

**ZESZYTY NAUKOWE**  
**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego**  
**w Warszawie**

**EKONOMIKA**  
**i ORGANIZACJA**  
**GOSPODARKI**  
**ŻYWNOŚCIOWEJ**

**NR 116 (2016)**

**Wydawnictwo SGGW**  
**Warszawa 2016**

#### RADA NAUKOWA

Ernst Berg (Faculty of Agriculture, University of Bonn), Štefan Bojnec (University of Primorska), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW), Binshan Lin (Business School, Louisiana State University), Jacek Kulawik (IERiGŻ-PIB), Walenty Poczta (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu), Ludwig Theuvsen (Georg-August University of Goettingen)

#### KOMITET REDAKCYJNY

Maria Zajączkowska (redaktor honorowy), Aldona Zawajska (redaktor naczelna), Joanna Wrzesińska-Kowal (zastępca redaktora naczelnego), Aneta Mięka (sekretarz), Alina Daniłowska (redaktor tematyczny – makroekonomia), Jarosław Gołębiowski (redaktor tematyczny – marketing), Irena Jędrzejczyk (redaktor tematyczny – ubezpieczenia), Henryk Runowski (redaktor tematyczny – zarządzanie i organizacja), Izabella Sikorska-Wolak (redaktor tematyczny – turystyka), Tomasz Siudek (redaktor tematyczny – bankowość i finanse), Wiesław Szczesny (redaktor statystyczny), Ludwik Wicki (redaktor tematyczny – mikroekonomia), Aldona Zawajska (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna)

#### RECENZENCI

Lubica Bartová, Piotr Bórawski, Alina Daniłowska, Anna Dąbrowska, Hanna Dudek, Justyna Franc-Dąbrowska, Jan Hybel, Marzena Jażewska-Zychowicz, Andrzej Jędruchniewicz, Jacek Kulawik, Edward Majewski, Irena Ozimek, Karolina Pawlak, Lucyna Przechbińska-Skobiej, Andrzej Rosner, Adam Sadowski, Tomasz Siudek, Eulalia Skawińska, Krystyna Świetlik, Andrzej P. Wiatrak, Ludwik Wicki, Julia Wojciechowska-Solis, Tomasz Zalega, Aldona Zawajska

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Tłumaczenie streszczeń na język angielski – Anna Kłoczko-Gajewska

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

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

e-mail: [wydawnictwo@sggw.pl](mailto:wydawnictwo@sggw.pl)

[www.wydawnictwosggw.pl](http://www.wydawnictwosggw.pl)

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk, [www.grzeg.com.pl](http://www.grzeg.com.pl)

## Spis treści

<b>Mariusz Chądryński</b> Poglądy Władysława Grabskiego na postęp i innowacje w rolnictwie .....	5
<b>Elżbieta M. Kacperska</b> Międzynarodowe przepływy siły roboczej .....	21
<b>Aldona Zawojska</b> Exploitation of migrant labour force in the EU agriculture .....	37
<b>Jan Hybel</b> Tendencje i uwarunkowania migracji zagranicznych ludności w Polsce .....	57
<b>Alicja Stolarska</b> Rozwój turystyki zagranicznej w wybranych krajach UE .....	67
<b>Katarzyna Drabarczyk, Katarzyna Kulaga, Joanna Wrzesińska-Kowal</b> Zróżnicowanie rozwoju handlu wewnętrznego w Polsce według województw w latach 2005–2014 .....	81
<b>Kinga Gruzziel</b> Zasady prowadzenia i opodatkowania sprzedaży bezpośredniej przetworzonych produktów rolnych w Polsce .....	95
<b>Adam Andrzejuk</b> Produkcja i handel kawą na świecie i w Polsce .....	105
<b>Łukasz Satola, Patryk Pogan</b> Trwały rozwój lokalny w gminach o zróżnicowanej sytuacji finansowej .....	119
<b>Beata Horbowiec, Aneta Kalisiak, Aldona Zawojska</b> Źródła finansowania produkcji i inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce .....	133
<b>Ludwik Wicki</b> Zmiany produktywności czynników wytwórczych w polskim rolnictwie .....	149

<i>Anna Olewnik-Mikołajewska, Krystyna Gutkowska, Marta Sajdakowska, Sylwia Żakowska-Biemans, Iwona Kowalczyk</i> Oczekiwania konsumentów wobec innowacyjnych produktów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego .....	161
<i>Lilianna Jabłońska, Dawid Olewnicki, Maja Łazarczyk</i> The significance of fresh fruit and vegetables in the daily diet of Warsaw universities' students .....	173

**Mariusz Chądzyński**

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Poglądy Władysława Grabskiego na postęp i innowacje w rolnictwie**

### **Wstęp**

Postęp, wzrost, rozwój oraz innowacje są zagadnieniami ściśle związanymi z gospodarką. Istnieje bardzo dużo teorii, które starają się je wyjaśnić. W wielu aspektach pojęciowych zagadnienia te są ze sobą powiązane. Pojęciowo postęp obejmuje najszersze spektrum zjawisk, zawierając rozwój i wzrost gospodarczy. Tworzenie teorii postępu i wzrostu gospodarczego sięga XVIII wieku, czyli okresu, w którym kształtowały się naukowe podstawy ekonomii jako nauki. W teorii postęp koncentruje się bardziej na zagadnieniach społecznych [Szacki 2006], jednak nie jest on możliwy bez wzrostu i rozwoju gospodarczego. Dopiero Joseph Alois Schumpeter, jako jeden z pierwszych ekonomistów, wprowadził rozróżnienie między wzrostem a rozwojem gospodarczym, określając, że wzrost dotyczy wyłącznie zmian ilościowych, zaś rozwój również jakościowych [Schumpeter 1960]. Uważany jest on także za pierwszego ekonomistę, który wprowadził do literatury pojęcie innowacji. Dodatkowo głosił pogląd, że innowacje są motorem napędowym wzrostu gospodarczego [Głapiński 2004]. Jednak zainteresowanie nauki procesami innowacyjnymi na szerszą skalę miało dopiero miejsce w latach 40–50. XX wieku. Nie oznacza to jednak, że postęp, rozwój i wzrost gospodarczy czy działalność innowacyjna do tego czasu nie istniały. Dopiero w tym okresie zostały one usystematyzowane i stworzono ich naukowe podstawy i teorie. Znaczenie tych pojęć w czasie ewoluowało. Dzięki temu, badając poglądy Władysława Grabskiego na postęp w rolnictwie, można wiele z nich rozpatrywać w kategoriach poglądów na innowacje.

Zarówno Joseph Alois Schumpeter, jak i Władysław Grabski żyli w tym samym okresie na przełomie XIX i XX wieku. Władysław Grabski, jako gruntownie wykształcony mąż stanu i naukowiec, w swych działaniach oraz po-

głędach był zwolennikiem postępu opartego na wiedzy. Wiele proponowanych i realizowanych przez niego zmian miało charakter innowacyjny, mimo że nie zostały one wprost nazwane innowacjami. Wynikało to z tego, że pojęcie innowacji do literatury Schumpeter wprowadził w 1911 roku [Bielski 2000]. Grabski w swoich poglądach głosił między innymi, że wiedza i postęp nie powinny służyć jedynie przedsiębiorczości, ale również społeczeństwu. W tym znaczeniu jego poglądy odnosiły się do postępu społecznego. Jednocześnie wyrażał on poglądy, że należy stosować nowe rozwiązania w rolnictwie, szczególnie te, które przynoszą wymierne korzyści finansowe. W tym zakresie można uznać, że poglądy Grabskiego odnosiły się do innowacji, choć on sam nazywał je postępem materialnym.

Celem opracowania jest przedstawienie spojrzenia Władysława Grabskiego na postęp i innowacje w rolnictwie przez pryzmat jego przemyśleń, głoszonych idei, postaw i podejmowanych działań w tym zakresie.

## Metodyka badań

Zaprezentowane w opracowaniu wyniki są próbą przedstawienia poglądów Władysława Grabskiego na postęp i innowacje w rolnictwie na podstawie badań literaturowych. Opracowanie ma charakter przeglądowy i teoretyczny. Zostało sporządzone na podstawie źródeł pochodzących z literatury dotyczącej poglądów i działalności Władysława Grabskiego. Jako metody badawcze zastosowano metody: intuicyjną, dedukcji, krytycznej analizy literatury, opisową.

## Pojęcie innowacji i postępu

Zagadnienie innowacji jest związane ze zmianą, z nowością, reformą oraz ideą postrzeganą jako nowa. Jako innowacje taktuje się najróżniejsze procesy i zjawiska o charakterze technicznym, organizacyjnym, społecznym czy psychologicznym. Tak zróżnicowane i niesprecyzowane pojmowanie innowacji wynika między innymi z relatywnie krótkiej tradycji badań nad innowacyjnością oraz odmienności i różnorodności ujęć teoretycznych, a także ewolucji paradygmatu innowacji w czasie.

W znaczeniu ogólnym innowacja (łac. *innovatis*) określana jest jako odnowienie, tworzenie czegoś nowego, wprowadzenie czegoś nowego, rzecz na nowo wprowadzona, nowość, reforma [Tokarski 1980]. W potocznym rozumieniu oznacza coś nowego i innego od dotychczasowych rozwiązań, kojarzy się

z potrzebną zmianą na lepsze i używane jest jako synonim słowa zmiana [Janasz i Koziół 2007].

Do lat 40–50. XX wieku, poza nielicznymi wyjątkami, nauka w zasadzie nie wykazywała większego zainteresowania problematyką innowacji. Wynikało to zarówno z przyczyn obiektywnych, jak i subiektywnych, w tym głównie metodycznych, oraz z uwarunkowań historycznych [Fiedor 1979]. We wcześniejszych latach trudno doszukać się i wyodrębnić wyraźnie dwukierunkowych zależności między działalnością wynalazczą a produkcyjną oraz między działalnością naukową a wynalazczą. Historycy nauki i techniki twierdzą, że do połowy XIX wieku technologia wyraźnie wyprzedzała naukę, skutkiem czego nawet jednokierunkowa współzależność była słabo rozwinięta [Fiedor 1979]. Z przyczyn subiektywnych wymienić można nieprzygotowanie przez teorię metod i form analizy, które byłyby właściwe do badań tak dynamicznych procesów jak postęp naukowo-technologiczny oraz procesy innowacyjne. Pomimo tego, że teoria ekonomiczna podejmowała badania o charakterze dynamicznym, jak choćby modele wzrostu, to jednak w badaniach tych przyjmowano niemierzalny stan nauki i techniki, bądź też zakładano, że rozwój tych dziedzin wynika z eksploatacji dotychczasowych trendów [Fiedor 1979]. Można stwierdzić, że zainteresowanie nauki innowacjami w szerszym zakresie rozpoczęło się w latach 40–50. XX wieku, mimo że pojęcie innowacji do literatury ekonomicznej zostało wprowadzone w 1911 roku przez Schumpetera. Wynikało to głównie ze zmiany sposobu myślenia o rozwoju społecznym i gospodarczym. Następowало stopniowe odchodzenie od tradycyjnego podejścia do przedsiębiorstwa jako podmiotu przynoszącego zysk jego właścicielom do podejścia, które wskazywało na podstawową rolę przedsiębiorstwa w generowaniu rozwoju [Bielski 2000]. Na początku problematykę innowacji rozpatrywano tylko w ujęciu makroekonomicznym, podejmując badania dotyczące wpływu postępu technicznego na rozwój gospodarczy. Dopiero w późniejszym czasie pojawiły się badania o charakterze mikroekonomicznym, w których postęp technologiczny potraktowany został jako proces i rozpoczęto badanie jego składowych.

Pojęcia związane z innowacjami są w różnorodny sposób przedstawiane przez różnych autorów. Po raz pierwszy pojęcie innowacji do nauk ekonomicznych wprowadził Schumpeter, który określał innowacje bardzo szeroko jako:

- 1) wprowadzenie nowego towaru lub jego gatunków, z jakimi klienci nie mieli jeszcze do czynienia lub też udoskonalenie już istniejących;
- 2) wprowadzenie nowej metody produkcji jeszcze praktycznie nieprzyjętej w danej dziedzinie przemysłu;
- 3) otwarcie nowego rynku, czyli takiego, na którym dany rodzaj krajowego przemysłu uprzednio nie działał i to bez względu, na to, czy rynek ten istniał wcześniej, czy też nie;

- 4) zastosowanie nowego sposobu sprzedaży lub zakupów;
- 5) zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów i to niezależnie od tego, czy źródło już istniało, czy też musiało być dopiero stworzone;
- 6) wprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu, np. stworzenie monopolu bądź jego złamanie [Schumpeter 1960].

Kluczowym słowem w przedstawionej przez niego definicji jest określenie nowy. Schumpeter wiązał innowację z pierwszym zastosowaniem danego rozwiązania, rozumiał je jako tworzenie zmian fundamentalnych lub radykalnych, obejmujących transformację nowej idei lub technologicznego wynalazku w rynkowy produkt lub proces. Nie uznawał za innowacje ich upowszechniania. Wszelkie upowszechnianie innowacji stanowi jego zdaniem, odrębny rodzaj zmian, które określił mianem imitacji. Oznacza to, że innowacja stanowi każdorazowo zmianę niepowtarzalną (jednorazową, nieciągłą), zmiany o charakterze imitacyjnym lub inwencyjnym mają zaś ciągły, powtarzalny przebieg. Przypisywał on również duże znaczenie osiągnięciu pozytywnego wyniku ekonomicznego z wprowadzenia innowacji i możliwości jej wykorzystania w praktyce. Schumpeter skupiał się przede wszystkim na innowacjach technicznych i ich znaczeniu dla gospodarki [Niedzielski i Rychlik 2006].

Podobnie jak Schumpeter innowacje szeroko interpretowali także Alvin J. Harman, Dag E. Hagen, Joseph Parker oraz Percy R. Whitfield. Ostatni z nich innowacje określał jako ciąg skomplikowanych działań polegających na rozwiązywaniu problemów. W rezultacie powstaje kompleksowa, całkowicie opracowana nowość [Whitfield 1979]. Do reprezentantów wąskiego podejścia do innowacji zaliczyć można Simona Kuzneta, Christophera Freemana oraz Edwina Mansfielda. Christopher Freeman uznawał za innowacje pierwsze handlowe wprowadzenie nowego produktu, procesu, systemu lub urządzenia [Janasz i Koziół 2007].

Michael E. Porter definiuje innowacje jako pomyslną ekonomicznie eksploatację nowych pomysłów. Tak pojmowane innowacje są traktowane jako continuum zmian techniczno-organizacyjnych, obejmujące z jednej strony proste modyfikacje istniejących produktów, procesów i praktyk mogące być nowe dla firmy ale niekoniecznie dla przemysłu, z drugiej strony fundamentalnie nowe produkty i procesy, które są nowe zarówno dla przemysłu, jak i dla firmy. Według Portera realizacja innowacji obejmuje cały ciąg czynności naukowych, technologicznych, organizacyjnych, finansowych i handlowych [Porter 1990].

Jeszcze inny jest sposób postrzegania innowacji przez Philipa Kotlera, według którego innowacją jest wszystko postrzegane jako nowość [Kotler 1994]. Pogląd ten rozwinął Peter F. Drucker, twierdząc, że innowacją jest świadoma i korzystna zmiana, jaka wynika z potrzeb lub systematycznej obserwacji otoczenia [Drucker 1992]. W obu przypadkach można zauważyć powrót do genezy



pojęcia innowacji stwierdzającego, że innowacja może występować w każdym obszarze działalności ludzkiej, o ile prowadzi do powstania czegoś nowego.

Kwestią, która dzieliła badaczy zagadnień związanych z innowacjami, było pytanie, czy za innowacje można uznać tylko pierwsze zastosowanie wynalazku, czy innowacje można również traktować jako powielanie innowacji zastosowanych w innych jednostkach, czyli imitacje. Połączenie tych kwestii widać w poglądach Roberta E. Johnstona, który twierdził, że określenie innowacja stosuje się nie tylko do pierwszego zastosowania wyrobu czy też metody wytwarzania, ale także do kolejnych, gdy zmiany te są stosowane przez inne przedsiębiorstwa, sektory przemysłu, a nawet kraje [Janasz i Koziół 2007].

Pierwsza teoria innowacji sformułowana przez Schumpetera dotyczyła funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej z początku XX wieku. W gospodarce tej główną rolę odgrywały ziemia, produkcja i kapitał. Takie czynniki jak wiedza i informacja, które są ważne obecnie, były na drugim planie. Pod koniec XX wieku zmienił się system techniczno-ekonomiczny całej gospodarki w wyniku wprowadzenia radykalnych zmian istniejących produktów i procesów, nastąpiła również zmiana paradygmatu techniczno-ekonomicznego. Spowodowało to zwiększenie znaczenia wiedzy i informacji w gospodarce. Zmiany te przyczyniły się do większego zainteresowania się problematyką innowacyjną, co spowodowało, że klasyczne ujęcie schumpeterowskie funkcjonujące do II wojny światowej zaczęło ustępować miejsca nowym koncepcjom. Zmniejszenie znaczenia przemysłu na rzecz usług sprawiło, że zakres przedmiotowy innowacji znacznie się rozszerzył i wyszedł poza strefę techniki [Janasz i Koziół 2007]. W kolejnych późniejszych definicjach innowacje interpretowano w szerokim bądź wąskim znaczeniu. W wąskim ujęciu jest nią wynalazek mający przydatne zastosowanie, wprowadzony do użytku z właściwym wykorzystaniem, a w szerszym ujęciu cały proces zarządzania obejmujący różnorodne czynności, prowadzące do tworzenia i wprowadzania nowych wartości w produktach lub nowych połączeń środków i zasobów, które są nowością dla tworzącej lub wprowadzającej jednostki [Niedzielski i Rychlik 2006].

W Polsce badacze zagadnieniami innowacji interesowali się od końca lat 60. XX wieku. Zainteresowania te koncentrowały się głównie na aspekcie technicznym. Dopiero transformacja systemowa sprawiła zmiany w sposobie postrzegania innowacji oraz działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Główna zmiana polegała na eksponowaniu ekonomicznego aspektu innowacji, aspekt techniczny miał zaś znaczenie drugoplanowe. Podobne tendencje widoczne były w Ameryce Północnej i Europie Zachodniej już w latach 70. XX wieku [Janasz i Koziół 2007].

Współcześnie powszechnie uznawane i stosowane określenia związane z innowacjami zawarte są w sporządzonym wspólnie przez OECD i Eurostat (wydanym w 2005 roku) opracowaniu „Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia

i interpretacji danych dotyczących innowacji”. Pojęcie innowacji zostało w nim określone jako wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody organizacyjnej lub też nowej metody marketingowej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunkach z otoczeniem [Podręcznik Oslo 2005]. Definicja ta interpretuje innowacje w szerokim znaczeniu, przy czym dopuszcza się interpretację innowacji w węższym zakresie jako wdrożenie jednego lub kilku typów innowacji. Węższą definicję innowacji w obrębie produktów i procesów w szczególności można odnieść do określenia innowacji technologicznych w obrębie produktów i procesów. Istotnym jest to, że minimalnym wymogiem zaistnienia innowacji jest fakt, żeby produkt, proces, metoda organizacyjna lub marketingowa były nowe lub znacząco udoskonalone dla przedsiębiorstwa. Dotyczy to produktów, procesów czy metod, które dane przedsiębiorstwo opracowało jako pierwsze, oraz tych, które zostały przyswojone od innych podmiotów [Podręcznik Oslo 2005].

Tak skonstruowana definicja innowacji obejmuje pełne spektrum nowości – od nowości na skalę światową, czyli innowacji absolutnych, poprzez nowości w skali rynku, na którym działa przedsiębiorstwo, po nowości tylko z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa, przy czym innowacja nie musi być opracowana przez wdrażającą ją przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwa mogą również wdrażać innowacje opracowane we współpracy z innymi przedsiębiorstwami czy instytucjami, a także innowacje, których autorami są inne przedsiębiorstwa lub instytucje.

Z innowacjami ściśle związane jest zjawisko postępu, chociaż nie należy całkowicie utożsamiać tych pojęć. Postęp jest w swej istocie zmianą dotychczasowego stanu rzeczy na stan pod pewnymi względami lepszy. Innowacja natomiast obejmuje zjawiska związane z postępem, ale nie tylko postępem technicznym, lecz również organizacyjnym, ekonomicznym i społecznym. Zasadnicza różnica między postępem a innowacją polega na tym, że efekty ekonomiczne procesów innowacyjnych muszą być mierzalne na poziomie mikroekonomicznym, zaś efekty różnego rodzaju postępu mogą być trudne do zmierzenia na tym poziomie. Dopiero na poziomie makroekonomicznym możliwe jest ich określenie. Wynika to głównie z faktu, że głównym celem postępu jest zmniejszenie społecznych nakładów pracy lub rozszerzenie zakresu zaspokajania potrzeb bądź polepszenie warunków pracy. W innowacji natomiast podstawowym celem jest pozytywny efekt ekonomiczny, podczas gdy postęp może być neutralny z punktu widzenia rachunku ekonomicznego [Niedzielski i Rychlik 2006] – tabela.

W ogólnym znaczeniu postęp określa się jako progres, stopniowy rozwój, udoskonalenie, ulepszanie, przejście od niższego do wyższego etapu [Sobol 1994]. Pojęcie postępu ma swoje źródło w filozofii. Wiara w postęp była jedną

**Tabela**

Różnice między innowacjami a postępem

Czynnik	Innowacje	Postęp
Zakres	obejmuje zjawiska związane z postępem	zmiana dotychczasowego stanu na stan lepszy
Cel	pozytywny efekt ekonomiczny	zmniejszenie społecznych nakładów pracy, szersze zaspokojenie potrzeb, lepsze warunki pracy; efekt neutralny
Efekty	ekonomiczne kwantyfikowalne na poziomie mikro	trudne do zmierzenia na poziomie mikro, widoczne na poziomie makro

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Niedzielski i Rychlik [2006].

z podstawowych zasad światopoglądu francuskich encyklopedystów, a także myślicieli oświecenia i XIX-wiecznych pozytywistów.

Idea postępu pojawiła się w okresie oświecenia. Pogląd, że świat zmienia się na lepsze, stawał się coraz powszechniejszy wśród uczonych oraz filozofów. Jednak dopiero Nicolas de Condorcet oraz Anne Robert i Jacques J. Turgot zajęli się w sposób systematyczny badaniem idei postępu, co zaowocowało stworzeniem teorii postępu. Była to teoria społeczna, która bazowała na następujących założeniach [Szacki 2006]:

- rozwój społeczny ma charakter prawidłowy;
- w rozwoju społecznym regularnie następują po sobie określone fazy;
- rozwój wszystkich dziedzin ludzkiej kultury kumuluje się;
- istnieje możliwość prognozowania przemian społecznych.

W ekonomii istotną rolę odgrywa postęp techniczny rozumiany jako proces zmian rozwojowych techniki wyrażający się poprzez wprowadzenie do procesu produkcji nowych lub udoskonalonych maszyn, urządzeń, narzędzi i nowych technologii, a także przez wykorzystanie w doskonalszy sposób istniejących zasobów [Woźniak 2004].

Można wyróżnić postęp techniczny [Woźniak 2004]:

1. Egzogeniczny – występuje gdy wzrost produkcji następuje bez zwiększenia zużycia zasobów w procesie produkcyjnym. Jest rezultatem pojawienia się lepszych sposobów gospodarowania zasobami, które aktualnie są użytkowane. Istotne jest to, że wdrażanie nowych metod nie pociąga za sobą zazwyczaj zbyt dużych kosztów.
2. Endogeniczny wiąże się z użyciem w procesie produkcji nowych zasobów kapitału, a więc z nowymi inwestycjami umożliwiającymi zwiększenie wydajności pracy. Można wyróżnić postęp techniczny endogeniczny:
  - ucieleśniony w pracy, który wdrażany jest przez pracowników aktualnie szkolonych przez przedsiębiorstwo;

- ucieleśniony w kapitale – dotyczy maszyn instalowanych bieżąco w danym roku obrachunkowym, w przeciwieństwie do maszyn już funkcjonujących, za pomocą których nie osiąga się tego rodzaju postępu technicznego; jest wynikiem zwiększenia intensywności kapitałowej dzięki inwestycji, czyli wzrostu ilości kapitału przypadającego na jednego zatrudnionego.

Postęp techniczny indukowany jest natomiast szczególnym przypadkiem postępu technicznego endogenicznego. Ma to związek z tym, że produktywność kapitału w początkowym okresie oddania do eksploatacji nowych maszyn i urządzeń produkcyjnych jest mniejsza od potencjalnej, ponieważ na początku pracownikom brakuje doświadczenia w posługiwaniu się nowymi technologiami. W tym przypadku produktywność nowego kapitału wzrasta z następujących powodów [Woźniak 2004]:

- większej produktywności nowego kapitału, która ujawnia się już w momencie oddania do eksploatacji nowych maszyn i urządzeń;
- wpływu zdobywanego doświadczenia w użytkowaniu nowego kapitału.

## **Zagadnienia postępu i innowacji w rolnictwie w poglądach Władysława Grabskiego**

Władysław Grabski był nie tylko znanym politykiem i mężem stanu, ale również ekonomistą i naukowcem. Po odsunięciu się od polityki, po zamachu majowym, poświęcił się pracy naukowej w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Jest autorem około 150 prac poruszających zagadnienia ekonomii, bankowości, nauk politycznych, agronomii społecznej oraz historii i socjologii wsi [Uchwała... 2003]. W swoich pracach odnosił się również do zagadnień postępu w rolnictwie. W wykładach z socjologii i agronomii społecznej Władysław Grabski głosił ideę, że bez postępu kulturalnego i moralnego wsi jej postęp materialny jest niemożliwy [Przychodzeń 1989]. Swoje poglądy na postęp w rolnictwie przedstawił między innymi w przedmowie do wydanej w 1934 roku książki Wiktora Bronikowskiego „Drogi postępu chłopca polskiego”, a także w opracowaniu własnego autorstwa „Reforma agronomji społecznej” wydanym w 1928 roku. Jednak najpełniej przedstawił je w wydanej w 1930 roku publikacji „Zagadnienie postępu rolniczego wobec kryzysu”.

Władysław Grabski twierdził, że kryzys rolniczy w Polsce w ówczesnych czasach przybrał tak zdecydowany charakter, że wywołał najbardziej poważne troski o zasadniczy kierunek nastawienia produkcji rolniczej na linię rozwoju kładącego nacisk na postęp i czerpiącego z wiedzy [Grabski 1930].

Szczególnie skoncentrował się na następujących obszarach:

- stosowanie nawozów sztucznych;
- stosowanie ulepszonych maszyn;
- melioracje gruntów;
- praca nad oświatą rolniczą.

Grabski uważał, że postęp rolniczy może być skutecznym dzięki upowszechnianiu wiedzy. Twierdził, że do kierowniczej roli w sprawie rozpowszechniania stosowania nawozów sztucznych powołane są stacje doświadczalne oraz sieć pól doświadczalnych i pokazowych. Na organizacje te trzeba kłaść największy nacisk, szczególnie w czasie, gdy niskie ceny zboża są znakiem ostrzegawczym przed bezkrytyczną wiarą w opłacalność każdego nakładu pieniężnego, byleby miał on znamiona postępu. Władysław Grabski twierdził, że opłacalność musi wytworzyć krytyczny umysł samego rolnika i umysł ten należy w nim ukształtować, chcąc, aby postęp nie szedł w jednym roku bezkrytycznie naprzód, a w drugim nie cofał się gwałtownie [Grabski 1930].

W opracowaniu swoim podawał również dane dotyczące spadku drugiego wskaźnika postępu rolniczego, jakim było stosowanie ulepszonych maszyn.

Dużą rolę przypisywał nowoczesnemu na ówczesne czasy przeprowadzaniu prac melioracyjnych, a szczególnie drenowaniu, które to obniża koszty produkcji, czyniąc uprawę łatwiejszą. Jest więc czynnikiem, który właśnie w dobie kryzysu cen nie przestaje się opłacać. Można stwierdzić, że postępowe działania w zakresie melioracji gruntów przynoszą długofalowe korzyści dla rolnictwa [Grabski 1930].

Grabski szczególną rolę przykładał do krzewienia wiedzy i oświaty rolniczej. W swoim opracowaniu stwierdził, że w ostatnich latach praca nad oświatą rolniczą szerokich mas ludności została bardzo rozwinięta, zarówno w zakresie oświaty szkolnej, jak i pozaszkolnej wśród dorosłych oraz młodzieży. Oświata ta nastawiona była na wiarę w postęp, w jego skuteczność i w to, że w postępie rolniczym leży najlepszy sposób rozwiązania wszystkich trudności życia wewnętrznego, dotyczących szczególnie włościan posiadających mało gruntów. To właśnie melioracje bez powiększania areалу mogą podnieść produktywność. Grabski twierdził, że melioracje rolne i postępową gospodarką mogą pomóc wszystkim i wydają się one najlepszym i najpewniejszym środkiem, aby mało-rolnych włościan wydobyć z ubóstwa [Grabski 1930].

Władysław Grabski twierdził, że załamanie się wiary w opłacalność postępu w rolnictwie równałoby się dla Polski z załamaniem się wiary w jej przyszłość jako narodu. Pozytywny jest jednak fakt, że wiary w jego opłacalność czynniki tego świadome nie tracą [Grabski 1930].

W opracowaniu swoim stwierdzał, że nastąpiło cofnięcie się w stosowaniu nawozów sztucznych nie tylko w Polsce, ale i w innych krajach. Skutek tego będzie taki, że produkcja w najbliższych latach będzie miała tendencję zniżkową,

ceny zaś tendencję zwyżkową. Grabski apelował, żeby rolnicy nie wycofywali się z drogi postępu w wyniku spadku opłacalności w jednym roku czy dwóch latach [Grabski 1930].

Władysław Grabski stawiał pytanie o to, co robić wobec kryzysu rolniczego, gdy wszystkie środki pomocy doraźnej zawodzą, a rolnicy odwracają się od postępu rolniczego. Jednocześnie odpowiadał na to pytanie w sposób jednoznaczny, że należy trwać na posterunku, oszczędzać i pogłębiać wiedzę, szczególnie tą, która leży u źródeł postępu, ale która jest czymś znacznie głębszym od pospolitych haseł i formuł, jakie postępowanie w każdej dziedzinie stosuje. Przy czym stwierdza on, że wiedza ta w zakresie ekonomicznym ma wskazać rolnikowi, że nie należy w kalkulacjach stosowania nawozów sztucznych, melioracji czy ulepszonych maszyn korzystać z cen z jednego roku lub dwóch lat, ale z całego ich dłuższego szeregu. Wiedza ta powinna uzmysłwić, że gdy w tym szeregu lat ceny produktów zwierzęcych są wyższe od cen produktów roślinnych, to należy coraz więcej produktów roślinnych używać jako surowca dla produktów zwierzęcych i do tego należy dostosować płodozmiany oraz zaopatrzenie gospodarstwa [Grabski 1930].

Grabski wyrażał pogląd, że w czasie pomyślności gospodarczej i ożywienia koniunktury postępowanie wymaga szybkich namacalnych wyników. Następuje wtedy rozpowszechnianie gotowych formuł, stosowanie tego, co najnowsze, co wydaje się najdoskonalsze, nie zwracając uwagi na koszty, nie pytając o warunki najlepszego wykorzystania środków i dostosowania ich do spodziewanych skutków. Taki postępowanie korzysta z nagromadzonej uprzednio wiedzy i rozszerza ją, ale nie pogłębia jej. W okresie kryzysu przychodzi zaś moment na głębszą rozważanie, na wniknięcie w podstawowe nieudane procesy wytwarzania, na szukanie nowych dróg i na pogłębianie wiedzy. Przy czym dla postępu kładącego nacisk na wiedzę i wynalazek nie ma cofania się, a jest przeciwnie – powstaje nowy impuls twórczy, gdy przed postępowaniem stają nowe wymagania [Grabski 1930].

Władysław Grabski stwierdzał, że podniesienie wydajności rolnictwa może dokonać wielkich postępów bez nadprodukcji i bez kryzysów, pod warunkiem, że będzie ono skutkiem obniżenia się kosztów produkcji, a nie rozszerzenia się stosowania kapitału w rolnictwie bez doprowadzenia do tego obniżenia. Uważał on, że dotychczasowe nastawienie wiedzy zmierzało w kierunku wykazania sposobów, jakimi można jak najwięcej, a nie jak najtaniej produkować. Bez uwzględnienia tego ostatniego czynnika wzrost konsumpcji nie może być trwały i musi ulegać wpływom prowadzącym do kryzysu [Grabski 1930].

Grabski podkreślał duże znaczenie wiedzy we wprowadzaniu postępu. Według niego to wiedza ma najwięcej do powiedzenia, aby wskazać najlepsze drogi do postępu. Musi ona znaleźć środki, które pozwoliłyby na osiągnięcie najlep-

szych wyników, choćby nie najważniejszych, ale takich, które, będąc wysokimi, będą jednocześnie najmniej kosztowne. Relacja między środkami a wynikami według Grabskiego daje się poprawić albo osiągnięciem większej masy produktów, albo wyższej ich jakości [Grabski 1930].

Władysław Grabski w swoich poglądach podkreślał, że wprowadzanie postępowych zmian, oprócz motywu ekonomicznego, powinno bazować na korzystaniu z wiedzy i przekonaniu o słuszności wprowadzania postępu. Stwierdzał, że kapitalizm w zetknięciu z rolnictwem działa schematycznie. Producenci nawozów dają rolnikom gotowe recepty i produkty, ale wielu rolników zaczyna stosować nawozy bez znajomości rzeczy i bez należytego skutku. Tacy rolnicy przy spadku cen odwracają się od dalszego stosowania nawozów. Ci, którzy rozpoczęli stosowanie nawozów nie pod wpływem, jak to określał kapitalizmu, ale pod wpływem głębokiego zrozumienia potrzeb własnej gleby i roślin na nich uprawianych, zapewne pozostaną wierni swoim spostrzeżeniom o potrzebie zasilania gleby nawozami sztucznymi i jedynie ograniczą lub zmodyfikują stosowane dawki. Podobnie sytuacja wygląda w przypadku melioracji i stosowania ulepszonych maszyn [Grabski 1930].

Władysław Grabski zagadnienia rozwoju wiedzy i postępu traktował w szerokim zakresie. Wyrażał pogląd, że wiedza i postęp nie powinny być bezkrytycznymi sługami ducha przedsiębiorczości kapitalizmu. Powinny one być duchowymi pomocnikami ludzkości, społeczeństwa i narodów tylko wtedy, gdy są traktowane na właściwym podłożu krytycyzmu naukowego, który wskazuje, że rolnictwo nie jest tym samym, co przemysł. Główną różnicą jest to, że w rolnictwie działają wytwórczo siły przyrody [Grabski 1930].

Grabski twierdził, że wiedza w stosunku do rolnictwa wymaga szerokiej skali doświadczalnej i ciągłej styczności z życiem rolników. W Polsce ten kontakt wiedzy z życiem wymaga mocniejszego utrwalenia. Grabski uważał, że odruch, jaki wywołał kryzys, a który dał wyraz jak gdyby częściowego zwątpienia w wartość samego postępu, powinien być uznany za odruch chwilowy, o ile przyczyni się do pogłębienia kierunku wiedzy rolniczej i jeszcze większego zespolenia jej z życiem, czyli praktyką. Ubolewał on nad relacjami nauki z praktyką, twierdząc, że w ówczesnym stanie rzeczy sprawa stosunku nauki do życia postawiona jest zasadniczo błędnie i domaga się rozwiązania. Zauważał, że odrębnymi drogami poruszają się ośrodki wiedzy rolniczej, a dotychczasowy stosunek między poszczególnymi ośrodkami nauki i życia nie jest zupełnie właściwym rozwiązaniem tej sprawy. Stosunki te są tylko funkcjonalne, a powinny być organiczne. Upatrywał w tym bariery w rozszerzaniu postępu w rolnictwie [Grabski 1928, 1930].

Jako przykład podawał, że w okresie kiedy rozpoczął się w Polsce ruch w kierunku zakładania stacji doświadczalnych, największy nacisk położony był

na bliski ich kontakt z życiem. Z czasem kontakt ten zmniejszał się i w większym stopniu przyjęto kierunek zmierzający do wyodrębniania dziedzin nauki od życia niż do ich zbliżania i konsolidacji. W innych krajach z kolei, jak choćby w Niemczech, następowało zbliżenie tych dziedzin. Grabski ubolewał nad tym, iż zaniedbanie to skutkowało tym, że zamiast rozwijać własne, dobre wzorce korzystaliśmy z innych [Grabski 1928, 1930].

W kontekście wprowadzania postępu rolniczego Władysław Grabski wskazywał na konieczność wysunięcia na należne miejsce nauk ekonomiczno-rolniczych. Środkami prowadzenia polityki ekonomicznej w rolnictwie są zarządzenia ekonomiczne w dziedzinie polityki kredytowej, celnej, transportowej, organizacji obrotu zbożem itp. Do planowania tych środków potrzebni są ludzie wykształceni ekonomicznie. Do stosowania ich potrzebni są ludzie nie tylko odpowiednio wykształceni, ale i kompetentni, przy czym to wykształcenie i kompetentność nie są dostateczne, jeśli są zaledwie ogólno-ekonomiczne. Powinny mieć one charakter ekonomiczno-rolniczy. Z tego powodu Grabski postulował, żeby polityka ekonomiczna rolnicza była przedmiotem osobnych studiów i osobnych specjalizacji naukowych [Grabski 1930].

Władysław Grabski uważał, że rozwój wiedzy ekonomiczno-rolniczej jest koniecznością. Wymaga on liczniejszych katedr ekonomicznych, liczniejszych stanowisk dla sił pomocniczych i dla specjalistów, większej możliwości specjalizacji ekonomicznej, a także stworzenia przynajmniej jednego osobnego wydziału ekonomiczno-rolniczego, który obejmowałby przygotowanie specjalizacji w dziedzinie organizacji gospodarstw, polityki agrarnej, agronomii społecznej, spółdzielczości i polityki rolniczej ekonomicznej. Rozwój wiedzy ekonomiczno-rolniczej argumentował tym, że wiele strat poniosło rolnictwo skutkiem zbytniego dyletantyzmu tych, którzy jego interesy bądź nieumiejętnie stawiali, bądź nieskutecznie ich bronili [Grabski 1930].

W kontekście pierwotnego znaczenia innowacji, które obejmowało wszelkie nowości i reformy, należy podkreślić, że Władysław Grabski nie tylko wyrażał swoje poglądy na ten temat, ale również podejmował działania, które w wielu obszarach można uznać za innowacyjne i postępowe. Zaliczyć do nich można:

1. Przeprowadzenie reformy walutowej i skarbowej.
2. Rozbudowanie systemu banków państwowych i utworzenie potężnego Banku Gospodarstwa Krajowego, który powstał w maju 1924 roku z połączenia trzech państwowych zakładów kredytowych dawnej Galicji. Nadanie nowych podstaw prawnych Pocztowej Kasie Oszczędnościowej i Państwowemu Bankowi Rolnemu.
3. Zapoczątkowanie zmian w strukturze polskiego eksportu i produkcji przemysłowej.
4. Utworzenie zasiłków dla bezrobotnych.



5. Aktywne uczestnictwo w staraniach o budowę portu gdyńskiego.
6. Wprowadzenie szkół dwujęzycznych, tzw. utrakwistycznych, umożliwiających rozwój kultury mniejszościom narodowym.
7. Przygotowanie projektu reformy rolnej uchwalonej w grudniu 1925 roku, realizowanej aż do wybuchu II wojny światowej. Podstawą jej miała być parcelacja dobrowolna, a dopiero gdyby w ciągu roku rozmiary jej nie osiągnęły 200 tys. ha, rząd miał prawo przystąpić do przymusowego wykupu folwarków celem osiągnięcia tej granicy [Przychodzeń 2004].

## Podsumowanie

Pojęcie innowacji zmieniało swoje znaczenie w czasie – od ogólnego i szerokiego poprzez zawężenie jego pojmowania do na powrót szerokiego zakresu, jaki obejmuje.

Władysław Grabski w czasie swojego życia i działalności zarówno w obszarze polityki, jak i nauki odnosił się do idei postępu i innowacji w sposób pozytywny, ale krytyczny. Przy czym w ówczesnym czasie powszechniejsze było określenie postęp. Pojęcie innowacji, choć już wprowadzone do literatury przez Schumpetera w 1911 roku nie było tak rozpowszechnione. Wiele działań i poglądów Grabskiego odnoszących się do postępu można jednak utożsamiać z odnoszeniem się do innowacji. Władysław Grabski wyprzedzał zmiany w podejściu do pojmowania innowacji. W swoich poglądach podkreślał społeczny charakter ekonomii. Dopiero w latach 40–50. XX wieku w wyniku zmian sposobu myślenia o rozwoju społecznym i gospodarczym dotyczącego odchodzenia od tradycyjnego podejścia do przedsiębiorstwa jako przedmiotu przynoszącego zysk właścicielowi do podejścia wskazującego na podstawową rolę przedsiębiorstwa w generowaniu rozwoju nastąpiło szersze zainteresowanie nauki innowacjami.

Władysław Grabski swoje poglądy na temat postępu w rolnictwie, co jednocześnie można uznać w ówczesnym czasie za innowacje w rolnictwie, utożsamiał ze zrównoważonym stosowaniem, nowoczesnych na tamte czasy, nawozów sztucznych, ulepszonych maszyn, melioracji gruntów oraz kładł szczególnie nacisk na szerzenie oświaty w rolnictwie. Nakazywał krytyczny stosunek do postępu. Przestrzegał przed bezkrytycznym dążeniem do postępu, a zarazem wdrażaniem innowacji w krótkim czasie przy oczekiwaniu szybkich efektów. Zalecał, aby postęp i innowacje stosować ze zrozumieniem popartym świadomością wynikającą z wiedzy.

W kontekście przedstawionych poglądów Władysława Grabskiego na postęp, a zarazem innowacje w rolnictwie, można stwierdzić, że był on zwolennikiem wprowadzania postępu w sposób świadomy i krytyczny.

Dostrzegał istniejący w ówczesnych czasach zbyt duży dystans między wiedzą i nauką a (jak to określał) życiem, czyli praktycznym działaniem. Rozdźwięk ten jest dostrzegalny również w obecnych czasach i podobnie jak w czasach współczesnych Grabskiemu podejmowane są działania mające na celu zmniejszenie dystansu, jaki dzieli naukę z praktyką, których skuteczność pozostaje kwestią dyskusyjną.

Władysław Grabski głosił ideę, że bez postępu kulturalnego i moralnego na wsi jej postęp materialny jest niemożliwy. Jednym z głównych celów jego działalności było uczynienie z chłopów pełnoprawnych obywateli kraju i zapewnienie im awansu na wyższy poziom materialny i kulturalny.

## Literatura

- BIELSKI I., 2000: *Przebieg i uwarunkowania procesów innowacyjnych*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego Sp. z o. o., Bydgoszcz.
- BRONIKOWSKI W., 1934: *Drogi postępu chłopu polskiego*, Seria Prac Społeczno-Gospodarczych nr 41, nakładem Państwowego Instytutu Naukowego Gospodarstwa Wiejskiego w Puławach, skład główny Księgarnia Rolnicza T.O.R., Warszawa.
- DRUCKER P.F., 1992: *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.
- FIEDOR B., 1979: *Teoria innowacji*, PWN, Warszawa.
- GLAPIŃSKI A., 2004: *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- GRABSKI W., 1928: *Reforma agronomji społecznej*, nakład własny, Warszawa.
- GRABSKI W., 1930: *Zagadnienie postępu rolniczego wobec kryzysu*, Excionk. Pom. Druk. Roln. S.A. Toruń, Warszawa.
- JANASZ W., KOZIOŁ K., 2007: *Determinanty działalności innowacyjnej przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- KOTLER P., 1994: *Marketing. Analizowanie, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner & Ska, Warszawa.
- NIEDZIELSKI P., RYCHLIK K., 2006: *Innowacje i kreatywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Podręcznik Oslo. Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*, wydanie trzecie, OECD&EUROSTAT, Paryż 2005.
- PORTER M.E., 1990: *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press, London.
- PRZYCHODZEŃ Z.J., 1989: *Wokół postaci Władysława Grabskiego: materiały z sesji naukowej poświęconej życiu i działalności prof. Władysława Grabskiego. Warszawa, 1 marca 1988*. Wydawnictwo SGGW-AR, Warszawa.

- PRZYCHODZEŃ Z.J., 2004: *Władysław Grabski – jego życie, praca społeczna, polityczna naukowa*, Roczniki Katedry Nauk Humanistycznych SGGW, Z kart historii wsi i postępu w rolnictwie t. 3, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SCHUMPETER J.A., 1960: *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SOBOL E. (red.), 1994: *Mały słownik języka polskiego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SZACKI J., 2006: *Historia myśli socjologicznej (wydanie nowe)*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- TOKARSKI J. (red.) 1980: *Słownik wyrazów obcych PWN*, PWN, Warszawa.
- Uchwała nr 19-2002/2003 Senatu Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie z dnia 24 lutego 2003 r.*, Warszawa.
- WHITFIELD P.R., 1979: *Innowacje w przemyśle*, PWE, Warszawa.
- WOŹNIAK M.G., 2004: *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

## **Władysław Grabski views on progress and innovation in agriculture**

### **Abstract**

The study presents Władysław Grabski's views on progress and innovations in agriculture. He supported their introduction in a conscious and not uncritical way. He believed that the effects of the introduction of progress and innovations in agriculture should be considered in the long term perspective. He found it important to disseminate knowledge and educate people connected to agriculture in order to publicise the effectiveness and benefits coming from innovative actions. He was a supporter of the belief that not only the purely economic but also a general social effects should be considered when introducing progress and innovation in agriculture. He was the forerunner of the comprehensive views on those issues

**Key words:** Władysław Grabski, progress, innovation, agriculture



**Elżbieta M. Kacperska**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## Międzynarodowe przepływy siły roboczej

### Wstęp

W ostatnich latach międzynarodowe migracje ludności stały się zjawiskiem powszechnym we współczesnej gospodarce światowej. Proces ten oznacza przemieszczanie się ludności na stałe lub czasowo poza granice państwa ojczystego. W 2015 roku odnotowano 244 mln międzynarodowych migracji, co stanowiło około 4% populacji świata [United Nations 2015]. Współcześnie proces migracji jest określany jako zjawisko globalne, wielokierunkowe i masowe. Wśród przyczyn nasilającego się zjawiska przeważa aspekt ekonomiczny, czyli migracja zarobkowa. Bardzo często ma ona charakter ukierunkowanego wyjazdu specjalisty (tzw. drenaż mózgów), który zna miejsce docelowego pobytu. Zachodzące na świecie procesy migracyjne najczęściej mają charakter legalny, jednak w ostatnich latach zauważalne jest nasilające się zjawisko migracji nielegalnej. Złożoność problemu międzynarodowej migracji powoduje konieczność podjęcia przez poszczególne państwa współpracy w tej dziedzinie w skali międzynarodowej oraz zarządzania migracjami [Lesińska 2015].

### Cel, metody i źródła badań

Głównym celem artykułu było wskazanie tendencji w międzynarodowym przepływie siły roboczej. Do realizacji tego zamierzenia posłużyły cele szczegółowe:

- przegląd teorii międzynarodowych migracji,
- przedstawienie wielkości oraz kierunków współczesnej migracji siły roboczej,
- wskazanie na przyczyny i bariery współczesnej migracji siły roboczej,
- wskazanie na ekonomiczno-społeczne skutki migracji siły roboczej.

Badanymi objęto proces migracji ludności: globalnie, w ujęciu regionalnym oraz w podziale na imigrację i emigrację w latach 2000–2015.

W badaniach wykorzystano dane z:

- United Nations „International Migration Report”,
- OECD – Database on Immigrants in OECD and non-OECD Countries.

W niniejszym opracowaniu wykorzystano metodę studium literatury naukowej, analizy opisowej i porównawczej oraz elementy analizy statystycznej pod postacią następujących wskaźników:

- saldo migracji stanowi różnicę między liczbą osób, które napłynęły do danego kraju, a liczbą osób, które wyemigrowały z niego. Jest ono opisywane wzorem:

$$L_s = L_n(t) - L_o(t)$$

gdzie:

$L_s$  – saldo migracji,

$L_n(t)$  – liczba osób, które przybyły na dane terytorium w okresie  $t$ ,

$L_o(t)$  – liczba osób opuszczających dany obszar w okresie  $t$ ,

- współczynnik napływu wędrownego brutto jest obliczany jako iloraz liczby osób, które przybyły do rozpatrywanego regionu w okresie  $t$ , i średniej liczby ludności danego terytorium. Wzór współczynnika przedstawia poniższa formuła:

$$W_n(t) = \frac{L_n(t)}{L(t)}$$

gdzie:

$W_n(t)$  – współczynnik napływu wędrownego brutto,

$L_n(t)$  – liczba osób, które przybyły na dane terytorium w okresie  $t$ ,

$L(t)$  – liczba ludności danego terytorium w okresie  $t$ ,

- współczynnik odpływu wędrownego brutto jest obliczany jako iloraz liczby osób, które opuściły dany region w okresie  $t$ , i liczby ludności tego regionu. Jego wzór przyjmuje postać:

$$W_o(t) = \frac{L_o(t)}{L(t)}$$

gdzie:

$W_o(t)$  – współczynnik odpływu wędrownego brutto,

$L_o(t)$  – liczba osób opuszczających dany obszar w okresie  $t$ ,

$L(t)$  – liczba ludności danego terytorium w okresie  $t$ ,

- przyrost wędrowski obliczany jako iloraz salda migracji na danym terytorium w okresie  $t$  do średniej liczby ludności tego terytorium w okresie  $t$ . Jego wzór przyjmuje postać:

$$W_{mn}(t) = \frac{L_n(t) - L_o(t)}{L(t)} = W_n(t) - W_o(t)$$

gdzie:  $W_{mn}(t)$  – przyrost wędrowski, pozostałe oznaczenia jak wyżej.

- współczynnik efektywności migracji pokazuje, jaka część ludności migrującej osiedla się na danym terenie w okresie  $t$ . Przyjmuje on wartości w przedziale  $(-1, +1)$ . Im bliżej jest wartości 0, tym ruchy migracyjne są mniej efektywne w sensie ilościowym [Rymarczyk 2010]:

$$W_{em}(t) = \frac{L_n(t) - L_o(t)}{L_n(t) + L_o(t)}$$

gdzie:  $W_{em}(t)$  – współczynnik efektywności migracji, pozostałe oznaczenia jak wyżej.

## Migracja ludności – ujęcie teoretyczne

Słowo migracja pochodzi od łacińskiego słowa *migratio* i oznacza wędrowkę, czyli przemieszczanie się mieszkańców kraju lub regionu [Tokarski 1980]. Możemy wyróżnić migracje wewnętrzne i migracje zewnętrzne, czyli międzynarodowe. Zgodnie z definicją ONZ międzynarodowa migracja ludności oznacza przemieszczanie się ludności przez granice na okres nie krótszy niż jeden rok [Bożyk 2008]. Z międzynarodową migracją są związane jej różne formy [Bożyk 2004, Rymarczyk 2010]:

- imigracja (przyjazd do obcego kraju w celu osiedlenia się),
- emigracja (opuszczenie kraju ojczystego na stałe lub czasowo),
- reemigracja (powrót emigrantów),
- repatriacja (powrót osób przymusowo przebywających poza granicami),
- uchodźstwo (przymusowa emigracja).

Zjawisko migracji jest tak obszerne, że powstało wiele jego klasyfikacji. Pod względem czasu trwania wyróżnia się migracje krótkookresowe (sezonowe przebywanie za granicą kraju, trwające zazwyczaj krócej niż jeden rok; wyjazd z zamiarem powrotu) i długookresowe (zamieszkiwanie poza granicami dłużej niż jeden rok).

Ze względu na przyczyny zmiany miejsca zamieszkania rozróżnia się migracje: ekonomiczne, polityczne (wywołane przede wszystkim wojnami, prześladowaniami), rodzinne (związane z zakładaniem i łączeniem rodzin), turystyczne (związane z chęcią zwiedzenia świata) i religijne (spowodowane chęcią przebywania wśród współwyznawców danej religii, np. pielgrzymki), demograficzne (spowodowane brakiem pracy itp.), ekologiczne (związane z zanieczyszczeniem środowiska, skażeniami).

Migracje ekonomiczne podejmowane są w celu poszukiwania zatrudnienia i lepszych zarobków, nastawione są na korzyści materialne. Obejmują one dwie grupy emigrantów ekonomicznych. Pierwsza z nich to tzw. migranci przeżycia, dla których celem jest zdobycie jakichkolwiek środków do zaspokojenia często podstawowych potrzeb, zaś drugą grupę stanowią „migranci mobilni”, którzy zmierzają do poprawy standardu życia, zgromadzenia funduszy na inwestycje i inne cele ukierunkowane na rozwój [Puchalska i Barwińska-Małajowicz 2010].

Wśród przyczyn procesów migracyjnych wyróżniamy: przyczyny globalne (o charakterze ogólnym), czynniki wypychające (tzw. motywy skłaniające od emigracji) i czynniki przyciągające (tzw. przyczyny skłaniające do imigracji) [Bożyk 2004].

„Przepływ zasobów pracy dokonuje się w różnych formach, np.:

- przepływy niewykwalifikowanych pracowników,
- migracje wykwalifikowanych pracowników, coraz częściej z wyższym wykształceniem,
- przepływ wysoko wykwalifikowanych specjalistów (tzw. drenaż mózgów)” [Puchalska i Barwińska-Małajowicz 2010].

