zatem znacznie w poszczególnych państwach. Wynikało to przede wszystkim z wysokości emerytur strukturalnych, choć nie bez znaczenia pozostawały również możliwe sposoby zaprzestania działalności rolniczej czy przywiązanie do zawodu i związanego z nim sposobu życia.

Polska dopiero wdraża nasz program rent strukturalnych. Praktyka kolejnych lat pokaże, jaki będzie stosunek polskich rolników do jego założeń. Niewątpliwie jednak potrzebne są nam zmiany struktury obszarowej w rolnictwie, szczególnie w związku z rychłym przystąpieniem do Unii Europejskiej. Ze względu na proponowaną wysokość świadczeń jest to niewątpliwie atrakcyjna oferta, szczególnie że obecnie wielu rolników utrzymuje się i tak z nieoficjalnej działalności pozarolniczej, choć oficjalnie to niby działalność rolnicza stanowi ich główne źródło utrzymania. Powiększanie arealów albo

specjalizacja produkcji gospodarstw rolnych stanowi konieczny warunek dla ich dalszego istnienia, przy olbrzymiej konkurencji oraz presji ze strony rolnictwa Unii Europejskiej, niezależnie od naszego wstąpienia lub niewstąpienia do Wspólnoty. Pamiętać jednak trzeba, iż finansowanie świadczeń strukturalnych jest niestety kosztowne, co przy stałym niedostatku środków budżetowych może przeszkadzać w realizacji programu. Nie sposób również pominąć tendencji do zmniejszania wysokości dofinansowania z FEOGA.

PIŚMIENNICTWO

- Alińska A., 1999: Kierunki i cele reorganizacji systemu ubezpieczeń rolniczych w Polsce. IERiGŻ, s. 5 i nast.
- Bodenstedt A., 1998: Rolnictwo europejskie-wspólne dziedzictwo czy kość niezgody. W: Rolnictwo i wieś europejska. Toruń-Warszawa.
- Delekt M., 1996: Ubezpieczenie społeczne rolników. W: Propozycje zmian w systemie ubezpieczeń społecznych. Biuro Studiów i Analiz Kancelarii Senatu, Warszawa.
- European Commision Report: The Agricultural Situation in the European Union. Brussel and Luxemborg 2001, 112–126, 151–152.
- Paszkowski S., 1998: Wcześniejsze emerytury rolnicze mogą przyspieszyć poprawę struktury agrarnej. Bank i Rolnictwo nr 4.
- Patkowski K., 2001: Rolnicze ubezpieczenia Społeczne we Francji – Mutualité Sociale Agricole. W: KRUS. Ubezpieczenia w rolnictwie. Materiały i Studia nr 1(9), 127–131.
- Podstawka M., 2000: System finansowy w rolnictwie na tle integracji Polski z UE. FAPA. Warszawa, s. 39 i nast.
- Dyrektywa Rady 88/42/53.
- Rozporządzenie EGW z 30 czerwca 1992 r., nr 2079 (OJ L 215, 30/07/1992 P. 91–95).
- Rozporządzenie Rady z 17 maja 1999 r. nr 1257 (OJ L 160, 26/06/1999 P. 82–102).
- Skwarka B., 1991: Ubezpieczenia społeczne rolników indywidualnych we Francji. Wieś i Rolnictwo 2(71).
- Trawiński K., Żurawiński J., 1999: Wcześniejsze emerytury a renty strukturalne w rolnictwie. W: KRUS. Ubezpieczenia w rolnictwie. Materiały i Studia nr 4, 7–35.
- Tryfan B., 1993: Zabezpieczenia socjalne ludności rolniczej we Francji. Wieś i Rolnictwo 1(78).
- Tryfan B., 1998: Ubezpieczenie społeczne rolników w Europie. Wieś i Rolnictwo 2(79).
- Tryfan B., van Deenen B., Okuniewski J., 1997: Ubezpieczenie społeczne w rolnictwie Niemiec i Polski. PAN, Warszawa, 129–143.
- Tryfan B., 2000: Zabezpieczenie społeczne rolników w Europie. FAPA, Warszawa, s. 37 i nast.
- Ustawa z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (DzU z 1998 r. Nr 7, poz. 25).
- Ustawa z 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie (DzU z 2001 r. Nr 52, poz. 539).

CONCEPTIONS OF FARMER'S EARLY RETIREMENTS IN EU COUNTRIES AND IN POLAND AS THE INSTRUMENT OF THE AGRARIAN STRUCTURE IMPROVEMENT AND ACCELERATIONS OF THE EXCHANGE OF GENERATIONS

Abstract. In context of the accession Poland must follow a process of the agriculture adjustment and of the agrarian legislation to the principles of the community rural policy. The one from standards of the acceptance to EU is the improvement of agriculture space

structure according to the Council Directive No. 159 of 19 April 1972 in re of the improvement of area structure and the Council Regulation No. 797 of 12 March 1985 in re of the improvement of agrarian structure efficiency. The important instrument of the rural policy in a sphere of the agrarian transformations is initialing from 1 January 2002, with the Act of 26 April 2001 about structural pensions in the agriculture, the system of structural early retirements, which is leaning on the Council Regulation No. 2079 of 30 June 1992 (at present displaced by the Council Regulation No. 1257/99) with enactive the program of the financial assistance for trippant on the early retirement in agriculture.

Key words: the agrarian pension, the structural pension, the Common Rural Policy, the early retirement in agriculture.

Bożena Tańska-Hus, Marcin Orlewski, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, Wydział Rolniczy AR, ul. C.K. Norwida 25, 50-375 Wrocław

FUNKCJE RENT STRUKTURALNYCH W PROCESIE INTEGRACJI POLSKIEGO ROLNICTWA Z UNIĄ EUROPEJSKĄ

Elżbieta Tomkiewicz

Streszczenie. Obowiązująca od niedawna ustawa z 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych była wzorowana na przepisach rozporządzenia Rady WE nr 1257/99 dotyczącego wspierania rozwoju obszarów wiejskich z Europejskiego Funduszu Gwarancji i Ukierunkowania Rolnictwa. Jednakże mimo daleko idących zbieżności obu tych regulacji, polska ustawa nie do końca się pokrywa z rozwiązaniami prawa wspólnotowego. Stąd też zasadniczym celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych rozwiązań ustawowych i ich konfrontacja z przepisami przytoczonego rozporządzenia wraz ze wskazaniem przyczyn istniejących w tym zakresie rozbieżności. W artykule szczegółowo przedstawiono wymagane warunki nabywania prawa do renty strukturalnej stawiane rolnikowi przekazującemu gospodarstwo rolne, jak również warunki wymagane od przejmującego to gospodarstwo. Naświetlone także zostały zasady finansowania tych świadczeń obowiązujące w polskim systemie prawnym i w ustawodawstwie wspólnotowym. Przeprowadzona analiza porównawcza obu regulacji prawnych pozwoliła na sformułowanie generalnego wniosku, iż rozwiązania naszej ustawy są w wielu kwestiach znacznie bardziej rygorystyczne niż przepisy prawa wspólnotowego. Wynika to z tego, iż w intencji polskiego ustawodawcy system rent strukturalnych ma służyć przede wszystkim stymulowaniu pożądaných przemian strukturalnych w rolnictwie.

Słowa kluczowe: rolnictwo, renty strukturalne, prawo rolne.

ZASADNICZE CELE RENT STRUKTURALNYCH W POLSKIM PRAWIE

Renty strukturalne są nową instytucją w systemie polskiego ustawodawstwa rolnego, polegającą na stworzeniu atrakcyjnych zachęt finansowych dla rolników w wieku przedemerytalnym do definitywnego zaprzestania działalności rolniczej. Zgodnie z intencją polskiego ustawodawcy, zasadniczym *ratio legis* tej instytucji prawnej jest poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych, przy jednoczesnym zmniejszeniu liczby gospodarstw rolnych, a także zapewnienie rolnikom wycofującym się z działalności rolniczej źródeł dochodów w okresie przedemerytalnym. Polski ustawodawca

połączył zatem w tej regulacji cele strukturalne polegające na stymulowaniu pożądanych przemian strukturalnych i demograficznych w polskim rolnictwie z nie mniej ważnymi celami socjalnymi. Dodatkową przesłanką przemawiającą za ustanowieniem takiej regulacji prawnej było stosunkowo niewielkie oddziaływanie systemu wcześniejszych emerytur rolniczych na przemiany strukturalne w rolnictwie. Przyjęta bowiem w ustawie z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników (DzU z 1998 r. Nr 7, poz. 25 z późn. zmianami) konstrukcja wcześniejszych emerytur z wielu przyczyn nie stanowi dostatecznie atrakcyjnej zachęty do obszarowego powiększania gospodarstw rolnych, co w pełni potwierdzają badania przeprowadzone przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej [Koczur 2002].

Ujęcie rent strukturalnych jako jednego z instrumentów służących poprawie struktury obszarowej polskiego rolnictwa w długookresowej perspektywie wynika z realizacji zobowiązań określonych w strategicznych dokumentach rządowych, w tym m.in. „Narodowym programie dla członkostwa w Unii Europejskiej”, „Pakcie dla rolnictwa i obszarów wiejskich”, „Średniookresowej strategii rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich”, a także w przyjętym przez Radę Ministrów 13 lipca 1999 r. dokumencie „Spójna polityka strukturalna obszarów wiejskich i rolnictwa do 2006 r.”. Ujęcie rent strukturalnych w ramach szeroko rozumianej polityki strukturalnej jest także zbieżne z treścią polskiego stanowiska negocjacyjnego w obszarze polityki strukturalnej w rolnictwie.

EWOLUCJA FUNKCJI WCZEŚNIEJSZYCH EMERYTUR W ŚWIEŁLE PRAWA WSPÓLNOTOWEGO

Obowiązująca w polskim systemie prawnym ustawa z 26 kwietnia 2001 r. o rentach strukturalnych w rolnictwie (DzU Nr 52, poz. 539) wyraźnie wzorowana jest na przepisach rozporządzenia Rady WE z dnia 17 maja 1999 r. nr 1257/99 dotyczącego wspierania rozwoju obszarów wiejskich z Europejskiego Funduszu Gwarancji i Ukierunkowania Rolnictwa (OJ 1999 L 160/80). Jednakże mimo daleko idących zbieżności obu tych regulacji, przyjęta w okresie przedakcesyjnym polska ustawa w kwestiach szczegółowych nie do końca się pokrywa z rozwiązaniami prawa wspólnotowego, chociaż naturalnie nie może być sprzeczna z *acquis communautaire*. Stąd też zasadniczym celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych rozwiązań nowej ustawy o rentach strukturalnych i ich konfrontacja z przepisami przytoczonego już rozporządzenia Rady nr 1257/99 wraz ze wskazaniem istniejących między nimi różnic. Jest to tym bardziej uzasadnione, że z chwilą uzyskania członkostwa Polski w Unii Europejskiej obowiązujące w tym zakresie przepisy prawa wspólnotowego staną się częścią polskiego porządku prawnego, o ile do tego czasu nie zostaną uchylone lub znowelizowane.

Mechanizmy stymulowania rolników do wcześniejszego przechodzenia na emeryturę zostały ustanowione na szczeblu wspólnotowym już na początku lat 70. W tym miejscu konieczne wydaje się wyjaśnienie terminologiczne. W prawie wspólnotowym analizowana tutaj instytucja określana jest mianem wcześniejszych emerytur dla rolników, podczas gdy polski ustawodawca używa określenia renty strukturalne. Ponieważ instytucja ta u nas nie jest finansowana z funduszy ubezpieczeń społecznych, tak jak ma to miejsce w przypadku tradycyjnych emerytur, polski ustawodawca nie chcąc wprowa-

dzać zamętu terminologicznego, posługuje się pojęciem renty strukturalne. Jest to, jak się wydaje, także podyktowane faktem, że w polskim ustawodawstwie od lat już obowiązują rozwiązania przewidujące wcześniejsze emerytury dla rolników (art. 19 ust. 2 ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników), które nie mają naturalnie nic wspólnego z analizowaną instytucją prawa wspólnotowego.

Przed przystąpieniem do szczegółowego omówienia polskiej regulacji rent strukturalnych w rolnictwie konieczne wydaje się przedstawienie ewolucji przepisów prawa wspólnotowego w tym zakresie [Lichorowicz 1996]. Na przestrzeni bowiem ponad 30 lat funkcjonowania instytucji wcześniejszych emerytur (early retirement) dostrzec można wyraźną zmianę priorytetowych jej celów, które zmieniały się wraz z reformami wspólnej polityki rolnej.

Pierwszym aktem prawa wspólnotowego w tym zakresie była dyrektywa Rady WE z 17 kwietnia 1972 r. nr 160/72 w sprawie zachęcania rolników do zaprzestania działalności zawodowej w rolnictwie i przeznaczania gruntów na cele poprawy struktury agrarnej (OJ 1072 L 96/9), wyraźnie ukierunkowana na przyspieszenie procesu zmian generacji w rolnictwie i na stymulowanie pożądanych przemian strukturalnych, generalnie zmierzających w kierunku modernizowania struktury agrarnej gospodarstw rolnych. Takie *ratio legis* tej dyrektywy wyraźnie odpowiadało przyjętej w latach 60. i następnie „twórczo” rozwijanej koncepcji intensywnego rozwoju wspólnotowego rolnictwa, uwzględniającej przede wszystkim jego cele produkcyjne.

W kolejnej regulacji prawa wspólnotowego, tj. rozporządzeniu Rady WE z 25 kwietnia 1988 r. nr 1096/88 (OJ 1988 L 110/28), obok tradycyjnych już niejako strukturalnych i demograficznych celów leżących u podstaw wcześniejszych emerytur, uwzględniono także nowe cele, ściśle związane z ograniczaniem produkcji rolnej. W tym bowiem okresie w rolnictwie wspólnotowym problem nadwyżek produkcyjnych wyłonił się z całą ostrością, co wymagało zmiany dotychczasowej „proprodukcyjnej” strategii wspólnej polityki rolnej w kierunku ograniczania nadprodukcji rolnej [Tomkiewicz 2000]. Te nowe, wówczas zaledwie zarysowane, cele znalazły prawny wyraz m.in. w przepisach rozporządzenia Rady WE nr 1096/88 zobowiązujących nabywcę gruntów do niepodwyższania produkcji rolnej w zakresie produktów nadwyżkowych [Lichorowicz 1996, s. 143].

Narastający w rolnictwie WE problem strukturalnych nadwyżek produkcyjnych spowodował, że w kolejnym rozporządzeniu Rady WE z 30 czerwca 1992 r. nr 2079/92 dotyczącym systemu wcześniejszych emerytur (OJ 1992 L 215/91 z późn. zmianami), instytucja ta ściśle została sprzęgnięta z reformami wspólnej polityki rolnej McSharry’ego, których istota polegała na ograniczeniu produkcji rolnej i ustanowieniu dopłat bezpośrednich o charakterze rekompensacyjnym, mających wyrównać producentom rolnym straty w ich dochodach [Tomkiewicz 2000]. Instytucja wcześniejszych emerytur została ujęta jako środek towarzyszący reformom CAP obok zalesiania gruntów oraz tzw. środków agrosrodowiskowych [Costato 1992]. W nowej regulacji wcześniejszych emerytur ustawodawca wspólnotowy wyraźnie wyeksponował jej cele socjalne związane z zapewnieniem dochodów rolników i pracowników rolnych oraz cele związane z ograniczaniem nadprodukcji rolnej w ścisłym powiązaniu z ochroną środowiska naturalnego i krajobrazu wiejskiego. Wzmocnienie aspektów środowiskowych można dostrzec m.in. w treści przepisu art. 6 ust. 4 tego rozporządzenia, w którym

mowa jest o obowiązku prowadzenia działalności rolniczej na przejętych gruntach rolnych zgodnie z wymogami ochrony środowiska.

Wyraźną zmianę funkcji leżących u podstaw instytucji wcześniejszych emerytur można dostrzec na tle obecnie obowiązującego rozporządzenia Rady WE z 17 maja 1999 r. nr 1257/99. W ramach zreformowanej, kompleksowej polityki rozwoju obszarów wiejskich na lata 2000–2006 wcześniejsze emerytury zostały ujęte jako środki wspomagania rozwoju obszarów wiejskich obok takich instrumentów, jak m.in.: zalesianie gruntów, pomoc z tytułu inwestycji w rolnictwie, pomoc dla młodych rolników, dla gospodarstw położonych w regionach o trudnych warunkach gospodarowania, programy agrośrodowiskowe. Punkt ciężkości tej regulacji prawnej przesunął się wyraźnie w kierunku realizacji celów socjalnych, związanych z zapewnieniem dodatkowych dochodów rolnikom zaprzestającym działalności zawodowej. Obok tego zasadniczego celu tej regulacji w preambule rozporządzenia ustawodawca wymienił także przyspieszenie procesu zmiany generacji w rolnictwie, wspieranie procesu przemian strukturalnych w rolnictwie, poprawę rentowności gospodarstw, a także przeznaczenie gruntów na cele nierolnicze, zgodnie z założeniami rozwoju obszarów wiejskich.

Wspólnotowa konstrukcja prawna wcześniejszych emerytur *ab initio* została oparta na kilku podstawowych warunkach, od spełnienia których zależy uzyskanie przedemerytalnych świadczeń dla rolników. Na przestrzeni wielu lat warunki te nie uległy zasadniczym zmianom, choć naturalnie były systematycznie nowelizowane i konkretyzowane. Warunki te stawiane są zarówno rolnikowi przekazującemu gospodarstwo rolne, jak również rolnikowi przejmującemu to gospodarstwo. Należą do nich: wymagany wiek rolnika, warunek prowadzenia gospodarstwa przez określony normatywnie czas, wymóg definitywnego zaprzestania działalności rolniczej. Cechą charakterystyczną kolejnych regulacji prawa wspólnotowego dotyczących systemu wcześniejszych emerytur było to, że ustawodawca wspólnotowy określił jedynie ich generalne ramy, pozostawiając państwom członkowskim stosunkowo szeroki margines swobody w określaniu krajowych regulacji prawnych. W normatywnie zakreślonych ramach państwa członkowskie mogły dodatkowo skonkretyzować warunki uzyskania świadczeń przez rolników, określić różnorodne formy pomocy finansowej, jak również zróżnicować ich zakres, stosownie do własnych potrzeb i możliwości finansowych. Ponadto, od początku funkcjonowania systemu wcześniejszych emerytur w prawie wspólnotowym ustawodawca szeroko ujmował krąg jego adresatów, obejmując jego zakresem nie tylko rolników, ale także pracowników rolnych zatrudnionych przy pracach związanych z prowadzeniem gospodarstwa.

NORMATYWNE WARUNKI NABYWANIA PRAWA DO RENTY STRUKTURALNEJ. KONFRONTACJA Z PRZEPISAMI ROZPORZĄDZENIA RADY WE NR 1257/99

Ustawa z 26 kwietnia 2001 r. określa zarówno warunki nabywania prawa do renty strukturalnej stawiane rolnikowi przekazującemu gospodarstwo rolne, jak również warunki wymagane od rolnika przejmującego to gospodarstwo. Podstawowym warunkiem prawnym wymagany do otrzymania renty strukturalnej jest osiągnięcie normatywnie

określonej dolnej granicy wieku. W świetle przepisu art. 3 ust. 1 pkt 1 polskiej ustawy prawo do renty przysługuje rolnikom w przedziale wieku od 55 do 60 lat w przypadku kobiet, a w odniesieniu do mężczyzn w wieku od 60 do 65 lat. Jak więc z tego wynika, ustawodawca zróżnicował wymagany wiek dla kobiet i dla mężczyzn, co jest ewidentną konsekwencją obowiązujących w naszym kraju zasad ubezpieczenia społecznego rolników. Tymczasem w rozporządzeniu Rady WE nr 1257/99 ustalona jest wspólna dolna granica wieku dla wszystkich rolników, bez względu na płeć. W świetle przepisu art. 11 ust. 1 tego rozporządzenia prawo do wcześniejszej emerytury nabywają rolnicy, którzy ukończyli co najmniej 55 lat, ale jeszcze nie osiągnęli wieku emerytalnego w momencie przekazywania gospodarstwa, stosownie do przepisów prawa krajowego. Porównawczo można wskazać, że w pierwszej regulacji wspólnotowej, tj. w dyrektywie Rady nr 160/72, świadczenia finansowe z tytułu zaprzestania działalności rolniczej przewidziane były dla rolników w przedziale wieku od 55 do 65 lat, dla których praca w rolnictwie stanowiła główne źródło utrzymania w rozumieniu art. 3 dyrektywy. W kolejnych regulacjach ustawodawca wspólnotowy ustalił dolną granicę wieku na poziomie 55 lat, rezygnując natomiast z określenia wieku emerytalnego, co należy do kompetencji państw członkowskich.

Kolejnym w świetle polskiej ustawy warunkiem uzyskania prawa do renty strukturalnej jest podleganie ubezpieczeniu emerytalno-rentowemu przez okres wymagany do uzyskania emerytury rolniczej z chwilą ukończenia 55 lat w przypadku kobiety, albo 60 lat w przypadku mężczyzny. Zgodnie z treścią przepisu art. 19 ust. 2 cytowanej już ustawy z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, okres ten wynosi 120 kwartałów. Warto w tym miejscu zauważyć, że jeśli obydwój małżonkowie spełniają wszystkie wymagane prawem kryteria, to renta strukturalna przysługuje każdemu z nich (art. 5 ust. 2 ustawy).

Podobnie jak w przepisach prawa wspólnotowego, polski ustawodawca wymaga także dziesięcioletniego stażu nieprzerwanego prowadzenia działalności rolniczej przed przekazaniem gospodarstwa rolnego, która była jedynym lub głównym źródłem jego utrzymania. Warunek ten został nieco złagodzony w przepisie art. 3 ust. 3 ustawy, zgodnie z którym uznaje się, że działalność ta była jedynym lub głównym źródłem utrzymania, jeśli w tym okresie rolnik co najmniej przez 5 lat podlegał ubezpieczeniu społecznemu rolników, z czego co najmniej 2 lata bezpośrednio przed zgłoszeniem wniosku o rentę strukturalną. Sformułowany w naszej ustawie wymóg 10-letniego stażu pracy w rolnictwie jest zbieżny z przepisami prawa wspólnotowego, z tą jednakże różnicą, że pod rządami rozporządzenia Rady WE nr 1257/99 brak jest analogicznego jak w polskiej ustawie warunku, by praca w rolnictwie stanowiła główne źródło utrzymania rolnika. W tym miejscu warto zauważyć, że wymóg taki sformułowany był w poprzednio obowiązujących regulacjach. W rozumieniu art. 3 dyrektywy Rady nr 160/72 praca w rolnictwie stanowiła główne źródło utrzymania, jeśli rolnik osiągał co najmniej 50% dochodów z działalności rolniczej, poświęcając w okresie 5 lat przed złożeniem wniosku o świadczenie finansowe co najmniej 50% łącznego czasu pracy.

Kolejnym *condictio iuris* uzyskania prawa do renty strukturalnej jest definitywne zaprzestanie prowadzenia działalności rolniczej przez wyzbycie się własności gospodarstwa rolnego (art. 3 ust. 1 ustawy) [Czechowski 2001], co stanowi odpowiednik przepi-

su art. 11 ust. 1 rozporządzenia Rady nr 1257/99. Jednakże na tym tle uwidacznia się wyraźnie różnica między polskimi rozwiązaniami i przepisami prawa wspólnotowego. W rozumieniu polskiej ustawy zaprzestanie działalności rolniczej polega wyłącznie na przeniesieniu własności gospodarstwa rolnego w formie umowy sprzedaży, darowizny, dożywocia. Tymczasem ustawodawca wspólnotowy nadaje pojęciu zaprzestania towarowej działalności rolniczej znacznie szerszą treść, obejmując jego zakresem nie tylko przeniesienie własności gospodarstwa rolnego, ale także przekazanie gruntów w posiadanie zależne. Oznacza to zatem, że ustawodawca wspólnotowy przewiduje możliwość objęcia pomocą finansową z tytułu wcześniejszych emerytur także wydzierżawiającego gospodarstwo rolne, co w myśl polskich przepisów, opartych wyłącznie na konstrukcji przeniesienia własności gospodarstwa, nie jest dopuszczalne.

W świetle polskich rozwiązań przekazujący gospodarstwo rolne może pozostawić na własne potrzeby działkę gruntu o powierzchni nie podlegającej opodatkowaniu podatkiem rolnym, tj. o powierzchni do 1 ha fizycznego lub przeliczeniowego (art. 1 ust. 2 ustawy z 15 listopada 1984 r. o podatku rolnym, DzU z 1993 Nr 94, poz. 431 z późn. zmianami). Takie rozwiązanie jest co do zasady zbieżne z przepisem art. 11 ust. 1 rozporządzenia Rady WE nr 1257/99 gwarantującym rolnikom wspólnotowym możliwość wykorzystania działki gruntów na cele niekomercyjne, z zachowaniem budynku mieszkalnego. Jeśli przy tym rolnik przekazujący kontynuuje działalność rolniczą na potrzeby własne, działalność ta nie podlega pomocy w ramach wspólnej polityki rolnej, o czym stanowi rozporządzenie Komisji WE z dnia 23 lipca 1999 r. nr 1750/1999 ustalające szczególne zasady stosowania rozporządzenia Rady WE nr 1257/99 (OJ 1999 L 214/31).

Polski ustawodawca uzależnia przy tym uzyskanie prawa do renty strukturalnej od przekazania gospodarstwa o powierzchni nie mniejszej niż 3 ha (w projekcie ustawy przewidywano 5 ha), jeśli tylko stanowiło ono własność rolnika lub jego małżonka przez okres co najmniej ostatnich 5 lat (art. 3 ust. 1 pkt 5 w związku z art. 3 ust. 3 ustawy). Wydaje się, że przyjęte rozwiązanie, określające minimum obszarowe przekazywanego gospodarstwa rolnego, jest w warunkach polskiego rozdrobnionego rolnictwa zbyt rygorystyczne, co w znacznym stopniu może zawęzić listę adresatów ustawy [Przygodzka 2001]. Rolnicy mający mniejsze gospodarstwa obszarowe będą mogli skorzystać z wcześniejszej emerytury na dotychczasowych zasadach, określonych przepisach ustawy z 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników.

Przekazanie własności gruntów rolnych wchodzących w skład gospodarstwa w trybie ustawy o rentach strukturalnych może nastąpić na powiększenie jednego lub kilku gospodarstw rolnych (art. 6 ust. 1 ustawy). Kierując się potrzebą poprawy struktury obszarowej rolnictwa, ustawodawca wymaga, by obszar powiększonego gospodarstwa liczył nie mniej niż 15 ha (art. 6 ust. 2 ustawy). Wydaje się, że również tak ustalone kryterium obszarowe powiększanego gospodarstwa jest zbyt rygorystyczne i w warunkach polskiego rolnictwa będzie stanowić prawdziwie trudną barierę w realizacji założonych celów strukturalnych, głównie ze względów ekonomicznych. Wysoka cena ziemi w niektórych regionach będzie stanowić dla rolników poważną barierę w powiększaniu obszaru gospodarstw rolnych. Zdawał sobie z tego sprawę ustawodawca, upoważniając Radę Ministrów (w art. 6 ust. 3) do obniżenia w drodze rozporządzenia tej granicy w poszczególnych województwach lub powiatach, z uwzględnieniem średniej

powierzchni gospodarstw rolnych na tych terenach, ale jak dotychczas nie skorzystano z tej delegacji.

Jeśli rolnik nie ma możliwości przekazania gospodarstwa rolnego (w całości lub części), to nieruchomości wchodzące w jego skład mogą zostać nieodpłatnie przejęte do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa na podstawie decyzji Prezesa Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w stanie wolnym od obciążeń, z wyjątkiem służebności gruntowych (art. 9 ustawy).

Wzorując się na ustawodawcy europejskim, polski prawodawca uzależnił uzyskanie prawa do renty strukturalnej od spełnienia określonych normatywnie warunków przez przejmującego gospodarstwo rolne. W świetle przepisu art. 8 ust. 1 ustawy gospodarstwo może przejąć rolnik legitymujący się posiadaniem kwalifikacji rolniczych i jednocześnie nie mający ustalonego prawa do renty lub emerytury. W rozumieniu ustawy przez pojęcie kwalifikacji rolniczych należy rozumieć zarówno kwalifikacje teoretyczne (wykształcenie), jak i praktyczne, tj. prowadzenie działalności rolniczej od co najmniej 5 lat. Są to zatem warunki zasadniczo zbieżne z przepisem art. 11 ust. 3 rozporządzenia Rady WE nr 1257/99, stanowiącym, że przejmujący gospodarstwo rolne powinien mieć odpowiednie kwalifikacje i zobowiązać się jednocześnie do prowadzenia działalności rolniczej przez co najmniej 5 lat. Dodatkowo jeszcze, czego nie ma w polskiej ustawie, w przepisach rozporządzenia nałożono na rolnika obowiązek poprawienia rentowności przejmowanego gospodarstwa rolnego, z uwzględnieniem powierzchni gospodarstwa rolnego, regionu, rodzaju prowadzonej produkcji rolnej (art. 11 ust. 2 rozporządzenia).

Odmienne niż w przepisach prawa wspólnotowego, w ustawie o rentach strukturalnych nie ma możliwości przekazania gruntów rolnych na cele nierolnicze. W świetle bowiem przyjętych rozwiązań umowa o przekazaniu gospodarstwa może być zawarta z rolnikiem lub też z osobą prawną lub jednostką organizacyjną nie mającą osobowości prawnej, o ile tylko działalność rolnicza pozostaje w zakresie jej działania. Tymczasem w świetle przepisu art. 11 ust. 4 rozporządzenia Rady WE nr 1257/99 przejmującym gospodarstwo rolne (w całości lub części) może być także inna niż rolnik osoba fizyczna lub prawna, pod warunkiem, że przejęte grunty będą użytkowane na cele nierolnicze, w tym m.in. zostaną zalesione, przeznaczone na tworzenie rezerwatów ekologicznych w sposób zgodny z wymogami ochrony środowiska i krajobrazu wiejskiego.

Brak analogicznego rozwiązania wydaje się sporym mankamentem ustawowym, raz jeszcze wskazując na to, że nadrzędnym celem polskiej regulacji prawnej jest poprawa struktury obszarowej polskiego rolnictwa, podczas gdy w prawie europejskim cel ten ma obecnie drugorzędne znaczenie, ustępując wyraźnie celom socjalnym i celom związanym z ochroną środowiska naturalnego i walorów krajobrazowych. Co więcej, w polskiej regulacji prawnej nie mówi się o rolniczym wykorzystaniu przekazywanych gruntów rolnych zgodnie z wymaganiami ochrony środowiska i krajobrazu wiejskiego, podczas gdy ustawodawca wspólnotowy również i te względy ma na uwadze.

Odmienne niż w rozporządzeniu Rady WE nr 1257/99 w ustawie z 26 kwietnia 2001 r. nie przewidziano możliwości uzyskania prawa do renty strukturalnej dla osób pracujących w przekazywanym gospodarstwie rolnym. Takie zawężenie podmiotowego zakresu ustawy podyktowane było względami finansowymi, wyraźnie wskazując na dominację strukturalnych założeń ustawy nad jej celami socjalnymi. Tymczasem

w świetle przepisów analizowanego rozporządzenia Rady nr 1257/99 pracownicy rolni są uprawnieni do uzyskania wcześniejszej emerytury, jeśli zaprzestali całkowicie działalności rolniczej, mają nie mniej niż 55 lat, byli zatrudnieni przez co najmniej 5 lat w rolnictwie w wymiarze co najmniej połowy swego czasu pracy i jednocześnie przepracowali w przekazywanym gospodarstwie rolnym co najmniej dwa lata w pełnym wymiarze czasu w ostatnich 4 latach poprzedzających przejście na wcześniejszą emeryturę osoby przekazującej gospodarstwo (art. 11 ust. 3 rozporządzenia).

