

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 102 (2013)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2013

RADA NAUKOWA

Ernst Berg (Faculty of Agriculture, University of Bonn), Štefan Bojnec (University of Primorska), Wojciech Jóźwiak (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 Universit of Goettingen)

KOMITET REDAKCYJNY

Maria Zajączkowska (redaktor naczelna), Alina Daniłowska (redaktor tematyczny – makroekonomia), Michał Pietrzak (redaktor tematyczny – mikroekonomia), Henryk Runowski (redaktor tematyczny – zarządzanie i organizacja), Izabella Sikorska-Wolak (redaktor tematyczny – turystyka), Joanna Szwacka-Mokrzycka (redaktor tematyczny – marketing), Aldona Zawajska (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna), Wiesław Szczesny (redaktor statystyczny), Aneta Miłucha (sekretarz), Joanna Wrzesińska-Kowal (sekretarz)

Redaktor – Agata Kropiwić

Redaktor techniczny – Violetta Kaska

Tłumaczenie streszczeń – 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

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzczak, www.grzeg.com.pl

Spis treści

<i>Jan Górecki, Ewa Halicka</i> Globalne bezpieczeństwo żywnościowe świata w świetle prognozowanych trendów rozwoju rolnictwa w latach 2020–2050	5
<i>Joanna Szwacka-Mokrzycka, Adam Miara</i> Czynniki stymulacji rozwoju rynku żywnościowego	15
<i>Agnieszka Piekutowska</i> Rolnictwo w krajach rozwijających się	25
<i>Iga Lisicka</i> Pomiar ubóstwa gospodarstw domowych w Polsce – ujęcie klasyczne	37
<i>Paweł Kraciński</i> Proces prywatyzacji zasobu własności rolnej Skarbu Państwa	49
<i>Wojciech Ziętara, Jolanta Sobierajewska</i> Polskie gospodarstwa warzywnicze na tle wybranych krajów Unii Europejskiej	67
<i>Agnieszka Tyburcy, Maksymilian Jaworowski</i> Ocena wybranych zakładów mięsnych w oparciu o niektóre wskaźniki finansowe i model dyskryminacyjny Hołdy	87
<i>Lilianna Jabłońska</i> Zmiany na rynku róż ciętych w Unii Europejskiej	99
<i>Ewa Ferens</i> Turystyka jako element wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego	113
<i>Agata Balińska, Jan Zawadka</i> Znaczenie agroturystyki w rozwoju obszarów wiejskich	127
<i>Agata Żak</i> Inwestycje w gospodarstwach indywidualnych zmieniających obszar	145
<i>Agnieszka Siedlecka, Agnieszka Smarzewska</i> Warunki mieszkaniowe jako miernik obiektywnej jakości życia osób niepełnosprawnych	155

Jan Górecki

Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN

Ewa Halicka

Wydział Nauk o Żywieniu Człowieka i Konsumpcji

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Globalne bezpieczeństwo żywnościowe świata w świetle prognozowanych trendów rozwoju rolnictwa w latach 2020–2050

Wstęp

Śledząc literaturę anglojęzyczną dotyczącą problematyki gospodarki żywnościowej, łatwo zauważyć rosnącą uwagę poświęconą zagadnieniom globalnego bezpieczeństwa żywnościowego (*global food security*) w aspekcie przyszłości rozwoju produkcji rolniczej oraz możliwych kierunków jego rozwoju. Wbrew wielu prognozom i optymistycznym założeniom – zwłaszcza organizacji międzynarodowych – sytuacja żywnościowa ludności świata ulega niedostatecznej poprawie. Pomimo znaczącego wzrostu produkcji rolniczej w skali globalnej z jednej strony i istotnego ograniczenia względnego przyrostu naturalnego ludności świata z drugiej, liczba ludzi głodujących i niedożywionych wyrażona w liczbach bezwzględnych nie uległa zmniejszeniu. Wprawdzie udział procentowy ludności niedożywionej zmniejszył się w ostatnim półwieczu o połowę i szacowany jest obecnie na poziomie 15%, ale nadal liczba ludności głodującej i niedożywionej nie spada i wynosi obecnie około 870 mln. Geografia „zjawiska głodu” jest bardzo zróżnicowana i w dużym stopniu skorelowana z tempem przyrostu ludności w danym regionie. Afryka i Azja są wciąż najbardziej zagrożone [Assesment of the...].

Według szacunków FAO, liczba ludności niedożywionej będzie wynosić w 2015 roku 675 mln – a nie jak prognozowano wcześniej 400 mln. Deklarowany cel zmniejszenia jej do 400 mln może być osiągnięty dopiero około 2050 roku [Górecki 2004].

Od lat stawiane jest więc pytanie, dlaczego tempo wzrostu produkcji żywności nie może być przyspieszone. Co należy zrobić, aby więcej produkować żywności, i to naturalnie, w krajach rozwijających się, gdyż kraje rozwinięte już obecnie żywności produkują za dużo, a ich protekcjonistyczna polityka gospodarcza i stosowana w wielu przypadkach polityka dumpingu w międzynarodowo-

wym handlu rolnym prowadzi do ograniczania produkcji żywności zwłaszcza w krajach rozwijających się.

Powszechnie panuje przekonanie, że potencjalnie świat posiada technologiczne warunki do znacznego wzrostu produkcji żywności, która może w pełni zaspokoić istniejące potrzeby żywnościowe. Zarówno poprzez kontynuację doświadczeń „zielonej rewolucji”, jak i wykorzystanie ostatnich osiągnięć genetyki istnieją podstawy do znacznego wzrostu produkcji żywności z równoczesnym zachowaniem wymogów z zakresu ochrony środowiska. Osiągnięcie tego celu może być realne tylko przy szerokim współdziałaniu społeczeństw – krajów biednych – w ich własnym rozwoju, wdrożenie zaś takiego programu wymaga znacznie większych nakładów na rozwój kształcenia i oświaty, poprawę higieny i zdrowia ludzi, rozwój gospodarki wodnej, infrastrukturę i system transportu, wreszcie na badania rolnicze oraz system doradztwa i upowszechnienia wiedzy [Górecki 1987]. Niestety, spełnienie wszystkich wymienionych warunków prowadzących do wzrostu produkcji rolniczej musiałoby doprowadzić do jeszcze większej konkurencji w międzynarodowym handlu rolnym. Ta z kolei spowodowałaby znaczne obniżenie światowych cen, co przy dzisiejszym modelu rynku musiałoby oznaczać albo wzrost dopłat do cen i dopłat protekcjonistycznych w krajach uprzemysłowionych, albo zgodę na obniżenie dochodów rolników w tych krajach. Tymczasem wydaje się to niemożliwe wobec istnienia tam silnego lobby rolniczego, które paraliżuje podjęcie tak wielkiego ryzyka. W istocie więc brak woli politycznej jest tu główną barierą rozwoju, a niekonsekwentne i ograniczone próby zmiany tej polityki w ramach negocjacji WTO nie przynoszą oczekiwanych zmian.

Poziom wyżywienia a przyrost liczby ludności na świecie

Przez wiele dziesiątków lat uważano, że głównym powodem głodu i niedożywienia pewnej liczby ludności jest jej nadmierny przyrost. Jeszcze w latach 70. XX wieku poważne badania demografów wskazywały wręcz na zagrożenie sytuacji żywnościowej ludności świata wobec nadmiernego przyrostu liczby ludności, określając te obawy jako „bombę demograficzną” grożącą eksplozją, przejawem której miał być niekontrolowany przyrost naturalny ludności świata. Prognozy te nie sprawdziły się, a średnioroczne względne przyrosty ludności w wielu krajach i regionach świata uległy wyraźnemu zahamowaniu lub wręcz spadkowi. Warto podkreślić, że prognozy demograficzne oparte o interpretację teorii Tomasza Malthusa opublikowanej w 1798 roku znajdowały coraz mniej dowodów i zwolenników, choć problem ten istniał jeszcze długo w świadomości demografów i polityków [McNamara 1977].