Pojęcie drenażu mózgów jest różnie opisywane. Zgodnie z definicją ONZ oznacza on jednostronny ruch wykwalifikowanych osób z krajów rozwijających się do rozwiniętych, zapewniający relatywnie wyższe wynagrodzenie i w efekcie lepsze warunki do życia. Inne definicje wskazują na „ponoszenie przez dany kraj strat w szeregach wykształconej elity, w rozmiarach zagrażających potrzebom narodowego rozwoju, zwłaszcza w długofalowej perspektywie”, czy też „utratę przez państwo większej liczby wyedukowanych ludzi, niż samo na bieżąco kształci” [Tarasiewicz 2013]. Drenaż mózgów dotyczy krajów, z których następuje emigracja. Kraje, do których napływają imigranci o wysokich kwalifikacjach, pozyskują fachowców i tu wskazuje się na zjawisko „pozyskiwania mózgów”. Kraje „pozyskujące mózgi” osiągają korzyści w sytuacji, kiedy pozyskiwane zasoby nowych specjalistów są wykorzystywane zgodnie z ich kwalifikacjami. Zwyczajna emigracja zarobkowa ludzi wysoko wykwalifikowanych może mieć też charakter marnotrawstwa, gdy specjaliści nie pracują w swoich zawodach, a często podejmują pracę poniżej swoich możliwości i kwalifikacji [Tarasiewicz 2013].



Ludzie migrujący często napotykają na różne bariery, które uniemożliwiają im opuszczenie kraju lub osiedlenie się w innym kraju. Do najczęściej spotykanych barier zaliczamy [Michałowski i Oziewicz 2013]:

- „bariery geograficzne, w tym warunki klimatyczne, naturalne przeszkody tj. ukształtowania terenu, obszary szczególnie narażone na wstrząsy tektoniczne, duże odległości dzielące kraje oraz konieczność poniesienia znacznych kosztów związanych z przeniesieniem się,
- bariery kulturowo-społeczne, dotyczące głównie odrębności zwyczajów, języka i religii,
- bariery psychologiczne, czyli strach przed nieznanym, utrata kontaktów z rodziną,
- bariery polityczne, tzn. odrębność systemów politycznych,
- bariery prawno-administracyjne – ograniczenia, których celem jest zapewnienie zatrudnienia i odpowiedniego poziomu zarobków dla własnych obywateli,
- bariery ekonomiczne – duże koszty zmiany miejsca zamieszkania”.

W literaturze przedmiotu występuje wiele teorii, które starają się wyjaśnić motywy i skutki przepływu siły roboczej w skali międzynarodowej, poczynając od teorii klasycznej poprzez neoklasyczną teorię migracji, nową ekonomiczną teorię migracji, teorię dualnego rynku pracy do teorii systemu światowego. Poniżej zaprezentowano główne założenia wybranych teorii. Z perspektywy nauk ekonomicznych jednym z najstarszych opracowań dotyczących migracji jest klasyczne podejście G. Olssona, które określa, że „podstawowym powodem poszukiwania pracy poza granicami kraju jest dążenie emigranta do maksymalizacji dochodów” przy określonych założeniach, tj. braku barier migracyjnych, pełnej wiedzy o korzyściach możliwych do uzyskania [Puchalska i Barwińska-Małajowicz 2010]. Migracja była wskazywana jako mechanizm redystrybucji zasobów pracy. Migracje zarobkowe generowane były przez różnice między podażą i popytem na pracę w różnych regionach. Pracownicy przemieszczali się z regionów o niskich płacach do regionów, gdzie płace były wyższe. Swobodny przepływ zasobów pracy wpływał korzystnie zarówno na kraj odpływu, jak i na kraj napływu siły roboczej [Misala 2005].

Neoklasyczna teoria migracji prezentuje podejście mikro- (Harris, Todaro) i makroekonomiczne (Sjaastad, Todaro, Borjas). Zgodnie z teorią „pracownicy emigrują do tych krajów, w których są wyższe stawki płacy, czyli tam, gdzie jest to dla nich najbardziej opłacalne” [Puchalska i Barwińska-Małajowicz 2010]. Różnice wynagrodzeń są bodźcem do przepływu pracowników z krajów o niskich płacach do krajów, gdzie są one wyższe. Migracje zmniejszają różnice wynagrodzeń, a przepływy ulegają zahamowaniu, gdy poziom płac się ujednocili [Misala 2005]. Migranci podejmują decyzje o migracji na podstawie własnego

rachunku kosztów i korzyści, w ten sposób oceniając przyszłe zarobki [Górny i Kaczmarczyk 2003].

Nowa ekonomiczna teoria migracji, rozpatrywana m.in. przez Starka, Taylora i Blooma, wyjaśnia proces migracji podejmowany przez całe grupy, tj. rodziny, gospodarstwa domowe. Nie tylko dochód ma znaczenie jako bodziec migracji, lecz „minimalizacja ryzyka związana z dywersyfikacją dochodów rodziny”, np. rodzina „wysyła jednego członka do innego kraju, żeby zapewnić sobie uzyskiwanie dochodów z kilku źródeł” [Puchalska i Barwińska-Małajowicz 2010]. W obecnych czasach przekłada się to na przekazy pieniężne kierowane do rodzin [Górny i Kaczmarczyk 2003].

Teoria dualnego rynku pracy (Piore) analizuje migracje od strony popytu (pracodawców) i podaży (pracowników). Impulsem dla migracji pracowników o niskich kwalifikacjach z krajów słabiej rozwiniętych są działania pracodawców z krajów przyjmujących imigrantów w celu przyciągnięcia pracowników do pewnych segmentów rynku pracy. Tymi segmentami w krajach wysoko rozwiniętych są sektory pracochłonne, czyli miejsca pracy niepopularne, np. o niskim prestiżu, niskim wynagrodzeniu itp. „Według tej teorii pracownicy napływający z innego kraju nie stanowią zagrożenia dla pracowników rodzimych”. [Puchalska i Barwińska-Małajowicz 2010].

Teoria systemu światowego (Wallerstein) dzieli świat na centrum i peryferie. Zgodnie z tą teorią migracja pracowników następuje z regionów peryferyjnych do centrów, gdzie następuje ciągły rozwój.

Zarówno napływ, jak i odpływ ludności niosą ze sobą konsekwencje dla krajów emigracyjnego oraz imigracyjnego. Kraje, z których ludność wyjeżdża (emigracyjne), są zazwyczaj słabo rozwinięte, z relatywnie niską płacą minimalną, a także mogą to być obszary objęte konfliktem zbrojnym. Państwa imigracyjne są na ogół krajami wysoko rozwiniętymi gospodarczo. Skutki migracji zarówno pozytywne, jak i negatywne przedstawiono w tabeli 1.

## **Rozmiary i kierunki międzynarodowych przepływów siły roboczej**

Od 2000 roku odsetek osób migrujących w ogólnej liczbie mieszkańców świata zwiększył się o ponad 1 p.p. W 2014 roku około 4% populacji światowej (244 mln osób) migrowało. Największy udział w ogólnoświatowej migracji odnotowano dla Oceanii (20,6%), Ameryki Północnej (15,2%) i Europy (10,3%). Światowe przepływy siły roboczej od 2000 roku wykazują się tendencją wzrostową. W Ameryce Północnej odsetek osób migrujących w analizowanym

**Tabela 1**  
Skutki migracji

Skutki pozytywne	Skutki negatywne
Dla kraju pochodzenia	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– zmniejszenie podaży na wewnętrznym rynku pracy (zmniejszenie bezrobocia)</li> <li>– zmniejszenie podaży siły roboczej przy utrzymaniu popytu na nią często prowadzi do podniesienia płac</li> <li>– transfer części zarobków do kraju macierzystego</li> <li>– podniesienie stopy życiowej rodzin migrantów pozostających w kraju</li> <li>– inwestycje finansowe, pochodzące z oszczędności emigrantów, przyczyniają się do wzrostu gospodarczego kraju</li> <li>– powracający emigranci mogą posiadać podwyższone klasyfikacje zawodowe oraz kapitał, który mogą zainwestować na miejscu</li> <li>– likwidacja negatywnych stereotypów, upowszechnianie wiedzy, rozwój kultury</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– podniesienie płac negatywnie wpływa na warunki działania przedsiębiorstw</li> <li>– zmniejszenie podaży siły roboczej powoduje zmniejszenie mobilności terytorialnej oraz gotowości podejmowania pracy</li> <li>– utrata ludzi młodych, którzy skorzystali ze świadczeń nieodpłatnych w kraju macierzystym np. szkolnictwa</li> <li>– wyjazd na stałe ludzi młodych może spowodować proces starzenia się społeczeństwa, czyli „brak rąk do pracy” – zahamowanie rozwoju gospodarczego kraju</li> <li>– uszczuplenie wykwalifikowanych zasobów ludzkich (zjawisko drenażu mózgow)</li> </ul>
Dla kraju przyjmującego imigrantów	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– zwiększenie potencjału siły roboczej</li> <li>– przyspieszenie wzrostu gospodarczego</li> <li>– trudność z otrzymaniem pracy może doprowadzić do wzrostu dyscypliny pracy</li> <li>– zmniejszenie obciążeń dla budżetu państwa związanych z kształceniem ludzi, gdyż koszty te pokryło państwo macierzyste</li> <li>– dostęp do unikalnych kwalifikacji, zanikających zawodów</li> <li>– możliwość kontynuowania procesu urbanizacji</li> <li>– wzrost poziomu produkcji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– spadek poziomu płac</li> <li>– trudności z otrzymaniem pracy – zwiększona konkurencja</li> <li>– wzrost wymagań ze strony pracodawcy</li> <li>– państwo ponosi koszty dostosowania (asymilacji) w nowych warunkach rodzin imigrantów (np. kursy nauki języka, wiedzy obywatelskiej)</li> <li>– wzrost napięć społecznych, przestępczości, akty ksenofobii, zamieszki na tle etnicznym</li> </ul>
Dla migranta	
<ul style="list-style-type: none"> <li>– wyższe zarobki w kraju docelowym niż w kraju pochodzenia</li> <li>– poprawa standardu życia osobistego i rodziny</li> <li>– możliwość zdobycia nowych kwalifikacji zawodowych</li> <li>– doskonalenie zdolności językowych</li> <li>– poznawanie nowej kultury, zwyczajów w kraju emigracji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– rozstanie się z rodziną, przyjaciółmi, rozpad rodzin</li> <li>– gorszy rozwój dzieci w niepełnych rodzinach i powstanie problemu tzw. „sierot”</li> <li>– życie i praca w gorszych warunkach w kraju docelowym niż w kraju pochodzenia</li> <li>– podejmowanie zatrudnienia niezgodnego z kwalifikacjami, tzw. marnotrawstwo, drenaż mózgow</li> <li>– duże koszty (transportu, wynajmu mieszkania itp.) przemieszczania się za granicę ponoszone przez całą rodzinę</li> </ul>

Źródło: Bożyk [2004, s. 106], Puchalska i Barwińska-Małajowicz [2012, s. 123].

**Tabela 2**

Odsetek osób migrujących na świecie w ogólnej populacji w wybranych latach [%]

Regiony	2000	2005	2010	2014
Świat	2,86	2,93	3,12	3,90
Afryka	1,80	1,70	1,60	1,70
Azja	1,30	1,40	1,60	1,70
Europa	7,70	8,80	9,80	10,30
Ameryka Południowa	1,20	1,30	1,40	1,50
Ameryka Północna	12,90	13,80	14,90	15,20
Oceania	17,30	18,10	19,60	20,60

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych United Nations [2015].

okresie wzrósł o 2,3 punktu procentowego, zaś w Europie o 2,6 punktu procentowego, najniższy występował w Afryce i Azji (tab. 2).

Imigracje na świecie od 2000 roku charakteryzują się tendencją rosnącą. W 2014 roku liczba imigrantów wynosiła 243,7 mln osób, a więc nastąpił wzrost o prawie 70 mln względem 2000 roku. Największą dynamiką zmian charakteryzują się: Australia i Oceania oraz Azja, odpowiednio ze wzrostem o 50 i 48,9% w porównaniu do 2000 roku.

W 2014 roku najwięcej imigrantów napłynęło na teren Europy. Porównując z 2000 rokiem, nastąpił wzrost liczby imigrantów w tym rejonie o około 35,5%. Na drugim miejscu znajduje się Azja (w 2014 r. 75 mln). Równie atrakcyjnym miejscem docelowym migrantów była Ameryka Północna, gdzie w porównaniu z 2000 rokiem liczba imigrantów wzrosła o prawie 35% (tab. 3).

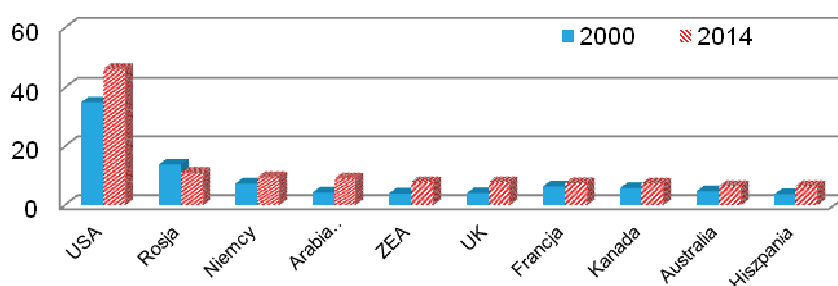
**Tabela 3**

Liczba, udział oraz dynamika zmian imigrantów na świecie w wybranych latach

Region	2000		2005		2010		2014		
	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	dynamika 2000 = 100
Świat	174,5	100,0	194,7	100,0	220,7	100,0	243,7	100,0	139,6
Afryka	15,6	8,9	16,5	8,5	17,1	7,7	20,6	8,5	132,4
Azja	50,4	28,9	58,0	29,8	67,8	30,7	75,0	30,8	148,9
Europa	56,2	32,2	60,7	31,2	69,2	31,4	76,1	31,2	135,5
Ameryka Południowa	6,5	3,7	7,3	3,7	8,1	3,7	9,2	3,8	142,0
Ameryka Północna	40,4	23,2	46,1	23,7	51,2	23,2	54,5	22,4	134,9
Oceania	5,4	3,1	6,1	3,1	7,3	3,3	8,1	3,3	150,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD [2016].

Najchętniej wybieranymi regionami przez imigrantów są tereny wysoko rozwinięte, uprzemysłowione, z większymi możliwościami na znalezienie znacznie lepiej płatnej pracy. Najczęściej wybieranym krajem docelowym dla imigrantów w analizowanym okresie były Stany Zjednoczone. W 2014 roku na terenie USA przebywało 47,5 mln imigrantów, w porównaniu do 2000 roku liczba ta zwiększyła się o 12,5 mln osób. Liczba imigrantów przybywających do USA niezmiennie utrzymuje się na wysokim poziomie. Drugie miejsce w klasyfikacji zajmuje Rosja, z czterokrotnie mniejszą liczbą imigrantów w stosunku do USA. Niemcy klasyfikują się na trzecim miejscu ze wzrostem liczby imigrantów o ponad 2 mln (rys. 1).



**Rysunek 1**

Kraje o największej liczbie imigrantów w 2000 i 2014 roku [mln osób]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD [2016].

Zjawisko emigracji, tak jak imigracji, charakteryzuje się tendencją wzrostową. Zarówno w 2000 roku, jak i 2014 roku pod względem liczby osób wyjeżdżających dominuje region Azji i Europy (tab. 4).

W analizowanym okresie największą dynamikę wzrostu odpływu wykazywali emigranci z terenów Oceanii (ponad 80% wzrost) i Ameryki Południowej (58% wzrost) – tabela 4.

Wśród 10 krajów o największej emigracji przeważają kraje rozwijające się. Na szczycie plasują się Indie, z których wyemigrowało ponad 15 mln osób w 2014 roku. Na kolejnych miejscach rankingu lokują się Meksyk i Rosja. Emigracja wiąże się z możliwością szybkiej poprawy sytuacji ekonomicznej, dla części osób jest to jedyny sposób na znalezienie schronienia w przypadku wojny, dlatego coraz więcej osób decyduje się na wyjazd (rys. 2).

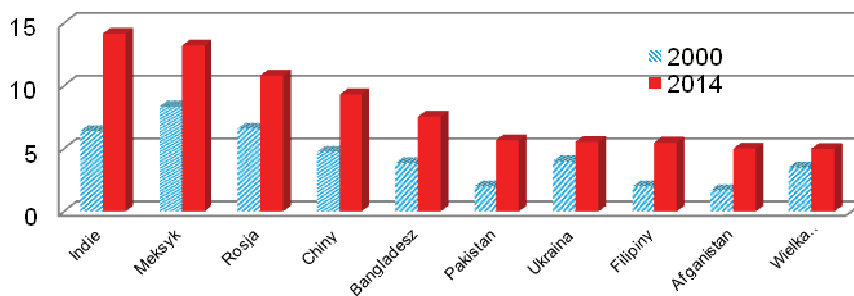
Z analizy salda migracji wynika, że Ameryka Północna i Europa mają dodatnie saldo. Są to regiony o charakterze docelowym dla migrujących, czyli tam chcą oni podjąć pracę i osiąść. Pozostałe regiony charakteryzują się ujemnym saldem migracji (w 2014 r. –22,9 mln w Azji, –13,9 mln w Ameryce Południowej i –12,9 mln w Afryce) – tabela 5.

**Tabela 4**

Liczba, udział oraz dynamika zmian wśród emigrantów na świecie w wybranych latach

Region	2000		2005		2010		2014		
	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	dynamika 2000 = 100
Świat	174,5	100,0	194,7	100,0	220,7	100,0	235,3	100,0	134,8
Afryka	24,8	14,2	25,1	12,9	31,6	14,3	33,5	14,2	134,8
Azja	72,2	41,4	81,6	41,9	94,9	43,0	97,9	41,6	135,4
Europa	42,5	24,4	44,3	22,7	46,7	21,2	50,0	21,2	117,7
Ameryka Południowa	14,5	8,3	18,9	9,7	20,4	9,2	23,1	9,8	158,1
Ameryka Północna	15,9	9,1	19,7	10,1	20,2	9,1	22,9	9,7	144,0
Oceania	4,3	2,45	5,1	2,6	6,9	3,1	7,7	3,3	181,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD [2016].

**Rysunek 2**

Kraje o największej liczbie emigrantów w 2000 i 2014 roku [mln osób]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD [2016].

**Tabela 5**

Saldo migracji na świecie w wybranych latach [mln]

Region	2000	2005	2010	2014
Afryka	-9,2	-8,6	-14,5	-12,9
Azja	-21,8	-23,6	-27,1	-22,9
Europa	13,7	16,4	22,5	26,1
Ameryka Południowa	-8,0	-11,6	-12,3	-13,9
Ameryka Północna	24,5	26,4	31,0	31,6
Oceania	1,1	1,0	0,4	0,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie United Nations [2016b].

Największym współczynnikiem napływu oraz odpływu wędrownego brutto charakteryzuje się Australia i Oceania (wartości wynoszą odpowiednio 0,22 dla napływu oraz 0,21 dla odpływu), Ameryka Północna i Europa. Na końcu zestawienia znajdują się Afryka, Azja oraz Ameryka Południowa. Największą wartość przyrostu wędrownego odnotowano w Ameryce Północnej (0,09), Europie (0,03) oraz Australii i Oceanii (0,01). Pozostałe kontynenty mają ujemną wartość tego wskaźnika. Z analizy pod kątem efektywności migracji Ameryka Północna i Europa wskazują na największy jej poziom, zaś Ameryka Południowa i Afryka na najniższy (tab. 6).

**Tabela 6**

Wyniki pomiaru międzynarodowej migracji w 2014 roku

Region	Współczynnik napływu wędrownego brutto ( $W_n$ )	Współczynnik odpływu wędrownego brutto ( $W_o$ )	Przyrost wędrowny ( $W_{mn}$ )	Współczynnik efektywności migracji ( $W_{em}$ )
Świat	0,0336	0,0325	0,0012	0,0175
Afryka	0,02	0,03	-0,01	-0,24
Azja	0,02	0,02	-0,01	-0,13
Europa	0,10	0,07	0,03	0,21
Ameryka Południowa	0,01	0,04	-0,02	-0,43
Ameryka Północna	0,15	0,06	0,09	0,41
Oceania	0,22	0,21	0,01	0,02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie United Nations [2016b].

## Światowe migracje z podziałem na grupy wiekowe

W okresie 2000–2014 nastąpił wzrost liczby osób migrujących w każdej grupie wiekowej. Największy przyrost można zauważyć w grupie osób w przedziale wiekowym 30–44, gdzie w porównaniu do roku bazowego (2000 r.) liczba migrantów wzrosła prawie o 22 mln osób, czyli o 42,4%. Kolejną grupę (około 20% ogółu migracji) stanowią migranci w wieku 45–59. Łącznie migracja osób w wieku produkcyjnym stanowiła około 68% w analizowanym okresie z tendencją wzrostową. Wiąże się to z tym, iż ludzie w tym wieku poszukują lepszej pracy, poprawiającej ich sytuację ekonomiczną, aby zapewnić lepszy byt swoim rodzinom. Najmniejszą tendencją wzrostową zaobserwowano wśród osób poniżej 19. roku życia (w większości państw występuje obowiązek szkolny) – tabela 7.

**Tabela 7**

Migracje na świecie z podziałem na grupy ludności według wieku w wybranych latach

Przedział wiekowy [lata]	2000		2010		2014		2000 = 100
	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	liczba osób [mln]	udział [%]	
Poniżej 19	30,8	17,7	33,3	15,1	36,5	15,3	118,5
20–29	30,2	17,3	38,7	17,5	42,8	17,9	141,7
30–44	50,9	29,2	66,3	30,0	72,5	30,3	142,4
45–59	33,5	19,2	46,2	20,9	49,0	20,5	146,3
60+	29,1	16,6	36,3	16,4	38,5	16,1	132,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych United Nations [2016b].

## Największe korytarze migracyjne w latach 2000–2015

Z najnowszego Raportu Organizacji Narodów Zjednoczonych (UN) wynika, że w latach 2000–2015 zmieniły się kierunki migracji. W latach 1990–2000 wśród trzech największych korytarzy migracyjnych były korytarze: Meksyk – Stany Zjednoczone, Rosja – Niemcy i Palestyna – Jordania. W latach 2000–2010 kierunki migracji uległy zmianie. Korytarz migracyjny Meksyk – USA nadal był na pierwszym miejscu, jednak liczba imigrantów zmniejszyła się o połowę. Na drugim miejscu znajdowały się przepływy z Indii do Zjednoczonych Emiratów Arabskich, a na trzecim z Polski do Niemiec. W ostatnim okresie (2000–2015) powstały zupełnie nowe korytarze migracyjne. Największe przepływy imigrantów następowały w korytarzach migracyjnych z Syrii do Turcji, z Syrii do Libanu i z Syrii do Jordanii [United Nations 2016c].

Głównym kierunkiem migracji wielu osób jest przede wszystkim Europa. Spowodowane jest to tym, że większość krajów europejskich ocenia się jako bogate i wysoko rozwinięte. To tam przybywa większość uchodźców, szukających schronienia przed wojną. Europa Środkowa jest celem migracji ludności z Europy Wschodniej lub Azji. Częstym kierunkiem migracji jest również Europa Zachodnia, głównie dla imigrantów z Afryki i Azji.

## Najwięksi odbiorcy przekazów pieniężnych

Jednym z ekonomicznych efektów migracji siły roboczej są międzynarodowe przekazy pieniężne przesyłane do kraju pochodzenia imigranta. Przekazy te mają ogromne znaczenie szczególnie w krajach słabo rozwiniętych, ponieważ w znaczącym stopniu wpływają one na gospodarkę, przyczyniając się m.in. do



poprawy jakości życia ludzi itp. Wśród 10 największych odbiorców przepływów pieniężnych od własnych emigrantów w 2015 roku były głównie państwa rozwijające się. Na pierwszym miejscu plasują się kraje azjatyckie, tj. Indie – 72,2 mld USD i Chiny – 63,9 mld USD.

Najwięcej środków pieniężnych wysyłają imigranci do swych krajów z USA – 56 mld USD, Arabii Saudyjskiej – 37 mld i Rosji – 33 mld USD (tab. 8).

**Tabela 8**

Przeptywy pieniężne emigrantów w 2015 roku [mln USD]

Najwięksi odbiorcy przekazów pieniężnych z krajów zamieszkałych przez emigrantów w 2015 roku			Najwięksi nadawcy przekazów pieniężnych do krajów zamieszkałych przez imigrantów w 2015 roku		
kraje		kwota [mld USD]	kraje		kwota [mld USD]
1	Indie	72,2	1	USA	56,3
2	Chiny	63,9	2	Arabia Saudyjska	36,9
3	Filipiny	29,7	3	Rosja	32,6
4	Meksyk	25,7	4	Szwajcaria	24,7
5	Francja	24,6	5	Niemcy	20,8
6	Nigeria	20,8	6	Zjednoczone Emiraty Arabskie	19,3
7	Egipt	20,4	7	Kuwejt	18,1
8	Pakistan	20,1	8	Francja	13,8
9	Niemcy	17,5	9	Luksemburg	12,7
10	Bangladesz	15,8	10	Wielka Brytania	11,5

Źródło: WBG [2016].

## Podsumowanie i wnioski

Międzynarodowe przepływy siły roboczej są zjawiskiem dynamicznie rozwijającym się w ostatnich latach w gospodarce światowej. Z analizy tego zagadnienia wyciągnięto następujące wnioski:

- obecnie w skali świata migruje około 4% populacji,
- największa skala emigracji dotyczy krajów rozwijających się,
- krajami docelowymi dla migrantów są głównie państwa rozwinięte Europy Zachodniej oraz USA,
- proces migracji wywiera pozytywne i negatywne skutki zarówno dla krajów wysyłających, jak i przyjmujących,
- migranci osiągają korzyści z tytułu zmiany kraju zatrudnienia, ale ponoszą też koszty, m.in. dochodzi do rozpadu ich rodzin,
- proces migracji ludności charakteryzuje się tendencją wzrostową z prognozą dalszego wzrostu do 2020 roku [United Nation 2015].

## Literatura

- BOŻYK P., 2004: *Egzemplifikacja międzynarodowych stosunków gospodarczych*, WSHiP im. Łazarskiego, Warszawa.
- BOŻYK P., 2008: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- GÓRNYA., KACZMARCZYK P., 2003: *Uwarunkowani i mechanizmy migracji zarobkowych w świetle wybranych koncepcji teoretycznych*. Prace migracyjne ISS Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 49.
- LESIŃSKA M., 2015: *Migracje*, [w:] A. Florczak, A. Lisowska (red.), *Organizacje międzynarodowe w działaniu*, OTO Agencja Reklamowa, Wrocław, dostęp on-line grudzień [http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/59029/Organizacje\\_miedzynarodowe\\_w\\_dzialaniu.pdf](http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/59029/Organizacje_miedzynarodowe_w_dzialaniu.pdf).
- MICHAŁOWSKI T., OZIEWICZ E., 2013: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- MISALA J., 2005: *Wymina międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, SGH, Warszawa.
- OECD, 2016: *Database on Immigrants in OECD and non-OECD Countries*, dostęp on-line [www.oecd.org/els/mig/dioc.htm](http://www.oecd.org/els/mig/dioc.htm).
- PUCHALSKA K., BARWIŃSKA-MAŁAJOWICZ A., 2010: *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.
- RYMARCZYK J. (red.) 2010: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- TARASIEWICZ P., 2013: Migracje a drenaż mózgów, [w:] Człowiek w kulturze. Pismo poświęcone filozofii i kulturze. Emigracja i cywilizacje, Fundacja Lubelska Szkoła Filozofii Chrześcijańskiej 23, 145–160.
- TOKARSKI J. (red.), 1980: *Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa.
- United Nations, 2015: *International Migration Report 2015*, Department of Economic and Social Affairs, dostęp on-line <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?lg1>.
- United Nations, 2016a: *International Migration Report 2015 (highlights)*, Department of Economic and Social Affairs, New York, dostęp on-line [http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015\\_Highlights.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf).
- United Nations, 2016b: *International Migration Report 2016: United Nations Global Migration Database*: New York, dostęp on-line <http://esa.un.org/unmigration/>.
- United Nations, 2016c: *Migration Report 2015*, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015.pdf>.
- WBG, 2016: *Migration and remittances*, Factbook 2016, third edition, World Bank Group, <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf>.

## International flows of labor

### Abstract

The aim of the study is to present the trends in international flows of labor and to identify their causes and consequences in the years 2000–2014. The research involved the migration of population: globally, by region and by immigration and emigration. The research is based on the scientific literature as well as descriptive and comparative analysis. International flows of labour were booming in recent years. In 2015, about 4% of the world's population migrated. Among the causes of this growing phenomenon, the economic aspect is the most important one (labour migration). The target areas for immigrants are mainly the countries of Western Europe (Germany, France) and North America (USA).

**Key words:** migration, emigration, immigration, brain drain, labor



**Aldona Zawajska**

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Exploitation of migrant labour force in the EU agriculture**

### **Introduction**

The working and living conditions of foreign labour in rural areas, particularly in agriculture, have to date not received much attention in academic and public debates, at least in some EU member states, although the evidence available so far suggests that foreign labourers have been experiencing poor working conditions, unfair wages and even violence from their recruiters, employers, supervisors and the others.

It should be noted that, for the first time in 2014, the EU decided to adopt regulation on less well-paid group of non-EU nationals, i.e. those admitted temporarily to carry out seasonal work in the EU [Directive 2014/36/EU]. The directive defines the rights of third-country nationals as seasonal workers, which include ensuring their effective protection by guaranteeing decent working and living conditions. Member states were required to implement legislation associated with this directive before 30 September 2016. However, Ireland, Denmark and the UK were granted opt-out status, while directive itself is limited to new potential labour immigrants as its Article 2(3) requires residence abroad and therefore does not cover those living in a member state already [Hailbronner and Thym 2016].

Although “Agriculture, forestry and fishing” is the sector most prone to labour exploitation in the EU [FRA 2015], the Common Agricultural Policy has not responded to the issues directly related to foreign (seasonal and casual) labour in agriculture. Also, the enforcement of employment and social rights of agricultural workers (regardless of their origin) has not been incorporated into the CAP support mechanisms.

In the EU agri-food sector, the exploitation of workers who move within or into the EU has become a quite profitable but unethical business. There have long been reporting worrying cases of exploitation in this sector not only of illegal foreign entrants but also those with their legal status [Kasimis et al. 2003, Wasley 2011, Osservatorio 2014, Due... 2016].

People trafficking, forced labour, health and safety violations, financial exploitation, housing abuses, lack of holiday and/or sick pay, daily dismissals and other violation of workers and human rights are endemic particularly in the gangmaster<sup>1</sup> system in agriculture [Pollard 2012, Strauss 2013].

As there is relatively little available domestic research focusing on those issues, the present study would shed more light on forms and on experiences of forced foreign-born labour in agricultural sectors of the EU member states.

## The study aims and methodology

The main objective of the present study is to identify and discuss foreign migrant forced (exploited) labour in the agriculture of the EU countries.

The research is of qualitative nature and is based on data gathered from different sources. Firstly, a desk review of relevant scientific literature, international conventions and official reports (of Amnesty International, International Labour Organisation, U.S. State Department, European Union Agency for Fundamental Rights etc.) was conducted. The review of grey literature (papers and documents published locally and not indexed in international databases) included daily newspapers' and magazines' review, covering the period of the last few years (2011–2016).

An initial search for keywords related to human trafficking, forced labour and labour exploitation and then the terminology overview helped in seeking the cases of the exploitation of foreign farm labour which had been revealed in the recent publications and claimed by media.

The terms “migrants” and “migrant workers” used in this paper refer to all foreign nationals, despite the fact that in the EU policy context migration refers to movements between EU and non-EU countries, whereas movements of the EU nationals within the EU borders are considered to be internal mobility.

---

<sup>1</sup>A “labour provider” who provides workers to the following sectors (in the UK): agriculture, forestry, horticulture, shellfish-gathering and food processing and packaging [FRA 2015]. In Italy, similar illegal labour contractors and providers are called *caporali*.

## Concepts of the labour exploitation

Exploitation in its broadest, normative (ethical) sense often takes the form of unfair or unjust economic exchange, unfair advantage-taking of another person for one's own benefit or unfair use of other human beings [Arneson 1981, Zwolinski and Wertheimer 2016].

The notion of labour exploitation is linked, among others, to Karl Marx's theory of surplus value, neoclassical (marginal) economics, libertarian theory of distributive justice, conceptions of distributive injustice as well as to ideas of vulnerability, power and domination.

From Marx's perspective that relies on the labour theory of value, labour exploitation or surplus-value extraction is a structural feature of the capitalist mode of production in which the accumulation of capital depends on exploitation of labour power. By labour-power or capacity for labour Marx understands "the aggregate of those mental and physical capabilities existing in a human being, which he exercises whenever he produces a use-value of any description". According to Marx "labour-power can appear upon the market as a commodity, only if, and so far as, its possessor, the individual whose labour power it is, offers it for sale, or sells it, as a commodity" [Marx 1867]. The value of labour-power is determined by the labour time socially necessary for the production, and consequently the reproduction of the labour power. Specifically, the value of labour-power is the value of the sum of means of subsistence necessary for the maintenance of the individual labourer in his normal state and the means necessary for the labourer's substitutes, i.e. his/her children. Surplus value is a difference between value of the commodity produced by capitalist and the values of the commodities used in its production, that is, of the means of production and the labour-power that he purchased with his money in the open market. Unpaid labour (the surplus-labour) or a surplus-value is a source of additional capital. The rate of surplus-value (ratio of unpaid to paid labour) is an exact expression for the degree of exploitation of labour-power by capital, or of the worker by the capitalist.

Neoclassical (marginalist) economics defines labour exploitation by the in-equality between the marginal productivity of labour (the productivity of an additional worker) and wage such that the wage rate is below the value of marginal product of labour<sup>2</sup>. Under theory of Arthur Pigou, labour exploitation exists whenever employers pay their workers less than their workers' services are

---

<sup>2</sup>In the neoclassical model of perfect competition, only in short run wages may contain significant rent (exploitation) elements, but in the long run, competitive market forces reduce these gains to zero – no factor of production suffers exploitation.

worth for them. “Exploitation on the part of employers forces workpeople to accept in payment for their services less than the value which the marginal net product of their services has to these employers<sup>3</sup>” [Pigou 1948]. To Pigou, this form of exploitation and certain low wages resulted from it are unfair – labour exploitation leads to an inefficient allocation of resources, reduced net output of the economy (“national dividend”) and reduced general economic welfare provided (distributed) to members of the society.

According to John Roemer [1982], who, similar to me, rejects the labour theory of value, theory of exploitation is reduced to a theory of distributive injustice. Exploitation is based upon unequal distribution of property rights (i.e. ownership of human property – skills and non-human property – means of production and land) in all modes of production (feudal, capitalist and socialist).

The left-libertarians represented by political philosopher Hillel Steiner [1984, 2010] account of exploitation as a form of injustice. Justice is the standard by which we determine who has a moral right to do or to have what. Exploitations are occurrences in which the wrongful (unjust) gains or losses incurred by the parties involved are not the directly implied effects of those occurrences [Steiner 2010]. Exploitations may occur under conditions of voluntary bilateral exchange.

According to Steiner, exploitation is a type of transaction (any event that involves at least two people and in which goods and services are transferred from at least one of them to the other). But to be an exploitation, transaction must be some sort of exchange (i.e. goods and services are travelling in both directions). Exchange is fair if: (1) is bilateral, (2) is voluntarily undertaken by both involved parties, (3) is self-interestedly motivated on the part of both involved parties and (4) the two things transferred in exchange are of equal value. An exploitation suggested by Steiner means an exchange that lacks the last of the above mentioned four properties, i.e. an exchange of unequally valuable things [Steiner 2010]. For example, exploitative exchange exists if worker who voluntarily decided to work for self-interest gets from employee in return for his labour goods or services that are worth less than this labour.

Political philosopher Nicholas Vrousalis regards exploitation in a capitalist economy as a form of domination, that is, domination for self-enrichment. He provides a general definition of exploitation as the self-enriching instrumentalization of another’s vulnerability: “*A* exploits *B* if and only if *A* and *B* are embedded in a systematic relationship in which (a) *A* instrumentalizes (b) *B*’s vulnerability (c) to extract a net benefit from *B*. Instrumentalization of some set of attributes

---

<sup>3</sup>The value of the marginal product is understood here as a measure of economic utility and it equals to the actual revenue that labour can generate under the law of supply and demand.



of another agent (*S*) implies that *S* is being used as a means. Agent (group of agents) *B* is economically vulnerable to agent (group of agents) *A* if and only if *B* is vulnerable in virtue of *B*'s position relative to *A* in the relations of production which are systematic relations of effective ownership (thus of power) over human labour power and means of production in society. Agent *A* economically exploits agent *B* if and only if *A* and *B* are embedded in a systematic relationship in which (d) *A* instrumentalizes *B*'s economic vulnerability (e) to appropriate (the fruits of) *B*'s labour" [Vrousalis 2013].

## The labour exploitation forms and indicators

Following the above theoretical aspects, the latter part of the present study analyses the current labour exploitation problems (economic vulnerability of foreign migrants and taking unfair advantage of them) from the practical point of view and reports the various forms of labour exploitation present in the existence.

In the current real life situations, severe forms of exploitation of migrant workers are particularly associated with human trafficking. The UN Protocol to Prevent, Suppress and Punish Trafficking in Persons, especially Women and Children (Article 3a) defines "trafficking in persons" as encompassing the following three elements [UN 2000]:

- action – recruitment, transportation, transfer, harbouring or receipt of persons;
- means by which that action is achieved – threat of or use of force and other forms of coercion, abduction, fraud, deception, the abuse of power or of a position of vulnerability, and the giving or receiving of payments or benefits to achieve consent of a person having control over another person;
- purpose (of the intended action/means) – exploitation.

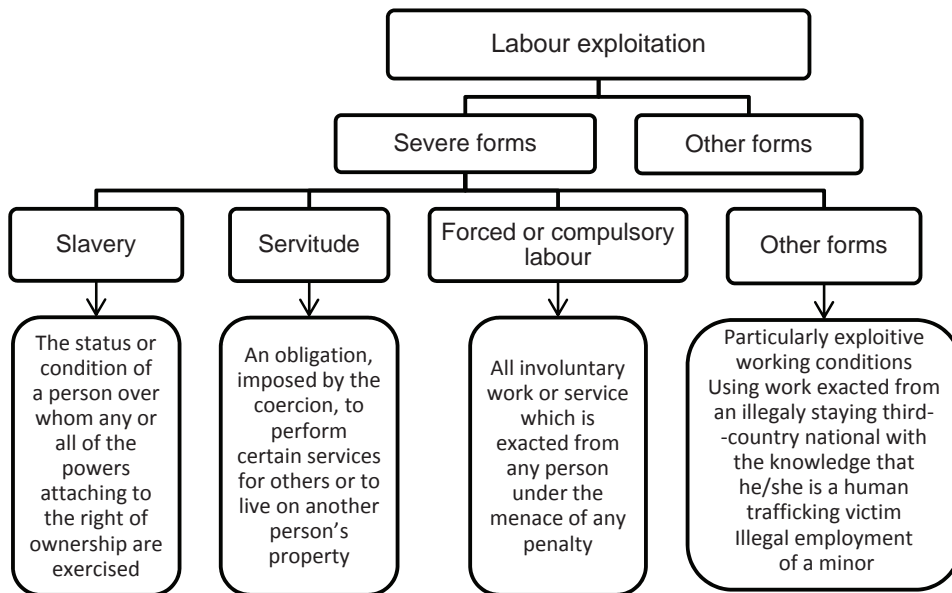
In accordance with the above-mentioned protocol, exploitation shall include, at a minimum, the exploitation of the prostitution of others or other forms of sexual exploitation, forced labour or services, slavery or practices similar to slavery, servitude or the removal of organs.

As reported by the U.S. State Department, forced labour (or labour trafficking) includes the range of activities (e.g. recruiting, harbouring, transporting, providing, obtaining) involved when a person uses force or physical threats, psychological coercion, abuse of the legal process, deception or other coercive means to force someone to work. When a person's labour is exploited by such means, his/her prior consent to work for an employer is legally irrelevant: the employer is a trafficker and the employee is a trafficking victim. Foreign migrants are

particularly vulnerable to this form of human trafficking, but nationals also may be forced into labour in their own countries [U.S. Department of State 2016].

Severe labour exploitation refers to all forms of labour exploitation that are criminal under the legislation of the EU member state where the exploitation takes place [FRA 2015]. Moreover, this exploitative form occurs in the case of the employment of worker being in an irregular situation, under “particularly exploitative working conditions”, i.e. these ones “where there is a striking disproportion compared with the terms of employment of legally employed workers which, for example, affects workers’ health and safety, and which offends against human dignity” [Employer Sanctions Directive 2009, Articles 9(1) and 2(i)].

The severe (criminal) forms of labour exploitation contain slavery, servitude, forced/compulsory labour (included in Article 5 of the EU Charter of Fundamental Rights [2000]) and other severe forms. Other, relatively less serious forms of exploitation relate to violation of civil and/or labour laws (Fig.).



**Figure**

Labour exploitation spectrum

Source: Own compilation based on ILO Forced Labour Convention [1930] and 1926 Slavery Convention [UN 1955].

Table 1 presents the forced labour indicators proposed by the UN ILO. It is important to point out that legal and practical understanding of severe forms of labour exploitation (as presented in the Figure and Table 1) generally does not fit with the economic theories of labour exploitation in the sense that such theories

**Table 1**  
Indicators of forced labour

Indicator	Explanation/examples
Abuse of vulnerability	A means of coercion where an employer deliberately and knowingly exploits a worker's vulnerable position to force him/her to work. The examples: the threat of denunciation used against irregular migrant workers, taking advantage of the limited understanding of a worker with an intellectual disability or with lack of knowledge of the local language and laws
Deception	The failure to deliver (materialize) what has been promised to the worker, either verbally or in writing. The examples of deceptive recruitment: false promises regarding working conditions/wages, the type of work, housing and living conditions, acquisition of regular migration status and job location
Restriction of movement	Workers are controlled (not free) to enter and exit the workplace subject to certain restrictions which are considered reasonable. Examples: workers locked up and guarded (by surveillance cameras or guards) to prevent them from escaping; employer's agents accompanying workers leaving the site
Isolation	Work settings that are physically remote or culturally isolated; denied contact with the outside world, little or no governmental oversight, a lack of access to protective and legal services
Physical and sexual violence	Forcing an individual to work or to undertake tasks not being part of the initial agreement, to stop him/her from raising issues, making complaints and seeking assistance. Examples: forcing workers to use drugs/alcohol (to have greater control over them), to have sex with the employer/family member
Intimidation and threats	A form of psychological coercion by making workers afraid (of losing their jobs, complaining about their conditions, asking for help, quitting their jobs etc.) through threats of physical violence, denunciation to the immigration authorities, loss of wages etc.
Retention of identity documents	An inability of workers to access their identity documents or other valuable personal possessions (retained by the employer) accompanied by their feeling that they cannot leave the job without risking loss of those belongings
Withholding of wages	Systematically and deliberately refusing to pay worker at all or excessive wage reductions in order to compel him/her to remain, and deny him/her of the opportunity to change employer
Debt bondage	Form of coercion where labourers work in an attempt to pay off an incurred or sometimes even inherited debt or loan, and are not paid for their services (bonded labour)
Abusive working & living conditions	Living and working conditions that workers would never freely accept or that are substantially different from those described in the contract
Excessive overtime	Forcing employees to work more overtime than is allowed by national law, under some form of threat (e.g. dismissal) or in order to earn at least the minimum wage

Source: Author's own compilation based on Anderson and Rogaly [2009], ILO [2012].

claim that workers are voluntary labour market participants, i.e. they are free to engage in bilateral transactions, free to make their own choice about labour supply, and free to enter and exit the labour market<sup>4</sup>. The common properties shared by the two approaches (theoretical and applied) to labour exploitation include unduly low wages or, eventually, unfair, unjust wages received by workers.

## **Country risks and general evidence of labour exploitation in agricultural sectors**

The U.S. Department of State that reports on human trafficking around the world divides countries into four tiers based on the extent of government action to combat trafficking rather than on the scale of the human trafficking problem in the country. Tier 1 (the highest ranking) covers those countries the governments of which fully meet the minimum standards of the Trafficking Victims Protection Act of 2000 (TVPA) for the elimination of trafficking. Countries on Tier 2 do not fully meet the TVPA's minimum standards but are making significant efforts to meet them. Tier 2 Watch list includes those countries which governments do not fully meet minimum standards but are making significant efforts in order to do it, and in which the absolute number of victims of severe forms of trafficking is very significant or is significantly increasing, as well as governments failed to provide evidence of rising efforts to combat severe forms of human trafficking from the previous year. Finally, Tier 3 encompasses those countries where governments do not fully meet the TVPA's minimum standards and are not making significant efforts to do so.

According to social research conducted by European Union Agency for Fundamental Rights (FRA) from January 2013 to September 2014, in 21 EU states (all except Denmark, Estonia, Latvia, Luxembourg, Romania, Slovenia and Sweden), "Agriculture, forestry and fishing" (AF&F) is not the only economic sector in the EU in which foreign labourers are at high risk of exploitation but in some countries it belongs to the top three such sectors [FRA 2015].

One of the explanations is that agriculture is to be heavily dependent upon this exploitation as it typically requires large numbers of cheap, flexible, seasonal workers, among others due to the cost pressure exerted on farm producers by retail food industry. Source of migrants' exploitation in the low-wage farming sector can also be the surplus labour-power from beyond the receiving state that can be hired, fired and even deported.

---

<sup>4</sup>The only possible form of "coercion" is economic compulsion to work for wages.

Foreign arrivals, especially new one, are seen as being harder workers, more reliable and loyal than their domestic counterparts as well as prepared to work longer hours due to their lack of choice and the large volume of accessible labour at the bottom of the labour market [MacKenzie and Forde 2009]. Therefore, intensive competitive pressure from and amongst foreigners in addition to an imbalance of power in the employer-worker relationship can increase the risk of labour exploitation in agriculture.

Table 2 classifies the EU countries in terms of risk tiers and gives an evidence of migrant labour exploitation in agricultural sectors of these countries.

**Table 2**

Risks and signs of foreign labour exploitation in agricultural sectors in the EU countries

Countries by tier placement	Description
1	2
Tier 1	
Cyprus	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Foreign migrants (mainly from South and South-East Asia) and asylum-seekers (from South-East Asia, Africa and Eastern Europe) are subjected to forced labour in agriculture. Migrant workers are subjected to debt bondage, threats and withholding of pay and documents
the Czech Republic	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Men and women from Ukraine, Romania, Bulgaria, Moldova, Mongolia, the Philippines, Russia, and Vietnam are subjected to forced labour, typically through debt bondage, in agriculture and forestry
Italy	AF&F is first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Men from Africa, Asia, and Eastern Europe are subjected to forced labour through debt bondage in agriculture in southern Italy
the Netherlands	AF&F is first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. The destination country for men, women, and children from Eastern Europe, Africa, and South and East Asia subjected to forced labour, such as agriculture, horticulture and food processing
Poland	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Men and women from Poland are subjected to forced labour in Europe, primarily Western and Northern Europe
Portugal	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Foreign labour trafficking victims (mainly from Africa and Eastern Europe) are exploited in agriculture. Poor and uneducated Portuguese in the country's rural interior are especially vulnerable to forced labour networks in Spain
Spain	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Men and women from China, India, and Pakistan are subjected to forced labour in the agricultural sector. Victims are recruited by false promises of employment in the agriculture and forced into debt bondage upon their arrival to Spain

Table 2 cont.

1	2
United Kingdom	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Migrant workers (including those from Poland) are subjected to forced labour in agriculture and food processing. In Northern Ireland, migrants from Albania and Romania are vulnerable to forced labour in agriculture
Austria	AF&F is the second top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Forced labour occurs in the agricultural sector
France	AF&F is the second top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation
Slovakia	AF&F is the second top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Slovak men and women are subjected to forced labour in agriculture in Western Europe, primarily in the UK
Ireland	AF&F is the third top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. No reported victims of forced labour in agriculture. Ghanaian, Filipino, Egyptian, and Indian migrant fishermen endure conditions possibly indicative of forced labour (including debt bondage, document retention, restriction of movement, and non-payment of wages, dangerous working conditions, and verbal and physical abuse)
Belgium	Foreign migrant men are subjected to forced labour in horticulture sites and fruit farms
Denmark	Migrants (from Eastern Europe, Africa, South-East Asia, and Latin America) are subjected to labour trafficking in agriculture through debt bondage, withheld wages, abuse, and threats of deportation
Finland	Many legal migrants are exploited in the agriculture and as gardeners. Seasonal berry pickers, many of whom arrive from Thailand, are especially vulnerable to labour exploitation
Germany	Victims of forced labour (predominantly European, including Bulgarians, Poles, and Romanians, as well as Afghans, Pakistanis, and Vietnamese) are exploited on in agriculture and meat processing plants
Lithuania	Some Lithuanian men are subjected to forced labour in Ireland, the United Kingdom, and the United States, including in agriculture.
Sweden	Destination country for man and women from Eastern Europe, Africa, the Middle East, and Asia) subjected to forced labour in agriculture, forestry, and as seasonal berry pickers
Slovenia	No information on reported victims of forced labour in agriculture
Tier 2	
Greece	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Victims of forced labour are primarily children and men from Eastern Europe, South Asia, and Africa. Migrant workers (mainly from Bangladesh, Pakistan, and Afghanistan) are susceptible to debt bondage, reportedly in agriculture
Croatia	AF&F is the third top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. In previous years, Bosnian and Romanian women and men have been subjected to forced labour in Croatian agriculture

Table 2 cont.

1	2
Hungary	AF&F is the third top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Hungarian men and women are subjected to forced labour abroad, including in the UK, the Netherlands and other European countries. Labour trafficking of Hungarian men in Western Europe has intensified in agriculture
Malta	AF&F is the third top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation
Estonia	Men and women from Estonia are subjected to conditions of forced labour within in Europe, and in Australia in seasonal jobs
Latvia	Latvian men, women and children are subjected to forced labour in other parts of Europe, particularly in the construction and agricultural sector
Luxembourg	Forced labour, sometimes involving Chinese or Eastern or Southern European men, women, and children, occurs in various sectors
Romania	Romanian women and men have been subjected to forced labour in the Croatian, Czech, German and Hungarian agricultural sectors
Tier 2 Watch list	
Bulgaria	AF&F is the first top economic sector in which workers are at risk of labour exploitation. Bulgarian men, women, and children are subjected to forced labour in other European states and Israel, predominantly in agriculture, construction, and the service sector

Source: Author's own compilation based on FRA [2015], U.S. Department [2016].

In 10 of 21 EU countries under FRA investigation (i.e. Bulgaria, Cyprus, the Czech Republic, Greece, Italy, the Netherlands, Poland, Portugal, Spain and the United Kingdom), “Agriculture, forestry and fishing” has been ranked as the first among the top economic sectors with workers exposed to the risk of labour exploitation.

## Examples of exploitation experienced by immigrants

The source of information to give a snapshot of cases of forced labour in European agriculture is an analysis of press articles and other media materials. The characteristics of the exploitation stories are described in Table 3.

Several most frequent and striking recent cases of exploited migrants (including asylum-seekers) revealed by surveyed media occur from farm sectors in Greece, Italy, Spain and the United Kingdom. It does not necessarily mean, however, that this phenomenon is less profound in other EU countries. The coverage by media depends, among others, on their responsibility in shaping public discourse about foreign labour exploitation, an awareness of the various forms of severe labour exploitation as well as on the detection of situations of labour

**Table 3**  
Media releases on labour exploitation in agriculture

Source	Country/coverage
1	2
The United Kingdom	
Taylor and Sturdy [2013] BBC	Eastern Europeans (including Latvians and Lithuanians) employed in the Fens to pick leeks are trapped in a widespread network of exploitation. They were forced to pay fellow countrymen bribes to get a few days' work in the field – and some were left to live on less than 1 GBP a week. Some of them were being paid below the minimum wage. Many were trapped in debt after being fined up to 1,000 GBP for failing to turn up for work. Migrant worker paid 236 GBP to be trafficked from Lithuania on the promise of a job but when he arrived, he was dropped off to queue up at a recruitment agency
Lawrence [2015] The Guardian	Lithuanians who were trafficked to work in farms producing eggs for high street brand said they were the victims of violence, described the process of being debt-bonded on arrival, and spoke of their accommodation riddled with bedbugs and of becoming so hungry that they ate raw eggs. They were denied sleep and toilet breaks, forced to urinate into bottles and defecate into carrier bags in their vehicle
Lawrence [2016a] The Guardian	A Kent-based gangmaster couple have agreed to a landmark settlement worth more than 1 million GBP in compensation and legal costs for a group of Lithuanian migrants who were trafficked to work on farms producing eggs for high street brands
Lawrence [2016b] The Guardian	Twelve farm workers living in a caravan with no water, sanitation, lighting, heating or cooking facilities. Thirty workers living in a two-bedroom house that was structurally dangerous, threatened by men wielding baseball bats if they complained
Greece	
France 24 [2013]	Two men have been arrested in Greece after foremen for strawberry growers allegedly shot and wounded 27 migrant labourers (mainly from Bangladesh), demanding long-overdue payment
Vassilopoulos [2013] World Socialist	Around 800 foreign farm workers (mainly Pakistani) descent struck last week in the Greek town of Skala (region of Lakonia). The strike was called in protest against delays in payment, poor living conditions and racist treatment at the hands of the Greek police
The Netherlands	
DutchNews.nl [2015]	Social affairs ministry inspectors found problems at 20% of 187 mushroom farms inspected between 2011 and 2014, despite extra efforts to stamp out exploitation. In total, 236 workers were discovered without permits, most of whom came from Bulgaria, while 193 workers, mainly Bulgarian and Polish nationals, were being paid below official rates
Hortidaily [2016]	Polish interviewees reported that their work was physically demanding, and many reported about ensuing physical ailments, ranging from muscle, back or joint problems (in distribution centres) to skin irritation after exposure to chemicals (in greenhouses)



Table 3 cont.