ZASADY FINANSOWANIA RENT STRUKTURALNYCH W POLSKIM I WSPÓLNOTOWYM USTAWODAWSTWIE ROLNYM

W świetle polskich rozwiązań renta strukturalna przybiera postać miesięcznego świadczenia, wypłacanego w wysokości równej półtorakrotności najniższej emerytury określonej w przepisach o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (art. 11 ust. 1). Renta strukturalna wypłacana byłaby do osiągnięcia wieku emerytalnego lub do czasu nabycia prawa do renty lub emerytury, ale nie dłużej niż 5 lat. Dla porównania można wskazać, że ustawodawca wspólnotowy ustalił dłuższy okres wypłacania świadczeń emerytalnych, ustalając go na poziomie maksymalnie 15 lat dla przekazującego gospodarstwo rolne i 10 lat dla pracownika rolnego (art. 12 ust. 2 rozporządzenia Rady nr 1257/99). Pod rządami poprzednio obowiązującego rozporządzenia Rady WE nr 2079/92 okres ten ustalono na 10 lat, jednak nie dłużej niż do osiągnięcia 70 roku życia [Jędrzejewski 1996]. W świetle obecnie obowiązujących regulacji świadczenia te są przewidziane dla osób, które przekazały gospodarstwo do ukończenia przez nie 75 roku i robotnikom rolnym nie dłużej niż do osiągnięcia wieku emerytalnego.

W Polsce w okresie przedakcesyjnym renty strukturalne będą świadczeniem finansowanym z budżetu państwa, a środki na ten cel określane są corocznie w ustawie budżetowej (art. 21 ustawy). Po przystąpieniu do UE świadczenia te będą współfinansowane ze środków Sekcji Gwarancji FEOGA na zasadach określonych obecnie w rozporządzeniu Rady nr 1257/99, pod warunkiem, że do tego czasu nie ulegną one żadnym zmianom. Według obowiązujących zasad, udział finansowy WE sięga aż 75% ponoszonych z tego tytułu wydatków. W perspektywie członkostwa Polski w europejskich strukturach gospodarczych celowe więc byłoby przedstawienie obowiązujących zasad finansowania wcześniejszych emerytur w prawie wspólnotowym. W rozporządzeniu Rady WE nr 1257/99 zostały określone maksymalne pułapy świadczeń z tytułu wcześniejszych emerytur, zróżnicowane dla rolników i pracowników rolnych. Jak stanowi załącznik do tego rozporządzenia, wysokość rocznego świadczenia dla rolników została określona na poziomie do 15 000 EUR z możliwością dwukrotnego jej zwiększenia do 30 000 EUR w określonych przypadkach. Suma świadczeń w całym okresie ich pobierania przez rolnika nie może przekroczyć 150 000 EUR. Dla pracownika rolnego sumy te wynoszą odpowiednio 3500 EUR rocznie i 35 000 EUR. Jeśli gospodarstwo rolne zostało przekazane przez więcej niż jednego rolnika, to wysokość świadczeń finansowych nie może przekraczać maksymalnego limitu przewidzianego dla jednego rolnika (przepis art. 7 rozporządzenia Komisji WE z 23 lipca 1999 r. nr 1750/99).

WNIOSKI

Podjmując próbę oceny rozwiązań ustawy o rentach strukturalnych, należy stwierdzić, że w porównaniu z przepisami rozporządzenia Rady WE nr 1257/99 w wielu kwestiach szczegółowych jest ona znacznie bardziej rygorystyczna. Nadmierny rygoryzm naszej regulacji prawnej wynika przede wszystkim z tego, iż w okresie przedakcesyjnym ciężar sfinansowania świadczeń z tytułu rent strukturalnych obciąża budżet naszego państwa, co sprawia, że skala pomocy finansowej dla rolników jest nieporównanie mniejsza niż przewidywana w ramach wspólnej polityki rolnej. Znacznie surowiej określono także w ustawie warunki uzyskania prawa do renty strukturalnej w rolnictwie. Dotyczy to zwłaszcza zbyt wysoko określonego kryterium obszarowego przekazywanego i nowo utworzonego gospodarstwa rolnego (15 ha), co w znacznym stopniu zawęża krąg jej potencjalnych adresatów. W niemalym także stopniu zakres podmiotowy ustawy ogranicza jej oparcie na konstrukcji przeniesienia własności gospodarstwa rolnego, które ma uregulowany od co najmniej 5 lat stan prawny. Jak twierdzi P. Czechowski [2001], rygorystycznie sformułowane warunki wymagane od rolników przekazujących gospodarstwo w trybie ustawy zdają się wyraźnie potwierdzać fakt, że priorytetowym celem naszej regulacji jest poprawa struktury obszarowej gospodarstw rolnych, a jej cel socjalny schodzi na dalszy plan. Tymczasem w obecnie obowiązujących regulacjach prawa wspólnotowego funkcje socjalne wcześniejszych emerytur zyskują systematycznie na znaczeniu w ścisłym powiązaniu z celami związanymi z ochroną środowiska naturalnego i walorów krajobrazu wiejskiego. Te akurat cele zostały całkowicie pominięte przez ustawę o rentach strukturalnych, nie przewidując ani możliwości przekazania gruntów rolnych na cele nierolnicze, ani również nie uwzględniając aspektów ochrony środowiska w przejętym przez rolnika gospodarstwie.

Jest przy tym swoistym paradoksem, że polski ustawodawca, dążąc usilnie do stymulowania procesu koncentracji gruntów w rolnictwie poprzez mechanizm rent strukturalnych, ustanowił tak restrykcyjne rozwiązania, które właśnie w praktyce stać się mogą poważną barierą w realizacji założonych celów strukturalnych. Świadczą o tym dowodnie pierwsze doświadczenia z praktyki stosowania tej ustawy, gdyż do dnia 31 marca 2002 r. zgłoszono zaledwie 1202 wnioski o przyznanie renty strukturalnej, podczas gdy Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi szacowało liczbę takich wniosków na około 8 tys. rocznie. Na tym tle należy stwierdzić, że jeśli ustawa ma spełniać założone przez ustawodawcę cele strukturalne, to powinna równocześnie przewidywać finansowe wsparcie nie tylko dla wycofującego się z działalności zawodowej rolnika, ale i dla obejmującego gospodarstwo rolne w trybie tej ustawy. Z doświadczeń bowiem 10 państw członkowskich UE, w których wprowadzono programy wcześniejszych emerytur, wynika, że zostały one połączone z pomocą finansową dla młodych rolników. Programy te obecnie są stosowane w Belgii, Danii, Finlandii, Francji, Grecji, Hiszpanii, Irlandii, Niemczech, Portugalii i we Włoszech [Przygodzka 2001]. Tylko bowiem wsparcie znacznymi środkami obu tych kierunków działań może zaowocować w przyszłości pożądanymi przekształceniami strukturalnymi.

PIŚMIENNICTWO

- Czechowski P., 2001: Proces dostosowywania polskiego prawa rolnego i żywnościowego do prawa Unii Europejskiej. Twigger, Warszawa.
- Costato L.: Norme ambientali d'accompagnamento alla riforma della PAC e regolamento sul prepensionamento in agricoltura. „Diritto e giurisprudenza agraria” 1992 z. 7–8.
- Jędrzejewski J.: Reforma agrarna we Wspólnocie Europejskiej „Wspólnoty Europejskie” 1996 nr 2.
- Koczur W.: Renty strukturalne w rolnictwie. „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Zdrowotnych” 2002 nr 2.
- Lichorowicz A., 1996: Problematyka struktur agrarnych w ustawodawstwie Wspólnoty Europejskiej. Zakamycze, Kraków.
- Przygodzka R.: Ewolucja funkcji systemu ubezpieczenia społecznego rolników w Polsce. „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, Warszawa-Poznań-Białystok 2001, t. 3, z. 1.
- Renty strukturalne w Polsce – stan obecny. Materiały na seminarium pt. „System rent strukturalnych w rolnictwie. Uwarunkowania. Wdrażanie. Oddziaływanie”, które zostało zorganizowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi w dniach 28–29 maja 2002 r.
- Tomkiewicz E., 2000: Limitowanie produkcji rolnej w ustawodawstwie rolnym Wspólnoty Europejskiej. Scholar, Warszawa.

EARLY RETIREMENT IN THE PROCESS OF INTEGRATION OF POLISH AGRICULTURE INTO THE EUROPEAN UNION

Abstract. The Polish law of 26 April 2001 on early retirement in agriculture that has recently entered into force is based on the Council Regulation 1257/99 regarding support development from the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund. However, in spite of far reaching parallelism between the two legal acts, the Polish law does not entirely follow the EU model. The paper presents primary elements of the Polish law and compares them to the Council Regulation, pointing out to reasons of divergence between the two legal acts. The paper presents in details conditions that need to be fulfilled by farmers who hand over their farms in order to become eligible to early retirement, as well as conditions that need to be fulfilled by ones who takes such farm. It also describes principles of financing of early retirement according to the Polish law and according to the Community law. The comparative analysis of the two legal acts leads to the conclusion that the Polish law is in many areas much more restrictive than the Community law, as it was the Polish legislators's intention that early retirement should first of all stimulate desirable structural changes in Polish agriculture.

Key words: agriculture, early retirement, law regulations.

Elżbieta Tomkiewicz, Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

PRZEMIANY STRUKTURALNE ROLNICTWA PAŃSTWOWEGO NA DOLNYM ŚLĄSKU PO 1991 ROKU

Sylwester Wawrzyniak, Krystian Ogły

Streszczenie. Przemiany strukturalne polskiego rolnictwa państwowego zostały wywołane bardzo trudną sytuacją, w jakiej znalazły się gospodarstwa państwowe pod koniec lat osiemdziesiątych. Na zmiany w strukturze agrarnej gospodarstw rolnych Dolnego Śląska w latach 1992–2000 największy wpływ wywarła dzierżawa gruntów, a w dalszej kolejności sprzedaż gruntów oraz pozostałe formy rozdysponowania. Przekształcenia wpłynęły na zmianę struktury obszarowej gruntów. Najwięcej sprzedano i wydzierżawiono gruntów z przeznaczeniem na utworzenie nowych gospodarstw, o powierzchni powyżej 100 ha, a przeciętna wielkość utworzonego w ten sposób gospodarstwa to 359,72 ha. W wyniku restrukturyzacji powierzchnia użytków rolnych w sektorach rolników indywidualnych i gospodarstw innych zwiększyła się kosztem sektora publicznego. W grupach obszarowych przybyło gospodarstw o powierzchni 1–5 ha użytków rolnych (UR) oraz powyżej 15 ha UR, przy jednoczesnym ubytku gospodarstw o powierzchni 5–15 ha UR. Na koniec 2000 r. rozdysponowano 91,26% gruntów z Zasobu WRSP, a 8,74% gruntów pozostaje w Zasobie i oczekuje na zagospodarowanie lub rozdysponowanie. Opracowanie ma na celu przedstawienie przebiegu procesu przekształceń własnościowych państwowych gospodarstw rolnych na terenie Dolnego Śląska oraz kierunków zmian tego procesu w rolnictwie.

Słowa kluczowe: rolnictwo, Dolny Śląsk, przekształcenia, sprzedaż, dzierżawa.

WSTĘP

Pod koniec lat 80. w polskim rolnictwie dominował sektor prywatny, który zajmował 13,5 mln ha UR (tj. 72% ogółu UR kraju), ale ze względu na dużą liczbę gospodarstw obszar UR przeciętnego gospodarstwa wynosił tylko 6,3 ha. Obszar ten był niewystarczający do wprowadzenia korzystnych zmian modernizacyjnych oraz wejścia gospodarstw w sferę gospodarki rynkowej.

Sektor państwowy w rolnictwie tworzyły głównie państwowe przedsiębiorstwa gospodarki rolnej (ppgr), Państwowy Fundusz Ziemi (PFZ), gospodarstwa wojewódzkich ośrodków postępu rolniczego, instytutów naukowych pracujących na rzecz

rolnictwa oraz gospodarstwa średnich i wyższych szkół przygotowujących ludzi do pracy w rolnictwie. Pod koniec 1991 r. było w Polsce 1666 ppgr o przeciętnym obszarze około 2200 ha.

U progu lat 90. państwowe gospodarstwa rolne gospodarowały na powierzchni około 3,5 mln ha użytków rolnych, co stanowiło 18,7% ogólnej powierzchni użytków rolnych Polski, a grunty Państwowego Funduszu Ziemi obejmowały 798 tys. ha. Grunty państwowe nie należały do przedsiębiorstw rolnych, były jedynie w ich zarządzie. Funkcje właściciela wobec mienia państwowego pełnili Minister Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz wojewodowie. Udział użytków rolnych należących do państwa w ogólnej powierzchni użytków rolnych był zróżnicowany regionalnie. Najwięcej gruntów państwowych było położonych w rejonach Polski zachodniej i północnej (40–70% UR). Znacznie mniej państwowej ziemi znajdowało się w rejonach Polski centralnej i wschodniej [Nyrkowski 1999].

Reformy społeczno-gospodarcze zapoczątkowane w Polsce w 1989 r. wywołały zmiany w systemie gospodarczym i prawnym państwowych przedsiębiorstw rolnych. Gospodarstwa te przez wiele lat korzystały ze szczególnych preferencji ze strony państwa. Zmiana mechanizmów sterowania gospodarką z centralnie planowanych na rynkowe spowodowała pogorszenie warunków ekonomicznych dla rozwoju gospodarstw rolnych. Ceny kształtowane przez rynek okazały się mniej korzystne dla rolnictwa, gdyż poziom cen środków produkcji wzrastał szybciej niż sprzedawanych produktów rolnych. Korzystanie z kredytów okazało się również kosztowniejsze (wrażny wzrost stawek procentowych), a ich pozyskiwanie trudniejsze z uwagi na zaostrzenie przepisów dotyczących zabezpieczeń majątkowych przy ich pozyskiwaniu. Państwo wycofało się ze wspierania rolnictwa dotacjami, wprowadzono podatek od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń, nie dostosowany do sezonowości dochodowości w rolnictwie, a słabo motywowane załogi gospodarstw nie były zainteresowane poprawą wyników ekonomicznych. Począwszy od 1991 r. w większości państwowych gospodarstw rolnych wystąpiła zapaść finansowa. W połowie 1992 r. aż 70% z nich utraciło zdolność kredytową i miało zakłócenia w płynności finansowej. Na koniec 1993 r. zobowiązania tych gospodarstw przekroczyły wartość posiadanego majątku obrotowego i osiągnęły kwotę 18,8 bln zł (starych), czyli 5,8 mln zł na 1 ha użytków rolnych [Guzewicz 1997; Tańska-Hus 1999].

Biorąc pod uwagę dostępny materiał liczbowy dokonano analizy pionowej, przedstawiając w ujęciu czasowym proces realizacyjny przekształceń własnościowych i strukturalnych rolnictwa państwowego oraz zmiany własnościowe w użytkowaniu gruntów rolnych na Dolnym Śląsku w latach 1991–2000.

REALIZACJA PRZEKSZTAŁCEŃ WŁASNOŚCIOWYCH I STRUKTURALNYCH W LATACH 1991–2000

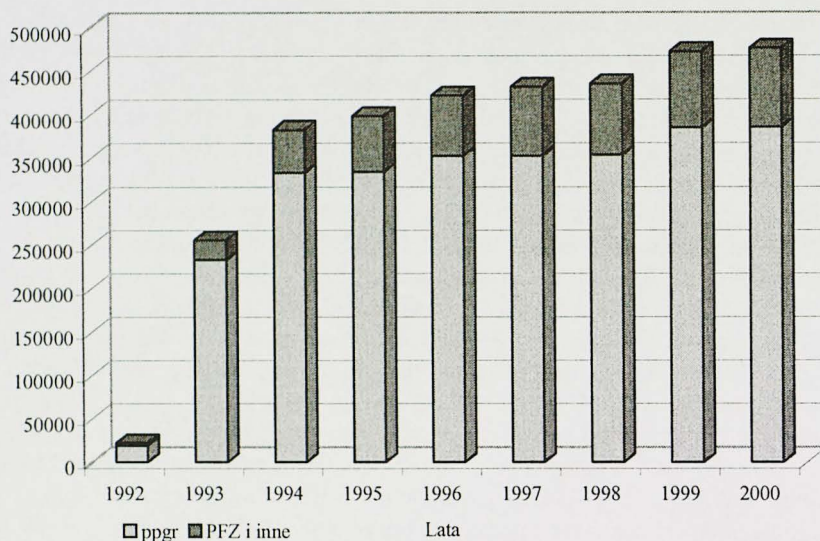
Przekształcenia własnościowe polskiego rolnictwa rozpoczęto w latach 1990–1992, na mocy ustawy z 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych [DzU Nr 51, poz. 298]. Cztery dolnośląskie gospodarstwa, które objęto prywatyzacją tym trybem, zakończyły swą działalność w procedurach postępowania upadłościowego. Aby

przeciwdziałać pogłębianiu się wysokiego zadłużenia wynikającego ze znacznych strat (w 1991 r. 660 mln PLN), wkrótce uchwalono nową ustawę z 19 października 1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw [DzU Nr 107, poz. 464], która weszła w życie z dniem 1 stycznia 1992 r. i była podstawą zapoczątkowania procesu przekształceń polskiego rolnictwa. Na mocy ustawy właścicielem mienia państwowego w rolnictwie jest Skarb Państwa. Wykonanie ustawy powierzono Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa powołanej rozporządzeniem Prezesa Rady Ministrów z 16 marca 1992 r. [DzU Nr 24, poz. 104]. 18 marca 1992 r. zarządzeniem Prezesa AWRSP został powołany Oddział Terenowy Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa we Wrocławiu obejmujący swym działaniem cztery województwa: jeleniogórskie, legnickie, wałbrzyskie i wrocławskie. Agencja, jako instytucja powiernicza Skarbu Państwa, została zobowiązana do wypełniania swoich zadań na zasadach samofinansowania [Guzewicz 1998; Wawrzyniak 1999].

Jednocześnie wstrzymano prywatyzację na podstawie ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, a państwowe gospodarstwa rolne przekazywano do Oddziału Terenowego AWRSP we Wrocławiu w imieniu wojewodów poszczególnych województw podległych Oddziałowi na podstawie protokołów zdawczo-odbiorczych. W tym samym trybie urzędy gmin przekazywały nieruchomości rolne z Państwowego Funduszu Ziemi. W latach 1992–1995 Oddział Terenowy AWRSP we Wrocławiu głównie przejmował do Zasobu nieruchomości rolnicze po byłych 140 ppgr, w tym 4 z procesu upadłościowego, oraz grunty z Państwowego Funduszu Ziemi. Różnica między obszarem użytków rolnych przejętych przez OT AWRSP we Wrocławiu a stanem wyjściowym, określonym według danych GUS na 1992 r., wynika z faktu, iż gospodarstwa związane z hodowlą roślin i zwierząt były przejęte centralnie przez powołany OT w Warszawie, który na bazie tych gospodarstw utworzył jednoosobowe spółki Skarbu Państwa [Wawrzyniak 1999].

Proces przejmowania nieruchomości rolnych przez OT AWRSP we Wrocławiu ilustruje wykres 1, a ich strukturę przedstawia tabela 1. Przejęcie protokołem obejmowało: grunty, budynki i budowle gospodarcze, urządzenia, maszyny, budynki mieszkaniowe z infrastrukturą, produkcję roślinną i zwierzęcą w toku, pracowników, zobowiązania i należności. Ustawowo przejęcia ppgr zakończono do 31.12.1995 r. Zlikwidowano 140 przedsiębiorstw, z tego 67 ppgr przejęto do Zasobu na podstawie wniosku organu założycielskiego, 53 – na podstawie wniosku organu przedsiębiorstwa, a 20 – na podstawie wniosku Agencji. Skokowa zmiana powierzchni gruntów przejętych na 31.12.1999 r. wynika ze zmian administracyjnych terytorium województwa dolnośląskiego. W 1999 r., w ramach reorganizacji struktury terytorialnej Agencji, przejęto z Oddziału Terenowego AWRSP w Poznaniu nieruchomości położone w granicach nowo utworzonego województwa dolnośląskiego. Ogółem przejęto 35 638 ha gruntów. Przejmowanie gruntów z PFZ nie zostało zakończone do dnia dzisiejszego z powodu oporu władz poszczególnych gmin, które próbują drogą administracyjną zachować je dla siebie w celu osiągnięcia korzyści z ich sprzedaży. Agencja na mocy ustawy przejmuje też do swego Zasobu grunty rolników zdane w zamian za renty rolnicze.

Ogółem do 31 grudnia 2000 r. Oddział Terenowy AWRSP we Wrocławiu przejął do Zasobu mienie Skarbu Państwa o powierzchni 476 235 ha, w tym 386 147 ha UR po byłych 140 ppgr-ach (średnio 2758 ha UR na jedno gospodarstwo).



Wykres 1. Proces przejmowania gruntów przez OT AWRSP we Wrocławiu w latach 1992–2000 w ha (brutto)

Graph 1. Taking of land by the Local APA Section of Wrocław

Źródło: Sprawozdania roczne OT AWRSP we Wrocławiu. Source: yearly reports from Local APA Section of Wrocław.

Tabela 1. Struktura gruntów przejętych przez OT AWRSP we Wrocławiu (do 31 grudnia 2000 r.)

Table 1. The structure of farmlands taken over by the Local APA Section of Wrocław (until 31 of December 2000)

Wyszczególnienie Specification	Ha	%
Użytki rolne – lands	437 137	91,8
Grunty orne – agricultural lands	336 128	–
TUZ – grasslands and meadows	99 314	–
Sady – orchards	1 695	–
Lasy i zadrzewienia – forests and woods	9 114	1,9
Grunty pod wodami – ponds	9 441	2,0
Inne grunty – others	16 742	3,5
Nieuzytki – non-agricultural lands	3 801	0,8
Ogółem – total	476 235	100,0

Źródło: Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Source: Agricultural Property Agency of State Treasury.

Zmiany w strukturze agrarnej rolnictwa dolnośląskiego zapoczątkowane zostały w wyniku procesu rozdysponowywania mienia po ppgr-ach oraz PFZ. Proces rozdysponowywania nieruchomości rolnych rozpoczęto pod koniec 1992 roku, a od 1993 ulegał on rozszerzeniu zgodnie z zadaniami wynikającymi z ustawy. Główne kierunki tego procesu to: sprzedaż, dzierżawa, dzierżawa z prawem kupna (leasing), wniesienie mie-

nia do spółki, oddanie w administrowanie, nieodpłatne przekazanie, przekazanie w zarząd i użytkowanie wieczyste. Proces rozdysponowania nieruchomości rolnych w ujęciu czasowym przedstawiono w tabeli 2. Na zmiany w strukturze agrarnej gospodarstw rolnych największy wpływ ma dzierżawa gruntów, a w dalszej kolejności sprzedaż gruntów oraz pozostałe formy rozdysponowania.

Najdalej idącą formą prywatyzacji jest sprzedaż ziemi. Brak kapitału u potencjalnych nabywców i przyjęta w latach 1992–1994 polityka kredytowa zadecydowały o tym, że sprzedaż nieruchomości rolnych i majątku nie stała się głównym sposobem zagospodarowania [Tańska-Hus 2000]. W latach 1992–1994 sprzedaż gruntów odbywała się za gotówkę w wyniku procedur przetargowych. Od kwietnia 1994 r. powstała możliwość zakupu gruntów w systemie ratalnym i przy zamianie spłaty rat gotówkowych z odsetkami na przelicznik naturalny wyrażony w dt pszenicy.

Analiza sprzedaży wykazała, iż w latach 1992–1994 głównie nabywano grunty z PFZ. Uzyskiwano za nie ceny przeciętnie na poziomie ~1500 zł za 1 ha – stąd znaczne zainteresowanie ich nabyciem. Od 1994 r. zaczęło wzrastać zainteresowanie wykupem gruntów rolnych zwłaszcza po byłych ppgr-ach w ramach pierwokupu z tytułu dzierżawy przez rolników indywidualnych oraz spółki pracownicze i innych. W latach 1997–1998 nastąpiło pewne zahamowanie wykupu spowodowane skutkami powodzi w 1997 r. oraz bardzo niekorzystnymi warunkami przyrodniczymi (wymoknięcia, wymarznienia zbóż ozimych i rzepaku). Rolnicy uzyskali niższej jakości produkt, który był trudno zbywalny na rynku, a stąd brak pieniędzy na dalsze wykupy.

Ceny płacone za grunty rolne w znacznej mierze związane były z ich przydatnością rolniczą wyrażoną w jednostkach bonitacji glebowej i ich położeniem względem ośrodka przyszłego nabywcy. W latach 1992–2000 podpisano 10 581 umów na sprzedaż gruntów rolnych, z których uzyskano średnią cenę za 1 ha w wysokości 4689 zł (grunty po ppgr-ach), za grunty po PFZ uzyskano średnią cenę w wysokości 1728 zł/ha gruntu rolnego. Umowy obejmowały też grunty nierolne w większości będące w PFZ (leśne i zadrzewione, grunty pod wodami, nieużytki, inne grunty) [Wawrzyniak 1999].

Poza sprzedażą nieruchomości trwale rozdysponowano dalsze 16 775 ha: nieodpłatnie przekazano 15 387 ha, w tym: gminom – 1765 ha, Lasom Państwowym – 9082 ha, osobom prawnym kościołom – 3603 ha, innym – 937 ha; wniesiono jako aport do spółek – 1388 ha; inne – 98 ha.

Podstawowym instrumentem prawnym przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie na terenie Dolnego Śląska stała się dzierżawa rolnicza. Na dzień 31 grudnia 2000 r. wydzierżawiono ogółem 403 094 ha gruntów. Zawarto 29 134 umów dzierżawy nieruchomości. Na skutek wygaśnięcia umów dzierżawy, wyłączeń części gruntów, rozwiązania umów przed terminem ich zakończenia w związku z niewywiązywaniem się dzierżawców z płatności rat czynszu, na wniosek dzierżawcy albo wskutek skorzystania przez dzierżawców z przysługującego im prawa pierwokupu – wydzierżawiony areal gruntów uległ zmniejszeniu o 90 820 ha, a rozwiązaniu uległo 3688 umów dzierżawy.

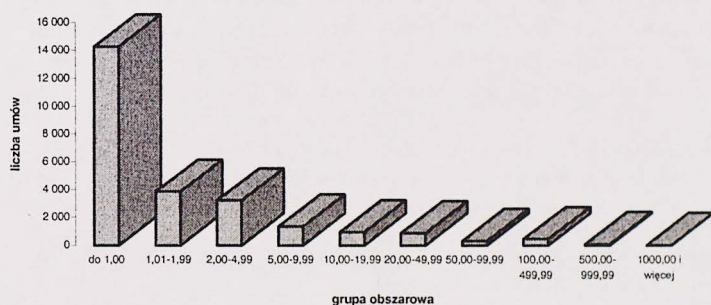
Ponadto przekazano w zarząd 11 292 ha oraz w użytkowanie wieczyste 11 102 ha gruntów. Na koniec 2000 r. nie było już gruntów pozostających w administrowaniu gospodarstw Skarbu Państwa prowadzących działalność produkcyjną.

Tabela 2. Proces rozdysponowania nieruchomości rolnych z Zasobu AWRSP OT we Wrocławiu w latach 1992–2000 (brutto) stan na 31.12. 2000 r.
Table 2. Management of land from Resources of the Local APA Section of Wrocław in 1992–2000

Wyszczególnienie Specification	31.12.1992	31.12.1993	31.12.1994	31.12.1995	31.12.1996	31.12.1997	31.12.1998	31.12.1999	31.12.2000
Powierzchnia gruntów sprzedanych, w tym: Area of sold land in this:	336	1 057	5 163	12 630	31 352	46 220	59 919	72 938	84 971
z b. ppgr – from ex sate farms	0	62	2 873	8 570	25 055	37 962	49 924	61 049	71 546
z PFZ i innych tytułów – from SFL and other	336	995	2 290	4 060	6 297	8 258	9 995	11 889	13 445
Powierzchnia gruntów wydierżawionych brutto, w tym: Area of land lease in this:	0	20 954	104 276	258 600	317 971	336 408	351 278	391 949	403 094
z b. ppgr – from ex sate farms	0	18 892	94 778	240 878	290 196	303 054	315 260	351 620	360 003
z PFZ i innych tytułów – from SFL and other	0	2 062	9 488	17 722	27 775	33 354	36 018	40 329	43 091
Liczba gospodarstw w administrowaniu Number farms in administration	0	0	14	17	9	8	6	7	6
Powierzchnia gruntów w administrowaniu Area of land in administration	0	0	23 446	33 173	16 868	10 656	9 609	8 466	0
Powierzchnia gruntów wniesionych jako aport do spółek Land in aport Company in o.o. Exchequer	0	0	211	218	218	291	1 370	1 388	1 388
Powierzchnia gruntów przekazanych nieodpłatnie, z tego:									
Land gratuitously transfered	29	120	351	1 641	2 467	3 873	5 022	10 374	15 387
– gminom, communes	0	44	148	369	1 011	1 260	1 390	1 644	1 765
– Lasom Państwowym, State Forester	0	0	88	1 002	1 002	2 015	2 554	6 344	9 082
– innym, others	29	76	115	270	454	598	1 078	2 386	4 540
Powierzchnia gruntów przekazanych w zarząd Land transfered to state management taking	0	775	836	881	8 711	8 767	10 333	11 057	11 292
Powierzchnia gruntów przekazanych w wieczyste użytkowanie Utilize eteneral	0	0	8	8	1 477	8 214	8 762	9 505	11 102

Źródło: Sprawozdania roczne Oddziału Terenowego Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa we Wrocławiu.
Source: Yearly reports from Local APA Section of Wrocław.

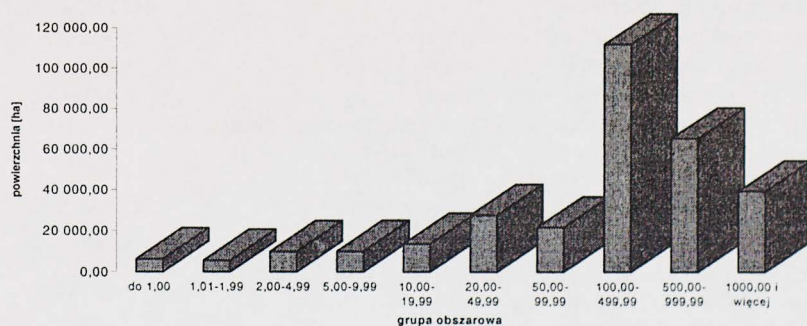
W strukturze obszarowej sprzedanych i wydzierżawionych nieruchomości rolnych dominują (co do ilości) umowy na kupno i dzierżawę gruntów o powierzchni do 100 ha. Większość gruntów w tej grupie obszarowej trafiła do ponad 35 tys. podmiotów już działających w rolnictwie, dając im możliwości powiększenia areалу gruntów średnio o około 4,09 ha. Sprzedaż i dzierżawa nieruchomości przekraczających 100 ha umożliwiła działalność większych gospodarstw osób fizycznych i prawnych o przeciętnej powierzchni około 360 ha, kiedy średni obszar byłych ppgr przekraczał 2500 ha. Przejęły one majątek zorganizowany po b. ppgr oraz część zatrudnionych tam pracowników. Pomimo tego, że najwięcej umów dzierżawy zawarto na grunty o małej powierzchni, z przeznaczeniem na powiększenie gospodarstw, to najwięcej gruntów wydzierżawiono na utworzenie nowych gospodarstw o powierzchni powyżej 100 ha. Zdecydowanie najwięcej gruntów wydzierżawiono w grupie 100–499,9 ha (111 970,59 ha). Aktualny stan liczby umów i powierzchni wydzierżawionych gruntów przedstawiono na wykresach 2 i 3.