Tabela 1 zawiera bardzo interesujące dane przytoczone w jednym z wykładów R.S. McNamary, ówczesnego prezydenta Banku Światowego, które wskazują na istotną dynamikę zmian w sytuacji demograficznej świata. Według tej prognozy, *ex ante* jeszcze 100 lat przed naszą erą liczba ludności świata wynosiła zaledwie 300 tys. ludzi. Czas, w którym nastąpiłoby jej podwojenie przy średniorocznym wskaźniku 0,46% wynosiłby 1500 lat, ale już następne podwojenie nastąpiłoby w 1750 roku, kiedy liczba ludności świata była szacowana na 800 tys. przy wskaźniku przyrostu 0,48, a jej kolejne podwojenie nastąpiło w ciągu 150 lat. Szacowana liczba ludności świata w 1900 roku wynosiła 1650 mln. Nic więc dziwnego, że T. Malthus przerażony nagłym przyrostem liczby ludności opublikował swe dzieło *Prawo ludności* w 1798 roku.

Tabela 1

Liczba ludności na świecie i jej roczne przyrosty w ujęciu historycznym

Lata	Liczba ludności [mln]	Roczny przyrost [%]	Liczba lat potrzebnych na podwojenie liczby ludności	Uwagi
1 000 000 p.n.e	kilka tysięcy	–	–	
8 000 p.n.e	8 000	0,07	–	
1 00 p.n.e	300 000	0,46	1500	prognoza
1750	800 000	0,60	1200	
1900	1 650 000	0,48	150	
1970	3 600 000	1,90	70	
2000	6 300 000	1,20	75	
2020	8 500 000	1,10	84	prognoza
2050	9 500 000	1,05	90	

Źródło: R.S. McNamara, Cambridge, Massachusetts 28 kwietnia 1977; i obliczenia własne.

Rok 1970 był właściwie „apogeum” w przyroście ludności świata, czego nie prognozowali wcześniej „przerażeni demografowie”, a z końcem ubiegłego wieku następował powolny spadek średniorocznego względnego wskaźnika przyrostu ludności (w %), choć w dalszym ciągu rosła i nadal rośnie liczba ludności świata wyrażana w liczbach bezwzględnych (mln). Zmiany ilustrują szczegółowe dane zawarte w tabeli 1.

Dane liczbowe zawarte w tabeli 1 świadczą wyraźnie o systematycznym spadku wskaźników względnego wzrostu ludności zarówno na świecie, jak i we wszystkich jego regionach. Także bezwzględna liczba ludności wyrażona w milionach ludzi wzrastała wolniej, a prognozy wskazują na to, że liczba ludności świata mająca wynieść 9 mld w 2020 roku osiągnie ten poziom dopiero w 2050 roku. A zatem można wysunąć tezę, że głód i niedożywienie ludności świata nie będą wynikać z nadmiernego wzrostu ludności, lecz z innych przyczyn, które zostaną omówione w końcowej części tego opracowania.

Tabela 2

Średnioroczny przyrost ludności w dwóch dziesięcioleciach 1998–2007 i 2007–2017 na świecie i w regionach (stan i prognozy)

Wyszczególnienie	Średnioroczny przyrost ludności [%]	
	1998–2007	2007–2017
Świat	1,23	1,12
Afryka	2,37	2,21
Ameryka Łacińska i Karaiby	1,28	1,14
Ameryka Południowa	1,01	0,88
Europa	0,30	0,10
Azja i Pacyfik	1,27	1,11
Oceania (kraje rozwijające się)	1,18	0,92

Źródło: ONZ Prognozy ludności na świecie (skorygowane w 2006 roku).

Podobnie jak w poprzednich dekadach nastąpi dalszy spadek tempa przyrostu ludności na świecie, choć w zróżnicowanym stopniu w zależności od regionów geograficznych i stopnia zamożności wyrażonego poziomem dochodu narodowego. Wzrost liczby ludności w skali świata spodziewany jest o 1,12% rocznie w obecnej dekadzie. Globalna liczba ludności świata w bieżącej deka-

Tabela 3

Obecny i prognozowany wzrost ludności w latach 2010 i 2050 w różnych grupach krajów*

Wyszczególnienie	Liczba ludności [mln i lata]		Zmiana [mln] (3 – 2)	Zmiana [%] (2010 = 100)
	2010	2050		
1	2	3	4	5
Kraje o wysokim poziomie dochodów	1250	1320	70	6
Kraje o niskim poziomie dochodów	5650	8150	2500	44
Razem świat	6900	9470	2570	37
Wybrane regiony geograficzne				
Wschodnia i Północno-Wschodnia Azja	2170	2430	260	11
Południowa i Centralna Azja	1755	2620	865	49
Sub-Sahara Afryka	865	1830	965	111
Ameryka Południowa i Karaiby	585	730	145	24
Północna Afryka i Azja Zachodnia	445	710	265	59

* Większość liczb podano w zaokrągleniu do 10 w liczbach bezwzględnych, dane dla 2010 roku są oparte o ONZ-wski program rozwoju UNDP obejmujący 194 kraje i terytoria, a prognozy dla 2050 roku o materiały statystyczne *The United Nations Population Office* oraz *Food Security and The Futures of Farms 2020 and forward 2050*. Kungl. Skogs-och Landbguksakademien nr 1/2011, Tdskrift.

Źródło: w opracowaniu uwzględniono również różne materiały statystyczne z *The United Nations Population Office* oraz *The United States of Census Bureau* oraz opracowanie własne.

dzie zwiększy się o 680 mln. Szczegółowe dane dotyczące prognozowanych zmian liczby ludności w lata 2010–2050 przedstawione zostały w tabelach 2 i 3. Dodatkowo warto podkreślić, że w Europie w obecnej dekadzie, włączając kraje UE, liczba ludności zmniejszy się rocznie średnio o 0,11% a prognozy liczby ludności Japonii przewidują jej spadek o –0,18% rocznie.

Główne przyczyny głodu i niedożywienia

Jak podkreślano w pierwszej części opracowania, w drugim 50-leciu XX wieku nastąpił poważny wzrost produkcji rolniczej, a względne wskaźniki globalnego wzrostu były wyższe od względnego przyrostu liczby ludności świata [Gulbicka 2009]. Naturalnie zjawisko to ma wyraz globalny, co oznacza, że nadal są kraje, które nie produkują dostatecznej ilości żywności i nie mają środków na jej import, ale przyczyny tego stanu rzeczy nie leżą najczęściej w braku potencjalnych możliwości wzrostu produkcji żywności, lecz w innego rodzaju ograniczeniach produkcji, zwłaszcza w dystrybucji, destabilizacji społeczno-politycznej i powstających stratach produkcji.

Z przytoczonych statystyk wynika, że aktualnie głoduje 13% ogółu populacji, ale zróżnicowanie jest ogromne. W 184 analizowanych krajach żyło 848 mln ludzi określanych jako głodnych lub niedożywionych. W tej liczbie krajów 68 wykazywało udział ludności niedożywionych poniżej 5% i były to głównie kraje gospodarczo rozwinięte, gdzie niedożywienie dotyczy niewielkich grup dotkniętych ubóstwem, wynikających z chorób, bezradności, nieskutecznej opieki społecznej, bezrobocia, bezdomności itp. zjawisk społecznych. W pozostałych krajach udział ludzi niedożywionych w ich populacji wynosi od 6% w Brazylii do 63% w Burundi. W latach 2005–2008 liczba głodujących ludzi przekroczyła 45% w 10 krajach, wynosząc tam średnio 50,4% ich populacji, a w 16 krajach wynosiła ponad 30%, średnio 33% populacji [Gulbicka 2009].

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 4, łącznie w 10 krajach o najwyższym udziale ludzi głodujących wynoszącym średnio ponad 50% zamieszkuje około 191 mln ludzi, z czego 110 cierpi głód. Warto też pokreślić, że wśród tych 10 krajów tylko Haiti nie jest krajem afrykańskim, a ten właśnie kontynent jest w najwyższym stopniu dotknięty głodem, na który łącznie cierpi ponad 200 mln ludzi. Dramatyczna skala głodu występująca na kontynencie afrykańskim jest szczególnie, ale należy pamiętać, że są to w większości kraje małe, co nie oznacza, że jest to mniej dramatyczne. Tym nie mniej istotny wpływ na globalną liczbę głodujących na świecie mają kraje o największej liczbie ludności, choć o niższym procentowym udziale ludności głodującej. Zjawisko powyższe ilustrują dane zawarte w tabeli 5.

Tabela 4

Kraje o najwyższym udziale ludności głodującej w latach 2005–2008

Kraje	Liczba ludności ogółem [mln]	Liczba ludzi głodujących	
		[mln]	[%]
Angola	15,4	7,1	46
Burundi	7,6	4,8	63
Demokratyczna Republika Kongo	56,5	43,0	76
Republika Środkowej Afryki	4,1	1,8	46
Erytrea	4,4	3,0	68
Etiopia	76,5	35,2	46
Haiti	9,1	5,3	58
Rwanda	9,0	3,6	40
Zambia	13,0	5,1	45
Sierra Leone	5,3	2,5	47
Razem	190,9	110,4	53,5

Źródło: FAO Statistical Yearbook 2007–2008 i obliczenia własne.