1	2
Finland	
Migrant Tales [2013]	Fifty berry pickers from Thailand have decided to fight for their rights and better working conditions. An article by Helsingin Sanomat showed that these migrants, who pay for their plane tickets, insurance and lodging while in Finland, make 2.40 EUR an hour working for Sotkamo-based berry company Ber-Ex
Spain	
Lawrence [2011] The Guardian	Thousands of illegal migrants used to grow salad vegetables have been uncovered in southern Spain. Migrant workers from Africa were living in shacks made of old boxes and plastic sheeting, without sanitation or access to drinking water. Wages were routinely less than half the legal minimum wage. Workers without papers being told they will be reported to the police if they complain
The Local.es [2016]	Five Romanians have been arrested suspected of exploiting their fellow countrymen after luring them to work in the fruit and vegetable harvest in Seville and then not paying them for their labour. The workers did not receive any kind of financial remuneration for their work. Romanians were squeezed into often abandoned houses, in deplorable sanitary conditions where they were threatened and which they could not leave except to work in the fields
Italy	
Buttler [2015] The Guardian	Illegal gangmasters known as <i>caporali</i> were taking a cut of workers' pay and social contributions leaving them earning as little as 3 EUR an hour over a 10- to 12-hour working day. Legally employed workers would take home 8.20 EUR an hour
Jordans [2015] Thestar.com	The majority of migrants harvesting potato fields near Syracuse live in dilapidated shacks in the fields without any services, without water, without toilets. They cook with a little fire on the ground putting big pots on top and they work all day long
Tondo [2016] The Guardian	Migrant labour makes good business sense – both for local farmers and for the <i>caporali</i> , labour contractors who recruit men and women to work illegally in Sicily's agricultural sector. Some African workers say they are being paid just 2 EUR (1.72 GBP an hour), 7.50 EUR below the legal minimum wage – with no contract or health insurance
Totaro [2016a] Reuters	Vast army of vulnerable, often stateless North African and Eastern European migrants used to pick tomato crops are controlled by illegal work-gang masters and held in slave-like conditions in rural ghettos in Puglia
Totaro [2016b] The Australian	In the countryside of Puglia, asylum-seeker workers (mostly young men from Ghana, Nigeria and myriad sub-Saharan countries as well as from Iraq and Syria) are paid 3.50 EUR for a 75-kg box of tomatoes that could take hours to fill. Working days stretched from 3 am to 6 pm in 40°C-plus temperatures without shade or respite. The <i>caporali</i> refuse them to bring food or water and force them to pay 5 EUR each for transport to the fields and to return to the ghettos. Often they take workers' papers using this as leverage to keep them from fleeing and making them a kind of slave

Table 3 cont.

1	2
Poland	
Radio Poland [2015]	A report by the EU's Agency for Fundamental Rights has highlighted Poland as one of the EU countries where workers in the grey economy are most vulnerable to being exploited (with agricultural sector mentioned repeatedly, as no authority in Poland is permitted to monitor the working conditions on private farms). This lack of regulation has allowed Ukrainian children to be employed seasonally on Polish farms
France	
Mortimer [2016] Independent	Refugee boys sent from the demolished "Jungle" camp in Calais claim they have been pressed into forced unpaid work in fruit farms which provided food for supermarkets
Germany	
Sibilak [2015] Interia.pl	Did Polish seasonal workers employed behind the Oder become voluntary victims of perfectly organized system of slave labour? So says the man who the last twenty seasons worked in harvesting asparagus in Bavaria. According to him "Bauer imposed a murderous pace. It was not an ordinary job but one big race"

Source: Own compilation.

exploitation by monitoring bodies. In some EU countries, agricultural labour carried out on private property is entirely exempt from workplace inspections, and consequently it is difficult to detect cases of labour exploitation.

One of the examples is Poland, where the National Labour Inspectorate has no powers to control employee's conditions of work at sites of private agricultural holdings since farmers are neither employers nor entrepreneurs in the terms of the Act on freedom of economic activity [Ustawa o swobodzie... 2004].

According to the facts provided in Table 3, forced labour and other forms of exploitation of foreign migrants are more feasible in cases of multiple dependency on the agricultural employer, such as when the foreigner depends on the farmer not only for his job but also for housing, food, water, transportation and other necessities.

## Concluding remarks

1. According to the standard view, exploitation is an act of taking unfair advantage of another person in order to benefit oneself. Economic theories generally perceive labour exploitation as an act of capturing the fruits of hired labour through wage rate lower than worker's (marginal) contribution to the value of (marginal) output. In legal and practical terms, labour exploitation

- goes beyond unfair remuneration for work, taking also the forms of deception, debt bondage, abusive working and living conditions, and others.
2. In many EU states, under-supply of domestic labour threatens the survival of their agriculture. To compensate for the shortage of domestic workers, farmers either legally or illegally source their own labour from abroad with the possibility of severe exploitation being hidden as the workers may be entirely confined to remote farms or because there is lack of workplace controls by authorities.
  3. Actually, numbers of migrant workers (from different parts of the world, including Central and Eastern Europe) have been trafficked to the EU agricultural sectors for exploitation, including severe one (forced labour). Foreign workers with irregular status (usually non-EU citizens) are susceptible to extreme exploitation.
  4. Action to counter foreign migrant exploitation in the agricultural employment relationships needs a profound understanding its various forms and indicators by farm employers and employees, research institutions, public authorities, media, and the public as a whole.
  5. One of the ways of combating labour exploitation is to reduce its economic attraction for perpetrators through increasing the costs and risk of detection for exploiters (for instance by imposing and/or applying penalties against perpetrators of forced labour) as well as through setting and enforcing minimum wages.
  6. In order to explore more detail about contemporary phenomenon of exploitation of migrant farm labourers in the EU, reliable and comparable data on foreigners employed in member states' agriculture should be publicly available. Comprehensive statistics provided by official sources (e.g. national statistical agencies, Eurostat, Labour Force Surveys) could play essential role both in monitoring the trends in foreign labour supply as well as in investigating employment and living conditions of foreign (EU and non-EU) nationals working in agricultural sectors of host countries.

## References

- ANDERSON B., ROGALY B., 2009: *Forced Labour and Migration to the UK*, Study prepared by COMPAS in collaboration with the Trades Union Congress, [http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/Forced\\_labour\\_in\\_UK\\_12-2009.pdf](http://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/Forced_labour_in_UK_12-2009.pdf).
- ARNESON R.J., 1981: *What's Wrong with Exploitation?*, *Ethics* 91 (2), 202–227.
- BUTTNER S., 2015: *UK Shops Urged to Look at Italian Tomato Sourcing Over Exploitation Concerns*, *The Guardian*, 10 December 2015.

- Charter of Fundamental Rights of the European Union*, Official Journal of the European Communities, 2000, C 364/1.
- Directive 2014/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on the conditions of entry and stay of third-country nationals for the purpose of employment as seasonal workers*, Official Journal of the European Union, L94/375.
- Due Diligence in Agricultural Supply Chains: Counteracting Exploitation of Migrant Workers in Italian Tomato Production, 2016. Oslo, London, Copenhagen: Joint Ethical Trading Initiatives.
- DutchNews.nl, 2015: *Many Mushroom Farmers Still Exploiting Their Workers*, 8 June 2015, <http://www.dutchnews.nl/news/archives/2015/06/many-mushroom-farmers-still-exploiting-their-workers>.
- Employer Sanctions Directive – Directive 2009/52/EC of the European Parliament and of the Council of 18 June 2009 providing for minimum standards on sanctions and measures against employers of illegally staying third-country nationals*, Official Journal of the European Union, L168/24.
- European Union Agency for Fundamental Rights – FRA, 2015: *Severe Labour Exploitation: Workers Moving within or into the European Union States’ Obligations and Victims’ Rights*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- France 24, 2013: *Two Arrested after Migrant Workers Shot on Greek Farm*, <http://www.france24.com/en/20130418-greece-hunts-foremen-after-migrant-workers-shot>.
- HAILBRONNER K., THYM D. (Eds), 2016: *EU Immigration and Asylum Law. A Commentary*, C.H. Beck, München.
- Hortidaily, 2016: *Polish Workers Exploited in the Netherlands*, 29 June, 2016, <http://www.hortidaily.com/article/27302/Polish-workers-exploited-in-the-Netherlands>.
- International Labour Organisation – ILO, 1930: *Convention Concerning Forced or Compulsory Labour* (Entry into force: 1 May 1932). Adoption: Geneva, 14th ILC session (28 June 1930); Status: Up-to-date instrument (Fundamental Convention).
- International Labour Organisation – ILO, 2012: *Indicators of Forced Labour*, International Labour Office, Geneva.
- JORDANS F., 2015: *Italy’s Migrant Workers Forced to Take on Farm Labour*, Thestar.com, <https://www.thestar.com/news/world/2015/05/09/italys-migrant-workers-forced-to-take-on-farm-labour.html>.
- KASIMIS Ch., PAPADOPOULOS A.G., ZACOPOULOU E., 2003: *Migrants in Rural Greece*, *Sociologia Ruralis* 43 (2), 167–184.
- LAWRENCE F., 2011: *Spain’s Salad Growers Are Modern-day Slaves, Say Charities*, The Guardian, 7 February 2011, <https://www.theguardian.com/business/2011/feb/07/spain-salad-growers-slaves-charities>.
- LAWRENCE F., 2015: *Lithuanian Migrants Trafficked to UK Egg Farms Sue ‘Worst Gangmaster Ever’*, The Guardian, 10 August 2015.
- LAWRENCE F., 2016a: *Gangmasters Agree to Pay More than £1m to Settle Modern Slavery Claim*, The Guardian, 20 December 2016, <https://www.theguardian.com/uk-news/2016/dec/20/gangmasters-agree-1m-payout-to-settle-modern-slavery-claim>.
- LAWRENCE F., 2016b: *Attempts to Stop Exploitation by Gangmasters Must Not Be Undermined*, The Guardian, 6 March 2016.

- The Local.es, 2016: *Five Arrested Over Exploiting Romanian Workers in Spain*, 16 January 2016, <http://www.thelocal.es/20160116/five-arrested-in-spain-over-exploiting-romanian-farm-workers>.
- MacKENZIE R., FORDE Ch., 2009: *The Rhetoric of the 'Good Worker' Versus the Realities of Employers' Use and the Experiences of Migrant Workers*, *Work, Employment & Society* 23 (1), 142–159.
- MARX K., 1867/1887: *Capital. A Critique of Political Economy, Volume I, Book One: The Process of Production of Capital*, Progress Publishers, Moscow, <https://www.marxists.org/archive/marx/works/download/pdf/Capital-Volume-I.pdf>.
- Migrant Tales, 2013: *Thai Berry Pickers in Finland are Between a Rock and a Hard Place*, September 22, 2013, <http://www.migranttales.net/thai-berry-pickers-in-finland-are-between-a-rock-and-a-hard-place>.
- MORTIMER C., 2016: *Calais Refugee Children Forced to Work on Fruit Farms and Share Accommodation with Adults, Charity Claims*, Independent, 19 November 2016, <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/calais-jungle-refugee-crisis-child-forced-labour-fruit-farms-reception-centre-a7427396.html>.
- Osservatorio Placido Rizzotto, 2014: *Agromafie e Caporalato, Secondo Rapporto*, Ediesse.
- PIGOU A.C., 1948: *The Economics of Welfare*, Transaction Publishers, New Brunswick and London.
- POLLARD D., 2012: *The Gangmaster System in the UK: Perspective of the Trade Unionist*, [in:] S. Barrientos, C. Dolan (Eds) *Ethical Sourcing in the Global Food System*, New York, Earthscan from Routledge, 115–128.
- Radio Poland, 2015: *Migrant Workers in Poland at Risk of Exploitation*, 3 June 2015.
- ROEMER J.E., 1982: *A General Theory of Exploitation and Class*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- SIBILAK M., 2015: *Praca sezonowa czy dobrowolne niewolnictwo?*, Interia.pl, 11 January 2015, <http://biznes.onet.pl/praca/prawo-pracy/praca-sezonowa-czy-dobrowolne-niewolnictwo/42g62n>.
- STEINER H., 1984: *A Liberal Theory of Exploitation*, *Ethics* 94 (2), 225–241.
- STEINER H., 2010: *Exploitation Takes Time*, [in:] J. Vint, J.S. Metcalfe, H.D. Kurz, N. Salvadori, P.A. Samuelson (Eds), *Economic Theory and Economic Thought: Essays in Honour of Ian Steedman*, Routledge, London and New York, 20–29.
- STRAUSS K., 2013: *Unfree Again: Social Reproduction, Flexible Labour Markets and the Resurgence of Gang Labour in the UK*, *Antipode, A Radical Journal of Geography* 45 (1), 180–197.
- TAYLOR J., STURDY J., 2013: *Fens Migrant Workers 'Exploited'*, *BBC Finds*, BBC News, 30 September 2013, <http://www.bbc.com/news/uk-england-24108665>.
- TONDO L., 2016: *Ours Are the Hands and Faces of Slavery: The Exploitation of Migrants in Sicily*, *The Guardian*, 24 November 2016.
- TOTARO P., 2016a: *Calls Mount to Stop Abuse of Migrant Workers in Italy's 'Red Gold': the Tomato Sector*, *Reuters World News*, 29 March 2016, <http://www.reuters.com/article/us-italy-migrants-slavery-idUSKCN0WV13U>.
- TOTARO P., 2016b: *Italian Tomatoes the Product of Migrant 'Slave Labour'*, *The Australian*, 30 January 2016, <http://www.theaustralian.com.au/news/inquirer/italian-tomatoes-the-product-of-migrant-slave-labour/news-story/fece485267a1dd13b34a9ac78718208d>.

- U.S. Department of State, 2016: *Trafficking in Persons Report June 2016*, U.S. Department of State Publication, Office of the Under Secretary for Civilian Security, Democracy, and Human Rights, Washington D.C.
- United Nations – UN, 1955: *Slavery Convention Signed at Geneva on 25 September 1926, and amended by the Protocol*, New York, 7 December 1953.
- United Nations – UN, 2000: *Protocol to Prevent, Suppress and Punish Trafficking in Persons, Especially Women and Children Supplementing The United Nations Convention Against Transnational Organized Crime*.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 173, poz. 1807.
- VASSILOPOULOS J., 2013: *Pakistani Migrant Fruit Pickers in Greece Strike over Inhuman Conditions*, World Socialist Web Site, 15 July 2014, <https://www.wsws.org/en/articles/2014/07/15/gree-j15.html>.
- VROUSALIS N., 2013: *Exploitation, Vulnerability, and Social Domination*, Philosophy and Public Affairs 41 (2), 131–157.
- WASLEY A., 2011: *Bitter Harvest: How Exploitation and Abuse Stalks Migrant Workers on UK Farms*. The Ecologist, [http://www.theecologist.org/News/news\\_analysis/1083134/bitter\\_harvest\\_how\\_exploitation\\_and\\_abuse\\_stalks\\_migrant\\_workers\\_on\\_uk\\_farms.html](http://www.theecologist.org/News/news_analysis/1083134/bitter_harvest_how_exploitation_and_abuse_stalks_migrant_workers_on_uk_farms.html).
- ZWOLINSKI M., WERTHEIMER A., 2016: «*Exploitation*», The Stanford Encyclopedia of Philosophy, <https://plato.stanford.edu/archives/fall2016/entries/exploitation/>.

## **Eksploatacja siły roboczej migrantów w rolnictwie Unii Europejskiej**

### **Abstrakt**

Badanie ma na celu przyczynienie się do pogłębienia zrozumienia zjawiska wykorzystywania (wyzysku) siły roboczej i jego objawów. W artykule przedstawiono koncepcje eksploatacji siły roboczej, wykorzystując teoretyczną perspektywę zaproponowaną przez Marksa, ekonomistów neoklasycznych, libertarian oraz filozofów politycznych, a także formalne/prawne podejście zawarte w protokołach ONZ i dyrektywach UE. Badanie bazuje na przeglądzie literatury naukowej, oficjalnych raportów oraz artykułów prasowych i innych doniesień medialnych. W artykule jednoznacznie wykazano, że eksploatacja zagranicznych migrantów zarobkowych rzeczywiście istnieje w sektorach rolnych UE, a co więcej, że należą one do czołowych sektorów gospodarki o najwyższym ryzyku nadmiernego wykorzystywania siły roboczej. W 10 krajach UE sektor rolnictwa, leśnictwa i rybołówstwa został uplasowany na pierwszym miejscu wśród sektorów, w których zatrudnieni najbardziej narażeni są na ryzyko eksploatacji. Cudzoziemscy pracownicy rolni doświadczają wielu form wykorzystywania, po-

cząwszy od nędznych wynagrodzeń, poprzez niewolnictwo za długi, a kończąc na fizycznym i psychicznym znęcaniu się. Ofiary tego procederu w UE pochodzą z różnych części świata: Afryki, Azji oraz Europy Środkowej i Wschodniej (w tym z innych krajów UE).

**Słowa kluczowe:** wykorzystywanie pracowników, praca przymusowa, migranci zagraniczni, sektor rolny, UE





**Jan Hybel**

Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii TWP w Olsztynie

## **Tendencje i uwarunkowania migracji zagranicznych ludności w Polsce**

### **Wstęp**

Nieodłącznym elementem globalizacji i integracji są procesy migracji ludności. Migracje w Polsce rozwinęły się szczególnie po 1989 roku i po przystąpieniu Polski do UE. Problemy migracji są przedmiotem badań wielu dyscyplin, zarówno z perspektywy ekonomicznej, jak i demograficznej, politycznej oraz społecznej. Migracja oznacza zmianę miejsca pobytu mieszkańców danego kraju i może przybierać formę emigracji i imigracji. W ujęciu demograficznym migracja oznacza zmianę stałego miejsca zamieszkania i miejsca czasowego pobytu [Szczygielska 2013]. Według OECD migracja stała występuje, gdy osoba otrzymuje prawo stałego pobytu lub zezwolenie na pobyt stały [Murdoch 2011]. W zaleceniach ONZ migracje krótkookresowe dotyczą wyjazdów trwających od 3 do 12 miesięcy. W bazie Eurostat podawane są informacje o migracjach długookresowych (co najmniej 12 miesięcy).

Migracje są spowodowane głównie przyczynami ekonomicznymi, ale także politycznymi, rodzinnymi, religijnymi, zdrowotnymi oraz rozwojem turystyki. Wśród wielu teorii współczesnych objaśniających zjawisko migracji dominują dwa stanowiska: pierwsze, że o migracji decyduje różnicowanie płac i dochodów, a drugie akcentuje znaczenie sytuacji na rynku pracy, w tym wysoką stopę bezrobocia w kraju wysyłającym. W okresie transformacji systemowej migracje z przyczyn politycznych zupełnie straciły na znaczeniu. Swoboda przepływu osób w UE sprawia, że o emigracji w około 80% decyduje motyw zarobkowy [Kaczmarczyk 2006]. Ponadto w miejsce trwałej migracji zaczęły dominować wyjazdy osób na pobyt krótkookresowy. To utrudnia pełną analizę zjawiska migracji, bowiem nie jest łatwo ocenić, czy te wyjazdy mają charakter stały, czy tymczasowy.

Celem opracowania jest przedstawienie zmian wielkości emigracji z Polski i imigracji do Polski oraz identyfikacja uwarunkowań ekonomicznych decydujących o wyborze kraju docelowego. Podstawę analizy stanowią materiały wtórne, literatura przedmiotu oraz dane GUS i Eurostat. Procesy migracyjne wymagają ciągłego gromadzenia informacji i opracowywania analiz niezbędnych do postawienia diagnozy zjawiska i wypracowania skutecznej polityki migracyjnej. Pogłębione badania pozwalają określić nie tylko skalę i kierunki migracji, ale także jej skutki gospodarcze, demograficzne i społeczne.

## **Tendencje zmian i główne cechy oraz kierunki emigracji z Polski**

Z emigracją wiążą się zarówno korzyści, jak i zagrożenia, a także koszty, które można analizować z punktu widzenia osób emigrujących, firm i całej gospodarki. Do potencjalnych korzyści dla emigrantów można zaliczyć zatrudnienie i wyższe płace, zdobycie nowych kwalifikacji, poznanie nowej kultury i języka, a dla gospodarki kraju wysyłającego: zmniejszenie bezrobocia, wiedzę i umiejętności powracających, transfery pieniężne z zagranicy oraz korzyści firm transportowych. Do potencjalnych zagrożeń należą: utrata młodych ludzi, osób o wysokich kwalifikacjach, wystąpienie braku specjalistów w niektórych dziedzinach, pogorszenie relacji między liczbą osób w produkcyjnym i poprodukcyjnym wieku, różne zagrożenia dla życia rodzinnego, wydatki na podróże i ryzyko związane z emigracją. Obecnie trudno jednoznacznie stwierdzić, czy emigracje są dla państwa korzystne, czy też powodują straty, głównie ze względu na zmieniającą się sytuację gospodarczą i zawężoną reprodukcję demograficzną zasobów pracy w Polsce i w wielu innych krajach. Część ekonomistów uważa, że zyski z migracji trafiają głównie do krajów przyjmujących, a nie wysyłających [Orłowski 2013]. Według GUS w 2014 roku poza krajem przebywało czasowo 2320 tys. Polaków (tab. 1).

W latach 2005–2014 liczba osób emigrujących czasowo z Polski zwiększyła się o 870 tys. osób, osiągając w 2014 roku 2320 tys. osób. Największa fala emigrantów była w latach 2005–2007. W następnych latach z powodu kryzysu gospodarczego zanotowano spadek liczby emigrantów, a od 2013 roku ponowny jej wzrost. Do zwiększenia emigracji (o 37,5%) przyczyniło się głównie wprowadzenie zasady swobodnego przemieszczania się ludności w ramach UE i otwarcie granic. Kierunki emigracji z Polski były początkowo zdeterminowane tempem znoszenia ograniczeń w dostępie do rynku pracy w poszczególnych krajach UE. Głównymi kierunkami emigracji pozostają kraje UE, które przyjęły 82% emigrantów. Najwięcej osób z Polski przybyło do: Wielkiej Brytanii, Niemiec i Irlandii, łącznie stanowi to 60,9% całej emigracji.

**Tabela 1**

Liczba emigrantów z Polski przebywających czasowo za granicą w latach 2005 i 2012–2014 [tys. osób]

Wyszczególnienie	2005	2012	2013	2014
Ogółem	1450	2130	2196	2320
Europa	1200	1816	1891	2013
UE	1170	1170	1789	1901
w tym:				
Austria	25	28	31	34
Belgia	31	48	49	49
Dania	19	23	25	28
Francja	44	63	63	63
Grecja	17	14	12	9
Holandia	43	8	103	109
Hiszpania	37	37	34	32
Irlandia	76	118	115	113
Niemcy	430	500	560	614
Szwecja	17	38	40	43
Wielka Brytania	340	637	642	685
Włochy	70	97	96	96
spoza UE	30	96	102	112
Norwegia	24	65	71	79

Źródło: GUS [2015c].

W latach 2012–2015 znacząco wzrosła liczba osób emigrujących do Niemiec (o 114 tys. osób), głównie ze względu na bliskie sąsiedztwo, niską stopę bezrobocia i duże zapotrzebowanie na pracę oraz wysokie płace. Należy również zauważyć znaczący wzrost liczby emigrantów z Polski do Wielkiej Brytanii, Norwegii, Włoch, Holandii i Austrii, natomiast spadek do Grecji i Hiszpanii, a od 2012 roku do Irlandii.

Z danych zestawienia w tabeli 2 wynika, że najwięcej osób emigruje z województw: opolskiego, podlaskiego i podkarpackiego.

Według badań GUS główną przyczyną emigracji, zarówno mężczyzn, jak i kobiet, była możliwość znalezienia zatrudnienia dającego wyższy zarobek niż w Polsce. Na tę przyczynę w 2014 roku wskazało 78,7% mężczyzn i 62,2% kobiet. Kolejnymi przyczynami były: łączenie rodzin i edukacja – 16,5% odpowiedzi mężczyzn i 30,8% odpowiedzi kobiet. Z wyżej wymienionych badań wynika, że z Polski emigrują głównie osoby z wykształceniem średnim (40,5%) i wyższym (22,8%) – tabela 3.

**Tabela 2**

Udział emigrantów w liczbie ludności według województw w Polsce w 2014 roku [%]

Województwo	Udział	Województwo	Udział
Dolnośląskie	6,2	Podkarpackie	8,4
Kujawsko-pomorskie	5,1	Podlaskie	9,1
Lubelskie	5,2	Pomorskie	5,9
Lubuskie	6,0	Śląskie	5,0
Łódzkie	2,9	Świętokrzyskie	5,0
Małopolskie	5,6	Warmińsko-mazurskie	7,5
Mazowieckie	2,8	Wielkopolskie	3,1
Opolskie	10,6	Zachodniopomorskie	6,3

Źródło: Jak w tabeli 1.

**Tabela 3**

Przyczyny emigracji Polaków w 2014 roku [%]

Rodzaj przyczyny	Mężczyźni	Kobiety
Praca	78,7	62,2
Edukacja	3,9	8,4
Leczenie	0,2	0,3
Sprawy rodzinne	12,6	22,4
Pozostałe	4,6	6,7

Źródło: GUS [2015a].

Emigracja osób o wysokich kwalifikacjach powoduje ubytek kapitału ludzkiego i jest szczególnie niekorzystna dla kraju w przypadku wyjazdów na pobyt stały, a w małym stopniu w czasowej i cyrkulacyjnej migracji. Poziom i dynamika migracji zagranicznej z Polski są stosunkowo niewielkie (tab. 4).

**Tabela 4**

Emigranci wymeldowani z pobytu stałego w Polsce w latach 2005 i 2014

Wyszczególnienie	2005	2014	2014/2005 przyrost [%]
	liczba osób		
Ogółem	22 242	28 080	26,2
w tym do Europy:	18 416	25 031	35,9
w tym:			
Wielka Brytania	3 072	7 392	140,6
Irlandia	405	1 196	195,3
Kanada	808	673	-32,7
USA	2 633	1 877	-28,7

Źródło: GUS [2015b].

Z przedstawionych danych w tabeli 4 wynika, że liczba emigrantów na pobyt stały w badanym okresie wzrosła o 25,2%, w tym najbardziej do Irlandii (o 195%) i Wielkiej Brytanii (o 141%), natomiast znacznie spadła do Kanady i USA, odpowiednio o 33 i 29%. Należy zaznaczyć, że statystyka GUS odnotowuje fakt wymeldowania z pobytu stałego w Polsce, a nie rzeczywistego opuszczenia kraju. Ponadto wzrost liczby emigrantów może wynikać z faktu, że po wejściu Polski do UE ujawniły się osoby pracujące zagranicą „na czarno”.

## Tendencje zmian wielkości imigracji cudzoziemców do Polski

Wraz z wejściem Polski do UE i przyjęciem do strefy Schengen istotnie wzrosła atrakcyjność Polski dla cudzoziemców z byłego ZSSR jako kraju docelowego, a także tranzytowego do Europy Zachodniej.

Statystykę imigracji do Polski prowadzi wiele instytucji, m.in.: GUS, Eurostat, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Spraw Socjalnych, Urząd ds. Cudzoziemców. Najczęściej publikowane dane statystyczne są zaniżone z uwagi na istnienie imigracji cyrkulacyjnej i imigracji nielegalnej. Według zarejestrowanych oświadczeń liczba imigrantów tymczasowych zwiększyła się z 250,8 tys. w 2011 roku do 387,4 tys. osób w 2014 roku.

Z uwagi na brak pełnych danych o rzeczywistej imigracji w opracowaniu zostały wykorzystane informacje o liczbie imigrantów na podstawie zezwoleń na pracę (tab. 5).

Największe zainteresowanie polskim rynkiem pracy jest ze strony obywateli Ukrainy, Wietnamu, Chin i Białorusi. Liczba wydanych zezwoleń na pracę najbardziej wzrosła dla osób z Uzbekistanu (o 71%) i Ukrainy (o 41%), natomiast spadła dla osób z Chin, Wietnamu i Turcji.

**Tabela 5**

Liczba zezwoleń na pracę w Polsce wydanych w latach 2011–2014

Kraj	2011	2012	2013	2014
Ukraina	18 669	20 295	20 416	26 315
Chiny	5 854	3 247	2 089	2 133
Wietnam	2 504	2 302	2 230	2 369
Białoruś	1 725	1 949	2 004	1 834
Uzbekistan	619	958	948	1 060
Mołdawia	1 017	616	699	1 027
Indie	1 055	1 090	1 300	1 025
Turcja	1 187	1 063	967	689
Rosja	549	719	822	654

Źródło: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.

Wśród zezwoleń na pracę dla osób z Ukrainy dominowali robotnicy wykształceni i pracownicy do prac prostych w takich dziedzinach, jak rolnictwo, budownictwo i handel (w sumie 80,7%) oraz kadra kierownicza (14,8%), a w małym stopniu informatycy, lekarze, nauczyciele i artyści. To oznacza, że imigracja ze Wschodu spełnia obecnie głównie rolę komplementarną na polskim rynku pracy. Imigracja do Polski ma charakter czasowy, a w niewielkim stopniu na pobyt stały (tab. 6).

W analizowanym okresie liczba imigrantów stałych zwiększyła się o 31,7%, głównie z Wielkiej Brytanii i Irlandii. Spadek liczby imigrantów z Europy Wschodniej wynika głównie z tego, że znaczna ich część traktuje Polskę jako kraj tranzytowy. Zwiększający napływ imigrantów jest wynikiem wprowadzenia Karty Polaka, małego ruchu granicznego oraz ułatwień dotyczących obywateli z Europy Środkowo-Wschodniej.

Uwzględniając jednocześnie liczbę emigrantów i imigrantów, możemy ustalić wielkość salda migracji (tab. 7).

**Tabela 6**

Liczba imigrantów zamieszkałych na pobyt stały w Polsce w latach 2005 i 2014

Wyszczególnienie	2005	2014	2014/2005 przyrost [%]
	liczba osób		
Ogółem	9 364	12 330	31,7
Europa	6 906	10 049	45,5
w tym:			
Wielka Brytania	468	2 944	129,0
Irlandia	320	586	83,1
Kanada	303	235	-22,5
USA	1 289	1 059	-17,8
Ukraina	1 196	749	-37,4

Źródło: Jak w tabeli 5.

**Tabela 7**

Saldo emigracji i imigracji na pobyt stały w Polsce w latach 2005 i 2014

Wyszczególnienie	2005	2014	2014/2005
Ogółem osób	-12 878	-15 750	122,3
Do i z:			
Europy	-11 510	-14 982	129,4
Wielkiej Brytanii	-2 604	-4 448	170,8
Irlandii	-373	-610	163,5
Kanady	-505	-458	90,7
USA	-1 344	-818	60,9
Ukrainy	-1 181	-718	60,8

Źródło: Jak w tabeli 5.

Polska jest obecnie i w najbliższym okresie pozostanie krajem emigrantów, bowiem ich liczba przewyższa o 22,3% liczbę imigrantów. Szczególnie wysokie ujemne saldo migracji prz dotyczy przepływów między Polską a Wielką Brytanią i Irlandią. Tego typu sytuacja utrzyma się przez pewien okres, ale niezbyt długo, bowiem Polska zacznie odczuwać niedobór siły roboczej i skutki starzenia się społeczeństwa. W związku z powyższym będzie konieczne w najbliższym okresie znaczne zwiększenie liczby imigrantów nie tylko z Europy Wschodniej, ale także z Bliskiego Wschodu i Afryki.

## Główne uwarunkowania zjawiska migracji ludności

W opracowaniu zostaną uwzględnione główne czynniki: poziom PKB na mieszkańca, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia oraz średnie zarobki brutto w przedsiębiorstwach zatrudniających powyżej 10 pracowników.

Dane zestawione w tabeli 8 wskazują, że nadal utrzymuje się duży dystans w poziomie rozwoju między krajami starej UE i pozostałymi państwami członkowskimi. Im to zróżnicowanie jest większe, tym większy jest przepływ siły roboczej.

Drugim czynnikiem wpływającym na rozwój migracji jest sytuacja na rynku pracy w kraju emigracji i kraju docelowym. Aby ją ocenić, należy przeprowadzić

**Tabela 8**

Poziom PKB na mieszkańca według siły nabywczej w wybranych krajach UE w latach 2004, 2010 i 2014 (średnia UE = 100)

Kraje	2004	2010	2014
Najwyższy poziom			
Luksemburg	253	262	264
Austria	128	126	129
Szwecja	127	123	127
Holandia	129	130	127
Irlandia	143	128	126
Dania	126	128	125
Niemcy	116	120	124
Wielka Brytania	125	108	106
Najniższy poziom			
Bułgaria	35	44	47
Rumunia	35	51	54
Węgry	63	66	67
Łotwa	47	55	66
Polska	51	63	68

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurostat [2015].

**Tabela 9**

Wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia w wybranych krajach UE w latach 2004 i 2014 [%]

Wyszczególnienie	Wskaźnik zatrudnienia		Stopa bezrobocia	
	2004	2014	2004	2014
UE-28	62,9	64,3	9,2	10,9
Polska	51,7	60,1	19,1	9,8
Niemcy	65,0	73,4	10,5	5,4
Wielka Brytania	71,7	70,7	4,7	7,5
Dania	75,7	72,5	5,5	7,2
Holandia	73,1	74,3	5,1	6,8
Hiszpania	61,3	54,9	11,0	26,4

Źródło: Jak w tabeli 8.

analizę wskaźników zatrudnienia i bezrobocia w krajach przyjmujących i wysyłających. Kraje przyjmujące imigrantów charakteryzują w porównaniu z Polską znacznie wyższe wskaźniki zatrudnienia (tab. 9).

Przeciętna stopa bezrobocia w UE nieznacznie wzrosła, ale w krajach docelowej migracji była znacznie mniejsza w porównaniu do Polski i Hiszpanii. Dane przedstawione w tabeli 9 wskazują, że migranci napływają do krajów o wysokim wskaźniku zatrudnienia i i niskiej stopie bezrobocia.

Kolejnym równie ważnym czynnikiem emigracji jest dążenie do poprawy sytuacji materialnej i stopy życiowej. Jednym z jej wyznaczników jest wyższy poziom zarobków i płacy minimalnej oraz różnego typu świadczenia socjalne (tab. 10).

Od 2004 roku sytuacja dochodowa w nowych krajach UE uległa znacznej poprawie, ale nie na tyle, aby dorównać krajom bogatym. To zróżnicowanie w poziomie dochodów będzie istnieć pewnie przez wiele lat i pozostanie nadal jako główny motyw stymulujący rozwój zjawiska migracji. Do podobnych

**Tabela 10**

Średnioroczne zarobki brutto i płace minimalne w wybranych krajach UE w latach 2004 i 2012 [EUR]

Kraje	Zarobki brutto		Płace minimalne	
	2004	2012	2004	2013
Dania	46 122	56 820	–	–
Luksemburg	40 575	49 720	1 403	1874
Wielka Brytania	41 285	38 831	1 054	1 250
Holandia	37 900	45 916	1 265	1 469
Niemcy	38 100	43 125	–	–
Polska	6 230	11 396	175	393
Słowacja	5 706	10 947	148	338
Bułgaria	1 784	4 670	61	159
Rumunia	2 414	5 982	68	158

Źródło: Eurostat [2014], dostęp on-line [http://Europa.eu/eurostat/population\\_statistic](http://Europa.eu/eurostat/population_statistic).



wniosków prowadzą również analizy przeprowadzane przez Ośrodek Badań nad Migracjami, wskazujące na ekonomiczny motyw współczesnej migracji [Małachowski 2010].

## Podsumowanie i wnioski

Celem opracowania jest identyfikacja zmian skali zjawiska emigracji i imigracji oraz ich głównych uwarunkowań w okresie po akcesji Polski do UE. Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Emigracja z Polski ma zasadniczo charakter zarobkowy, a jej główną przyczyną jest niekorzystna sytuacja na wewnętrznym rynku pracy, w tym wysokie bezrobocie. Rozmiary emigracji z Polski zarówno na pobyt stały, jak i czasowy znacznie wzrosły po wejściu Polski do UE. W ostatnich latach znacząco zmalała emigracja do Stanów Zjednoczonych.
2. Polska jest i będzie w najbliższym okresie krajem emigrantów, bowiem skala imigracji do Polski mimo wzrostu liczby emigrantów jest niewielka, a w stosunku do liczby ludności jest jedną z najmniejszych w Europie. Czynnikiem przyciągającym imigrantów do Polski jest głównie wyższy poziom zarobków niż w ich ojczystym kraju i możliwość tranzytu do Europy Zachodniej.
3. Oddziaływanie migracji na gospodarkę jest wielokierunkowe, zarówno korzystne, jak i niekorzystne, powoduje zmiany sytuacji na rynku pracy i w stosunkach demograficznych.
4. Wielkość migracji jest niedoszacowana, bowiem emigranci długookresowi się nie wymeldowują, a emigranci czasowi nie zgłaszają swoich wyjazdów oraz część imigrantów przebywa w Polsce nielegalnie.
5. Konieczne są zmiany w dotychczasowej polityce migracyjnej, polegające na wypracowaniu elastycznych, bardziej skutecznych jej instrumentów odpowiednich do zmieniających się obecnie warunków politycznych i ekonomicznych.

## Literatura

- GUS, 2015a: *Badania aktywności ekonomicznej ludności*, Warszawa.
- GUS, 2015b: *Główne kierunki emigracji i imigracji na pobyt stały*, Warszawa.
- GUS, 2015c: Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski, Warszawa.
- KACZMARCZYK P., 2006: *Współczesne migracje zagraniczne Polaków – skala, struktura oraz potencjalne skutki dla rynku pracy*, Ośrodek Badań nad Migracjami, Wydawnictwo UW, Warszawa.

- KACZMARCZYK P., 2005: *Migracje zarobkowe Polaków w dobie przemian*, Wydawnictwo UW, Warszawa.
- MATKOWSKA M., 2015: *Procesy migracyjne w poakcesyjnej Polsce*, Prace i Studia 40, 1.
- MAŁACHOWSKI W., 2010: *Migracje we współczesnym świecie. Implikacje dla Polski*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- MURDOCH A. 2011: *Emigracja lekarzy z Polski*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- ORŁOWSKI R., 2013: *Uwarunkowania i skutki rozwoju migracji ekonomicznych w Unii Europejskiej w świetle wybranych teorii międzynarodowych*, Wydawnictwo UG, Gdańsk.
- SZCZYGIELSKA I., 2013: *Migracje zarobkowe kobiet i ich wpływ na funkcjonowanie rodziny*, Wydawnictwo UW, Warszawa.

## Tendencies and causes of foreign migration in Poland

### Abstract

The paper presents scale, dynamics and directions as well as main causes and effects of foreign migrations from Poland. It begins with the analysis of the scale of the emigration, followed by the analysis of the immigration of foreigners. The research was carried out in the years 2005–2014. While analysing the causes of migrations, the differences in the level of economic development and incomes as well as general situation on the labour markets in selected EU countries were studied. It is concluded that immigration to Poland is caused mainly by income level, while emigration results mostly from the level of unemployment in the country of origin.

**Key words:** labour market, migration, emigration, immigration

**Alicja Stolarska**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Rozwój turystyki zagranicznej w wybranych krajach UE**

### **Wstęp**

Turystyka jest ważną i dynamicznie rozwijającą się gałęzią gospodarki światowej. Według danych United Nations World Tourism Organization (UNWTO) międzynarodowy ruch turystyczny w 2015 roku wyniósł blisko 1,2 mld turystów, co oznaczało wzrost o ponad 4,4% w stosunku do poprzedniego roku [UNWTO 2015]. Był to szósty z kolei rok co najmniej czteroprocentowych przyrostów liczby przyjazdów turystycznych na świecie po kryzysie, który w 2009 roku spowodował największy spadek popytu w branży turystycznej (tylko 892 mln przyjazdów). Dochody z turystyki zmalały wówczas o 5,7% (w Europie o 6,6%). Europejczycy skracali długość swoich pobytów i w większym stopniu samodzielnie je organizowali [Rosa 2012].

W strukturze geograficznej przyjazdów turystycznych na świecie dominuje Europa, do której skierowanych jest ponad 51% przyjazdów. Kolejne 23% przypada na Azję, która staje się coraz częściej wybierana przez Europejczyków i tu szacuje się największy rozwój turystyki.

W Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego 692/2011 podkreślono, że: „branża turystyczna Unii zajmuje ważne miejsce w gospodarce państw członkowskich, w których działalność turystyczna stanowi duże potencjalne źródło zatrudnienia”, a działające przedsiębiorstwa „stanowią [...] podstawę stabilności i dobrobytu społeczności lokalnych” [Rozporządzenie 2011].

Według Komisji Europejskiej turystyka jest jedną z kluczowych (po handlu i budownictwie) gałęzi działalności gospodarczej, które pozytywnie wpływają na wzrost gospodarczy i zatrudnienie, a jej znaczenie będzie rosnąć. Należy więc wspierać dalszy jej rozwój [European Commission 2010]. Dla Europejczyków podróże stają się wręcz integralną częścią ich stylu życia i konsumpcji [Walasek 2014].

Zauważa się też nowe trendy w turystyce, np. współkonsumpcję [Botsman i Rogers 2010, Niezgoda i Markiewicz 2014].

Z danych World Travel and Tourism Council (WTTC) wynika, że bezpośredni udział przemysłu turystycznego w światowym PKB wyniósł 3% w 2015 roku, a całej gospodarki turystycznej – 9,8%. W turystyce pracowały 284 mln osób, tj. 3,6% wszystkich zatrudnionych [WTTC 2016]. W UE szacuje się, że przeciętny udział turystyki w tworzeniu PKB wynosi 5%, co wynika głównie z obsługi turystyki zagranicznej, gdyż pomiar efektów turystyki krajowej jest w pełni niemożliwy [Panasiuk 2014]. W Polsce tylko w działalności związanej z zakwaterowaniem i gastronomią wytwarzano około 1,1% PKB [GUS 2016b], co było rezultatem pracy ponad 2,5 mln osób [GUS 2016a]. Przy uwzględnieniu, że z turystyką związanych jest wiele usług dodatkowych, wartości te ulegają co najmniej podwojeniu [Majewski 2012].

Chociaż w literaturze można znaleźć wiele opracowań dotyczących turystyki, to brak jest aktualnych badań o charakterze ogólnym, przekrojowym<sup>1</sup>. Opracowania dotyczą wybranych, wąskich zagadnień, podejmowanych na małym obszarze i w krótkim czasie. Zauważa się tendencję do coraz większej szczegółowości badań, prowadzonych w bardzo wąskich zakresach [Bosiacki 2013], a badania na temat turystyki w Europie są wciąż niewystarczające [Gołembski 2013].

## Dane i metody badań

Celem badań jest charakterystyka kształtowania się turystyki zagranicznej i jej rozwoju w wybranych krajach UE po 2005 roku. Wskazano występujące tendencje oraz preferencje regionalne. Przedstawiono zróżnicowanie tempa rozwoju turystyki zagranicznej w poszczególnych krajach oraz jego zależność od zmian sytuacji ekonomicznej i częściowo politycznej.

W opracowaniu wykorzystano dane z badań budżetów gospodarstw domowych GUS, Eurostat, REGON, UNWTO, WTTC oraz dane wtórne i opracowania GUS, a także Instytutu Turystyki.

Posłużono się metodami analizy i syntezy materiału źródłowego, a wyniki przedstawiono za pomocą metody opisowej oraz tabelarycznie i graficznie.

Na podstawie przeprowadzonych analiz przedstawiono wskazówki dla Polski dotyczące możliwości dalszego rozwoju turystyki zagranicznej w kraju, w tym agroturystyki.

---

<sup>1</sup>Badania takie prowadzono w Instytucie Turystyki w Warszawie w latach 1986–1990.

## Wyniki badań

Turystyka, w tym zagraniczna, jest jedną z gałęzi gospodarki, w której obserwujemy rozwój w ostatnich latach. Wynika to m.in. z poprawy przeciętnej sytuacji dochodowej ludności oraz faktu, że turystykę zagraniczną charakteryzuje większa elastyczność dochodowa popytu niż krajową. Następuje też ciągła poprawa warunków podróżowania turystów, którzy w 2014 roku preferowali samolot (46%) podczas swoich podróży po UE. Kolejne 36% podróżowało samochodem. Zwiększyła się długość pobytów w innym kraju UE: z niespełna czterodniowych w 2005 roku do przeszło siedmiodniowych w 2014 roku. Pobyty krótsze (czterodniowe) obserwowano np. w Estonii, a dłuższe (dziesięciodniowe) w Grecji czy na Cyprze<sup>2</sup>.

W ujęciu przestrzennym rozwój turystyki dotyczył w największym stopniu Europy jako najchętniej wybieranego miejsca docelowego podróży zagranicznych. Z danych UNWTO wynika, że od stycznia do sierpnia 2015 roku nastąpił pięcioprocentowy wzrost liczby międzynarodowych przyjazdów turystycznych do krajów Europy.

Turyści zagraniczni przedłużali swoje pobyty, korzystając przeciętnie z większej liczby noclegów. W 2014 roku udzielono im 1211 mln noclegów<sup>3</sup> w całej UE [GUS 2016c]. Najwięcej noclegów udzielono w Hiszpanii (21,4%), a następnie we Włoszech (15,4%) i Francji (10,8%) oraz w Austrii (6,4%), Grecji i Niemczech (po 6,2%). Polska, z blisko 13 mln noclegów, znalazła się dopiero na 13. miejscu, z wynikiem nieco gorszym od Bułgarii.

Nie pokrywa się to ze strukturą miejsc noclegowych w UE, gdzie dominują Francja (16,5%) oraz Włochy (15,7%), a następnie Hiszpania (11,3%) i Niemcy (10,7%).

Rozwój turystyki zagranicznej nie dotyczył wszystkich państw UE w jednakowym stopniu, podobnie jak różna jest popularność turystyczna krajów, co potwierdzają badania innych autorów [Andraz i Rodrigues 2016].

Najchętniej odwiedzanym krajem zarówno UE, jak i świata jest Francja, do której w 2014 roku przyjechało przeszło 83,7 mln turystów (tab.)<sup>4</sup>. Jest to zrozumiałe nie tylko z uwagi na nagromadzenie tam wielu cennych zabytków architektury, sztuki i kultury, ale również malownicze położenie, a także najbardziej popularny w Europie park rozrywki – Disneyland Paris.

---

<sup>2</sup>Na podstawie danych Eurostat.

<sup>3</sup>Dane GUS dotyczą zarejestrowanych obiektów dysponujących powyżej 10 miejscami noclegowymi, a jedna osoba udająca się do kilku krajów może być liczona wielokrotnie [Gaworecki 2010].

<sup>4</sup>W Stanach Zjednoczonych ponad 75 mln, chociaż jest to też bardzo popularny kierunek.

**Tabela**

Liczba turystów zagranicznych w krajach UE w 2014 roku

Kraj	Liczba turystów [tys.]	Kraj	Liczba turystów [tys.]
Francja	83 767	Portugalia	9 092
Hiszpania	64 995	Irlandia	8 813
Włochy	48 576	Rumunia	8 442
Niemcy	32 999	Belgia	7 887
Wielka Brytania	32 613	Bułgaria	7 311
Austria	25 291	Estonia	2 918
Grecja	22 033	Finlandia	2 731
Polska	16 000	Cypr	2 441
Holandia	13 925	Słowenia	2 411
Węgry	12 140	Litwa	2 063
Chorwacja	11 623	Łotwa	1 843
Czechy	10 617	Malta	1 690
Szwecja	10 522	Luksemburg	1 038
Dania	10 267	Słowacja	brak danych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Statistical Yearbook [2016, s. 307–317].

Dużym zainteresowaniem cieszy się też Hiszpania, którą w 2014 roku odwiedziło około 65 mln turystów. Główną jej atrakcją jest słoneczny klimat i nadmorskie wybrzeże oraz wyspy. Dodatkową zachętą są hotele przy plaży i wiele zabytków architektury oraz regionalna kuchnia często wykorzystująca owoce morza jako składnik dań. Jest to głównie turystyka wakacyjna, a turyści przebywają nieco dłużej niż w innych regionach.

Kolejnym krajem wybieranym chętnie przez turystów (48,5 mln) są Włochy. Turyści przyjeżdżają tu zarówno nad morze, jak i w Alpy oraz do Rzymu, Wenecji i Mediolanu, gdzie mogą podziwiać zabytki architektury i sztuki sakralnej, modę czy degustować wino, z produkcji którego Włochy słyną na całym świecie. Mediolan przyciąga pokazami mody, ale również międzynarodowymi targami, np. „Host” lub branż hotelarskiej i gastronomicznej<sup>5</sup>.

Na uwagę zasługuje również znaczna liczba turystów zagranicznych odwiedzających Niemcy (33 mln) oraz Wielką Brytanię (32,6 mln). Są to jednocześnie główne kierunki podróży Polaków, którzy w większości odwiedzają tam rodzinę i znajomych. Jest to jeden z najnowszych trendów w turystyce, gdyż z powodu globalizacji wzrasta znaczenie podróży „globalnych nomadów”, zakładających rodziny w innych krajach niż w tych, w których się urodzili, oraz tymczasowych migrantów, np. studentów [Gómez Y Patiño i in. 2016].

<sup>5</sup>W październiku 2015 r. miała miejsce 38. edycja targów, która zgromadziła prawie 150 tys. turystów, w tym około 40% gości zagranicznych.

W 2014 roku Polska znajdowała się na ósmym miejscu w UE pod względem liczby przyjeżdżających turystów zagranicznych (16 mln), zaraz za Grecją (22 mln), pokonując znacznie Chorwację (11,6 mln), Węgry (12,1 mln) i Czechy (10,6 mln).

Polacy najliczniej wyjeżdżali w celach turystycznych do Niemiec (20% podróży w 2015 r.), Włoch (8,3%), Wielkiej Brytanii (7,3%), Chorwacji (6,1%), Grecji (5,6%) i Czech (5,5%), a przeciętna długość pobytu wynosiła dziewięć dni [MSiT 2016]. Wybierano kraje mniej odległe, co wiąże się z mniejszymi kosztami podróży, o zbliżonej kulturze, będące głównymi kierunkami migracji zarobkowych. Ponad 30% deklaroowało, że celem podróży są odwiedziny u krewnych i znajomych, u których przeszło 36% wyjeżdżających mieszkało podczas swego pobytu. Znaczenie miała też możliwość „korzystania ze słońca”, szczególnie w okresach niesprzyjającej pogody we własnym kraju. W 2015 roku odnotowano 10,9 mln podróży za granicę, a wyjazdy realizowano głównie od czerwca do września, z niewielkim ich nasileniem w sierpniu. W porównaniu do lat poprzednich zwiększył się odsetek (do 65%) wyjazdów organizowanych samodzielnie oraz wzrosły związane z nimi wydatki (średnio do 2125 PLN na jeden wyjazd). Świadczy to o stosunkowo małych dochodach i oszczędnym ich gospodarowaniu, ale pokazuje też, że Polacy coraz lepiej „odnajdują” się na świecie.

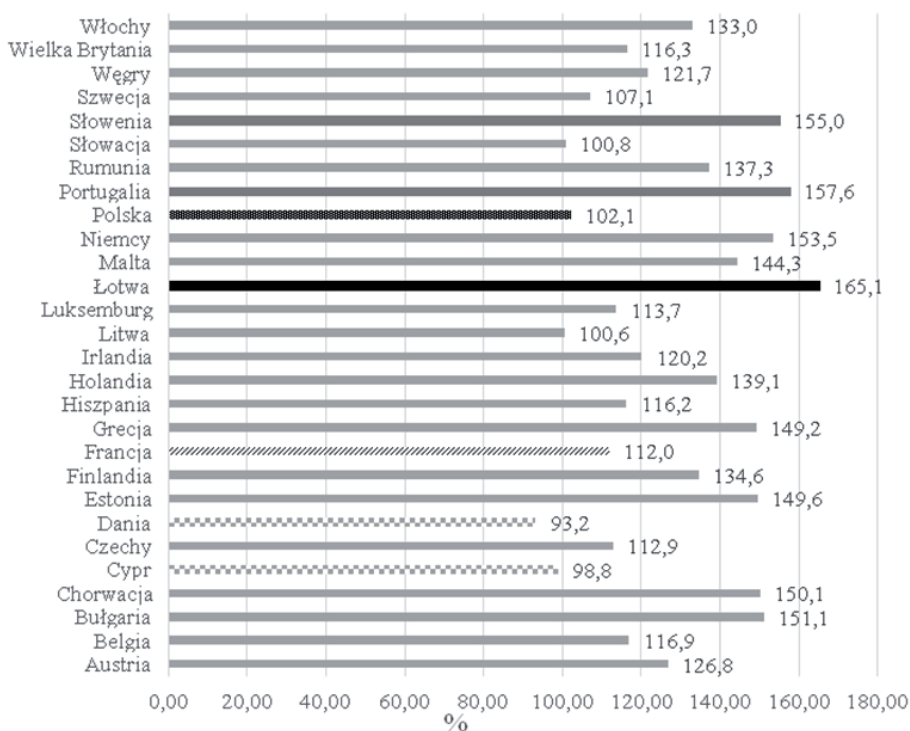
Najrzadziej odwiedzanym przez turystów zagranicznych krajem UE jest Łotwa, do której w 2014 roku przybyło około 1,8 mln osób, ale w stosunku do poprzedniego roku liczba ta uległa podwojeniu. Jest to państwo o największym w UE tempie rozwoju turystyki zagranicznej w ostatnim dziesięcioleciu (65% wzrost).

Na atrakcyjności turystycznej zyskały też znacznie: Portugalia, Słowenia, Niemcy, Bułgaria i Chorwacja (50% wzrost), a więc mniej popularne dotychczas kierunki zagranicznych podróży (rys. 1)<sup>6</sup>.

Wzrost liczby turystów zagranicznych nastąpił niemal we wszystkich krajach europejskich, za wyjątkiem Cypru, gdzie liczba ta utrzymuje się na prawie stałym poziomie (2,4 mln) oraz Danii, w której od 2007 roku obserwuje się ich spadek. W najbardziej popularnym kraju pod względem turystyki międzynarodowej, jakim jest Francja, przyrost ten był ledwie 12-procentowy. Wynika to częściowo ze znacznego nasycenia francuskiego rynku turystycznego oraz zmieniającej się sytuacji politycznej, szczególnie w ostatnim okresie (rys. 2), kiedy rosła obawa turystów związane z bezpieczeństwem i ochroną [UNWTO 2016a].