Wykres 2. Liczba umów dzierżawy gruntów z OT AWRSP we Wrocławiu wg grup obszarowych – stan na 31.12.2000 r.

Graph 2. Number of land lease contracts from Local APA section of Wrocław in 31.12.2000

Źródło: Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa. Source: Agricultural Property Agency of State Treasury.



Wykres 3. Powierzchnia gruntów wydzierżawionych z OT AWRSP we Wrocławiu wg grup obszarowych – stan na 31.12.2000 r.

Graph 3. Area of land lease from Local APA section of Wrocław in 31.12.2000

Źródło: Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa. Source: Agricultural Property Agency of State Treasury.

Przeciętna wielkość powierzchni sprzedanych gruntów z przeznaczeniem na powiększenie gospodarstwa wynosi 4,71 ha UR, a dzierżawionych 3,83 ha UR. Są to wielkości mające bezpośredni wpływ na zmiany obszarowe struktury agrarnej rolnictwa indywidualnego, do tego należy dodać sprzedaż na utworzenie nowych gospodarstw, w wyniku której przeciętna wielkość takiego gospodarstwa wynosi 267,66 ha UR, oraz dzierżawę z przeznaczeniem na utworzenie samodzielnych gospodarstw, w wyniku której średnio na takie gospodarstwo przypada 381,24 ha UR. Tego typu działania Agencji wpłynęły na wzrost udziału rolnictwa indywidualnego w powierzchni użytków rolnych na terenie Dolnego Śląska.

Stan rozdysponowania gruntów z Zasobu WRSP na koniec roku 2000 r. przedstawiono w tabeli 3. Powierzchnie rozdysponowanych gruntów zostały pomniejszone o zwroty z różnych tytułów i w tabeli tej przedstawiono rzeczywiste ilości gruntów będących w rozdysponowaniu na dzień 31 grudnia 2001 r. Struktura rozdysponowania potwierdza, że dzierżawa jest najważniejszym instrumentem rozdysponowania gruntów. Sprzedaż okazała się ważną formą rozdysponowania, choć w znacznie mniejszym stopniu niż dzierżawa. Pozostałe formy rozdysponowania gruntów mają małe znaczenie. Rozdysponowano 91,26% gruntów z Zasobu WRSP, a 8,74% (41 598 ha) gruntów pozostaje w Zasobie i oczekuje na zagospodarowanie lub rozdysponowanie.

Tabela 3. Stan rozdysponowania gruntów z Zasobu na 31.12.2000 r.

Table 3. Distribution of farmlands from Local APA section of Wrocław in 31.12.2000

Wyszczególnienie – Specification	Ha	%
Przejęto do Zasobu ogółem – Farmlands taken over by APA	476 235	100,00
Zagospodarowane w Zasobie: APA management lands		
Grunt w gospodarstwach będących w administrowaniu GRSP administration	0	0,00
Grunt w aporcie Spółek z o.o. Skarbu Państwa	1 388	0,29
Land in aprot Company in o.o. Exchequer		
R-m zagospodarowane przez O/T AWRSP – total APA management lands	1 388	0,29
Rozdysponowane, w tym: lands distributed by APA in this:	433 249	90,97
Grunt sprzedany – farmlands sold	84 781	17,80
Grunt wydzierżawiony – land lease	312 274	65,57
Grunt przekazany nieodpłatnie – land gratuitously transfered	15 387	3,23
Grunt w zarządzie państwowych jednostek – state management	9 639	2,02
Grunt w użytkowaniu wieczystym – utilize eteneral	11 070	2,33
Przekazany w użytkowanie Agencji Budowy i Eksploatacji Autostrad – into use of Agency of Buildings and Exploitation of Highways	66	0,01
Zamiana na prawo własności – exchange onto right of property	32	0,01
Grunt oczekujący na rozdysponowanie w dyspozycji AZM-ów * to be distributed	41 598	8,74

*Administracja Zasobów Mieszkaniowych. Administration of Housings' Supplies.

Źródło: Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Source: Agricultural Property Agency of State Treasury.

W latach 1994–2000 nastąpił zwrot 92 695 ha gruntów, z czego zdecydowanie najwięcej zwrócono gruntów dzierżawionych. Przebieg zwrotów gruntów do OT AWRSP we Wrocławiu przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Wycofywanie gruntów rozdysponowanych z Zasobu WRSP przez OT AWRSP we Wrocławiu w latach 1994–2000

Table 4. Withdrawing of dispensed soils from Supply by Local APA section of Wrocław in years 1994–2000

Wycofanie gruntów:	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Sprzedanych – sold	0	0	0	0	0	0	190
Przekazanych w dzierżawę – land lease	1 627	3 912	15 505	31 015	49 667	70 275	90 820
Przekazanych w zarząd – state management	0	0	1	1	1 653	1 653	1 653
Przekazanych w wieczyste użytkowanie – utilize eteneral	0	0	0	0	0	21	32
Razem – total	1 627	3 912	15 506	31 016	51 320	71 949	92 695

Źródło: Sprawozdania roczne OT AWRSP we Wrocławiu.

Source: Yearly reports from Local APA Section of Wrocław.

Proces obrotu gruntami ma charakter ciągły, wynikający z sytuacji gospodarczej państwa i podmiotów wydzierżawiających grunty rolne. Zwroty dzierżawionych gruntów oprócz wygaśnień umów krótkoterminowych pojawiły się w początkach 1994 r. i mają tendencję wzrostową. Przyczyny tego stanu związane są z wieloma czynnikami. Część gruntów uległa wyłączeniu z dużych dzierżaw w wyniku zgłaszanego zapotrzebowania na powiększenie gospodarstw rolników indywidualnych. Przyczyną zwrotów dzierżaw były również trudne warunki klimatyczne w latach 1996–1998 oraz pogarszająca się sytuacja na rynku rolniczym. Ograniczenia w przerobie buraka cukrowego, rzepaku oraz stagnacja cenowa i związane z tym opóźnienia w płatnościami odbiorców mają negatywny wpływ na gospodarstwa rolne, które traciły płynność finansową. Podjęte działania pomocowe (jak zasilenie finansowe gospodarstw zniszczonych podczas powodzi równowartością 10 dt pszenicy w 1997 r.) oraz kredyty kłaskowe nie spełniły swych zadań. Poziom pomocy w równowartości 10 dt pszenicy był za niski przy kosztach jej produkcji na poziomie 18 dt, a kredyty kłaskowe podlegają zwrotowi. Dzierżawcy ponosili zatem dość znaczne obciążenia, bo obejmujące: podatek rolny, czynsz dzierżawny, raty wykupu majątku okołodzierżawnego oraz odsetki i raty z tytułu kredytów. Wynikiem tego są zwroty dzierżaw. Zwrócone grunty po przejęciu do Zasobu Agencji są ponownie wystawiane do dzierżawy lub sprzedaży w zależności od zainteresowania przyszłych użytkowników.

ZMIANY WŁASNOŚCIOWE W UŻYTKOWANIU GRUNTÓW ROLNYCH W LATACH 1992–2000

W wyniku działań restrukturyzacyjnych podjętych przez Oddział Terenowy Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa we Wrocławiu w latach 1992–2000 nastąpiły zmiany własnościowe w użytkowaniu gruntów rolnych. Zmiany te wpłynęły na strukturę agrarną gospodarstw: indywidualnych, publicznych i innych.

Do grupy gospodarstw indywidualnych należą gospodarstwa będące własnością osób prowadzących działalność rolniczą, a nie mających osobowości prawnej. Należą tu także grunty dzierżawione od Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa przez te osoby.

W sektorze publicznym są spółki Skarbu Państwa oraz gospodarstwa w administrowaniu, a także gospodarstwa własności samorządowej (należące do gmin) i mieszanej (spółki z przewagą mienia państwowego).

W grupie gospodarstw innych znajdują się spółdzielnie produkcyjne, kółka rolnicze oraz spółki z o.o. posiadające własne grunty oraz grunty wydierżawione od Agencji.

Działania Oddziału Terenowego AWRSP we Wrocławiu miały znaczny wpływ na kształtowanie się struktury własnościowej gospodarstw rolnych na Dolnym Śląsku w latach 1992–2000. Pochodną tych działań było zwiększenie się przeciętnej wielkości gospodarstw rolników indywidualnych w wyniku zakupu ziemi lub dzierżawy [Wawrzyniak 1999]. W omawianym okresie powierzchnia użytków rolnych we władaniu rolników indywidualnych wzrosła z 635 tys. ha do 835 tys. ha. Spowodowało to znaczący wzrost udziału tych gospodarstw w powierzchni ogółem użytków rolnych na Dolnym Śląsku (z 57,36% do 76,12%). Zmiany własnościowe mają swoje odzwierciedlenie w zmianach struktury obszarowej gospodarstw rolników indywidualnych, co przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Zmiany liczby gospodarstw rolników indywidualnych według powierzchni UR na Dolnym Śląsku (%)

Table 5. Changes of number of private farms by area of arable land in Lower Silesia (%)

Rok Year	Liczba gospodarstw Number of farms	1–2 ha	2–5 ha	5–10 ha	10–15 ha	> 15 ha
1992	82 600	19,87	27,02	30,41	14,45	8,25
1996	78 673	25,06	27,00	24,46	11,72	11,76
2000	91 424	29,24	28,06	22,03	9,76	10,91
Różnica Result (2000–1992)	8 824	+9,37	+1,04	–8,38	–4,69	+2,66

Źródło: roczniki statystyczne województw na lata 1993, 1997 i 2001.

Source: data of statistical yearbooks of provinces (1993, 1997, 2001).

W początkowym okresie przekształceń polskiego rolnictwa – pomiędzy 1992 a 1996 rokiem – ubyłoby na Dolnym Śląsku 3927 gospodarstw rolników indywidualnych. W następnych latach nastąpił znaczący wzrost liczby tych gospodarstw – z 78 673 w 1996 r. do 91 424 w 2000 r., czyli aż o 12 751. Ogólnie w latach 1992–2000 przybyło na terenie Dolnego Śląska 8824 gospodarstw w sektorze gospodarki indywidualnej. Zapewne wpływ na takie zjawisko ma wiele czynników, m.in.: pogarszająca się opłacalność gospodarowania w wyniku dekonunktury w rolnictwie i wynikające z tego zwroty gruntów do Zasobu Skarbu Państwa w zamian za renty lub emerytury rolnicze, znaczna urbanizacja regionu, konkurencyjne ceny ziemi z Agencji oraz jej dostępność na rynku. Wzrost liczby gospodarstw był największy w grupie obszarowej 1–2 ha UR. W grupie tej wzrost wyniósł ponad 9%, co jest w głównej mierze wynikiem zwrotu lub sprzedaży gospodarstw z jednoczesnym zatrzymaniem przez rolników niewielkiej działki przyzagrodowej. Przyrost grupy gospodarstw o obszarze powyżej 15 ha UR jest wynikiem zmniejszenia się liczby gospodarstw w przedziale 5–15 ha UR oraz nabycia gruntów od AWRSP [Wawrzyniak 1999].

W grupie gospodarstw innych zmiany powierzchni UR w latach 1992–2000 były bardziej zróżnicowane niż w grupie gospodarstw indywidualnych. W latach 1992–2000

ogólna powierzchnia UR w tym sektorze wzrosła ze 108 tys. ha UR do 145 tys. ha UR, czyli o 37 tys. ha. Do 1995 r. powierzchnia UR w omawianej grupie wzrastała szybko, natomiast od 1996 r. następował spadek powierzchni UR. Było to spowodowane trudnymi warunkami przyrodniczymi oraz złą koniunkturą w rolnictwie.

W sektorze publicznym w przeciwieństwie do dwóch pozostałych sektorów w okresie 1992–2000 nastąpił wyraźny spadek powierzchni UR. Spadek ten wyniósł 247 tys. ha UR. W konsekwencji sektor państwowy, zajmujący w 1992 r. blisko 33% powierzchni użytków rolnych na Dolnym Śląsku, w 2000 r. stanowił zaledwie 11% tej powierzchni. Powyższe zmiany nastąpiły głównie na skutek działań Oddziału Terenowego AWRSP we Wrocławiu. Grunty przejęte z przedsiębiorstw państwowych trafiały głównie do odbiorców indywidualnych oraz do gospodarstw innych, co wpłynęło na opisane wyżej zmiany własnościowe oraz spadek powierzchni UR w gospodarce publicznej.

Najsilniejsze zmiany w omawianym sektorze miały miejsce w latach 1992–1995, kiedy ubyło 217 tys. ha UR. W późniejszym okresie zmiany były niewielkie i do dziś utrzymuje się stała powierzchnia UR w sektorze publicznym na poziomie około 115 tys. ha, czyli 10–11% powierzchni UR Dolnego Śląska ogółem. Sektor publiczny zmniejszył się na korzyść gospodarstw indywidualnych i innych.

Zmiany powierzchni użytków rolnych w sektorach gospodarstw indywidualnych, publicznym i gospodarstw innych na Dolnym Śląsku w latach 1992–2000 przedstawiono w tabeli 6.

Tabela 6. Zmiany powierzchni użytków rolnych na Dolnym Śląsku według siedziby użytkownika w latach 1992–2000

Table 6. Changes of area of the arable land in Lower Silesia by seat of user of the farm in years 1992–2000

Rok Year	Ogółem UR Total arable land (A.L.) in this	Gospodarstwa indywidualne Private farms		Gospodarstwa inne Other farms		Sektor publiczny State farms	
–	tys. ha th. ha	tys. ha th. ha	%	tys. ha th. ha	%	tys. ha th. ha	%
1992	1107	635	57,36	108	9,76	364	32,88
1993	1100	653	59,36	119	10,82	328	29,82
1994	1111	716	64,45	138	12,42	257	23,13
1995	1087	739	67,98	201	18,50	147	13,52
1996	1087	780	71,76	185	17,02	122	11,22
1997	1084	790	72,88	180	16,68	114	10,52
1998	1077	796	73,91	163	15,22	118	10,87
1999	1094	842	76,96	143	13,07	109	9,97
2000	1097	835	76,12	145	13,22	117	10,66

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS, Informator WUS-u: Makroregion Południowo-Zachodni.

Source: Central Statistical Office, Province Statistical Office of the south-western macro-region.

Przemiany w rolnictwie uzależnione są m.in. od czynników przyrodniczych i rynkowych, co uwiadcza się w zmianach własnościowych. Po powodzi w 1997 r. nastąpił skokowy wzrost Zasobu Skarbu Państwa, aby ponownie, po wzroście rozdysponowania w latach 1998 i 1999, nastąpiło wyraźne załamanie w 2000 r. Odbiorcą gruntów jest

sektor rolnictwa indywidualnego i pozostałej gospodarki. Zjawiska takie będą występowały i w przyszłości. Wynika to z rejestracji przez GUS gruntów dzierżawionych przez rolników indywidualnych od Agencji w sektorze gospodarki indywidualnej, podobnie w sektorze inne gospodarstwa występują spółki i spółdzielnie posiadające własne grunty oraz grunty wydzierżawione od Agencji. Grunty te będą częścią ruchomą w rejestrach spisowych GUS-u, a ich zmienna wielkość zależna będzie od koniunktury w rolnictwie.

PODSUMOWANIE

Procesy przekształceń polskiego rolnictwa miały wyraźny wpływ na zmianę struktury agrarnej i własnościowej rolnictwa państwowego na terenie Dolnego Śląska w latach 1992–2000. Oddział Terenowy AWRSP we Wrocławiu od początku działalności, tj. od 1992 r., do końca grudnia 2000 r., realizując przekształcenia strukturalne w rolnictwie państwowym, przejął 476 235 ha gruntów pochodzących głównie z byłych 140 ppgr oraz z Państwowego Funduszu Ziemi. Na zmiany w strukturze agrarnej gospodarstw rolnych Dolnego Śląska największy wpływ wywarły dzierżawa oraz sprzedaż gruntów, a w dalszej kolejności: nieodpłatne przekazanie, przekazanie w użytkowanie wieczyste, przekazanie w zarząd, wniesienie do spółki Skarbu Państwa jako aport, przekazanie w użytkowanie Agencji Budowy i Eksploatacji Autostrad oraz zamiana na prawo własności. W wyniku przekształceń struktura obszarowa gruntów uległa zmianie. Według stanu na 31.12.2000 r., przeciętna wielkość areалу gruntów przekazanego na powiększenie gospodarstwa w drodze sprzedaży i dzierżawy to 4,09 ha. Na około 397 tys. ha sprzedanych i wydzierżawionych gruntów aż 252,5 tys. ha przypadło na tworzenie nowych gospodarstw, a średnia wielkość utworzonego w ten sposób gospodarstwa to 359,72 ha.

W wyniku trudnych warunków przyrodniczych i złej koniunktury w rolnictwie oraz niedotrzymywania warunków umów w latach 1992–2000 wycofano z użytkowania i zwrócono do Zasobu WRSP łącznie 92 695 ha gruntów. Najwięcej gruntów wycofano z dzierżawy – 90 820 ha. Wycofywanie gruntów wykazuje tendencję wzrostową.

W latach 1992–2000 stwierdzono wzrost powierzchni użytków rolnych w sektorze gospodarstw indywidualnych z 635 tys. ha w 1992 r. do 835 tys. ha w 2000 r. W tym samym okresie powierzchnia użytków rolnych w sektorze gospodarstw innych wzrosła ze 108 tys. ha w 1992 r. do 145 tys. ha w 2000 r. Wzrost powierzchni UR w tych sektorach odbył się kosztem sektora publicznego, w którym ilość UR zmniejszyła się z 364 tys. ha w 1992 r. do 117 tys. ha w 2000 r. W latach 1992–2000, w wyniku m.in. zwrotów gruntów za emerytury i renty rolnicze, urbanizacji regionu, konkurencyjności cen ziemi z Agencji i jej dostępności na rynku, liczba gospodarstw indywidualnych na terenie Dolnego Śląska wzrosła z 82 600 do 91 424. Zmiany w grupach obszarowych wskazują na wyraźny wzrost liczby gospodarstw w grupie 1–2 ha UR (+9,37%) oraz mniejszy w grupach powyżej 15 ha UR (+2,66%) i 2–5 ha UR (+1,04%), kosztem zmniejszania się liczby gospodarstw w grupie 5–15 ha UR (–13,07%).

PIŚMIENNICTWO

- Guzewicz W., 1997: Kondycja ekonomiczno-produkcyjna gospodarstw rolnych powstałych w wyniku przekształceń PGR – dynamika zmian a proces stabilizacji ekonomicznej. Mat. konf. Wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, ich załogi i nowi gospodarze. Warszawa, 2 grudnia 1997, organizatorzy: PAN, IRWiR, Warszawa, 26–42.
- Guzewicz W., 1998: Wielka własność w rolnictwie. W: Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989–1997). IERiGŻ, Warszawa.
- Nyrkowski A., 1999: Procesy przemian strukturalnych i własnościowych w rolnictwie – rola i zadania Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. Roczniki Naukowe AR w Poznaniu, Nr 53, Poznań, 195–197.
- Tańska-Hus B., 2000: Dzierżawa rolnicza jako instrument przekształceń strukturalnych w rolnictwie. Zeszyty Naukowe AR we Wrocławiu, Nr 383, Wrocław, 7–158.
- Tańska-Hus B., 1999: Dzierżawa jako podstawowy instrument prawny przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie państwowym na Dolnym Śląsku. Roczniki Naukowe AR w Poznaniu, Nr 53, Poznań, 293–303.
- Wawrzyniak S., 1999: Przekształcenia własnościowe państwowych gospodarstw rolnych Dolnego Śląska w latach 1992–1998. Zeszyty Naukowe AR we Wrocławiu, Nr 368, Wrocław, 87–101.
- Wawrzyniak S., 1999: Wpływ przekształceń własnościowych na zmianę struktury agrarnej Dolnego Śląska w latach 1992–2000. Roczniki Naukowe AR w Poznaniu, Nr 53, Poznań, 255–266.

STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE POLISH STATE
AGRICULTURE SECTOR IN THE LOWER SILESIA REGION AFTER 1991

Abstract. Structural changes in the agriculture of Poland were triggered by a difficult situation of the state-owned farms in the late eighties. The crucial factor of changes in the agrarian structure of Lower Silesia in the period of 1992–2000 was a land lease. There were also other important factors like a sale of the land or other forms of land's allocation. Due to the restructuring there was a significant growth of the acreage in the individual farmers' sector. Within 2000, 91.26% of land owned by a local APA section in Wrocław were allocated and 8.74% still needs to be allocated.

Key words: agriculture, Lower Silesia, transformations, sale, lease.

Sylwester Wawrzyniak, Krystian Ogły, Akademia Rolnicza we Wrocławiu, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa

ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE OBSZARÓW WIEJSKICH POD WZGLĘDEM ICH WYPOSAŻENIA INFRASTRUKTURALNEGO

Irena Kropsz

Streszczenie. Obszary wiejskie w Polsce są mocno zróżnicowane. Obok bogatszych, zaawansowanych w procesie transformacji, występują regiony biedne, pozostające daleko w tyle. Nawet w obrębie tego samego województwa pojawia się znaczne przestrzenne zróżnicowanie w poziomie rozwoju poszczególnych gmin, podobnie przedstawia się sytuacja wewnątrz danej gminy. W opracowaniu dokonano analizy poziomu wyposażenia w podstawowe elementy infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej na terenie wybranych gmin Dolnego Śląska. Następnie za pomocą metod statystycznych dokonano waloryzacji punktowej obszarów wiejskich pod względem poziomu infrastruktury, wykazując zróżnicowanie pomiędzy gminami oraz w obrębie danych gmin, analizując poszczególne wsie.

Słowa kluczowe: Dolny Śląsk, wieś, infrastruktura, zróżnicowanie, waloryzacja.

WSTĘP

Stan infrastruktury w Polsce jest bardzo zróżnicowany, od dobrego do bardzo słabego, a o jego jakości decydują trzy rodzaje infrastruktury: techniczna, społeczna i ekonomiczna. Im bardziej rozwinięty jest dany rodzaj infrastruktury, tym lepsze i atrakcyjniejsze są dane tereny do osiedlania się i życia na nich mieszkańców oraz rozwoju gospodarczego regionu. Różnice, jakie występują w wyposażeniu poszczególnych regionów Polski w najpotrzebniejsze elementy infrastruktury, duża ich koncentracja w miastach, a słaba na obszarach wiejskich niekorzystnie wpływają na rozwój tych drugich, na warunki życia mieszkańców, a także na postępującą degradację środowiska naturalnego (dotkliwy brak kanalizacji, oczyszczalni ścieków, prawidłowej gospodarki odpadami stałymi) [Gruszczyński, Kwapisz 2001].

Znaczenie infrastruktury w procesie wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich wynika z faktu, że stanowi ona podstawę wszelkiej działalności gospodarczej, warunkując jej zakres, strukturę i przestrzenne rozmieszczenie. W tym kontekście poziom rozwoju infrastruktury może decydować o atrakcyjności bądź nieatrakcyjności regionu,

gminy, wsi, a więc stanowi o szansach lub barierach ich dalszego rozwoju. Zakłada się bowiem, że gospodarcze ożywienie obszarów wiejskich to przede wszystkim rozwój nowych dziedzin działalności gospodarczej i związany z tym wzrost liczby miejsc pracy na wsi poza rolnictwem. Infrastruktura jako czynnik aktywizujący postęp społeczno-gospodarczy stanowi jednocześnie jeden z ważnych wyznaczników warunków życia na wsi [Pięcek 1997].

Rozwój działalności pozarolniczej na wsi może się odbywać przez jej uruchamianie w gospodarstwach rolniczych lub przez tworzenie przedsiębiorstw w sferze pozarolniczej. Działalność gospodarcza na terenach wiejskich jest prowadzona głównie przez osoby prywatne, spółdzielnie i spółki z udziałem kapitału zagranicznego, w znacznym stopniu spoza układu lokalnego. Chcąc przyciągnąć kapitał, należy stworzyć dogodne warunki inwestowania, m.in. poprzez dobrze rozwiniętą infrastrukturę. Związane jest to z tym, iż prywatni przedsiębiorcy nie są zbyt chętni do inwestowania w infrastrukturę, bo uważają, że należy to do władz lokalnych [Marcysiak, Marcysiak 1998]. Można więc zaryzykować tu stwierdzenie, że stan infrastruktury w wielu przypadkach będzie jednym z kluczowych czynników przyciągających lub hamujących napływ kapitału (nie tylko zagranicznego) angażującego się w rozwój przedsiębiorczości wiejskiej. Odpowiedni, to znaczy dostosowany do obecnych potrzeb, poziom infrastruktury obniża bowiem koszty przedsięwzięcia, decyduje o jego efektywności i rentowności [Pięcek 1997].

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Doceniając ważną rolę infrastruktury, w opracowaniu sformułowano następujące cele:

- wykazanie zróżnicowania obszarów wiejskich Dolnego Śląska pod względem wyposażenia infrastrukturalnego na podstawie waloryzacji punktowej;
- określenie przydatności waloryzacji obszarów wiejskich pod względem ich wyposażenia w infrastrukturę w podejmowaniu decyzji.

Dla zrealizowania sformułowanych celów przeprowadzono w 1999 r. badania na obszarze czterech byłych województw Dolnego Śląska. Na podstawie zebranych materiałów źródłowych dokonano analizy poziomu wyposażenia w podstawowe elementy infrastruktury technicznej, ekonomicznej i społecznej byłych województw Dolnego Śląska. Zebrane informacje posłużyły do analiz statystycznych, w szczególności zaś wyniki te po wcześniejszej standaryzacji, mającej na celu ujednolicenie wartości różnomianowych, posłużyły do waloryzacji obszarów wiejskich Dolnego Śląska pod względem poziomu infrastruktury, przy wykorzystaniu statystycznych metod: analizy skupień i wielowymiarowej analizy korespondencji. Podstawowymi źródłami danych były ankietę dotyczącą stanu infrastruktury wsi opracowaną w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa Akademii Rolniczej we Wrocławiu oraz informacje publikowane w statystyce powszechnej.

Analiza stanu infrastruktury obszarów wiejskich wszystkich gmin rejonu badawczego, jako populacji generalnej, przeprowadzona w 1996 r. umożliwiła wytypowanie do dalszych badań gmin o najlepszym, średnim i najgorszym wyposażeniu w wybrane elementy infrastruktury. Dla każdego z 4 województw metodą doboru celowego wybrano po 3 gminy według powyższego podziału. Zatem ogółem wybrano 36 gmin. Na

terenie wybranych gmin w sposób losowy dobrano po 3 wsie zakwalifikowane do szczegółowej ankietyzacji w 1999 r. Badaniom w 1999 r. poddano więc 36 gmin oraz 108 wsi. Materiał źródłowy zebrano metodą ankietową [Kopeć 1983; Stachak, Woźniak 1981; Pytkowski 1985].

Zakres badań obejmował analizę wybranych elementów infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej. Do opracowań wybrano po pięć elementów z każdego rodzaju infrastruktury. W obrębie infrastruktury technicznej analizie poddano: sieć wodociagową i kanalizacyjną, gaz przewodowy, liczbę abonentów telefonicznych oraz gęstość dróg o nawierzchni twardej. Dostępność poszczególnych elementów infrastruktury technicznej określano jako procent gospodarstw wyposażonych w dany element, długość dróg w km/100 km², a liczbę abonentów telefonicznych na 1000 mieszkańców. Do elementów infrastruktury społecznej wybrano szkoły podstawowe i ponadpodstawowe, biblioteki, przychodnie i ośrodki zdrowia oraz apteki. Wyposażenie w infrastrukturę społeczną określano dwojako: na 1000 mieszkańców oraz, uwzględniając przestrzenny charakter obszarów wiejskich, również na 100 km². Spośród elementów infrastruktury ekonomicznej pod uwagę były brane instytucje finansowe, punkty świadczące usługi rolnicze, punkty skupu i zaopatrzenia oraz zakłady rzemieślnicze. Elementy infrastruktury ekonomicznej przeliczano na 100 km².

Przy opracowaniu zebranego materiału wykorzystano następujące metody:

- metodę opisową do charakterystyki gmin i wsi pod względem wyposażenia infrastrukturalnego,
- metodę porównawczą do porównania gmin i wsi dolnośląskich w obrębie całej populacji [Kopeć 1983],
- metody statystyczne:
 - analizę skupień – do grupowania obiektów (gmin i wsi) na podstawie wybranych elementów infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej [Sagan 2001; Statistica PL],
 - wielowymiarową analizę korespondencji – do waloryzacji infrastruktury obszarów wiejskich Dolnego Śląska, nadając wartości punktowe poszczególnym rodzajom infrastruktury w zależności od poziomu ich wyposażenia na obszarach badanych gmin i wsi [Statistica PL].

WYNIKI BADAŃ

Dzięki analizie skupień uzyskano podział gmin i wsi na grupy jakościowe pod względem ich wyposażenia w infrastrukturę. Analiza ta została wykonana dla 36 gmin i 108 wsi na terenie obszarów wiejskich Dolnego Śląska. Gminy zostały podzielone na trzy jednorodne skupienia w zakresie wyposażenia w elementy infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej, natomiast wsie podzielono na trzy skupienia w zakresie infrastruktury technicznej i ekonomicznej oraz na dwa skupienia w zakresie elementów infrastruktury społecznej. Ze względu na poziom infrastruktury, jaki był reprezentowany przez dane gminy i wsie w skupieniach, określano je jako lepsze, średnie i gorsze, czyli kategorie jakościowe dla poszczególnych rodzajów infrastruktury. Gminy i wsie podzielone w skupienia charakteryzujące się podobnym wyposażeniem w wybrane

elementy infrastruktury stanowiły podstawę do utworzenia macierzy kodów, a ta wprowadzona do wielowymiarowej analizy, pozwoliła uzyskać współrzędne, które po przekalowaniu były podstawą do nadania punktów gminom i wsiom w zależności od poziomu ich wyposażenia w infrastrukturę i przynależności do określonej kategorii jakościowej. Poziom wyposażenia gmin w infrastrukturę ogółem zawierał się w przedziale od 35 do 279 punktów. Dla zilustrowania tej punktacji w tabeli 1 przedstawiono 15 gmin (po 5 z grup najlepiej, przeciętnie i najgorzej wyposażonych), które zostały wybrane z 36 gmin badanych w 1999 r. W tabeli 1 zawarte są również informacje o zróżnicowaniu wyposażenia gmin w poszczególny rodzaj infrastruktury.

Wartość minimalną (gminy najgorzej wyposażone) osiągnęło 17% badanej populacji, natomiast wartość maksymalną (gminy najlepiej wyposażone) wyliczono dla 6% populacji. Nadanie wartości punktowych również dla poszczególnych rodzajów infrastruktury umożliwiło ocenę jej wewnętrznego zróżnicowania.

Tabela 1. Ocena punktowa poziomu wyposażenia w infrastrukturę dla przykładowych gmin dolnośląskich

Table 1. Estimation in points of the level of infrastructure outfit exemplified by some Lower Silesian communities

Lp. No.	Gminy Communities	Liczba punktów Number of points			
		ogółem total	techniczna technological	społeczna social	ekonomiczna economical
1.	Lubin	279	88	91	100
2.	Rudna	279	88	91	100
3.	Głogów	273	88	85	100
4.	Kłodzko	247	56	91	100
5.	Święta Katarzyna	222	88	85	49
6.	Krotoszyce	199	88	91	20
7.	Zgorzelec	193	88	85	20
8.	Janowice Wielkie	167	56	91	20
9.	Długolęka	161	56	85	20
10.	Jaworzyna Śląska	115	15	0	100
11.	Stara Kamienica	76	56	0	20
12.	Kostomłoty	64	15	0	49
13.	Jordanów Śląski	35	15	0	20
14.	Milicz	35	15	0	20
15.	Radków	35	15	0	20

Źródło: Badania własne.