Tabela 5

Kraje z największą liczbą ludności głodującej i niedożywionej [mln]

Kraje	Ludność głodująca i niedożywiona	
	w mln	procent ogólnej liczby ludności kraju
Indie	230	21
Chiny	122	9
Indonezja	37	17
Pakistan	35	23
Filipiny	13	16
Nigeria	12	9
Wietnam	11	14
Tajlandia	11	17
Razem	471	14,5

Źródło: FAO Statistical Yearbook 2007–2008 i obliczenia własne.

Wszystkie wyżej wymienione kraje posiadają ponad połowę liczby ludności głodującej i niedożywionej całego świata i położone są (poza Nigerią) w Azji i na Dalekim Wschodzie. Jak podkreślono, spośród 10 krajów świata o najwyższym udziale ludności niedożywionej i głodnej aż 9 to właśnie kraje afrykańskie, w których na 190 mln zamieszkałej ludności 110 mln, a więc 58%, co drugiego mieszkańca zalicza się do ludności głodującej lub niedożywionej. Tragedia tych krajów i nieskuteczność wysiłków międzynarodowych przychodzącym im z pomocą to skutek tego, że wszystkie 9 krajów (tab. 4), na terenie których mieszka blisko 200 mln ludzi, a udział głodujących i niedożywionych waha się od 40 do

76%, od wielu lat jest ogarnięta wojną i walkami plemiennymi, wywołującymi nie tylko śmierć, kalectwo, zniszczenia duchowe i materialne, ale często połączonymi z korupcją i grabieżą przez wąskie grupy ludności, które nie dopuszczają do skutecznej pomocy humanitarnej i gospodarczej dostarczanej z zewnątrz [Gulbicka 2009].

Te same zjawiska, a więc przemoc i grabież, którym nie potrafi przeciwstawić się społeczność międzynarodowa, nie ograniczają się wyłącznie do wymienionych 9 krajów afrykańskich. Przecież np. w Sudanie czy Somalii od lat wojny plemienne i ideologiczne zdają się nie mieć końca. Wiele jeszcze przykładów można wymienić z innych rejonów świata, o różnej skali konfliktów, zniszczeń i destabilizacji powodowanych przez ludzi. Wszystkie te przykłady pozwalają nam na wyrażenie głębokiego przekonania, że główną przyczyną zjawiska głodu i niedożywienia nie jest brak warunków przyrodniczo-technicznych, lecz są nimi takie czynniki, jak: egoizm, nienawiść, ksenofobia i dążenie do dominacji jednych nad innymi ludźmi.

Nowe zjawiska i tendencje charakteryzujące lata 2000–2020 oraz do roku 2050

Ostatnie analizy przeprowadzone przez FAO i OECD [OECD – FAO 2012] wskazują na pewne zjawiska, które mogą napawać optymizmem o globalne bezpieczeństwo żywnościowe przyszłych dekad. Można podkreślić najważniejsze trendy i zjawiska, jakie miały miejsce w latach 2000–2020. W pierwszych dwóch dekadach bieżącego stulecia obserwuje się ważne zjawisko wzrostu i dalszego trendu globalnego wzrostu produkcji i stabilizacji cen, co łącznie rokuje stabilizację rynków głównych artykułów rolnych zarówno roślinnych, jak i zwierzęcych, co sprzyjać będzie stabilizacji rynków rolnych. Stabilizacja rynków i cen, ale na relatywnie wysokim poziomie, wpłynie na lepsze wykorzystanie potencjału produkcji zwłaszcza w krajach rozwijających się. Średni roczny wzrost produkcji w latach 2010–2020 prognozowany jest na 1,9% w krajach rozwijających się i 1,2% w krajach gospodarczo rozwiniętych. Tak ważne kraje rozwijające się jak Brazylia, Chiny, Indonezja i Tajlandia wzmocnią swój udział na rynku żywnościowym. W tym też okresie kraje rozwijające się wzmocnią swój udział w eksporcie większości artykułów żywnościowych takich jak ryż, nasiona oleiste, warzywa, olej palmowy i cukier, a także mięso wołowe i drobiowe oraz ryby i ich przetwory. Istotnie wzrośnie globalna produkcja bioetanolu i biodiesla, osiągając prawie ich podwojenie w 2021 roku i koncentrując się silnie w Brazylii, USA i krajach UE [OECD – FAO 2012].

Biorąc pod uwagę globalne zmiany prognozowane po stronie wzrostu liczby ludności z jednej strony, a wzrostu produkcji żywności oraz niezbędnej poprawy jej jakości z drugiej, należy przyjąć, że jeśli w okresie blisko 40 lat dzielących nas od 2050 roku liczba ludności ma wzrosnąć o 40%, to obecna produkcja żywności uwzględniająca poprawę jej jakości i strukturę winna wzrosnąć o 60%, uwzględniając w tym produkcję biopaliw. Wyrażając ww. potrzeby wielkości wzrostu produkcji, oznaczać to może, że spełnienie tych potrzeb wymagać będzie dodatkowego wzrostu o 1 bln ton zbóż i 200 mln ton mięsa. Taki wzrost produkcji możliwy jest przez zwiększenie powierzchni uprawy oraz poziomu plonów [OECD – FAO 2012]. Ta pierwsza droga jest bardzo ograniczona, bowiem według prognoz powierzchnia ziem uprawnych może być zwiększona w skali globalnej o około 5%, tj. niespełna o 70 mln ha. A za tem drogą dominującą wzrostu produkcji jest istotny przyrost wydajności jednostkowej, a więc plonów i wydajności produkcyjnej zwierząt. Osiągnięcie tych celów będzie zapewne możliwe przez istotny zrównoważony wzrost rybactwa i owoców mórz, lepsze wykorzystanie ziemi i wody oraz ich ekosystemów, a także gospodarki leśnej i całego systemu bioróżnorodności. W realizacji powyższych zadań i potrzeb należy pamiętać, że obecnie około 25% użytków rolnych jest w dużym stopniu zdegradowanych, a ograniczone zasoby wodne w rolnictwie wielu krajów będą trudne do przewyciężenia, ponadto wiele zasobów akwakultury jest wysoce wyeksploatowane. Jednocześnie rośnie przekonanie, że zmiany klimatyczne, ekstremalne zjawiska i zmiany pogodowe ulegają niekorzystnym nasileniom.

Więc wszystkie prognozowane i stwierdzone powyżej fakty i zjawiska oznaczają, że zadania stojące przed globalnym wzrostem i rozwojem gospodarki żywnościowej są niezwykle trudne i rozległe, a ich realizacja wymaga wielu wysiłków ekonomicznych, technicznych i społecznych. Pomimo spodziewanych trudności i ograniczeń dotychczasowe osiągnięcia ludzkości w zapewnianiu jej potrzeb żywnościowych pozwalają być jednak optymistami, patrząc na XXI wiek.

Wnioski końcowe

- Pomimo znaczącego wzrostu produkcji rolniczej i względnego spadku przyrostu ludności świata, sytuacja żywnościowa w sali globalnej ulega niedostatecznej poprawie.
- Z końcem ubiegłego wieku następował powolny spadek średniorocznego względnego wskaźnika przyrostu ludności (w %), ale nadal rosła bezwzględna liczba ludności świata wyrażona w mln.

- Dramatyczne zjawiska głodu i niedożywienia dotyczą 13% ogółu populacji świata, ale w 10 krajach przekraczają 50% ich populacji, a liczba głodujących tam ludzi wynosi 110 mln.
- Ostatnie prognozy dotyczące lat 2010–2020 wskazują na globalne trendy wzrostu produkcji i stabilizacji cen, co mimo wielu trudności może wskazywać na dalszą poprawę globalnej sytuacji żywnościowej świata.