Podobnych problemów nie ma Hiszpania, w której po 2012 roku nastąpiło zwiększenie tempa rozwoju turystyki międzynarodowej. Częściowo jest to efektem „przejmowania” turystów z innych krajów, np. Francji, którzy w momentach zmian sytuacji politycznej wybierają inny region. Nie bez znaczenia są też

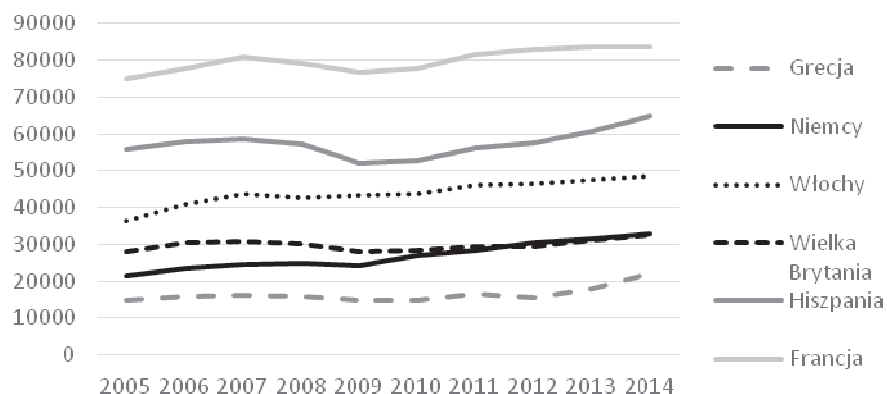
<sup>6</sup>Poszukiwane są nowe, coraz bardziej egzotyczne miejsca (podwojenie liczby turystów zagranicznych w Korei Południowej oraz Japonii w latach 2005–2014) [UNWTO dataset].



**Rysunek 1**

Zmiany liczby turystów zagranicznych w krajach UE w latach 2005–2014 [2005 = 100%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNWTO dataset.



**Rysunek 2**

Zmiany liczby turystów zagranicznych w latach 2005–2014 w wybranych krajach UE [tys.]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNWTO dataset.

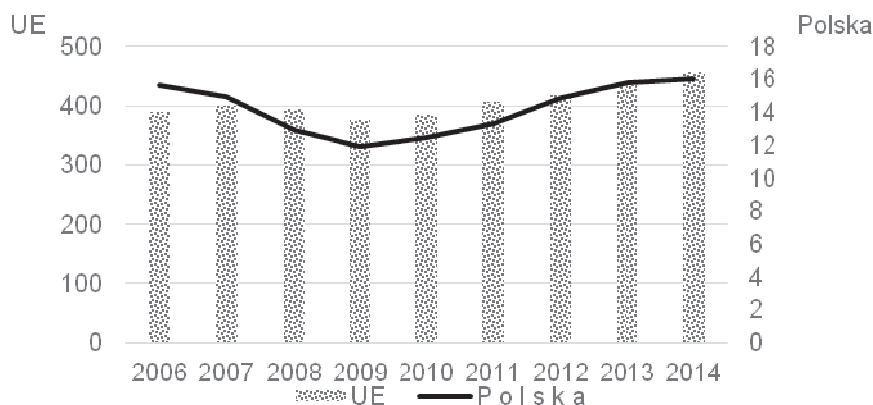


zmiany kursów walutowych dla turystów spoza strefy euro, którzy w sposób bardzo mobilny zmieniają swoje destynacje turystyczne [Gómez y Patiño i in. 2016].

Większe przyrosty względne liczby turystów zagranicznych po 2009 roku wystąpiły też w Niemczech, w porównaniu np. z Wielką Brytanią, w której tempo to było słabsze. Grecja także „odrabia” w ostatnich latach wcześniejsze niepowodzenia pod tym względem.

W krajach o ogólnie niższym poziomie liczby turystów zagranicznych, jak Słowenia czy Bułgaria, rozwój turystyki był w większym stopniu równomierny.

Zauważono załamanie się tendencji rosnącej w turystyce zagranicznej w latach kryzysu gospodarczego, największe w 2009 roku (rys. 3).



**Rysunek 3**

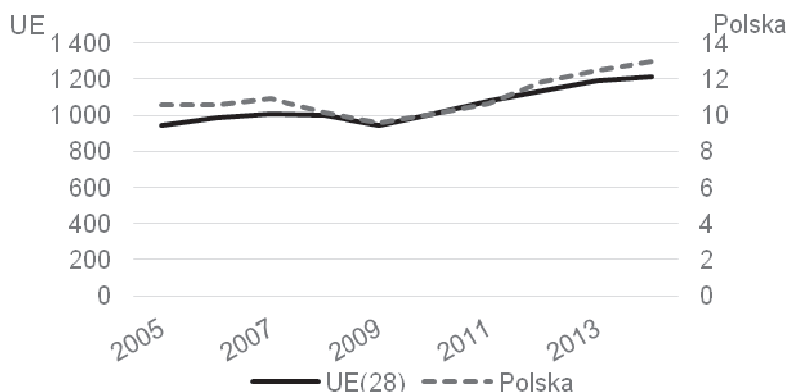
Liczba turystów zagranicznych w UE i Polsce w latach 2006–2014 [mln]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNWTO dataset.

Spadek liczby turystów zagranicznych w Polsce był bardziej gwałtowny niż przeciętnie w UE i rozpoczął się nieco wcześniej. Wynikało to z pogorszenia sytuacji ekonomicznej i politycznej w innych krajach, których mieszkańcy w mniejszym stopniu realizowali wówczas podróże zagraniczne, szczególnie do Polski. Świadczy to o nieugruntowanej jeszcze pozycji turystycznej Polski na arenie międzynarodowej. Polska jednak w szybszym tempie niż inne kraje „odrabiała” straty w turystyce po kryzysie.

Okresowe załamanie się tendencji rosnącej obserwowano również w liczbie udzielonych noclegów, zarówno w UE, jak i w Polsce, przy największym jej regresie o także w 2009 roku (rys. 4)<sup>7</sup>. W następnych latach nastąpił dalszy rozwój turystyki zagranicznej (mierzonej liczbą noclegów), przy czym po

<sup>7</sup>Liczba turystów nie pokrywa się z liczbą noclegów, gdyż jeden turysta może spędzić za granicą kilka nocy, a podczas jednej podróży może odwiedzić kilka krajów.



**Rysunek 4**

Liczba noclegów udzielonych turystom zagranicznym w UE i Polsce w latach 2005–2014 [mln]  
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

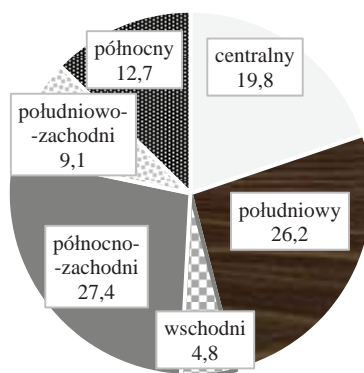
2011 roku jego tempo było większe w Polsce niż średnio w UE. W 2014 roku turystom zagranicznym udzielono przeszło 1,2 mld noclegów w UE(28), czyli o 28% więcej w stosunku do 2009 roku. W tym samym okresie liczba udzielonych noclegów turystom zagranicznym w Polsce zwiększyła się o przeszło 42%.

Wzrastały również wpływy z turystyki zagranicznej w UE, które w 2014 roku przekroczyły 415 mld USD. Największe wystąpiły we Francji (66,8 mln USD) oraz w Hiszpanii (65,1 mln USD), Wielkiej Brytanii (63 mln USD), Niemczech (55,9 mln USD) i we Włoszech (45,5 mln USD), najmniejsze (poniżej 1 mln USD) na Łotwie [UNWTO 2016b]. Kraje w różnym stopniu inwestowały w rozwój turystyki, a ich obywatele ze zróżnicowanym natężeniem korzystali z turystycznych podróży zagranicznych. Saldo wpływów i wydatków związanych z turystyką zagraniczną w 2014 roku było w większości z nich dodatnie, ale w niektórych, jak: Wielka Brytania, Niemcy, Belgia, Holandia czy Szwecja, wydatki przewyższały wpływy.

Polska jest docelowym miejscem podróży zagranicznych głównie dla obywateli sąsiadujących państw. Dominują Niemcy (ok. 70%), a kolejnych około 20% stanowią obywatele Rosji, Ukrainy i Białorusi. Przyjeżdżają ponadto mieszkańcy przeszło 30 innych krajów, m.in.: Austrii, Belgii, Finlandii, Cypru, Francji, Grecji, Hiszpanii, Włoch, Portugalii, Kanady, czy Stanów Zjednoczonych<sup>8</sup>. Pomimo że większość (89% w 2015 r.) korzystała z obiektów hotelowych, to po 2010 roku nastąpiło podwojenie liczby turystów zagranicznych wybierających kwatery agroturystyczne (ponad 4,5 tys. osób w 2015 r.). Od 2013 roku tempo wzrostu ich liczby było znacznie większe niż w przypadku turystów krajowych, co stwarza pewną szansę dalszego rozwoju agroturystyki w Polsce.

<sup>8</sup>Według Departamentu Turystyki w 2014 roku cudzoziemcy wydali w Polsce blisko 11 mld EUR.

Turyści zagraniczni najchętniej wybierają region północno-zachodni Polski<sup>9</sup> (27,4% noclegów), a szczególnie województwo zachodniopomorskie. Wynika to ze znacznej przewagi turystów niemieckich i ich sentymentu do tych ziem. Najmniejszym natomiast zainteresowaniem (4,8% noclegów) cieszy się region wschodni (rys. 5).



#### Rysunek 5

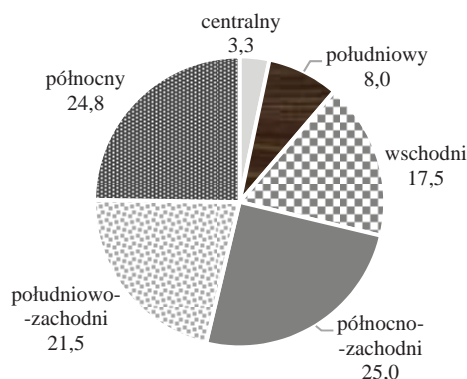
Regionalna struktura noclegów udzielonych w Polsce turystom zagranicznym w 2015 roku [%]  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przeszło 26% obcokrajowców odwiedza region południowy, głównie województwo małopolskie, gdzie mogą podziwiać uroki Zakopanego i Tatr, zwiedzać Kraków, Wieliczkę i Bochnię, pograżać się w zadumie w Oświęcimiu, czy oddawać się leczniczym zabiegom w licznych uzdrowiskach i sanatoriach.

Prawie 20% turystów zagranicznych wybiera region centralny, w którym obecność stolicy sprzyja tzw. turystyce biznesowej i towarzyszącej. Dodatkowym atutem jest tu znacznie lepiej rozwinięta infrastruktura, w tym techniczna, oraz połączenia komunikacyjne z innymi krajami.

Najmniejszy odsetek cudzoziemców ogółem wypoczywa w regionie wschodnim, chociaż jest tu wiele cennych zabytków, jak chociażby zespół pałacowo-parkowy rodziny Zamoyskich w Kozłowie czy wpisane na listę UNESCO: Puszcza Białowieska, Stare Miasto w Zamościu oraz cerkiew św. Michała Archanioła w Turzańsku. Pozytywny jest jednak fakt większego zainteresowania cudzoziemców kwaterami agroturystycznymi w tym regionie, z których w 2015 roku korzystało 17,5% ogółu agroturystów zagranicznych (rys. 6), a ich liczba prawie się podwoiła od 2013 roku. Cudzoziemcy chętnie odpoczywali na wsi również na Pomorzu oraz w regionie południowo-zachodnim, a w regionie centralnym przebywali głównie w obiektach hotelowych stolicy.

<sup>9</sup>Regiony NUTS 1 według GUS.

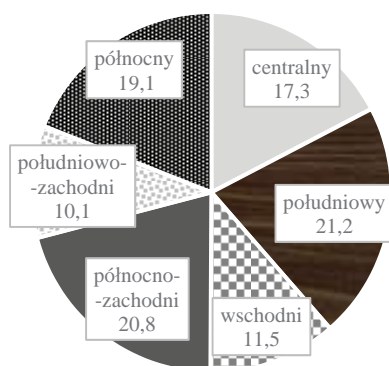


**Rysunek 6**

Struktura liczby turystów zagranicznych w Polsce korzystających z kwater agroturystycznych w 2015 roku [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Region wschodni charakteryzuje się niewykorzystanym potencjałem bazy noclegowej. Odsetek podmiotów prowadzących działalność z zakresu zakwaterowania jest w nim dużo większy w porównaniu np. z regionem południowo-zachodnim (rys. 7). Stopień wykorzystania miejsc noclegowych w regionie wschodnim jest najniższy ze wszystkich regionów Polski i wynosił niespełna 31% w 2015 roku. W porównaniu z rokiem poprzednim miała tu miejsce również najmniejsza poprawa wykorzystania bazy noclegowej w porównaniu z pozostałymi regionami (tylko o 1,1 p.p.)<sup>10</sup>.



**Rysunek 7**

Struktura liczby podmiotów gospodarczych w Polsce prowadzących działalność z zakresu zakwaterowania 31 maja 2016 roku [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych REGON.

<sup>10</sup>Na podstawie danych GUS.

Struktura podmiotów prowadzących w Polsce działalność w zakresie zakwaterowania jest w większym stopniu równomierna niż udzielanych noclegów, szczególnie cudzoziemcom. Największe rozbieżności dotyczą regionu wschodniego, w którym w maju 2016 roku usytuowanych było 11,5% podmiotów, a przyjechało tu tylko 4,8% turystów zagranicznych. Region wschodni spełnia jednocześnie wszystkie warunki potrzebne do rozwoju turystyki, w tym zagranicznej, i zajmuje ważną potencjalnie pozycję konkurencyjną pod względem podaży usług turystycznych w Polsce. Turystyka zagraniczna jest również szansą rozwoju gospodarczego stosunkowo najbiedniejszej, wschodniej Polski, szczególnie z powodu większego zainteresowania cudzoziemców agroturystyką w tym regionie. Rozwój ten wymaga jednak szeroko zakrojonej działalności informacyjnej i promocyjnej<sup>11</sup> oraz dalszego rozwoju infrastruktury technicznej na tym obszarze. Nieodzowne jest również odpowiednie wsparcie ze strony Ministerstwa Sportu i Turystyki oraz prowadzonej polityki regionalnej, co w rezultacie może przynieść korzyści dla całego kraju, zarówno z uwagi na akcentowaną politykę zrównoważonego rozwoju, jak i konwergencję regionów.

## Wnioski

1. W ostatnim dziesięcioleciu nastąpił rozwój turystyki zagranicznej w Europie, za wyjątkiem Danii i Cypru, mierzony zarówno liczbą turystów, jak i noclegów.
2. Preferowanymi przez turystów krajami są: Francja (83,7 mln turystów w 2014 r.) Hiszpania (65 mln), Włochy (48,5 mln), Niemcy (33 mln) i Wielka Brytania (32,6 mln).
3. Polscy turyści wybierają głównie Niemcy oraz Włochy, Wielką Brytanię, Chorwację, Grecję i Czechy, deklarując pobyty u rodziny i znajomych.
4. Kryzys gospodarczy spowodował załamanie się rynku turystyki zagranicznej. Największy spadek liczby zagranicznych turystów w 2009 roku wystąpił w Polsce. Tempo ponownego rozwoju było szybsze szczególnie po 2011 roku.
5. Rozwój turystyki zagranicznej w UE był zróżnicowany, uzależniony od atrakcyjności turystycznej danego kraju i odległości do miejsca pobytu turystycznego, a także różnego nasycenia rynków oraz sytuacji gospodarczej i politycznej w docelowych krajach.

---

<sup>11</sup>Organizowana przez Ministerstwo Sportu i Turystyki w 2016 roku akcja „Polska zobacz więcej – weekend za pół ceny” skierowana była do Polaków; Szansę promocji na arenie międzynarodowej należy upatrywać np. w Międzynarodowych Targach Turystycznych, na których jednak zabrakło przedstawicieli regionu wschodniej Polski, wśród stoisk regionalnych.

6. Tempo rozwoju turystyki zagranicznej po 2005 roku było największe na Łotwie, mimo tego, że jest to najmniej popularny turystycznie kraj w UE. Na atrakcyjności turystycznej zyskały znacznie: Portugalia, Słowenia, Niemcy, Bułgaria i Chorwacja.
7. Do Polski w celach turystycznych przyjeżdżają głównie Niemcy, a ponadto dość licznie Rosjanie, obywatele Ukrainy i Białorusini, wybierając najchętniej województwo zachodniopomorskie. Chociaż stosunkowo mały odsetek (ok. 5%) cudzoziemców wybiera region wschodni, w którym jest najmniejsze wykorzystanie bazy noclegowej, to z agroturystyki korzysta w nim coraz więcej cudzoziemców (w 2015 r. o 0,2% w porównaniu z 2013 r.), co od 2013 roku daje największy wzrost w regionach (o 92%).

## Literatura

- ANDRAZ J., RODRIGUES P., 2016: *Monitoring tourism flows and destination management: Empirical evidence for Portugal*, *Tourism Management* 56, 1–7.
- BOSIACKI S., 2013: *O potrzebie interdyscyplinarności badań naukowych w turystyce*, [w:] L. Butowski (red.), *Badania naukowe w turystyce – stan i perspektywy rozwoju*, Szkoła Główna Turystyki i Rekreacji, Warszawa.
- BOTSMAN R., ROGERS R., 2010: *What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, Harper Collins, New York.
- MSiT, 2016: *Charakterystyka krajowych i zagranicznych podróży mieszkańców Polski w 2015 roku*, Ministerstwo Sportu i Turystyki, Warszawa.
- European Commission, 2010: *Europe, the world's No 1 tourist destination – a new political framework for tourism in Europe*. European Commission, Brussels 2010, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0352&rid=1> [dostęp: lipiec 2016].
- UNWTO, *Faits saillants OMT du tourisme*, <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284418169> [dostęp: październik 2016].
- GAWORECKI W., 2010: *Turystyka*, PWE, Warszawa.
- GOŁEMBSKI G., 2015: *Europejskie badania naukowe w sektorze turystyki – stan, możliwości i bariery współpracy naukowej między Polską a Europą*, [w:] L. Butowski (red.), *Badania naukowe w turystyce – stan i perspektywy rozwoju*, Szkoła Główna Turystyki i Rekreacji, Warszawa.
- GÓMEZ y PATIÑO M., MEDINA F.X., PUYUELO ARILLA J.M., 2016: *New trends in tourism? From globalization to postmodernism*, *International Journal of Scientific Management Tourism* 2, 3, 417–433.
- GUS, 2016a: *Mały rocznik statystyczny Polski 2016*, GUS, Warszawa.
- GUS, 2016b: *Rachunki kwartalne produktu krajowego brutto w latach 2010–2015*, Warszawa.
- GUS, 2016c: *Turystyka w Unii Europejskiej*, Warszawa.
- MAJEWSKI J. 2012: *Regionalne zróżnicowanie walorów turystycznych w Polsce*, *Turystyka i Rekreacja* 9.

- NIEZGODA A., MARKIEWICZ E., 2014: *Wpływ globalizacji i społeczeństwa informacyjnego na zachowania konsumentów na rynku turystycznym*, ZN Uniwersytetu Szczecińskiego, 807, *Ekonomiczne Problemy Turystyki* 3 (27).
- PANASIUK A., 2014: *Rynek turystyczny. Studium strukturalne*, Difin, Warszawa.
- ROSA G., 2012: *Czynniki kształtujące zachowania nabywców usług turystycznych na przykładzie badań rynku europejskiego*, ZN Uniwersytetu Szczecińskiego 699 (84).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 692/2011*, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2011:192:0017:0032:PL:pdf> [dostęp: lipiec 2016].
- Statistical Yearbook* 2016.
- UNWTO, 2015: *Annual Report 2015*.
- UNWTO, 2016a: *Faits saillants OMT du tourisme*, <http://www.e-unwto.org/doi/>.
- UNWTO, 2016b: *Wpływy związane z turystyką zagraniczną*.
- WALASEK J., 2014: *Turystyka w Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa.
- WTTC, 2016: *Travel & Tourism Economic Impact. World*, London, <http://www.wttc.org> [dostęp: lipiec 2016].

## Abstract

The paper presents the characteristics of the level and development of international tourism after 2005, in selected EU countries. Data from Eurostat, UNWTO, WTTC and the CSO were analysed, as well as the publications of Central Statistical Office and the Institute of Tourism. For the analysis concerning Poland also individual data from the household budget rate survey CSO were used. The research described the differences in the rate of tourism development between the countries, followed by their determinants. The article presents the most popular touristic European countries, as well as regions in Poland chosen by foreign tourists, taking into account changes in agritourist objects. Opportunities for development of tourism in the eastern region of Poland were indicated. The research revealed that the preferences of Poles differ from those of other Europeans, as a result not only of different distance from particular countries, but also economic, political, and migration situation. The analysis and synthesis method were used and the results were presented in descriptive and graphical form.

**Key words:** foreign tourism, Europe, tourism development





**Katarzyna Drabarczyk, Katarzyna Kułaga, Joanna Wrześcińska-Kowal**  
Wydział Nauk Ekonomicznych  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Zróżnicowanie rozwoju handlu wewnętrznego w Polsce według województw w latach 2005–2014**

### **Wstęp**

Handel to określona forma wymiany towarowo-pieniężnej. W sensie strukturalnym jest gałęzią gospodarki narodowej, w ramach której dokonuje się przemieszczeń produktów od produkcji do konsumpcji.

Według J. Maraka [2000] handel to zawodowe pośredniczenie w obrocie dobrami (towarami). Obejmuje czynności związane z realizacją wymiany, na ogół towarowo-pieniężnej, a także działania wynikające z wymiany, ale wykonywane przez wyspecjalizowane w tej dziedzinie instytucje.

Wyróżnia się handel wewnętrzny i zewnętrzny (import i eksport). Handel wewnętrzny ze względu na formę można podzielić na handel hurtowy i detaliczny.

Działalność handlowa jest jednym z ważniejszych działów gospodarki narodowej. Według raportu Głównego Urzędu Statystycznego w 2014 roku udział działalności usługowej w wartości dodanej brutto całej gospodarki stanowił aż 64%, z czego działalność handlowa miała charakter dominujący i odpowiadała za 30% całej wartości dodanej wytworzonej przez jednostki usługowe. Tym samym udział handlu wewnętrznego w całym PKB w 2014 roku wyniósł 17%. Szacuje się, że wartość sprzedaży hurtowej w 2014 roku w przedsiębiorstwach handlowych wyniosła 1018,3 mld PLN (w cenach bieżących) i była o 0,8% większa niż przed rokiem. W punktach sprzedaży detalicznej wartość sprzedanych towarów wyniosła 677,1 mld PLN (wzrost o 2,6% w stosunku do 2013 r.). O ważności handlu wewnętrznego dla polskiej gospodarki świadczy również fakt, iż dawał on zatrudnienie największej liczbie osób w Polsce (26,2% pracujących w sektorze usług) [Adach-Stankiewicz i Matulska-Bachura 2015].

Jak podkreśla M. Adamowicz [2015], rola handlu detalicznego jest duża, gdyż stanowi on ostatnie ogniwo przepływu towarów łączące producenta z konsumentem. To za jego pośrednictwem zaspokajane są potrzeby konsumentów, a zatem w bezpośredni sposób wpływa on też na jakość życia ludzi. W konsekwencji zmiany w tym dziale oddziałują zarówno na konsumpcję, jak i sferę produkcyjną. Handel detaliczny w Polsce to przede wszystkim sprzedaż sklepowa. W ostatniej dekadzie zauważa się wzrost znaczenia sprzedaży z pominięciem obiektów handlowych, która bazuje przede wszystkim na bezpośrednim kontakcie z klientem, budowaniu z nim relacji oraz tworzeniu oferty indywidualnej skierowanej do konkretnych odbiorców. Równocześnie zmniejsza się liczba sklepów małych (do 400 m<sup>2</sup>) na rzecz dużych, z szerokim zakresem oferowanego asortymentu.

Handel wewnętrzny w Polsce podlegać będzie dalszym przekształceniom. Rośnie znaczenie e-handlu. Prognozowano, że wartość obrotów handlu internetowego przekroczy 36 mld PLN w 2016 roku. Wpłynie to na powstawanie nowych magazynów, sortowni, centrów logistycznych obsługujących zamówienia internetowe i zwroty. Kolejnym czynnikiem wpływającym na rozwój handlu w Polsce są przedsiębiorstwa zagraniczne, które przyczyniają się do przenoszenia nowoczesnych rozwiązań w obszarze dystrybucji czy marketingu. W przypadku handlu detalicznego zmieniają się preferencje konsumentów. Zaopatrują się oni z coraz większą częstotliwością w sklepach dyskontowych, które przyciągają klientów korzystnymi cenami, dobrą lokalizacją, wysoką jakością produktów czy własnymi markami [Kosicka-Gębska i in. 2016].

## Cel i metody badań

Celem badań jest określenie stopnia rozwoju handlu wewnętrznego w Polsce w podziale na województwa oraz stworzenie rankingu województw na podstawie czterech metod porządkowania liniowego. Korzystając z procedury wspomagającej wybór (miary podobieństw rankingów –  $m_{pq}$ ), wybrano ranking, który jest najbliższy (najbardziej podobny) w stosunku do wszystkich pozostałych rankingów. Okres badań obejmuje lata 2005–2014. Dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego i Banku Danych Lokalnych. Do badania przyjęto 15 zmiennych<sup>1</sup>:

- $x_1$ : liczba ludności przypadająca na 1 dom towarowy/handlowy,

---

<sup>1</sup>Zakres terminów: dom towarowy, dom handlowy, supermarket, hipermarket, sklep, stacja paliw, targowisko stałe i sezonowe, sprzedaż detaliczna i hurtowa, sprzedaż żywności, sprzedaż towarów nieżywnościowych i napojów alkoholowych, szerzej w: Adach-Stankiewicz i Matulska-Bachura [2015].

- $x_2$ : przeciętna powierzchnia domu towarowego/handlowego [ $m^2$ ],
- $x_3$ : liczba ludności przypadająca na 1 supermarket,
- $x_4$ : przeciętna powierzchnia supermarketu [ $m^2$ ],
- $x_5$ : liczba ludności przypadająca na 1 hipermarket,
- $x_6$ : przeciętna powierzchnia hipermarketu [ $m^2$ ],
- $x_7$ : liczba ludności przypadająca na 1 sklep,
- $x_8$ : przeciętna powierzchnia sklepu [ $m^2$ ],
- $x_9$ : liczba ludności przypadająca na 1 stację paliw,
- $x_{10}$ : liczba ludności przypadająca na 1 targowisko stałe,
- $x_{11}$ : liczba ludności przypadająca na 1 targowisko sezonowe (w ciągu roku),
- $x_{12}$ : wartość sprzedaży hurtowej żywności i napojów bezalkoholowych na 1 mieszkańca,
- $x_{13}$ : wartość sprzedaży hurtowej napojów alkoholowych na 1 mieszkańca,
- $x_{14}$ : wartość sprzedaży hurtowej towarów nieżywnościowych na 1 mieszkańca,
- $x_{15}$ : wartość sprzedaży detalicznej towarów ogółem na 1 mieszkańca.

Metody bezwzorcowe wykorzystują uśrednione wartości zmiennych unormowanych, a metody wzorcowe polegają na wyznaczeniu odległości poszczególnych obiektów od pewnego, wybranego wzorca. W wybranych metodach konieczne jest określenie, które zmienne są stymulantami, a które destymulantami. Za stymulanty uznano:  $x_2, x_4, x_6, x_8, x_{12}, x_{13}, x_{14}, x_{15}$ . Pozostałe zmienne określono jako destymulanty. W badaniach wykorzystano:

#### 1. Standaryzację [Kukuła i Luty 2015]

- dla stymulant:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}$$

- dla destymulant:

$$z_{ij} = \frac{\bar{x}_j - x_{ij}}{S_j}$$

gdzie:

$z_{ij}$  – wartość unormowana  $j$ -tej zmiennej dla  $i$ -tego obiektu,

$x_{ij}$  – wartość  $j$ -tej zmiennej dla  $i$ -tego obiektu,

$\bar{x}_j$  – średnia arytmetyczna  $j$ -tej zmiennej,

$S_j$  – odchylenie standardowe  $j$ -tej zmiennej.

## 2. Unitaryzację zerowaną [Kukuła 2000]

- dla stymulant:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}}$$

- dla destymulant:

$$z_{ij} = \frac{\max_i x_{ij} - x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}}$$

$$\max_i x_{ij} \neq \min_i x_{ij}$$

gdzie:

$z_{ij}$  – wartość unormowana  $j$ -tej zmiennej dla  $i$ -tego obiektu,

$x_{ij}$  – wartość  $j$ -tej zmiennej dla  $i$ -tego obiektu,

$z_{ij} \in \langle 0, 1 \rangle$ .

## 3. Metodę Z. Hellwiga [Hellwig 1968]

- wyznaczenie wzorca na podstawie:

$$q_i = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2}$$

gdzie:

$z_{0j} = \max\{z_{ij}\}$ , kiedy  $Z_j$  jest stymulantą,

$z_{0j} = \min\{z_{ij}\}$ , kiedy  $Z_j$  jest destymulantą.

- następnie wyznaczenie wskaźnika rozwoju:

$$S_i = 1 - \frac{q_i}{q_0}$$

gdzie:

$$i = (1, 2, \dots, n)$$

$$q_0 = \bar{q}_0 + 2S_0$$

$$\bar{q}_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n q_i$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (q_i - \bar{q}_0)^2}$$

4. Metodę TOPSIS [Hwang i Yoon 1981]

$$Q_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}$$

gdzie:

$Q_i$  – wartość zmiennej syntetycznej dla  $i$ -tego obiektu

$$d_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_j^-)^2}; \quad d_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_j^+)^2}$$

gdzie:

$z_{ij}$  – wartość znormalizowana,  $z_j^+ := \max_i \{z_{ij}\}$ ;  $z_j^- := \min_i \{z_{ij}\}$ .

Za pomocą miary  $m_{pq}$  (miary podobieństw rankingów) dokonano porównań między stworzonymi rankingami [Kukuła 1989]:

$$m_{pq} = 1 - \frac{2 \sum_{i=1}^n |c_{ip} - c_{iq}|}{n^2 - z}$$

gdzie:

$p, q = 1, 2, \dots, v$ ,

$c_{ip}$  – pozycja  $i$ -tego obiektu w rankingu o numerze  $p$ ,

$c_{iq}$  – pozycja  $i$ -tego obiektu w rankingu o numerze  $q$ ,

$z = \begin{cases} 0, n \in P & \text{a } P \text{ – zbiór liczb naturalnych parzystych} \\ 1, n \notin P \end{cases}$

Porównania można przestawić w macierzy o wymiarach  $(v \times v)$ . Żeby określić stopień podobieństwa rankingu uzyskanego w wyniku zastosowania  $p$ -tej metody porządkowania liniowego w odniesieniu do pozostałych rankingów, należy obliczyć sumę elementów  $p$  wiersza (lub kolumny) macierzy  $\mathbf{M}$  pomniejszoną o 1. Sumę oznacza się symbolem  $u_p$ . Wynik ten można uśrednić [Kukuła 1989]:

$$\bar{u}_p = \frac{1}{v-1} \sum_{\substack{q=1 \\ p \neq q}}^v m_{pq}$$

gdzie:

$$p, q = 1, 2, \dots, v.$$

Należy wybrać metodę, dla której  $\bar{u}_p = \max_p \bar{u}_p$ .

## Rozwój handlu wewnętrznego w latach 2005–2014

Handel detaliczny i hurtowy stanowi znaczący dział w polskiej gospodarce wpływający na poziom PKB. Celem handlu jest osiąganie zysku poprzez otrzymanie różnicy między ceną płaconą za towar producentom a uzyskaną przy dalszej sprzedaży. Powodzenie handlu jest zależne od umiejętności znajdowania popytu oczywistego lub ukrytego oraz zdolności szybkiego wyszukiwania produktów i doprowadzenia ich do nabywców w celu zaspokojenia występującego bądź pobudzanego popytu tak, aby korzyść była większa od kosztu pozyskania produktów.

Według H. Szulce [1998] główne cele przedsiębiorstw handlowych to:

- optymalizacja obrotów,
- maksymalizacja marży brutto,
- utrzymanie odpowiedniej relacji między zapasami a sprzedażą,
- dążenie do wyłączności dystrybucji.

Handel hurtowy polega na kupowaniu lub przejmowaniu dużych partii towaru w celu ich dalszej odsprzedaży nabywcom zorganizowanym: producentom, detalistom, innym hurtownikom oraz instytucjom publicznym i organizacjom społecznym [Altkorn i Kramer 1998]. S. Tajer [2014] zauważa, że po 2008 roku doszło do wielu fuzji i przejęć wśród różnej wielkości przedsiębiorstw hurtowych funkcjonujących na rynku artykułów konsumpcyjnych. Najważniejszym powodem tych działań była chęć sprostania nowym wyzwaniom wynikającym ze spowolnienia gospodarki, rosnącej konkurencji cenowej oraz zachowania stabilności i rzetelności finansowej.

Działalność handlu detalicznego polega natomiast na zawodowym pośrednictwie w wymianie towarowo-pieniężnej i zaspokajaniu potrzeb klientów indywidualnych poprzez sprzedaż im towarów i usług. Handel detaliczny jest ostatnim ogniwem systemu dystrybucji [Sławińska 2008]. Jak podkreśla M. Drzazga [2016], tradycyjne jednostki handlu detalicznego (supermarkety, hipermarkety, domy towarowe) zostały zmuszone do konkurowania o klienta w celu zachowania swojej atrakcyjności w oczach nabywców. Zmiany w zachowaniu konsumenta na rynku wywołały rozwój tzw. sklepów wygodnego zakupu oraz tzw. sklepów hybrydowych stanowiących swoiste połączenie różnych form handlu.

Przedsiębiorstwa handlu detalicznego mogą odnieść sukces za pomocą skomplikowania elementów marketingu-mix w ofertę, która zapewni im innowacyjne, wyróżniające się pozycjonowanie na rynku [Śmigielska i Wiśniewska 2016]. B. Reformat [2016] zwraca uwagę, że coraz więcej przedsiębiorstw handlu detalicznego widzi potencjał w geolokalizacji. Dane dotyczące położenia pozwalają rozbudowywać wiedzę, dopasowywać usługi, a nawet planować miejsca, w których powinno tworzyć się punkty obsługi czy sprzedaży.

Spośród wszystkich województw w analizowanych latach największą wartość sprzedaży hurtowej i detalicznej osiągnięto w województwie mazowieckim. Najmniejszą wartość sprzedaży hurtowej odnotowano w województwie lubuskim, a w województwie opolskim najmniejszą wartość sprzedaży detalicznej. Ważniejszą kwestią jest jednak dynamika wartości sprzedaży, która świadczy o realnym rozwoju. W latach 2005–2014 w województwie opolskim nastąpił ponad 2,5-krotny wzrost wartości sprzedaży hurtowej, ale też najmniejszy wzrost wartości sprzedaży detalicznej (o 6%). Województwo warmińsko-mazurskie okazało się najsłabsze pod względem wzrostu wartości sprzedaży hurtowej (o 31%), a województwo wielkopolskie najlepsze pod względem wzrostu wartości sprzedaży detalicznej (o 147%) – tabela 1.

Liczba wszystkich sklepów w Polsce w 2014 roku wynosiła 354 775 i była mniejsza niż w 2005 roku o prawie 8%. Powierzchnia sprzedażowa sklepów wynosiła blisko 35 mln m<sup>2</sup> i była większa o 25% niż w 2005 roku (rys. 1). Spadek liczby sklepów nie wpłynął na zmniejszenie powierzchni sprzedażowej.

W badanym okresie we wszystkich województwach wzrosła przeciętna powierzchnia sprzedażowa sklepu. Największy jej wzrost zanotowano w województwie opolskim (o 40 m<sup>2</sup>), najmniejszy w województwie warmińsko-mazurskim (o niecałe 10 m<sup>2</sup>). Województwo mazowieckie charakteryzowało się największą liczbą sklepów i powierzchnią sprzedażową zarówno w 2005 roku, jak i w 2014 roku. Jednak nie było ono województwem, w którym przeciętna powierzchnia sprzedażowa była największa. Przeciętnie największe były sklepy w województwach lubuskim (w 2005 r. 86 m<sup>2</sup>) i opolskim (w 2014 r. 117 m<sup>2</sup>), najmniejsze w województwach świętokrzyskim (w 2005 r. 62 m<sup>2</sup>) i łódzkim (w 2014 r. 85 m<sup>2</sup>).

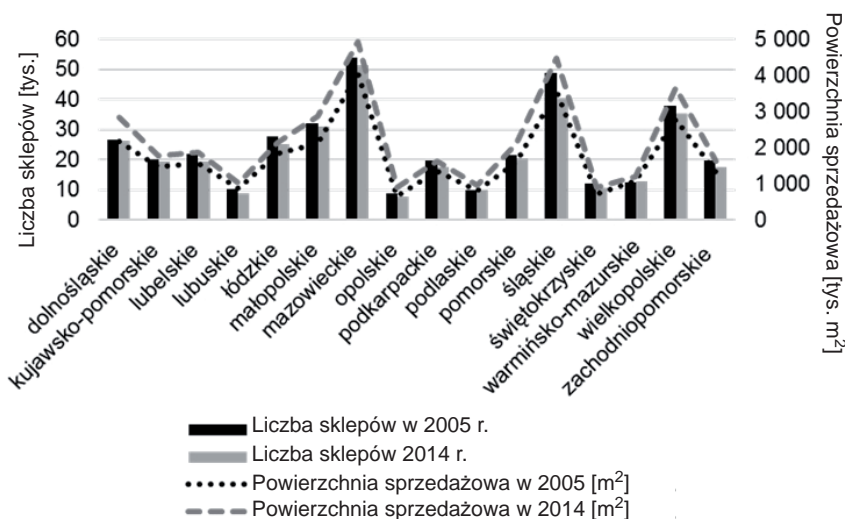
Podmioty handlowe zgłaszając popyt na pracę, dają wiele korzyści dla rynków lokalnych i regionalnych, ponieważ zatrudniają miejscowych i okolicznych mieszkańców, wpływając na obniżenie poziomu lokalnego bezrobocia. Rozwój handlu przyczynia się również do powstawania w okolicy nowych firm, co korzystnie wpływa na rynek pracy i poziom zamożności społeczności lokalnej, która zgłasza większe zapotrzebowanie na towary i usługi [Kłosiewicz-Górecka 2014].

**Tabela 1**

Wartość sprzedaży hurtowej i detalicznej według województw w latach 2005 i 2014

Województwo	Wartość sprzedaży hurtowej			Wartość sprzedaży detalicznej		
	2005	2014	dynamika 2014/2005	2005	2014	dynamika 2014/2005
	mln PLN		%	mln PLN		%
Dolnośląskie	20 902	39 703	190	25 675	48 174	188
Kujawsko-pomorskie	17 580	41 091	234	15 661	22 675	145
Lubelskie	9 177	20 161	220	17 621	22 275	126
Lubuskie	3 334	6 315	189	9 612	10 666	111
Łódzkie	18 140	30 629	169	24 356	31 389	129
Małopolskie	35 620	70 889	199	39 579	65 335	165
Mazowieckie	158 013	296 152	187	123 774	216 373	175
Opolskie	3 885	10 051	259	7 701	8 198	106
Podkarpackie	11 095	19 890	179	15 345	19 467	127
Podlaskie	8 464	11 499	136	10 572	13 222	125
Pomorskie	25 033	41 796	167	19 734	35 433	180
Śląskie	46 754	69 662	149	40 098	48 183	120
Świętokrzyskie	10 153	16 275	160	9 877	12 369	125
Warmińsko-mazurskie	4 964	6 496	131	11 313	13 666	121
Wielkopolskie	40 655	90 857	223	46 953	116 206	247
Zachodniopomorskie	7 006	12 731	182	15 385	21 209	138

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

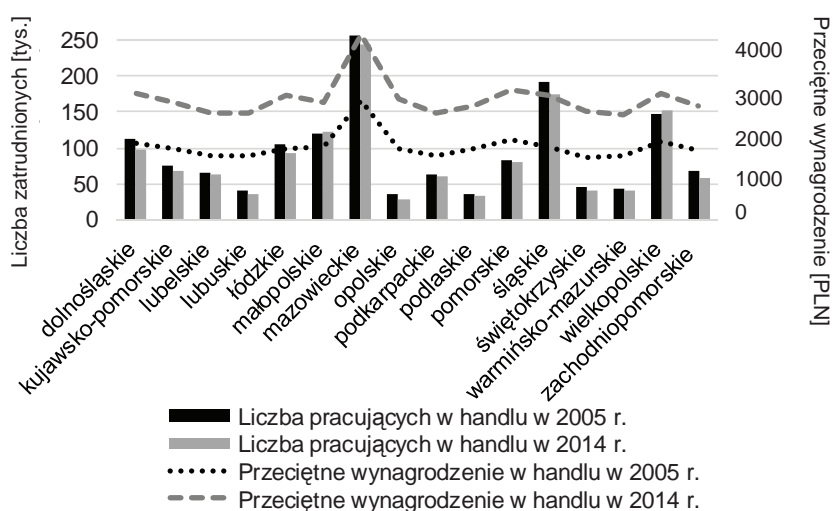
**Rysunek 1**

Liczba sklepów i ich powierzchnia sprzedażowa według województw w latach 2005 i 2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.



W 2014 roku zatrudnionych w handlu w sekcji G<sup>2</sup> było 1392,3 tys. osób, czyli ponad 6% mniej niż w 2005 roku (rys. 2). We wszystkich województwach, oprócz małopolskiego i wielkopolskiego, zanotowano spadek liczby osób pracujących w handlu, największy w województwie opolskim (o ponad 16%). Przeciętne wynagrodzenie brutto w handlu wzrosło we wszystkich województwach o 56–78% (najmniej w mazowieckim, najbardziej w łódzkim). W 2014 roku wynosiło ono 2785 PLN i było wyższe o 65% niż w 2004 roku.



**Rysunek 2**

Liczba pracujących i przeciętne wynagrodzenie w handlu według województw w latach 2005 i 2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

## Regionalne zróżnicowanie rozwoju handlu wewnętrznego w 2014 roku

Na podstawie wybranych metod porządkowania liniowego stworzono rankingi województw. Nie ma takiego województwa, które uzyskałoby tę samą pozycję w każdej prezentowanej metodzie (tab. 2). Analizując ranking uzyskany za pomocą standaryzacji, można zauważyć, że dwa najlepsze województwa (mazowieckie i wielkopolskie) dzieli bardzo mała różnica wartości (0,02). Te województwa można uznać za bardzo dobrze rozwinięte pod względem handlu wewnętrznego. Za najslabiej rozwinięte województwo uznaje się zaś warmińsko-mazurskie (z wartością  $-0,6$ ). W rankingach na podstawie metod bezwzor-

<sup>2</sup>Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle.

**Tabela 2**

Ranking województw pod względem rozwoju handlu wewnętrznego w 2014 roku na podstawie wybranych metod porządkowania liniowego

Województwo	Metoda bezwzorcowa				Metoda wzorcowa			
	standaryzacja		unitaryzacja zerowana		Z. Hellwiga		TOPSIS	
	pozycja	wartość	pozycja	wartość	pozycja	wartość	pozycja	wartość
Dolnośląskie	5	0,12	5	0,51	5	0,30	7	0,40
Kujawsko-pomorskie	7	-0,02	8	0,47	6	0,28	13	0,32
Lubelskie	12	-0,16	12	0,43	9	0,21	11	0,35
Lubuskie	4	0,16	4	0,52	11	0,20	14	0,31
Łódzkie	10	-0,08	11	0,45	13	0,17	15	0,29
Małopolskie	6	0,07	6	0,50	3	0,39	2	0,48
Mazowieckie	2	0,77	2	0,68	1	0,61	1	0,59
Opolskie	13	-0,22	13	0,41	16	0,10	12	0,33
Podkarpackie	15	-0,46	15	0,35	10	0,21	8	0,40
Podlaskie	11	-0,11	10	0,46	8	0,24	6	0,43
Pomorskie	8	-0,05	7	0,47	4	0,31	3	0,47
Śląskie	9	-0,06	9	0,46	7	0,28	5	0,44
Świętokrzyskie	14	-0,38	14	0,38	14	0,16	10	0,36
Warmińsko-mazurskie	16	-0,60	16	0,31	15	0,10	9	0,36
Wielkopolskie	1	0,79	1	0,69	2	0,49	4	0,45
Zachodniopomorskie	3	0,23	3	0,54	12	0,19	16	0,28

Źródło: Badania własne.

cowych można zaobserwować bardzo duże podobieństwo uzyskanych lokat. W przypadku unitaryzacji zerowanej pozycje rankingowe poszczególnych województw wyglądają tak samo oprócz województwa pomorskiego (0,474) i kujawsko-pomorskiego (0,471), które zamieniły się miejscami, ale różnica między nimi jest minimalna (0,003). Inaczej jest w przypadku wyników uzyskanych przy użyciu metod wzorcowych – tu pozycje rankingowe znacznie różnią się od siebie. W metodzie Z. Hellwiga określa się odległości poszczególnych województw od wzorca, który wyznacza się na podstawie najlepszych wartości wszystkich zmiennych spośród wszystkich województw. Im bliżej liczby 1, tym bliżej do wzorca. Wartość wskaźnika syntetycznego województwa mazowiec-

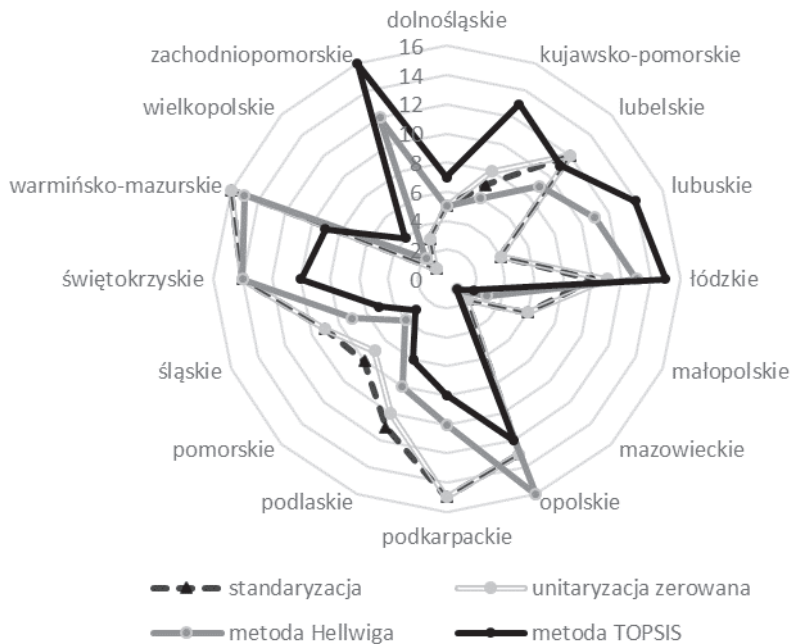
kiego, które okazało się najlepsze w tym rankingu, jest ponad sześć razy większa niż wartość wskaźnika województw opolskiego i warmińsko-mazurskiego, które zajęły ostatnie dwa miejsca. Średnia wartość wskaźnika syntetycznego (0,27) jest ponad dwa razy mniejsza niż wartość wskaźnika w najbardziej rozwiniętym województwie. W metodzie TOPSIS oblicza się odległości poszczególnych województw od wyznaczonego wzorca i antywzorca (najslabsze wartości wszystkich zmiennych spośród wszystkich województw). Przy tej metodzie wartości wskaźnika syntetycznego wykazują mniejszą rozbieżność niż przy metodzie Z. Hellwiga. Wartość wskaźnika najlepszego województwa – mazowieckiego (0,59) – jest ponaddwukrotnie większa od wskaźnika województwa najslabszego – zachodniopomorskiego (0,28).

Ogólnie z uzyskanych rankingów wynika, że najbardziej rozwinięte pod względem handlu wewnętrznego są województwa: mazowieckie i wielkopolskie, które zajęły pierwsze miejsca w dwóch rankingach. Najslabiej rozwinięte okazało się województwo warmińsko-mazurskie (w metodach bezwzorcowych) i województwa: zachodniopomorskie i opolskie. Największą rozbieżność w pozycji rankingu zauważa się w województwie zachodniopomorskim (o 13 miejsc między metodą standaryzacji i unitaryzacji zerowanej a metodą TOPSIS).

Na podstawie otrzymanych wartości wskaźników dla każdej z metod można obliczyć średnią dla wszystkich województw i określić, ile z nich znajduje się ponad średnią, a ile poniżej średniej. Będzie to świadczyło o tym, które województwa są bardziej, a które mniej rozwinięte. Powyżej średniej znalazło się: przy metodzie standaryzacji i metodzie unitaryzacji zerowanej po sześć województw, przy metodzie Z. Hellwiga i metodzie TOPSIS po siedem województw. Przy użyciu wszystkich metod powyżej średniej znalazły się województwa: dolnośląskie, małopolskie, mazowieckie i wielkopolskie. Te województwa można uznać za najbardziej rozwinięte pod względem handlu wewnętrznego.

Na rysunku 3 zaprezentowano pozycje województw w każdym z opracowanych rankingów. Można zauważyć znaczne zróżnicowanie ich miejsc (pozycji) w prezentowanych rankingach. Największe podobieństwo uzyskanych pozycji w rankingach występuje w województwie dolnośląskim i świętokrzyskim (w trzech metodach uzyskały takie same pozycje).

Na podstawie miary podobieństw rankingów stwierdzono, że ranking obliczony przy zastosowaniu metody unitaryzacji zerowanej jest najbliższy (najbardziej podobny) w stosunku do pozostałych rankingów. Najmniej podobny do pozostałych rankingów okazał się ranking opracowany na podstawie metody TOPSIS. Wektor wartości  $m_{pq}$  wyniósł  $[\bar{u}_p]_{p=1,\dots,4} = [0,667 \ 0,682 \ 0,651 \ 0,490]$ .



**Rysunek 3**

Pozycje rankingowe województw pod względem rozwoju handlu wewnętrznego według wybranych metod porządkowania liniowego w 2014 roku

Źródło: Opracowanie własne.

## Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że w latach 2005–2014 nastąpił intensywny rozwój handlu wewnętrznego w Polsce. Wartość sprzedaży hurtowej wzrosła o 86%, a detalicznej o 46%. Najintensywniejszym wzrostem wartości sprzedaży detalicznej charakteryzowało się województwo wielkopolskie, a wartości sprzedaży hurtowej województwo opolskie. Utrzymuje się dystans między województwem mazowieckim a pozostałymi województwami. W analizowanym okresie zmniejszyła się liczba sklepów, przy jednoczesnym wzroście ich powierzchni sprzedażowej. Świadczy to o rozwoju pojedynczych sklepów. Wzrost przeciętnej powierzchni sprzedażowej dotyczył sklepów we wszystkich województwach. We wszystkich województwach (oprócz małopolskiego i wielkopolskiego) odnotowano spadek liczby zatrudnionych w handlu. Nie spowodowało to jednak spadku wartości sprzedaży, dlatego można stwierdzić, że efektywność działania rośnie. Na podstawie wybranych metod porządkowania liniowego wyznaczono rankingi województw. Za najlepiej rozwinięte pod względem handlu wewnętrznego uznano województwa: wielkopolskie, mazo-

wiekie, małopolskie i dolnośląskie. Na podstawie miary podobieństw rankingów uznano, że ranking uzyskany na podstawie metody unitaryzacji zerowanej jest najbardziej podobny do pozostałych rankingów i można go uznać za najlepiej odzwierciedlający faktyczny rozwój województw.

## Literatura

- ADACH-STANKIEWICZ E., MATULSKA-BACHURA A., 2015: *Rynek wewnętrzny w 2014 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- ADAMOWICZ M., 2015: *Przekształcenia w sektorze handlu detalicznego i strategiach przedsiębiorstw na rynkach towarów konsumpcyjnych w Polsce*, *Handel Wewnętrzny* 5, 5–6, 11–14.
- ALTKORN J., KRAMER T. (red.), 1998: *Leksykon marketingu*, PWE, Warszawa.
- DRZAZGA M., 2016: *Ewolucja form handlu detalicznego na początku XXI wieku*, *Handel Wewnętrzny* 3, 114–125.
- HELLWIG Z., 1968: *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, *Przegląd Statystyczny* 15, 4, 307–327.
- HWANG C.L., YOON K., 1981: *Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications*, Springer.
- KOSICKA-GĘBSKA M., GĘBSKI J., KWIECIŃSKA K., 2016: *Znaczenie sieci dyskontowych w decyzjach zakupowych polskich konsumentów*, *Problemy Zarządzania* 14, 1, 1 (57), 106–118.
- KŁOSIEWICZ-GÓRECKA U., 2014: *Zmiany w handlu w okresie spowolnienia gospodarczego*, *Marketing i Rynek* 7, 2–13.
- KUKUŁA K., 1989: *Statystyczna analiza strukturalna i jej zastosowanie w sferze usług produkcyjnych dla rolnictwa*, *Zeszyty Naukowe AE w Krakowie*, Monografie 89.
- KUKUŁA K., 2000: *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KUKUŁA K., LUTY L., 2015: *Propozycja procedury wspomagającej wybór metody porządkowania liniowego*, *Przegląd Statystyczny* 62 (2), 219–230.
- MARAK J., 2000: *Ekonomika handlu*, Continuo, Wrocław.
- REFORMAT B., 2016: *Geolokalizacja jako nowe wyzwanie dla podmiotów handlu detalicznego w Polsce*, *Handel Wewnętrzny* 2, 355–363.
- SŁAWIŃSKA M. (red.), 2008: *Kompendium wiedzy o handlu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- ŚMIGIELSKA G., WIŚNIEWSKA S., 2016: *Innowacje marketingowe w handlu detalicznym*, *Problemy Zarządzania* 14, 1 (57), 1, s. 57–70.
- SZULCE H., 1998: *Struktury i strategie w handlu*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- TAJER S., 2014: *Procesy konsolidacji w handlu hurtowym w okresie spowolnienia gospodarki*, *Handel Wewnętrzny* 3, 3–14.

## **Differentiation of development of internal trade in Poland by regions in the years 2005–2014**

### **Abstract**

The article presents the changes observed in the internal trade in Poland in 2004–2015. The aim of the study is to determine the degree of development of internal trade in individual regions in Poland. The second aim is to create ranking for Polish regions for 2014 using four methods of linear ordering. These methods are as follows: standardization, zero unitarization, Z. Hellwig and TOPSIS. In accordance with the selection supporting procedure the ranking best-reflecting real trade development was chosen. The significant role of trade sector in the economy and labour market was emphasized.