Podobna punktacja wykonana dla 108 wsi położonych na obszarach wiejskich Dolnego Śląska wykazała większe zróżnicowanie w porównaniu do gmin. Zawierała się ona w granicach od wartości minimalnej równej 16 punktów (wsie najgorzej wyposażone) do wartości maksymalnej wynoszącej 272 punkty (wsie najlepiej wyposażone). Prawie 19% badanych wsi oceniono wartością minimalną, natomiast 7% wsi uzyskało wartość maksymalną. Podobnie jak w przypadku gmin, uwagę zwraca duże wewnętrzne zróżnicowanie poziomu wyposażenia poszczególnych rodzajów infrastruktury.

W celu oceny stanu infrastruktury obszarów wiejskich Dolnego Śląska w 1999 r., przyjęto skalę punktową, zakładając wyposażenie najlepsze powyżej 200 punktów, przeciętne 100–200 punktów oraz najgorsze do 100 punktów (tab. 2).

Tabela 2. Rozkład gmin i wsi o zróżnicowanej waloryzacji infrastruktury [%]

Table 2. Distribution of the communities and villages with diversified infrastructure valorisation [%]

Lp. No.	Wyszczególnienie Specification	Udział w populacji – Share in population	
		gmin – communities	wsi – villages
1.	do 50 punktów	16,67	58,33
2.	50–100 punktów	19,44	6,48
3.	100–150 punktów	11,11	16,67
4.	150–200 punktów	16,67	9,26
5.	200–250 punktów	25,00	1,85
6.	powyżej 250 punktów	11,11	7,41

Źródło: Badania własne.

Na podstawie tej punktacji można stwierdzić, że w grupie do 100 punktów (najsłabiej wyposażonych w wybrane elementy infrastruktury) znalazło się 36% badanych gmin oraz prawie 65% wsi. W grupie powyżej 200 punktów (najlepiej wyposażonych) było 36% gmin oraz tylko 9% wsi dolnośląskich. Tak więc widoczne jest znacznie większe zróżnicowanie wyposażenia infrastrukturalnego, z wyraźnym przesunięciem w stronę obiektów najsłabiej wyposażonych w obrębie wsi dolnośląskich, natomiast mniejsze rozwarstwienie waloryzacji obserwuje się w przypadku badanych gmin (tab. 2).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Unowocześnienie infrastruktury na obszarach wiejskich wymaga przeznaczenia na ten cel znacznych środków finansowych, które pochodzą przede wszystkim z budżetów lokalnych. Relatywnie niskie dochody budżetowe większości samorządów lokalnych nie stwarzają jednak szans na szybką poprawę stanu infrastruktury na tych obszarach. Stąd konieczne byłoby pozyskanie na ten cel środków z innych źródeł [Czykier-Wierzba 1998].

Przedsięwzięcia infrastrukturalne z racji ich wysokiej kapitałochłonności, długich okresów realizacji i eksploatacji oraz złożonych profili ryzyka stanowią trudne przedmioty finansowania. Sytuacja szczególnie komplikuje się, gdy skala niedostosowań w sferze infrastruktury jest bardzo duża, a kraj dysponuje ograniczonymi możliwościami kreacji niezbędnych funduszy, o które ponadto ostro konkurują cele długookresowe z pilnymi potrzebami bieżącymi. Taki splot uwarunkowań spotyka się w Polsce [Kulawik 2000].

Każda gmina powinna mieć swój program rozwoju nawiązujący do polityki państwa i regionu. Wsparcie finansowe gmin musi być znaczne i powinno być prowadzone przez wiele lat, obejmując całą gamę form – od dotacji celowych do preferencyjnych, niskooprocentowanych, długookresowych kredytów z krajowych i zagranicznych źródeł. W staraniach o środki finansowe władze gminne powinny pamiętać o zasadzie,

że chętnie udziela się pomocy finansowej tym, którzy dużym wkładem własnym gwarantują realizację cennych środowiskowo, gospodarczo i społecznie inicjatyw [Bujak 1998].

Biorąc pod uwagę powyższe zagadnienie, można wywnioskować, że istnieje zapotrzebowanie na coraz doskonalsze adaptacje, między innymi statystycznych metod wielowymiarowych (inaczej wielocechowych lub wielozmiennych), przy użyciu których można analizować i interpretować dane pozyskiwane z obserwacji [Mądry 1993]. W niniejszym opracowaniu podjęto więc próbę adaptacji i przedstawienia możliwości zastosowania metod statystycznych do oceny i interpretacji zróżnicowania wyposażenia w wybrane elementy infrastruktury technicznej, społecznej i ekonomicznej.

Przy ustalaniu zapotrzebowania na środki finansowe przez poszczególne jednostki samorządów terytorialnych, zgodnie z wypracowywanymi przez nie strategiami, niezbędna jest analiza poziomu wyposażenia infrastruktury wsi, gmin i województw oraz waloryzacja obszarów wiejskich uwzględniająca zróżnicowanie w poziomie wyposażenia infrastrukturalnego.

Informacje te mogą być wykorzystane do podejmowania decyzji dotyczących planów inwestycyjnych w zakresie infrastruktury przez władze samorządowe, są również ważne dla przedsiębiorców mających zamiar lokalizować działalności gospodarcze na obszarach wiejskich Dolnego Śląska. Dla władz samorządowych gminy o najniższej punktacji powinny być brane pod uwagę w pierwszej kolejności w zamierzeniach inwestycyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem rodzaju infrastruktury o najniższej liczbie punktów. Uwzględniając przyciągający charakter infrastruktury, inwestorzy zaktywizują przedsiębiorczość chętniej na terenie gmin wyżej punktowanych, czyli lepiej wyposażonych w infrastrukturę, natomiast mniejsze zainteresowanie wykażą gminami o słabej waloryzacji w zakresie infrastruktury.

Zaproponowany sposób oceny punktowej poziomu wyposażenia w poszczególne rodzaje infrastruktury może być pomocny w realizacji polityki regionalnej. Wobec powszechnego deficytu środków finansowych na modernizację obszarów wiejskich i istnienia konkurencji w zapotrzebowaniu na te środki (także fundusze przedakcesyjne i strukturalne wspierające rozwój infrastruktury), zaproponowana metoda waloryzacji może stanowić dobrą podstawę podejmowania decyzji związanych z alokacją środków finansowych w ramach sprawnych planów i strategii.

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Obszary wiejskie na terenie Dolnego Śląska wykazały duże zróżnicowanie pod względem wyposażenia w wybrane elementy infrastruktury zarówno w obrębie analizowanych gmin jak również wsi. Na terenie wsi dolnośląskich widać znacznie większe zróżnicowanie w porównaniu do gmin, z przewagą tych, które znajdują się w grupie najslabiej wyposażonych. Przeprowadzona waloryzacja punktowa gmin i wsi okazała się przydatna do oceny zróżnicowania ich poziomu wyposażenia infrastrukturalnego.

2. Zaproponowana metoda oceny zróżnicowania poziomu wyposażenia infrastrukturalnego może być wykorzystana w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych zarówno przez władze lokalne, jak i przedsiębiorców zamierzających lokować kapitał na obszarach wiejskich Dolnego Śląska.

3. Przeprowadzona waloryzacja może być również dobrą podstawą przy podejmowaniu decyzji finansowych w ramach sprawnych planów i strategii rozwojowych z możliwością ubiegania się o fundusze przedakcesyjne i strukturalne.

PIŚMIENNICTWO

- Bujak T., 1998: Infrastruktura wsi polskiej w aspekcie integracji Polski z Unią Europejską. Zesz. Nauk. AR w Krakowie, nr 331, Sesja Naukowa T-1, z. 55, Kraków, 223–230.
- Gruszczyński J., Kwapisz J., 2001: Zróżnicowanie infrastruktury technicznej obszarów wiejskich w województwie podkarpackim. Zesz. Nauk. AR w Krakowie, nr 377, Sesja Naukowa T-1, z. 78, Kraków, 435–446.
- Kulawik J., 2000: Wybrane problemy finansowania infrastruktury obszarów wiejskich. Zag. Ek. Rol., nr 1, PAN, IERiGŻ i Sekcja Ek. Rol. PTE, Warszawa, 21–34.
- Kopeć B., 1983: Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych. Skrypt AR Wrocław, 166–199.
- Marcysiak Ag., Marcysiak Ad., 1998: Stan infrastruktury a rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich (na przykładzie wybranych gmin). Roczniki Naukowe SERiA, AE Wrocław, T-2, 431–441.
- Mądry W., 1993: Studia statystyczne nad wielowymiarową oceną zróżnicowania cech ilościowych w kolekcjach zasobów genowych zbóż. Wyd. SGGW, Warszawa, 8–68.
- Pięćek B., 1997: Infrastrukturalne uwarunkowania przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. W: Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce. Wyd. SGGW, Warszawa, 117–136.
- Pytkowski W., 1985: Organizacja badań i ocena prac naukowych. PWN, Warszawa, 86–88.
- Sagan A., 2001: Przykłady zaawansowanych technik analitycznych w badaniach marketingowych. AE w Krakowie (INTERNET: http://www.statsoft.pl/czytelnia/marketing/#_spis_treści), 1–6.
- Stachak S., Woźniak Z., 1981: Elementy metodologii nauk agroekonomicznych. AR Szczecin, 99–104.
- Statistica – program operacyjny – opisy z pomocy (analiza skupień i wielowymiarowa analiza korespondencji).

SPECIAL DIVERSITY OF THE RURAL AREAS REGARDING THEIR INFRASTRUCTURAL OUTFIT

Abstract. The rural areas in Poland are very diverse. There are those wealthier ones, more advanced in the process of its transformation and, on the other hand there are some poor regions which remain significantly underdeveloped. Even within one voivodship a lot of differences can be observed and moreover, there are many differences even among one community. This paper discusses the level of equipment of basic technical, social and economic elements in the chosen communities in Lower Silesia region. The statistical method of point valorization was used in the analyse in order to highlight differences among communities and among villages within one community.

Key words: Lower Silesia, village, infrastructure, diversification, valorization.

Irena Kropsz, Akademia Rolnicza we Wrocławiu, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, ul. M. Skłodowskiej-Curie 42, 50-369 Wrocław

INTERNET – JEDNYM Z ELEMENTÓW WSPIERANIA SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW

Krzysztof Kandefer

Streszczenie. Rozwój Internetu w Polsce następuje sukcesywnie. Obserwując jednak trendy ogólnosiwiatowe, można wysnuć tylko jeden wniosek: Internet będzie odgrywał coraz bardziej znaczącą rolę zarówno w życiu społecznym, jak i gospodarczym.

W Polsce mamy do czynienia ze wzrastającym wyraźnie od półtora roku zainteresowaniem możliwością korzystania z tego, co oferuje Internet. Można się spodziewać, że za rok, dwa lata prawie wszystkie firmy wykorzystujące w jakikolwiek sposób w swej działalności komputery uznają za konieczne uzyskanie dostępu do Internetu. Pozwoli im to zarówno na korzystanie z usług świadczonych w sieci, jak i na promowanie własnej działalności – promowanie produktów i usług.

Internet odgrywa coraz większą rolę w rozwoju gospodarczym świata. W Internecie widoczne są firmy zlokalizowane w dużych aglomeracjach miejskich, które i tak mają zdecydowanie większą perspektywę zdobycia rynku. Przedsiębiorstwa, które znajdują się w regionach oddalonych od centrów miejskich powinny zintensyfikować pracę nad swoim rozwojem w mediach elektronicznych. Na tym powinna się skupić praca zarówno samych zainteresowanych, jak i programów pomocowych oferowanych przez rząd i kraje Wspólnoty Europejskiej.

Internet jest coraz częściej traktowany jako nowe medium, jednak zdecydowanie bardziej wszechstronne niż radio, telewizja czy prasa. Reasumując, Internet jest „skazany na sukces”, a my wszyscy na wykorzystywanie jego zasobów.

Słowa kluczowe: Internet, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), handel elektroniczny.

WSTĘP

„Przyspieszone stosowanie technologii informatycznych i łączności oraz nadejście ery Internetu sprawiły, że w zasięgu obywateli, rządów i przedsiębiorstw różnej wielkości na całym świecie znalazły się narzędzia o wielkiej sile oddziaływania. Wywołuje to głębokie zmiany w organizacji wewnętrznej zarówno ekip rządzących, jak i biznesu, w organizacji pracy i wymogach dotyczących kwalifikacji pracowniczych, w stosunkach łączących przedsiębiorstwa, partnerów w interesach, obywateli i rządy. Technologie te wywierają znaczny wpływ na całokształt gospodarki, a polityka, która zawiaduje

ich stosowaniem oraz pobudza do ich wykorzystania i wdrażania, ma głos decydujący w modernizacji tej właśnie gospodarki” [eEurope+ 2001].

Burzliwy rozwój technologiczny nastąpił na przestrzeni ostatnich lat. To właśnie wprowadzenie do powszechnego użytku komputerów i łączenie ich w sieć stwarza tak wiele możliwości. Do najpopularniejszych i jednocześnie najbardziej wykorzystywanych sieci należy Internet, określany mianem WWW, czyli World Wide Web (ang. światowa pajęczyna). Internet to globalna sieć komputerowa zapoczątkowana w latach 60. XX wieku łącząca ze sobą miliony komputerów na całym świecie, umożliwiając ich użytkownikom wzajemne przesyłanie informacji za pomocą sieci telefonicznej oraz tzw. łączy specjalnych, takich jak światłowody i łączy satelitarne [Słownik wyrazów obcych 1999].

Stosowanie nowych technologii zwiększa wydajność pracy, rutynowe czynności przestają sprawiać jakąkolwiek trudność. Niektórzy twierdzą, że w tej chwili przeżywamy trzecią falę w rozwoju społeczno-gospodarczym świata. Pierwsza to dominacja rolnictwa i związany z tym sposób życia. Przemysł i jego rozwój to druga fala. Zjawisko, które dziś przeżywamy – tworzenie się społeczeństwa informacyjnego – to kolejny przełom. Ta cywilizacja niesie ze sobą nowy styl życia rodzinnego, zmiany w sposobie pracy, nowy kształt życia gospodarczego, a przede wszystkim: nową świadomość. Nowa świadomość to głównie inny sposób postrzegania wielu spraw. To całkowite przedstawienie świadomości, ale także sposobu życia. Kiedyś, żeby pracować, trzeba było iść do pracy, żeby zobaczyć premierę filmu – nabyć bilet. Dziś wystarczy „okno na świat”, czyli komputer podłączony do Internetu.

Wydaje się celowe, aby do dalszych rozważań doprecyzować pojęcie społeczeństwa informacyjnego. Jak podaje Słownik encyklopedyczny, jest to „(...) nowy typ społeczeństwa, kształtujący się w krajach postindustrialnych, w których rozwój technologii osiągnął najszybsze tempo. W społeczeństwie informacyjnym zarządzanie informacją, jej jakość, szybkość przepływu są zasadniczymi czynnikami konkurencyjności zarówno w przemyśle, jak i w usługach (...)” [Słownik encyklopedyczny – edukacja obywatelska 1998].

Ze względu na duże możliwości, które stwarza posiadanie dostępu do Internetu, coraz więcej podmiotów na rynku taki dostęp posiada lub zamierza go uzyskać. Chciałbym podkreślić fakt, że od strony technicznej dostęp do Internetu może być zapewniony w każdym miejscu, w którym jest linia telefoniczna. I nie ma znaczenia, czy jest to dostęp przez łączy komórkowe, satelitarne, czy też przez zwykłą linię stacjonarną. Ostatnie osiągnięcia techniki dopuszczają również dostarczenie sygnału internetowego poprzez linię energetyczną.

INTERNET W POLSCE

W Polsce długo wokół problematyki społeczeństwa informacyjnego panowała niemal kompletna cisza. Jedynie Komitet Badań Naukowych, w ramach szczupłych środków na naukę, finansował działanie Naukowej i Akademickiej Sieci Komputerowej, zapewniając dostęp do Internetu uczelniom. Początkowo spora część tych pieniędzy trafiła finalnie do TP SA, bowiem NASK nie budował własnych łączy transmisyjnych, lecz je dzierżawił. Tymczasem w TP SA dzierżawa łączy do transmisji danych była

traktowana jako źródło atrakcyjnych wpływów. W 1993 r. trzyletnia opłata za dzierżawę kilkudziesięciokilometrowego łącza 2 Mb/s wynosiła mniej więcej tyle samo, co koszt wybudowania nowego łącza. Dzisiaj, w innej sytuacji, łatwo krytykować NASK. Ówczesna praktyka pokazywała, że próby ominięcia TP SA były teoretycznie możliwe, ale praktycznie skazane na niepowodzenie. NASK nie musiał jednak troszczyć się o szukanie niestandardowych dróg – sam również był monopolistą, gdyż prywatni dostawcy usług internetowych łączyli się ze światem za jego pośrednictwem. W sumie to, co pierwotnie służyło rozwojowi Internetu, w pewnym momencie okazało się przeszkodą i hamulcem.

Encyklopedyczna definicja słowa „Internet” brzmi następująco: „największa sieć komputerowa na świecie, składa się z wielu tysięcy mniejszych sieci; powstała w USA z uruchomionej 1969 sieci ARPANET (przeznaczonej dla celów militarnych) oraz z utworzonej 1984 sieci NSFNET (pierwotnie przeznaczonej dla ośrodków naukowych i szkolnictwa wyższego); powszechnie wykorzystywana przez użytkowników komputerów, zwłaszcza do wyszukiwania i pozyskiwania informacji i programów z zasobów dostępnych w sieci, do przesyłania poczty elektronicznej; informacje tekstowe w Internecie są zwykle prezentowane w postaci hipertekstu (WWW); do ich wyszukiwania służą specjalne programy zw. przeglądarkami; Internet jest coraz częściej wykorzystywany także do przesyłania przedstawionych w postaci cyfrowej obrazów, sekwencji filmowych i zapisów dźwięku; wszelkiego rodzaju pliki mogą być w Internecie przekazywane za pomocą tzw. usługi FTP (ang. File Transfer Protocol); korzystanie z Internetu wymaga uzyskania tzw. konta internetowego, tj. własnego adresu w sieci; liczba użytkowników Internetu bardzo szybko rośnie” [Encyklopedia multimedialna PWN 1996].

Polska – tak jak większość krajów dawnego bloku wschodniego – przeżywa burzliwy napływ nowych technologii w ostatnich kilkunastu latach. Komputery do prywatnych domów na dużą skalę zawitały dopiero w ostatnim dziesięcioleciu. Jednak rynek ten – będąc bardzo chłonnym – rozwija się dynamicznie. W Polsce poziom „komputeryzacji społeczeństwa” jest ciągle niski na tle krajów Unii Europejskiej, podobnie jest z korzystaniem z Internetu. Porównując „gęstość” sieci Internet w Polsce oraz na przykład w Czechach i na Węgrzech, nie mamy powodów do szczególnej dumy. Polska sieć jest, jak wynika z badań, o połowę mniejsza. Odnoszenie wielkości sieci Internet do liczby mieszkańców ma istotny sens. Rozwój usług, rozważanych w kontekście tworzenia społeczeństwa informacyjnego, zyskuje sens ekonomiczny dopiero przy większej skali popytu. Główną przyczyną ograniczeń należy upatrywać w ciągle zbyt wysokich kosztach dostępu do sieci dla posiadaczy linii telefonicznej.

Problem dostępności Internetu dla szerokiego grona odbiorców jest uważany za bardzo istotny. Znaczący przedmiot twierdzą, że Internet powinien być tak popularny jak elektryczność czy telewizja. Upowszechnienie dostępu do zasobów światowej sieci jest jednym z elementów, które należy dostosować do światowych standardów przed wstąpieniem do Wspólnoty Europejskiej. Kwestie te szczegółowo określa dokument eEurope+, czyli wspólne działania na rzecz wdrożenia społeczeństwa informacyjnego w Europie. Plan ten został sporządzony przy wsparciu UE w ubiegłym roku. Jego główne założenia to [eEurope+ 2001]:

1. Internet tańszy, szybszy i bezpieczny.
2. Stymulowanie korzystania z Internetu.

Jak łatwo zauważyć, największy nacisk kładzie się na intensyfikację korzystania z sieci – i to zarówno przez osoby prywatne, jak i przedsiębiorstwa. Zadanie to można zrealizować – moim zdaniem – tylko w jeden sposób: przez sukcesywne obniżanie cen za dostęp do zasobów światowej sieci. Niestety, ciągle zbyt wysokie ceny za dostęp do światowej sieci, zwłaszcza przy korzystaniu z łączy TP SA, przeczą założeniom programu eEuropa+.

Warto również wspomnieć o nowej, rodzącej się inicjatywie, o programie „eMSP” mającym zapewnić przedsiębiorcom dostęp do nowych technologii, przekonać do korzystania z nich w środowiskach małych i średnich przedsiębiorstw.

Rezultat, który przyniesie realizacja planu „eEuropa+” w znaczny sposób zmieni świadomość społeczeństwa, w Polsce bowiem ciągle podstawowym problemem pozostaje zapewnienie powszechnego dostępu do infrastruktury informacyjnej, przekazanie obywatelom wiedzy o tym, jak można efektywnie korzystać z nowych możliwości, a ponadto stworzenie takiego „otoczenia gospodarczego”, w którym możliwości techniczne szybko przekładają się na konkretne rozwiązania użytkowe. Problemy te wskazano po raz pierwszy w opracowaniu PTI w 1991 r. W raporcie z Pierwszego Kongresu Informatyki Polskiej sformułowano wiele zaleceń istotnych dla rozwoju informatyzacji w Polsce.

Istotny jest fakt, że Polska nie musi sama tworzyć nowych rozwiązań, wystarczy gotowe wzorce zaadoptować do polskich realiów. W krajach UE w wyniku podjętych wspólnie działań opracowano wiele rozwiązań użytkowych. Do najistotniejszych należą [wg http://kbn.icm.edu.pl/gsi/w_skrocie.html]: praca „na odległość”, nauczanie „na odległość”, zdalna opieka medyczna, handel elektroniczny, organizacja działalności gospodarczej, administracja państwowa.

Praktyczna realizacja tych rozwiązań pozwoli na urzeczywistnienie założeń, które przyczynią się do dalszego rozwoju społeczeństwa. „Narzędzia elektronicznej gospodarki umożliwią lepszą, efektywniejszą organizację Wspólnego Rynku, aktywizację małych i średnich przedsiębiorstw, regionów gorzej rozwiniętych lub usytuowanych w trudniejszych warunkach geograficznych” [Internet w firmie, Firma w Internecie, 2001].

Nie można zapominać, że Polska – mimo wielu bardzo widocznych braków – niektóre projekty przeprowadza w sposób wręcz perfekcyjny. Do takich bez wątpienia można zaliczyć akcję „Pracownia internetowa w każdej gminie”. Projekty te, wspierane przez Kancelarię Prezydenta RP oraz prywatnych sponsorów, stanowią jednak tylko kroplę w morzu potrzeb.

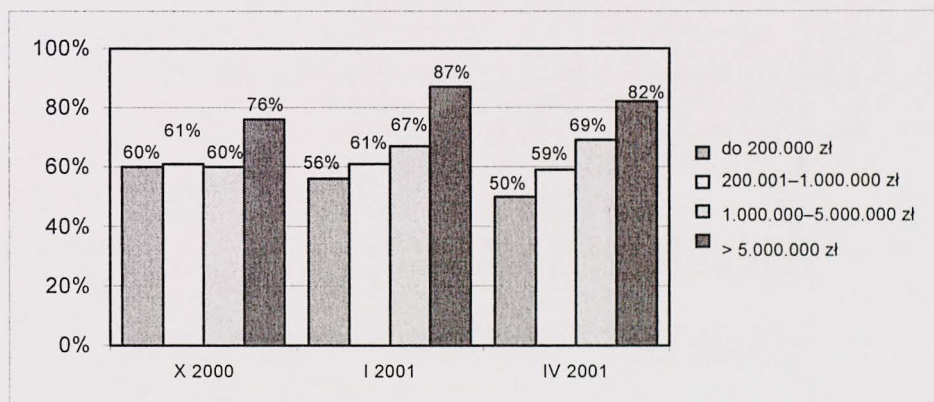
Aby Internet stał się platformą umożliwiającą zawieranie każdego rodzaju transakcji, musi zostać wprowadzony do szerokiego użytku podpis elektroniczny. Stosowna ustawa została podpisana przez Prezydenta RP w 2001 r. Na początku z dobrodziejstw elektronicznej identyfikacji będą korzystały przedsiębiorstwa, dopiero potem osoby prywatne.

Pionierski okres w rozwoju Internetu zbliża się do końca. W dyskusjach i publikacjach coraz mniej uwagi poświęca się Internetowi, a coraz więcej zastosowaniu różnorodnych technik, dla których Internet jest już tylko fundamentem.

ZASTOSOWANIE INTERNETU W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Komputeryzacja polskich przedsiębiorstw na szeroką skalę rozpoczęła się w momencie wejścia na ścieżkę gospodarki wolnorynkowej. Wprowadzenie standardu miejsca pracy wyposażonego w terminal komputerowy przypisuje się firmom z kapitałem zagranicznym. Również dostęp do zasobów światowej sieci Internetu został upowszechniony przez tego typu przedsiębiorstwa.

Niezwykle dynamiczny rozwój Internetu ma swoje źródła we współpracy ludzi na całym świecie. Uczni, badacze, producenci komputerów, oprogramowania i sprzętu elektronicznego umożliwiającego łączenie sieci ze sobą, często także amatorzy i hobbyści angażują się w rozwój tej globalnej sieci komputerowej dla wspólnego dobra i pożytku. Obecnie obserwuje się podział użytkowników sieci na dwie grupy: prywatne osoby (korzystające z sieci za pomocą swoich domowych komputerów) oraz szeroko pojęty biznes. Dla tej drugiej grupy najważniejszą cechą Internetu jest możliwość szybkiej i skutecznej komunikacji, ułatwiającej prowadzenie interesów, a także możliwość dotarcia do potencjalnego klienta.



Wykres 1. Wielkość obrotu a posiadanie dostępu do Internetu w średnich i dużych firmach (> 5 pracowników)

Graph 1. Turnover and access to the Internet in medium and big firms (> 5 employees)

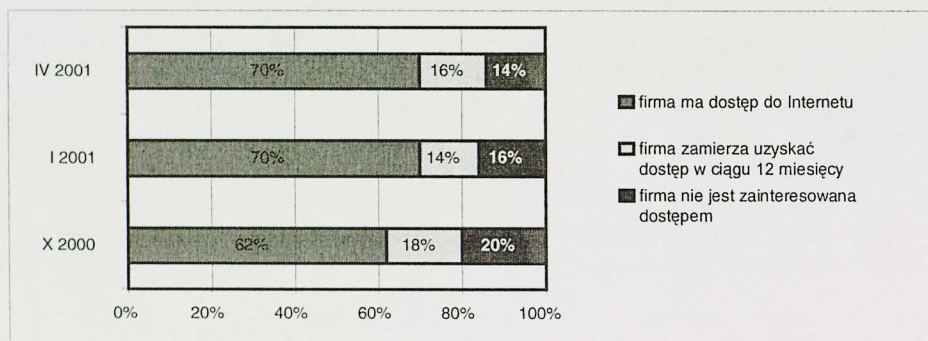
Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.

Firmy zaliczane do grupy małych i średnich przedsiębiorstw częściej jeszcze nie mają komputerów. Udział firm mających komputery wynosi 42% [Mały Rocznik Statystyczny 2000, Warszawa 2001]. Niewykorzystywanie komputerów w prowadzeniu działalności gospodarczej uzasadniane jest najczęściej brakiem takiej potrzeby (52%). Inne istotne powody, to wysokie koszty urządzeń (25%) oraz przekonanie, że firma jest zbyt mała, aby korzystać z komputera (21%) [Ipsos-Demoskop 2000].

W 2000 r., niespełna połowa (47%) średnich i dużych, skomputeryzowanych firm miała dostęp do Internetu. Zainteresowanych uzyskaniem takiego dostępu była prawie jedna trzecia firm (28%). Po upływie roku – wiosną 2001 – posiadanie dostępu do

Internetu deklarowało już ponad dwie trzecie badanych firm (70%), a zainteresowanych uzyskaniem dostępu było 16% [Ipsos-Demoskop 2000].

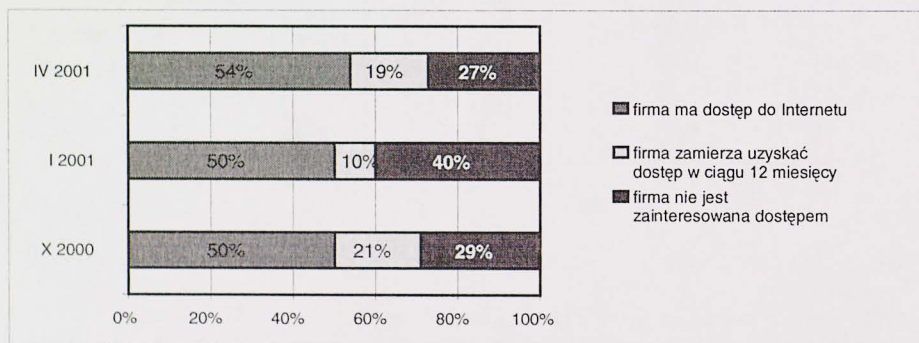
Podobne zjawisko ma miejsce także w grupie mikroprzedsiębiorstw. W styczniu 2000 r. dostęp do Internetu posiadało 36% takich firm, prawie jedna trzecia (30%) zamierzała uzyskać dostęp do Internetu w ciągu najbliższego roku. Po upływie dwunastu miesięcy dostęp do Internetu miała już ponad połowa małych firm (54%) i ciągle była liczna grupa (19%) zainteresowanych uzyskaniem tego dostępu (por. wykres 2).



Wykres 2. Dostęp do Internetu w średnich i dużych firmach (> 5 pracowników)

Graph 2. Internet access in medium and big firms (> 5 employees)

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.



Wykres 3. Zainteresowanie dostępem do Internetu w małych firmach (< 6 pracowników)

Graph 3. Interest in the Internet access in small firms (< 6 employees)

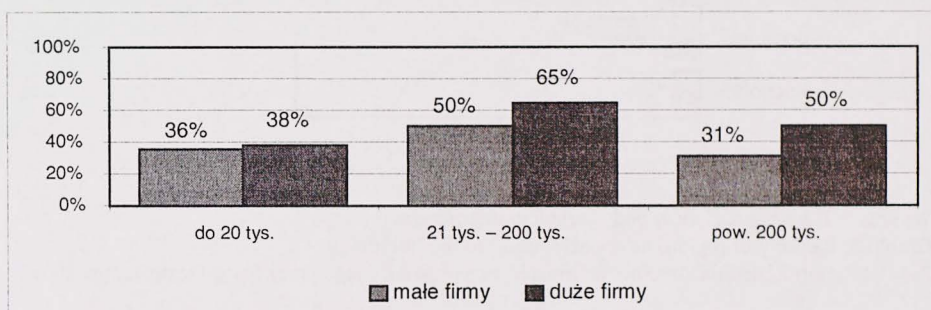
Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.

Coraz więcej właścicieli firm docenia Internet jako narzędzie pracy, stąd rosnące zainteresowanie udostępnieniem tej usługi swoim pracownikom.

Posiadanie dostępu do Internetu jest, szczególnie w średnich i dużych przedsiębiorstwach, silnie powiązane z wielkością miasta – głównej siedziby firmy: im większe miasto, tym więcej firm już posiada dostęp do Internetu. Warto zwrócić uwagę na to, że wśród firm planujących uzyskanie dostępu do Internetu jest znaczący odsetek takich,

które mają siedziby w średniej wielkości miastach. Po nasyceniu rynku wielkich miast nadszedł czas na mniejsze miasta. Zjawisko takie łatwo wytłumaczyć obecnością infrastruktury zapewniającej dostęp do sieci na danym obszarze. Firmy dostarczające takie rozwiązania – providerzy – działają na podstawie przesłanek ekonomicznych. Oczekują, że ich inwestycje zaczną przynosić zyski w jak najszybszym czasie. Dlatego dostarczają usługi tam, gdzie można pozyskać największą liczbę klientów.