Literatura

- Assessment of the World Food Security Situation CFS 2004/2, Rome 20–23.08.2004.
- Górecki J.: *Problem rolnictwa światowego*, LSW, Warszawa 1987.
- Górecki J.: *Zagrożenia niedożywienia i braku żywności a produkcja rolnicza na świecie*, [w:] *Wybrane problemy nauki o żywieniu człowieka u progu XXI wieku*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- Gulbicka B.: *Problemy wyżywienia w krajach rozwijających się*, IERiGŻ, Warszawa, nr 124/2009.
- MacNamara R.S.: Cambridge, Massachusetts 28 kwietnia 1977.
- OECD – FAO Agricultural Outlook 2012–2021. OECD/ FAO 2012.
- Statistical Yearbook 2007–2008, Statistical Division FAO 2009.
- The State of Food and Agriculture (2006 i 2008), FAO, Rome.

Global food security in the light of projected agricultural development trends in the years 2020–2050

Abstract

The main content of the paper is a broad analysis of the present status and projected changes of agricultural and food production as well as food security. The level, structure and distribution of food production in the world, regions and selected countries in the context of malnutrition and reducing hunger are the main issues of the authors' deliberation.

Joanna Szwacka-Mokrzycka, Adam Miara

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Czynniki stymulacji rozwoju rynku żywnościowego

Wstęp

Współcześnie za najważniejsze uważane są aktywa rynkowe, decydujące o możliwości przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa. Ma to szczególne znaczenie w warunkach dużego nasycenia rynku żywnościowego i potrzeby poszukiwania źródeł trwałej przewagi konkurencyjnej. Rynek żywnościowy w Polsce odpowiada modelowi konkurencji oligopolistycznej. Wykazuje wysoki poziom koncentracji kapitałowej i produkcyjnej oraz charakteryzuje się wysokim stopniem nasycenia popytu. Celem prezentowanego artykułu jest przedstawienie roli i znaczenia aktywów rynkowych w stymulowaniu rozwoju przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Znaczenie aktywów rynkowych w budowaniu przewagi konkurencyjnej

Przewaga konkurencyjna definiowana jest jako forma wyróżnienia podmiotu na tle konkurencji, oparąca się na unikatowych wartościach tworzących atrakcyjność rynkową tego podmiotu. Przewaga konkurencyjna podmiotu zależy od wartości, które podmiot jest w stanie stworzyć dla swoich klientów [Porter 1980].

Z punktu widzenia odbiorcy, przewaga konkurencyjna jest kategorią subiektywną i oznacza wyższą sumę wartości oferowaną przez daną instytucję finansową [Kotler 1994]. Przewaga konkurencyjna jest traktowana jako unikatowa pozycja przedsiębiorstwa na rynku, uzyskiwana dzięki oferowaniu takich samych lub podobnych produktów po niższych cenach lub zróżnicowanych produktów po wyższej, możliwej do zaakceptowania przez nabywców cenie. Osiągnięcie przewagi warunkują czynniki zewnętrzne w stosunku do danego przedsiębiorstwa. Przewaga konkurencyjna oznacza posiadanie przez podmiot kompetencji,

które różnią go od konkurencji i dają mu nad nią przewagę. Model ten odwołuje się do koncepcji traktujących przedsiębiorstwo jako zbiór zasobów materialnych i niematerialnych. Przewaga zatem wiąże się z wewnętrznymi zdolnościami podmiotu do wykorzystywania możliwości i przeciwdziałania zagrożeniom.

Warunki istnienia przewagi konkurencyjnej:

- nabywcy dostrzegają różnice w istotnych cechach pomiędzy daną instytucją a jej konkurentami,
- różnice te są bezpośrednio rezultatem luki w wykorzystaniu możliwości do wyróżnienia się instytucji i jej konkurentów,
- zarówno różnice, jak i luka są trwałe w dłuższym okresie.

Wśród źródeł przewagi konkurencyjnej możemy wyróżnić:

- zasoby ludzkie,
- zasoby finansowe,
- zasoby techniczne i organizacyjne,
- zasoby niematerialne.

Współcześnie coraz większego znaczenia w budowaniu trwałej przewagi konkurencyjnej nabierają zasoby niematerialne, a wśród nich wizerunek, jakość postrzegana produktów.

Faza rozwoju rynku żywnościowego w Polsce

Znaczenie aktywów rynkowych wzrasta wraz ze wzrostem złożoności rynku. Do czynników określających poziom złożoności rynku zalicza się:

- stopień nasycenia rynku,
- stabilność popytu,
- inwestycje kapitałowe,
- niskie bariery wejścia na rynek,
- koniunkturę rynkową.

Na rynku żywnościowym w Polsce występuje trwała tendencja procesów konsolidacyjnych poprzez fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Współczesny rynek żywnościowy w Polsce odpowiada modelowi konkurencji oligopolistycznej [Szwacka-Mokrzycka 2012]. Cechy charakterystyczne tego modelu to:

- ograniczona liczba przedsiębiorstw,
- wysokie bariery wejścia (kapitałowe),
- silna współzależność między przedsiębiorstwami w zakresie budowania zaufania i decyzji cenowych,
- małe znaczenie cen jako instrumentu konkurencji,
- presja w kierunku innowacji.

O natężeniu rywalizacji wewnątrz sektora żywnościowego decydują:

1. **Liczba i wielkość przedsiębiorstw.** W polskim przemyśle spożywczym występuje trwała tendencja do konsolidacji w wyniku działań integracyjnych, o charakterze wertykalnym (wstecz lub wprzód) lub horyzontalnym (w obrębie tego samego ogniwa).
2. **Zróźnicowanie przedsiębiorstw.** W Polsce występuje relatywnie duże zróźnicowanie firm pod względem wielkości i udziału w rynku. Są to zarówno przedsiębiorstwa uniwersalne (konkurujące za pomocą tych samych metod i środków), jak i o wyspecjalizowanym profilu działalności.
3. **Różnorodność oferowanych produktów żywnościowych.** Wśród czynników wpływających na możliwości różnicowania produktów żywnościowych szczególne znaczenie mają ilość elementów produktu, istotne różnice w preferencjach poszczególnych grup klientów.
4. **Stopień nasycenia rynku.** Zróźnicowany stopień nasycenia rynku produktami żywnościowymi ma wpływ na kształt i natężenie konkurencji na tym rynku. Przedsiębiorstwa konkurują bezpośrednio ze sobą o przejęcie obecnych klientów (na rynkach nasyconych – podstawowych), ale też pośrednio o pozyskanie nowych nabywców na rynku (na rynku produktów nowej generacji).
5. **Postęp technologiczny.** Szybkie zmiany w technologii na rynku żywnościowym przyczyniły się do pobudzenia procesów innowacyjnych, a tym samym kreacji nowych produktów na rynku, jak też do zmiany sposobów dystrybucji i promocji.

Decydująca dla nasilenia rywalizacji na rynku produktów żywnościowych jest wielkość i charakter barier wejścia. Do najważniejszych należy tu zaliczyć:

1. **Ekonomię skali i zakres działania** – wykorzystanie efektu skali w przemyśle spożywczym możliwe jest dzięki rozwojowi i wdrażaniu nowych technologii. Ponadto wzrost wielkości sprzedaży i jej dywersyfikacja wpływa na zmniejszenie poziomu ryzyka (rozłożenie się ryzyka na większą liczbę produktów).
2. **Potrzeby kapitałowe** – występuje istotne zróźnicowanie poziomu obsługi i działalności reklamowej przedsiębiorstw – nowo wchodzące na rynek ponoszą duże nakłady kapitałowe na promowanie marki i przyciągnięcie klientów lojalnych wobec innych przedsiębiorstw. Szczególną barierą na tym rynku może stanowić renoma i zaufanie do firmy.
3. **Zróźnicowanie produktów** – wśród czynników wpływających na możliwości różnicowania produktów żywnościowych szczególne znaczenie mają: liczba elementów produktu, istotne różnice w preferencjach poszczególnych grup klientów.

Wpływ aktywów rynkowych na stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw sektora spożywczego

W dobie globalizacji gospodarki światowej bardzo istotną rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa odgrywają aktywa rynkowe. W ostatnich latach wpływ aktywów rynkowych na stymulowanie rozwoju przedsiębiorstwa stał się istotnym przedmiotem badań ekonomicznych.

W niniejszym opracowaniu przedstawiono rodzaje aktywów rynkowych, które są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego do budowania przewag konkurencyjnych. Założono, iż im więcej aktywów jest wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa, tym lepszą osiągają pozycję konkurencyjną.