**Key words:** domestic trade, sorting line, retail and wholesale

**Kinga Gruzziel**

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## Zasady prowadzenia i opodatkowania sprzedaży bezpośredniej przetworzonych produktów rolnych w Polsce

### Wstęp

Wraz z wstąpieniem Polski w struktury Unii Europejskiej (UE) 1 maja 2004 roku pojawiły się możliwości przejęcia sprawdzonych wzorców systemu certyfikowania, znakowania i sprzedaży produktów pochodzenia rolniczego. Korzystając z wzorców europejskich, rolnicy w Polsce dostrzegli możliwości pozyskiwania alternatywnych źródeł utrzymania z działalności rolniczej. Rozstrzygnięcia Parlamentu Europejskiego w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych wprowadziły istotne zmiany w obrębie identyfikowania, rejestrowania obrotu produktami rolnymi o charakterze „tradycyjnym” [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE 1151/2012]. Przyjęte rozstrzygnięcia wzmocniły system kontroli i nadzoru państwa nad prawidłowym funkcjonowaniem obrotu produktami pochodzenia rolniczego. Zadania państw członkowskich wpisano *expresis verbis* do tekstu rozporządzenia w celu zapewnienia większej pewności prawa. Przedmiotowe zadania państw członkowskich obowiązują na podstawie innych przepisów i są wdrożone także do polskiego porządku prawnego.

Sprzedaż bezpośrednia, według definicji Światowej Federacji Sprzedaży Bezpośredniej (the World Federation of Direct Selling Association – WFDSA), jest określana jako szybko rozwijający i dynamiczny kanał dystrybucji produktów i usług bezpośrednio do klienta<sup>1</sup>. Sprzedaż bezpośrednia to kanał detaliczny stosowany zarówno przez podmioty reprezentujące najlepsze światowe marki, jak i mniejsze firmy prowadzące działalność na rynku produktów i usług konsumpcyjnych. Ta forma kontaktów między sprzedawcą a nabywcą dotyczy

---

<sup>1</sup><http://wfdsa.org/about-d.i.rect-selling/> [dostęp: 16.12.2016].

różnorodnych towarów i usług, począwszy od żywności, kosmetyków, sprzętu AGD, energii, ubezpieczeń itp.

Polskie Stowarzyszenie Sprzedaży Bezpośredniej (PSSB) podaje definicję tej formy sprzedaży jako oferowanie towarów i usług bezpośrednio konsumentom na zasadach kontaktów indywidualnych, zazwyczaj w domu klienta, miejscu pracy lub w innych miejscach, poza stałymi punktami sprzedaży detalicznej. Sprzedaż bezpośrednia jest formą sprzedaży detalicznej prowadzonej poza siecią sklepową i wymagającą osobistej prezentacji produktu i udzielenia stosownych wyjaśnień.

Obowiązująca w Polsce definicja sprzedaży bezpośredniej wynika z zapisów prawnych i jest skonstruowana z poszanowaniem rozstrzygnięć wspólnotowych odnośnie zasad i wymagań prawa żywnościowego [Rozporządzenie (WE) 178/2002]. W projekcie ustawy o sprzedaży żywności przez rolników oraz zmianie niektórych innych ustaw (art. 2) stwierdzono, że sprzedaż żywności przez rolników jest końcowym etapem procesu produkcji i przetwarzania przez rolnika żywności i przysługuje z tytułu prowadzenia gospodarstwa rolnego. W artykule 3 doprecyzowano istotę sprzedaży żywności przez rolników, rozumianej jako sprzedaż przetworzonych i nieprzetworzonych produktów żywnościowych pochodzących bezpośrednio z własnej uprawy, chowu lub hodowli pszczołarskiej i pasterstwa, dokonywanych przez rolnika, jego najbliższą rodzinę lub osoby zamieszkujące na stałe w gospodarstwie rolnym. Celem wprowadzonych i omawianych rozwiązań ustawowych było stworzenie warunków do sprzedaży produktów wytwarzanych bezpośrednio przez rolników z wykorzystaniem własnych, tradycyjnych, ale również sprawdzonych przepisów i metod produkcji.

Obowiązującymi zapisami prawnymi określającymi zasady rolniczego handlu detalicznego ustawodawca określa produkcję i sprzedaż żywności w ilościach dostosowanych do potrzeb konsumenta, która nie stanowi zagrożenia dla bezpieczeństwa żywności i nie ma negatywnego wpływu na zdrowie publiczne. Jednocześnie realizowane produkcja i sprzedaż podlegają nadzorowi organów Państwowej Inspekcji Sanitarnej lub Inspekcji Weterynaryjnej oraz udokumentowaniu, co umożliwi określenie ilości zbywanej żywności np. podczas wystaw, festynów, targów czy kiermaszów z zastrzeżeniem prowadzenia sprzedaży z wyłączeniem pośredników oraz określenia miejsca sprzedaży do obszaru obowiązującego lub sąsiedniego powiatu dla miejsca produkcji [Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r.].

## **Cel i metodyka badań**

Celem opracowania jest próba zidentyfikowania najważniejszych zagadnień związanych z prowadzeniem przez rolników sprzedaży bezpośredniej przetworzonych produktów rolnych. Podjęto próbę przedstawienia zasad prowadzenia



sprzedaży bezpośredniej oraz rozstrzygnięć podatkowych będących skutkiem realizowania tego typu działalności. Na podstawie obowiązujących aktów prawnych omówiono samą definicję sprzedaży bezpośredniej, warunki jej realizowania oraz zasady powstawania i realizacji obowiązku podatkowego.

W opracowaniu dokonano analizy konstrukcji i rozwiązań podatkowych dotyczących sprzedaży bezpośredniej. Wykorzystano metody obserwacji, analizy i rozbioru logicznego zasad opodatkowania sprzedaży bezpośredniej. Podstawę stanowiły badania jakościowe, z których najistotniejsze były analiza dokumentów oraz metody dedukcji i wnioskowania.

## Wyniki badań

Z dniem 1 stycznia 2016 roku na mocy ustawy z 9 kwietnia 2015 roku zaczęły obowiązywać przepisy regulujące zasady sprzedaży bezpośredniej przetworzonych produktów rolnych. Nowe regulacje wprowadzono ustawą o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw, które to zapisy regulują zasady sprzedaży bezpośredniej przetworzonych produktów rolnych. Obowiązujący stan prawny dyktują nowoprzyjęte przepisy krajowe:

- ustawa z 9 kwietnia 2015 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw, która pozwala na identyfikowanie przychodów uzyskiwanych przez rolników ze sprzedaży produktów przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy, a pochodzących z własnych upraw;
- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 30 września 2015 roku w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej, w którym określono wymagania weterynaryjne, jakie powinny być spełnione przy produkcji przeznaczonej do sprzedaży, między innymi: jej wielkość, zakres, obszar oraz wymagania weterynaryjne dla miejsc prowadzenia sprzedaży bezpośredniej;
- wytyczne Dobrej praktyki higienicznej i produkcyjnej, określające prowadzenie produkcji w warunkach domowych, środków spożywczych pochodzenia niezwierzęcego, z wykorzystaniem surowców roślinnych pochodzących z własnych upraw (pola, ogrodu);
- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 21 marca 2016 roku w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej, omawiające szczegółowe warunki uznania działalności za marginalną, lokalną i ograniczoną, określające wymagania weteryna-

ryjne, jakie powinny być spełnione przy prowadzeniu tych działalności, ich zakres, obszar produkcji i wielkość dostaw produktów pochodzenia zwierzęcego do zakładów prowadzących handel detaliczny z przeznaczeniem dla konsumenta końcowego;

- rozporządzenie Ministra Zdrowia z 6 czerwca 2007 roku w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych, określające zakres i wymagania higieniczne dla działalności prowadzonej w ramach dostaw bezpośrednich realizowanych przez producentów rolnych do konsumentów finalnych;
- ustawa z 16 listopada 2016 roku o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników, wprowadzającej zasady prowadzenia sprzedaży bezpośredniej i pojęcia rolniczego handlu detalicznego.

W projekcie ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników stwierdzano konieczność wyeliminowania barier utrudniających rozwój produkcji i sprzedaży przez rolników żywności uzyskiwanej w całości lub części z własnych upraw, hodowli lub chowu, a skierowanych do konsumentów. Wątpliwości te odnoszono do działalności prowadzonej w ograniczonym rozmiarze i obejmującej krótkie łańcuchy sprzedaży (bezpośrednio od producenta do konsumenta, bez udziału pośredników). W polskich regulacjach brakowało wyraźnego określenia wymagań sanitarnych oraz stwierdzano wątpliwości dotyczące podziału kompetencji między Inspekcją Weterynaryjną a Państwową Inspekcją Sanitarną jako instytucjami określającymi zasady sprzedaży produktów pochodzenia rolniczego. Efektem był brak równych szans i możliwości w zakresie produkcji i przetwarzania żywności między polskimi rolnikami a rolnikami z innych państw członkowskich UE. Jako niedoskonałość rozwiązań prawnych podnoszono różne zasady opodatkowania sprzedaży produktów przetworzonych z własnej uprawy, hodowli lub chowu oraz brak jednoznacznego określenia, kiedy taka sprzedaż jest zwolniona z podatku dochodowego. Brak precyzyjnych zapisów powodował różnorodne interpretacje dokonywane przez urzędy skarbowe, niejednoznaczne ustalenia zdarzeń polegających opodatkowaniu i warunków zwolnienia z podatku dochodowego.

Na mocy ustawy z 9 kwietnia 2015 roku [Dz.U. 2015 r., poz. 699] wprowadzono ułatwienia dla rolników tytułem sprzedaży żywności z własnej uprawy, hodowli lub chowu. W zapisach ustawy dokonano doprecyzowania definicji przychodów uzyskiwanych tytułem prowadzenia sprzedaży bezpośredniej. Artykuł 20 pkt 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych z 26 lipca 1991 roku precyzuje kategorie przychodów podlegających opodatkowaniu i wymienia pośród nich inne źródła przychodów, takie jak: przychody ze sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu, z wyjątkiem przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych uzyskanych w ramach pro-

wadzonych działów specjalnych produkcji rolnej oraz produktów opodatkowanych podatkiem akcyzowym na podstawie odrębnych przepisów, jeżeli:

- sprzedaż nie jest wykonywana na rzecz osób prawnych, jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej lub na rzecz osób fizycznych lub na potrzeby prowadzonej pozarolniczej działalności gospodarczej;
- przetwarzanie produktów roślinnych i zwierzęcych i ich sprzedaż nie jest realizowana przy zatrudnieniu osób na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o analogicznym charakterze;
- sprzedaż następuje wyłącznie w miejscach wytwarzania produktów oraz na targowiskach;
- prowadzona jest ewidencja sprzedaży;
- podatnik nie uzyskał innych przychodów tytułem pozarolniczej działalności gospodarczej.

Podatnicy osiągający przychody tytułem przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych są obowiązani prowadzić ewidencję sprzedaży produktów odrębnie za każdy rok podatkowy. Informacjami identyfikującymi sprzedaż powinny być co najmniej: numer kolejnego wpisu, data uzyskania przychodu, kwota przychodu, przychód wyrażony narastająco od początku roku oraz ilość i rodzaj przetworzonych produktów. Dzielne przychody tytułem sprzedaży należy ewidencjonować w dniu sprzedaży. Samą ewidencję sprzedaży, jak stanowi zapis cytowanej ustawy w ust. 1e, należy posiadać w miejscu sprzedaży przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych.

Zwolnienie przedmiotowe z podatku dochodowego od osób fizycznych obejmuje (zgodnie z art. 21 ust. 71) dochody ze sprzedaży produktów roślinnych i zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy lub hodowli, niestanowiących działów specjalnych produkcji rolnej, przerobionych sposobem przemysłowym, jeżeli przerób polega na kiszeniu produktów roślinnych lub przetwórstwie mleka albo na uboju zwierząt rzeźnych i obróbce poubojowej tych zwierząt, w tym również na rozbiorze, podziale i klasyfikacji mięsa. Zwolnieniu podlegają przychody do kwoty 20 tys. PLN rocznie ze sprzedaży produktów nieprzekraczającej ilości, która może być zbywana w ramach handlu detalicznego. Uzyskany w roku podatkowym przychód powyżej limitów, o których mowa w ust. 1 pkt 71a, podatnik może opodatkować ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych na zasadach określonych w ustawie o zryczałtowanym podatku. Podatnicy opłacają w roku podatkowym ryczałt od przychodów ewidencjonowanych z działalności wymienionej w ust. 1, jeżeli w roku poprzedzającym rok podatkowy uzyskali przychody z tej działalności, prowadzonej wyłącznie samodzielnie, w wysokości nieprzekraczającej 150 tys. EUR.

Kolejnym aktem prawnym regulującym zasady sprzedaży żywności przez rolników jest ustawa o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży

żywności przez rolników [Dz.U. 2016 r. z poz. 1961]. W art. 1 ustawodawca precyzuje pojęcie przychodów ze sprzedaży produktów przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy, jeżeli ilość produktów roślinnych i zwierzęcych pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu, użytych do produkcji danego produktu, stanowi co najmniej 50% tego produktu.

Warunkiem rozpoczęcia sprzedaży w ramach sprzedaży bezpośredniej przez rolnika jest:

- spełnienie określonych wymogów higieniczno-sanitarnych;
- uzyskanie zgody powiatowego lekarza weterynarii (w przypadku produktów pochodzenia zwierzęcego) lub państwowego powiatowego inspektora sanitarnego (w przypadku produktów pochodzenia niezwierzęcego i mieszanych).

Sprzedaż bezpośrednia nie może być dokonywana na rzecz osób prawnych, jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej lub na rzecz osób fizycznych na potrzeby prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej. Sprzedaż nie może być prowadzona przy zatrudnieniu osób na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów.

Rolnik w procesie wytwarzania i sprzedaży bezpośredniej produktów nieprzetworzonych, pochodzących z własnego gospodarstwa, nie ma obowiązku rejestrowania działalności gospodarczej. Wpisu do rejestru przedsiębiorców wymaga wyrób i sprzedaż produktów przetworzonych, jeśli działalność jest wykonywana w celach zarobkowych w sposób zorganizowany i ciągły. Rejestracja działalności następuje poprzez złożenie formularza zgłoszenia w gminie, w której rolnik jest zameldowany.

Ustawodawca na mocy rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 30 września 2015 roku w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej wprowadził limity wielkości sprzedaży bezpośredniej, wielkości produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej, które oszacowano na poziomie nie większym niż:

- 50 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz indyków, wraz z podrobami pozyskanymi z tych indyków;
- 500 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz gęsi, wraz z podrobami pozyskanymi z tych gęsi;
- 200 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz innych gatunków drobiu niż wymienione powyżej, wraz z podrobami pozyskanymi z tego drobiu;
- 100 sztuk tygodniowo – w przypadku tusz zajęczaków, wraz z podrobami pozyskanymi z tych zajęczaków;
- 10 tys. kg rocznie – w przypadku tusz grubej zwierzyny łownej, wraz z podrobami pozyskanymi z tej zwierzyny;

- 10 tys. kg rocznie – w przypadku tusz drobnej zwierzyny łownej, wraz z podrobami pozyskanymi z tej zwierzyny;
- 1000 kg rocznie – w przypadku żywych ślimaków lądowych;
- 1000 l tygodniowo – w przypadku mleka surowego albo mleka surowego i siary;
- 200 l tygodniowo – w przypadku surowej śmietany;
- 2450 sztuk tygodniowo – w przypadku jaj pozyskanych od drobiu;
- 500 sztuk rocznie – w przypadku jaj pozyskanych od ptaków bezgrzebiniowych,
- ustawodawca nie ustalił limitów sprzedaży produktów pszczelich nieprzetworzonych i produktów pochodzących z rybołówstwa, ślimaków lądowych, tusz i tuszek zwierząt łownych, niemniej jednak produkty te powinny być sprzedawane jako produkty świeże.

Sprzedaż bezpośrednią można prowadzić na terenie województwa, w którym odbywa się produkcja lub na obszarze sąsiadujących z nim województw. W innych województwach (poza powyższymi) sprzedaż bezpośrednia jest możliwa podczas wystaw, festynów, targów lub kiermaszów, organizowanych w celu promocji tych produktów. Warunkiem koniecznym jest przekazanie powiatowemu lekarzowi weterynarii (właściwemu ze względu na miejsce sprzedaży), co najmniej na siedem dni przed dniem jej rozpoczęcia, pisemnej informacji zawierającej: imię i nazwisko/nazwę podmiotu oraz adres producenta, dane dotyczące miejsca i okresu, w których będzie prowadzona sprzedaż.

Przychody ze sprzedaży przetworzonych nie przemysłowo własnych produktów rolnych mogą być opodatkowane tylko w dwóch formach. Podstawową formą opodatkowania jest podatek dochodowy na zasadach ogólnych według skali podatkowej. W tej wersji podatnik-rolnik będzie mógł od uzyskanego przychodu z tytułu sprzedaży odjąć koszty uzyskania tego przychodu, a następnie od tak uzyskanego dochodu wyliczyć podatek dochodowy według stawek 18 lub 32% (po przekroczeniu 85 525 PLN dochodu). Podatek taki podlega wpłacie na konto urzędu skarbowego do 20. dnia następnego miesiąca, po miesiącu którego dotyczy. Dochody ze sprzedaży produktów rolnych będą łączyły się w zeznaniu rocznym PIT z innymi dochodami, np. z pracy, renty, emerytury itp.

Drugą formą opodatkowania jest ryczałt ewidencjonowany. Stawka ryczałtu ze sprzedaży wynosi 2% od całego przychodu bez pomniejszania o koszty uzyskania przychodu. Warunkiem rozliczenia ryczałtowego będzie prowadzenie ewidencji sprzedaży oraz sprzedawanie produktów wyłącznie w miejscu ich wytworzenia, czyli w gospodarstwie lub na targowiskach (wszelkie miejsca przeznaczone do prowadzenia handlu, z wyjątkiem sprzedaży dokonywanej w budynkach lub w ich częściach). Podatnik-rolnik ma obowiązek prowadzenia odrębnej ewidencji przychodów. Warunkiem zastosowania tej formy opodatkowania

wania jest złożenie przez rolnika zawiadomienia o wyborze ryczału ewidencjonowanego do właściwego ze względu na miejsce zamieszkania urzędu skarbowego. Pierwsze zawiadomienie po wejściu w życie zmian w przepisach należało złożyć do 20 stycznia 2016 roku. Rolnicy rozpoczynający taką sprzedaż w trakcie roku podatkowego powinni natomiast złożyć zawiadomienie przed uzyskaniem pierwszego przychodu z tego tytułu. Oświadczenie takie jest ważne na kolejne lata podatkowe i nie ma obowiązku składania go co roku. Jednakże w przypadku chęci rezygnacji z ryczału ewidencjonowanego należy dokonać tego do 20 stycznia roku podatkowego, od którego ma nastąpić zmiana na zasady ogólne. Niespełnienie warunków formalnych w zakresie prowadzenia ewidencji przychodów, zatrudnienia osób czy sprzedaży poza miejscami do tego przeznaczonymi może prowadzić do utraty ryczałtowej formy opodatkowania.

Wyłączone ze zwolnienia będą przychody ze sprzedaży przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych uzyskane w ramach prowadzonych działów specjalnych produkcji rolnej oraz produktów opodatkowanych podatkiem akcyzowym (np. napoje alkoholowe). Zwolnienie nie znajdzie zastosowania, jeżeli sprzedaż będzie odbywała się na rzecz osób prawnych oraz jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej albo na rzecz osób fizycznych dla potrzeb prowadzonej przez nie pozarolniczej działalności gospodarczej.

Zwolnienie wyłączone będzie również wówczas, kiedy wytwarzanie przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych i ich sprzedaż będą odbywały się przy udziale osób zatrudnionych na podstawie umów o pracę, umów zlecenia, umów o dzieło oraz innych umów o podobnym charakterze.

Ponadto ograniczona będzie liczba miejsc, w których możliwa będzie sprzedaż tych produktów, żeby skorzystać ze zwolnienia. Oprócz sprzedaży w miejscu, w którym produkty zostały wytworzone, dozwolona będzie sprzedaż przetworzonych produktów roślinnych i zwierzęcych na targowiskach.

Zwolnienie nie znajdzie zastosowania do podatników, którzy uzyskali inne przychody ze sprzedaży zaliczane do przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej.

Rolnicy mogą także wybrać formę zryczałtowanego zwrotu podatku VAT polegającą na uproszczonym rozliczaniu podatku VAT od sprzedaży produktów rolnych. Korzystają wówczas ze zwolnienia z obowiązku prowadzenia ewidencji sprzedaży, wystawiania faktur, składania deklaracji VAT, dokonania zgłoszenia rejestracyjnego.

Kwota ryczału jest wypłacana rolnikowi przez nabywcę produktów rolnych. Nabywca produktów rolnych – podatnik podatku VAT – wypłacony rolnikowi ryczałt podatkowy rozlicza z urzędem skarbowym.

Reasumując, w opracowaniu przedstawiono zagadnienie sprzedaży bezpośredniej jako działalności pozwalającej na pozyskiwanie przez rolników dodat-

kowych źródeł dochodów. Przedstawione zasady prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, wykorzystując wzorce europejskie, określają możliwości pozyskiwania alternatywnych źródeł utrzymania z działalności rolniczej.

Wprowadzenie do polskiego systemu prawnego konstrukcji sprzedaży bezpośredniej wydaje się być rozwiązaniem korzystnym nie tylko dla rolników prowadzących tego rodzaju działalność, ale również dla konsumentów. Rolnicy uzyskali perspektywę sprzedaży surowców i produktów po cenach rynkowych, a konsumenci mogą nabywać żywność w dobrej cenie z wiadomego źródła. Możliwość prowadzenia sprzedaży bezpośredniej jest korzystnym rozwiązaniem dla rolnika, gdyż pozyskanie zaufania klientów daje szansę sprzedaży produktów po cenach rynkowych, uzyskania stałych przychodów, a tym samym poczucie niezależności ekonomicznej.

## Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono najważniejsze zagadnienia związane z prowadzeniem przez rolników sprzedaży bezpośredniej. Zaprezentowano definicje sprzedaży bezpośredniej wynikające zarówno z przepisów prawa polskiego, jak i unijnego. Przedstawiono główne zasady prowadzenia sprzedaży bezpośredniej, jak również kryteria warunkujące uznanie danej działalności za możliwą do realizacji jako sprzedaż bezpośrednia. Omówiono zasady opodatkowania działalności określanej jako sprzedaż bezpośrednia występujące w polskim prawie podatkowym. Przedstawiono zakres obowiązków spoczywających na rolnikach, a będących skutkiem prowadzenia działalności w ramach sprzedaży bezpośredniej.

Wprowadzone rozwiązania prawne dają możliwość zniwelowania dysproporcji szans oraz możliwości w zakresie produkcji i przetwarzania żywności między polskimi rolnikami a rolnikami z innych państw członkowskich UE.

## Literatura

*Projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników*, <http://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12284402> [dostęp: 18.12.2016].

*Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie szczególnych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej*, Dz.U. 2016 r., poz. 451.

*Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej*, Dz.U. 2015 r., poz. 1703.

- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych*, Dz.U. 2007 nr 112, poz. 774.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1151/2012 z dnia 21 listopada 2012 r. w sprawie systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych*, Dz.U. L 343 z 14.12.2012.
- Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r., ustanawiające zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności*, Dz.U. L 031, 01/02/2002 P. 0001–0024.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych*, Dz.U. 2012 r., poz. 361 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 9 kwietnia 2015 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw*, Dz.U. 2015 r., poz. 699.
- Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników*, Dz.U. 2016 r., poz. 1961.
- Ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego*, Dz.U. 2014 r., poz. 1577, z późn. zm.
- Ustawy z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników*, Dz.U. 2016 r., poz. 1961.
- Wytoczne dobrej praktyki higienicznej i produkcyjnej*, [gis.gov.pl/.../bz/wytoczne\\_ghp\\_podukcja\\_domowa\\_wlasne\\_uprawy.pdf](http://gis.gov.pl/.../bz/wytoczne_ghp_podukcja_domowa_wlasne_uprawy.pdf) [dostęp: 18.12.2016].

## **Carrying out and taxation principles of direct sales of processed agricultural products in Poland**

### **Abstract**

This paper presents decisions in force regarding legal acts regulating the direct sales by farmers in Poland. The current definition of direct sale, the conditions for its implementation and the principles of formation of the tax obligation are presented. Additionally, it presents the most important issues related to the carrying out direct sales of agricultural products by farmers. The principles of direct sales by farmers, the events which lead to the creation of the tax obligation connected with this sale and tax rules were discussed

**Key words:** direct sales, agricultural production, tax obligation, income tax



**Adam Andrzejuk**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Produkcja i handel kawą na świecie i w Polsce**

### **Wstęp**

Kawa jest jednym z najcenniejszych surowców rolnych będących w obrocie na światowych rynkach. Jeden z największych badaczy kawy Brian Cowan z McGill University uważa, że kawa pochodzi z Etiopii [Cowan 2005]. Podobnego zdania są eksperci z National Coffee Association USA, którzy twierdzą, że do Europy trafiła dzięki angielskim podróżnikom około XVII wieku [NCA 2015]. Jak wszyscy konsumenci kawy wiedzą, nie jest ona jednolita w smaku, lecz występuje w formie różnych odmian. Do głównych gatunków kawy na świecie należą Arabica i Robusta, poza tym w handlu znajdują się w mniejszych ilościach Excelsa i Liberica. Arabica jest delikatniejsza w smaku, ale jednocześnie droższa od innych odmian. Robusta używana jest zazwyczaj do produkcji kawy rozpuszczalnej. Istnieje jeszcze inny podział stworzony przez Międzynarodową Organizację Kawy (International Coffee Organization). Organizacja wyodrębniła następujące grupy kawy: Colombian Mild Arabicas, Other Mild Arabicas, Brazilian Natural Arabicas, Robustas [ICO 2015].

W 2014 roku obroty w światowym handlu kawą osiągnęły 31,7 mld USD. Większość kawy jest uprawiana w subtropikalnych krajach rozwijających się, a przetwarzana i spożywana w krajach uprzemysłowionych. Kawa uprawiana jest głównie w Ameryce Południowej, subsaharyjskiej Afryce i Azji. International Coffee Organization szacuje, że kawa uprawiana jest w ponad 50 krajach świata, jej sprzedaż osiąga największe obroty w handlu światowym po ropie naftowej i są one najmniejsze wśród surowców rolnych. Uprawa kawy należy do pracochłonnych. Według niektórych szacunków około 17–20 mln gospodarstw domowych jest zaangażowanych w uprawę kawy, a około 100 mln ludzi na świecie czerpie bezpośrednie korzyści z handlu kawą [Lewin i in. 2004]. W niektórych krajach afrykańskich, np. w Etiopii, Ugandzie oraz Ruandzie, kawa stanowi źródło 54% przychodów dewizowych.

## Cele i metodologia badań

Celem artykułu jest ukazanie głównych zagadnień związanych z produkcją i handlem kawą na świecie oraz różnic cen w podziale na kraje producenckie i konsumenckie. Poruszono kwestię pogłębiającego się rozwarstwienia między ceną, jaką uzyskują producenci kawy, a ceną przetworzonego surowca, co rzutuje na sytuację ekonomiczną niektórych krajów producenckich. Zakres czasowy badań obejmuje okres od 2000 roku do 2014 roku, w zależności od dostępności danych. Badaniem objęto kraje stanowiące główne ośrodki produkcji oraz importu ziaren kawy. Termin kawa rozumiany jest tutaj jako ziarna kawy, chyba, że zostało to zaznaczone inaczej. Badania przeprowadzono w formie analizy ekonomicznej, wykorzystując szeregi czasowe z Faostat oraz International Coffee Organization. Do analizy danych zastosowano podstawowe miary statystyczne oraz klasyczne metody wnioskowania. Prezentacja graficzna i tabelaryczna została wykonana technikami tabelaryczną i graficzną.

## Analiza produkcji kawy

W celu zobrazowania, jak ważnym surowcem jest kawa, w tabeli 1 przedstawiono wartość międzynarodowego handlu kawą w porównaniu do wartości eksportu herbaty, pieprzu i imbiru. W 2014 roku wartość eksportu kawy przewyższała 4,48 razy wartość eksportu herbaty.

**Tabela 1**

Wartość eksportu produktów na świecie w latach 2009–2014 [tys. USD]

Produkt	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Kawa	19 820 258	24 196 647	35 983 014	33 054 296	28 411 990	31 784 585
Herbata	5 478 213	6 460 763	7 103 486	6 731 706	7 728 605	7 071 672
Pieprz	1 939 547	2 290 645	3 285 258	3 587 851	3 599 029	4 262 052
Imbir	1 422 805	2 018 724	2 212 492	1 781 845	2 065 471	2 491 242

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Faostat.

Według Food and Agriculture Organization of the United Nations – Faostat, w 2013 roku wyprodukowano 8,9 mln t ziaren kawy. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, wielkość produkcji ziaren kawy w okresie 2000–2013 wzrosła z poziomu 7,6 mln t w 2000 roku do 8,9 mln t w 2013 roku. Nie był to jednak trend jednolity. Średnio co drugi rok wielkość produkcji zmniejszała się.

Według podziału geograficznego do głównych producentów kawy na świecie w 2013 roku zaliczyć można: Brazylię, Wietnam, Kolumbię, Indonezję,

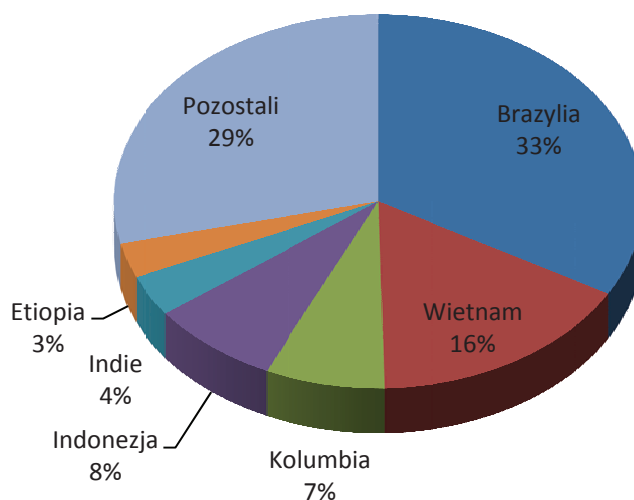
**Tabela 2**

Wielkość światowej produkcji ziaren kawy w latach 2000–2013 [t]

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
7 613 342	7 389 740	7 980 954	7 095 678	7 918 237	7 451 701	8 153 497
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
8 142 133	8 499 041	7 788 621	8 467 720	8 394 802	9 209 761	8 920 840

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Faostat.

Indie oraz Etiopię (rys. 1). Na dalszych pozycjach w ostatnich latach uplasowały się odpowiednio: Honduras, Meksyk, Uganda i Gwatemala. Jak pokazują dane przedstawione w tabeli 3, wśród największych producentów tylko w Brazylii i Wietnamie udało się znacząco poprawić produkcję w okresie 2000–2013.

**Rysunek 1**

Struktura produkcji kawy na świecie w 2013 roku według krajów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Faostat.

Niekwestionowanym liderem w produkcji ziaren kawy jest Brazylia, która w 2013 roku wyprodukowała 2,9 mln t ziaren kawy w porównaniu do 1,9 mln t w 2000 roku, co stanowi 56% wzrost. Jednocześnie Brazylia była miejscem pochodzenia 33% światowej produkcji ziaren kawy. Na drugim miejscu plasuje się Wietnam z produkcją o połowę mniejszą, która w 2013 roku osiągnęła poziom 1,4 mln t, notując wzrost o 82% w stosunku do 2000 roku. W skali światowej Wietnam produkuje 16% ziaren kawy i dzięki programom wsparcia rządowego stał się potężnym producentem na skalę światową. Na kolejnych pozycjach największych, światowych producentów ziaren kawy plasują się: Kolumbia,

**Tabela 3**

Wielkość produkcji ziaren kawy przez głównych producentów na świecie w latach 2000–2013 [tys. t]

Państwo	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brazylia	1903,5	1819,5	2649,6	1987,0	2465,7	2140,1	2573,3
Wietnam	802,5	840,6	699,5	793,7	913,8	831,0	985,3
Kolumbia	637,1	656,1	696,8	694,1	674,4	667,1	724,7
Indonezja	554,5	569,2	682,0	663,5	647,4	640,3	682,1
Indie	292,0	301,0	301,0	275,2	270,5	275,5	274,0
Etiopia	229,0	157,2	160,0	126,2	156,2	171,6	241,5
Państwo	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brazylia	2249,0	2796,9	2440,1	2907,3	2700,5	3037,5	2964,5
Wietnam	1251,0	1055,8	1057,5	1105,7	1276,5	1565,4	1461,0
Kolumbia	757,1	688,7	468,7	535,4	468,5	462,0	653,2
Indonezja	676,5	698,0	682,6	684,1	638,6	691,2	698,9
Indie	288,0	262,0	262,3	289,6	302,0	314,0	318,2
Etiopia	273,4	260,2	265,4	370,5	376,8	275,5	270,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Faostat.

Indonezja, Indie i Etiopia. Produkcja w tych krajach zajmuje jednocyfrowy udział procentowy w produkcji globalnej. Niestety w przypadku tych czterech krajów wzrost produkcji w porównywalnym okresie nie był już tak spektakularny i wahał się od 144 tys. t w przypadku Indonezji (26-procentowy wzrost) do 16 tys. t w przypadku Kolumbii (2,5-procentowy wzrost). Indie i Etiopia osiągnęły wzrost produkcji w analizowanym okresie, odpowiednio o 26 i 40 tys. t.

## Analiza cen kawy

Analizując ceny kawy, należy wziąć pod uwagę różnicę między cenami producenta a cenami skupu na poszczególnych rynkach głównych importerów.

Według towaroznawcy rynku kawy Wojciecha Kowalskiego rynek kawy, tak jak zdecydowana większość towarów pochodzenia roślinnego, jest endemicznie niestabilny. Oznacza to, że wahania cen mają swoje naturalne źródła w zmiennych warunkach pogodowych, które bezpośrednio przekładają się na podaż, tj. ilość i jakość oferowanego surowca. Ponadto działają tutaj naturalne dla branż bazujących na uprawie i hodowli stymulatory cenowo-produkcyjne, gdzie wzrost cen implikuje zainteresowanie zwiększeniem produkcji i z czasem doprowadza do obniżania się cen. Z kolei spadek cen przekłada się na mniejsze bodźce wytwór-

cze, co z czasem powoduje zmniejszenie się podaży i działa na ceny prozrosto-wo [Kowalski 2010]. Jednocześnie jak zaznacza Kowalski, w ostatnim okresie zaobserwować można coraz większy dyktat międzynarodowych korporacji, co jest rezultatem postępującej liberalizacji rynku kawy.

Według badań nad różnicami w cenach kawy mechanizm transmisji sygnałów cenowych z rynku światowego dla lokalnych producentów uległ znaczącej poprawie w ostatnich latach. W niektórych krajach istnieje nadal jednak asymetria w sposobach transmisji cen z rynków światowych na rynki krajowe [Krivonos-González 2007]. Przy dużych wahaniami cen kawy i słabym mechanizmie transmisji cen najczęściej korzystają duzi przetwórcy kawy. Według organizacji Fairtrade szacuje się, że firma przetwarzająca 1 mln 60-kilogramowych worków kawy miała lepsze wyniki w 2001 roku o sumę bliską 80 mln USD niż w roku poprzednim ze względu na niższe ceny ziaren kawy. Dla zobrazowania przypadków wielkiej trójki przetwórców kawy – Nestlé, Kraft (obecnie The Kraft Heinz) i Sara Lee (obecnie Hillshire Brands) – każda firma przerabia rocznie ponad 10 mln worków kawy. Dla drobnych rolników spadek cen jest katastrofalny [Fairtrade 2002]. Gdy ceny światowe kawy spadają, rolnicy odczuwają natychmiastowe zmniejszenie dochodów. Nie ma natomiast zauważalnej obniżki cen kawy w supermarketach. Potwierdzają to raporty finansowe spółek deklarujące zwiększenie zysków i marż w sytuacji spadających cen kawy na światowych rynkach [Nestlé 2001]. Mali i średni producenci ziaren kawy zmagają się z wieloma problemami. Można do nich zaliczyć: duże zadłużenie, brak zdolności kredytowej, brak zasobów finansowych na zakup środków produkcji, trudność z przechowywaniem zbiorów i potrzeba natychmiastowej sprzedaży w celu odzyskania nakładów i uzyskania dostępu do gotówki, co pociąga za sobą dużą chwilową nadpodaż i niskie ceny. Rozwiązaniem może być proces organizowania się producentów w spółdzielnie i grupy producenckie. Jak pokazują doświadczenia europejskie w tej dziedzinie, dla zapewnienia wysokiego stopnia zorganizowania się producentów rolnych potrzebne są jednak silne działania i wsparcie ze strony państwa [Woźniak-Andrzejuk 2012]. Nie zawsze ma to jednak miejsce, zwłaszcza dotyczy to krajów afrykańskich. Stephanie Daniels wskazuje, że istniejące organizacje producentów w krajach produkujących ziarna kawy potrzebują długofalowej pomocy instytucjonalnej, aby przetrwać na rynku i wzmocnić na nim swoją pozycję [Daniels i in. 2005].

Analizując hurtowy rynek krajów konsumenta, jak wynika z danych z tabeli 4, średnie ceny prażonej kawy na rynkach państw UE w 2014 roku oscylowały wokół wartości 6,86 USD/lb. Jeśli wyeliminować wartości odstające, czyli dla Malty i Wielkiej Brytanii, gdzie według metodologii Międzynarodowej Organizacji Kawy użyto cen za kawę rozpuszczalną, średnia ta spada do wartości 5,82 USD/lb. W podziale na region Europy Zachodniej i Wschodniej ceny kawy

**Tabela 4**

Porównanie średnich cen za 1 lb ziaren kawy w dystrybucji i u producentów na wybranych rynkach w 2014 roku

Wyszczególnienie	W dystrybucji [USD]	Wyszczególnienie	U producenta [USD]
Włochy	8,85	Kuba	2,36
Austria	8,63	Indie	1,76
Norwegia	7,31	Kolumbia	1,60
Turcja	6,45	Brazylia	1,35
Niemcy	5,72	Indonezja	1,18
Japonia	5,68	Wietnam	0,90
USA	4,99	Uganda	0,70
Polska	3,85	Togo	0,60
Francja	3,77	Côte d'Ivoire	0,57
X		Angola	0,55
		X	
UE średnio	6,86		
UE średnio bez wartości odstających	5,82		
Europa Zachodnia	7,59		
Europa Zachodnia bez wartości odstających	5,87		
Europa Wschodnia	5,47		

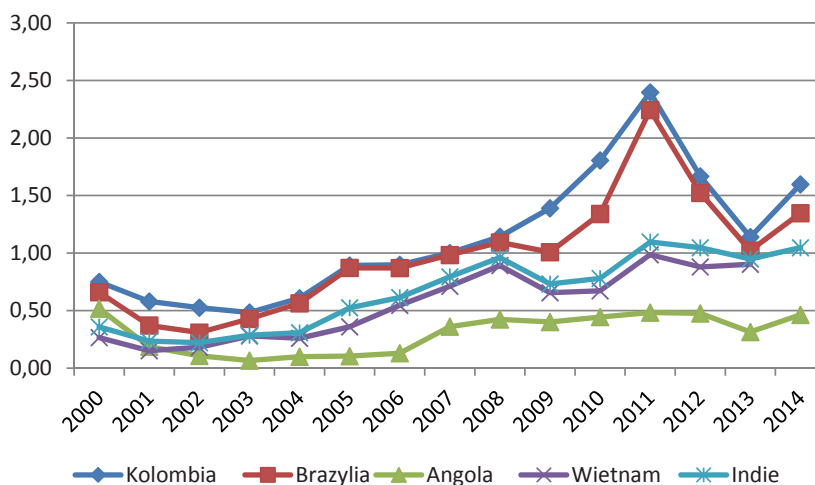
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Coffee Organization.

prażonej kształtowały się na poziomie odpowiednio 7,59 i 5,47 USD/lb. Eliminując wartości odstające, ceny wynosiły 5,87 USD/lb dla Europy Zachodniej i 5,47 USD/lb dla Europy Wschodniej.

Biorąc pod uwagę wybrane rynki konsumenckie, najwyższą cenę w 2014 roku odnotowano na rynkach austriackim (8,63 USD/lb) i włoskim (8,85 USD/lb). Wyjątek stanowią państwa takie jak Wielka Brytania i Malta, gdzie w 2014 roku zanotowano ceny w wysokości odpowiednio 20,56 i 14,93 USD/lb. Jak już wcześniej wspomniano, według metodologii Międzynarodowej Organizacji Kawy do obliczenia tych wartości użyto kawy rozpuszczalnej, będącej bardziej przetworzonym produktem. Najniższa cena na hurtowych rynkach krajów konsumpcji kawy w 2014 roku została odnotowana we Francji (3,77 USD/lb) i w Polsce (3,85 USD/lb). Na zupełnie innym poziomie kształtują się ceny producenta. W 2014 roku najwyższe ceny w wysokości 2,36 USD/lb odnotowali producenci z Kuby, która nie należy jednak do głównych producentów światowych.

Wśród głównych producentów ziaren kawy najwyższe ceny wystąpiły w Indiach (1,76 USD/lb) oraz Kolumbii (1,60 USD/lb). Największy producent kawy na świecie – Brazylia, odnotowała w 2014 roku ceny producenta w wysokości 1,35 USD/lb. Najniższe ceny uzyskiwali producenci z Afryki. W Ugandzie producent otrzymywał w 2014 roku 0,79 USD/lb, a w Angolii 0,55 USD/lb.

Warty podkreślenie jest fakt, że w latach 2000–2003 większość krajów produkujących ziarna kawy doświadczyła drastycznych spadków cen (rys. 2). Średni spadek cen wyniósł w tym okresie około 46%, niemniej w niektórych państwach Afryki nastąpiła ich redukcja nawet o 80%. Ciekawostką może być fakt, że według szacunków International Coffee Organization, z kwoty 1,75 funta, jaką trzeba zapłacić za kawę w kawiarni w Londynie, producent ziarna kawy otrzymuje maksymalnie równowartość 5 pensów. Charis Gresser and Sophia Tickell z organizacji Oxfam szacują, że afrykański producent uzyskuje około 2–3% ceny kawy sprzedawanej na półkach w supermarketach krajów uprzemysłowionych [Gresser i in. 2002]. Inną ważną kwestią jest stale pogłębiająca się różnica między cenami hurtowymi w krajach konsumujących ziarna kawy a cenami w krajach produkujących.

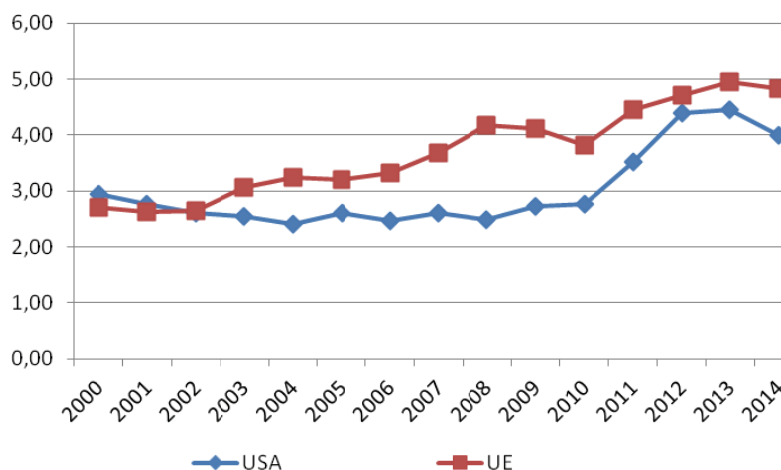


**Rysunek 2**

Ceny producenta dla głównych państw produkujących ziarna kawowe w latach 2000–2014 [USD/lb]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Coffee Organization.

Rysunek 3 obrazuje pogłębiającą się różnicę w cenach ziaren kawy między hurtowymi rynkami krajów konsumenckich i producenckich. W Unii Europejskiej różnica ta wynosiła 2,7 USD w 2000 roku oraz 4,82 USD w 2014 roku. W porównaniu z krajami europejskimi różnica ta była mniejsza w Stanach Zjed-



**Rysunek 3**

Ceny producenta i konsumenta na rynkach USA i UE w latach 2000–2014 [USD/lb]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Coffee Organization.

noczonych, niemniej nastąpił również jej wzrost – z 2,94 USD w 2000 roku do 3,93 USD w 2014 roku. Zaradzić tej sytuacji próbują organizacje NGO, takie jak World Fair Trade Organization [Dragusanu i in. 2013]. Według Michaela Hiscoxa badania wskazują, że konsumenci cenią sobie produkty typu kawa wytwarzane w sposób społecznie odpowiedzialny i z uwzględnieniem troski o środowisko naturalne [Hiscox i in. 2011].

## Analiza handlu kawą

Handel międzynarodowy ziarnami kawowymi zdominowany jest przez grupę kilkunastu międzynarodowych korporacji. Gros z nich zaopatruje nawet do 75% swych rynków krajowych. Wśród takich podmiotów wymienić należy Neumann Kaffe (Niemcy), Volcafe (Szwajcaria), Cargill (USA), Esteve (Brazylia/Szwajcaria), Aron (USA), ED&F Man (Wielka Brytania), Dreyfus (Francja), Mitsubishi (Japonia). Szczególnie silną pozycję na rynku hurtowym mają także wielkie koncerny spożywcze, takie jak: Nestlé, Kraft Foods, Folgers (Procter & Gamble) czy Sara Lee (Farmer Bros. Co), dysponujące własnymi łańcuchami dostaw, obejmującymi całą ścieżkę łańcucha dostaw kawy, tj. od plantacji do konsumenta [Kowalski 2010]. W 2014 roku światowy eksport kawy wyniósł ponad 8 mln t, w ujęciu wartościowym – 31 mld USD. Dla porównania w 2001 roku producenci na świecie wyeksportowali 5,3 mln t kawy, stanowiącej wartość 6,7 mld USD.



Niekwestionowanym liderem w eksporcie ziaren kawy jest Brazylia. Jej eksport wzrósł wartościowo z 1,2 mln USD w 2001 roku do 6 mln USD w 2014 roku. Na drugim miejscu uplasował się Wietnam, którego eksport wzrósł z 0,4 mln USD w 2001 roku do 2,9 mln USD w 2014 roku, i wyprzedził Kolumbię, której eksport wzrósł z 0,77 mln USD w 2001 roku do 2,5 mln USD w 2014 roku. Te trzy kraje producenckie w 2014 roku osiągnęły 36% eksportu światowego ziaren kawy.

Do najbardziej liczących się importerów ziaren kawy zaliczyć można Stany Zjednoczone (import wzrósł z 1,6 mln USD w 2001 roku do 5,8 mln USD w 2014), Niemcy (wzrost z 1,1 mln USD w 2001 roku do 4 mln USD w 2014 roku) oraz Francję (wzrost z 0,5 mln USD w 2001 roku do 2,6 mln USD w 2014 roku). Do innych znaczących importerów zaliczyć można Włochy, Japonię, Kanadę i Holandię. Niemniej pierwsze trzy z wymienionych krajów 40% światowego importu kawy. Potwierdza to tezę, że główne ośrodki konsumpcji i przerobu ziaren kawy znajdują się w bogatych krajach uprzemysłowionych. Według badań Ponte dwie największe grupy przerobu kawy, Nestlé i Philip Morris, kontrolowały w 2000 roku 49% rynku kawy prażonej i rozpuszczalnej. Część koncernu Philip Morris specjalizująca się w branży kawy została obecnie rozdzielona pomiędzy spółki Mondelez International i Kraft Heinz.

Ciekawym zjawiskiem jest również fakt, że wśród największych eksporterów kawy znajdują się państwa europejskie. Na czwartej pozycji wśród największych eksporterów w ujęciu wartościowym znalazły się Niemcy, a także Szwajcaria.

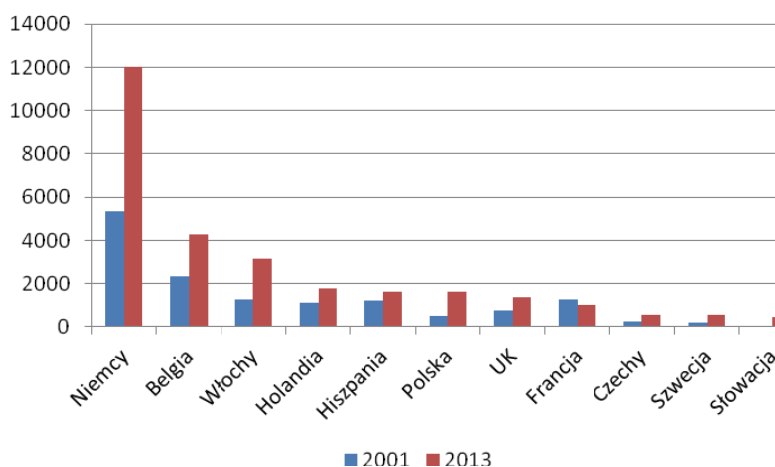
**Tabela 5**

Porównanie wartości eksportu i importu ziaren kawy w latach 2001 i 2014

Państwo	Eksport [tys. USD]		Państwo	Import [tys. USD]	
	2001	2014		2001	2014
Brazylia	1 212 557	6 052 719	USA	1 619 380	5 882 105
Wietnam	391 234	2 998 656	Niemcy	1 095 859	4 018 036
Kolumbia	769 384	2 516 694	Francja	492 621	2 655 147
Niemcy	440 152	2 484 822	Włochy	488 454	1 708 015
Szwajcaria	35 769	2 211 248	Japonia	576 178	1 442 251
Włochy	290 489	1 503 667	Kanada	356 978	1 305 423
Indonezja	188 492	1 039 609	Holandia	247 804	1 129 158
Etiopia	145 124	1 023 865	Hiszpania	242 046	1 051 326
Belgia	214 721	995 205	Belgia	283 806	1 048 748
USA	271 617	958 674	UK	209 880	833 172
Francja	84 339	803 200	Szwajcaria	131 189	725 143

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Faostat.

ria, Włochy, Belgia i Francja. Jest to wynik reeksportu ziaren kawy odbywającego się za pośrednictwem krajów przemysłowych [Pierrot 2015]. Według danych International Coffee Organization do największych reeksporterów kawy w ujęciu ilościowym zaliczyć można Niemcy, Belgię i Włochy, co przedstawia rysunek 4.



**Rysunek 4**

Porównanie wartości reeksportu ziaren kawy w latach 2001 i 2013 (dane w tys. 60-kilogramowych worków)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Coffee Organization.

## Polska na rynku kawy

Polska należy do grupy krajów importujących i przetwarzających ziarna kawy. Pod względem ilościowym Polska znalazła się na 16. miejscu, importując 0,11 mln t kawy w 2014 roku. Co znamienne, w 2001 roku Polska importowała 0,12 mln t ziaren kawy rocznie. Inaczej sytuacja wygląda w przypadku eksportu. W 2001 roku Polska eksportowała 15 tys. t kawy rocznie, w 2014 roku ilość ta wzrosła do 66 tys. t kawy rocznie. Taki obraz skłania do wyciągnięcia wniosków, że część importowanych ziaren kawy jest eksportowana. Część kawy konsumpcyjnej importowana jest zaś w postaci już przetworzonej i gotowej do konsumpcji. Potwierdzają to dane International Coffee Organization, które plasują Polskę na szóstej pozycji pod względem wielkości reeksportu, przed Wielką Brytanią i Francją.

## Podsumowanie

Uprawa kawy jest w przeważającej mierze domeną krajów rozwijających się na kontynentach Ameryki Południowej, subsaharyjskiej Afryki i południowej Azji. Przetwórstwo i konsumpcja kawy odbywa się głównie w uprzemysłowionych krajach Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych i Japonii. Rozpad międzynarodowego porozumienia cenowego i systemu kwot w latach 90. XX wieku oraz przejście Wietnamu do czołówki producentów spowodowały, że obecnie przeważa rynek przetwórców. Głównym problemem dla producentów kawy jest długi łańcuch dostaw od uprawy do półki sklepowej, co pociąga za sobą niskie ceny dla producentów rolnych balansujących na granicy opłacalności prowadzenia upraw. Do największych eksporterów ziaren kawy zaliczyć można Brazylię, Wietnam oraz Kolumbię. Największymi importerami są Stany Zjednoczone, Niemcy oraz Włochy. Niemcy są jednocześnie czwartym największym eksporterem kawy na świecie i pierwszym największym reeksporterem.

Istnieje znacząca rozbieżność między ceną producenta kawy a ceną hurtową ziaren kawy w krajach uprzemysłowionych, które są jednocześnie jej największymi konsumentami. Różnice cenowe uległy w ostatnich latach znacznemu pogłębieniu na niekorzyść producentów kawy.

Polska odgrywa marginalną rolę w handlu kawą na świecie, nie należy ani do głównych eksporterów lub reeksporterów, ani do znaczących importerów ziaren kawy. W ostatnich latach import kawy do Polski nie przekroczył 150 tys. t, co stanowiło jedynie 1,5% importu światowego tego surowca. Ciekawym zjawiskiem jest fakt ponadczterokrotnego wzrostu reeksportu kawy. W praktyce nie są to znaczące ilości na skalę międzynarodową, ale już sam fakt świadczy o dostrzeganiu biznesowej szansy w handlu kawą przez jednostki gospodarcze mające swoje siedziby w Polsce.

## Literatura

- COWAN B., 2005: *The social life of coffee. The emergence of the British coffeehouse*, Yale University Press, New Haven and London.
- DANIELS S., PETCHERS S., 2005: *The coffee crisis continues: situation assessment and policy recommendations for reducing poverty in the coffee sector*, Oxfam, America.
- DRAGUSANU R., GIOVANNUCCI D., NUNN N., 2014: *The Economics of Fair Trade*, Journal of Economic Perspectives 28 (3), 217–236.