Warto także zwrócić uwagę, że zainteresowanie Internetem – oczywiście wśród firm nie posiadających jeszcze do niego dostępu – jest najwyższe w miastach średniej wielkości, a mniejsze w miastach małych i największych. Zależność ta dotyczy zarówno firm małych, jak i większych.



Wykres 4. Zainteresowanie Internetem wśród firm nie posiadających dostępu według wielkości miasta – siedziby firmy

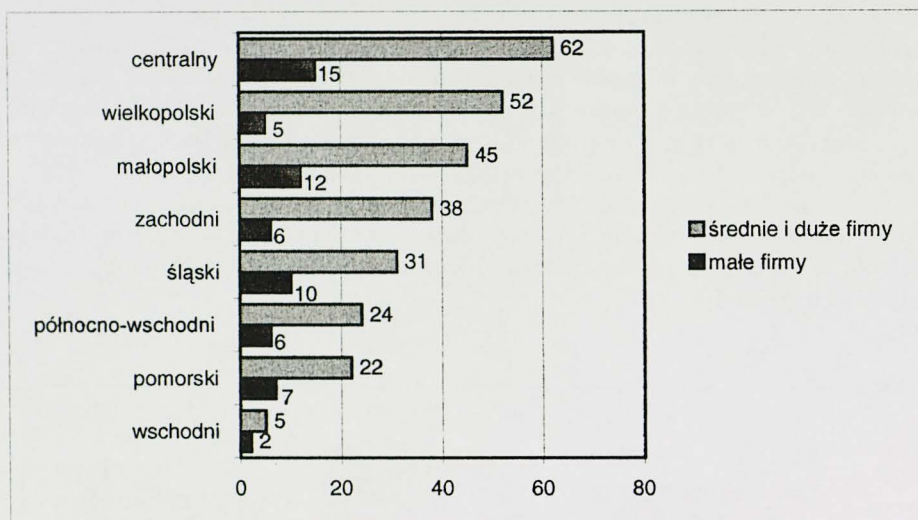
Graph 4. Interest in the Internet among the firms without access as regards size of town

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.

Najbardziej niepokoi fakt, który wyłania się z wyników badań. W miejscowościach małych, położonych z dala od centrów życia biznesowego, czyli tam, gdzie Internet mógłby oddać nieocenione usługi, możliwości jego zastosowania dostrzega relatywnie mniej przedsiębiorców. Największe nasycenie Internetem można zaobserwować w regionach już najbardziej rozwiniętych. Do takich należy Polska centralna oraz region Wielkopolski.

W średnich i dużych firmach w jednej czwartej przypadków dostęp do Internetu jest z jednego bądź kilku wybranych komputerów, skąd można wysłać pocztę czy uzyskać niezbędne informacje. W połowie firm, gdzie wskaźnik internetyzacji nie przekracza 25%, wszystkie komputery są ze sobą połączone w sieć wewnętrzną, w prawie jednej trzeciej takich firm (29%) przynajmniej część z nich pracuje w sieci wewnętrznej [Ipsos-Demoskop 2000].

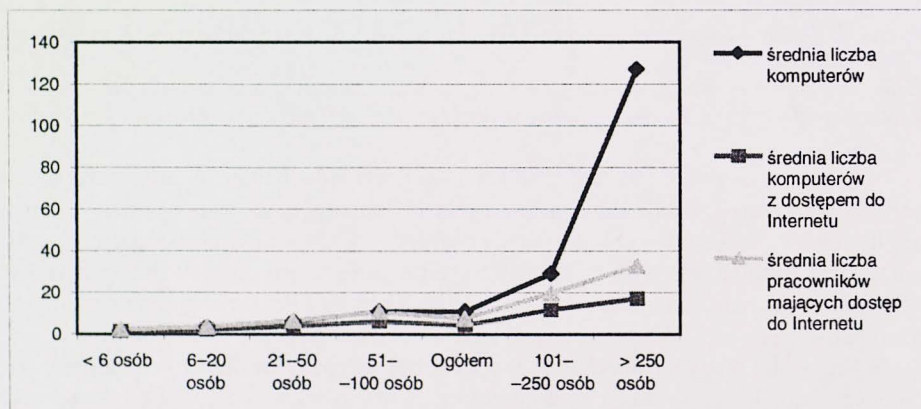
Pisząc o przedsiębiorstwach, nie sposób pominąć inicjatyw społecznych związanych z Internetem. Do najbardziej znanych należy działalność stowarzyszenia „Miasta w Internecie” [<http://www.miastawinternecie.pl>]. Głównym jego celem jest organizacja konferencji poświęconych obecności samorządów terytorialnych w sieci Internet. „Szczególnie cieszy rosnąca liczba samorządowych serwisów informacyjnych publikowanych w Internecie oraz udział Polski w inicjatywach europejskich”. [<http://www.miastawinternecie.pl>]



Wykres 5. Ranking regionów pod względem internetyzacji

Graph 5. Ranking of regions as regards access to the Internet

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.



Wykres 6. Dostępność Internetu w firmach

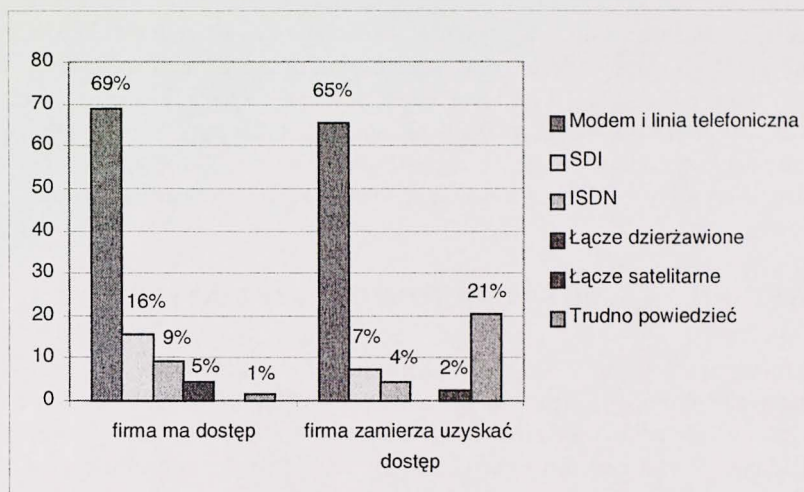
Graph 6. Access to the Internet in firms

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.

DOSTĘP DO INTERNETU

Firmy już posiadające dostęp do Internetu, niezależnie od liczby w nich zatrudnionych, wykorzystują najczęściej modem i zwykłą linię telefoniczną. W 2000 r. było to mniej więcej cztery piąte firm, w 2001 r. odsetek ten nieznacznie zmniejszył się na rzecz SDI (Szybki Dostęp do Internetu). Należy też podkreślić, że 6% średnich i dużych

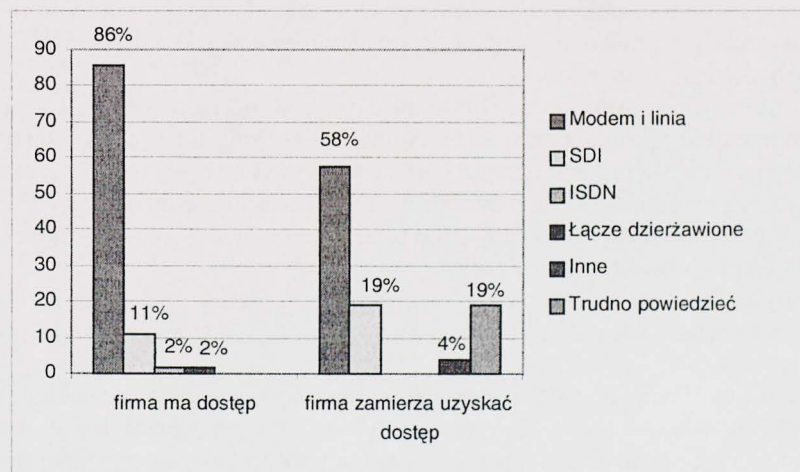
firm, które deklarują posiadanie modemu, jest jednocześnie wyposażone w szybsze łącza typu SDI lub ISDN [Ipsos-Demoskop 2000]. Przewaga korzystania z modemu i linii telefonicznych zaznacza się w przypadku firm małych.



Wykres 7. Rodzaj wykorzystywanego łącza w firmach zatrudniających powyżej 5 pracowników i posiadających dostęp do Internetu

Graph 7. Type of used connection in the firms with access to the Internet and with more than 5 employees

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.



Wykres 8. Rodzaj wykorzystywanego łącza przez firmy zatrudniające poniżej 5 pracowników, które posiadają dostęp do Internetu

Graph 8. Type of used connection in the firms with access to the Internet and with less than 5 employees

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.

W Polsce istnieje kilkadziesiąt firm dostarczających Internet. Niestety, tylko nieliczne mają własne łącza. Znakomita większość dzierżawi linie od TP SA. Tak więc spółka ta jest faktycznym monopolistą na rynku dostawców Internetu.

Pocieszający jest fakt, że firmy planujące uzyskać dostęp do Internetu zdecydowanie częściej rozważają zakup usług wyższej jakości niż zwykły modem. Pewną barierą przy realizacji tych planów może być wysoka cena. Co zaskakujące, spada popularność rozwiązań typu SDI czy ISDN na rzecz łączy dzierżawionych i dostępu satelitarnego. Przyczyną tego może być niskie zadowolenie z usług dostarczanych przez TP SA. Zdecydowanie większym powodzeniem cieszą się „łącza stałe”. Ich niezaprzeczalną korzyścią jest stała wysokość opłat bez względu na intensywność korzystania z usługi.

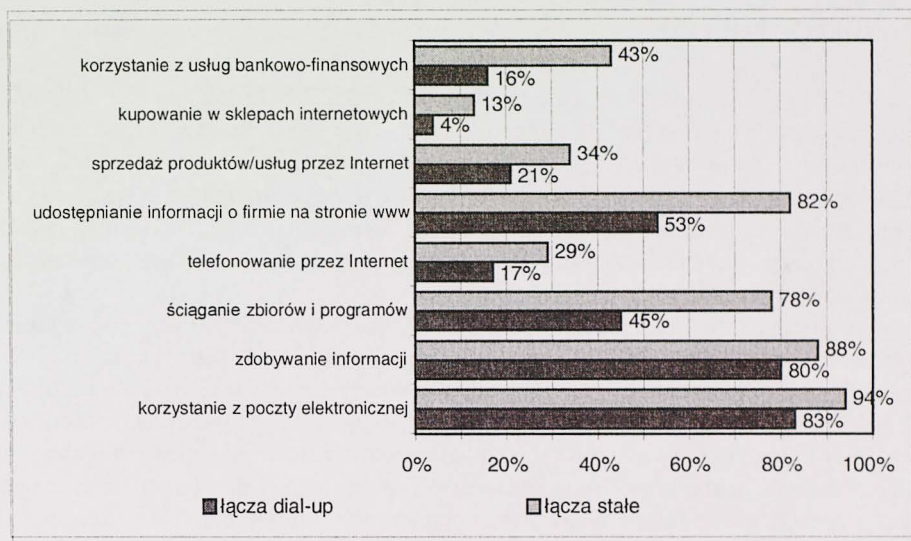
KORZYSTANIE Z USŁUG ŚWIADCZONYCH PRZEZ INTERNET

Internet bywa popularnie nazywany skarbnicą wiedzy. Każdy może w nim znaleźć wiele cennych informacji. Z punktu widzenia przedsiębiorców bez wątpienia najważniejsza jest łatwość zdobywania informacji biznesowych. Równie ważna jest możliwość taniej reklamy. Wystarczy przygotować solidny serwis www firmy. Internet to usługa rynkowa, jednak zdecydowanie różni się od tradycyjnego rynku, do którego jesteśmy przyzwyczajeni. Po pierwsze, Internet nie zna granic, po drugie, jest dostępny przez całą dobę. To wszystko sprawia, że rynek taki, zwany również wirtualnym, jest przyszłością. Już teraz z roku na rok notuje się wzrost liczby i wartości transakcji przeprowadzanych w sieci. Obecnie pracuje się nad przeniesieniem znakomitej większości rzeczywistości realnej do świata wirtualnego. Korzystając z Internetu można zawrzeć zarówno drobne transakcje, jak i nabyć obligacje emitowane przez Skarb Państwa. Internet to miejsce, które udowadnia, że znakomitą większość spraw można łatwiej, prościej i taniej załatwić nie odchodząc od monitora.

Można zauważyć wyraźną zależność między typem posiadanego łącza a zastosowaniami Internetu w firmie. Łatwo zaobserwować, że w firmach wyposażonych w łącza stałe Internet ma więcej zastosowań i jest wykorzystywany do bardziej złożonych celów. Szczególnie istotne są tutaj dwa elementy – udostępnianie informacji o firmie na stronie WWW i sprzedaż usług i towarów przez Internet. Firmy wykorzystujące łącza stałe częściej są „obecne w Internecie”.

Firmy małe – częściej korzystające z modemu – ograniczają swoją aktywność w Internecie przede wszystkim do korzystania z poczty elektronicznej oraz ściągania informacji.

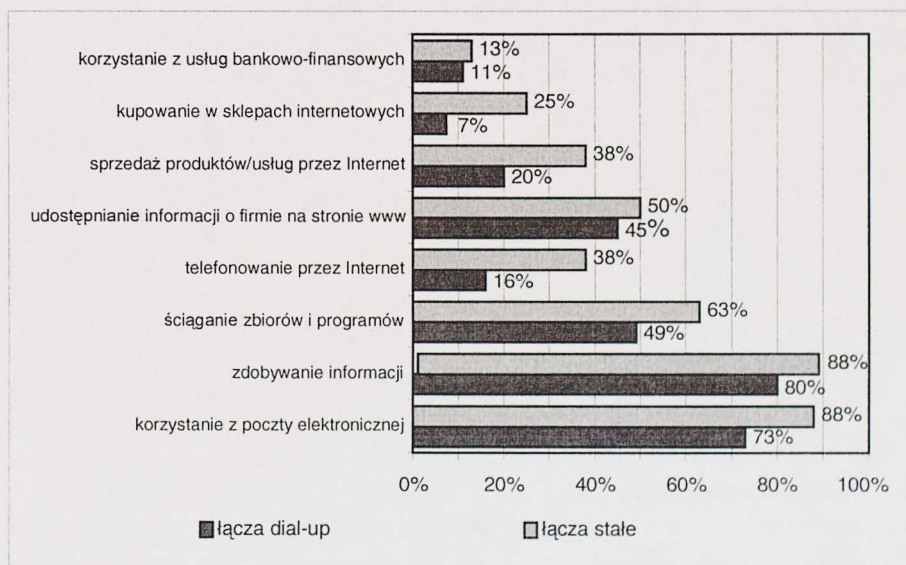
Warto zwrócić uwagę na to, że sytuacja wygląda podobnie wśród firm, które dopiero planują uzyskanie dostępu do Internetu. Także w tym segmencie firmy planujące zastosowanie łączy stałych deklarują jednocześnie większy zakres potencjalnych zastosowań Internetu w firmie. Świadczy to o racjonalności dokonywanych wyborów – firmy planujące bardziej intensywne wykorzystanie Internetu decydują się na szybsze i bardziej niezawodne łącza stałe (abonamentowe).



Wykres 9. W jakim celu wykorzystują Internet średnie i duże firmy (> 5 pracowników)

Graph 9. What is the goal of using the Internet in the medium and big firms (> 5 employees)

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.



Wykres 10. W jakim celu wykorzystują Internet małe firmy (< 6 pracowników)

Graph 10. What is the goal of using the Internet in the small firms (< 6 employees)

Źródło: Raport z badania „Internet w firmach” przeprowadzonego przez Ipsos-Demoskop w 2001 r.

e-HANDEL W POLSCE

Nawiązując do poprzednich stwierdzeń, warto podkreślić, że Internet jest rynkiem, nowoczesnym i bardzo prężnie się rozwijającym. To właśnie ta branża, przez wielu nazywana koniem pociągowym gospodarki, jest najbardziej podatna na wszelkiego rodzaju nowe pomysły i osiągnięcia. Polski e-rynek w ciągu ostatniego dziesięciolecia zdobył swoje miejsce na arenie międzynarodowej. Wynika to przede wszystkim z faktu, że my – Polacy – „przeskoczyliśmy” pewien etap i od razu zaczęliśmy wprowadzać sprawdzone pomysły.

W ostatnim czasie obserwujemy spadek liczby sklepów internetowych. Jest to efekt racjonalizacji nastrojów wokół e-biznesu – twierdzą analitycy w ostatnim raporcie na temat elektronicznego handlu detalicznego w Polsce [eHandel B2C w Polsce 2002]. Odsetek sklepów przynoszących zyski zwiększył się o 4 punkty procentowe, co w głównej mierze było spowodowane zmniejszaniem się liczby sklepów generujących straty. Zdaniem analityków firmy badawczej I-Metria, „polskie sklepy internetowe nadal przechodzą weryfikację dokonywaną przez rynek. Z Internetu znikają niedochodowe przedsięwzięcia, a pozostają przynoszące zyski”.

Obecnie w Polsce działa 750 sklepów internetowych. W ostatnich sześciu miesiącach liczba sklepów zmalała o 50. Zdaniem analityków, więcej sklepów będzie ubywać niż powstawać nowych, jednak różnica między tymi wartościami będzie maleć. Twórcy raportu prognozują, że w ciągu najbliższych dwóch lat w polskim Internecie powinny pozostać jedynie te sklepy, które przynoszą zyski lub mają na nie realne szanse w niedalekiej przyszłości. Wtedy rynek wejdzie w fazę stabilnego wzrostu. „Budować go będą małe i średnie sklepy, które swoją strategię oparły na minimalizacji kosztów swojej działalności oraz jeden lub dwaj duzi sprzedawcy, którzy rozsądnie zagospodarowali środki inwestorów” – piszą analitycy w raporcie.

Zdaniem analityków, na rentowność przedsięwzięcia nie ma wpływu fakt, czy jest ono przedsięwzięciem wyłącznie internetowym, czy też Internet jest traktowany jako dodatkowy kanał dystrybucji. Większość sklepów internetowych to elektroniczne przedsięwzięcia tradycyjnych firm, dla których Internet jest dodatkowym kanałem sprzedaży (75,5%). Odsetek przedsięwzięć czysto internetowych nie uległ znaczącej zmianie w okresie ostatnich sześciu miesięcy i wynosi 23%. 33% sklepów sprzedających zarówno online, jak i offline sprzedaje taniej w Internecie niż swoich oddziałach offline, czyli w tradycyjnych sklepach.

Najczęściej oferowaną grupą asortymentową są cały czas książki i wydawnictwa, które w swojej ofercie ma 25% badanych sklepów. Na drugim miejscu znajduje się elektronika (12%), a zaraz za nią sprzęt komputerowy (11%). Oprogramowanie i multimedia oferują odpowiednio 10,5% oraz 7,5% sklepów. Również dużą popularnością cieszą się ubrania i obuwie, które znajdują się w ofercie 7,5% badanych sklepów [eHandel B2C w Polsce 2002].

Warto podkreślić fakt, że prawie połowa ankietowanych sklepów (49%) deklaruje, że nie używa zabezpieczeń wymiany poufnych informacji (dane osobowe, numery kart kredytowych itp.) z klientami. Rzeczywistość jest jednak inna. Analitycy zauważyli, że zabezpieczeń wymiany poufnych informacji z klientami faktycznie nie stosuje ponad

90% sklepów. Ten sygnał powinien być bardzo niepokojący dla wszystkich klientów takich miejsc.

Kwestie bezpieczeństwa zakupu w Internecie są istotnym czynnikiem wpływającym na rozwój e-handlu. Ponad 20% internautów nie dokonuje z ich powodu zakupów przez Internet. Zdaniem analityków, poza zapewnieniem bezpieczeństwa realizacji transakcji, sklepy powinny podjąć działania uświadamiające, w tym dokładne informować o kwestiach bezpieczeństwa na stronach sklepów.

Za najpoważniejszą barierę rozwoju e-handlu w Polsce badani wskazali „drogi dostęp do Internetu” (30,5%), następnie „obawy internautów co do bezpieczeństwa zakupów w Internecie” (26%) oraz „małą penetrację Internetu” (10,5%) [eHandel B2C w Polsce 2002].

WNIOSKI

Rozwój Internetu w Polsce następuje sukcesywnie. Obserwując trendy ogólnoswiatowe należy zakładać, iż Internet będzie odgrywał coraz większą rolę zarówno w życiu społecznym, jak i gospodarczym.

W Polsce mamy do czynienia ze wzrastającym zainteresowaniem możliwością korzystania z tego, co oferuje Internet. Można się spodziewać, że w niedługim okresie firmy wykorzystujące w swej działalności komputery uznają za konieczne uzyskanie dostępu do Internetu. Pozwoli to zarówno na korzystanie z usług świadczonych w sieci, jak i na promowanie własnej działalności – promowanie produktów i usług.

Internet odgrywa olbrzymią rolę w rozwoju gospodarczym świata. W Internecie widoczne są firmy zlokalizowane w dużych aglomeracjach, które to firmy i tak mają większą konkurencyjność, w tym perspektywę zdobycia rynku. Przedsiębiorstwa, które znajdują się w regionach oddalonych od centrów miejskich powinny intensyfikować prace nad zaistnieniem w mediach elektronicznych.

PIŚMIENNICTWO

Badanie wykorzystania Internetu w małych firmach. Ipsos-Demoskop, 2000.

eEurope+ Wspólne działania na rzecz wdrożenia społeczeństwa informacyjnego w Europie. Plan działania sporządzony przez kraje kandydujące przy wsparciu Unii Europejskiej, czerwiec 2001.

Finanse – Prawo i Gospodarka, 13.11.2001.

Idea społeczeństwa informacyjnego jako element globalnej strategii rozwoju Unii Europejskiej.

Oprac. Włodzimierz Marciński.

Internet w firmach. Ipsos-Demoskop, 2001.

Internet w firmie, Firma w Internecie. PARP, Warszawa 2001.

eHandel B2C w Polsce. I-Metria Sp. z o.o., 2002.

Mały Rocznik Statystyczny 2000. GUS, Warszawa 2001.

Produkty i Usługi dla MSP – Prawo i Gospodarka, 8.02.2002.

Słownik encyklopedyczny – edukacja obywatelska. Wydawnictwa Europa. Roman Smolski, Marek Smolski, Elżbieta Helena Stadtmüller, Warszawa 1998.

Słownik wyrazów obcych. Wydawnictwa Europa, pod redakcją naukową prof. Ireny Kamińskiej-Szmaj, Warszawa 1999.

Teleinformatyka – Prawo i Gospodarka, 16.11.2001.

Tourism Courier No. 118, Prosiniec 2001.

INTERNET USE BY SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SME) IN THEIR BUSINESS ACTIVITIES

Abstract. Internet is an element of technical infrastructure. It is also more universal medium than radio, television or newspapers. Observing global trends we can conclude that the Internet will play a significant social and economic role. In Poland we can also observe very dynamic development of this new medium. We can expect that in one or two years each Polish firm using computer will recon the access to the Internet as necessity. It will allow them to use all Internet services and to promote their products. Enterprises located in cities, with better market opportunities use the Internet more often. Enterprises in rural areas should intensify their work on better access to the Internet. Assistance programs offered by government and EU countries would be also helpful to achieve wider use of the Internet.

Key words: Internet, Small and Medium Enterprises (SME), electronic commerce.

*Krzysztof Kandefer, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, ul. Belgradzka 10/12, 02-793 Warszawa;
kka@astercity.net*

WYKORZYSTANIE ANALIZY FINANSOWEJ W ZARZĄDZANIU GOSPODARSTWEM WIELKOBSZAROWYM W LATACH 1996–1999

Jan Spiak

Streszczenie. Możliwości wykorzystania wyników z analizy finansowej w procesie zarządzania przedsiębiorstwem rolniczym wynikają z realizacji przez kierownictwo funkcji planowania i podejmowania decyzji oraz kontrolowania. Uzyskane wyniki z analizy ekonomicznej stanowią ważne źródło informacji w zarządzaniu bieżącym i długookresowym.

Celem badań było określenie sytuacji finansowej i majątkowej gospodarstwa wielkoobszarowego na podstawie wyników analizy ekonomicznej i ich wykorzystanie w zarządzaniu finansami. Przedmiotem badań była działalność finansowa gospodarstwa rolnego będącego jednoosobową spółką AWRSP w latach 1996–1999. Wykorzystując metodę analizy finansowej, dokonano oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa na podstawie analizy bilansów, rachunków zysków i strat oraz przepływów finansowych.

Przeprowadzona analiza bilansu wykazała korzystny stosunek majątku trwałego do obrotowego jak 1 : 4. Majątek w ponad 70% był sfinansowany przez kapitał własny. W strukturze aktywów zwiększył się udział środków finansowych do 46,3%, natomiast w pasywach udział zobowiązań do 28,48%. Badanie rachunku zysków i strat wskazało na pogarszające się możliwości generowania zysku przez spółkę, który w 1999 r. wynosił 50 zł/ha użytków rolnych. W strukturze kosztów największy udział miały wynagrodzenia wraz z narzutami (41,33%), natomiast w przychodach ogółem wpływy ze sprzedaży produkcji rolniczej (72,46%). Ocena przepływów finansowych wykazała, że strumień pieniężny z działalności operacyjnej wykazywał nadwyżkę w latach 1996–1998 i niedobór środków w 1999 r. W działalności inwestycyjnej dodatnie saldo środków z wyjątkiem 1997 r., spółka zawdzięcza dużym odsetkom z lokat bankowych. W działalności finansowej wystąpił niedobór środków finansowych w 1998 r., spowodowany spłatą zaciągniętych kredytów.

Przeprowadzona analiza ekonomiczna umożliwiła wszechstronną ocenę zmian zachodzących w sytuacji majątkowej i finansowej gospodarstwa rolnego w latach 1996–1999 na potrzeby zarządzania w gospodarstwach wielkoobszarowych.

Słowa kluczowe: gospodarstwo rolne wielkoobszarowe, analiza ekonomiczna, zarządzanie.

WPROWADZENIE

Przedsiębiorstwa rolne dostosowując się do wymogów rynku muszą poprawić efektywność wykorzystania posiadanych zasobów. Właściciele kapitału przedsiębiorstw oczekują, że prowadząc rentowną działalność sprostają silnej konkurencji w sektorze rolnym. Zarządzanie finansami wymaga korzystania z wyników analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa rolniczego w podejmowaniu decyzji bieżących i strategicznych. Zdaniem Sierpińskiej i Jachny [1998], ocena finansowa polega na szukaniu związków przyczynowo-skutkowych między zjawiskami gospodarczymi, określeniu przyczyn zmian w tych zjawiskach oraz przygotowaniu decyzji dotyczących przyszłości. Stąd decyzje muszą być oparte na ocenie aktualnych wskaźników oraz ich dynamice, przedstawiających sprawność finansową przedsiębiorstwa w różnych okresach. Dotyczyć one mogą określania celów strategicznych, jak też regulacji odchyień od założonych parametrów planu.

MATERIAŁ I METODY

Celem realizowanych badań było określenie sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa rolnego na podstawie wyników analizy ekonomicznej gospodarstwa oraz wykorzystanie ich w procesie zarządzania finansami, w okresach rocznych i wieloletnich. Przedmiotem badań była działalność finansowa gospodarstwa rolnego Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa położonego na terenie województwa dolnośląskiego. Wybór obiektu do badań był celowy ze względu na zakres dokumentacji księgowej prowadzonej w latach 1996–1999 oraz formę własności.

Zastosowana w badaniach metoda analizy syntetycznej według Kopcia [1983] dotyczyła oceny zmian struktury produkcji i intensywności organizacji. Wykorzystując metodę analizy finansowej, dokonano oceny sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa. Obejmowała ona analizę bilansów w zakresie struktury aktywów i pasywów, zmian poszczególnych ich pozycji oraz rachunków zysków i strat, odnośnie poziomu i struktury kosztów i przychodów w poszczególnych latach oraz ich dynamiki, a także wysokości i dynamiki wyniku finansowego [Bednarski 1999]. Przyjęta metoda analizy przepływów pieniężnych umożliwiła określenie źródeł pochodzenia oraz kierunków wykorzystania uzyskanych w roku obrotowym środków pieniężnych i ich ekwiwalentów przez gospodarstwo, a także analizowanie wpływów i wydatków środków pieniężnych oraz ocenę zdolności jednostki do wypracowania nadwyżki pieniężnej [Waśniewski i Skoczylas 1999].

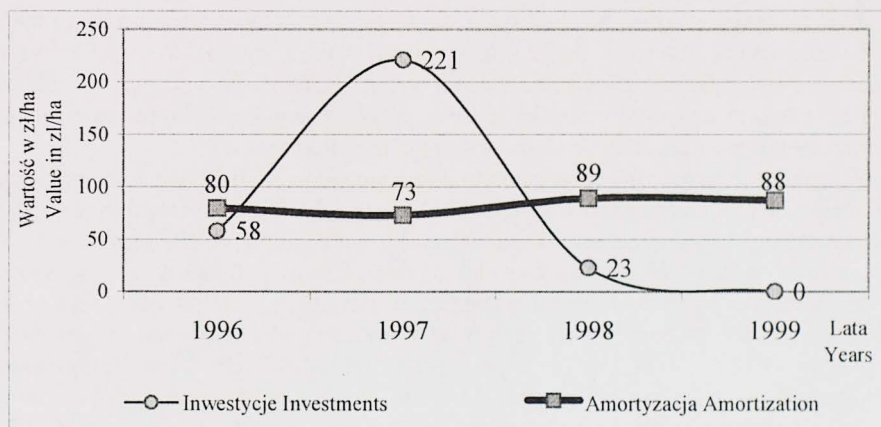
Dane dotyczące działalności produkcyjno-finansowej gospodarstwa w latach 1996–1999 pochodziły ze sprawozdań rzeczowych i finansowych sporządzonych w przedsiębiorstwie. Wyniki z analizy produkcyjnej zostały porównane ze średnimi wynikami grupy jednoosobowych spółek Agencji badanych przez IERiGŻ [Guzewicz i inni 1999].

WYNIKI*

Charakterystyka czynników produkcji obejmuje użytki rolne, siłę roboczą oraz środki trwałe i obrotowe badanego przedsiębiorstwa rolniczego. Gospodarstwo posiadało użytki rolne o powierzchni 3512 ha, w tym grunty orne o powierzchni 3160 ha, stanowiące 89,98%. W ramach poprawy rozłogu gruntów spółka oddała AWRSP grunty rolne o powierzchni 102 ha. W gruntach ornych dominowały klasy IIIa i IIIb, które stanowiły ponad $\frac{3}{4}$ powierzchni, a wskaźnik bonitacji wynosił 1,20 pkt., natomiast średni wskaźnik dla grupy porównawczej 1,17 pkt. Poziom wskaźnika zatrudnienia zmniejszył się z 5,9 do 5,0 RP/100 ha w okresie badań i był niższy o 2,9 RP/100 ha niż w grupie spółek AWRSP. Stan zatrudnienia w przeliczeniu na pełne etaty wynosił 177 pracowników, z tego na stanowiskach robotniczych 130 osób, tj. 73,52% ogółu zatrudnionych. Poziom wyposażenia w środki trwałe zmniejszył się i w roku 1999 r. wynosił 830 zł na 1 ha użytków rolnych, natomiast wartość środków obrotowych wynosiła 3,12 tys. zł/ha i w stosunku do 1996 r. oznacza wzrost o 6%.