Metodologia badań

Badania empiryczne dotyczyły wpływu aktywów rynkowych na stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw sektora spożywczego. Szerokie ujęcie aktywów obejmuje [Niestrój 1996]:

- kategorie księgowo-bilansowe (wielkość i struktura zasobów kapitałowych przedsiębiorstwa),
- kadre i system zarządzania,
- aktywa określające rynkową pozycję przedsiębiorstwa (udział w rynku, atrakcyjność i cenowe pozycjonowanie produktów, system dystrybucji i promocji).

Przedmiotem zainteresowań w niniejszym artykule będą aktywa określające rynkową pozycję przedsiębiorstwa. Obejmują one następujące kategorie:

1. Udział w rynku (ocena ilościowa pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, planowanie celów, kontrola marketingowa).
2. Atrakcyjność oferty:
 - aktualne postrzeganie oferty firmy na tle konkurencji,
 - efektywność procesu tworzenia oferty (stopień rozpoznania potrzeb rynku, intensywność i formy realizacji polityki innowacyjnej, zdolności produkcyjne, elastyczność działania aparatu wytwórczego).
3. Cenową pozycję przedsiębiorstwa – ocena pozycji w kategoriach rynkowych zależy od cenowego segmentu rynku, na którym uplasowane są produkty firmy. Cenowa struktura rynku obejmuje trzy segmenty:
 - rynek górny (ceny są wyróżnikiem jakości oferty i renomy marki, wyższy od konkurencji poziom cen może świadczyć o przewadze konkurencyjnej),

- rynek średni (ocena poziomu uzyskiwanych cen jest ściśle powiązana z oceną jakości oferty, wizerunkiem firmy i poziomem kosztów),
 - rynek dolny (cena stanowi główne źródło przewagi konkurencyjnej firmy. Niski poziom cen to podstawowy atut firmy i element aktywów rynkowych wzmacniający siłę ich rynkowego oddziaływania).
4. System dystrybucji. Wskaźniki gęstości sieci dystrybucji to:
- numeryczny wskaźnik dystrybucji (procentowy wskaźnik udziału liczby punktów sprzedaży firmy w ogólnej sieci oferującej asortyment tej kategorii produktów),
 - ważony wskaźnik dystrybucji (wagę stanowi wielkość obrotów – ilościowa lub wartościowa).

Ocena jakości funkcjonowania systemu dystrybucji wymaga też stosowania wskaźników sprawności rozwiązań logistycznych w obszarze dostaw. Można wyróżnić następujące wskaźniki sprawności:

- średni czas realizacji zamówień,
 - wskaźnik gotowości dostawy,
 - średni poziom zapasów.
5. Aktywa promocyjne:
- a) dotychczas stosowane instrumenty (analiza struktury instrumentów promocyjnych),
 - b) ocena skuteczności systemu promocyjnego:
 - ocena ilościowej wartości rynkowego wizerunku firmy lub produktu (odsetek nabywców wiedzących o istnieniu firmy, odsetek nabywców przychylnie nastawionych do firmy, odsetek stałych klientów),
 - ocena jakościowej wartości wizerunku (postrzeganie firmy, wywołane skojarzenia z firmą, zmiany postaw i nastawienia nabywców do firmy pod wpływem promocji).

Badania empiryczne przeprowadzono w latach 2009–2010. Dobór respondentów do badań był celowy i został dokonany na podstawie następujących kryteriów:

- 1) wielkość przedsiębiorstwa – należące do grupy średnich przedsiębiorstw zatrudniających od 51 do 250 pracowników,
- 2) zasięg działania – sprzedaż towarów i usług zarówno na rynku krajowym, jak też zagranicznym,
- 3) profil działalności przedsiębiorstwa – przedsiębiorstwa o zróżnicowanym profilu. Połowa przedsiębiorstw należy do sektora spożywczego, a druga połowa do pozostałych branż, w tym budowlanej, meblarskiej, tekstylnej, IT, produkcji opakowań maszyn i urządzeń dla przemysłu,

- 4) wdrożony system zarządzania jakością ISO 9001 lub ISO 22000 w przedsiębiorstwie od co najmniej trzech lat.

Badania empiryczne przeprowadzono za pomocą kwestionariusza ankiety, który rozesłano drogą elektroniczną do 238 przedsiębiorstw zarówno z branży spożywczej, jak i z pozostałych branż wybranych na podstawie doboru celowego. Taki sposób pozyskania danych miał wskazać różnice wpływu aktywów rynkowych na rozwój przedsiębiorstw z branży spożywczej i pozostałych branż w tym budowlanej, meblarskiej, tekstylnej, IT, produkcji opakowań maszyn i urządzeń dla przemysłu. Badaniami objęto osiemdziesiąt pięć przedsiębiorstw, z czego czterdzieści dwa (49,41%) należały do branży spożywczej, a czterdzieści trzy (50,59%) do pozostałych branż.

Przedsiębiorstwa, które ostatecznie zostały objęte niniejszymi badaniami, można określić mianem przedsiębiorstw międzynarodowych (prowadzących działalność zarówno na rynku krajowym, jak też zagranicznym).

Do analizy zebranego w toku badań materiału empirycznego posłużył dwuseryjny punktowy współczynnik zbieżności dwóch cech, który stosowany jest zazwyczaj, gdy jedna ze zmiennych (jakościowa) jest dychotomiczna, druga zaś wyrażana w skali metrycznej. W artykule podziałem dychotomicznym objęto przedsiębiorstwa z branży spożywczej oraz z pozostałych branż.

Wzór na dwuseryjny punktowy współczynnik zbieżności dwóch cech ma następującą postać [Sobczyk 2001]:

$$r_{pbis} = \frac{X_p - X_q}{s(x)}$$

gdzie:

X_p – średnia arytmetyczna cechy mierzalnej w pierwszej klasie nominalnej,

X_q – średnia arytmetyczna cechy mierzalnej w drugiej klasie nominalnej,

$s(x)$ – odchylenie standardowe wszystkich wartości cechy mierzalnej,

p – stosunek liczby wartości pomiarowych w pierwszej klasie nominalnej do ogólnej liczby tych pomiarów (n),

q – stosunek liczby wartości pomiarowych w drugiej klasie nominalnej do ogólnej liczby tych pomiarów (n).

Wyniki i dyskusja

Poniżej przedstawiono wyniki badań określające wpływ aktywów rynkowych na stymulowanie rozwoju przedsiębiorstwa. Wyniki przedstawione w tabeli 1 dotyczą ogółu przedsiębiorstw.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, iż największy wpływ na sty-mulowanie rozwoju przedsiębiorstwa ma lojalność klientów. W dalszej kolejności badane przedsiębiorstwa jako istotne aktywa rynkowe wskazały: jakość obsługi, wizerunek firmy, doświadczenie na rynku. Aktywa te są ściśle związane z postrzeganiem firmy na rynku i mają one charakter niemierzalny [Szwacka-Mokrzycka 2006]. Dopiero w dalszej kolejności badane przedsiębiorstwa wskazały aktywa, które można określić mianem mierzalnych i materialnych. Są one związane ze sferą ekonomiczną funkcjonowania przedsiębiorstwa. Należą do nich: redukcja kosztów, cena i jakość produktów wzmocniona certyfikata-mi. Najrzadziej jako istotne aktywa były wskazywane natomiast innowacje pro-dukcyjne, innowacje technologiczne i kapitał intelektualny (tab. 1). Taki rozkład odpowiedzi prowadzi do wniosku, iż firmy zbyt mało inwestują w sferę bada-wczo-rozwojową, lub nie umieją wykorzystać jako aktywów rynkowego kapitału intelektualnego, jakim są wykształceni pracownicy, prawa patentowe czy za-strzeżone wzory przemysłowe.

Powyżej wskazano na aktywa rynkowe, które w największym stopniu we-dług badanych przedsiębiorstw wpływają na stymulowanie rozwoju przedsię-biorstwa. W dalszej części dokonano szczegółowej analizy zebranych danych z uwzględnieniem podziału na źródła jego pozyskania, a więc czy pochodzi on od przedsiębiorstw z branży spożywczej, czy też przedsiębiorstw należących do in-nych branż. Do określenia zależności między rodzajem prowadzonej działalności a wpływem aktywów rynkowych na stymulowanie rozwoju przedsiębiorstw wy-brano dwuseryjny punktowy współczynnik zbieżności dwóch cech [Miara 2012].