- Fairtrade, 2002: *Spilling the beans, on the coffee trade*, The Fairtrade Foundation, <http://konsumenci.org/sh/wp-content/uploads/2010/08/Spilling%20The%20Beans%20on%20the%20Coffee%20Trade.pdf> [dostęp: 27.11.2015].
- GRESSER C., TICKELL S., 2002: *Mugged, Poverty in your coffee cup*, Oxfam International, <http://www.oxfamamerica.org/static/media/files/mugged-full-report.pdf> [dostęp: 27.11.2015].
- HISCOX M.J., BROUKHIM M., LITWIN S.C., 2011: *Consumer Demand for Fair Trade: New Evidence from a Field Experiment using eBay Auctions of Fresh Roasted Coffee*, Mimeo, Harvard University, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1811783](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1811783) [dostęp: 27.11.2015].
- ICO, 2015: *Groups of coffee*, <http://www.ico.org/glossary.asp> [dostęp: 27.11.2015].
- KOWALSKI W., 2015: *Wszystko o rynku kawy*, EFIX Dom Maklerski, <https://www.efixdm.pl/C/dwn/ae/coffee.pdfpdf> [dostęp: 27.11.2015].
- KRIVONOS-GONZÁLEZ E., GARDNER B., 2007: *Three Essays on Coffee Markets, ProQuest Information and Learning Company, Ann Arbor*, <http://drum.lib.umd.edu/bitstream/handle/1903/7847/umi-umd-5137.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [dostęp: 27.11.2015].
- LEWIN B., GIOVANNUCCI D., VARANGIS P., 2004: *Coffee markets: New paradigms in global supply and demand*, The World Bank, Agriculture and Rural Development Discussion Paper 3.
- NCA, 2015: *History of Coffee, An Ethiopian legend*, <http://www.ncausa.org/About-Coffee/History-of-Coffee> [dostęp: 27.11.2015].
- Nestlé, 2001: *Management Report 2001*, [http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/annual\\_reports/2001-management-report-en.pdf](http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/annual_reports/2001-management-report-en.pdf) [dostęp: 27.11.2015].
- PIERROT J., 2015: *Product Factsheet, Coffee in Belgium, CBI Market Intelligence*, <https://www.cbi.eu/sites/default/files/study/product-factsheet-coffee-belgium-2014.pdf> [dostęp: 27.11.2015].
- WOŹNIAK-ANDRZEJUK A., 2012: *Prezentacja zróżnicowania obszarowego grup producentów rolnych w Polsce z wykorzystaniem nowoczesnych technologii zarządzania i wizualizacji danych*, *Zeszyty Naukowe SGGW EiOGŻ* 100, 49–62.

## The analysis of trends in production and trade of coffee worldwide and in Poland

### Abstract

This article presents the world coffee market, coffee production in the developing countries, and international trade in coffee. The research concerns the leading countries of coffee beans production, the main importers and processors of coffee, and levels of production and trade of coffee in separate periods. The article also presents the main countries behind re-export of coffee beans. The analysis shows the increasing price difference between grains sold in the exporting

countries and markets where coffee processing and consumption takes place. Issues of small- and medium-sized agricultural producers and their dependence on the price of grains, were pointed out, especially in African countries. The article shows the role of Poland in the international grain coffee trade.

**Key words:** coffee, coffee types, prices of coffee beans, production of coffee, trade in coffee, price differences



**Lukasz Satola**

Instytut Ekonomiki i Zarządzania Przedsiębiorstwami  
Uniwersytet Rolniczy w Krakowie

**Patryk Pogan**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **Trwały rozwój lokalny w gminach o zróżnicowanej sytuacji finansowej**

### **Wstęp**

Teoria zrównoważonego (trwałego) rozwoju należy do tych koncepcji ekonomicznych, które w ostatnich latach są stale obecne w dyskursie naukowym i zyskują coraz więcej odniesień. Problematyka ta rozpatrywana była z rozmaitych punktów widzenia. Zróżnicowane były również podmioty, w stosunku do których owo zrównoważenie było odnoszone. Istnieją bowiem analizy traktujące o zrównoważonym rozwoju w skali globalnej, poszczególnych państw, regionów lub innych jednostek podziału administracyjnego, a także dotyczące z osobna wielu dziedzin gospodarki (rolnictwa, przemysłu, usług etc.) [Newman i Dale 2005, Kokoszka 2011].

Z perspektywy artykułu skupiono się na analizie trwałości rozwoju na poziomie podstawowych jednostek podziału terytorialnego kraju, czyli gmin. Rozwój zrównoważony gmin oceniany był zgodnie z jego klasycznym ujęciem w ramach trzech komponentów: gospodarczego, społecznego oraz środowiskowego [Borys 2005]. Osiągnięcie wysokiego poziomu rozwoju w lokalnej skali, a także pozytywne postrzeganie gminy wymaga podejmowania przez władze określonych przedsięwzięć [Kowalska 2010]. Chodzi w tym miejscu głównie o realizację inwestycji służących poprawie warunków dla rozwoju gospodarczego przy jednoczesnej dbałości o stan środowiska naturalnego oraz zapewnienie odpowiedniego standardu życia mieszkańcom między innymi poprzez świadczenie im oczekiwanych przez nich usług społecznych.

Podejmowanie oraz realizacja przez jednostki samorządu terytorialnego (JST) inwestycji z zakresu infrastruktury technicznej oraz społecznej mających

na celu ochronę środowiska przyrodniczego i poprawę warunków życia ludności wymaga ponoszenia nakładów z budżetów samorządowych. Można zatem postawić tezę o istnieniu współzależności między sytuacją finansową jednostki samorządu terytorialnego a poziomem trwałości jej rozwoju. Korzystna kondycja finansowa gminy umożliwia bowiem (a także umożliwiała w przeszłości) prowadzenie przedsięwzięć inwestycyjnych służących dynamizacji jej rozwoju w trzech wymiarach (gospodarczym, społecznym, środowiskowym). Z kolei pozytywna ocena poziomu rozwoju gminy przyczynia się do zwiększenia zainteresowania nią jako miejscem zamieszkania i prowadzenia działalności gospodarczej, co w konsekwencji za pośrednictwem systemu podatkowego powoduje wzrost wpływów do budżetów samorządowych. Można tu dostrzec zatem mechanizm sprzężenia zwrotnego.

## Cel, zakres i metodyka opracowania

Celem artykułu jest próba dokonania identyfikacji oraz oceny relacji zachodzących między sytuacją finansową gmin a poziomem ich rozwoju w gospodarczej, społecznej oraz środowiskowej płaszczyźnie. Ze względu na ograniczone rozmiary opracowania pod uwagę wzięto jedynie wybrane wskaźniki świadczące o samodzielności dochodowej jednostek samorządowych. Podstawę opracowania w wymiarze teoretycznym stanowiła kwestia federalizmu fiskalnego i środowiskowego [Kulawik 2016].

Przedmiotem badań były gminy o statusie gminy wiejskiej zlokalizowane na terytorium województwa małopolskiego (121 jednostek), zakres czasowy prowadzonych analiz obejmował sześć lat (2008–2013).

W procesie normalizacji oraz agregacji zmiennych wykorzystano metodę unitaryzacji zerowanej [Kukuła 2000]. Jest ona dosyć często wykorzystywana w przestrzennych badaniach wielowymiarowych [Młodak 2006, Paluch i Sroka 2013]. Wybrane do analizy wskaźniki zostały poddane procesowi normalizacji przy zastosowaniu odpowiednich formuł:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min x_{ij}}{\max x_{ij} - \min x_{ij}} \quad \text{dla stymulant}$$

$$z_{ij} = \frac{\max x_{ij} - x_{ij}}{\max x_{ij} - \min x_{ij}} \quad \text{dla destymulant}$$

gdzie:

$z_{ij}$  – wartość syntetycznej miary oceny zjawiska [0; 1],



$x_{ij}$  – wartość  $i$ -tej cechy w  $j$ -tym obszarze,  
 $\min x_{ij}$  oraz  $\max x_{ij}$  – odpowiednio najmniejsza oraz największa zaobserwowana wartość cechy.

Wartość syntetycznej miary zjawiska została obliczona jako średnia arytmetyczna wartości znormalizowanych według wzoru:

$$\bar{z} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n z_{ij}$$

gdzie:

$n$  – liczba zmiennych cząstkowych.

Ze względu na dostępność danych w odpowiednio długiej perspektywie czasu oraz ich porównywalność do analizy dochodowych aspektów sytuacji finansowej gmin zakwalifikowano wskaźniki udziału dochodów własnych w dochodach ogółem ( $y_1$ ), dochodów bieżących w dochodach ogółem ( $y_2$ ) oraz nadwyżki

**Tabela 1**

Zbiór zmiennych wykorzystanych do oceny komponentów poziomu zrównoważonego rozwoju gmin

Zmienna	Wskaźnik	Średnia dla gmin	Współczynnik zmienności [%]
Komponent społeczny			
$X_1$	przyrost naturalny na 1000 mieszkańców (S)	2,5	136,6
$X_2$	stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców (S)	1,9	41,3
$X_3$	Wskaźnik obciążenia demograficznego jako udział osób w wieku produkcyjnym [%] (D)	51,2	17,9
Komponent gospodarczy			
$X_4$	Stopa bezrobocia [%] (D)	6,9	37,9
$X_5$	Dochody podatkowe [PLN/mieszkańca] (S)	585,8	44,9
$X_6$	Środki z UE [PLN/mieszkańca] (S)	152,1	91,5
Komponent środowiskowy			
$X_7$	Odsetek ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków [%] (S)	29,1	73,2
$X_8$	Wydatki na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska [PLN/mieszkańca] (S)	201,5	67,1
$X_9$	Udział wydatków inwestycyjnych na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska w wydatkach ogółem [%] (S)	3,9	106,2

S – stymulanta, D – destymulanta.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

operacyjnej w dochodach ogółem ( $y_3$ ). Zestawienie zmiennych wykorzystanych do obliczenia poziomu rozwoju lokalnego w wymiarach gospodarczym, społecznym oraz środowiskowym zaprezentowano w tabeli 1. Dobór parametrów charakteryzujących zjawiska złożone, a do takich zalicza się trwały rozwój, jest trudnym działaniem i budzi kontrowersje u wielu autorów [Wojewodziec 2003, Borys 2005, Dziekański 2012]. Dobór zmiennych w tym przypadku został poddyktowany dostępnością danych oraz możliwością ich kwantyfikacji we wszystkich analizowanych obiektach.

## **Dochodowe aspekty samodzielności finansowej gmin**

Samodzielność jest podstawową zasadą wpisaną w istotę istnienia i funkcjonowania samorządu terytorialnego. Znajduje ona wyraz w nadaniu odrębnej struktury organizacyjnej i osobowości prawnej, powierzeniu we władanie własności komunalnej oraz wyłączności w realizacji zadań własnych, a także w zapewnieniu mu samodzielności finansowej i ograniczeniu ingerencji administracji rządowej do środków nadzorczych oraz zabezpieczeniu sądowej ochrony praw i interesów [Stępień 2006]. Samodzielność organów gminy rozpatrywana bywa w różnych wymiarach: prawnym, politycznym, gospodarczym, organizacyjnym i finansowym [Filipiak-Dylewska 2002]. Z praktycznego punktu widzenia największe znaczenie dla samodzielności gminy ma jej wymiar finansowy [Zawora 2010], albowiem w warunkach gospodarki rynkowej prowadzenie niezależnej gospodarki finansowej determinuje przemiany zachodzące w innych sferach działania gminy, tworząc warunki rozwoju lokalnego.

Samodzielność finansowa może być rozpatrywana w dwóch wymiarach. W szerokim ujęciu oznacza zagwarantowaną prawnie możliwość decydowania o przeznaczeniu posiadanych środków niezależnie od źródeł ich pochodzenia (dochody własne, dochody transferowe czy zwrotne źródła finansowania). Wąskie rozumienie samodzielności finansowej odnosi się natomiast tylko do tych środków, które samorządy pozyskują we własnym zakresie oraz które podlegają instrumentalizacji w ramach własnej lokalnej polityki finansowej [Kornberger-Sokołowska 2001]. Częściej stosowaną klasyfikacją samodzielności finansowej JST jest jej podział na dochodową oraz wydatkową [Łukomska-Szarek 2010, Pomianek 2010]. Samodzielność dochodowa oznacza niezależność w gospodarowaniu dochodami, nawet w sytuacji, gdy pochodzą z budżetu państwa, możliwość kreacji dochodów własnych, ubiegania się o środki zwrotne, a także swobodę w gospodarowaniu mieniem komunalnym. Samodzielność wydatkowa JST

związana jest natomiast ze swobodą decyzyjną w zakresie rozdysponowania dochodów (oznacza niezależność decydowania o przeznaczeniu środków finansowych pomiędzy konkurencyjne cele). Do samodzielności dochodowej przywiązuje się z reguły większą wagę niż do samodzielności wydatkowej [Kosek-Wojnar i Surówka 2007].

W opracowaniu przyjęto, że kwalifikowanie poszczególnych gmin do grup samodzielności dochodowej determinują dostępne w sprawozdawczości budżetowej wskaźniki. Ze względów poprawności metodologicznej prowadzonych analiz ujęty w komponencie gospodarczym zrównoważonego rozwoju aspekt dochodów podatkowych nie mógł być równocześnie potraktowany jako składnik samodzielności dochodowej.

Klasyfikacja gmin dokonana na podstawie syntetycznego wskaźnika samodzielności dochodowej charakteryzowała się lewostronną asymetrią, co oznacza, że liczniejsza była zbiorowość jednostek cechujących się niższym od średniej poziomem samodzielności dochodowej (tab. 2). Analiza przestrzennego rozmieszczenia gmin nie daje jednoznacznych podstaw do stwierdzenia, w której części województwa występuje wyraźna przewaga podmiotów z danej grupy samodzielności dochodowej. Nieco więcej wniosków można wysnuć w odniesieniu do struktury funkcjonalnej gmin i charakteru ich lokalnych gospodarek. Zdecydowaną większość w grupie o największej samodzielności stanowiły jednostki usytuowane wzdłuż uczęszczanych szlaków komunikacyjnych, w sąsiedztwie dużych ośrodków miejskich oraz wykazujące wyraźną dominację działalności przemysłowej lub turystycznej w profilach gospodarki lokalnej. Wymienione cechy determinują rodzaj i zakres prowadzonej tam aktywności gospodarczej, co w konsekwencji również znajduje odzwierciedlenie we wpływach do budżetów lokalnych.

**Tabela 2**

Podział gmin wiejskich województwa małopolskiego ze względu na wartość syntetycznego wskaźnika samodzielności dochodowej

Grupa	Kryterium podziału gmin	Przedział liczbowy	Liczba gmin
I	$Wsd \leq \bar{X} (Wsd) - S (Wsd)$	$Wsd \leq 0,3021$	16
II	$\bar{X} (Wsd) - S (Wsd) < Wsd \leq \bar{X} (Wsd)$	$0,3021 < Wsd \leq 0,4104$	52
III	$\bar{X} (Wsd) < Wsd \leq \bar{X} (Wsd) + S (Wsd)$	$0,4104 < Wsd \leq 0,5187$	37
IV	$Wsd > \bar{X} (Wsd) + S (Wsd)$	$Wsd > 0,5187$	16

$Wsd$  – syntetyczny wskaźnik samodzielności dochodowej,  $\bar{X}$  – średnia arytmetyczna,  $S$  – odchylenie standardowe.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

## Ocena poziomu rozwoju lokalnego w gminach o różnym poziomie samodzielności dochodowej

Przeprowadzona na podstawie przyjętych wskaźników klasyfikacja gmin ze względu na poziom samodzielności dochodowej stanowiła kryterium wyodrębnienia czterech grup. Dalsze części analizy obejmujące charakterystykę poszczególnych komponentów rozwoju zrównoważonego były prowadzone z zastosowaniem grupowania obiektów według syntetycznego wskaźnika samodzielności dochodowej.

W pierwszej kolejności ocenie poddany został komponent społeczny zrównoważonego rozwoju (tab. 3).

**Tabela 3**

Charakterystyka komponentu społecznego trwałego rozwoju lokalnego w zależności od samodzielności finansowej gmin w okresie 2008–2013

Wyszczególnienie	Przyrost naturalny na 1000 mieszkańców	Stowarzyszenia i organizacje społeczne na 1000 mieszkańców	Wskaźnik obciążenia demograficznego jako udział osób w wieku produkcyjnym [%]	Ocena syntetyczna (Z)
	stymulanta	stymulanta	destymulanta	
	średnia			
Grupa I	4,137	1,656	51,674	0,542
Grupa II	2,787	1,859	50,521	0,537
Grupa III	2,422	2,051	50,041	0,546
Grupa IV	0,371	1,961	55,312	0,488
Ogółem	2,534	1,905	51,160	0,534

Źródło: Opracowanie na podstawie danych GUS.

Syntetyczna ocena uzyskana w zakresie społecznego składnika zrównoważonego rozwoju gmin prowadzi do stwierdzenia, że najniższe oceny uzyskały jednostki o najwyższym poziomie samodzielności dochodowej (grupa IV). Obliczone dla pozostałych grup (I–III) syntetyczne miary komponentu społecznego wykazywały jedynie niewielkie zróżnicowanie, niedające podstaw do jednoznacznego stwierdzenia, które gminy ze względu na swoją sytuację dochodową charakteryzowały się wyższymi ocenami w zakresie ładu społecznego.

Nieco więcej możliwości daje analiza poszczególnych zmiennych wchodzących w skład komponentu społecznego. Okazało się, że wzrostowi ocen gmin ze względu na poziom ich samodzielności dochodowej towarzyszył wyraźny spadek wskaźnika przyrostu naturalnego. Pewnym wyjaśnieniem takiej sytuacji

może być fakt, że silny wpływ na niski wskaźnik przyrostu naturalnego miały dwie gminy o rolniczym charakterze: Koszyce i Gołcza, położone odpowiednio w powiatach miechowskim oraz proszowickim, czyli w części województwa o zdecydowanie większym udziale rolnictwa w strukturze gospodarki lokalnej, a ponadto zlokalizowane relatywnie blisko centrum administracyjnego i gospodarczego regionu (Krakowa). Bliskość oraz oddziaływanie tego ośrodka miejskiego skutkuje występowaniem procesów migracyjnych, które są szczególnie widoczne wśród osób rozpoczynających karierę zawodową. Niejako potwierdzeniem tej tezy jest również wskaźnik obciążenia demograficznego, który również w tej grupie ukształtował się na najwyższym poziomie.

Wskaźnik, który uważany jest [Gumkowska i Herbst 2006] za dobrze charakteryzujący kondycję społeczeństwa obywatelskiego (liczba stowarzyszeń i organizacji społecznych na 1 tys. mieszkańców), był jedynym, który wykazywał wzrost wraz ze zwiększaniem się samodzielności dochodowej gmin. Wprawdzie najwyższe średnie oceny instytucji społeczeństwa obywatelskiego odnotowano w III grupie samorządów, tym niemniej najlepiej wyposażone w dochody jednostki (IV grupa) cechowały niewiele mniejsze wartości wskaźników (1,961 wobec 2,051 w III grupie). Zdecydowanie najmniejsze wartości wskaźników obrazujących stan sektora pozarządowego (NGO) były charakterystyczne wśród podmiotów z grupy najmniej samodzielnych dochodowo jednostek samorządu terytorialnego.

Kolejnym elementem zrównoważonego rozwoju, który objęto analizą był komponent gospodarczy (tab. 4). Istnieje wiele przesłanek [Famielec 2007,

**Tabela 4**

Charakterystyka komponentu gospodarczego trwałego rozwoju lokalnego w zależności od samodzielności finansowej gmin wiejskich województwa małopolskiego w okresie 2008–2013

Wyszczególnienie	Stopa bezrobocia [%]	Dochody podatkowe na mieszkańca [PLN]	Środki z UE na mieszkańca [PLN]	Ocena syntetyczna (Z)
	destymulanta	stymulanta	stymulanta	
	średnia w okresie 2008–2013		średnia w okresie 2010–2013	
Grupa I	6,891	470,920	70,758	0,361
Grupa II	7,030	506,652	105,017	0,402
Grupa III	6,808	622,858	131,578	0,459
Grupa IV	6,723	871,851	187,135	0,573
Ogółem	6,903	585,752	119,467	0,437

Źródło: Opracowanie na podstawie danych GUS.

Jeżowski 2007], aby twierdzić, że to właśnie od tego składnika uzależnione są możliwości równoważenia rozwoju gminy w pozostałych wymiarach, w tym szczególnie w ramach ładu środowiskowego.

Zarówno poszczególne zmienne (wchodzące w skład komponentu gospodarczego), jak i jego ocena syntetyczna wykazują stosunkowo wysoką dodatnią korelację z poziomem samodzielności dochodowej gmin. W miarę przechodzenia do wyższych klas samodzielności finansowej JST zwiększają się bowiem wyraźnie średnie wartości zmiennych traktowanych jako stymulanty (dochody podatkowe *per capita* oraz pozyskane z funduszy Unii Europejskiej środki finansowe w przeliczeniu na mieszkańca). Równocześnie wzrostowi samodzielności dochodowej towarzyszy spadek poziomu bezrobocia (zmienna traktowana jako destymulanta).

Małe wartości wskaźnika stopy bezrobocia są charakterystyczne dla dużej części obszarów wiejskich kraju, w tym w szczególności sposób dotyczą terenów o rozdrobnionej strukturze agrarnej. Związane jest to z brakiem możliwości uzyskania statusu osób bezrobotnych przez właścicieli gospodarstw rolnych. Bez znaczenia pozostaje fakt prowadzenia (bądź nie) działalności w ramach tego gospodarstwa i uzyskiwanych w związku z tym dochodów. Z legislacyjnego punktu widzenia rozstrzygająca jest przesłanka formalnego posiadania gruntów rolnych.

Wyraźnemu wzrostowi uzyskiwanych dochodów podatkowych towarzyszyło zwiększanie się wartości środków finansowych, które gminy pozyskiwały z funduszy strukturalnych wdrażanych w Polsce w ramach perspektywy finansowej na lata 2007–2013. Może to być interpretowane w kategoriach lepszych zdolności absorpcyjnych względem pomocy finansowej z UE w samorządach cechujących się wyższym poziomem samodzielności dochodowej. Gminy dysponujące bogatą i zróżnicowaną bazą dochodową, znajdujące się w lepszej kondycji finansowej zdołały w większym stopniu zapewnić wkład własny dla realizowanych przedsięwzięć, co w konsekwencji umożliwiło im pozyskanie większych kwot dofinansowania z funduszy zewnętrznych.

W zakresie komponentu środowiskowego dostrzeżono podobne zależności, jak w przypadku ładu gospodarczego. Samorządy o wyższym poziomie samodzielności dochodowej cechowały lepsze wartości parametrów świadczących o środowiskowym zrównoważeniu (tab. 5). Zarówno miara syntetyczna, jak i poszczególne zmienne indywidualne wykazywały jednokierunkową zbieżność z ocenami samodzielności finansowej gmin.

Udział osób korzystających z oczyszczalni ścieków w najmniej samodzielnych gminach (grupa I) tylko nieznacznie przekroczył 16%, podczas gdy w grupie najbardziej samodzielnych jednostek odsetek ten przekroczył 40%, choć były i takie gminy, gdzie ponad 60% mieszkańców korzysta z sanitarnych

**Tabela 5**

Charakterystyka komponentu środowiskowego trwałego rozwoju lokalnego w zależności od samodzielności finansowej gmin w okresie 2008–2013

Wyszczególnienie	Odsetek ludności korzystającej z oczyszczalni ścieków [%]	Wydatki na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska na mieszkańca [PLN]	Wydatki inwestycyjne na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska jako udział w wydatkach ogółem [%]	Ocena syntetyczna ( $\bar{z}$ )
	stymulanta	stymulanta	stymulanta	
	średnia			
Grupa I	16,128	127,921	2,163	0,131
Grupa II	28,085	180,140	3,380	0,214
Grupa III	31,185	214,163	4,106	0,252
Grupa IV	40,570	315,109	7,092	0,378
Ogółem	29,669	201,486	3,932	0,238

Źródło: Opracowanie na podstawie danych GUS.

instalacji zbiorowego oczyszczania ścieków komunalnych (Zabierzów, Koszyce, Wierchosławice, Ochotnica Dolna).

Wydatki w dziale budżetowym „gospodarka komunalna i ochrona środowiska” obejmują między innymi takie kategorie, jak: oczyszczanie miast i wsi oraz selektywną zbiórkę odpadów, utrzymanie urządzeń komunalnych (w tym głównie dostarczających wodę i odprowadzających ścieki) oraz pielęgnację i utrzymanie zieleni. Są to zatem środki finansowe, których wydatkowanie ma poprawić warunki życia mieszkańców oraz sprzyjać ochronie środowiska, w tym głównie ograniczać zanieczyszczenie wód oraz powietrza. Z ekonomicznego punktu widzenia dzielone są na wydatki bieżące oraz inwestycyjne.

Wydatki budżetowe gmin związane z gospodarką komunalną i ochroną środowiska wykazywały wyraźny związek z poziomem ich samodzielności dochodowej. W grupie najmniej samodzielnych podmiotów przeciętnie na mieszkańca wydatkowano 127,9 PLN w skali roku, podczas gdy znajdujące się w najlepszej sytuacji dochodowej gminy przeznaczały na ten cel średnio 315,1 PLN *per capita*. Zróżnicowanie w całej populacji było w tym przypadku jeszcze większe i zawierało się w przedziale od 31,8 (gmina Korzenna) do 801,3 PLN (gmina Wielka Wieś).

W ostatnim okresie duża część wydatków jednostek samorządu terytorialnego w dziale gospodarki komunalnej i ochrony środowiska związana jest z reali-

zowanymi projektami inwestycyjnymi. Szczególnie gminy wiejskie, chcąc nadrobić pewne opóźnienia w tym zakresie, podejmowały realizację kosztownych przedsięwzięć związanych głównie z rozbudową i modernizacją sieci kanalizacyjnych oraz oczyszczalni ścieków. Podejmowaniu szeroko zakrojonej działalności inwestycyjnej sprzyjała również duża dostępność zewnętrznych środków finansowych głównie w ramach programów operacyjnych finansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej (Regionalne Programy Operacyjne, Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko oraz Program Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013) oraz krajowych programów wsparcia oferowanych na przykład przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Przy obliczonym dla całej zbiorowości średnim poziomie udziału wydatków inwestycyjnych w dziale „gospodarka komunalna i ochrona środowiska” w wydatkach ogółem, wynoszącym 3,9%, istniały duże różnice między poszczególnymi grupami gmin. Obliczona dla grupy o największej samodzielności dochodowej wartość wyniosła 7,1% i była ponadtrzykrotnie większa od wartości przeciętnej ustalonej dla najmniej samodzielnych pod względem dochodowym jednostek (2,2%). Prowadzenie działalności inwestycyjnej wymaga posiadania wystarczających zasobów środków własnych, a w sytuacji ich niedoboru konieczna jest możliwość skorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania (głównie z kredytów).

Wynikające ze znowelizowanej ustawy o finansach publicznych zapisy ograniczające zadłużanie się jednostek samorządu terytorialnego spowodowały uzależnienie możliwości zaciągania zobowiązań kredytowych od kondycji finansowej. Zgodnie z przyjętymi rozwiązaniami legislacyjnymi potencjał do zaciągania nowych zobowiązań został ograniczony wysokością wypracowanych nadwyżek operacyjnych w trzyletnim okresie poprzedzającym rok budżetowy. Gminy o małej samodzielności dochodowej wykazują w konsekwencji brak albo znikome możliwości uzyskania kredytów, co w znaczącym stopniu ogranicza ich potencjał realizacji inwestycji w ogóle, w tym również przedsięwzięć służących ochronie środowiska.

## **Podsumowanie i wnioski**

Konieczność zapewnienia trwałego rozwoju uwzględniającego potrzeby przyszłych pokoleń wymaga ciągłego podejmowania działań zmierzających do poprawy warunków życia w społecznym, gospodarczym oraz środowiskowym wymiarze. Ocena poziomu zrównowżenia rozwoju gmin wiejskich przeprowadzona z uwzględnieniem podziału według stopnia ich samodzielności dochodo-



wej umożliwiła wskazanie pewnych, kształtujących się w tym zakresie prawidłowości.

Przeprowadzone analizy umożliwiły postawienie następujących wniosków:

1. Gminy wiejskie województwa małopolskiego cechowało duże zróżnicowanie zarówno pod względem stopnia samodzielności dochodowej, jak i w zakresie poszczególnych komponentów zrównoważonego rozwoju. Zróżnicowanie składników tworzących każdy z wymiarów trwałego rozwoju było większe od czynników wpływających na samodzielność dochodową.
2. Najbardziej widoczne związki wystąpiły między sytuacją dochodową a środowiskowymi i gospodarczymi wymiarami koncepcji zrównoważonego rozwoju. Lepsza kondycja dochodowa gmin była dodatnio skorelowana z wyższymi ich ocenami w ramach tych łądów.
3. Potwierdzeniu ulega pogląd o pozytywnym wpływie dynamiki rozwoju gospodarczego gmin na sytuację finansową lokalnych budżetów. Duża dynamika lokalnej gospodarki jest transponowana za pośrednictwem systemu podatkowego na wpływy budżetowe zasilające samorządy lokalne.
4. Potwierdzenie znajduje również teza głosząca występowanie zależności między sytuacją finansową gminy a środowiskowym wymiarem jej rozwoju. Na przedsięwzięcia służące ochronie środowiska mogą sobie bowiem w większym stopniu pozwolić jednostki cechujące się większą samodzielnością dochodową. Umożliwia im to zarówno prowadzenie działalności inwestycyjnej finansowanej z własnych zasobów, jak i sięganie po zewnętrzne źródła (fundusze UE itp.)
5. Nie dostrzeżono wyraźnych zależności między samodzielnością dochodową gmin a społecznym komponentem zrównoważonego rozwoju. Może to być przynajmniej w części spowodowane trudnościami w doborze wskaźników opisujących ten wymiar trwałego rozwoju jednostek terytorialnych.

## Literatura

- BORYS T. (red.), 2005: *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Warszawa–Białystok.
- DZIEKAŃSKI P., 2012: *Wskaźnik syntetyczny działalności finansowej gmin wiejskich*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 99, 229–241.
- FAMIELEC J., 2007: *Finanse publiczne jako instrument kształtowania zrównoważonego rozwoju* [w:] B. Poskrobko (red.), *Obszary badań nad trwałym i zrównoważonym rozwojem*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok, 313–331.
- FILIPIAK-DYLEWSKA B., 2002: *Procedury budowy strategii finansowania zadań własnych gminy*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

- GUMKOWSKA M., HERBST J., 2006: *Podstawowe fakty o organizacjach pozarządowych. Raport z badania*, Stowarzyszenie Klon-Jawor, Warszawa.
- JEŻOWSKI P., 2007: *Postkeynesizm a zrównoważony rozwój*, [w:] B. Poskrobko (red.), *Obszary badań nad trwałym i zrównoważonym rozwojem*, Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok, 171–182.
- KOKOSZKA K., 2011: *Czynniki determinujące zrównoważony rozwój terenów wiejskich w Polsce*, Roczniki Naukowe SERiA 13, 1, 183–188.
- KORNBERGER-SOKOŁOWSKA E., 2001: *Decentralizacja finansów publicznych a samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego*, Liber, Warszawa.
- KOSEK-WOJNAR M., SURÓWKA K., 2007: *Podstawy finansów samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KOWALSKA M., 2010: *Jakość i poziom życia ludności wiejskiej w Małopolsce*, Roczniki Naukowe SERiA 12, 2, 130–134.
- KUKUŁA K., 2000: *Metoda unitaryzacji zerowanej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KULAWIK J., 2016: *Wybrane problemy fiskalne rozwoju wsi. Wprowadzenie do problemu*, Wieś i Rolnictwo 2 (171), 59–87.
- ŁUKOMSKA-SZAREK, J., 2010: *Wskaźnikowa ocena kondycji finansowej samorządów terytorialnych w Polsce*, Studia i Materiały Polskiego Stowarzyszenia Zarządzania Wiedzą 30, 190–212.
- MŁODAK A., 2006: *Analiza taksonomiczna w statystyce regionalnej*, Difin, Warszawa.
- NEWMAN L., DALE A., 2005: *The Role of Agency in Sustainable Local Community Development*, Local Environment 10 (5), 477–486.
- PALUCH Ł., SROKA W., 2013: *Socio-Economic and Environmental Determinants of Sustainable Development of Rural Communes in Małopolska Province*, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia 12 (2), 65–76.
- POMIANEK I., 2010: *Polityka finansowa wybranych gmin województwa warmińsko-mazurskiego*, Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing 4, 42–49.
- STĘPIEŃ H., 2006: *Finanse lokalne w warunkach decentralizacji finansów publicznych*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanistyczno-Ekonomicznej, Włocławek.
- WOJEWODZIC T., 2003: *Próba konstrukcji miary zrównoważenia rozwoju na poziomie jednostki samorządu terytorialnego*, Acta Agraria et Silvestria, Agraria 40, 205–211.
- ZAWORA J., 2010: *Samodzielność finansowa samorządów gminnych Podkarpacia*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 81, 137–145.

## Sustainable local development in municipalities with different financial situation

### Abstract

The article attempts to identify and evaluate the relations between the financial situation of rural municipalities and the level of their economic, social and environmental development. The zero unitarization method was used for the data

analysis. Studies show that municipalities with a higher level of income independence were characterized by a higher ratings in the development of environmental and economic component. There are no significant correlations between the municipalities' financial situation and the sustainability of their development in the social dimension noticed.

**Key words:** municipalities' income, local government, sustainable development



***Beata Horbowiec, Aneta Kalisiak, Aldona Zawajska***

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **Źródła finansowania produkcji i inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce**

### **Wstęp**

Sektory gospodarki narodowej są zróżnicowane pod względem sposobów finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej należących do nich podmiotów. Rolnictwo uznaje się za specyficzny sektor (dział) gospodarki ze względu na jego ograniczone możliwości akumulacyjne, słabą zdolność do tworzenia kapitału, a także długie cykle produkcji, które powodują z jednej strony konieczność wyprzedzającego angażowania środków finansowych, zaś z drugiej strony – wydłużają okres oczekiwania na ich zwrot. Dodatkowo duża kapitałochłonność rolnictwa przyczyniania się do relatywnie dużych kosztów stałych produkcji, a w konsekwencji do wzrostu ryzyka działalności związanego z wahaniami poziomu sprzedaży i cen zbytu oraz do większej podatności na negatywne oddziaływania inflacji [Kulawik i Ziółkowska 2006].

Określenie sposobu finansowania działalności gospodarstwa rolnego jest kluczową decyzją jego właściciela/użytkownika. Ustalenie proporcji między kapitałem własnym a zewnętrznymi źródłami finansowania wpływa bezpośrednio na stabilność finansową gospodarstw. Ponadto odpowiedni wybór źródeł finansowania oprócz zapewnienia przetrwania gospodarstwom rolnym na rynku powinien również prowadzić do rozwoju ich działalności [Bereźnicka 2011]. Interesujących wyników w tym zakresie dostarczają analizy pt. „Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych”, które zostały przeprowadzone w 2014 roku przez Główny Urząd Statystyczny. Respondenci zapytani w tym badaniu o główne czynniki ograniczające rozwój gospodarstw rolnych, na trzecim miejscu (16% wskazań) wymienili właśnie brak środków finansowych. Ważniejszy-

mi barierami tego rozwoju były jedynie wysokie ceny środków produkcji (30%) oraz zbyt niskie ceny zbytu produktów (28% wskazań).

W niniejszym artykule podjęto się próby przybliżenia problematyki finansowania produkcji i inwestycji przez indywidualne gospodarstwa rolne w Polsce, bazując na ich doświadczeniu w tym zakresie.

## **Cel, metody i źródła badań**

Celem opracowania jest zaprezentowanie źródeł finansowania produkcji i inwestycji, a także struktury kapitałów w indywidualnych gospodarstwach rolnych<sup>1</sup> w Polsce w latach 2004–2015.

Badanie ma charakter teoretyczno-przeglądowy. Dokonano przeglądu oraz analizy literatury polskiej oraz zagranicznej, głównie z zakresu ekonomiki rolnictwa oraz finansów. Dodatkowo w celu zobrazowania stanu faktycznego przytoczono wyniki prowadzonych w przeszłości badań empirycznych (innych autorów oraz GUS) dotyczących źródeł finansowania działalności bieżącej oraz inwestycyjnej polskich gospodarstw rolnych, a także preferencji w wyborze tych źródeł przez rolników.

Zastosowano metodę opisową uzupełnioną przez klasycznie stosowaną formę prezentacji danych liczbowych, którą są zestawienia tabelaryczne.

## **Finansowanie działalności rolniczej – ujęcie teoretyczne**

W literaturze przedmiotu, w zależności od stosowanych kryteriów podziału (rys.), wymienia się różnorodne rodzaje finansowania działalności podmiotów gospodarczych. W ramach niniejszego opracowania przyjęto podział finansowania ze względu na źródło pochodzenia kapitału, czyli na finansowanie wewnętrzne lub zewnętrzne.

Dokonany przegląd literatury (Stiglitz i Weiss [1981], Swinnen i in. [2000], Petrick [2004], Zegar [2004, 2007], Daniłowska [2006, 2014], Czyżewski [2007], Hüttel i in. [2007], Zawojńska [2008, 2013], Briggeman i in. [2009],

---

<sup>1</sup>Gospodarstwo rolne użytkowane przez osobę fizyczną. Gospodarstwa indywidualne obejmują: gospodarstwa o powierzchni 1 ha i więcej użytków rolnych, gospodarstwa o powierzchni poniżej 1 ha UR (w tym nieposiadające UR) prowadzące działy specjalne produkcji rolnej lub produkcję o znaczącej skali: drzew owocowych, krzewów owocowych, szkółek sadowniczych i ozdobnych, warzyw i truskawek gruntowych, chmielu, tytoniu, kóz oraz dzikich zwierząt utrzymywanych w gospodarstwie dla produkcji mięsa (np. dziki, sarny, daniele) [GUS 2016].



### Rysunek

Rodzaje finansowania działalności rolniczej z podziałem na kryterium wyboru

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

Kata [2009, 2011, 2012], Kulawik i Ziółkowska [2009], Mądra [2009], Sckokai i Moro [2009], Howley i Dillion [2012], Kataria i in. [2012]), pozwolił na wyodrębnienie najczęściej stosowanych metod finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej przez rolników, które opisano poniżej.

Rozwój działalności gospodarstw rolnych kształtowany jest przez dostępność do wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania z uwagi na ciągły proces zmian efektywności produkcji rolniczej, a także warunków prowadzonej działalności.

Do pierwszej grupy – finansowania wewnętrznego – należą: akumulowanie dochodów (samofinansowanie), zrealizowany dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego, transfer kapitału z gospodarstwa domowego rolnika, przychody ze sprzedaży środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, przychody (zyski) z tytułu umorzenia kredytów i zobowiązań.

W prawidłowo zarządzanym oraz efektywnym gospodarstwie rolnym kapitał własny powinien ulegać realnemu zwiększeniu. Jest to istotne dla zachowania równowagi finansowej. Najistotniejszą formą kreacji kapitału własnego w działalności gospodarstw rolnych jest akumulowanie dochodów [Marcysiak 2006].

Efektywne prowadzenie działalności rolniczej jest zajęciem wymagającym umiejętności pozyskiwania i wykorzystania również zewnętrznych źródeł finansowania gospodarstwa [Kata 2011]. W tej grupie uwzględnia się: dotacje (płatności) bezpośrednie, kredyty/pożyczki (bankowe, od rodziny, w nagłych wypadkach), leasing, zwrot z podatku akcyzowego, płatności kłeskowe.

Kapitały własne są najbardziej stabilną podstawą finansowania działalności gospodarczej, decydującą w istotnej mierze o stopniu utrzymania płynności finansowej [Bień 2002]. Obok kapitału własnego, który nadal pozostaje podstawowym elementem struktury kapitałowej gospodarstw rolnych, istotne są również zewnętrzne źródła finansowania. Wykorzystywanie obcych środków daje szansę na poprawę wyników finansowych [Bień 2002], a w przypadku gospodarstw rolnych – na wzrost dochodu rolniczego.

Podstawowym obcym źródłem finansowania jest na ogół kredyt [Zawadzka 2012, 2013]. W rolnictwie to właśnie kredyty (głównie preferencyjne oraz zyskujący w ostatnich latach na popularności debet w rachunku bieżącym) stanowią uzupełnienie finansowania kapitałem własnym, przyczyniając się do wypracowania dochodu, pozwalając na rozszerzenie bazy kapitałowej oraz wzrost dochodowości produkcji [Czerwińska-Kayzer 2002]. Popyt na kredyty w rolnictwie zależy od fazy rozwoju, struktury aktywów gospodarstw oraz jakości infrastruktury ekonomicznej otaczającej sektor rolnictwa [Kata 2003].

Struktura kapitału w gospodarstwach rolniczych jest uwarunkowana dostępem do dotacji, które mogą powodować w krótkim okresie zmiany w zakresie zaangażowania obcych źródeł finansowania [Ciaian i Swinnen 2009]. Kolejnym ważnym czynnikiem determinującym poziom zaangażowania kredytu jest fakt występowania opóźnień między cyklem operacyjnym a koniecznością dokonywania bieżących wydatków operacyjnych [Ciaian i in. 2012].

Po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej (UE) rolnicy, poza tradycyjnym źródłem finansowania – środkami własnymi oraz kredytami, otrzymali kolejny instrument w formie wsparcia realizowanego w ramach wspólnej polityki rolnej (WPR). Dzięki temu poprawiła się sytuacja w zakresie modernizacji realizowanych w gospodarstwach, ponieważ fundusze pochodzące ze środków UE nie są obciążone ryzykiem spłaty długu [Bereźnicka 2011]. Jak wskazuje Kula-wik [2012], subsydia budżetowe przekazywane w formie bezpośredniej pomocy publicznej stały się jednym z istotnych elementów kształtujących bieżącą i przyszłą kondycję finansową gospodarstw rolnych. Mniejsze znaczenie oraz mniejszy udział w strukturze kapitałów gospodarstw rolnych mają zwroty z podatku akcyzowego oraz płatności kłeskowe.

Obecnie coraz częściej wykorzystywanym przez rolników źródłem finansowania zewnętrznego jest leasing, który dotyczy zarówno zakupu środków trwałych i wdrażania nowych technologii, jak też działań modernizacyjnych. Największa część inwestycji w polskim rolnictwie wiąże się z zakupem nowych maszyn i urządzeń [Zawadzka i Szafraniec-Siluta 2014].

Duża skłonność do samofinansowania działalności gospodarstw rolnych, w tym działalności inwestycyjnej, wynika z awersji rolników do zadłużania się. W sytuacji ograniczonej zdolności gospodarstw rolnych do akumulacji kapita-



łu własnego, dużej asymetrii informacji oraz ryzyka operacyjnego leasing staje się atrakcyjną alternatywą tradycyjnego finansowania działalności inwestycyjnej przez rolników. Rozwój rynku leasingu spowodowany jest korzyściami płynącymi z wykorzystania tego źródła finansowania, do których należą między innymi: możliwość alokacji środków pierwotnie przeznaczonych na modernizację i wymianę sprzętu na inne cele, dostęp do nowych technologii bez konieczności ponoszenia kosztów ich zakupu, szansa spłat rat leasingowych ze środków uzyskanych z eksploatowanego w ramach leasingu środka [Rosa 2009].

## Przegląd wyników badań empirycznych

W niniejszej części pracy dokonano przeglądu wyników badań obcych dotyczących źródeł finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej gospodarstw rolnych usytuowanych w różnych regionach Polski, a ponadto wyników badań reprezentatywnych dla gospodarstw rolnych w całym kraju (GUS).

Tabela 1 ilustruje strukturę źródeł finansowania indywidualnych gospodarstw rolnych badanych przez Katę<sup>2</sup> w regionie południowo-wschodnim [2009].

**Tabela 1**

Struktura źródeł finansowania indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce południowo-wschodniej (stan na koniec 2006 r.)

Źródła finansowania	Wskazania [%]
Przychody ze sprzedaży produktów i usług	69,7
Pomoc publiczna (krajowa i UE)	24,2
Dodatnie saldo kredytów bankowych i pożyczki	6,0

Źródło: Kata [2009, s. 312].

Uzyskane przez niego wyniki wskazują, iż podstawowy element owej struktury stanowiły przychody z działalności podstawowej gospodarstw, czyli przychody ze sprzedaży produktów i usług. Istotnym źródłem finansowania działalności rolniczej była pomoc publiczna – prawie co czwarty ankietowany rolnik wskazał na korzystanie z tej formy finansowania. Mimo iż rolnicy, którzy pobierali kredyty rolne w 2006 roku, stanowili 13,8% ogółu respondentów, a w całym okresie objętym badaniem (2002–2006) z kredytów bankowych oraz pożyczek korzystał

<sup>2</sup>Badania w ramach projektu pt. „Rola lokalnych instytucji w przekształcaniach rolnictwa o rozdrobnionej strukturze gospodarstw (po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej)” zostały przeprowadzone za pomocą ankiet w formie wywiadu kwestionariuszowego z rolnikami z województw świętokrzyskiego, podkarpackiego i małopolskiego w pierwszej połowie 2007 roku na losowo wybranej próbie 856 rolników – właścicieli indywidualnych gospodarstw rolnych.

prawie co trzeci z nich, udział kredytów bankowych i pożyczek w strukturze finansowania gospodarstw rolnych osiągnął na koniec 2006 roku zaledwie 6%.

Z kolei badania Marcysiak i Marcysiaka<sup>3</sup> [2009] wskazują, iż gospodarstwa rolne z powiatu siemiatyckiego, które w 2008 roku przeznaczały średnio około 63 tys. PLN na wydatki związane z działalnością bieżącą, pokrywały je głównie (w ok. 78%) kapitałem własnym. Kredyty finansowały średnio zaledwie 3,5% tych wydatków, a najmniejsze pod względem ekonomicznym gospodarstwa w ogóle z nich nie korzystały (podobnie jak w przypadku finansowania inwestycji). Kapitał własny był również podstawą finansowania działalności inwestycyjnej badanych gospodarstw, chociaż z tego źródła pochodziło relatywnie mniej (średnio ok. 40%) środków inwestycyjnych, przy największym udziale (prawie 60%) w gospodarstwach najmniejszych pod względem ekonomicznym (tab. 2).

W związku z wstąpieniem Polski do UE od 2004 roku istotnym źródłem finansowania gospodarstw rolnych stały się środki unijne przekazywane w ramach WPR oraz funduszy strukturalnych. Potwierdzają to wyniki cytowanych wyżej badań – transfery pochodzące z WPR pokryły przeciętnie około 19% wydatków na działalność bieżącą i około 35% na działalność inwestycyjną gospodarstw rolnych powiatu siemiatyckiego.

Czynnikiem różnicującym wybór źródeł finansowania była wielkość ekonomiczna gospodarstw rolnych, wyrażona w europejskich jednostkach wielkości (ESU)<sup>4</sup>. Przy finansowaniu działalności bieżącej udział kapitału własnego zwiększał się, a przy finansowaniu działalności inwestycyjnej – zmniejszał się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. Z kolei znaczenie środków unijnych w finansowaniu zarówno działalności bieżącej, jak i inwestycji malało wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstwa. Kredyty stanowiły istotne źródło finansowania inwestycji w najsilniejszych pod względem ekonomicznym gospodarstwach rolnych (tab. 2).

Decyzje rolników dotyczące zaciągania kredytów na cele bieżące i inwestycyjne są uwarunkowane wieloma czynnikami o charakterze zarówno ekonomicznym (np. wielkością ekonomiczną gospodarstwa, jak wykazano wyżej), jak i pozaekonomicznym. Czynniki te zostały wyszczególnione między innymi w badaniach Katy przeprowadzonych w 2008 roku w południowo-wschodniej Polsce<sup>5</sup> (tab. 3). Z badań tych wynika, że dla ponad 77% ankietowanych rolni-

<sup>3</sup>Badania dotyczyły wyników produkcyjno-ekonomicznych uzyskanych w 35 gospodarstwach rolnych zlokalizowanych na terenie powiatu siemiatyckiego (woj. podlaskie) w 2008 roku.

<sup>4</sup>Wartość 1 ESU odpowiadała równowartości 1200 EUR standardowych nadwyżek bezpośrednich uzyskanych przez gospodarstwo.

<sup>5</sup>Badania ankietowe indywidualnych gospodarstw rolnych przeprowadzone w 2008 roku w województwach małopolskim, podkarpackim i świętokrzyskim. Sondażem diagnostycznym objęto losowo wybraną próbę 736 gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha UR, uzyskujących dopłaty bezpośrednio z UE.

**Tabela 2**

Źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej gospodarstw rolnych w powiecie siemiatyckim w 2008 roku

Źródła finansowania	Ogółem		Wielkość ekonomiczna gospodarstwa					
			do 8 ESU		8–16 ESU		16 ESU i powyżej	
	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%	tys. zł	%
Działalność bieżąca								
Kapitał własny	48,9	77,7	11,9	66,9	28,3	68,7	121,2	84,1
Środki z WPR	11,8	18,8	5,9	33,1	8,4	20,4	18,6	12,9
Kredyty	2,2	3,5	0,0	0,0	4,5	10,9	4,3	3,0
Razem	62,9	100,0	17,8	100,0	41,2	100,0	144,1	100,0
Działalność inwestycyjna								
Kapitał własny	7,1	40,3	2,4	58,5	4,3	42,2	15,6	37,9
Środki z WPR	6,1	34,7	1,7	41,5	3,5	34,3	13,5	32,8
Kredyty	4,4	25,0	0,0	0,0	2,3	22,5	12,1	29,3
Razem	17,6	100,0	4,1	100,0	10,1	100,0	41,2	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Marcysiak i Marcysiak [2009, s. 124–125].

ków, którzy korzystali z kredytów inwestycyjnych, podstawowym powodem ich zaciągnięcia był niedostatek środków własnych. Wśród najważniejszych motywów wskazywali oni ponadto chęć skorzystania ze wsparcia finansowego UE na realizację inwestycji produkcyjnych (wymagających współfinansowania przez rolnika) oraz korzyści wynikające z preferencyjnych kredytów. Biorąc pod uwagę przesłanki wskazane przez rolników korzystających z kredytów inwestycyjnych, można wnioskować, iż raczej nie kierowali się oni potrzebą optymalizacji struktury finansowania gospodarstwa, a przede wszystkim koniecznością uzupełnienia zbyt małych funduszy własnych.

Dominującą przesłankę korzystania z kredytów obrotowych przez rolników z województw małopolskiego, podkarpackiego i świętokrzyskiego stanowiła konieczność zachowania płynności finansowej przez gospodarstwo rolne, zwłaszcza w okresach dokonywania wzmoczonych zakupów środków produkcji. Duża, choć relatywnie mniejsza, była ponadto częstotliwość zaciągania przez rolników kredytów obrotowych na wznowienie produkcji rolnej po zniszczeniach spowodowanych przez klęski żywiołowe. Bardzo istotną informacją wyłaniającą się z badań Katy jest fakt, iż co dziesiąty rolnik, który zaciągał kredyt obrotowy, czynił to w celu zrealizowania wydatków inwestycyjnych. Rolnicy finansowali kredytami obrotowymi inwestycje w obliczu braku środków własnych na ich zakończenie, nie ubiegając się o kredyt inwestycyjny z powodu uniknięcia długich i skomplikowanych procedur kredytowych.

**Tabela 3**

Przesłanki decyzji rolników z południowo-wschodniej Polski odnośnie zaciągnięcia kredytów bankowych w latach 2004–2007

Wyszczególnienie	Wskazania [%]*	
	pierwsze miejsce	ogółem
<b>Kredyty inwestycyjne</b>		
Niedobór własnych środków na finansowanie inwestycji	77,4	96,1
Chęć skorzystania ze wsparcia finansowego UE na realizację inwestycji (potrzeba uzupełnienia wkładu własnego kredytem bankowym)	10,3	28,4
Korzystne oprocentowanie kredytu, chęć skorzystania z protekcji państwa (kredyt preferencyjny)	9,6	41,3
Potrzeba szybkiej realizacji finansowego przedsięwzięcia	6,5	25,8
Zabezpieczenie się przed sytuacją braku płynności z tytułu zaangażowania wyłącznie środków własnych	0,0	5,8
Inne	0,6	0,6
<b>Kredyty obrotowe</b>		
Utrzymanie płynności finansowej gospodarstwa w okresie wzmożonych zakupów środków do produkcji rolnej	73,5	91,4
Wznowienie produkcji po klęsce żywiołowej	14,2	21,0
Wydatki inwestycyjne niemające pokrycia w funduszu inwestycyjnym	8,0	10,5
Korzystne warunki kredytu	2,5	4,3
Splata innych zobowiązań (w tym wcześniejszych kredytów)	1,9	3,1

\*Respondenci (rolnicy, którzy w latach 2004–2007 korzystali z kredytu – 36% badanej próby) mogli wskazać więcej niż jedną przesłankę decyzji kredytowej.

Źródło: Kata [2012, s. 246].

Preferencje rolników w zakresie wyboru przez nich źródeł finansowania działalności rolniczej badane były również przez Felczaka<sup>6</sup> [2015]. W tym przypadku obszar badawczy obejmował Mazowsze i Podlasie. W tabeli 4 wymienione są przesłanki korzystania przez badanych rolników z zewnętrznych źródeł finansowania prowadzonej przez siebie działalności.

<sup>6</sup>Badanie z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu przeprowadzono na próbie 60 rolników, którzy udostępniali swoje dane rachunkowe w ramach systemu FADN-PL. Gospodarstwa rolne zostały wylosowane (metodą losowania warstwowego według struktury typu rolniczego i wielkości ekonomicznej gospodarstw) z populacji udostępniającej swoje dane rachunkowe w latach 2006–2011, przy założeniu kontynuacji współpracy do 2013 roku [Felczak 2015]. Niestety autor nie podał w swoim artykule, w jakim czasie prowadzono wywiady z rolnikami.

**Tabela 4**

Powody korzystania z finansowania działalności rolniczej kapitałem obcym wskazane przez osoby zarządzające gospodarstwami rolnymi z Mazowsza i Podlasia

Przyczyny zadłużania się	Wskaźniki [%]
Wypracowany dochód zbyt mały na finansowanie nowych inwestycji i działalności produkcyjnej	49,3
Niskie stopy oprocentowania kredytów	24,6
Sfinansowanie zakupu materiałów i surowców do produkcji rolniczej	17,4
Wypracowany dochód zbyt mały na utrzymanie gospodarstwa domowego	2,9
Pokrycie niespodziewanych wydatków prywatnych	4,3
Inne	1,5
Ogółem	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Felczak [2015, s. 86].