Przeprowadzona analiza zużycia środków trwałych wykazała, że środki transportowe oraz maszyny i urządzenia techniczne są grupą o najwyższym stopniu umorzenia – 50%, natomiast budynki i budowle będące własnością spółki umorzone są w 26%. Stopień umorzenia całego majątku gospodarstwa wyniósł w 1999 r. 33%, wobec 17% w roku wyjściowym, co świadczy o szybkim tempie jego zużycia.

Nakłady inwestycyjne ponoszone przez gospodarstwo kształtują się na niskim poziomie z wyjątkiem 1997 r. i nie zapewniają reprodukcji prostej majątku (wykres 1). W 1997 r. wartość inwestycji na 1 ha UR 3 razy przekroczyła wielkość amortyzacji. W latach 1996–1997 inwestowano kupując głównie nowoczesne maszyny i ciągniki rolnicze.



Wykres 1. Wysokość nakładów inwestycyjnych i kosztów amortyzacji w zł na 1 ha UR w latach 1996–1999 w Gospodarstwie Rolnym Skarbu Państwa Spółka z o.o.

Graph 1. Height of investments' expenditures and costs of amortization in zł on 1 hectare of A.L. in years 1996–1999 in Agricultural Farm of Treasure of State Company with limited responsibility

*W badaniach brał udział Mariusz Żyła.

Analiza struktury organizacji produkcji rolniczej nie wykazała istotnych zmian w produkcji roślinnej oraz zwierzęcej. W latach 1996–1999 dominującą grupą roślin w zasiewach były zboża, a ich udział stanowił 60% powierzchni zasiewów, następnie rzepak (20%), rośliny pastewne (12%) i buraki cukrowe (5%). Struktura zasiewów była podobna jak w grupie porównawczej. Uzyskiwane plony roślin w gospodarstwie były bardzo wysokie i w 1999 r. poziom plonów w dt/ha wynosił dla zbóż 57,5, rzepaku – 30,8, buraków cukrowych – 478,8. W grupie porównawczej plony były odpowiednio niższe i wynosiły dla zbóż 43,2, rzepaku – 23, buraków cukrowych – 440,1 dt/ha. Wysokie plony uzyskano przy zmniejszeniu poziomu nawożenia NPK z 365,2 do 220,1 kg/ha UR, czyli spadek wyniósł 40%. W produkcji zwierzęcej prowadzony był chów bydła w cyklu zamkniętym. Wielkość obsady inwentarza żywego zmniejszyła się z 31,7 do 29,9 sztuk dużych, przez ograniczenie stada krów.

Analizę bilansu w latach 1996–1999 przeprowadzono badając strukturę poszczególnych grup aktywów i pasywów oraz dynamikę ich zmian w kolejnych latach. Zestawienie danych liczbowych dotyczących pozycji aktywów i pasywów przedsiębiorstwa zawarto w tabeli 1.

Analiza struktury bilansu wykazała, że stosunek majątku trwałego do obrotowego był korzystny i wynosił jak 1:3,8. Udział majątku trwałego wynosił 20,3% i stopniowo zmniejszał się w wyniku spadku wartości budynków i budowli o 16,5%, co świadczy o szybkiej dekapitalizacji tej grupy środków. Wysoki udział majątku obrotowego 74,1–77,6% w aktywach wynikał z braku wyceny dzierżawionych przez spółkę gruntów. W badanym okresie zmiany w strukturze majątku obrotowego polegały na zwiększeniu udziału pozycji środki finansowe do 46,3%, a zmniejszeniu udziału zapasów do poziomu 41,1%. Wartość środków pieniężnych na rachunku bankowym zwiększyła się o 506,95 tys. zł, osiągając w 1999 r. kwotę 5069,90 tys. zł. Poziom zapasów obniżył się o 23,5%, osiągając wartość 4497,44 tys. Odnotowano stopniowy wzrost udziału należności i roszczeń w aktywach do 12,6%, tj. kwoty 1360,32 tys. zł. W przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych należności i roszczenia wynosiły 388 zł. Wysoki poziom należności jest niekorzystny dla przedsiębiorstwa, gdyż powoduje kredytowanie obcych podmiotów gospodarczych ze środków własnych przedsiębiorstwa.

W strukturze pasywów udział kapitału własnego wynosił 70,72% z tego największy udział stanowił kapitał podstawowy (50,09%). Pozostały kapitał rezerwowy zwiększył swój udział do 16,46%, natomiast udział zysku netto zmniejszył z 13,43 do 1,18% w pasywach ogółem. Występujący spadek dynamiki wyniku finansowego nie spowodował obniżenia poziomu kapitału własnego w pasywach. Kapitał obcy wykazywał wzrost do 28,48% udziału w pasywach. Udział zobowiązań długoterminowych zwiększył się w 1997 r. do 18,2%, po czym nastąpił ich spadek do 7,1%. Zobowiązania krótkoterminowe tylko w 1997 r. miały 7,9% udziału, a w pozostałych latach udział ten wynosił od 19,1 do 21,4% pasywów. Suma zobowiązań w 1999 r. wynosiła 4064,05 zł (1159,17 zł/ha) i była mniejsza o 1 mln zł od środków finansowych na rachunku bankowym.

Analiza rachunku zysków i strat przedsiębiorstwa w latach 1996–1999 (tab. 2) wykazała, że nastąpił spadek zysku w kolejnych latach. Największe zmniejszenie zysku nastąpiło w roku 1997 r. (o 20%) oraz w 1999 r. (o 30% w stosunku do roku ubiegłego). Wpływ na to miały w 1997 r. niższe o 21% przychody ze sprzedaży, natomiast w 1999 r.

Tabela 1. Analiza struktury i dynamiki bilansu w gospodarstwie rolnym Skarbu Państwa (spółka z o.o.) w latach 1996–1999

Table 1. Analysis of structures and dynamics of balance in Agricultural Farm of Treasure of State Company with limited responsibility in years 1996–1999

Lp. No	WYSZCZEGÓLNIENIE Specification	1996		1997		Id	1998		Id	1999		Id
		tys. zł thous. zł	%	tys. zł thous. zł	%		tys. zł thous. zł	%		tys. zł thous. zł	%	
	AKTYWA – Assets											
A	Majątek trwały Durable property	3 048,38	22,36	3 563,51	25,77	116,90	3 252,65	23,53	91,28	2 897,45	20,30	89,08
I.	Wartości niematerialne i prawne Immaterial and legal value	2,73	0,02	9,67	0,07	354,21	4,29	0,03	44,36			0,00
II.	Rzeczowy majątek trwały Factual durable property	3 037,36	22,28	3 545,55	25,64	116,73	3 248,36	23,50	91,62	2 897,45	20,30	89,20
III.	Finansowy majątek trwały Financial durable property	8,29	0,06	8,29	0,06	100,00						
B	Majątek obrotowy Rotatory property	10 569,75	77,56	10 253,52	74,15	97,01	10 561,79	76,40	103,01	10 951,16	76,74	103,69
I.	Zapasy Stores	5 873,81	43,10	4 805,98	34,75	81,82	4 766,06	34,48	99,17	4 497,44	31,51	94,36
II.	Należności i roszczenia Amount due and claim	132,99	0,97	664,08	4,80	499,35	904,02	6,54	136,13	1 383,82	9,69	153,07
IV.	Środki pieniężne Money resources	4 562,95	33,49	4 783,46	34,60	104,83	4 891,71	35,38	102,26	5 069,90	35,54	103,64
C	Rozliczenia międzyokresowe Among period account	10,94	0,08	10,74	0,08	98,17	9,68	0,07	90,13	422,59	2,96	4 365,60
	SUMA AKTYWÓW Sum of assets	13 629,07	100,00	13 827,77	100,00	101,46	13 824,12	100,00	99,97	14 271,20	100,00	103,23

Tab. 1 cd.
Tab. 1 cont.

Lp. No	WYSZCZEGÓLNIENIE Specification	1996		1997		1998			1999			
		tys. zł thous. zł	%	tys. zł thous. zł	%	Id	tys. zł thous. zł	%	Id	tys. zł thous. zł	%	Id
	PASYWA – Liabilities											
A	Kapitał (fundusz) własny – Own Capital (fund)	9 900,01	72,64	9 681,33	70,01	97,79	9 924,42	71,79	102,51	10 093,42	70,72	101,70
I.	Kapitał (fundusz) podstawowy Basic capital (fund)	7 148,00	52,45	7 148,00	51,69	100,00	7 148,00	51,71	100,00	7 148,00	50,09	100,00
III.	Kapitał (fundusz) zapasowy Fund capital (fund)						183,97	1,33		427,06	2,99	232,14
V.	Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe Remaining reserve capitals (funds)	921,98	6,76	2 349,36	16,99	254,82	2 349,36	16,99	100,00	2 349,36	16,46	100,00
VII.	Wynik finansowy netto roku obrotowego Result financial net of rotatory year	1 830,03	13,43	183,97	1,33	10,05	243,09	1,76	132,14	169,00	1,18	69,52
B	Rezerwy – Reserve			538,93	3,90							
C	Zobowiązania długoterminowe Long-term obligation	348,00	2,55	2 512,80	18,17	722,07	1 247,80	9,03	49,66	1 011,91	7,09	81,10
D	Zobowiązania krótkoterminowe i fundusze specjalne Short-term obligations and special funds	2 842,14	20,86	1 094,71	7,92	38,52	2 639,28	19,09	241,09	3 052,14	21,39	115,64
I.	Zobowiązania krótkoterminowe Short-term obligations	2 829,81	20,76	1 084,10	7,84	38,31	2 628,35	19,01	242,45	3 045,31	21,33	115,86
II.	Fundusze specjalne – Special funds	12,33	0,10	10,61	0,08	86,05	10,93	0,08	103,02	6,83	0,06	62,49
E	Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów Among period accounts and receipts of future periods	538,92	3,95				12,62	0,09		113,73	0,80	901,19
	SUMA PASYWÓW – Sum of liabilities	13 629,07	100,00	13 827,77	100,00	101,46	13 824,12	100,00	99,97	14 271,20	100,00	103,23

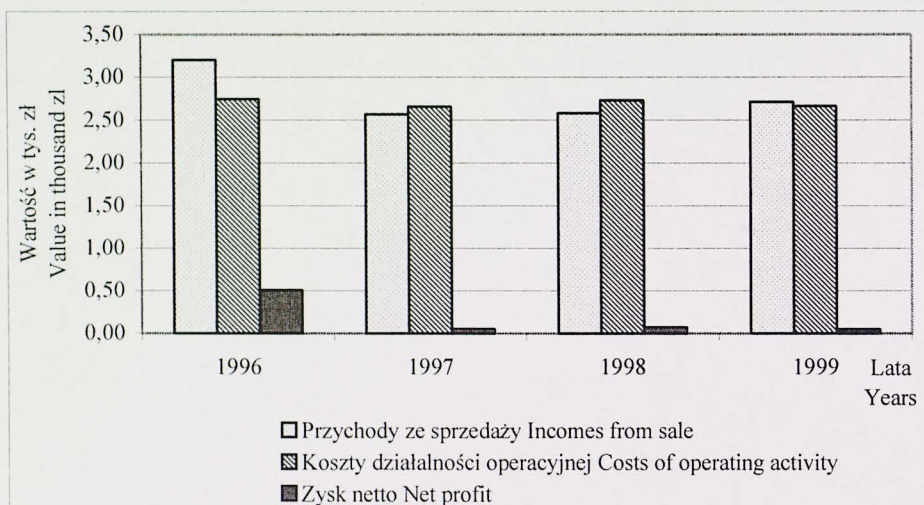
Tabela 2. Analityczny rachunek zysków i strat w gospodarstwie rolnym Skarbu Państwa (spółka z o.o.) w latach 1996–1999

Table 2. Analytic bill of profits and losses in Agricultural Farm of Treasure of State Company with limited responsibility in years 1996–1999

WYSZCZEGÓLNIENIE Specification		1996	1997	1998		1999		
		kwota w tys. zł	kwota w tys. zł	indeks dynamiki	kwota w tys. zł	indeks dynamiki	kwota w tys. zł	indeks dynamiki
		Sum in thousand zł	Sum in thousand zł	Index of dynamic	Sum in thousand zł	Index of dynamic	Sum in thousand zł	Index of dynamic
A	Przychody ze sprzedaży i zrównane z nimi Receipts from sale and leveled with them	11 485,28	9 050,55	78,80	9 109,86	100,66	9 509,72	104,39
B	Koszty działalności operacyjnej Costs of operating activity	9 856,09	9 380,89	95,18	9 644,81	102,81	9 347,11	96,91
C	Zysk/strata ze sprzedaży (A – B) Profit/loss from sale (A – B)	1 629,19	–330,34	–593,18	–534,95	161,94	162,61	–428,98
D	Pozostałe przychody operacyjne Remaining operating incomes	5,93	9,49	160,03	610,24	6 430,35	238,44	39,07
E	Pozostałe koszty operacyjne Remaining operating costs	43,29	21,08	48,69	272,65	1 293,41	563,14	206,54
F	Zysk/strata na działalności operacyjnej (C + D – E) Profit/loss on operating activity (C + D – E)	1 591,83	–341,93	–565,54	–197,36	57,72	–162,09	82,13
G	Przychody finansowe – Receipts financial financial	335,87	532,33	158,49	677,77	127,32	474,16	69,96
H	Koszty finansowe – Financial costs	126,94	219,69	173,07	239,18	108,87	145,03	60,64
I	Zysk/strata na działalności gospodarczej (F + G – H) Profit/loss on economic activity (F + G – H)	1 800,76	–29,29	–6 248,04	241,23	–112,14	167,04	69,25
J	Zyski nadzwyczajne – Extraordinary profits	9,29	213,27	2 295,69	11,57	5,43	1,96	16,94
K	Straty nadzwyczajne – Extraordinary loss				9,70			
L	Zysk brutto (I + J – K) Profit of gross (I + J – K)	1 810,05	183,98	10,16	243,10	132,13	169,00	69,52
M	Obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego Obligatory burden of financial result							
N	Zysk netto (L – M) Profit netto (L – M)	1 810,05	183,98	10,16	243,10	132,13	169,00	69,52

nastąpiło zmniejszenie pozostałych przychodów operacyjnych o 41%, a także przyrost pozostałych kosztów operacyjnych o 260%. Przyrost kosztów operacyjnych o 290,49 tys. zł w 1999 r. spowodowany był utworzeniem rezerwy na należności w wysokości 555 tys. zł. Niższe były także przychody finansowe (o 30% wskutek zmniejszenia kwoty odsetek z rachunku bieżącego) oraz niższe koszty finansowe (o 40% z powodu mniejszych obciążeń kredytowych).

Wykres 2 przedstawia wysokość przychodów, kosztów i zysku netto w tys. zł na 1 ha użytków rolnych. Poziom przychodów w 1999 r. wynosił 2,71 tys. zł/ha UR, w latach 1997–1998 wykazywał 5-procentowy wzrost, jednak był niższy o 18% w porównaniu z rokiem wyjściowym. Mimo redukowania poziomu kosztów, zysk netto utrzymywał się na poziomie 0,07–0,05 tys. zł/ha UR w latach 1997–1999 i był 10-krotnie niższy jak w 1996 r. W latach 1997–1998 przychody ze sprzedaży nie pokrywały kosztów działalności operacyjnej (wykres 2).



Wykres 2. Przychody, koszty i zysk netto w Gospodarstwie Rolnym Skarbu Państwa Spółka z o.o. w latach 1996–1999 (tys. zł na 1 ha UR)

Graph 2. Receipts, costs and profit net in Agricultural Farm of Treasure of State Company with limited responsibility in years 1996–1999 (thousand zł on 1 hectare of A.L.)

Analiza poziomu przychodów ze sprzedaży w 1999 r. wykazała dynamikę wzrostu 104,39%, jednakże po uwzględnieniu poziomu inflacji wskaźnik dynamiki wynosił 97,29% roku poprzedniego. Podobna sytuacja wystąpiła w 1998 r., kiedy indeks dynamiki wyniósł 100,66%, a po uwzględnieniu wskaźnika inflacji w wysokości 11,8% wskaźnik wyniósł 90%. Analizowane przedsiębiorstwo w latach 1997–1998 odnotowało stratę ze sprzedaży w wysokości, odpowiednio: 330,34 tys. zł i 534,95 tys. zł, a także na działalności operacyjnej. Dopiero w 1998 r. przychody finansowe przewyższały koszty finansowe, co umożliwiło uzyskanie zysku na działalności gospodarczej. Natomiast dzięki wysokim zyskom nadzwyczajnym w 1997 r. przedsiębiorstwo wyprowadziło zysk brutto w kwocie 183,98 tys. zł.

Tabela 3. Wartość i struktura przychodów oraz kosztów w gospodarstwie rolnym Skarbu Państwa (spółka z o.o.) w latach 1996–1999
Table 3. Value and structure of receipts as well as costs in Agricultural Farm of Treasure of State Company with limited responsibility in years 1996–1999

Lp.	WYSZCZEGÓLNIENIE	1996		1997		1998		1999				
No	Specification	w tys. zł	%	w tys. zł	%	Id	w tys. zł	%	Id	w tys. zł	%	Id
PRZYCHODY – Incomes												
A	Przychody ze sprzedaży Incomes from sale	10 127,58	96,65	10 402,60	93,23	102,72	8 746,82	87,07	84,08	9 669,24	93,11	110,55
I.	Przychody ze sprzedaży produktów Incomes from sale of products	10 045,86	95,87	10 356,81	92,82	103,10	8 674,21	86,35	83,75	9 642,86	92,86	111,17
	produkcji rolniczej – agricultural production	8 375,44	79,93	8 484,49	76,04	101,30	6 652,53	66,22	78,41	7 524,51	72,46	113,11
	inwentarza żywego – inventory of lively	439,73	4,20	505,66	4,53	114,99	553,60	5,51	109,48	607,27	5,85	109,69
	mleka – milk	992,52	9,47	1 112,54	9,97	112,09	1 328,79	13,23	119,44	1 338,50	12,89	100,73
	pozostałych – remaining	238,17	2,27	254,12	2,28	106,70	139,29	1,39	54,81	172,58	1,66	123,90
III.	Przychód ze sprzedaży towarów i materiałów Income from sale of commodities and materials	81,72	0,78	45,79	0,41	56,03	72,61	0,72	158,57	26,38	0,25	36,33
C	Pozostałe przychody operacyjne Remaining operating incomes	5,93	0,06	9,49	0,09	160,03	610,24	6,07	6 430,35	238,44	2,29	39,07
E	Przychody finansowe Financial incomes	335,87	3,21	532,33	4,77	158,49	677,77	6,75	127,32	474,16	4,58	69,96
G	Zyski nadzwyczajne Extraordinary profits	9,29	0,08	213,27	1,91	2 295,69	11,57	0,11	5,43	1,96	0,02	16,94
	OGÓŁEM PRZYCHODY General incomes	10 478,67	100,00	11 157,69	100,00	106,48	10 046,40	100,00	90,04	10 383,80	100,00	103,36

Tab. 3 cd.

Tab. 3 cont.

Lp.	WYSZCZEGÓLNIENIE	1996		1997		1998			1999			
No	Specification	w tys. zł	%	w tys. zł	%	Id	w tys. zł	%	Id	w tys. zł	%	Id
KOSZTY I STRATY – Costs and losses												
A	Koszty działalności operacyjnej Costs of operating activity	9 856,08	98,30	9 380,88	97,51	95,18	9 644,81	94,87	102,81	9 347,11	92,97	96,91
I.	Wartość sprzedanych towarów i materiałów Value of sold commodities and materials	6,05	0,06	0,87	0,01	14,38						
II.	Zużycie materiałów i energii Waste of materials and energy	4 175,62	41,64	4 338,44	45,10	103,90	3 986,15	39,21	91,88	3 633,56	36,15	91,15
III.	Usługi obce – Strange service	700,89	6,99	736,77	7,67	105,12	778,41	7,66	105,65	707,89	7,04	90,94
IV.	Podatki i opłaty – Taxes and payments	436,01	4,35	468,34	4,87	107,41	525,69	5,17	112,25	494,09	4,91	93,99
V.	Wynagrodzenia – Reward	2 856,56	28,49	2 482,38	25,80	86,90	2 690,09	26,46	108,37	3 282,56	32,65	122,02
VI.	Świadczenia na rzecz pracowników Service on thing of workers	1 242,95	12,40	1 048,03	10,89	84,32	1 293,90	12,73	123,46	873,21	8,68	67,49
VII.	Amortyzacja – Amortization	287,65	2,87	258,43	2,69	89,84	315,49	3,10	122,08	307,01	3,05	97,31
VIII.	Pozostałe – Remaining	150,35	1,50	47,62	0,48	31,67	55,08	0,54	115,67	48,79	0,49	88,58
C	Pozostałe koszty operacyjne Remaining operating costs	43,29	0,43	21,08	0,21	48,69	272,65	2,68	1 293,41	563,14	5,60	206,54
E	Koszty finansowe Financial costs	126,94	1,27	219,69	2,28	173,07	239,18	2,35	108,87	145,03	1,43	60,64
G	Straty nadzwyczajne Extraordinary loss						9,70	0,10				
	OGÓŁEM KOSZTY General costs	10 026,31	100,00	9 621,65	100,00	95,96	10 166,34	100,00	105,66	10 055,28	100,00	98,91

Struktura przychodów (tab. 3) wykazała, że największą pozycję zajmują przychody ze sprzedaży produktów (93,11%), w tym przychody ze sprzedaży produkcji rolniczej. Najwyższą wartość sprzedaży produkcji rolniczej przedsiębiorstwo osiągnęło w 1997 r. – 8484,49 tys. zł, co w przeliczeniu na 1 ha UR wynosiło 2404,90 zł. Duży spadek (o 21%) nastąpił w 1998 r. (do poziomu 6652,53 tys. zł). Przychody ze sprzedaży mleka zwiększyły udział do 13,0%, a ze sprzedaży inwentarza żywego do 5,8% w przychodach ogółem i wykazywały stałą tendencję wzrostową. Ważną pozycję w przychodach stanowiły odsetki z lokat bankowych (4,58% udziału). Analiza struktury kosztów (tab. 3) wykazała, że największy udział (36,15%) mają koszty zużycia materiałów i energii. W stosunku do 1996 r. udział tych kosztów zmniejszył się prawie o 13%. Składają się na nie koszty: zużycia paliwa – 10,34%, zakupu nawozów – 7,85% i środków ochrony roślin – 6,18%. Koszty zakupu nawozów i środków ochrony roślin wyniosły 402,45 zł/ha UR. Drugą największą grupę kosztów są wynagrodzenia, których udział wynosił 32,65%. W latach 1996–1999 wartość wynagrodzeń wzrosła o 426 tys. zł, tj. prawie o 15%. Wynagrodzenia łącznie ze świadczeniami na rzecz pracowników stanowią łącznie 41,33% udziału kosztów ogółem. Poniesione koszty pracy wynosiły odpowiednio: w 1996 r. 40,89%, w 1997 r. 36,69%, a w 1998 r. 39,19% i były największą pozycją kosztów ogółem przedsiębiorstwa.

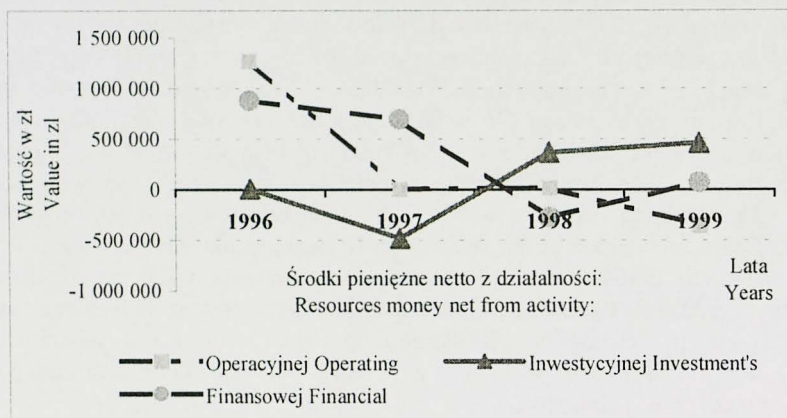
Analiza przepływu środków pieniężnych wykazała, że najkorzystniejsza sytuacja wystąpiła, gdy jednostka osiągała zysk netto i jednocześnie uzyskiwała nadwyżkę środków pieniężnych z działalności operacyjnej. W badanym gospodarstwie taka sytuacja wystąpiła w latach 1996–1998. Natomiast w 1999 r. wystąpiła niekorzystna sytuacja, w której środki pieniężne netto z działalności operacyjnej, mimo wypracowanego zysku, wykazały niedobór w wysokości 350 tys. zł. Oznaczało to, że jednostka nie wypracowała środków pieniężnych z podstawowej działalności operacyjnej, a istotnym strumieniem dopływu środków była amortyzacja. Zostało to spowodowane tym, że wygospodarowany w ciągu roku zysk został przeznaczony na pokrycie części należności oraz nastąpiła duża zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych.

Przepływy środków pieniężnych (wykres 3) z działalności inwestycyjnej w 1997 r. wykazały ujemne saldo, spowodowane dużymi nakładami inwestycyjnymi związanymi z nabywaniem składników majątku trwałego. Wysokie dodatnie saldo środków pieniężnych netto z działalności inwestycyjnej spółka zawdzięczała dużym odsetkom z lokat bankowych.

Analiza środków pieniężnych z działalności finansowej wykazała stopniowe ich zmniejszanie w kolejnych latach, a w 1997 r. nawet saldo ujemne (–275 tys. zł) ze względu na obciążenie spłatą odsetek od długoterminowych kredytów.

Wyniki badań wskazują, że w 1996 r. wystąpiła sytuacja, gdy wszystkie trzy strumienie przepływów pieniężnych miały wartość dodatnią. Wariant taki charakteryzuje dobrą sytuację finansową oraz możliwość rozwoju przedsiębiorstwa. W 1997 r. strumień pieniężny z działalności inwestycyjnej wykazał wartość ujemną. Jest to typowe dla przedsiębiorstwa, które na pokrycie potrzeb inwestycyjnych wykorzystuje zewnętrzne źródła finansowania o wysokim oprocentowaniu. W 1998 r. ujemna wartość salda wystąpiła w strumieniu pieniężnym z działalności finansowej, gdyż przedsiębiorstwo dokonało spłaty zobowiązań. Zgola odmiennie kształtowała się sytuacja w 1999 r., gdy przedsiębiorstwo osiągnęło dodatnie saldo przepływu środków pieniężnych w zakresie

działalności inwestycyjnej i finansowej, natomiast ujemne saldo na działalności operacyjnej. Znaczne środki pieniężne zgromadzone na koniec każdego roku obrotowego stanowiły jednak znaczne rezerwy, możliwe do uruchomienia w trudnych sytuacjach spiętrzeń płatności finansowych.



Wykres 3. Przepływy środków pieniężnych w Gospodarstwie Rolnym Skarbu Państwa Spółka z o.o. w latach 1996–1999

Graph 3. Flows of money resources in Agricultural Farm of Treasure of State Company with limited responsibility in years 1996–1999

WNIOSKI

Przeprowadzona analiza wybranych elementów bilansu wykazała korzystny stosunek majątku trwałego (bez wyceny dzierżawionych gruntów) do majątku obrotowego. Udział kapitałów własnych wynosił ponad 70% w pasywach, co oznacza, że majątek był głównie finansowany z własnych funduszy. Ograniczenie korzystania z zewnętrznych źródeł zasileń finansowych, przy jednoczesnym utrzymywaniu przez gospodarstwo wysokiego poziomu środków pieniężnych na rachunku bankowym, zmniejszało ryzyko gospodarowania. Działanie to wynikało z niskiej rentowności produkcji rolniczej, gdyż gospodarstwo uzyskiwało wyższy stopień zwrotu zysku z kapitału niż z działalności operacyjnej.

Analiza rachunku wyników wykazała, że gospodarstwo miało ograniczone możliwości w zakresie generowania zysku netto, gdyż w 1999 r. wyniósł on tylko 50 zł/ha UR, a w pozostałych latach z wyjątkiem 1996 r. wykazywał stopniowy spadek. W strukturze kosztów dominujący udział miały wynagrodzenia wraz z narzutami (41,33%) oraz koszty materiałów i energii, które stanowiły 36,15%. Przedsiębiorstwo uzyskiwało przychody głównie ze sprzedaży produkcji rolniczej, która stanowiła 72% przychodów ogółem. W 1999 r. przychody ze sprzedaży przewyższyły koszty działalności operacyjnej, tym samym została zahamowana negatywna tendencja, która wystąpiła w latach 1997–1998. Gospodarstwo powinno dążyć do obniżenia kosztów działalności operacyjnej oraz pozostałych kosztów operacyjnych, wśród których dominującą

pozycję stanowiły tworzone rezerwy na należności. Należy zwiększyć sprawność w ściąganiu wierzytelności od kontrahentów.

Ocena przepływów pieniężnych wykazała, że strumień przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej w badanym okresie systematycznie zmniejszał się, a w 1999 r. wykazywał już niedobór środków pieniężnych. Oznacza to, że przedsiębiorstwo nie wypracowało środków pieniężnych z podstawowej działalności operacyjnej, a istotnym strumieniem dopływu środków była amortyzacja. W działalności finansowej przedsiębiorstwo zanotowało w 1998 r. niedobór środków, który był spowodowany spłatą zaciągniętych kredytów łącznie z odsetkami. W działalności inwestycyjnej tylko w 1997 r. saldo przepływów pieniężnych zamknęło się wartością ujemną, co spowodowane było znacznymi nakładami na zakup sprzętu rolniczego. Poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarstwie był niższy od odpisów amortyzacyjnych, co w dłuższym okresie może doprowadzić do dekapitalizacji rzeczowych środków trwałych.

PIŚMIENNICTWO

- Bednarski L., 1999: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa.
- Guzewicz W., Zdzieborska M., Żarska A., 2000: Wyniki produkcyjno-ekonomiczne wielkoobszarowych gospodarstw powstałych z majątku byłych PGR. IERiGŻ, Warszawa.
- Kopeć B., 1983: Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych. Skrypty Akademii Rolniczej we Wrocławiu, Wrocław.
- Sierpińska M., Jachna T., 1998: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Waśniewski T., Skoczylas W., 1999: Jak korzystać ze sprawozdania z przepływu środków pieniężnych. Rachunkowość Nr 12/1999, Warszawa, 703–711.

UTILIZATION OF FINANCIAL ANALYSIS IN MANAGEMENT OF LARGE-ACREAGE FARM IN YEARS 1996–1999

Summary. Moved investigation in large-acreage farm being one-man company AWRSP in years 1996–1999 dust on aim qualification of financial situation and property's enterprise. Utilization of method of economic analysis in range of opinion of changes of structure of production, efficiencies of factors of production and financial efficiencies permitted onto looking for relationships reason – consecutive got results.

Results of investigations confirmed, that at small changes in structure production and decrease of coefficients of efficiency of factors of production, worsen of ability stepped out to generating he carried out profit, which in 1999 year 50 zł/ha of agricultural uses. Realization of conservative strategy in productive activity caused limitations of size of money stream from operating activity also.

Key words: large acreage farm, economic analysis, financial situation, property situation, management.

Jan Spiak, Akademia Rolnicza we Wrocławiu, Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa, ul. Skłodowskiej-Curie 42, 50-360 Wrocław

FOODSTUFFS LABELLING AS AN INSTRUMENT OF MARKETING AND FOOD SAFETY ASSURANCE

Anna Jasiulewicz

Abstract. Consumers research held in the year 2001 allowed for determination of the foodstuffs labelling importance as an instrument of marketing and food safety assurance. The role of labelling in consumers purchase decisions and the degree of knowledge of marks placed on the packaging among the consumers were estimated. It was found that label is an important element of packaging in consumers opinion and influences their purchase decisions, and also that the knowledge of informative marks is not sufficient.