Tabela 1

Wpływ aktywów rynkowych na stymulowanie rozwoju przedsiębiorstwa [%]

Aktywa rynkowe	Brak wpływu	Mały wpływ	Średni wpływ	Duży wpływ	Bardzo duży wpływ
Cena	3,53	12,94	21,18	16,47	45,88
Jakość produktów	1,18	3,53	17,65	34,12	43,53
Innowacje produktowe	14,12	14,12	20,00	27,06	24,71
Innowacje technologiczne	27,06	23,53	16,47	20,00	12,94
Redukcja kosztów	1,18	5,88	27,06	18,82	47,06
Dystrybucja	12,94	18,82	20,00	21,18	27,06
Kapitał intelektualny	3,53	21,18	28,24	22,35	24,71
Wizerunek firmy	0,00	0,00	21,18	25,88	52,94
Wizerunek marki	25,88	16,47	17,65	18,82	21,18
Doświadczenie na rynku	1,18	1,18	11,76	35,29	5,59
Jakość obsługi	0,00	3,53	21,18	22,35	52,94
Lojalność klientów	0,00	1,18	1,18	23,53	74,12

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Współczynnika tego używa się najczęściej, gdy jedna z cech to cecha dychotomiczna, druga natomiast wyrażona jest w skali metrycznej.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, iż występuje istotna zależność między rodzajem prowadzonej działalności a aktywami rynkowymi w dwóch przypadkach. Pierwszym z nich jest „wizerunek marki”, dla którego obliczono współczynnik na poziomie 0,8112. Po głębszej analizie danych zebranych podczas badań ustalono, iż wizerunek marki jest priorytetowym aktywem rynkowym stymulującym rozwój przedsiębiorstwa z branży spożywczej, co zostało zaprezentowane w tabeli 3.

W świetle uzyskanych wyników można uznać, że badane przedsiębiorstwa z branży spożywczej, w odróżnieniu od przedsiębiorstw z pozostałych branż, w dużej mierze oferują swoje produkty na rynku detalicznym. W sytuacji, w której wiele produktów w ramach pewnej kategorii posiada podobne parametry jakościowe, w kształtowaniu strategii marketingowych na rynku detalicznym przywiązuje się dużą wagę do marki, która może stać się wartością wyróżniającą

Tabela 2

Wartość dwuseryjnego punktowego współczynnika zbieżności

Aktywa rynkowe	Wartość współczynnika
Cena	0,0384
Jakość produktów	-0,0724
Innowacje produktowe	-0,0144
Innowacje technologiczne	-0,1128
Redukcja kosztów	0,0011
Dystrybucja	0,5406
Kapitał intelektualny	-0,0955
Wizerunek firmy	0,1940
Wizerunek marki	0,8112
Doświadczenie na rynku	-0,1045
Jakość obsługi	0,0777
Lojalność klientów	0,0241

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Tabela 3

Wpływ wizerunku marki na rodzaj prowadzonej działalności [%]

Profil działalności	Brak wpływu	Mały wpływ	Średni wpływ	Duży wpływ	Bardzo duży wpływ
Spożywczy	11,9	14,29	23,81	21,43	28,57
Pozostały	39,53	18,6	11,63	16,28	13,95

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

produkt. Nie oznacza to, iż wizerunek firmy jest mniej istotny dla firm z branży spożywczej. Jest on tak samo istotny jak dla przedsiębiorstw z pozostałych branż, o czym świadczy wartość dwuseryjnego punktowego współczynnika zbieżności dwóch cech (0,1940). Wartość ta wskazuje, iż nie ma zależności między rodzajem prowadzonej działalności a wizerunkiem firmy jako aktywem rynkowym stymulującym rozwój przedsiębiorstwa (tab. 3).

Drugim z aktywów rynkowych, który można uznać za istotny, jest „dystrybucja” (wartość współczynnika 0,5406). W świetle danych zaprezentowanych w tabeli 4 można stwierdzić, iż podobnie jak w przypadku „wizerunku marki”, przedsiębiorstwa z branży spożywczej w większym stopniu niż pozostałe wykorzystują dystrybucję do budowania przewagi konkurencyjnej.

Tabela 4

Wpływ dystrybucji na rodzaj prowadzonej działalności

Profil działalności	Brak wpływu	Mały wpływ	Średni wpływ	Duży wpływ	Bardzo duży wpływ
Spożywczy	7,14	9,52	26,19	28,57	28,57
Pozostały	18,6	27,91	13,92	13,95	25,58

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Jak już zostało powiedziane, przedsiębiorstwa z branży spożywczej biorące udział w badaniu w większym stopniu niż przedsiębiorstwa z innych branż angażują się na rynku detalicznym. Na rynku tym wybór odpowiednich kanałów dystrybucji często decyduje o porażce lub sukcesie. W przypadku firm, które nie oferują swoich produktów na rynku detalicznym, dystrybucja jest mniej istotna, gdyż odbywa się ona zazwyczaj bez żadnych pośredników, a towar jest dostarczany bezpośrednio z magazynu producenta do klienta.

Zakończenie

W warunkach dużego nasycenia rynku żywnościowego istnieje potrzeba poszukiwania źródeł trwałej przewagi konkurencyjnej. Współcześnie za najważniejsze uważane są aktywa rynkowe, decydujące o możliwości przetrwania i rozwoju przedsiębiorstwa. Rynek żywnościowy w Polsce wykazuje wysoki poziom koncentracji kapitałowej oraz produkcyjnej i charakteryzuje się wysokim stopniem nasycenia popytu. Z przeprowadzonych badań wynika, że wiodące znaczenie w budowaniu trwałych przewag konkurencyjnych na rynku żywnościowym odgrywają aktywa niematerialne, a w szczególności wizerunek.

Relatywnie małe znaczenie w budowaniu trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku żywnościowym mają innowacje produktowe. Przedsiębiorstwa wprowadzające nowe produkty tylko przez krótki czas czerpią dodatkowe zyski z powodu wysokiej dynamiki procesów naśladowania i dyfuzji innowacji.

Literatura

- KOTLER PH. 1994: *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner & Ska, Warszawa.
- MIARA A. 2012: *Ekonomiczno-marketingowe efekty podnoszenia jakości wyrobów i usług w przedsiębiorstwach*, Praca doktorska, SGGW, Warszawa.
- NIESTRÓJ R. 1996: *Zarządzanie marketingiem – Aspekty strategiczne*, PWE, Warszawa.
- PORTER M.F. 1980: *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, Free Press, New York.
- SOBCZYK M. 2001: *Statystyka*, PWN, Warszawa.
- SZWACKA-MOKRZYCKA J. 2006: *Determinants of differentiation marketing strategies of food industry companies in Poland*. 2nd International Conference, Izmir.
- SZWACKA-MOKRZYCKA J. 2012: *Investment and export of food industry in Poland in 2008–2011*. Roczniki Naukowe SERiA, Vol. XIV/No.6.

Factors stimulating the development of the food market

Abstract

Nowadays, marketable assets that determine the survival and development of enterprises are seen as the most important factors of development. This is particularly important in a highly saturated food market, where there is a strong need to find sources of constant competitive advantage. The purpose of the present article is to present the role and importance of marketable assets in stimulating the development of food industry companies. The paper begins with the presentation of the types of marketable assets and their role in building constant competitive advantage on the food market. In the second part the results of surveys conducted among enterprises of the food industry are presented; basing on these, the authors determine the companies' priorities in the use of assets aiming at stimulating their development.

Agnieszka Piekutowska

Wydział Zarządzania

Politechnika Białostocka

Rolnictwo w krajach rozwijających się

Wstęp

Rolnictwo światowe znajduje się na różnych etapach rozwoju. Nie ulega wątpliwości, że w krajach rozwiniętych znajduje się ono na znacznie wyższym poziomie rozwoju niż w wielu krajach rozwijających się. Dlatego tak istotne znaczenie ma zaangażowanie krajów rozwiniętych w działania mające na celu poprawę sytuacji gospodarczej w krajach rozwijających się właśnie poprzez wpływ na światowy rynek rolny. Procesy globalizacji i integracji regionalnej jakie mają miejsce w gospodarce światowej oraz towarzysząca im liberalizacja handlu tworzą korzystne warunki do realizacji tego celu. Niestety, mimo że kraje rozwinięte głoszą idee liberalizacji światowego handlu rolnego, to w rzeczywistości skutecznie chronią ten rynek. Protekcyjna polityka rolna dyskryminuje kraje rozwijające się i skutecznie ogranicza ich możliwości rozwoju. Problem jest o tyle istotny, że rolnictwo ma kluczowe znaczenie dla tych krajów. W wielu przypadkach są to bowiem gospodarki naturalne, w których dominuje sektor rolny. Z drugiej jednak strony, mimo dominacji tego sektora, wiele z krajów rozwijających się walczy z problemem wyżywienia. Istniejący bowiem poziom rozwoju rolnictwa nie zapewnia niezbędnej ilości żywności.