Najczęstszą (wskazywaną przez ponad połowę rolników) przyczyną używania kapitału obcego do finansowania działalności rolniczej był zbyt niski poziom uzyskiwanych przez nich dochodów, niewystarczający nie tylko na pokrycie wydatków inwestycyjnych czy też związanych z produkcją rolną, ale również (w przypadku 3% respondentów) wydatków konsumpcyjnych (na utrzymanie gospodarstwa domowego). Wyniki te sugerują, że podstawowym czynnikiem skłaniającym zarządzających gospodarstwem rolnym do korzystania z kapitału obcego są niedostateczne wpływy z działalności operacyjnej.

Dość częstym (wskazany przez 25% respondentów) powodem korzystania z kapitału obcego było niskie oprocentowanie kredytów (zapewne w dużej mierze preferencyjnych). Stosunkowo duży odsetek rolników deklarujących zaciąganie zobowiązań z konieczności zakupu materiałów i surowców do produkcji rolnej może wynikać z dopasowania terminów zapadalności pasywów z aktywami bieżącymi.

Preferowane przez rolników Mazowsza i Podlasia źródła finansowania aktywów trwałych i obrotowych sugerują dokonywanie przez nich racjonalnych wyborów w tym zakresie. Są oni zwolennikami bezpiecznych i stosunkowo tanich form finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej. W przypadku finansowania aktywów trwałych badani rolnicy preferują, oprócz kapitału własnego, wszelkie dostępne środki zewnętrzne o charakterze preferencyjnym lub/i bezzwrotnym, które pozwalają minimalizować ryzyko zwrotu i koszty ich wykorzystania (tab. 5).

Według cytowanych badań subiektywnie najkorzystniejszym źródłem finansowania aktywów trwałych w gospodarstwach rolnych były preferencyjne kredyty długoterminowe (ok. 31% wskazań). Ekonomiczne uzasadnienie tego

**Tabela 5**

Najkorzystniejsze źródła finansowania aktywów trwałych i obrotowych w indywidualnych gospodarstwach rolnych z Mazowsza i Podlasia w opinii osób zarządzających tymi gospodarstwami

Źródła finansowania	Aktywa trwałe	Aktywa obrotowe
	wskazania [%]	
Kapitał własny	26,3	53,0
Komercyjne kredyty długoterminowe	1,7	0,0
Komercyjne kredyty krótkoterminowe	0,8	4,8
Preferencyjne kredyty długoterminowe	31,4	0,0
Preferencyjne kredyty krótkoterminowe	6,8	18,1
Zobowiązania z tytułu dostaw i usług	1,7	21,7
Pożyczki rodzinne	1,6	1,2
Fundusze UE (dopłaty bezpośrednie i PROW)	28,0	0,0
Debet (dług) na rachunku bieżącym	1,7	1,2
Ogółem	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Felczak [2015, s. 87–89].

wyboru stanowi stosunkowo mały koszt wykorzystania kapitałów pochodzących z subsydiowanych przez państwo kredytów. Fundusze unijne (zarówno dopłaty bezpośrednie, jak i środki z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich – PROW) były drugim najczęściej uznawanym za najbardziej korzystnym zewnętrznym źródłem finansowania aktywów trwałych. Fundusze UE były preferowane przez rolników, gdyż pozyskanie środków w ramach poszczególnych działań PROW umożliwiało finansowanie nawet 50% wartości inwestycji, a płatności bezpośrednie (bezpośrednio podtrzymujące dochody rolników) z racji tego, że mają charakter transferu (są bezzwrotne) nie wiążą się w zasadzie z żadnym kosztem obsługi kapitału przez rolnika, a ponadto są bardzo łatwe w pozyskaniu i powszechne.

W przypadku finansowania majątku obrotowego gospodarstw rolnych Mazowsza i Podlasia najkorzystniejsze było zdaniem połowy zarządzających nimi osób wykorzystanie kapitału własnego. Wynika to bezpośrednio ze specyfiki produkcji rolniczej związanej z długim cyklem produkcyjnym oraz sezonowością. Na drugim miejscu pod względem częstotliwości wskazań (ok. 22%) znalazły się zobowiązania z tytułu dostaw i usług, czyli kredyt handlowy, kupiecki. Można przypuszczać, że jego preferowanie mogło być konsekwencją bądź to ograniczonego dostępu przez rolników do komercyjnych kredytów bankowych, bądź też stosunkowo małymi (lub zerowymi) kosztami pozyskania. Preferencyjne kredyty bankowe na finansowanie aktywów obrotowych były prawie dwukrotnie rzadziej uznawane przez rolników za najkorzystniejsze źródło finansowania.

wania niż w przypadku preferencyjnych kredytów na finansowanie aktywów trwałych. Ograniczona atrakcyjność tych pierwszych wynika z ich charakteru – były najczęściej przeznaczane na wznowienie działalności rolnej na obszarach dotkniętych klęską żywiołową.

Dalsza część opracowania przedstawia wyniki reprezentacyjnych badań przeprowadzonych przez Departament Rolnictwa GUS<sup>7</sup> wśród gospodarstw rolnych na terenie całej Polski w latach 2012–2014 (tab. 6 i 7).

**Tabela 6**

Źródła finansowanie działalności rolniczej przez gospodarstwa rolne w Polsce w latach 2012–2014

Źródła finansowania	2012	2013	2014
	(II półrocze)	(II półrocze)	(I półrocze)
	udział ogółu badanych gospodarstw [%]		
Środki własne	93,8	93,2	94,3
Kredyty	12,2	14,2	13,0
w tym kredyty preferencyjne	8,5	10,5	9,5
Środki unijne	59,1	70,3	68,8
w tym płatności bezpośrednie	49,5	58,9	60,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GUS [2012, s. 14–15, 2013, s. 12–13, 2014, s. 12–13].

W gospodarstwach rolnych objętych badaniem GUS w latach 2012–2014 daje się zauważyć następującą hierarchię wyboru przez nie źródeł finansowania działalności rolniczej: najpowszechniej stosowano środki własne (ok. 94% ogółu gospodarstw), w dalszej kolejności środki pozyskane w ramach funduszy UE (60–70% gospodarstw), zwłaszcza płatności bezpośrednie (49–60%), podczas gdy z kredytów korzystała najmniej liczna (12–14%) grupa gospodarstw, w tym z kredytów preferencyjnych – zaledwie co dziesiąte z nich (tab. 6). Zarysowany wzorzec częstości występowania poszczególnych źródeł finansowania prowadzonej przez gospodarstwa działalności rolniczej (bieżącej i inwestycyjnej) może wynikać bądź to z dążenia rolników do izolowania ich gospodarstw od rynku kredytowego i chęci pozyskania kapitału o możliwie małych kosztach, bądź też z trudności otrzymania przez nich bankowego kredytu komercyjnego. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że rolnicy indywidualni, pomimo iż są

<sup>7</sup>Badaniem zostały objęte gospodarstwa rolne osób prawnych i jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej oraz wylosowana próba gospodarstw indywidualnych (25,5 tys.). W 2012 roku były to gospodarstwa o wielkości ekonomicznej (ESU) powyżej 2 tys. EUR (7,8 tys. PLN), a w latach 2013–2014 – powyżej 4 tys. EUR (15,6 tys. PLN). Jest to zatem próba obejmująca gospodarstwa towarowe. Badania zostały przeprowadzone za pomocą ankiety odpowiednio w grudniu 2012 roku, grudniu 2013 roku i czerwcu 2014 roku.

**Tabela 7**

Struktura gospodarstw rolnych w Polsce według źródeł finansowania działalności rolniczej i rodzajów wydatków w latach 2012–2014

Rodzaje wydatków	Lata	Ogółem	Źródła finansowanie działalności rolniczej			
			środki własne	kredyty	płatności bezpośrednie	pozostałe fundusze unijne
			odsetek gospodarstw [%]			
Bieżąca działalność rolnicza	2012	96,4	94,8	62,9	92,0	79,5
	2013	95,6	95,6	94,2	97,8	94,0
	2014	96,4	96,9	94,9	98,0	95,2
Działalność inwestycyjna	2012	25,8	19,4	56,3	19,9	37,6
	2013	22,5	22,4	45,1	24,7	32,3
	2014	23,3	23,3	48,0	25,5	30,6
Inne związane z gospodarstwem rolnym	2012	71,5	69,3	35,0	58,7	38,5
	2013	52,0	52,6	54,3	55,5	49,2
	2014	48,8	49,2	53,2	54,6	44,3

Źródło: Jak w tabeli 6.

na ogół zdecydowanie bardziej wiarygodni jako grupa klientów banków niż przedsiębiorcy indywidualni oraz małe, średnie czy duże przedsiębiorstwa [Daniłowska 2014], napotykają na ograniczenia w dostępie do kapitału z formalnego rynku kredytu, między innymi ze względu na asymetrię informacji oraz wysokie ryzyko operacyjne.

Tabela 7 obrazuje rozdysponowanie środków finansowych pochodzących z poszczególnych źródeł na wydatki bieżące i inwestycyjne oraz inne powiązane z gospodarstwem rolnym. W całym okresie (2012–2014) gospodarstwa rolne w Polsce w zdecydowanej większości ich ogółu (96%) ponosiły wydatki związane z prowadzeniem bieżącej działalności rolniczej (np. na zakup pasz, nawozów i środków ochrony roślin), natomiast co czwarte z nich dokonywało inwestycji (zakupu ciągników, maszyn i urządzeń rolniczych, budowy, remontu lub modernizacji budynków gospodarczych). Najczęstszym (w ponad 92% ogółu gospodarstw) przeznaczeniem zasobów finansowych pochodzących ze wszystkich wyszczególnionych źródeł była działalność bieżąca (z wyjątkiem wydatków na ten cel finansowanych kredytem i pozostałymi środkami z UE w 2012 r.). W przypadku wydatków inwestycyjnych największy odsetek gospodarstw realizował je ze środków pożyczonych (45–56%) oraz z funduszy unijnych innych niż dopłaty bezpośrednie (31–38%). Płatności bezpośrednie były jednak bardziej powszechnie stosowane do finansowania inwestycji niż środki własne gospodarstw rolnych. Wyniki uzyskane przez GUS przeczą potocznym opiniom, że



dopłaty bezpośrednie są na ogół traktowane przez rolników jako tanie źródło gotówki wykorzystywanej głównie na wydatki konsumpcyjne (czyli „przejadane”). Wspierają one nie tylko produkcję, ale również inwestycje w gospodarstwach, a więc pośrednio również zmiany strukturalne w rolnictwie.

## Podsumowanie

1. Podstawowym źródłem finansowania produkcji i inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce w latach 2006–2014 były na ogół środki własne pochodzące z przychodów ze sprzedaży wytworzonych produktów rolnych oraz świadczonych usług.
2. Specyfika prowadzonej działalności wpływa na podejmowane decyzje finansowe. Rolnicy, pomimo różnych możliwości finansowania działalności rolniczej, preferują z reguły tanie i bezpieczne rozwiązania, czyli wykorzystanie kapitału własnego, dopłat bezpośrednich i kredytów o charakterze preferencyjnym.
3. Na podstawie dokonanego przeglądu obcych badań empirycznych, obejmujących różne przedziały czasowe, można wyciągnąć następujące wnioski. Po pierwsze istotnym elementem w strukturze kapitałów zaraz po samofinansowaniu są fundusze unijne. Po drugie w przypadku finansowania działalności bieżącej najistotniejsze są środki własne, natomiast w działalności inwestycyjnej obok kapitałów własnych można wskazać również środki unijne oraz kredyty bankowe (w tym preferencyjne).
4. W badaniach empirycznych dotyczących finansowania działalności indywidualnych gospodarstw rolnych w Polsce w zasadzie nie pojawiają się informacje dotyczące wykorzystywania przez rolników finansowania zewnętrznego z nietradycyjnych źródeł, takich jak przykładowo finansowanie (kredytowanie) fabryczne czy też „lichwiarskie” pożyczki pozabankowe (oferowane dla rolników przez liczne para bankowe instytucje pożyczkowe).

## Literatura

- BEREŻNICKA J., 2011: *Finansowanie długiem działalności gospodarstwa rolnego a zmiana wartości kapitału własnego*, *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* 12 (6), 119–130.
- BIEŃ W., 2002: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- BRIGGEMAN B.C., TOWE C.A., MOREHART M.J., 2009: *Credit Constraints: Their Existence, Determinants, and Implications for U.S. Farm and Nonfarm Sole Proprietorships*, *American Journal of Agricultural Economics* 91 (1), 275–289.

- CIAIAN P., FALKOWSKI J., KANCS d'A., 2012: *Access to Credit, Factor Allocation and Farm Productivity: Evidence from the CEE Transition Economies*, *Agricultural Finance Review* 72 (1), 22–47.
- CIAIAN P., SWINNEN J.F.M., 2009: *Credit Market Imperfections and the Distribution of Policy Rents*, *American Journal of Agricultural Economics* 91 (4), 1124–1139.
- CZERWIŃSKA-KAYZER D., 2002: *Kredyt preferencyjny – źródło kapitału w gospodarstwach rolnych*, *Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu* 343 (1), 101–113.
- CZYŻEWSKI A., 2007: *Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju sektora rolnego* [w:] A. Czyżewski (red.), *Uniwersalia polityki rolnej w gospodarce rynkowej. Ujęcie makro- i mikroekonomiczne*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań, 15–47.
- DANIŁOWSKA A., 2006: *Źródła, warunki i znaczenie kredytu towarowego dla gospodarstw indywidualnych*, *Roczniki Nauk Rolniczych G*, 92 (2), 82–90.
- DANIŁOWSKA A., 2014: *Wiarygodność kredytowa rolników indywidualnych: analiza komparatywna na tle przedsiębiorców indywidualnych*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 16 (6), 95–100.
- FELCZAK T., 2015: *Źródła finansowania działalności indywidualnych gospodarstw rolniczych w opinii zarządzających*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* 855 *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* 74 (2), 83–91.
- GUS, 2012: *Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych*, [http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RL\\_badanie\\_koniunktury\\_w\\_gospodarstwach\\_rolnych\\_grudzien\\_2012.pdf](http://stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/RL_badanie_koniunktury_w_gospodarstwach_rolnych_grudzien_2012.pdf).
- GUS, 2013: *Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rolnictwo-lesnictwo/rolnictwo/badanie-koniunktury-w-gospodarstwach-rolnych-w-2013-r-,10,2.html>.
- GUS, 2014: *Badanie koniunktury w gospodarstwach rolnych*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rolnictwo-lesnictwo/rolnictwo/badanie-koniunktury-w-gospodarstwach-rolnych,10,4.html>.
- GUS, 2016: *Pojęcia stosowane w statystyce publicznej*, [www.stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3138.pojecie.html](http://www.stat.gov.pl/metainformacje/sownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3138.pojecie.html).
- HOWLEY P., DILLON E., 2002: *Modelling the Effect of Farming Attitudes on Farm Credit Use: A Case Study from Ireland*, *Agricultural Finance Review* 72 (3), 456–470.
- HÜTTEL S., MUBHOFF O., ODENING M., 2007: *Investment Reluctance: Irreversibility or Imperfect Capital Markets? Evidence from German Farm Panel Data*, Selected paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Portland, OR, July 29 – August 1.
- KATA R., 2003: *Perspektywy kredytowania gospodarstw rolniczych przez banki spółdzielcze w obszarze rolnictwa rozdrobnionego*, *Acta Oeconomia* 2 (1), 97–105.
- KATA R., 2009: *Rola instytucji finansowych we wsparciu przekształceń rolnictwa o rozdrobnionej strukturze gospodarstw*, *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing* 51 (2), 85–94.
- KATA R., 2011: *Endogeniczne i instytucjonalne czynniki kształtujące powiązania finansowe gospodarstw rolnych z bankami*, *Prace Naukowe Wydziału Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Monografie i Opracowania* 14.
- KATA R., 2012: *Przesłanki oraz mikroekonomiczne determinanty korzystania przez rolników z kredytów bankowych*, *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy* 5, 241–260.

- KATARIA K., CURTISS J., BALMANN A., 2012: *Drivers of Agricultural Physical Capital Development. Theoretical Framework and Hypotheses*, Factor Markets Working Paper 18.
- KULAWIK J. (red.), 2012: *Dopłaty bezpośrednie i dotacje budżetowe a finanse oraz funkcjonowanie gospodarstw i przedsiębiorstw rolniczych, Program Wieloletni 2011–2014*, 46, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- KULAWIK J., ZIÓŁKOWSKA J., 2006: *System finansowy rolnictwa a globalizacja finansowa, Program wieloletni 2005–2009*, 50, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- MADRA M., 2009: *Źródła finansowania inwestycji w indywidualnych gospodarstwach rolniczych*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 11 (1), 38–52.
- MARCYSIAK A., 2006: *Przedsiębiorstwa agrobiznesu w rozwoju obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce.
- MARCYSIAK A., MARCYSIAK A., 2009: *Źródła finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej gospodarstw rolnych*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego 9 (24), 119–127.
- PETRICK M., 2004: *Farm Investment, Credit Rationing, and Governmentally Promoted Credit Access in Poland: A Cross-Sectional Analysis*, Food Policy 29 (3), 275–294.
- ROSA A., 2009: *Alternatywne instrumenty finansowania*, [w:] A. Bielawska (red.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa, 165–197.
- SCKOKAI P., MORO D., 2009: *Modelling the Impact of the CAP Single Farm Payment on Farm Investment and Output*, European Review of Agricultural Economics 36 (3), 395–423.
- STIGLITZ J.E., WEISS A., 1981: *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, The American Economic Review 71 (3), 393–410.
- SWINNEN J.F.M., De GORTER H., RAUSSER G.C., BANERJEE A.N., 2000: *The Political Economy of Public Research Investment and Commodity Policies in Agriculture: An Empirical Study*, Agricultural Economics 22 (2), 111–122.
- ZAWADZKA D., 2012: *Ocena wykorzystania kredytu handlowego przez przedsiębiorstwa rolnicze w Polsce*, [w:] H. Zadora, G. Łukasik (red.), *Finanse w niestabilnym otoczeniu – dylematy i wyzwania. Finanse przedsiębiorstw*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 107, 331–339.
- ZAWADZKA D., 2013: *Kredyt w decyzjach finansowych przedsiębiorstw rolniczych w Polsce (ze szczególnym uwzględnieniem podmiotów z regionu Pomorza Środkowego)*, Zarządzanie i Finanse 11 (2), cz. 2, 619–630.
- ZAWADZKA D., SZAFRANIEC-SILUTA E., 2014: *Leasing jako źródło finansowania inwestycji gospodarstw rolnych na przykładzie regionu Pomorza Środkowego*, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 16 (3), 337–343.
- ZAWOJSKA A., 2008: *Uwarunkowania i kanały finansowania rolnictwa w Polsce*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 65, 95–108.
- ZAWOJSKA A., 2013: *The Economic and Social Justifications for Public Spending to Agriculture: Theoretical Insights and Empirical Observations*, Acta Scientiarum Polonorum, Oeconomia 12 (4), 133–143.

ZEGAR J., 2004: *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

ZEGAR J., 2007: *Kwestia gospodarstw samozaopatrzeniowych w Polsce*, *Więś i Rolnictwo* 1, 33–57.

## **Sources of financing of production and investments in individual farms in Poland**

### **Abstract**

This paper aims to present the sources of financing of farm production and investments as well as capital structure in individual farms in Poland over the 2004-2015 period. An overview of literature indicates a spectrum of financing sources for agricultural holdings. An analysis of existing empirical studies (conducted by other authors and the Central Statistical Office of Poland – GUS) shows that the main and universal source of financing of both production and investment by Polish farms were their own resources. The EU funds, including agricultural direct payments, as well as state-subsidized bank loans were perceived by farmers as the most favourable instruments of external financing.

**Key words:** agricultural holdings, funding sources, own capital, direct payments, bank credits

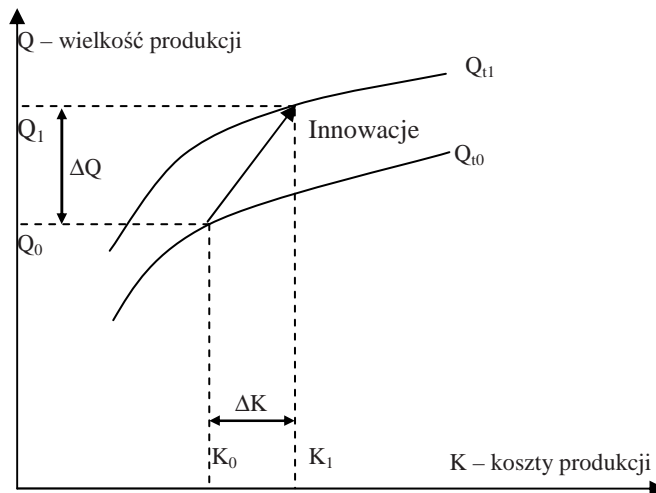
**Ludwik Wicki**

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## Zmiany produktywności czynników wytwórczych w polskim rolnictwie

### Wstęp

Produktywność czynników wytwórczych jest jednym z ważniejszych zagadnień w ekonomii. Zwykle rozważa się produktywność poszczególnych czynników, do których zalicza się ziemię, pracę i kapitał. Równie ważnym aspektem jest ogólny wzrost zagregowanej produktywności wszystkich czynników, a także ustalanie znaczenia postępu technologicznego we wzroście produktywności. Począwszy od spostrzeżeń Schumpetera [1934], który twierdził, że postęp techniczny wynika z natury działań przedsiębiorców, a następnie prac Solowa [Solow 1957] w literaturze przedmiotu można zauważyć, że coraz większą uwagę zwraca się na to, że łączny wzrost produkcji przewyższa łączne zwiększenie zagregowanych nakładów. Od propozycji Solowa co do pomiaru zmian produktywności pojawiło się wiele modyfikacji. Tak zwana reszta Solowa dokładnie mierzy wzrost zagregowanej produktywności, gdy spełnione są dość restrykcyjne warunki dotyczące rodzaju funkcji produkcji, konkurencji doskonałej na rynku czynników produkcji oraz dokładności pomiaru. Późniejsze propozycje pełniejszego wyjaśnienia zmian produktywności w czasie i między krajami bazowały m.in. na powiązaniu ich z aktywnością w zakresie tworzenia innowacji [Comin i Gertler 2006]. Mechanizm osiągnięcia większej produktywności zasobów w efekcie wprowadzanych innowacji przedstawiono na rysunku 1. Wprowadzanie innowacji wiąże się zwykle z ponoszeniem dodatkowych kosztów ( $\Delta K$ ), ale uzyskiwany przyrost produkcji ( $\Delta Q$ ) jest więcej niż proporcjonalny, a więc koszt wytworzenia jednostki produktu obniża się. Należy pamiętać, że w przypadku popytu nieelastycznego na dany produkt prowadzi to także do spadku cen produktów na rynku. W takim przypadku może następować obniżenie utargu na jednostkę produktu, a w efekcie spadek dochodów producentów.



**Rysunek 1**

Przesunięcie funkcji produkcji dzięki inwestycjom związanym z wdrażaniem innowacji

Źródło: Opracowanie własne.

Innym uwarunkowaniem uzyskiwania oczekiwanych efektów może być wzrost lub ograniczanie obrotów rynku danego produktu, np. z powodu wzrostu ogólnego popytu na rynku, pojawienia się substytutów, ale też nowego zastosowania dla produktu. Takim przykładem może być z jednej strony konkurencja między stosowaniem włókien naturalnych i syntetycznych w produkcji tkanin, a z drugiej wykorzystywanie produkcji rolniczej na biopaliwa (produkcja bioetanolu ze zbóż, biodiesla z rzepaku), co prowadzi do wzrostu popytu i cen [Wicka 2016]. Nowe, inne niż tradycyjnie obserwowane, kierunki użycia produkcji rolniczej wynikają także z oczekiwania dostarczania różnych dóbr publicznych przez rolnictwo [Daniłowska 2015].

W odniesieniu do rolnictwa osiąganie ponadproporcjonalnego wzrostu produkcji jest dodatkowo komplikowane przez fakt, że większość wyników prac badawczo-rozwojowych dotyczących sektora pochodzi spoza niego. Dla osiągnięcia postępu potrzebna jest dyfuzja technologii [Romer 1990]. Woś [1998] uważał, że w rolnictwie dominują właśnie zjawiska dyfuzji innowacji, a nie ewolucjonizmu. Zmiany produktywności zasobów mogą być także wyjaśniane na gruncie mechanizmu cenowego.

Działanie mechanizmu cenowego polegającego na oddziaływaniu zmian relacji cen między nakładami opisywane było przez wielu autorów [Rostow 1951, Heady 1967, Hayami i Ruttan 1969, Heijman i in. 1997]. Zmiana cen czynników wytwórczych wytrąca układ producenta z równowagi ekonomicznej, a w dalszej kolejności przyczynia się do tego, że powstaje nowe optimum producenta. Zależnie od tego, jaki czynnik drożeje, następuje zastępowanie go czynnikiem relatywnie

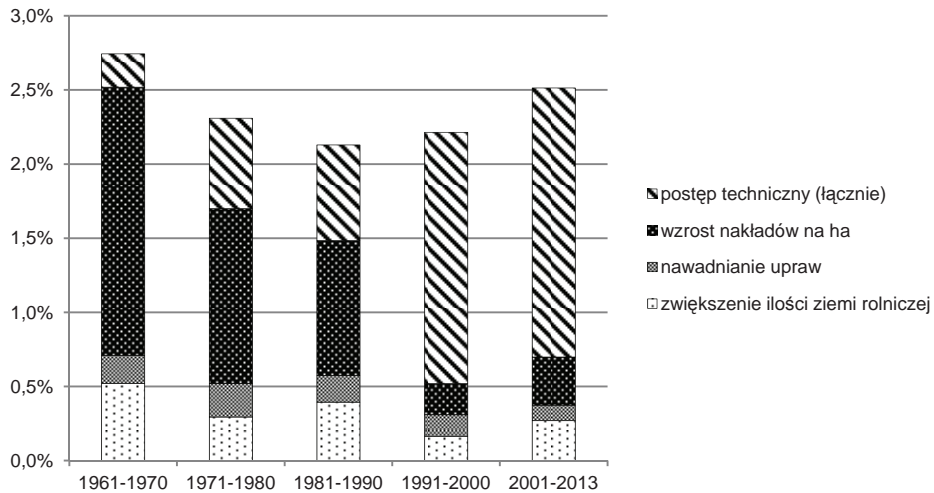
tańszym. Zmiana relacji cen nakładów ukierunkowuje wybór techniki wytwarzania na taką, w której następuje oszczędzanie tych czynników, które są relatywnie drogie [Hicks 1932, Woś 1998]. Przykładowo wzrost kosztów pracy zachęca producentów do mechanizacji produkcji [Runowski i Maniecki 1997, Wicki 2012]. Ograniczeniem jest ryzyko wiążące się z zastosowaniem mało sprawdzonych w praktyce rozwiązań [Heijman i in. 1997]. Nie zawsze więc oszczędność droższego czynnika wytwórczego może być wystarczająco silnym motywem zmian, szczególnie w początkowym okresie po pojawieniu się innowacji umożliwiających wzrost produktywności.

Jedną z istotnych barier wprowadzania postępu i wzrostu produktywności czynników wytwórczych jest stabilny lub mały popyt na surowce żywnościowe i ich niskie ceny [Heijman i in. 1997, Weilandt 1997], szczególnie w warunkach nieelastycznego popytu [Heady 1967]. Wprowadzenie nowości może nie mieć istotnego wpływu na poziom dochodów producentów, gdyż wiąże się często z dużymi kosztami [Dudek i Wicki 2005]. Inne bariery wynikają z uwarunkowań społecznych. Przykładowo zmiany demograficzne prowadzące do wymiany pokoleniowej wśród kierowników gospodarstw są powolne, a więc nowe pokolenia rolników o lepszym przygotowaniu fachowym, w tym co do wprowadzania postępu w produkcji, nie są zaangażowane w podejmowanie decyzji. Innym ograniczeniem jest brak miejsc pracy poza rolnictwem, co skutkuje wysokim poziomem zatrudnienia w rolnictwie [Wicki i Grontkowska 2015] trwaniem małych gospodarstw, w których wprowadzanie postępu, szczególnie mechanizacyjnego, jest nieuzasadnione. Dodatkowe zasoby ziemi nie są uwalniane i dostępne dla efektywniejszych przedsiębiorstw, co pośrednio także ogranicza możliwości zwiększania efektywności poprzez lepsze wykorzystanie posiadanego przez nie wyposażenia.

Efekty wprowadzenia postępu technologicznego mogą pojawiać się z opóźnieniem wraz z opanowywaniem technologii przez rolników [Piggott i Marra 2008], co może zniechęcać innych do naśladownictwa i przyczynić się do spowolnienia procesu upowszechniania innowacji.

Ograniczenie uzyskiwania większej wydajności, szczególnie pracy, może wynikać ze zbyt małej skali produkcji w stosunku do pojawiających się nowych technologii umożliwiających ograniczenie pracochłonności procesów produkcji i niepodzielności środków technicznych. Inne ograniczenie to brak wiedzy. O ile koszty pozyskania wiedzy są często małe, to jej skuteczne zastosowanie może wymagać znacznych nakładów. Najczęstszym problemem jest brak odpowiednich kwalifikacji wśród rolników [Nordhaus 1976]. Dotyczy to zarówno wiedzy technologicznej, jak i technicznej oraz rynkowej.

Wzrost produktywności zasobów wynikający z postępu jest coraz ważniejszą składową w generowaniu wzrostu produkcji rolniczej. W skali globalnej



**Rysunek 2**

Struktura znaczenia głównych czynników we wzroście produkcji rolniczej na świecie w latach 1961–2013

Źródło: Fuglie i Rada [2013].

w latach 2001–2013 łączny jej wzrost wynosił około 2,5% rocznie, z czego około 70% przypisywano postępowi technicznemu (rys. 2). Od 1960 roku widoczny jest znaczny wzrost znaczenia postępu technicznego w ogólnym wzroście produkcji. W krajach rozwiniętych, w tym w USA, następuje wzrost produkcji mimo zmniejszenia nakładów czynników produkcji, takich jak ziemia, praca i kapitał trwałe [Wang i in. 2015]. Spadek znaczenia tych czynników jest częściowo kompensowany zwiększonym zużyciem pośrednim środków do produkcji.

Uwzględniając przedstawione uwarunkowania, istotne staje się to, czy w polskim rolnictwie następuje poprawa produktywności czynników wytwórczych. Relatywnie większa dynamika wzrostu produktywności jednego czynnika względem innego może być podstawą do ustalenia kierunku zmian technologicznych. Ważne jest także tempo zmian.

Od 2004 roku dostępne stały się środki w ramach działań wspólnej polityki rolnej przeznaczone na modernizację rolnictwa, ale także na realizację działań ukierunkowanych na polepszenie struktury agrarnej. Znaczący napływ środków zmniejszył znaczenie ograniczenia w rozwoju wynikające z niedostatecznej kreacji kapitału w rolnictwie. Efekty podejmowanych działań powinny uwidocznić się już w postaci wzrostu efektywności wykorzystania czynnika pracy oraz (zapewne) kapitału. Wzrost inwestycji w rolnictwie prowadzi bowiem do wzrostu zasobów kapitału trwałego, podczas gdy zasoby pracy w rolnictwie pozostają na



relatywnie stałym poziomie lub zmniejszają się. Uzyskane w pracy wyniki mogą być drobnym elementem oceny realizacji wspólnej polityki rolnej, szczególnie w obszarze efektów modernizacji rolnictwa. W związku z tym zaplanowano realizację badania rozpoznawczego dotyczącego dynamiki zmian produktywności podstawowych czynników produkcji. Należy pamiętać, że zakres pracy nie obejmuje zagregowanej oceny zmian produktywności czynników wytwórczych, ale analizę zmian produktywności brutto każdego z nich. Wynika to także z faktu, że z powodu trudności w uzyskaniu wiarygodnych i porównywalnych danych dotyczących zaplanowanego okresu analizy nie uwzględniono nakładów kapitału obrotowego. Nie można więc ocenić zmiany łącznej produktywności czynników.

## Cel i metodyka pracy

Celem opracowania jest określenie poziomu i dynamiki zmian produktywności podstawowych czynników produkcji w polskim rolnictwie.

Osiągnięcie celu głównego nastąpiło poprzez realizację następujących zadań badawczych: (1) określenie poziomu produktywności ziemi, pracy i kapitału w ujęciu realnym w latach 1995–2015, (2) ustalenie i porównanie średniorocznej realnej dynamiki zmian produktywności ziemi, pracy i kapitału.

Dane do analizy pochodziły z GUS. Wykorzystano dane dotyczące poziomu produkcji globalnej i towarowej rolnictwa, powierzchni użytków rolnych, liczby pracujących w rolnictwie, wartości środków trwałych, wskaźników cen produkcji globalnej i towarowej w rolnictwie. Dla czynnika praca okres analizy skrócono do lat 2000–2015, gdyż tylko dla tego zakresu czasowego uzyskano porównywalne dane dotyczące nakładów pracy w rolnictwie.

Pod uwagę wzięto trzy czynniki: ziemię, pracę i środki trwałe. Po stronie produkcji uwzględniono realną wartość produkcji globalnej i towarowej. Wartość nominalną produkcji globalnej i towarowej w rolnictwie przeliczono na wartości realne z wykorzystaniem wskaźników cen produkcji globalnej i towarowej w rolnictwie. Za podstawę odniesienia przyjęto ceny z 2015 roku. Średnioroczną dynamikę zmian ustalono na podstawie funkcji regresji, przyjmując wykładniczą postać funkcji, w której zmienną zależną ( $Y$ ) była produktywność jednostkowa, zmienną niezależną czas ( $t$ ). Zmiana średnioroczna jest równa parametrowi  $B$  w funkcji  $\ln(Y) = A + Bt$ . Dopasowanie przebiegu funkcji do danych rzeczywistych określono na podstawie współczynnika determinacji ( $R^2$ ) dla uzyskanego modelu funkcji. Istotność współczynnika kierunkowego określono na podstawie 95-procentowego przedziału ufności.

## Wyniki badań

Powierzchnia użytków rolnych (UR) w Polsce w badanym okresie zmniejszała się. W 1995 roku było 18 mln ha, a w 2015 roku już tylko 14,5 mln ha. Podobnie pewnym zmianom ulegała liczba pracujących w rolnictwie, z tym, że od 2000 roku nie notuje się wyraźnych zmian. Wartość środków trwałych wykorzystywanych w rolnictwie zwiększała się (tab. 1). W 2000 roku nastąpi-

**Tabela 1**

Zasoby czynników i wartość produkcji w polskim rolnictwie w latach 1995–2015

Lata	Powierzchnia UR [mln ha]	Liczba pracujących w rolnictwie [tys.]	Wartość środków trwałych [mld PLN]	Produkcja globalna	Produkcja towarowa
				ceny stałe z 2005 r. [mld PLN]	
1995	17,93	4125,3	110,8	82,7	44,0
1996	17,88	4293,0	108,9	83,3	46,3
1997	17,83	4300,8	109,1	83,1	46,9
1998	17,84	4281,0	109,3	88,0	49,4
1999	17,82	4259,8	109,1	83,2	49,6
2000***	17,80	2091,7	109,1	79,2	48,3
2001	17,74	2088,2	109,7	83,8	49,7
2002	16,90	2091,1	110,5	82,1	51,7
2003	16,17	2073,8	110,8	81,5	54,4
2004	16,33	2080,3	111,0	87,5	56,2
2005	15,91	2070,4	112,4	88,5	58,3
2006	15,96	2070,8	114,7	87,5	60,7
2007	16,18	2069,2	117,4	92,9	61,8
2008	16,15	2063,5	119,7	95,6	65,5
2009	16,12	2061,4	122,6	98,2	68,3
2010	15,50	2326,2	124,3	95,4	66,4
2011	15,44	2325,6	135,5	97,4	68,9
2012	15,05	2325,7	130,4	96,6	69,7
2013	14,41	2326,7	134,0	99,8	73,0
2014	14,56	2331,5	137,4	105,2	74,6
2015	14,55	2331,3	139,7	98,3	74,5
Zmiana średnioroczna [%]*					
x	-1,16	0,97**	1,31	1,19	2,78

\* W okresie 1995–2015, \*\* w okresie 2000–2015, \*\*\*od 2000 roku nastąpiła zmiana definicji pracującego w rolnictwie.

Źródło: Dane GUS oraz obliczenia własne.

ła zmiana definicji pracującego w rolnictwie i przedstawiana przez GUS liczba pracujących w rolnictwie zmniejszyła się o 50%. Należy zwrócić uwagę na to, że na podstawie spisu rolnego przeprowadzonego w 2010 roku ustalono większą niż w latach wcześniejszych liczbę pracujących w rolnictwie. W związku z tym zmiany wydajności pracy obserwowane w latach 2000–2009 i 2010–2015 należy ujmować oddzielnie.

Jak wspomniano wcześniej, według danych GUS od 1995 roku do 2015 roku z użytkowania rolniczego wyłączono prawie 3,4 mln ha. Spadek powierzchni UR wynosił 1,16% średniorocznie. Należy dodać, że zmiana powierzchni wynikała w pewnej części ze zmiany definicji użytków rolnych, co może być przyczyną przeszacowania zmian produktywności ziemi w prowadzonej analizie.

Inaczej niż w przypadku zasobów ziemi kształtowały się zmiany liczby pracujących w rolnictwie oraz wartości środków trwałych. Liczba pracujących w rolnictwie wzrastała w latach 2000–2015 o 0,97% średniorocznie, a wartość środków trwałych zwiększała się w okresie 1995–2015 o 1,31% średniorocznie. Oznacza to, że zmniejszaniu zasobów ziemi towarzyszył wzrost zasobów kapitału trwałego i ziemi, a więc obserwowano intensyfikację produkcji. Podobnie jak w odniesieniu do zasobów ziemi uwagi odnośnie podawanych wielkości należy odnieść do liczby pracujących w rolnictwie. Po 2010 roku podawana przez GUS liczba pracujących skokowo wzrosła w związku z uzyskanymi wynikami spisu rolnego. Ze względu na to potrzebne było wydzielenie podokresów w ocenie zmian produktywności pracy.

Produkcja globalna zwiększała się w okresie 1995–2015 o 1,19% średniorocznie, a produkcja towarowa o 2,78% średniorocznie. Dynamika zmian produkcji była więc większa niż dynamika nakładów. Produkcja globalna wzrosła realnie o 18%, a produkcja towarowa o 53%. Większa dynamika produkcji towarowej niż globalnej skutkowałą wzrostem towarowości rolnictwa z 56% w latach 1995–1999 do 76% w okresie 2011–2015.

Wzrost towarowości produkcji rolniczej może wynikać z dychotomicznego modelu rozwoju polskiego rolnictwa. Z jednej strony istnieje duża liczba małych, niskotowarowych gospodarstw rolnych pełniących funkcje socjalne lub rezydencjonalne, a z drugiej strony zwiększa się znaczenie gospodarstw większych obszarowo i ekonomicznie, nastawionych na produkcję towarową. Według Gołębiewskiej [2010] takie gospodarstwa rozwijają się szybciej niż te o słabych związkach z rynkiem. W 2015 roku ponad 60% produkcji towarowej rolnictwa było wytwarzane przez około 200 tys. gospodarstw o powierzchni powyżej 15 ha UR (15% ogółu). Należy więc także wskazać na zmiany strukturalne w rolnictwie jako czynnik wzrostu jego produktywności. Analiza tej zależności wychodzi jednak poza założone ramy niniejszego opracowania.

**Tabela 2**

Zmiany poziomu produktywności podstawowych czynników produkcji w polskim rolnictwie w latach 1995–2015

Wyszczególnienie	Produkcja globalna (ceny stałe z 2005 r.) [PLN]			Produkcja towarowa (ceny stałe z 2005 r.) [PLN]		
	na 1 ha UR	na 1 pracu- jącego	na 1 PLN środków trwałych	na 1 ha UR	na 1 pracu- jącego	na 1 PLN środków trwałych
1995	4609,8	*	0,75	2451	*	0,40
1996	4656,6	*	0,76	2590	*	0,43
1997	4662,3	*	0,76	2629	*	0,43
1998	4933,7	*	0,81	2768	*	0,45
1999	4672,3	*	0,76	2785	*	0,45
2000	4448,0	37,8	0,73	2712	23,1	0,44
2001	4722,8	40,1	0,76	2799	23,8	0,45
2002	4861,0	39,3	0,74	3061	24,7	0,47
2003	5040,5	39,3	0,74	3366	26,2	0,49
2004	5358,7	42,1	0,79	3441	27,0	0,51
2005	5566,1	42,8	0,79	3667	28,2	0,52
2006	5481,9	42,2	0,76	3807	29,3	0,53
2007	5741,9	44,9	0,79	3818	29,8	0,53
2008	5917,4	46,3	0,80	4054	31,7	0,55
2009	6081,1	47,7	0,80	4230	33,1	0,56
2010	6151,8	41,0	0,77	4285	28,6	0,53
2011	6306,3	41,9	0,72	4464	29,6	0,51
2012	6415,7	41,5	0,74	4633	30,0	0,53
2013	6922,7	42,9	0,74	5066	31,4	0,54
2014	7228,8	45,1	0,77	5121	32,0	0,54
2015	6756,5	42,2	0,70	5123	32,0	0,53
Zmiana 1995–2015 (1995 = 100)	147	111	94	209	138	134
Dynamika średnioroczna [%]	2,35	2,41** 1,13***	-0,12	3,94	4,00** 2,39***	1,47
Przedział ufności 95%	2,03– -2,67	1,69–3,16** -2,5–4,4***	-0,40–0,16	3,68– -4,19	3,73–4,32** 0,81–3,50***	1,15–1,80
Współczynnik determinacji (R <sup>2</sup> ) [%]	92,6	89,7** 89,6***	3,9	98,2	99,3** 21,2***	82,6

\*za lata 1995–1999 dane nieporównywalne, \*\*dla okresu 2000–2009, \*\*\*dla okresu 2010–2015.  
Źródło: Obliczenia własne.

Na podstawie danych zestawionych w tabeli 1 ustalono poziom rolniczej produkcji globalnej i towarowej w przeliczeniu na 1 ha UR, na 1 pracującego oraz na 1 PLN wartości środków trwałych. Wyniki przedstawiono w tabeli 2.

Podsumowując, w polskim rolnictwie w latach 1995–2015 następował znaczący wzrost produktywności czynników wytwórczych. Najszybszy wzrost zaobserwowano w zakresie produktywności ziemi, kolejno pracy i kapitału. Wynika z tego, że realizowany w polskim rolnictwie proces rozwoju wiąże się z postępowaniem ziemio- i pracooszczędnym. Ziemia i praca są substytuowane kapitałem, co szczególnie wyraźne stało się po 2004 roku, a więc po integracji Polski z UE i wprowadzeniem mechanizmów wspólnej polityki rolnej, w tym wsparcia inwestycji. W przyszłości należy oczekiwać istotnego wzrostu produktywności pracy wynikającego ze zmian w strukturze gospodarstw rolnych i zmniejszania się liczby pracujących w rolnictwie oraz z dalszego zwiększania znaczenia gospodarstw większych obszarowo i ekonomicznie.

## Podsumowanie

Wzrost produkcji rolniczej może być realizowany poprzez zwiększanie nakładów czynników produkcji, ale także poprzez wprowadzanie postępu technologicznego w rolnictwie. Od połowy XX wieku w kolejnych okresach wyraźna staje się kluczowa rola postępu w kreowaniu wzrostu produkcji. Na świecie po 2000 roku aż 72% wzrostu produkcji rolniczej wynikało ze zwiększenia efektywności wykorzystania nakładów utożsamianego z postępowaniem, a tylko 28% było efektem wzrostu nakładów.

W latach 1995–2015 w polskim rolnictwie następował znaczący przyrost produktywności czynników wytwórczych. Wynosił on, mierząc wartością produkcji towarowej: 100% dla ziemi, 38% dla pracy i 34% dla kapitału. Średnioroczna stopa wzrostu wynosiła odpowiednio: 3,94, 2,39 i 1,34%. Najszybciej następował wzrost produktywności ziemi, a kierunek zmian wskazuje na kapitałochłonny oraz ziemio- i pracooszczędny kierunek zmian technik wytwórczych w polskim rolnictwie.

Obserwowane tempo zmian wydajności czynników wytwórczych, szczególnie pracy, jest mniejsze od oczekiwanego. W ostatnim dziesięcioleciu dynamika produktywności pracy w rolnictwie w wielu krajach UE była większa, co prowadzi do zwiększania luki wydajności, ale też będzie czynnikiem zmniejszającym konkurencyjność polskiego rolnictwa. Jako pozytywne zjawisko należy postrzegać znaczący wzrost wydajności ziemi. Dynamika wzrostu produktywności pracy będzie zależeć przede wszystkim od zmian w strukturze obszarowo-

wej gospodarstw i koncentracji ziemi oraz produkcji w dużych gospodarstwach towarowych.

Przedstawione opracowanie ma kilka istotnych ograniczeń. Najważniejszym z nich jest zastosowane ujęcie nakładów kapitału w rolnictwie, w tym brak wydzielenia nakładów obrotowych środków produkcji. Efektem może być zbyt wysokie oszacowanie dynamiki produktywności kapitału. Z tego powodu nie określono także wskaźnika TFP. Nie objęto także odrębną analizą poszczególnych sektorów rolnictwa, które mogą charakteryzować się zróżnicowaną dynamiką zmian. Ze względu na trudność osiągnięcia porównywalności danych nie przedstawiono odniesienia do sytuacji w innych krajach. Dalsze badania powinny być prowadzone zarówno w kierunku porównania między wyspecjalizowanymi sektorami rolnictwa, jak i między krajami.

## Literatura

- COMIN D., GERTLER M., 2006: *Medium Term Business Cycles*, American Economic Review 96, 523–551.
- DANIŁOWSKA A., 2015: *Provision of Public Goods by Agriculture in Poland*, Economic Science for Rural Development 37, 142–151.
- DUDEK H., WICKI L., 2005: *Wpływ podstawowych nakładów plonotwórczych na poziom i wartość produkcji w gospodarstwach rolniczych*, Roczniki Nauk Rolniczych Seria G (92) 1, 30–41.
- FUGLIE K., RADA N., 2013: *Growth in Global Agricultural Productivity: An Update*, Economic Research Service, USDA [<https://www.ers.usda.gov/amber-waves/2013/november/growth-in-global-agricultural-productivity-an-update>].
- GOŁĘBIEWSKA B., 2010: *Organizacyjno-ekonomiczne skutki zróżnicowania powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- HAYAMI Y., RUTTAN V., 1969: *Factor Prices and Technical Change in Agricultural Development: The United States and Japan*, University of Minnesota. P69-19, St. Paul.
- HEADY E., 1967: *Ekonomika produkcji rolniczej*, PWRiL, Warszawa.
- HEIJMAN W., KRZYŻANOWSKA Z., GĘDEK S., KOWALSKI Z., 1997: *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*, Wydawnictwo Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.
- HICKS J., 1932: *The Theory of Wages*, Macmillan, London.
- NORDHAUS W., 1976: *Innowacje, wzrost i dobrobyt. Postęp techniczny w ujęciu ekonomicznym*, PWN, Warszawa.
- PIGGOTT N., MARRA M., 2008: *Biotechnology Adoption Over Time in the Presence of Non-Pecuniary Characteristics that Directly Affect Utility: A Derived Demand Approach*, AgBioForum 11 (1), 58–70.
- ROMER, P., 1990: *Endogenous Technical Change*, Journal of Political Economy 98, 71–102.
- ROSTOW W., 1951: *Some Notes on Mr. Hicks and History*, The American Economic Review 41 (3), 316–324.

- RUNOWSKI H., MANIECKI F., 1997: *Zmiany w technologiach chowu bydła mlecznego (na przykładzie krajów zachodnioeuropejskich)*. [w:] F. Maniecki (red.), *Postęp techniczny a organizacja gospodarstw rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 141–164.
- SCHUMPETER J., 1934: *The Theory of Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
- SOLOW R., 1957: *Technical Change and the Aggregate Production Function*, Review of Economics and Statistics 39, 312–320.
- WANG S., HEISEY P., SCHIMMELPFENNIG D., BALL E., 2015: *U.S. Agricultural Productivity Growth: The Past, Challenges, and the Future*, ERS USDA.
- WEILANDT A., 1997: *Sprawność przemysłowej technologii produkcji drobiarskiej*, [w:] F. Maniecki (red.), *Postęp techniczny a organizacja gospodarstw rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 165–184.
- WICKI L., 2012: *Convergence of Labour Productivity in Agriculture in the European Union*. Economic Science for Rural Development 27, 279–284.
- WICKI L., DUDEK H., 2005: *Wpływ podstawowych nakładów plonotwórczych na poziom i wartość produkcji w gospodarstwach rolniczych*, Roczniki Nauk Rolniczych Seria G 92, 1, 30–41.
- WICKI L., GRONTKOWSKA A., 2015: *Zmiany znaczenia agrobiznesu w gospodarce i w jego wewnętrznej strukturze*, Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Obszarów Wiejskich 102 3, 21–32.
- WICKI L., WICKA A., 2016: *Bio-Economy Sector in Poland and Its Importance in the Economy*, Economic Science for Rural Development 41, 219–228.
- WOŚ A., 1998: *Postęp w agrobiznesie*, [w:] *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Warszawa, 581–587.

## Changes in factor productivity in Polish agriculture

### Abstract

The aim of the study is to determine the level and dynamics of changes in the productivity of the basic production factors in Polish agriculture for the years 1995–2015. The analysis was conducted on the basis of statistical data provided by the Central Statistical Office. Changes in the productivity of land, labour and capital were determined separately. There was a significant increase in the productivity of the basic production factors in Polish agriculture. Based on the value of commercial production as a measure, it was found that in the years 1995–2015 the land productivity has increased by 100%, labour productivity by 38% and capital productivity by 34%. The compound annual growth rates were amounted to 3.94, 2.39 and 1.34% respectively. Based on the research results one can say that technological changes in Polish agriculture are relatively land-saving and capital-intensive. The productivity growth in agriculture in the future

**160**

will depend mainly on the dynamics of land concentration in larger farms and consequently increase of the production scale in agriculture.

**Key words:** technological change, productivity, agriculture, production factors, land, labour, capital



**Anna Olewnik-Mikołajewska, Krystyna Gutkowska,  
Marta Sajdakowska, Sylwia Żakowska-Biemans, Iwona Kowalczuk**  
Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## Oczekiwania konsumentów wobec innowacyjnych produktów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego<sup>1</sup>

### Wstęp

Konsumenci oczekują od żywności nie tylko zaspokojenia potrzeb podstawowych, ale również potrzeb wyższego rzędu, a więc m.in. hedonistycznych (przyjemność), samorealizacji i uznania (możliwość zaimponowania innym swoimi kulinarnymi umiejętnościami), fizyczno-estetycznych (zachowanie zgrabnej sylwetki, podniesienie sił witalnych) czy etycznych (produkowanie żywności z poszanowaniem środowiska naturalnego i dobrostanu zwierząt) [Gutkowska i Jeżewska 1993]. Fakt ten odzwierciedla skontruowany przez Steptoe'a i innych [1995] kwestionariusz wyboru żywności (FCQ – ang. *food choice questionnaire*) służący do określania ważności motywów, jakimi kierują się konsumenci przy wyborze żywności. Jest on skądinąd wieloaspektowym procesem, na który mają wpływ towaroznawcze cechy produktów, cechy socjodemograficzne konsumentów i ich preferencje, charakterystyka otoczenia społeczno-gospodarczego i tzw. czynniki tła oraz cechy osobowościowe konsumenta, a zwłaszcza wyznawany przez konsumenta system wartości i prowadzony styl życia [Lindeman i Sirelius 2001, Brunsø i in. 2004, Haverstock i Forgays 2012, Gutkowska i Kwieciński 2016].

Współczesny rynek żywności wykazuje dużą dynamikę zmian swojej oferty rynkowej, chcąc sprostać zmieniającym się i zróżnicowanym preferencjom

---

<sup>1</sup>Badania zrealizowano w ramach projektu „BIOŻYWNOSĆ – innowacyjne, funkcjonalne produkty pochodzenia zwierzęcego” POIG.01.01.02-014-090/09 współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013.

konsumentów. Jednocześnie zauważa się, że spośród wielu nowości wprowadzanych na rynek jedne istnieją na nim dłużej, a inne wkrótce są wycofywane. Dość bogata jest literatura określająca szanse powodzenia innowacji, które są zarówno po stronie producentów, jak i konsumentów, jakkolwiek konsumencka akceptacja innowacji wydaje się być kluczem do sukcesu. Tym samym celowe wydaje się rozpoznanie zagadnienia akceptacji innowacji na rynku żywności, po to aby odpowiedzieć na pytanie, które z nich są przez nich akceptowane i w jakim stopniu. Informacja taka może być sygnałem dla producentów żywności co do kierunku innowacji, a w konsekwencji może zwiększać ich szanse na skuteczne wprowadzenie tych innowacji na rynek.

Poszukiwanie odpowiedzi na to pytanie było jednym z celów badań realizowanych w ramach projektu „BIOŻYWNOSĆ – innowacyjne, funkcjonalne produkty pochodzenia zwierzęcego”, współfinansowanego przez Unię Europejską ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 2007–2013.

## Metodyka badań

Celem określenia najbardziej i najmniej akceptowanych zmian na rynku żywności pochodzenia zwierzęcego oraz socjodemograficznych uwarunkowań stosunku konsumentów do tych przemian przeprowadzono badania jakościowe i ilościowe w ramach projektu „BIOŻYWNOSĆ”.

Badania jakościowe przeprowadzono metodą FGI (ang. *focus group interview*, czyli pogłębione wywiady grupowe). Zrealizowano trzy FGI w Warszawie, przy czym dwie sesje zrealizowano z udziałem samych kobiet, a jedną z udziałem samych mężczyzn. W każdej grupie udział brało osiem osób. Ważnym kryterium doboru uczestników FGI było deklarowane przez nich zainteresowanie nowościami na rynku żywności. Badanie przeprowadzono w 2011 roku, a jego wyniki stanowiły wytyczne do badania ilościowego.