Key words: labelling, food safety, consumer, marketing quality, brand.

INTRODUCTION

Foodstuffs markets in high developed countries are characterized by the permanent surplus of supply over demand. The food enterprises compete on the market by offering the new products with certain parameters and food attributes. One of the ways of informing about such products and one of the methods of consumer acquiring is a direct information about the foodstuff. It may appear as a labelling or a trademark on a label or a package. Therefore labelling is acquiring more and more importance as a promotion instrument. With its aid producer or their commercial agent try to distinguish their product among the others in the consumer eyes. The producer should be conscious of the fact that success on the market may be achieved by the expedient of assuring the proper product quality and also informing the consumer about it.

The foodstuffs labelling becomes the important tool of achieving the satisfaction coming from goods purchasing that are compatible with the consumer needs and expectations. The labelling also becomes a guarantee of health hazards avoiding that may be the result of inappropriate food consumption (i.e. allergens or dangers connected with BSE and dioxins) and using the biological progress during the foodstuffs production (i.e. hormones, grower substances, GMO products) which effects have not been sufficiently examined yet.

Such elements as nutrition information, quality and safety marks, ecological marks, geographical indications, information about medals and honourable mentions received either in the international and national fairs or in the prestigious competitions, promotions and packaging graphics are the important marketing elements appearing on the packaging that increase the product attractiveness and have influence on its good brand in a remarkable degree.

The role of those issues is strengthened by the integration process with the European Union where food health safety becomes the priority of common agricultural and food policy.

AIM AND SCOPE OF STUDIES

The main aim of this research was to determine the foodstuffs labelling importance as an instrument of marketing and food safety assurance. Within the scope of the above general aim the following detailed aims were distinguished:

1. Estimation of foodstuffs labelling (and its detailed elements) in consumers purchase decisions and also the feeling of satisfaction and safety achieved in this way. Thus, the degree of nutritional needs satisfaction and food safety are considered in the sphere of demand molding.
2. Evaluation of consumers knowledge in the scope of food labelling regulations and specific symbols and information placed on the foodstuffs packaging and also estimation of state and institutional help in increasing of consumers consciousness in that range.

METHODOLOGY AND ORGANIZATION OF RESEARCH

The main source material comes from the researches that were held with the aid of the diagnostic poll method consisting of three techniques: interview inquiry-sheet, direct observation and source materials analysis. The main research method was the interview inquiry-sheet which was held among 400 consumers in the year 2001. The research was carried out in selected rural areas, small and medium towns and urban agglomerations in Mazowieckie, Podlaskie, Dolnośląskie, Lubelskie and Zachodniopomorskie provinces. The random selection method according to such features as financial situation and place of residence was used in the basic research.

The following research methods were applied in the material analysis:

- descriptive method,
- table analysis method,
- data graphic presentation method,
- research material processing methods: analysis and synthesis,
- statistic methods.

RESULTS

The role of individual premises during purchasing decisions taking

According to empirical material analysis it appears that respondents in their purchasing decisions are guided mainly by first purchase experience (the average 4.3 in 5-degree scale), information placed on label (3.57), and they also pay attention to product quality and information acquired from members of their family and friends (average 3.58). The least significance has the information from the media (i.e. advertisement) (average 2.57).

The influence of social and demographic profile for some of premises which are important in consumers purchasing decisions is diverse. In some cases the influence is surprisingly meaningful. Therefore the correlation coefficient was calculated that is direct connection strength measure between two features¹ [Sobczyk 2000].

The following factors were accepted/assumed in the correlation calculation:

- X1 – product price, cena produktu,
- X2 – product brand, marka produktu,
- X3 – labelling, informacja na etykiecie,
- X4 – product origin, pochodzenie produktu,
- X5 – product high quality, wysoka jakość produktu,
- Y1 – respondent age, wiek respondentów,
- Y2 – place of residence, miejsce zamieszkania,
- Y3 – financial situation, sytuacja finansowa,
- Y4 – education, wykształcenie.

Table 1. Correlative connections between basis indexes

Tabela 1. Zależności korelacyjne między wskaźnikami bazowymi

	X1	X2	X3	X4	X5
Y1	0.1734	0.7765	-0.0080	0.1010	-0.1737
Y2	-0.2449	-0.1581	0.1706	-0.7761	0.3076
Y3	-0.8726	-0.1768	0.0363	-0.2015	0.8070
Y4	-0.1442	0.0253	0.7244	-0.1971	0.2380

Source: own researches, źródło: obliczenia własne.

The importance of the product price was highly correlated with respondents financial situation. Correlation index amounted to -0.87, so it seems that the worse the financial situation is, the bigger significance the product price has. There was also a very high connection between the product brand and respondents age (0.77 – the older

¹The formula for Pearson linear correlation coefficient is calculated by covariation standardization:

$$r_{xy} = r_{yx} = \frac{\text{cov}(x, y)}{s(x)s(y)}, \text{ where}$$

r_{xy} – Pearson linear correlation coefficient,

$\text{cov}(x, y)$ – covariation,

$s(x)$ i $s(y)$ – adequate variations standard deviation.

respondents the bigger brand importance), between labelling and education (0,72 – the better-educated consumers the bigger label significance), between product origin and place of residence (-0.77 – the bigger town the bigger origin importance) an also between high product quality and financial situation (0.8 – the better financial situation the bigger high quality significance).

For better situation presentation the rank index was used in order to analyse more deeply the connection between the label importance during making purchasing decisions and the respondents education. The degree of label significance in dependence on respondents education is presented in Diagram 1.

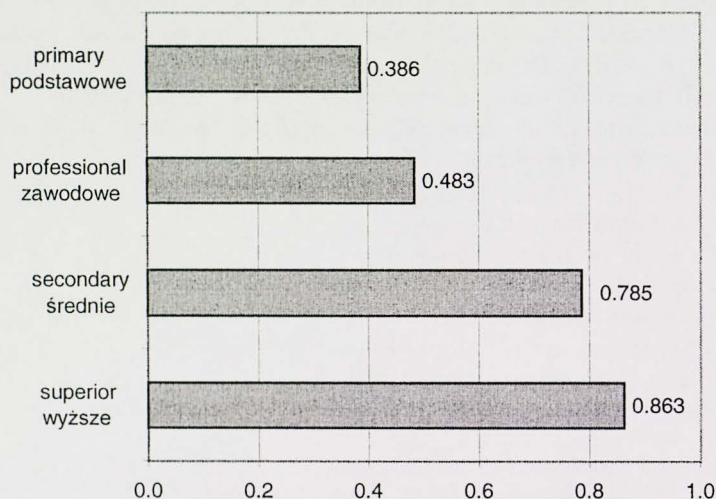


Diagram 1. Estimation of label importance in dependence of respondent's education (by ranks index value)

Source: own researches.

Wykres 1. Ocena znaczenia etykiety w zależności od wykształcenia respondentów (według wartości wskaźnika rang)

Źródło: badania własne.

As it is shown in Diagram 1 the significance of labelling decreases in case of low education. The primary educated respondents pay little attention to information on the packaging (0.38) while for the better-educated consumers the labelling importance is very high (0.86).

A lot of respondents declared that product origin is a very important product assessment criterion. 59.9% of respondents buy mainly Polish origin foodstuffs. So we can safely say that ethnocentrism phenomenon is very common among Polish consumers. The ethnocentric attitudes in market and consumption sphere are demonstrated by consequent and conscious national products preferring with opposition to foreign products. An ethnocentric consumer actively searches for information on the label that allows him to distinguish whether the product was produced in their country or if it was imported [Karcz 1999].

Brand importance in consumers purchasing decisions

The analysis results show that consumers group that are loyal with reference to a meat products producer is surprisingly large. Relative loyalty that reaches the level of 44% is considerably bigger than total loyalty that amounts to 8%. Total loyalty means purchasing of always the same brand products. Relative loyalty means choosing of mostly the same brand.

Loyalty distribution in dependence on consumers demographic and social profile is very interesting. The attention should be paid to harmonic loyalty distribution in dependence on the respondents age: the lower level total and relative attachment to one brand is in the youngest age group (20–29 years old) and it amounts adequately to 3% and 15.7%. So the older age group the bigger loyalty: in the oldest age group (over 60 years old) it amounts adequately to 9.1% and 61%.

The situation is alike in case of loyalty distribution in dependence on place of residence: it is biggest in the rural areas (total loyalty – 26.3%, relative – 61%) and smallest among the consumers living in cities (over 200 thousand inhabitants) – 46.2% of respondents purchase different brands meat products.

The importance of particular information placed on the foodstuffs packaging

Dąbrowska [2000] proves that merely 29% of Poles read nearly all the information on the label while 50% only browse through it.

Generally consumers pay attention to the information they are interested in. The researches showed that demand for information is diverse depending on its kind. First of all the foodstuffs purchasers read the information about minimum durability date or expiration date.

The consumers social and demographic profile influence on the opinion about the significance of some information is very big in some cases. Therefore, Pearson direct correlation coefficient was calculated between the particular demographic and social features and the importance of particular information.

The following factors were accepted/assumed in the correlation calculation:

- X1 – product brand, marka produktu,
- X2 – product origin information, informacja o pochodzeniu produktu,
- X3 – nutritional information, informacja żywieniowa
- X4 – quality marks, znaki jakości
- X5 – information about product reward, informacje o wyróżnieniu produktu
- X5 – product high quality, wysoka jakość produktu,
- Y1 – respondent age, wiek respondentów,
- Y2 – place of residence, miejsce zamieszkania,
- Y3 – financial situation, sytuacja finansowa,
- Y4 – education, wykształcenie.

The respondents age is very high correlated with product brand. Correlation index amounted to 0.78, so it appears that the older respondents are the more significance the brand has. There was also a very high connection between information about product origin and place of residence (–0.78 – the bigger town the smaller importance of residence place), between nutritional information (0.77), quality marks (0.79), information

about product reward (0.8) and the respondents education – the better educated consumers the bigger significance of this information (Table 2).

Table 2. Correlative connections between basis indexes

Tabela 2. Zależności korelacyjne między wskaźnikami bazowymi

	X1	X2	X3	X4	X5
Y1	0.7843	0.0692	-0.0493	-0.0527	-0.1072
Y2	-0.1759	-0.7876	0.1963	0.1989	0.2370
Y3	-0.1609	-0.2184	0.0582	0.1007	0.1226
Y4	0.0153	-0.1932	0.7768	0.7947	0.8080

Source: own researches, źródło: obliczenia własne.

Moreover, a lot of respondents consider that producers should place the nutritional information (76%) and quality marks (74%) on the label of foodstuffs.

It should be taken into consideration that the kind of product varies the consumers opinions on information importance. Its role is the most significant in case of dairy products (average 4.55 in 5-degree scale), fish product (4.51) and meat products (4.46) and the least significant in case of non-alcoholic and alcoholic beverages (3.77), herbs and spices (3.78). Without any doubt it is connected with different durability date of particular products categories (among other things). The importance of label increases in case of short durability foodstuffs, thus when negative consequences *risqué* grows.

Furthermore, the assessment of statements concerning the foodstuffs labelling looks as follows: 87.8% of respondents agree with the statement that labelling is producer's formal and legislative obligation in relation to consumer (the highest grade average in 5-degree scale was 4.52). Considerable part of respondents (84.8%) state that labelling is the product promoting instrument and 72.7% of consumers notice labelling educational role in the scope of rational diet. The fewest people believe (62%) that labelling is an instrument of food safety assurance. Such opinion is probably connected with the fact that in some cases label is not reliable. It is confirmed by annual controls made by PIH. Nearly 41% of respondents admitted that they were misled by information given on the packaging.

Consumers knowledge evaluation in the scope of labelling regulations and specific symbols and information

In order to estimate the knowledge of Polish labelling law the respondents were questioned about existing regulations in this scope and they were asked to indicate which law acts and obligatory information should be placed on the packaging.

The analysis results show poor labeling law knowledge among consumers. Only 63% of respondents believe that labelling regulations exist in Polish law and 12% are capable of indicating obligatory or partly obligatory information. The law ignorance in the light of obtained results shows that there is still much to do in the field of consumers education and protection. It is of great importance in connection with the approaching term of membership in the European Union. In the EU countries consumer protection is based on information transparency and it creates conditions for free choice and decision. The research results confirmed that consumers education need is very big in Poland.

Average 39% of respondents declared symbol and information knowledge and 9% knew neither of them. The most known symbols were “Q mark” (77.5% of respondents), “PN mark” (44%) and “ISO 9000 certification” (42%). Very few respondents recognized the meaning of information “irradiated product” (20%) and “minimum durability date” (20.5%).

It should be emphasized that consumers do not know the information connected with health safety. Different authors confirm this observation. E.g. in Mistewicz [1996] opinion Polish consumers are still not able to explain information and symbols placed on products that are available on our market. Among the others they do not understand the information “irradiated product” – such food is obligatory labelled because the vitamins (particularly A, B, E, K) are destroyed. Such consumers are not able to make fully aware choice. Mistewicz [1996] claims that foreign symbols and information placed on the imported products are not commonly known both by the consumers and by the sellers. Some of the information is meant to mislead the consumer and it is placed by producers who want, in this way, to encourage people to buy their goods. Many times it may be dubious if using those symbols and information is legitimate [Borys, Kobyłko, Rogal 1997]. In that situation useful information often disappear. The symbols that mean a lot in UE but a little in Poland appear on our market very often [Mistewicz 1996]. It is significant that respondents represent very poor knowledge of “minimum durability date” qualification. 33.5% of respondents mixed it up with expiration date and they considered that after that date the product is not usable to eat.

A bit better the situation looks in scope of consumers knowledge of contests and honourable mentions concerning the products high quality. The research revealed that the most popular and best-known contests are: “Teraz Polska” (91% of respondents heard about this contest) and honourable mention “Medal Polagra” awarded during Internation Polagra Markets in Poznań (73.7% of respondents). Significantly lower is the logo “Dobra Polska Żywność” identification awarded by Ministry of Agriculture (46.7%). The reason for that may be the short contest history (three years). Such result proves that the contest should be much more popularised, especially as it promotes the foodstuffs that meet very high quality demands, often even higher than the EU demands and it is produced only from Polish materials.

Information about quality honourable mentions more and more often appear on the foodstuffs packaging. The research showed that 80.5% of respondents have seen such information on the label. Moreover, consumers consider that producers should participate in such contests and should inform the consumers about products high quality on the packaging (93.8% of respondents).

CONCLUSIONS

Empiric material analysis allows to formulate the following conclusions:

1. Polish society is characterized by low consciousness in scope of labelling law knowledge. Regulations existing in Poland that are included in Regulation on foodstuffs labelling and they obligate producers to place particular information on the

label in order for consumers health and rights protection. Not only is product composition or expiration date important, but also the information about product irradiation, MAP packing, genetic modification or the possibility of allergy causing, because such notes inform about the possible product impact on health. On the other hand consumers often do not believe that labelling is an instrument of food safety assurance and that it is confirmed by annual controls made by PIH. So as the labelling could be such an instrument more restrictive fines should be imposed on the dishonest producers.

2. Skilfully used label may become a very important instrument in enterprises marketing strategy. Label is an important element of packaging in consumers opinion. So it may be considered that packaging informational function influences their purchase decisions. The information influence on purchase decisions grows with their education.

3. The labelling importance varies from consumer to consumer depending on the kind of information. The most essential is expiration date and the product ingredients. It should be taken into consideration that the kind of product also varies the opinions on information importance. The importance rises in case of short durability foodstuffs (i.e. meat and dairy products), thus when negative consequences *risqué* increases.

4. There is a very high connection between the nutritional information, quality marks, information about product reward importance and the respondents education – the higher education the more significant the importance of these elements is in consumers opinion.

5. The meaning knowledge of symbols and information on product quality and safety is low in comparison with demand for such information. It is probably caused by lack of consumers education and popularisation of information that could be very important source of information, helpful in purchase decisions.

6. Brand using in product identification process has a very big importance because demand on products label with brand is big, in assumption that brand products realize the consumers needs and they provide them a lot of profits. Total and relative consumers brand loyalty is surprisingly high. Moreover, one of the significant elements in purchase decisions is foodstuffs Polish origin. Ethnocentric attitudes are shared mainly by older people and consumers living in rural areas and small towns.

To recap, it may be considered that information big importance in purchase decision process as an marketing instrument should become a matter of interest among the producers. New attractive and functional packaging using and also quality information placing on the label is advisable to strengthen products competitiveness. Moreover, the information placed by producers should be legal and legible to assure the consumer about food safety and quality guarantee.

REFERENCES

- Borys T., Kobylko G., Rogal P., 1997: Ekoetykietowanie jako element systemu informacji o jakości. [w:] Materiały konferencyjne nt. „Ekologia wyrobów”, AE, Kraków
Dąbrowska A.P., Janoś-Kresło M., 2002: Poziom wiedzy konsumenckiej Polaków, Marketing i Rynek nr 2, 29.

- Karcz K., 1996: Etnocentryzm polskich konsumentów – bariera czy szansa w procesie integracji gospodarczej? [w:] Gutkowska K., Ozimek I. (red.): Polskie gospodarstwa domowe w perspektywie integracji z Unią Europejską. SGGW, Warszawa 1999, 110–121.
- Mistewicz E., Stachowska U., 1996: Język znaków, Wprost nr 26, 56.
- Sobczyk M., 2000: Statystyka. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa, 225.

ZNAKOWANIE PRODUKTÓW SPOŻYWCZYCH JAKO INSTRUMENT MARKETINGU I ZAPEWNIENIA BEZPIECZEŃSTWA ŻYWNOŚCIOWEGO

Streszczenie. Badania konsumenckie przeprowadzone w 2001 roku pozwoliły na określenie znaczenia znakowania produktów spożywczych jako instrumentu marketingu i zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Oceniono rolę etykietowania w decyzjach nabywczych konsumentów oraz stopień znajomości oznaczeń umieszczonych na opakowaniach produktów spożywczych wśród konsumentów. Stwierdzono, że etykieta jest ważnym elementem opakowania w opinii znacznej części badanych i wpływa na ich decyzje nabywcze, a także, że znajomość znaków informacyjnych jest niewystarczająca.

Słowa kluczowe: znakowanie, bezpieczeństwo żywnościowe, konsument, marketing, jakość, marka.

Anna Jasiulewicz, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych i Prawa, Politechnika Białostocka, ul. Wiejska 45A, 15–950 Białystok

WYBRANE PROBLEMY NIELEGALNEGO LUB NIEUJAWNIONEGO OBROTU FINANSOWEGO W OPINII PRACOWNIKÓW SEKTORA BANKOWEGO

Włodzimierz Deluga

Streszczenie. W artykule dokonano ilustracji stosunku pracowników systemu bankowego do procederu nielegalnego obrotu pieniądza pochodzącego z niewiadomego źródła. Analiza wyników uzyskanych w badaniu oraz przedstawione oceny dobitnie wskazują na potrzebę nieustannych obserwacji oraz zgłaszanie inicjatyw i regulacji w walce z tym procederem, a szczególnie w odniesieniu do skutków, jakie wywiera on na gospodarkę krajów uwikłanych w to zjawisko.

Słowa kluczowe: nielegalny obrót, niewiadome źródło pochodzenia pieniądza, skutki gospodarcze, przestępstwo finansowe, nielegalne dochody.

WSTĘP

Szybki proces transformacji ustrojowej i powstanie wolnego rynku w Polsce przyniosły ze sobą wiele patologii w sferze gospodarczej i finansowej. Przeobrażenia związane z pojawieniem się podstawowych zasad gospodarki rynkowej – wolności, równości i konkurencji, a także liberalizacja przepisów prawnych i rozwój usług finansowych sprzyjały powstaniu przestępczości zorganizowanej, będącej źródłem olbrzymich dochodów, oraz podejmowaniu działań mających na celu ich ukrywanie przed opodatkowaniem, zatajanie pochodzenia i wprowadzanie do legalnego obiegu.

Postępująca integracja ekonomiczna Polski z gospodarką europejską i światową determinuje wzrost ilości transferowanych kapitałów i szybkość obrotu, przy zmniejszonej kontroli ze strony państwa. Ułatwia to umieszczenie w sektorze finansowym dochodów pochodzących z działalności przestępczej. Polska wśród krajów byłego bloku wschodniego staje się jednym z najatrakcyjniejszych miejsc dla legalizowania brudnych pieniędzy. Zjawisko to przestało być już w naszym kraju hipotetycznym niebezpieczeństwem, stało się priorytetowym problemem, wymagającym niezwłocznych przeciwdziałań.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja opinii pracowników banków w kwestii zjawiska nielegalnego obrotu pieniądza pochodzącego z nieznanego źródła. Zjawisko to powszechnie nazywane jest „praniem brudnych pieniędzy” [Pranie... 1993].

ISTOTA „PRANIA PIENIĘDZY”

Geneza „prania pieniędzy” wiąże się z osobą Alfonsa Capone, szefa mafii chicagowskiej. Pełną definicję na płaszczyźnie międzynarodowej sformułowano dopiero 10 czerwca 1991 roku w Dyrektywie Rady Wspólnot Europejskich nr 91/308/EWG w sprawie ochrony systemu finansowego przed wykorzystaniem go do celów prania pieniędzy. Dyrektywa ta obejmuje:

- **zamianę lub przeniesienie mienia**, mając świadomość, że mienie to pochodzi z działalności przestępczej lub z aktu uczestnictwa w takiej działalności, w celu zatajenia bądź ukrycia nielegalnego pochodzenia mienia lub w celu udzielenia pomocy innej osobie, zaangażowanej w prowadzenie takiej działalności, w celu uniknięcia prawnych skutków jej postępowania;
- **zatajenie lub ukrycie prawdziwego charakteru, źródła, miejsca położenia, rozporządzenia, przeniesienie praw do mienia**, mając świadomość, że mienie to pochodzi z działalności przestępczej lub z aktu uczestnictwa w takiej działalności;
- **nabycie, posiadanie lub używanie mienia**, mając świadomość w momencie jego otrzymania, że mienie to pochodzi z działalności przestępczej lub z aktu uczestnictwa w takiej działalności;
- **uczestnictwo, współdziałanie w celu popełnienia, usiłowanie popełnienia oraz pomoc, nakłanianie, ułatwianie i doradzanie popełnienia** któregośkolwiek z czynów wymienionych w poprzednich paragrafach.

Zacytowanie powyższego artykułu w całości jest o tyle uzasadnione, iż stanowi podsumowanie dotychczasowych określeń tego procederu we wcześniej wydanych dokumentach międzynarodowych, a także znajduje odzwierciedlenie w polskim prawodawstwie.

Wśród innych definicji najbardziej przejrzysta została opracowana dla celów szkoleniowych przez Ośrodek Szkolenia Departamentu Skarbu USA. Brzmi ona następująco: „**pranie pieniędzy to proces, za pomocą którego dochody przypuszczalnie uzyskane z działalności przestępczej są przekazywane, przewożone, przekształcane, wymieniane albo też łączone i mieszane z legalnymi funduszami, w celu ukrycia lub zatajenia prawdziwego charakteru, źródła, ukierunkowania, przepływu lub własności tych dochodów. Celem procesu prania pieniędzy jest nadanie pozorów legalności funduszom uzyskanym z działalności pozaprawnej lub działań z nią powiązanych** [Sherman 1993]. Autorzy tej definicji wyraźnie akcentują, że pranie pieniędzy jest procesem, który obejmuje wiele działań (metod) służących ukryciu nielegalnych źródeł dochodów. Jednocześnie wskazują na działanie przestępcze jako sposób uzyskania tychże pieniędzy.

Według przewodniczącego Australian National Crime Authority (Krajowy Urząd Spraw Kryminalnych), Toma Shermana, **pranie pieniędzy jest to konwersja lub „czyszczenie” mienia pochodzącego z powyższego przestępstwa w celu ukrycia źródła jego pochodzenia. Przestępstwa tego dokonuje w zasadzie każdy, kto uczestniczy w procesie prania pieniędzy lub na podstawie racjonalnych przesłanek powinien mieć świadomość współudziału w tym procesie** [McClean 1992]. Definicja australijska nie tylko wskazuje na istotę i cel prania pieniędzy. Jednoznacznie określa, na kim ciąży karna odpowiedzialność w związku z przestępczym działaniem.

Z punktu widzenia przestępcy pomnażanie dochodów z działalności kryminalnej ma sens dopóty, dopóki można z nich korzystać [Jasiński 2001]. Część brudnych dochodów jest reinwestowana w działalność kryminalną, większą część jednak przestępca chce ulokować w legalnych przedsięwzięciach. Aby uniknąć ryzyka wykrycia źródeł pochodzenia pieniędzy, musi je wcześniej „wyprać”. Nie znaczy to, że wszyscy przestępcy, chcąc zalegalizować źródło pochodzenia dochodów oraz swoje prawo własności mienia, uciekają się do wymyślnych metod. Tylko w krajach o wysokiej skuteczności organów ścigania i wymiaru sprawiedliwości, gdzie istnieje duże ryzyko wykrycia i odpowiedzialności karnej, sprawcy zmuszeni są zastosować bardziej wyrafinowane środki kamuflażu.

W najnowszym polskim akcie prawnym – ustawie z 16 listopada 2000 roku o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł – ustawodawca nie zastosował pojęcia „pranie pieniędzy”. W zamian dał w tytule czytelną, fenomenologiczną definicję procederu, która przede wszystkim wskazuje na źródła pieniędzy podlegających legalizacji i jednocześnie wyjaśnia szerokiemu gronu pracowników instytucji finansowych oraz pozafinansowych, czym jest pranie pieniędzy oraz skąd pochodzi przedmiot tego przestępstwa [Wójcik 2001].

Źródła nielegalne, czyli produkcja nielegalna, oraz źródła nieujawnione, którym odpowiada pojęcie produkcji ukrytej, tworzą razem szarą strefę. Dodatkową kategorią, która dopełnia pojęcie gospodarki podziemnej są wewnętrzne transfery dochodów.

ANALIZA RAPORTU Z BADAŃ

W celu bliższego zapoznania się z procederem nielegalnego obiegu pieniądza w Polsce i jego wpływu na system finansowy przeprowadzono w kwietniu 2002 r. badania na obszarze województwa pomorskiego, wykorzystując metody wywiadu bezpośredniego.

W wywiadzie wzięło udział 43 losowo dobranych respondentów, którzy stanowią grupę osób wywodzących się z personelu bankowego. Grupa ekspertów bankowych udzielała odpowiedzi po części skalowanych i otwartych, zawartych w specjalnym kwestionariuszu wywiadu. Kwestionariusz wywiadu skierowano do pracowników tego sektora z uwagi na największe doświadczenie bankowców w przeciwdziałaniu procederowi „prania pieniędzy”. Ponadto, właśnie ta instytucja GIIF (Generalny Inspektorat Informacji Finansowej, powołany na mocy ustawy z 16 listopada 2001 r.) otrzymała najwięcej zgłoszeń o transakcjach podejrzanых.

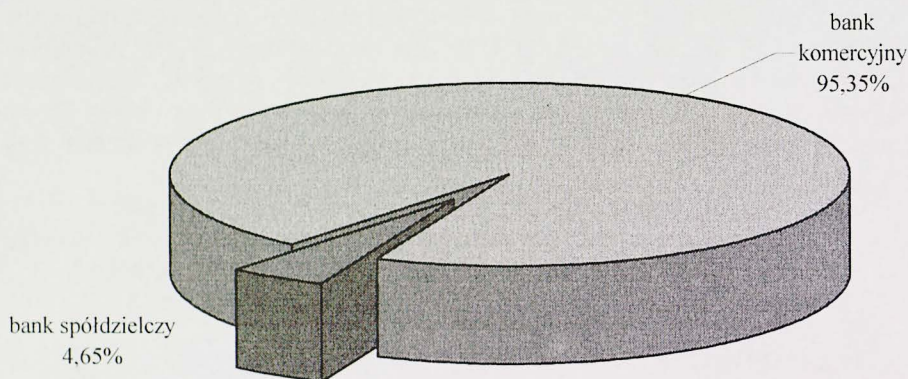
Celem przeprowadzonych badań marketingowych jest ukazanie skutków stosunkowo powszechnego zjawiska obrotu nielegalnego pieniądza w Polsce oraz ocena sposobów walki z tym procederem przez środowisko bankowców.

Dokonany pomiar sondażowy objął następujące kwestie:

- opisał przeszkody powodujące utrudnienia w walce z przestępczością gospodarczą i przedstawił działania mogące ograniczyć skalę tego problemu;
- sklasyfikował rodzaje przestępstw gospodarczych, na jakie narażony jest system bankowy w Polsce, a także zidentyfikował źródła powstawania „prania pieniędzy” i inne, liczne implikacje tego zagadnienia;

- wyraził opinię respondentów na temat ustawy z 16 listopada 2002 roku o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł;
- uzewnętrznił poglądy rozmówców na temat możliwości zastosowania istniejących rozwiązań prawnych w nowych warunkach funkcjonowania podmiotów związanych zawodowo z przepływami pieniężnymi.

Ogół respondentów stanowił personel sektora bankowego. Spośród wszystkich banków objętych badaniem 95,35% stanowiły banki komercyjne. Wynika to z ogromnej konkurencji istniejącej na rynku usług finansowych, która zmusza banki do świadczenia kompleksowych usług związanych z obrotem pieniężnym. Na banki spółdzielcze przypada jedynie 4,65%. Sytuację ilustruje wykres 1.



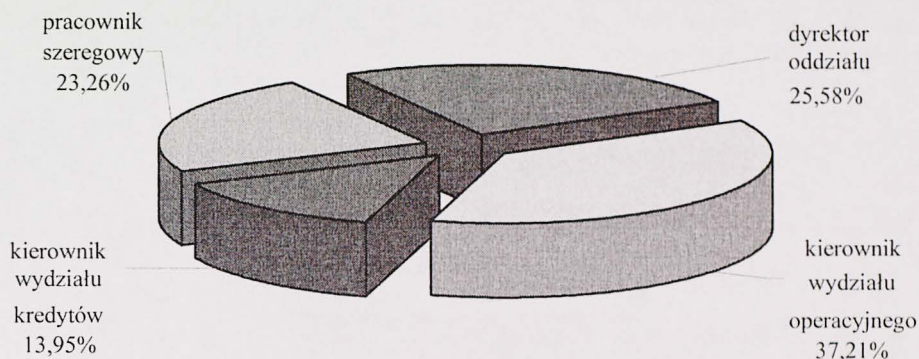
Wykres 1. Struktura badanych banków
Źródło: Badania własne.

Udział badanych pracowników banków, z punktu widzenia zajmowanego przez nich stanowiska, w ogólnej liczbie respondentów był dość zróżnicowany. Najlicniejszą grupę stanowili dyrektorzy banków (25,58%) oraz kierownicy wydziałów operacyjnych (37,21%). Moderator skierował swoje badanie właśnie do tych osób, gdyż mają oni największą wiedzę i doświadczenie z zakresu problematyki „prania pieniędzy” w bankach. W mniejszości wśród respondentów są kierownicy wydziału kredytów (13,95%) oraz pracownicy szeregowi banków (23,26%). Strukturę respondentów prezentuje wykres 2.

Respondenci są zgodni w opinii, że walkę z przestępczością gospodarczą utrudnia opieszałość organów ścigania i wymiaru sprawiedliwości. Takiej odpowiedzi udzieliło aż 58,14% badanych. Niewiele mniej procent ankietowanych twierdzi, że w naszym kraju patologię przestępczą potęguje zbyt łagodne prawo (48,84%). Tylko 20,93% badanych uważa, że zjawiskiem niepożądanym w walce z przestępczością finansową jest korupcja, powszechna także wśród urzędników bankowych. Jako inne przyczyny 2,33% badanych podaje brak skuteczności działania organów kontroli skarbowej.