Biorąc pod uwagę trudną sytuację gospodarczą w wielu krajach rozwijających się oraz rolę jaką w ich rozwoju odgrywa sektor rolny, uzasadnione wydaje się dokonanie oceny dotychczasowej liberalizacji handlu w tym sektorze, a przede wszystkim jej znaczenia dla możliwości rozwoju tych krajów. Towarzysząca tym procesom intensyfikacja obrotów handlowych decyduje bowiem o osiągniętych korzyściach i miejscu danego kraju w międzynarodowym podziale pracy. Uwagę skoncentrowano również na związkach jakie istnieją między udziałem danego kraju w handlu międzynarodowym a jego strukturą produkcji i wymiany. Specjalizacja w produkcji surowcowo-rolnej sprawiła bowiem, że kraje rozwijające się, a zwłaszcza te najslabiej rozwinięte, zostały włączone do światowego podziału pracy w sposób, który gwarantował i gwarantuje do dzisiaj, większe korzyści silniejszej stronie, a tym samym skutecznie ogranicza ich możliwości rozwoju.

Realizacja założonych celów wymagała analizy literatury przedmiotu oraz analizy danych statystycznych dotyczących zmian jakie zachodziły w handlu międzynarodowym. Ustalając związek między zaangażowaniem danego kraju w integrację z gospodarką światową i osiąganymi korzyściami, skoncentrowano się przede wszystkim na danych obejmujących okres liberalizacji handlu w ramach rund negocjacyjnych GATT/WTO.

Problemy rolnictwa w krajach rozwijających się

Kraje rozwijające się charakteryzują się nie tylko niskim poziomem techniki i technologii, brakiem wykwalifikowanej siły roboczej, czy też odpowiedniej infrastruktury, ale również tym, że w wielu przypadkach są to przede wszystkim gospodarki naturalne. Gospodarki, w których dominuje zatrudnienie w rolnictwie, i które nie tworzą chłonnego rynku zbytu na artykuły przemysłowe. Mimo dominacji sektora rolnego wiele z krajów rozwijających się walczy z problemem wyżywienia. Istniejący bowiem poziom rozwoju rolnictwa nie zapewnia niezbędnej ilości żywności. Jest to wynikiem zacofanej struktury rolnej (np. problemy własności) oraz niskiego poziomu agrotechniki uprawy (m.in. prymitywny sprzęt rolny), które to wzajemnie na siebie oddziałują, utrudniając rozwój produkcji rolnej¹.

Niski poziom produkcji w tym sektorze to także efekt niewykorzystanych zasobów pracy i ziemi. Regiony o stosunkowo dużych powierzchniach użytków rolnych i liczbie ludności dostarczają na rynek niewielkie ilości produktów. W rezultacie kraje, w których dominuje sektor rolny stały się importerami netto tych artykułów. W najtrudniejszej sytuacji znajdują się kraje Afryki importujące żywność, którą same mogłyby wytwarzać w ilości zaspokajającej potrzeby całego kontynentu. Problemem jest jednak brak kapitału, konieczność zmiany ustroju rolnego, a także poprawa agrotechniki upraw².

W latach 1990–1992 liczba głodujących w krajach rozwijających się zmniejszyła się tylko o 3 mln, co oznaczało, że udział głodujących w populacji tych krajów zmniejszył się z 20% w latach 1990–1992 do 17% w latach 2001–2003³. Ograniczenie głodu na świecie jest podstawowym problemem globalnym. Prognozy przewidują, że do 2015 roku zostaną zrealizowane „Cel Szczytu Ziemi” i „Cel Milenijny”, zgodnie z którymi liczba głodujących zmniejszy się o połowę

¹ P. Bożyk (red.), *Gospodarka światowa*, PWE, Warszawa 1991, s. 271–272.

² Ibidem, s. 272–273.

³ A. Sapa, *Rolnictwo w procesie globalnego rozwoju*, [w:] A. Bąkiewicz, U. Żuławska, *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, Warszawa 2010, s. 281.

w odniesieniu do roku 1990. Oznacza to, że liczba niedożywionych w krajach rozwijających się powinna być zredukowana o 31 mln rocznie między latami 2001–2003 a 2015⁴.

Dane statystyczne potwierdzają, że jedynie kraje Azji i Ameryki Łacińskiej zbliżają się do założonych „Celów Szczytu Ziemi”, chociaż nie ma pewności, że liczba głodujących w tych krajach rzeczywiście zostanie obniżona do założonego poziomu. Trudności z osiągnięciem „Celu Milenijnego” będą miały również kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (tab. 1).

Nie ulega zatem wątpliwości, że istotne znaczenie dla krajów rozwijających się ma nie tylko rozwój sektora przemysłowego, ale także rolnego, który będzie w stanie zredukować problem głodu w tych krajach i przyspieszyć ich rozwój gospodarczy. Działania te wymagają jednak zaangażowania społeczności międzynarodowej. Wzrost produkcji żywności i wydajności w rolnictwie wymaga bowiem takich rozwiązań, które będą uwzględniały relacje rolnictwa z otoczeniem. Chodzi tutaj przede wszystkim o protekcyjną politykę rolną krajów rozwiniętych i dalszą liberalizację handlu rolnego na forum WTO⁵.

Dotychczasowe działania podjęte w ramach GATT, a następnie WTO przyczyniły się wprawdzie do liberalizacji handlu międzynarodowego, ale nie oznacza to, że stawki celne i instrumenty pozataryfowe przestały skutecznie chronić rynki poszczególnych krajów. Dlatego też podejmowane są działania w kierunku

Tabela 1

Prognoza osiągnięcia „Celu Szczytu Ziemi” i „Celu Milenijnego” w 2015 roku

Wyszczególnienie	Liczba głodujących [mln]			Udział głodujących w populacji [%]		
	1990–1992	2015	CSzZ*	1990–1992	2015	CM**
Kraje rozwijające się	823	582	412	20,3	10,1	10,2
Afryka Subsaharyjska	170	179	85	35,7	21,1	17,9
Bliski Wschód i Afryka Północna	24	36	12	7,6	7,0	3,8
Ameryka Łacińska i rejon Karaibów	60	41	30	13,4	6,6	6,7
Azja Południowa	291	203	146	25,9	12,1	13,0
Azja Wschodnia	277	123	139	16,5	5,8	8,3

*„Cel Szczytu Ziemi” z 1996 roku zakłada ograniczenie liczby głodujących o połowę;

**„Cel Milenijny” zakłada ograniczenie udziału głodujących o połowę.

Źródło: FAO, *The State of Food Insecurity in the World 2006*, [w:] A. Sapa, *Rolnictwo w procesie...*, op. cit., s. 282.

⁴ Ibidem, s. 281.

⁵ Ibidem, s. 285.

dalszej jego liberalizacji. Takim kolejnym krokiem umożliwiającym osiągnięcie tego celu miała być rozpoczęta w 2001 roku Runda Dohijska. Mimo nadziei na pomyślny jej przebieg postęp w jej realizacji był powolny. Jeden z poważniejszych problemów dotyczył właśnie kwestii rolnictwa. Grupa dwudziestu krajów rozwijających się (tzw. G20), pod przewodnictwem Afryki Południowej, Brazylii, Indii i Chin, próbowała wywrzeć nacisk na Stany Zjednoczone i Unię Europejską, aby otworzyły swoje rynki. Negocjacje te zostały jednak odłożone w czasie, co w pewien sposób zahamowało proces dalszej liberalizacji handlu w ramach WTO⁶.

W efekcie liberalizacja handlu nie przyniosła spodziewanych efektów w większości krajów rozwijających się. Nie bez znaczenia jest zapewne sposób jej przeprowadzania. Zazwyczaj bowiem kraje rozwinięte popierają, wręcz nakłaniają, do liberalizacji handlu w zakresie towarów, które eksportują, podczas gdy nadal chronią sektory, którym mogłaby zagrozić konkurencja ze strony krajów rozwijających się. Świadczą o tym przeprowadzone dotychczas rundy GATT, w trakcie których obniżano bariery handlowe, ale przede wszystkim na artykuły przemysłowe będące przedmiotem eksportu krajów rozwiniętych gospodarczo. Tymczasem rynki artykułów rolnych podlegały znacznej ochronie. W ten sposób liberalizacja nie przyniosła spodziewanych korzyści krajom rozwijającym się, a ich udział w międzynarodowym podziale pracy nie zwiększył się na tyle, aby w znaczący sposób przyczynić się do poprawy sytuacji gospodarczej w tych krajach⁷. Jednocześnie specjalizacja w produkcji surowcowo-rolnej sprawiła, że kraje te zostały włączone do światowego podziału pracy w sposób, który gwarantował i gwarantuje do dzisiaj, większe korzyści silniejszej stronie⁸.