Badania ilościowe przeprowadzono w czerwcu 2011 roku na 1000-osobowej ogólnopolskiej próbie badawczej. Badanie miało charakter ilościowy typu omnibus i zostało przeprowadzone metodą wywiadu bezpośredniego, tzw. *face to face* w technologii CAPI (ang. *computer assisted personal interview*) w domu respondenta z wykorzystaniem próby reprezentatywnej imiennie-adresowej dobieranej z danych PESEL. Szczegółową charakterystykę respondentów uczestniczących w badaniach przedstawiono w tabeli 1.

**Tabela 1**  
Struktura socjodemograficzna respondentów

Wyszczególnienie	Udział [%] (n = 1000)
Płeć	
Kobieta	51,2
Mężczyzna	48,8
Wiek	
15–24 lata	17,8
25–39 lat	30,0
40–59 lat	34,9
60 lat i więcej	17,3
Wykształcenie	
Podstawowe	21,5
Zasadnicze zawodowe	30,3
Średnie	36,0
Wyższe	11,6
Brak odpowiedzi	0,6
Miejsce zamieszkania	
Wieś	38,0
Miasto do 100 tys. mieszkańców	32,8
Miasto 100–499 tys. mieszkańców	17,6
Miasto 500 i więcej tys. mieszkańców	11,6
Miesięczny dochód gospodarstwa domowego	
do 1600 PLN	25,5
1601–2500 PLN	25,2
2501–5000 PLN	29,7
ponad 5000 PLN	19,6
Posiadanie dzieci	
Tak	61,9
Nie	38,1
Stan cywilny	
Kawaler/Panna	31,1
Żonaty/Zamężna	56,0
Rozwiedziony/Wdowiec	12,9

Źródło: Badanie własne w ramach projektu „BIOŻYWNÓŚĆ”.

## Wyniki badań i ich dyskusja

Do pogłębionych dyskusji grupowych zrekrutowano respondentów, którzy bardzo chętnie sięgali po nowości pojawiające się na rynku żywności, lubili eksperymentować, gotować oraz poznawać nowe przepisy, byli ciekawi świata i nowych doświadczeń kulinarnych.

Jednocześnie byli to konsumenci, którzy zwracali uwagę na smak oraz wpływ nowych produktów na zdrowie, co odzwierciedlają m.in. następujące wypowiedzi badanych: „Próbuję nowe rzeczy, jakieś kaszki, soki. Ja jestem z tych ludzi ciekawskich, którzy chętnie sięgają po jakieś nowinki. Też często poszukuję jakichś rzeczy spożywczych nowych. Lubię sobie pobiegać właśnie po jakichś kuchniach świata, coś w tym stylu”.

Przy tym ogólnie pozytywnym nastawieniu do nowych produktów żywnościowych, jakie odnotowano na podstawie wypowiedzi badanych, zdumiewa nieco spostrzeżenie wskazujące na to, że ulepszanie, unowocześnianie żywności budzi raczej negatywne skojarzenia konsumentów, bowiem uznają oni, że tego typu działania pozbawiają żywność jej naturalnego charakteru i związane są z wprowadzaniem do żywności różnych dodatkowych składników. Stwierdzono, że ulepszanie żywności budzi u większości ambiwalentne opinie, szczególnie w przypadku kategorii produktów nieprzetworzonych, dla których ważny jest wymiar naturalności i świeżości, a do tej kategorii produktów konsumenci zaliczają przede wszystkim mięso, jaja, a także wędliny. Akceptowany kierunek ulepszania tych produktów to powrót do tradycyjnych sposobów chowu zwierząt (np. wolny wybieg, naturalna karma) oraz tradycyjnych sposobów wytwarzania i konserwowania (wędzenie, peklowanie). Dowodem na sceptycyzm konsumentów w zakresie ulepszania mięsa i przetworów mięsnych są następujące wypowiedzi: „Jeśli o mnie chodzi, to ulepszanie produktów mięsnych oceniam bardzo negatywnie. W tej chwili praktycznie kupuję bardzo mało wędlin, bo one dla mnie wszystkie smakują identycznie”. Znacznie bardziej pozytywnie odnosili się badani do ulepszania mięsa polegającego np. na jego przygotowaniu do szybszego przygotowania potraw, co wyraża następująca wypowiedź: „Jedno, co lubię, jeżeli chodzi o ulepszanie mięsa, to np. gotowe mięso na grilla. Że można czasami kupić nie wiem, już pokrojone np. befsztyczki naczosnkowane, napaprykowane”.

W przypadku przetworów mlecznych wytwarzanych w procesie produkcji przemysłowej (np. serki, twarożki, jogurty, tłuszcze do smarowania, napoje itp.) zauważa się wyższy poziom akceptacji dla ich unowocześniania czy ulepszania. Być może jest tak z powodu częstszej i dłuższej niż w przypadku mięs i wędlin obecności innowacyjnych produktów mlecznych na polskim rynku. Postawy takie odzwierciedlają m.in. następujące wypowiedzi: „Mi się podobają te unowo-

ceśnienia, jeśli chodzi o nabiał, bo kiedyś nabiał to był ser żółty i ser biały, i w zasadzie tyle. A teraz mamy różne do wyboru sery wędzone, pleśniowe”.

Warto zauważyć, że stosunkowo rzadko spontanicznie pojawiał się wątek ulepszania żywności dokonywany poprzez redukcję takich składników jak np. sól, cukier, tłuszcz lub dodawanie innych o udokumentowanym pozytywnym wpływie na zdrowie (np. witaminy i składniki mineralne, bez glutenu, bez alergenów).

Istotnym problemem, jaki zauważono w czasie dyskusji grupowej, był brak zaufania do producentów. Tym samym pojawia się wnioski o konieczności stosowania przy wprowadzaniu na rynek innowacyjnych produktów żywnościowych wiarygodnej komunikacji marketingowej, najlepiej z wykorzystaniem opinii środowisk naukowych. Poza tym warto również w treściach marketingowych uwypuklać naturalny sposób wytwarzania produktu i brak obecności substancji negatywnie kojarzonych przez konsumentów.

W scenariuszu moderacji dyskusji grupowych uwzględniono również propozycje możliwych kierunków innowacji na rynku żywności pochodzenia zwierzęcego. I tak badani wspominali o nowych wariantach żywności (np. fixy) czy też o nowych kształtach (np. płatki w jakimś oryginalnym kształcie). Wspomniano też o produktach specjalnego przeznaczenia, np.: jogurty specjalnie adresowane do mężczyzn, produkty dla alergików czy diabetyków lub produktach o podwyższonej zdrowotności bądź produkty tzw. wygodne. Uczestnicy dyskusji wspominali też o nowych wariantach opakowań i gramaturze dostosowanej do różnej liczebności gospodarstw domowych, tzw. *economy packaging*. Przykłady konkretnych innowacji produktowych, wymieniane przez badanych to m.in. mięso przygotowane na grilla, mięso z naturalnej hodowli, pojedyncze parówki, jaja kury zielononóżki, jaja z dwoma żółtkami, jogurty z owocami egzotycznymi, jogurt dla mężczyzn, mleko jednodniowe, wędliny bez tłuszczu dla dzieci, masło w pojemniczkach, mięso dla osób z chorobami serca, mięso rozbite na kotlety, jogurt z prawdziwymi owocami. Jak wskazują obserwacje rynku, wiele z tych produktów już się na nim pojawiło, co dobrze świadczy o rozpoznaniu rynku i oczekiwań konsumentów. Może to przesądzać o sukcesie tych produktów na rynku, bo jak wiadomo, brak rozpoznania rynku to jedna z podstawowych przyczyn wycofywania innowacji z oferty [Kall i in. 2003, Adamowicz 2006, Rutkowski 2007].

W dyskusji pojawił się też wątek wyższych cen innowacyjnych produktów, ale spotkało się to z wyjątkowym zrozumieniem ze strony badanych, o czym świadczy następująca wypowiedź: „Mięso bez fosforanów czy coś takiego. Ta wędlina bez tego dodatku jest dużo droższa, ale ja wolę coś takiego kupić, w mniejszej ilości, ale za to dobre”; „Cena jest większa dwukrotnie czy trzykrotnie za takie produkty, bo za wyższą jakość trzeba więcej zapłacić”; „Jajka od

tych kur wolnobiegających, z wolnego wybiegu, są rewelacyjne. Są oczywiście dwa razy droższe, ale to rewelacja; „No jeżeli ulepszone jajko miałyby mieć więcej wapnia i w ten sposób miałyby być zmienione, to bardzo chętnie więcej zapłacię”. Warto w tym miejscu dodać, że konsumenci są skłonni zapłacić więcej za innowacyjne produkty pochodzenia zwierzęcego, których komunikacja marketingowa odwołuje się do wyższych walorów prozdrowotnych [Olewnik i in. 2016].

## Wyniki badań ilościowych i ich omówienie

W kwestionariuszu wywiadu uwzględniono m.in. poziom akceptacji zmian w żywności pochodzenia zwierzęcego, jakie zostały wprowadzone w ostatnich latach. Respondenci określali swój poziom akceptacji zmian poprzez wskazanie odpowiedzi na sześciopunktowej skali, gdzie bieguny skali oznaczono następująco: 1 – nie akceptuję takiej zmiany, 6 – akceptuję zmianę w bardzo dużym stopniu.

W analizie wyników wykorzystano statystykę opisową (średnia ocena) oraz przedstawiono procentowy udział poszczególnych ocen ze skali od 1 do 6; posłużono się również sumą ocen najniższych (1 i 2), niskich i najniższych (1, 2, 3). Wykorzystano ponadto sumę ocen z górnego pułapu skali, tj. wyższych i najwyższych (4, 5 6) oraz najwyższych (5 i 6). W celu określenia statystycznej istotności związku między zmiennymi zastosowano statystykę  $\chi^2$ . Analizę statystyczną wyników opracowano z wykorzystaniem arkusza kalkulacyjnego Excel oraz programu SPSS 23 PL (poziom istotności  $p \leq 0,05$ ).

Większość badanych deklarowała akceptację w stosunku do uwzględnionych w badaniu zmian dotyczących żywności pochodzenia zwierzęcego. Najwyższy średni poziom akceptacji ze strony badanych konsumentów uzyskała zmiana polegająca na obniżaniu poziomu niektórych składników, np. soli czy cukru (4,62), a najniższy poziom akceptacji uzyskała zmiana polegająca na wzbogaceniu mleka i jego przetworów witaminami i składnikami mineralnymi (4,14) – tabela 2. Być może dzieje się tak dlatego, że dość powszechna jest opinia o dużej wartości odżywczej tej kategorii produktów, wobec czego badani nie widzieli konieczności jej fortyfikacji poprzez dodawanie witamin i składników mineralnych.

Analiza uzyskanych danych wskazuje, że ankietowani generalnie wyrażali relatywnie wyższy poziom akceptacji zmian w produktach żywnościowych pochodzenia zwierzęcego polegających na redukcji zawartości składników, które w potocznej świadomości mogą mieć negatywny wpływ na ich zdrowie. Stwierdzono relatywnie wysoki poziom akceptacji zmniejszania zawartości cholesterolu w produktach pochodzenia zwierzęcego (4,60) oraz usunięcia składników

**Tabela 2**

Poziom akceptacji wybranych zmian w żywności pochodzenia zwierzęcego w opinii respondentów [%]

Stwierdzenia	$\bar{X}$	Suma ocen wyższych i najwyższych (4, 5, 6)	Suma ocen najwyższych (5, 6)	Suma ocen niskich i najniższych (1, 2, 3)	Suma ocen najniższych (1, 2)
Zmniejszenie zawartości cholesterolu w produktach pochodzenia zwierzęcego	4,60	75,5	55,0	14,5	5,1
Wzbogacenie mleka i jego przetworów witaminami i składnikami mineralnymi	4,14	67,2	43,4	22,5	13,4
Dodawanie kultur bakterii do jogurtów	4,34	68,3	47,3	19,4	9,8
Zwiększenie zawartości niektórych składników odżywczych (witamin i składników mineralnych) w celu zapobieżenia niedoborom (np. do mięsa, mleka i jego przetworów)	4,25	68,4	46,0	20,8	12,0
Dodawanie kwasów typu omega-3 do jogurtów, majonezów	4,28	63,4	41,9	19,8	8,4
Usunięcie składników wywołujących alergie (np. z mleka i przetworów mlecznych)	4,58	73,8	52,4	13,7	5,8
Obniżanie poziomu niektórych składników, np. soli czy cukru, w celu zapobieżenia różnym chorobom (np. otyłości, nadciśnieniu, cukrzycy)	4,62	78,4	57,3	13,9	5,6
Odpowiedni sposób żywienia zwierząt gospodarskich w celu pozyskania mięsa o większej wartości odżywczej	4,51	72,7	52,6	15,0	7,8

Źródło: Badanie własne w ramach projektu „BIOŻYWNÓŚĆ”.

wywołujących alergię np. z mleka i przetworów mlecznych (4,58). Niższy poziom akceptacji dotyczył dodawania do żywności takich składników, jak: kultury bakterii do jogurtów (4,34), kwasy typu omega-3 do jogurtów i majonezów (4,28), witaminy i składniki mineralne do mięsa, mleka i jego przetworów (4,25).

W odniesieniu do obniżenia poziomu niektórych składników, np. soli czy cukru, statystycznie istotnie częściej taką zmianę akceptowały osoby młode, tj. w wieku 25–39 lat (4,75), osoby ze średnim wykształceniem (4,76), posiadające dochód na badanego powyżej 2500 PLN (4,92). Częściej były to osoby pochodzące z miast o zaludnieniu powyżej 500 tys. mieszkańców (4,82), jednak nie były to zależności na poziomie statystycznie istotnym. Tych zmian częściej nie zauważali mężczyźni, respondenci w wieku 25–39 lat oraz posiadający wykształcenie zasadnicze zawodowe.

W odniesieniu do zmniejszenia zawartości cholesterolu statystycznie istotnie częściej akceptowały tę zmianę osoby w wieku 25–39 lat (średnia – 4,73), badani z poziomem miesięcznego dochodu gospodarstwa domowego 2501–5000 PLN (4,76). Nieznacznie częściej byli to również badani z wyższym wykształceniem oraz osoby z większych miast, ale nie wystąpiły tutaj zależności na poziomie statystycznie istotnym.

W odniesieniu do zmiany polegającej na usunięciu składników wywołujących alergię częściej na poziomie statystycznie istotnym akceptowali takie zmiany respondenci w wieku 25–39 lat (4,72), pochodzący z miast o zaludnieniu powyżej 500 tys. mieszkańców (4,84), uzyskujący dochód powyżej 1001–1600 PLN (4,76) oraz powyżej 2500 PLN (5,06), jak również osoby rozwiedzione/wdowcy (4,85). Warto dodać, że stosunkowo najmniej badanych wyraziło niski poziom akceptacji dla tych zmian (13,7%), przy czym częściej byli to najstarsi respondenci, z wykształceniem podstawowym, mieszkańcy wsi, uzyskujący najniższy poziom dochodu.

Dość wysokim poziomem akceptacji badanych konsumentów charakteryzowała się zmiana określana jako odpowiedni sposób żywienia zwierząt gospodarskich w celu pozyskania mięsa o podwyższonej wartości odżywczej (4,51). Przy czym częściej statystycznie zmiany te akceptowali respondenci w wieku 15–24 lat (4,74), podczas gdy osoby w wieku 60 lat i więcej statystycznie istotnie rzadziej akceptowały te zmiany (4,30), większą akceptację zmian deklarowały osoby ze średnim i z wyższym wykształceniem (odpowiednio 4,61 i 4,65) niż osoby z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym (odpowiednio 4,42 i 4,41). Te ostatnie zależności nie były jednak statystycznie istotne, a deklarowany przez nie miesięczny dochód *per capita* 1001–1600 PLN był w porównaniu z pozostałymi grupami statystycznie istotny (4,71). Te spostrzeżenie znalazło również potwierdzenie w wynikach innych badań zrealizowanych w projekcie „BIOŻYWNOSĆ” [Olewnik i in. 2016].



Dodawanie kultur bakterii do jogurtów istotnie częściej akceptowali badani w wieku 25–39 lat (4,62, wobec 3,92 wśród osób 60-letnich i więcej lat), z wykształceniem średnim i wyższym (odpowiednio 4,49 i 4,69, wobec 4,07 i 4,17 wśród osób z wykształceniem podstawowym i zasadniczym zawodowym), pochodzący z dużych miast (4,65) oraz uzyskujący większy dochód.

W odniesieniu do zmiany polegającej na dodawaniu kwasów typu omega-3 do jogurtów i majonezów wykazano istotnie większą akceptację dla tego typu działań wśród kobiet (4,37) niż mężczyzn (4,17) oraz osób w wieku 25–39 lat (4,48) niż w wieku 60 lat i więcej (4,02). Statystycznie istotnie częściej akceptowali te zmiany mieszkańcy wielkich miast (tj. o wielkości powyżej 500 tys. mieszkańców), (4,54), podczas gdy średni poziom akceptacji wśród mieszkańców wsi wynosił 4,13. Blisko co piąty badany (19,8%) nie zaakceptowałby lub zaakceptowałby w bardzo małym bądź małym stopniu zmiany polegające na dodawaniu kwasów typu omega-3 do produktów pochodzenia zwierzęcego, przy czym opinie te relatywnie częściej wyrażali: najstarsi respondenci, z wyższym poziomem wykształcenia, mieszkańcy wsi oraz osiągający niski poziom dochodu. Można przypuszczać, że zauważone różnice wynikały zarówno z nieznamomości tego typu kwasów, co dotyczyć mogło mieszkańców wsi, osób starszych oraz będących w gorszej sytuacji dochodowej, podczas gdy w stosunku do respondentów z wyższym wykształceniem stanowisko takie mogło wynikać z generalnie występującej niechęci do dodawania do żywności różnych składników.

Odnotowano też, że zmiany polegające na zwiększeniu zawartości niektórych składników odżywczych (witamin i składników mineralnych) w większym stopniu akceptowali respondenci młodsi oraz z wyższym wykształceniem, podczas gdy starsi badani z wykształceniem podstawowym w najmniejszym stopniu wyrażali akceptację dla tego typu zmian.

Wykazano, że 20,8% respondentów nie zaakceptowało lub zaakceptowało w bardzo małym bądź małym stopniu zmiany polegające na zwiększeniu zawartości niektórych składników odżywczych, np. witamin i składników mineralnych, w produktach pochodzenia zwierzęcego, przy czym opinie te relatywnie częściej wyrażali najstarsi badani z wykształceniem podstawowym, posiadający dzieci oraz mający mniej korzystną sytuację dochodową.

## Podsumowanie

Uczestnicy badań jakościowych aktywnie poszukiwali nowości na rynku żywności jedynie wśród produktów innych niż mięso, w wypadku którego uznali, że procesy jego przetwarzania powinny być jak najbardziej zbliżone do naturalnych/tradycyjnych, a sam chów zwierząt rzeźnych także tradycyjny. Innowacyj-

ność konsumentów, jak również oczekiwania wobec innowacyjnych produktów żywnościowych pochodzenia zwierzęcego dotyczą przede wszystkim segmentu produktów mlecznych, a zwłaszcza jogurtów.

Na podstawie wyników badań ilościowych należy stwierdzić stosunkowo wysoki poziom akceptacji większości uwzględnionych w badaniach innowacji obserwowanych w kategorii żywności pochodzenia zwierzęcego. Warto jednak zauważyć, że relatywnie większą akceptację uzyskały zmiany polegające na zmniejszaniu zawartości składników, które mogą mieć niekorzystny wpływ na zdrowie człowieka, podczas gdy wzbogacanie żywności, nawet wówczas, gdy może mieć znaczenie prozdrowotne, postrzegane było sceptycznie.

Generalnie można stwierdzić, zwłaszcza w kontekście wyników badań ilościowych, że Polacy reprezentują ambiwalentne postawy wobec zmian wprowadzanych w żywności, przy czym kryteria socjodemograficzne między wyższym i niższym poziomem akceptacji bądź jej brakiem są podobne do kryteriów wyróżniających innowatorów i maruderów.

## Literatura

- BRUNSDØ K., SCHOLDERER J., GRUNERT K.G., 2004: *Closing the gap between values and behaviour-means-end theory of lifestyle*, Journal of Business Research 57, 665–670.
- GUTKOWSKA K., JEŻEWSKA M., 1993: *Żywność to nie tylko jedzenie*, Gospodarstwo Domowe w Kraju i na Świecie 3, 27–29.
- GUTKOWSKA K., KWIECIŃSKI P., 2016: *Wartości życiowe młodych Polaków aktywnych zawodowo o stabilnej sytuacji finansowej*, Handel Wewnętrzny 62, 1 (360), 250–265.
- HAVERSTOCK K., FORGAYS D.K., 2012: *To eat or not to eat. A comparison of current and former animal product limiters*, Appetite 58, 1030–1036.
- KALL J., SOJKIN B., SZYMCZAK J., URBANIAK M., 2003: *Zarządzanie produktem*, PWE, Warszawa.
- LINDEMAN M., SIRELIUS M., 2001: *Food choice ideologies: the modern manifestations of normative and humanist views of the world*, Appetite 3, 175–184.
- OLEWNIK-MIKOŁAJEWSKA A., GUZEK D., GŁĄBSKA D., GUTKOWSKA K., 2016: *Consumer Behaviors Toward Novel Functional and Convenient Meat Products in Poland*, Journal of Sensory Studies 31, 193–205.
- RUTKOWSKI I.P., 2007: *Rozwój nowego produktu. Metody i uwarunkowania*, PWE, Warszawa.
- STEPTOE A., POLLARD T.M., WARDLE J., 1995: *Development of a measure of the motives underlying the selection of food: the Food Choice Questionnaire*, Appetite 25, 267–284.

## **Consumer expectancies towards innovative animal-derived food products**

### **Abstract**

The modern food market is characterized by very dynamic changes of its offer trying to meet the diverse and changing consumer preferences. At the same time, it is noted that among many new products on the market, there are some that exist longer, and others that do not, while the time of new products existing is determined mainly by the consumer acceptance. On the basis of both qualitative and quantitative data, it could be stated that consumers have relatively high level of acceptance of majority of the new food products of animal origin. However, higher consumer acceptance is stated for content modifications associated with reduction of components, which may have a negative effect on human health, whereas food products enrichment, even if associated with a positive impact on human health, was less accepted by consumers. The acceptance level of innovations in food products of animal origin depends on sociodemographic characteristics of consumers. Moreover, the level of acceptance is associated with innovators profile.

**Key words:** consumer acceptance of innovations, products of animal origin, food products enrichment



**Lilianna Jabłońska, Dawid Olewnicki, Maja Łazorczyk**  
Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## **The significance of fresh fruit and vegetables in the daily diet of Warsaw universities students**

### **Introduction**

Vegetables and fruit, due to their great health benefits, make one of the basic elements of the proper human diet. They are rich source of vitamins, minerals, fibre as well as a wide range of antioxidants neutralizing free radicals activity. At the same time they are low in fat and calories, while vegetables in sugars [Wawrzyniak et al. 2011, Torba 2013, Gronowska-Senger 2015]. Regular consumption of fruit and vegetables lowers the risk of stroke, heart disease, type II diabetes or developing certain cancers. It boosts the immune system, improves bowel function, reduces the risk of overweight and obesity [Ostrowska et al. 2003, Kazimierczak 2004]. This positive effect of fruit and vegetables for human health is reflected in increasing their role in the dietary recommendations. According to experts, one should consume between 2 and 5 portions of fruit and between 2 to 8 servings of vegetables per day [Oleđzki 2012, Perzyńska 2014] in total, not less than 400 grams [*Konsumpcja...* 2012]. The immense role of fruit and vegetables is shown very clearly in the US Department of Agriculture dietary recommendations. In 2011 they replaced the so far My Pyramid with My Plate, 30% of which is composed of vegetables and 20% of fruit [Całyniuk et al. 2011, *The Food Guide...* 2014, My Plate 2014]. In the Polish recommendations the role of fruit and vegetables was also reinforced by moving them onto the first place in the pyramid [Piramida zdrowego żywienia...]. Poland in terms of the consumption of vegetables is unfortunately on the EU-average level, and as regards the fruit intake, it is almost at the end [Filipiak 2014, Zmarlicki et al. 2014]. Inadequate fruit and vegetable consumption among young people was shown by, among others, Czapska et al. [2000], Sznajder et al. [2005], Wyka and Żechałko-Czajkowska [2006], Gronowska-Senger [2007], Czaja et al. [2009], Bugaj et al.

[2013], Walentukiewicz et al. [2013a, b]. Therefore, the change of eating habits is necessary today, and dissemination of knowledge about health benefits of fruit and vegetables should make the way, as several studies have shown that knowledge determines their consumption [Cooke et al. 2004, Szczęśna et al. 2005, Ashfield 2006, Malara et al. 2006, Kwiatkowska 2010, Myszkowska-Rysiak et al. 2011, Seń et al. 2012]. The aim of this research was to examine the level of awareness of Warsaw universities students of this immense role of fruit and vegetables in the human diet and to examine the influence of knowledge obtained during their studies on this awareness as well as real consumption.

## Materials and methods

The study examined the students' assessment of fruit and vegetables importance in their daily diet, frequency and intake capacity as well as the reasons for consuming these products and the importance of selected health benefits, which illustrate the awareness of students regarding fruit and vegetables value for human beings. These phenomena were investigated for the entire surveyed population, and in relation to the field and stage of the studies as well as gender.

The base for the analysis was delivered by the results of a survey conducted on a sample of 200 students of Warsaw universities, whose selection was intentionally random. The study involved students of the Warsaw University of Life Sciences – SGGW, who study horticulture and courses related to nutrition and dietetics (hereinafter referred to as “horticulture” and “nutrition”), suggesting their greater awareness of values and importance of fruit and vegetables in the diet. There were also students of other fields, recruited from Warsaw University of Technology, Warsaw School of Economics, Cardinal Stefan Wyszyński University in Warsaw. The students of “horticulture” and “nutrition” accounted for 25 and 25% respectively and those of other courses made 50% of all the respondents. The research included students of senior years – the final year of BA (I°) and the first and second year of MA degree programme (II°). Among them 66% were women and 34% men.

The analysis was made in percentages with grading of phenomena on a 1 to 5 scale, where 1 indicates “least important” and 5 “most important”. Considering the scalable questions used in the questionnaire and non-equipotence of respondent groups, the non-parametric U-Mann-Whitney test (analysis on gender and level of study two grouping variables) and ANOVA Kruskal-Wallis test (analysis of the study field three grouping variables) have been used in the statistical analysis. The analysis assumed significance level of  $p < 0.05$ . The consumption of fruit and of vegetables was separately questioned, but when the analysis showed no difference between the two groups, the results were presented together.

## Results

### The role of fruit and vegetables in students' diet

The research shows that fruit and vegetables are, according to students' opinion, important in their everyday diet, and the importance of both of these product groups is virtually the same – 30.5 and 33.1% of respondents recognized fruit as very important and important, while vegetables 33.5 and 28.2% respectively (Table 1). Both groups of products were rated 3.83 on a 1 to 5 scale. Women find these products more significant than men and this is a statistically significant difference. As 39% of them considered these as very important and only 0.4% considered invalid, while in the case of men it was 16 and 2.2%.

Statistically significant differences were also noted between students of different fields and levels of studies. The students of “nutrition” give the greatest importance to the consumption of fruit and vegetables. These products are con-

**Table 1**

Fruit and vegetables significance in the diet of the surveyed students [percentage of answers]

Specification	Fruit and vegetables importance					average rating
	very important	important	quite important	of little importance	not important	
The sample group in total						
Fruit	30.5	33.1	26.9	8.5	1.0	3.8
Vegetables	33.5	28.2	26.8	10.5	1.0	3.8
According to gender – fruit and vegetables						
Women	39.0	25.9	26.6	8.1	0.4	3.9
Men	16.0	40.0	28.3	13.5	2.2	3.5
According to the course of the study						
Fruit						
Horticulture	18.3	43.7	28.0	10.0	–	3.7
Nutrition	45.9	34.0	20.1	–	–	4.3
Others	29.0	27.2	29.8	12.0	2.0	3.8
Vegetables						
Horticulture	18.3	43.7	26.0	12.0	–	3.7
Nutrition	57.7	16.3	20.1	5.9	–	4.3
Others	29.0	26.2	29.9	12.9	2.0	3.7
According to the stage of the study – fruit and vegetables						
I° level	22.3	27.0	32.7	18.0	–	3.5
II° level	36.1	31.9	24.3	6.3	1.4	4.6

Source: The own study.

sidered very important and important by respectively 79.9 and 74% of them. Hence the average rating in both cases reached a value of 4.26. For students of “horticulture” and “other courses” this assessment attains 3.7–3.8, yet a smaller percentage of these first ones than the latter, considers fruit and vegetables as very important (18.3 and 29%), and the bigger one as important (43.7 and 27.2%). Thus the hypothesis of greater awareness of beneficial role of fruit and vegetables in the case of “nutrition” students was confirmed, while it was not so in reference to the students of “horticulture”.

Regardless of the study field, the position of both groups of products was clearly increasing along with the years of the study programme. In the I<sup>o</sup>, the average rating of the products importance equalled 3.5, while in II<sup>o</sup> reached 4.6 with the share increasing from 22.3 to 36.1% of those recognizing them as very important and from 27 to 31.9 identifying as important. This difference was statistically significant. In the total sample group, there was not a single person who did not consume fruit or vegetables at least once a month.

## The frequency and level of consumption

Considering the frequency of fresh fruit and vegetables consumption, it has been found that fruit are eaten slightly more often than vegetables, and the difference is statistically significant (p-value 0.132811). The first ones are mostly consumed once a day (36.8% of students), while vegetables 2–3 times a week (32.6%) – Table 2. The intake of 2–3 times a day in both cases was declared by 24.6% of the respondents. Yet, while the frequency of consumption of fruit is similar among men and women, vegetables are more likely to be consumed by women and this is a statistically significant difference. As many as 30.8% of them eat vegetables 2–3 times a day, while in the case of male students the percentage was only 9.1%. On the other hand, 23.9% of men consume vegetables only once a week, which in female group refers to 8.1%.

The frequency of fruit and vegetables intake varies according to the study field (Table 2), and the difference is statistically significant. It is most common among those who study human nutrition-related fields. Here, 30.1% and 51.7% of the respondents consume fruit and vegetables 2–3 times a day, and 45.9 and 15.8% once a day. Students of “horticulture” are less likely to eat these products. Fruit are taken 2–3 times a day by 26.3% of these respondents, and 27.7% of them eat fruit once a day, whereas vegetables 10.1 and 24% respectively. Most students of “horticulture” eat fruit and vegetables 2–3 times a week or less frequently. In the group of “other fields” students, the frequency of vegetables consumption is slightly higher than among “gardeners”, and of fruit intake – slightly



lower (very often and often 15.3 and 28.1%, and 19 and 37.1% respectively). Thus, one could ascertain that the picture of frequency of these products intake among students of “horticulture” and “other fields” is quite similar, but different to the picture of consumption frequency among students of “nutrition”. However, there was no statistically significant difference ascertained in the frequency depending on the study level.

**Table 2**

Frequency of fresh fruit and vegetables consumption [%]

Specification	The frequency of consumption [number of times]									
	2-3	1	2-3	1	1-2	2-3	1	2-3	1	1-2
	per day		per week		per month	per day		per week		per month
	% of the population concerned									
	fresh fruit					fresh vegetables				
Totally	24.2	36.8	25.1	10.9	6.0	24.2	24.2	32.6	13.1	5.9
According to gender										
Women	23.3	36.8	27.9	9.7	2.3	30.8	24.1	30.8	8.1	6.2
Men	23.9	37.3	17.5	12.3	9.0	9.1	23.9	37.3	23.9	5.8
According to the course of the study										
Horticulture	26.3	27.7	34.4	9.6	2.0	10.1	24.5	43.8	12.0	9.6
Nutrition	30.1	45.9	22.0	2.0	–	51.7	15.8	28.2	4.3	–
Others	19.0	37.1	21.2	14.9	7.8	15.3	28.1	30.0	18.3	8.3
According to the stage of the study										
I° level	18.0	37.5	26.7	13.8	4.0	23.1	25.0	37.5	7.2	7.2
II° level	25.7	36.8	23.6	9.0	4.9	23.6	23.6	31.3	15.3	6.2

Source: The own study.

According to the survey, there is no reason why the students eat fruit or vegetables so rarely. Motives such as lack of time for shopping, high price of the products, large distance to the shop or lack of time for these products consumption, are of little importance for the majority of the respondents. The first two were mentioned as main reasons by approximately 10% of the respondents, and the two last by about 3%, while very little importance was indicated by approximately 48 and 55% of them. Low consumption of fruit and vegetables does not come from the fact that these products are disliked by students. Less than 4% of students gave it as a very important reason, and about 5% claimed this to be the important reason.

Fruit and vegetable consumption in the investigated population is at a similar level and there was no statistically significant difference between the two groups

of products (p-value 0.880138). Most students consume fruit and vegetables in quantities of 0.5–1 kg per week – 36.5 and 39.1% of the respondents respectively (Table 3). As many as 28 and 25.6% of respondents have 1.1–2 kg of these a week. Both fruit and vegetables are consumed in bigger quantities by women than by men, despite the difference not being statistically significant. Over 1 kg of fruit is consumed by 47% of female students and by 41% of male students, while exceeding 1 kg of vegetables is eaten by 48.8 and 34.3% respectively.

**Table 3**

Fresh fruit and vegetables intake during the week

Specification	Intake [kg]							
	<0.5	0.5–1	1.1–2	>2	<0.5	0.5–1	1.1–2	>2
	% the population concerned							
	fruit				vegetables			
Totally	18.5	36.5	28.0	17.0	17.2	39.1	25.6	18.1
According to gender								
Women	17.0	36.0	31.2	15.8	14.3	36.9	32.0	16.8
Men	20.8	38.2	22.1	18.9	23.5	42.2	15.2	19.1
According to the course of the study								
Horticulture	18.1	32.1	31.5	18.3	19.9	46.2	19.6	14.3
Nutrition	9.8	42.3	29.6	18.3	1.1	31.1	37.8	30.0
Others	22.2	33.3	30.4	14.1	22.4	39.2	24.3	14.1
According to the year of the study								
I° level	27.2	30.5	16.8	25.5	25.0	30.3	18.2	26.5
II° level	14.6	31.9	38.9	14.6	13.9	38.2	31.3	16.6

Source: The own study.

In the case of fruit consumption, a difference in weekly intake between students of various university courses is not statistically significant as well, though the relatively biggest consumption is recorded among students of “horticulture” (49.8% take more than 1 kg), slightly less – the “nutrition” students (47.9%) and the least group these are students of other fields (44.5%). Nevertheless, in the case of vegetables there is a clear predominance of “nutrition” students, and the difference between study fields is statistically significant. More than 1 kg of vegetables per week is eaten by up to 67.8% of this group of the respondents, while only 33.9% of “horticulture” students and 38.4% of other courses students. There is no statistically significant difference in the volume of both the intake of vegetables and fruit between students of I° and II° levels. The percentage of people consuming either more than 2 or 0.5 kg a week, was larger in the I° study level groups than in the II° one in both cases.

## Reasons for consuming

Students eat fruit mainly because they like them. This reason has been rated 4.4 on a scale of 1–5 (Table 4). It's a bit more important for female students (rated 4.5) than male students (rated 4.3) and for students of the I° level (rated 4.5) than of the II° one (rated 4.4), although in both cases the differences were not statistically significant. Whereas, statistically significant differences were found between students of different fields. The reason “I like fruit” is most important for students of “horticulture” (rated 4.6), and then students of other courses (rated 4.4), while it is the least important for students of “nutrition” (rated 2.4). For students of human nutrition-related courses the most important reason for fruit consumption are health benefits of fruit, assessed at 4.4. These values are also appreciated by other faculties' students, but were ranked on the second place with the rating of 3.9. At the same time the value of health benefits are more important for women (4.1) than men (3.8). Both in the case of gender and the study field, the differences in the ratings are therefore statistically significant. In the whole sample group health benefits of fruit earned rating of 4.0. These values, however, are the main reason for eating vegetables, with the score of 4.1, yet

**Table 4**

The validity of the reasons of fruit and vegetables consumption (in a scale of 1 to 5)

Specification	Total	Gender		Study course			The study level	
		women	men	horticulture	nutrition	others	I°	II°
Fruit								
I like it	4.4	4.5	4.3	4.6	2.4	4.4	4.5	4.4
Health benefits	4.0	4.1	3.8	3.9	4.4	3.9	4.0	4.0
Nutritional benefits	3.3	3.4	2.9	3.1	3.6	3.2	3.3	3.3
Meals variety	3.2	2.5	3.1	2.9	3.4	3.2	3.2	3.2
Watching waistline	2.7	2.8	2.4	2.1	2.9	2.9	2.9	2.6
Routinely	2.5	2.5	2.5	2.5	2.7	2.4	2.6	2.5
Vegetables								
I like it	4.0	4.2	3.6	3.9	3.8	4.1	4.1	4.0
Health benefits	4.1	4.3	3.7	4.0	4.5	3.7	4.0	4.1
Nutritional benefits	3.3	3.6	2.9	3.1	3.8	3.2	3.2	3.5
Meals variety	3.4	3.5	3.3	3.4	3.5	3.4	3.6	3.4
Watching waistline	2.8	3.0	2.3	2.2	3.0	2.9	2.9	2.7
Routinely	2.5	2.6	2.5	2.4	2.8	2.5	2.6	2.6

Source: The own study.

this assessment was higher among women (4.3) than in men (3.7), and it was the statistically significant difference. The difference between students of different fields of the study was statistically significant as well. Health benefits of vegetables are most appreciated by students of “nutrition”, as proved by the rating of 4.5. Rating reached 4.0 in the group of students of “horticulture”, and among students of other courses it got only 3.7. The latter often eat vegetables, because they just like them (rated at 4.1), but in the assessment of this reason there were no statistically significant differences between the study fields. This is the second reason in terms of the importance for the consumption of vegetables.

Fruit and vegetables nutritional values (rated at 3.3) are a less important reason for their consumption, which are clearly better valued by women than men, and this difference is statistically significant. They are of utmost importance for students of “nutrition” – rating at 3.6 for fruit and vegetables at 3.8, with the rating of 3.2 in the opinion of students in the group of “other study field”, and 3.1 in the group of students of “horticulture”. However, while the difference in the importance of vegetable nutritional values for students of each field is statistically significant, in the case of fruit this difference is statistically insignificant. The least important reasons for eating fruit and vegetables are keeping fit (fruit rated with 2.7 and 2.8 for vegetables) as well as being accustomed (rating of 2.5 in both cases). “Keeping fit” is more important for women (2.8) than men (2.4) as well as for the students of “nutrition” rather than “other study fields” (2.8) and “horticulture” (2.1). In both cases, the differences were statistically significant. There were no differences statistically significant in assessing the reasons for fruit and vegetables intake in relation to the degree of the study.

### **The assessment of fruit and vegetables health benefits**

According to the surveyed students, the most important fruit and vegetables health benefit is vitamin content. This value attained 4.5 in 1–5 rating in both cases (Table 5). Fibre content was placed as second most important reason in this respect with an average rating of 3.7, both in reference to fruit and vegetables. The above mentioned values are appreciated more by women than men, and by the students of “nutrition”. And the difference in the assessment of their importance in relation to gender is statistically significant, both in reference to fruit and vegetables. As regards the study field, however, the statistically significant difference was recorded in the case of the assessment of vitamin content in fruit as well as fibre content in vegetables (Table 6).

In the case of fruit, 3.7 rating was given to the answer “Antioxidant content”, where both the students of “nutrition” and “horticulture” recognized this value as more important than the content of dietary fibre (3.7 and 4.0 ratings).

**Table 5**

Fruit and vegetable health benefits assessment (in a scale of 1 to 5)

Specification	Total	Gender		Study course			The study level	
		women	men	horti- culture	nutri- tion	others	I°	II°
Fruit								
Vitamin content	4.5	4.6	4.3	4.5	4.8	4.4	4.5	4.6
Antioxidant content	3.7	3.7	3.6	3.7	4.0	3.5	3.5	3.8
Fiber content	3.7	3.9	3.3	3.5	3.9	3.7	3.9	3.9
Mineral salts content	3.3	3.3	3.2	3.2	3.6	3.1	3.2	3.3
Little sugar content	2.8	2.9	2.5	2.9	2.8	2.8	3.3	2.7
Vegetables								
Vitamin content	4.5	4.6	4.3	4.5	4.6	4.5	4.5	4.5
Antioxidant content	3.5	3.6	3.3	3.4	3.8	3.4	3.5	3.6
Fiber content	3.7	3.8	3.4	3.4	4.2	3.7	3.7	3.7
Mineral salts content	3.4	3.4	3.3	3.3	3.7	3.3	3.3	3.5
Little sugar content	3.3	3.5	2.9	3.3	3.4	3.2	3.4	3.2

Source: The own study.

**Table 6**

Fruit and vegetable health benefits assessment (in a scale of 1 to 5)

Specification	Gender		Study course		The study level	
	Z	p-value	H	p-value	Z	p-value
1	2	3	4	5	6	7
Significance in the diet						
Total	2.51143	0.01777*	11.74530	0.00282*	2.82654	0.00449*
Frequency of consumption						
Fruit	0.37367	0.70953	8.20259	0.01655*	1.17981	0.23878
Vegetable	3.59978	0.00028*	24.59873	0.00001*	0.39962	0.69045
Consumption						
Fruit	1.08117	0.28034	1.31778	0.51743	0.87011	0.38523
Vegetable	1.74720	0.08059	18.25285	0.00011*	0.36590	0.71542
Reasons for fruit consumption**						
A	1.72304	0.08488	7.68757	0.02141*	7.68757	0.02141*
B	2.04447	0.04091*	8.12723	0.01172*	8.12724	0.01172*
C	2.13275	0.03271*	3.28188	0.19380	3.28188	0.19380

Table 6 cont.

1	2	3	4	5	6	7
D	0.09570	0.92414	3.01312	0.02217*	3.01312	0.02217*
E	2.31069	0.02052*	13.51088	0.00117*	13.51089	0.00117*
F	0.06272	0.95025	1.623273	0.444131	1.62327	0.44413
Reasons for vegetables consumption**						
A	3.12679	0.00166*	2.90926	0.23349	0.81631	0.41535
B	3.28796	0.00093*	104.89071	0.00000*	0.66122	0.50952
C	3.28776	0.00100*	9.14653	0.01032*	1.15012	0.25085
D	1.12403	0.26168	0.58312	0.74710	1.47138	0.14151
E	3.12679	0.00106*	9.24785	0.00981*	1.00949	0.31365
F	0.24766	0.80514	4.13652	0.12641	0.54308	0.58816
Fruit health benefits***						
O	2.10433	0.03510*	9.04479	0.01086*	0.64583	0.51930
P	0.23351	0.81607	2.10308	0.34940	1.43164	0.15262
R	3.05903	0.00210*	1.60686	0.44779	1.73217	0.08325
S	0.90638	0.36560	5.18152	0.07496	0.33804	0.73629
T	1.66842	0.09530	0.18288	0.91262	3.08980	0.00187*
Vegetable health benefits***						
O	3.06718	0.02035*	1.56786	0.45661	1.05740	0.29105
P	1.28414	0.19960	2.14385	0.34235	0.15608	0.87658
R	2.68076	0.07127*	11.22002	0.00366*	0.26675	0.79049
S	0.03862	0.96936	2.01149	0.36577	0.71840	0.47360
T	2.59582	0.00920*	0.52214	0.77055	1.30058	0.19218

\*The marked differences are statistically significant at  $p < 0.05$ , \*\*Reasons for consumption: A – I like it, B – health benefits, C – nutritional benefits, D – meals variety, E – watching waist-line, F – routinely; \*\*\*Health benefits: O – vitamin content, P – antioxidant content, R – fibre content, S – mineral salts content, T – little sugar content.

Source: The own study.

In respect to vegetables, “Antioxidant content” was estimated to 3.5. In both cases, that value was found most important for women, “nutrition” students and the II<sup>o</sup> level students, although the differences between the gender, the field and degree of studies were not statistically significant. Women, “nutrition” students and those of the II<sup>o</sup> course give more caution to the high content of minerals and low of sugar than other student, but the difference between women and men in the assessment of low sugar content as the vegetables pro-health value, was the only one statistically significant. Nevertheless, all the respondents pointed at the advantages of vegetables over fruit in this respect.

## Conclusions

The research shows that fruit and vegetables are given a lot of attention in the students' daily diet. They are recognised as very important and important by 63.1 and 61.7% of the respondents respectively. The rating evaluation differed significantly in respect to the gender, the field and the level of the studies. The importance of both groups was assessed higher by women, students of nutrition-related fields and of the II<sup>o</sup> level. However, only 24.2% of the respondents declared the actual consumption of 2–3 times a day, which is not satisfactory in the light of the recommendations. Both groups of products were most frequently consumed by students of nutrition, and the difference between the study fields was statistically significant. In the case of the of vegetables consumption frequency there was also the statistically significant difference between men and women – women consume them much more often. Given the volume of consumption, no significant differences depending on gender, field and stage of the studies were found. The exception is the amount of consumed vegetables, which differed significantly according to the field of the studies. Vegetables are mostly consumed by students of nutrition.

Simultaneously, this group recognised health benefits as major cause for fruit and vegetables consumption, while for the others the most important was the fact they liked them, which at the same time made the least important reason for “nutrition” students. These differences are statistically significant. Regardless of the field of the study, fruit and vegetables vitamin content has been considered the most important health benefit, to be followed by antioxidants and fibre content, to end the list with the minerals and little sugar content. All of these were given the highest notes by the “nutrition” students as well as female students at general. There were, however, no significant differences found in the level of and the reasons for consumption as well as in the assessment of health benefits in relation to the study course stage.

Thus, the hypothesis of greater awareness of a positive role of fruit and vegetables in the human diet and a higher consumption among students of “nutrition”, as the consequence of knowledge acquired during their tuition, has been confirmed. It hasn't been confirmed, however, for the “horticulture” students, which shows that too little attention is given to these issues in the curriculum, and which should be changed, as this knowledge could be used in their professional life to stimulate the demand for fruit and vegetables, contributing to the development of horticulture on one hand and on the other, to improve the state of health of the Polish society.

## References

- ASHFIELD-WATT P. AL, 2006: *Fruits and vegetables, 5+ a day: are we getting the message across?*, Asia Pacific Journal of Clinical Nutrition 15 (2), 245–252.
- BUGAJ B., KOPEĆ A., NOWACKA E., LESZCZYŃSKA T., 2013: *Częstotliwość spożycia wybranych grup produktów spożywczych przez studentów niektórych krakowskich uczelni*. [in:]: *Nauka o żywieniu człowieka – osiągnięcia i wyzwania*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 96–109.
- CAŁYNIUK B., GROCHOWSKA-NIEDWOROK E., BIAŁEK A., CZECH N., KUKIELCZAK A., 2011: *Piramida żywienia – wczoraj i dziś*, Problemy Higieny i Epidemiologii 92, 1, 20–24.
- COOKE L.J., WARDLE J., GIBSON E.L., SAPOCHNIK M., SHEIHAM A., LAWSON M., 2004. *Demographic, familial and trait predictors of fruit and vegetable consumption by pre-school children*, Public Health Nutrition 7 (02), 295–302.
- CZAJA J., RYPINA M., LEBIEDZIŃSKA A., 2009: *Ocena częstotliwości spożycia warzyw i owoców wśród studentów trójmiejskich uczelni*, Roczniki PZH 60, 1, 35–38.
- CZAPSKA D., OSTROWSKA L., KARCZEWSKI J., 2000. *Zawartość wybranych biopierwiastków w całodziennej racji pokarmowej studentów akademii medycznej w Białymstoku*, Roczniki PZH 51, 4, 353–359.
- FILIPIAK T., 2014. *Zmiany na rynku warzyw i w gospodarstwach warzywniczych w Polsce po integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- The Food Guide Pyramid Booklet*, <http://www.cnpp.usda.gov/Publications/> [dostęp: 8.02.2014].
- GRONOWSKA-SENGER A., 2007: *Żywnie, styl życia a zdrowie Polaków*, Żywnie Człowieka i Metabolizm 1–2, 12–21.
- GRONOWSKA-SENGER A., 2015. *Znaczenie poszczególnych grup produktów spożywczych i ich wpływ na zdrowie – ocena oraz rekomendacje*, [www.zywnoscldlzdrowia.pl/](http://www.zywnoscldlzdrowia.pl/) [dostęp:21.02.2016].
- KAZIMIERCZAK R., 2004: *Spożycie warzyw i owoców w Polsce w latach 1993–2002*, [in:] A. Brzozowska, K. Gutkowska (Eds), *Wybrane problemy nauki o żywieniu człowieka u progu XXI wieku*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Konsumpcja warzyw i owoców w Europie – czy Europejczycy spożywają ich wystarczająco dużo?, Przegląd EUFIC 01, [www.eufic.org/article/pl/expid/](http://www.eufic.org/article/pl/expid/) [dostęp:10.11.2015].
- KWIATKOWSKA E., 2010: *Wpływ wykształcenia rodziców na częstotliwość spożywania warzyw i owoców przez ich dzieci*, Roczniki PZH 61, 2, 179–182.
- MALARA B., GÓRA-KUPIŁAS K., JOŚKO J., MALARA P., 2006: *Comparison of dietary habits in students of different universities*, Polish Journal on Environmental Studies 15, 441–443.
- My Plate [2014], <http://www.choosemyplate.gov/> [dostęp: 28.02.2014].
- MYSZKOWSKA-RYSIAK J., KRAŚNIEWSKA A., HARTON A., GAJEWSKA D., 2011: *Porównanie wybranych zachowań żywieniowych studentek Akademii Wychowania Fizycznego i Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie*, Problemy Higieny i Epidemiologii 92, 4, 931–934.



- OLEDZKI R., 2012: *Potencjał antyoksydacyjny owoców i warzyw oraz jego wpływ na zdrowie człowieka*, Nauki Inżynierskie i Technologie 1 (4), 44–54.
- OSTROWSKA L., STEFAŃSKA E., CZAPSKA D., KARCEWSKI J., 2003: *Czynniki ryzyka chorób układu sercowo-naczyniowego u osób z nadwagą i otyłością a spożycie głównych składników odżywczych i witamin antyoksydacyjnych*, Żywnienie Człowieka Metabolizm 30, 3–4, 782–789.
- Piramida zdrowego żywienia i aktywności fizycznej. Zasady prawidłowego żywienia*. [www.izz.waw.pl/attachments/article/555/NowaPiramidaZdrowegoZywienia.jpg](http://www.izz.waw.pl/attachments/article/555/NowaPiramidaZdrowegoZywienia.jpg) [dostęp: 09.03.2016].
- PERZYŃSKA E., 2014: *Zalecenia żywieniowe i formy ich upowszechniania*, Zeszyty Naukowe UEK 3, 75–86.
- SEŃ M., ZACHARCZUK A., LINTOWSKA A., 2012: *Zachowania żywieniowe studentów wybranych uczelni wrocławskich a wiedza na temat skutków zdrowotnych nieprawidłowego żywienia*, Pielęgniarstwo i Zdrowie Publiczne 2, 2: 113–123.
- SZCZĘSNA T., WOJTAŁA M., WASZKOWIAK K., 2005: *Wpływ wiedzy żywieniowej, edukacji oraz sytuacji materialnej na preferencje pokarmowe i zachowania żywieniowe studentów akademii rolniczej zamieszkałych w akademiku*, Problemy Higieny i Epidemiologii 86, 1, 30–35.
- SZNAJDER M., MOSKALIK B., WIELICKA A., 2005: *Wpływ wieku na zwyczaje konsumentów w zakresie spożycia owoców i warzyw*, Roczniki Naukowe SERiA 7, 3, 173–178.
- TORBA T., 2013: *Znaczenie warzyw i owoców w codziennej diecie*, Problemy Higieny i Epidemiologii 91 (3), 455–458.
- WALENTUKIEWICZ A., ŁYSAK A., WILK B., 2013a: *Zachowania zdrowotne studentek pielęgniarstwa*, Problemy Pielęgniarstwa 21, 4: 484–488.
- WALENTUKIEWICZ A., ŁYSAK A., WILK B., 2013b: *Styl życia studentek kierunków medycznych*, Problemy Higieny i Epidemiologii 94, 2, 247–252.
- WAWRZYŃIAK A., KROTKI M., STOPARCZYK B., 2011: *Właściwości antyoksydacyjne owoców i warzyw*, Medycyna Rodzinna 1, 19–23.
- WYKA J., ŻECHAŁKO-CZAJKOWSKA A., 2006: *Wiedza żywieniowa, styl życia i spożycie grup produktów w grupie studentów I roku Akademii Rolniczej we Wrocławiu*, Roczniki PZH 57, 4, 381–388.
- ZMARLICKI K., BRZOZOWSKI P., KARMAŃSKA M., 2014: *Analiza czynników demograficznych kształtujących poziom obecnej i przyszłej konsumpcji owoców w Polsce i innych krajach UE*, [http://www.inhort.pl/files/program\\_wieloletni/](http://www.inhort.pl/files/program_wieloletni/) [dostęp: 15.02.2015].

## Znaczenie świeżych owoców i warzyw w codziennej diecie studentów warszawskich uczelni

### Abstrakt

Celem badań było poznanie poziomu świadomości studentów warszawskich uczelni znaczenia owoców i warzyw dla człowieka oraz wpływu na tę świadomość i realną konsumpcję wiedzy otrzymywanej w trakcie studiów. Analizo-

wano, jak studenci oceniają znaczenia owoców i warzyw w swojej codziennej diecie, częstość i wielkość spożycia, powody konsumowania lub jego braku oraz znaczenie wybranych wartości prozdrowotnych. Z badań wynika, iż warzywa i owoce odgrywają ważną rolę w diecie studenta. Świeże owoce spożywane są najczęściej raz dziennie (36,8%), warzywa 2–3 razy w tygodniu (32,6%). Największa świadomość wartości prozdrowotnych owoców i warzyw oraz największa ich konsumpcja cechuje studentów kierunków związanych z żywieniem człowieka.

**Słowa kluczowe:** owoce, warzywa, spożycie, studenci