Wyniki uzyskane w poprzednim pytaniu przekładają się analogicznie na odpowiedzi otrzymane w kolejnym. Najwięcej badanych (62,79%) uznało, że zaostrzenie przepisów prawa, a w szczególności usunięcie w nim luk, poprawi statystyki zwalczania

przestępczości gospodarczej. W parze z tym działaniem musi iść jednak lepsza organizacja pracy policji i sądów – tak uważa 53,49% badanych. Zdaniem 20,93% respondentów, do ograniczenia przestępczości przyczyni się umocnienie powyższych organów. Zaledwie 2,33% wymienia inne działania, takie jak chociażby umiejętność praktycznego zastosowania przepisów prawa przez pracowników sektora bankowego.



Wykres 2. Struktura badanych respondentów

Źródło: Badania własne.

Tabela 1. Zagrożenia w walce z przestępczością gospodarczą

Kategorie odpowiedzi	Liczba odpowiedzi a liczba osób badanych
Brak skuteczności działania organów ścigania	25
Zbyt łagodne prawo	21
Korupcja w instytucjach zaufania publicznego	9
Inne przyczyny	1
Liczba badanych respondentów ogółem	56

Źródło: Badania własne.

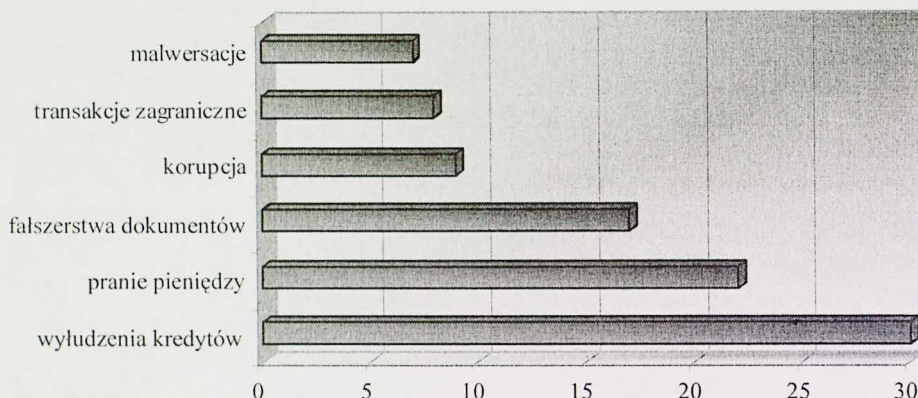
Tabela 2. Działania wpływające na ograniczenie przestępczości gospodarczej

Kategorie odpowiedzi	Liczba odpowiedzi a liczba badanych
Zaostrzenie przepisów prawa	27
Lepsza organizacja pracy wymiaru sprawiedliwości	23
Dofinansowanie policji i sądów	9
Inne działania	1
Liczba badanych respondentów ogółem	60

Źródło: Badania własne.

Pośród 43 respondentów, 30 uważa, że wyludzenia kredytów stanowią główne zagrożenie dla sektora bankowego. Dwadzieścia dwie osoby są zdania, że funkcjonujące w praktyce bankowej dopiero od kilku lat przestępstwo „prania pieniędzy”, będzie stanowić coraz poważniejszy problem dla instytucji finansowych. Kierując się doświadczeniami, 17 pracowników banków wymienia takie rodzaje przestępstw finansowych,

jak wyłudzenia mienia na podstawie podrobionych czeków i kart płatniczych oraz wprowadzanie do obiegu fałszywych środków pieniężnych. Dziewięciu badanych, wśród których przeważają pracownicy niższego szczebla, uważa, że korupcja w kręgach kadr kierowniczych banków staje się coraz bardziej powszechna, a zdaniem 7 osób badanych malwersacje mienia bankowego również nie należą do rzadkości. Nielegalny transfer gotówki za granicę, w opinii 8 osób, może powodować sam w sobie negatywne konsekwencje, jak również być jedną z form „prania pieniędzy”. Przedstawione wyniki zaprezentowano na wykresie 3.



Wykres 3. Rodzaje przestępstw gospodarczych w sektorze bankowym

Źródło: Badania własne.

51% respondentów uznało pranie pieniędzy za istotne zagrożenie dla sektora bankowego. W korespondencji do tego przekonania wymieniają następujące czynniki, które warunkują istnienie tego procederu w Polsce:

- luki w prawie 48,84%
- podatność na korupcję 25,58%
- położenie Polski na szlaku tranzytowym 23,56%
- istnienie organizacji przestępczych 18,60%
- istnienie szarej strefy 16,28%
- niedofinansowanie organów ścigania 13,95%
- nieszczelny system bankowy 13,95%
- opieszałość sądów 11,63%
- brak osoby odpowiedzialnej za kontrolę transakcji podejrzanych 11,63%
- słabo wyszkolony personel bankowy 9,30%
- brak wymiany informacji między bankami 6,98%
- słaby system kontroli finansowej 6,98%
- zła koniunktura w gospodarce 6,98%
- łagodne prawo 6,98%

„Pranie pieniędzy” w Polsce stało się faktem. Respondenci wymieniają wiele przyczyn takiego stanu rzeczy. Na większą uwagę zasługują skutki, jakie ten proceder powoduje w gospodarce krajowej.

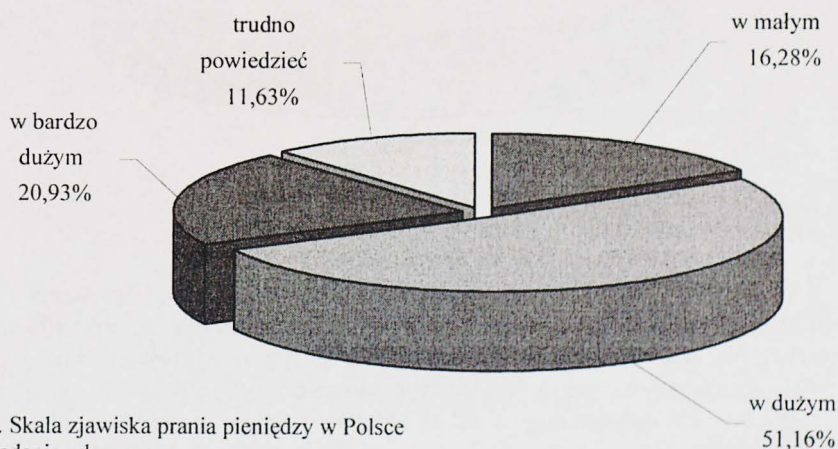
Tabela 3. Wpływ prania pieniędzy na system finansowy w Polsce

Kategorie odpowiedzi	Liczba odpowiedzi a liczba badanych
Zmniejszenie wpływów do budżetu państwa	23
Spadek wiarygodności banku i całego systemu finansowego	18
Oslabienie kondycji banków	7
Nieuczciwa konkurencja	6
Niekontrolowany przepływ środków pieniężnych	4
Brak jakiegokolwiek odpowiedzi	4
Wahania na giełdzie	2
Zwiększenie gotówki w obrocie	2
Wzrost kosztów działania podmiotów finansowych	2
Wpływ przestępców na gospodarkę	2
Zniekształcenie parametrów ekonomicznych	2
Inne	4
Liczba badanych respondentów ogółem	76

Źródło: Badania własne.

Pytanie dotyczące skutków prania pieniędzy przysporzyło grupie badanych największą trudność. Część z nich w ogóle nie udzieliła odpowiedzi. Najbardziej oczywistą odpowiedzią podawaną przez bankowców jest zmniejszenie wpływów do budżetu państwa. Nie wszyscy ankietowani potrafili spojrzeć na problem perspektywicznie. Pojawiły się jednak opinie o wpływie przestępstwa prania pieniędzy na destabilizację systemu finansowego i samych banków, utracie wiarygodności instytucji finansowych czy zjawisku nieuczciwej konkurencji.

Zdaniem ponad połowy respondentów, pranie pieniędzy stanowi obecnie w Polsce duże zagrożenie dla bezpieczeństwa systemu finansowego. Tylko 16% badanych uznaje ten problem za mało istotny. Prawie tyle samo (21%) osób wyraża opinię, że legalizacja nielegalnych dochodów przybiera bardzo dużą skalę. 11% ankietowanych nie ma zdania na ten temat (wykres 4).



Wykres 4. Skala zjawiska prania pieniędzy w Polsce

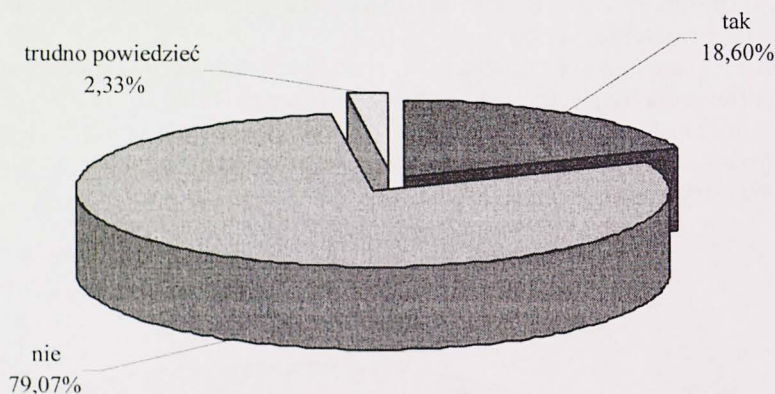
Źródło: Badania własne.

Wprowadzone rozwiązania prawne na mocy ustawy z 16 listopada 2000 roku spotkały się z dobrym przyjęciem większości środowisk. W prasie pojawiły się jednakże artykuły osób niezadowolonych z takiego stanu rzeczy. W celu konfrontacji informacji z mass mediów z rzeczywistą opinią praktyków skierowano do nich zapytania, odnoszące się konkretnie do danego aktu prawnego.

Opinie o ustawie z 16 listopada 2000 roku przedstawiają się następująco:

- dobra 48,84%
- niedopracowana 16,28%
- brak opinii 11,62%
- potrzebny akt prawny 6,98%
- narusza prywatność klientów banku 4,65%
- niewykorzystywana w praktyce 4,65%
- zła 4,65%
- ograniczy proceder, ale go nie wyeliminuje 2,33%

Większość badanych (prawie 50%) uznała, że ustawa o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł spełnia swoje funkcje i jest aktem potrzebnym w codziennej praktyce bankowej. Analogicznie do pozytywnej opinii o ustawie, respondenci w ogromnej większości (79%) stwierdzili, że dany akt prawny nie podważa zaufania klientów wobec banków. Ankietowani uznali, że uczciwy klient nie ma powodów do obaw. 18% było odmiennego zdania, a 2% nie miało na ten temat wyrobionego poglądu. Powyższe zależności obrazuje wykres 5.



Wykres 5. Wpływ ustawy na zaufanie klientów wobec banków

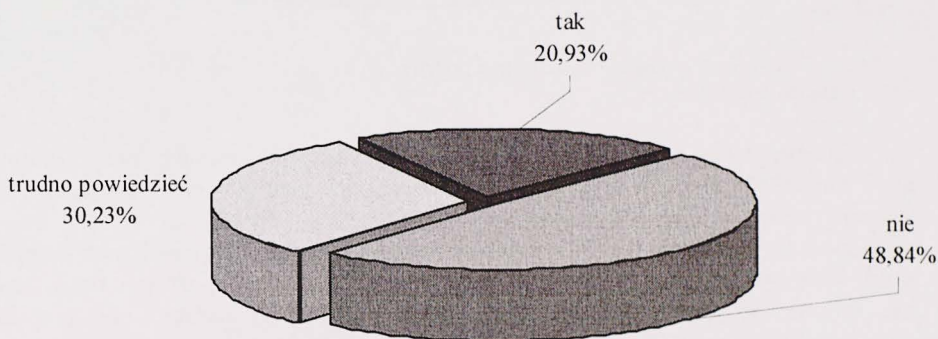
Źródło: Badania własne.

W kwestii rozszerzenia listy podmiotów upoważnionych do korzystania z informacji objętych tajemnicą bankową respondenci podzielili się prawie równomiernie. 44,19% badanych oceniło powyższe zmiany pozytywnie, niewiele mniej (41,86%) uznało je za negatywne, a 13,95% nie wyraziło opinii.

Polska uważana była dotychczas za państwo o rygorystycznej tajemnicy bankowej. Z dociekań wynika, że poziom ochrony danych finansowych koreluje z atrakcyjnością

kraju dla „praczy” pieniędzy. W większości państw Europy Zachodniej systemy finansowe są wnikliwie kontrolowane przez jednostki wywiadu finansowego.

Respondentów poproszono także o perspektywiczną ocenę wpływu wprowadzonych norm prawnych na zmniejszenie skali „prania pieniędzy” w Polsce. Wyniki są zaskakujące. Mimo pozytywnej oceny samego aktu prawnego, 48,84% respondentów uznało, że w przyszłości rozwiązania te nie wpłyną znacząco na ograniczenie procederu „prania”. Ich zdaniem, potrzeba wykorzystania całej gamy środków pozaprawnych do zwalczania tego przestępstwa. Tylko 20,93 jest przekonanych o przyszłościowej roli ustawy. Aż 30,23% nie potrafiło odpowiedzieć na to pytanie. Wyniki te zostały przedstawione na wykresie 6.



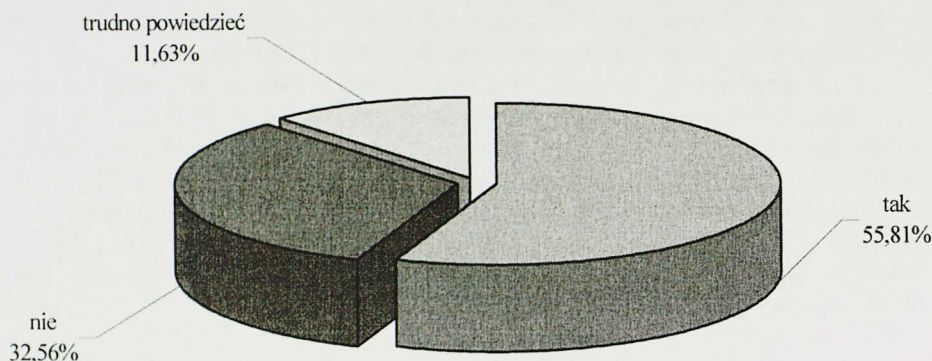
Wykres 6. Wpływ ustawy na ograniczenie przestępczości gospodarczej
Źródło: Badania własne.

Wytypowanie transakcji podejrzanej może przysporzyć znacznych trudności pracownikom banku. O takim stanie rzeczy przekonanych jest 56% badanych. Według 33%, zadanie to jest bardzo trudne i mimo wielu wskazówek do systemu finansowego i tak przedostają się „brudne pieniądze”. Przyczyn należy upatrywać tu w niewystarczającym doświadczeniu pracowników wydziałów operacyjnych oraz w nieograniczonej pomysłowości przestępców. Z dnia na dzień powstają bowiem nowe metody „prania pieniędzy”, wykorzystujące luki prawne. 12% ankietowanych nie miało opinii na powyższy temat. Omówione zależności zilustrowano na wykresie 7.

W celu zapoznania pracowników sektora bankowego z wytycznymi ustawy Generalny Inspektorat Informacji Finansowej przeprowadził szkolenia. Do uczestnictwa w nich przyznaje się 65,12% respondentów. Aż 32,56% badanych zna przepisy nowego aktu prawnego, lecz nie uczestniczyło w żadnych kursach państwowych. Dziwi odpowiedź 2,33% ankietowanych, którzy nie potrafili stwierdzić, czy zostali przeszkoleni, czy też nie.

Na podstawie przeprowadzonego wywiadu z 43 respondentami, wywodzącymi się z personelu bankowego, można stwierdzić, iż wzrost przestępczości gospodarczej w Polsce ma znaczny wpływ na system finansowy.

Należy podkreślić, iż istnieją liczne przesłanki utrudniające walkę z przestępczością gospodarczą. Do poprawy sytuacji mogłoby się przyczynić usunięcie luk w prawie oraz zwiększenie skuteczności działania organów ścigania i wymiaru sprawiedliwości.



Wykres 7. Trudności z typowaniem transakcji podejrzanych

Źródło: Badania własne.

Badani zgodnie przyznali, że wyludzenia kredytów są obecnie głównym problemem banków. Mimo to potwierdzają przypuszczenia, że coraz większe zagrożenie dla systemu finansowego stanowi także „pranie pieniędzy”.

Czyszczenie brudnych dochodów umożliwiają nieścisłości w prawie oraz korupcja urzędnicza. Specyficzne położenie geograficzne Polski także nie pozostaje bez znaczenia. Proceder ten powoduje obniżenie wpływów do budżetu państwa oraz podważa wiarygodność systemu finansowego w danym kraju.

Według badanych, szansą na zmniejszenie negatywnych skutków prania pieniędzy może być ustawa o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł. Badani są zgodni w opinii, że nowe rozwiązania prawne nie podważą zaufania klientów wobec instytucji banku, natomiast głosy podzieliły się w kwestii rozszerzenia listy podmiotów upoważnionych do korzystania z informacji objętych tajemnicą bankową.

W świetle nowej ustawy, wytypowanie transakcji podejrzanej może jednak, według około 50% badanych, przysporzyć trudności pracownikom banku. Właściwą interpretację powinno stanowić tu kompleksowe szkolenie, organizowane przez Generalnego Inspektora Informacji Finansowej.

Wcześniej niż w Polsce, albowiem od początku lat osiemdziesiątych, zarówno w Europie, jak i na świecie podejmowane są liczne inicjatywy, mające na celu stworzenie jednolitego standardu zwalczania przestępstwa „prania brudnych pieniędzy”. Fakt, iż 80% machinacji związanych z „praniem pieniędzy” ma kontekst międzynarodowy (według raportu opracowanego przez Solicitor General’s Office w Kanadzie) [Wójcik 1996] obliguje do postrzegania tego problemu w wymiarze globalnym oraz do wspólnego, skoordynowanego przeciwdziałania procederowi. Różnorodny wachlarz przedsięwzięć, mających na celu zwalczanie „prania pieniędzy”, można podzielić na następujące obszary działań:

- **organizacyjne**, polegające na tworzeniu wyspecjalizowanych organów międzynarodowych, np. FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering) lub angażowaniu już istniejących (np. ONZ) oraz organizowanie współpracy międzynarodowej;

- **prawne**, takie jak uchwalanie konwencji i innych aktów prawnych o charakterze ponadnarodowym oraz wydawanie zaleceń i deklaracji;
- **naukowe i szkoleniowe**, przez publikacje, organizowanie konferencji naukowych, szkoleń zawodowych, produkcję filmów szkoleniowych itp.

Nie sposób przedstawić wszystkie inicjatywy i organizacje o zasięgu ponadnarodowym, z którymi Polska współpracuje w przeciwdziałaniu temu procederowi.

ZAKOŃCZENIE

„Pranie pieniędzy” jest jednym z najbardziej niedocenianych społecznie przestępstw. Dzieje się tak dlatego, iż nie wiąże się ono bezpośrednio z użyciem przemocy, a sprawca tego przestępstwa niczym pozornie nie różni się od uczciwego przedsiębiorcy. Bardzo trudno uświadomić społeczeństwu istnienie problemu. Próby wyjaśnienia genezy procederu prania pieniędzy, powiązanie go z produkcją i handlem narkotykami czy innymi groźnymi przestępstwami napotykają często na barierę psychologiczną u odbiorców. W odczuciu jednostki bowiem przestępstwo prania pieniędzy nie ma na nią bezpośredniego wpływu.

Istotnym problemem poruszonym przez pracowników sektora bankowego jest naruszenie zasad uczciwej konkurencji i umacnianie się zorganizowanej przestępczości dzięki nielegalnym dochodom wprowadzanym do obiegu gospodarczego. Może to skutkować wywieraniem wpływu przez świat przestępczy na decyzje ekonomiczne, a nawet polityczne.

Bankowcy są przekonani, że pranie pieniędzy ma wpływ zarówno na kondycję pojedynczego banku, jak również na utratę wiarygodności całego systemu finansowego. Zjawisko destabilizacji sektora związanego z obrotem pieniężnym nie zamyka się w ramach jednego państwa, ma wydźwięk światowy.

Świadomość zagrożenia praniem pieniędzy gospodarek krajowych owocuje od lat różnorodnymi inicjatywami międzynarodowymi. Na świecie zmieniono filozofię walki z przestępczością zorganizowaną, w tym gospodarczą. Odchodzi się od ścigania przestępców na rzecz pozbawienia ich środków finansowych. Tendencja ta została także zaaszczepiona na gruncie polskim. Rok 2000 przyniósł kompleksowe rozwiązania prawne w zakresie prania pieniędzy i powołanie polskiej jednostki wywiadu finansowego. Na wymierne efekty tych działań trzeba jeszcze poczekać, pocieszając się faktem, że zagadnienie zwalczania prania pieniędzy zostało skierowane na właściwe tory.

PIŚMIENNICTWO

- Jasiński W.: *Przeciw szarej strefie, nowe zasady zapobiegania praniu pieniędzy*. Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2001, s. 13.
- McClean J.D.: *International Judicial Assistance*. Oxford 1992, s. 184.
- Pranie pieniędzy*, Biuletyn nr 3, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Ośrodek Informacji i Dokumentacji Rady Europy, Warszawa 1993, s. 24.
- Program szkolenia w zakresie bankowości międzynarodowej i prania brudnych pieniędzy*. Departament Skarbu USA, Waszyngton 1994, s. 6.

- Sherman T.: *International efforts to combat money laundering. The role of the Financial Action Task Force*. [w:] H.L. MacQueen: *Money Laundering*. Edynburg 1993, s. 12–13.
- Wójcik J.W.: *Kryminologiczna ocena transakcji w procesie prania pieniędzy*, Wyd. Twigger, Warszawa 2001, s. 317.
- Wójcik J.W.: *Przestępstwa gospodarcze a pranie brudnych pieniędzy*, „Bank” 1996, Nr 5, s. 240.

THE ILLEGAL FINANCIAL TURNOVER IN POLAND IN THE OPINION OF WORKERS OF BANKING SECTOR

Abstract. The article illustrates the attitude of banking system personnel to the illegal turnover of money coming from unknown sources.

The analysis of data obtained from the research as well as presented assessments show distinctly the necessity to make constantly observations and to submit suggestions and regulations rebating to the fight against this problem, particularly in relation to the influence that it has on the economies of the countries entangled in that trade.

Key words: illegal turnover, unknown source of money, consequences for the economy, financial offence, illegal incomes.

Włodzimierz Deluga, Katedra Marketingu i Badań Rynków są ych, Wydział Ekonomii i Zarządzania Politechniki Koszalińskiej

SPIS TREŚCI CONTENTS

Bogdan Klepacki, Barbara Gołębiewska

Rola zarządzania na progu XXI wieku	5
The role of management in on edge of XXI century	

Lech Pałasz

Rozmiary bezrobocia w Polsce i jego negatywne następstwa	13
Unemployment level in Poland and its negative impact	

Janina Sawicka

Dylematy rozwoju obszarów wiejskich w teorii i praktyce	23
Rural areas development problems (dilaema) in theory and practice	

Barbara Kachel

Integracja polskiego rolnictwa z UE w opinii rolników indywidualnych województwa małopolskiego	35
The integration of the Polish agriculture with the EU in opinion of farmers from the Małopolska province	

Maria Golinowska

Ekonomiczno-organizacyjne problemy ochrony roślin w sadach o integrowanej produkcji owoców	45
Economic and organisational problems of plant protection in orchards with integrated fruit production	

Marta Domagalska-Grędys

Szanse i zagrożenia produkcji owoców w opinii sadowników subregionów: krakowskiego, nowosądeckiego i tarnobrzeskiego	57
Opportunities and threats in fruit production in opinion of orchardmen of subregions: krakowski, nowosądecki, tarnobrzeski	

Agnieszka Borowska

Wzorce konsumpcji żywności w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w latach 1990–2000	67
Nutrition consumption standards in European Union countries and Poland in the period 1990–2000	

Wojciech Pizło

Wypożyczenie w dobra trwałego użytku w polskich jednoosobowych gospodarstwach domowych w latach 1993–2000	77
Equipment in goods of permanent use in Polish one-man household in years 1993–2000	

Krystyna Żelazna, Iwona Kowalczyk

Uwarunkowania zachowań nabywczych polskich konsumentów – wyniki badań	85
Conditions of polish consumers shopping behavior – the results of research	

Sławomir Konieczny

Ekonomiczna i techniczna analiza możliwości wykorzystania biopaliw stałych w Polsce	93
Economic and technical analysis of possibility of use solid biofuel in Poland	

Łukasz Popławski

Koncepcja działań na rzecz ekorozwoju na przykładzie obszaru chronionego w gminie Imielno w woj. świętokrzyskim	105
---	-----

The project aiming at sustainable development of the protected area in the Imielno Commune

Marzena Długokęcka

Ekonomiczno-społeczne uwarunkowania działalności agroturystycznej
(na przykładzie gmin Pisz i Kruklanki w woj. warmińsko-mazurskim) 115
Socio-economic aspects of agrotourism activities (warmińsko-mazurskie voivodship case study)

Bożena Tańska-Hus, Marcin Orlewski

Koncepcje wcześniejszych emerytur rolniczych w krajach UE i w Polsce jako instrumentu poprawy struktury agrarnej i przyspieszenia wymiany pokoleń 125
Conceptions of farmer's early retirements in EU countries and in Poland as the instrument of the agrarian structure improvement and accelerations of the exchange of generations

Elżbieta Tomkiewicz

Funkcje rent strukturalnych w procesie integracji polskiego rolnictwa z Unią Europejską 137
Early retirement in the process of integration of Polish agriculture into the European Union

Sylwester Wawrzyniak, Krystian Ogły

Przemiany strukturalne rolnictwa państwowego na Dolnym Śląsku po 1991 roku 147
Structural transformation of the Polish state agriculture sector in the Lower Silesia region after 1991

Irena Kropsz

Zróżnicowanie przestrzenne obszarów wiejskich pod względem ich wyposażenia infrastrukturalnego 161
Special diversity of the rural areas regarding their infrastructural outfit

Krzysztof Kandefer

Internet – jednym z elementów wspierania sektora małych i średnich przedsiębiorstw 169
Internet use by Small and Medium Enterprises (SME) in their business activities

Jan Spiak

Wykorzystanie analizy finansowej w zarządzaniu gospodarstwem wielkoobszarowym w latach 1996–1999 183
Utilization of financial analysis in management of large-acreage farm in years 1996–1999

Anna Jasiulewicz

Foodstuffs labelling as an instrument of marketing and food safety assurance 197
Znakowanie produktów spożywczych jako instrument marketingu i zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego

Włodzimierz Deluga

Wybrane problemy nielegalnego lub nieujawnionego obrotu finansowego w opinii pracowników sektora bankowego 207
The illegal financial turnover in Poland in the opinion of workers of banking sector

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

Na łamach Czasopisma zamieszczane są **oryginalne prace naukowe**. Wszystkie prace są recenzowane przez specjalistów spoza jednostki macierzystej instytucji naukowej autorów. Prace proponowane do druku w poszczególnych seriach należy przysyłać na adres odpowiednich wydawnictw uczelnianych.

Wymogi ogólne i techniczne przygotowanie prac:

1. **Objętość prac** wraz z tabelami, rysunkami i fotografiami nie powinna przekraczać 12 stron formatu A-4.
2. **Materiały do publikacji** w *Acta...* powinny być przygotowane zgodnie z zasadami procesu wydawniczego obowiązującego w redakcji danej serii Czasopisma.
3. **Styl dokumentów** – tekst pracy należy pisać czcionką typu TNR 12 pkt., 1½ odstępu między wierszami, dopuszcza się stosowanie wyróżnień w tekście, np. kursywę i pogrubienie tekstu, ale bez podkreślania liter, wyrazów i zdań.
4. **Wielkość tabel i rysunków** nie może przekraczać **formatu B-5** (12,5 cm x 19,5 cm); opisy tabel czcionką TNR 9 pkt., wypełnienie tabel 8 pkt., pojedynczy odstęp, w miarę możliwości bez pionowych linii, rozszerzenie tabel – doc. lub rtf.

Obowiązuje następujący układ pracy:

1. **Tytuł artykułu** w języku polskim (lub angielskim, jeżeli cała praca jest w języku angielskim; to samo dotyczy streszczenia i słów kluczowych).
2. **Imię i nazwisko** autora (–ów).
3. **Streszczenie pracy** (od 300 do 500 znaków).
4. **Słowa kluczowe** – należy podać do 6 słów pomocnych przy indeksacji i wyszukiwaniu.
5. **Tekst główny pracy naukowej** powinien obejmować: wstęp, materiał i metody, wyniki, dyskusję, wnioski (lub podsumowanie) i piśmiennictwo.
6. **Tytuł, abstract** (300–500 znaków) jako tłumaczenie streszczenia i **słowa kluczowe** w języku angielskim.
7. **Adres miejsca pracy autora** (–ów) – pocztowy i internetowy.
8. **Tytuły tabel** oraz ich treść, a także podpisy rysunków i legendy muszą być podane w języku polskim i angielskim, a numery tabel i rysunków – cyframi arabskimi.

Jednostki i pisownia – obowiązuje międzynarodowy układ SI, np. $\text{g}\cdot\text{dm}^{-3}$ (a nie g/dm^3).

Piśmiennictwo – przy powoływaniu się w tekście pracy na publikacje innych autorów podajemy w nawiasie nazwisko i rok [Kowalski i Lewandowski 2000, Lewandowski 2001, Zalewski i in. 2001] lub ...zdaniem Kowalskiego [2000].

Wykaz piśmiennictwa należy zestawić w porządku alfabetycznym w następujący sposób: nazwisko (–a) autora (–ów), inicjały imion; rok wydania, gdy w danym roku jest wydanych więcej prac tego samego autora, po roku należy oznaczyć poszczególne pozycje a, b, c itd.; tytuł pracy; skrót bibliograficzny wydawnictwa i miejsce wydania, numer tomu, zeszytu oraz numery stron, np.: Chęłkowski Z., 1966. Introdukcja troci do rzeki Gowienicy. Gosp. Ryb. 1 (2), 18–19.

Greń J., Kowalski Z., 1972. Statystyka matematyczna. PWN Warszawa.

Turski W., 1972. Projektowanie oprogramowania systemów liczących. Mat. Konf. Projektowanie maszyn i systemów cyfrowych. Warszawa 2–5 czerwca 1971. PWN Warszawa, 132–139.

Autor przesyła do redakcji tekst pracy w 2 egzemplarzach. Po otrzymaniu recenzji Autor przesyła do redakcji egzemplarz redakcyjny z uwagami recenzenta, poprawiony egzemplarz pracy wraz z nośnikiem elektronicznym (dyskietka, CD lub e-mail) i ustosunkowaniem się do uwag recenzenta i redaktora. Część główną publikacji (streszczenie, właściwy tekst artykułu oraz piśmiennictwo) należy zapisać w jednym pliku. Tabele, rysunki i inne załączniki winny znaleźć się w oddzielnych plikach. Redakcja zastrzega sobie prawo dokonywania skrótów i poprawek, a także proponowania zmian i uzupełnień merytorycznych uzgodnionych z autorem. Materiał graficzny (rysunki, schematy, wykresy) powinien być opracowany i przysyłany jako osobny zapis elektroniczny (pliki źródłowe) w programach pracujących w środowisku Windows (np. w programach Excel, Corel Draw, Photoshop itp.).

Autor publikowanej pracy zobowiązany jest przenieść swe prawa autorskie na wydawcę i złożyć oświadczenie, że praca nie była publikowana w innym czasopiśmie.

Autorzy prac partycypują w kosztach jej wydania. Informacja o opłatach i dodatkowe informacje dla autorów znajdują się na stronie internetowej

www.acta.media.pl