Struktura produkcji a poziom rozwoju

Między strukturą, a zwłaszcza między udziałem przemysłu w PKB a poziomem rozwoju danego kraju istnieje ścisły związek. Im większy poziom rozwoju, tym większy udział tego sektora w tworzeniu PKB. Trudności w rozwoju przemysłu w krajach rozwijających się dały znać o sobie już w latach pięćdziesią-

⁶ J.E. Stiglitz, A. Carlton, *Fair Trade. Szansa dla wszystkich*, PWN, Warszawa 2007, s. 69–73. Do G20 należały: Afryka Południowa, Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Ekwador, Filipiny, Gwatemala, Indie, Kolumbia, Kostaryka, Kuba, Meksyk, Pakistan, Paragwaj, Peru, Salwador, Tajlandia i Wenezuela.

⁷ J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004, s. 68–70.

⁸ Na nierównomierne rozłożenie korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy zwracają uwagę liczni autorzy, por.: G. Myrdal, *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, PWN, Warszawa 1958, s. 58.

tych. Wąska specjalizacja, często ograniczająca się do kilku produktów przemysłowych, eksportowanych do krajów rozwiniętych w dużym stopniu uzależniała te kraje od rynków zbytu. Podjęte po II wojnie światowej działania mające na celu uprzemysłowienie krajów rozwijających się w wielu przypadkach przyniosły pozytywne wyniki. Wśród nich znalazły się także kraje najslabiej rozwinięte, a zmiany dotyczyły nie tylko przemysłu wydobywczego, ale także przetwórczego. W rezultacie w krajach afrykańskich udział przemysłu w tworzeniu dochodu wzrósł z 6–12% w 1960 roku do 13–20% w 1980 roku. Największą rolę odgrywał w tym czasie przemysł rolno-spożywczy i tekstylny-odzieżowy (tab. 2).

W analizowanym okresie najbardziej uprzemysłowione były państwa Ameryki Łacińskiej, gdzie rolnictwo w 1965 roku wytwarzało od 6 (Wenezuela) do

Tabela 2

Struktura wytwarzania PKB w wybranych krajach w latach 1965, 1990 i 2003 roku [%]

Kraj	Rolnictwo			Przemysł					
				wydobywczy			przetwórczy		
	1965	1990	2003	1965	1990	2003	1965	1990	2003
Afryka:									
Ghana	44	45	36	19	17	25	10	24	19
Czad	42	29	46	15	18	13	12	14	12
Kenia	35	29	16	18	19	20	11	12	14
Nigeria	54	33	26	13	41	49	6	6	4
Zimbabwe	18	16	17	35	33	24	20	23	13
Ameryka Łacińska:									
Argentyna	17	8	11	42	36	35	33	27	24
Boliwia	23	17	15	31	35	30	15	18	15
Chile	9	9	9	40	41	34	24	20	16
Kolumbia	27	17	12	27	38	29	19	21	14
Ekwador	27	13	8	22	38	29	18	19	11
Meksyk	14	8	4	27	28	26	20	21	18
Peru	18	9	10	30	27	29	17	18	16
Wenezuela	6	5	4	40	61	41	b.d.	15	9
Azja:									
Bangladesz	53	30	22	11	21	26	5	13	16
Chiny	44	27	15	39	42	52	31	33	39
Hongkong	2	0	0	40	25	12	24	17	5
Indie	44	31	22	22	28	27	16	17	16
Indonezja	56	19	17	13	39	44	8	21	25
Malezja	28	15	10	25	42	49	9	24	31
Tajlandia	32	12	10	23	37	44	14	27	35
Inne:									
Japonia	10	2	1	44	39	30	21	27	21
USA	3	2	2	38	28	23	28	19	15

Źródło: *World Development Indicators*, [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2007, s. 84.

27% (Ekwador, Kolumbia), a produkcja przemysłowa od 30–42% PKB. Najbardziej zacofane struktury istniały w Azji i Afryce, gdzie udział rolnictwa przekraczał 50%, a przemysłu nie przekraczał 30%. Najbardziej dynamiczne zmiany struktur wystąpiły w krajach nowo uprzemysłowionych, w przypadku których wyraźnie widać przejście od rolnictwa do rozwoju przemysłu. Nie bez znaczenia dla tych zmian była integracja tych krajów z gospodarką światową poprzez większe zaangażowanie w handel międzynarodowy. W niektórych krajach rozwijających się mimo wzrostu udziału przemysłu w wytwarzaniu PKB jego struktura ma przestarzały charakter. Przykład stanowi Wenezuela, gdzie w 2003 roku udział przemysłu wydobywczego w wytwarzaniu PKB wyniósł 41%, a przetwórczego zaledwie 9% (tab. 2).

Mimo przewagi rolnictwa w wytwarzaniu PKB w wielu krajach rozwijających się, jego wydajność i efektywność w wielu spośród nich jest niższa niż w pozostałych sektorach gospodarki⁹. Fakt, że kraje te przez wiele lat zmuszone były kierować zasoby pracy do mniej efektywnych gałęzi sprawił, że przyrost PKB był w ich przypadku znacznie mniejszy niż w krajach rozwiniętych¹⁰. W rezultacie zwłaszcza najslabiej rozwinięte kraje cierpią na niedobór żywności i stały się jej importerami. W latach 1960–1980 produkcja rolna wzrastała w tych krajach w tempie nieprzekraczającym 3% rocznie. Potwierdza to wcześniejsze stwierdzenia, że z punktu widzenia krajów rozwijających się istotne znacznie ma nie tylko rozwój przemysłu, ale także rozwój i modernizacja rolnictwa, a to wymaga działań mających na celu dalszą liberalizację handlu rolnego.

Struktura produkcji a struktura wymiany

Struktura produkcji określa konkurencyjność danej gospodarki, a tym samym korzyści jakie wynikają z udziału w międzynarodowym podziale pracy. Kraje rozwinięte, mające niewielki udział w produkcji rolnej, charakteryzują się tym samym wyższym poziomem tej konkurencyjności. Produkcją przede wszystkim wyroby przemysłowe, osiągają większe korzyści z wymiany. Analiza dynamiki produkcji przemysłowej i rolnej w latach 1980–2003 potwierdza, że wyroby przemysłowe wytwarzane były przede wszystkim w krajach rozwiniętych, podczas gdy kraje rozwijające się stały się źródłem przede wszystkim artykułów rolnych, co przejawiało się wyższą dynamiką produkcji rolnej w tych krajach (tab. 3).

⁹ R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2007, s. 85.

¹⁰ W. Iskra, *Współzależność handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego*, Wyd. Wyższej Szkoły Biznesu i Administracji, Warszawa 1998, s. 34–38.

Tabela 3

Dynamika produkcji rolniczej i przemysłowej w latach 1980–2003 (ceny stałe)

Wyszczególnienie	1980	1990	1995	2000	2004
	Produkcja przemysłowa (1995 = 100)				
Kraje rozwinięte gospodarczo	76	93	100	124	131,2
Kraje rozwijające się	63	80	100	122	145,7
Produkcja rolnicza (1995 = 100)					
Afryka	67	88	100	119	109,5*
Ameryka Południowa	64	83	100	115	118*
Ameryka Północna i Środkowa	81	93	100	113	106,4*
Europa	99	106	100	105	104,6*

*rok 2000 = 100.

Źródło: *Rocznik Statystyczny RP*, GUS, Warszawa 2004, s. 723–725.

Struktura produkcji i związana z nią struktura wymiany odzwierciedlają sytuację gospodarczą danego kraju. Handel zagraniczny uwidacznia skutki niekorzystnej specjalizacji, która usytuowała kraje rozwijające się w roli zaplecza surowcowo-rolnego. Nie bez powodu handel zagraniczny nazywany jest „zwierciadłem gospodarki narodowej”. Porównanie to jest zwłaszcza adekwatne w odniesieniu do krajów najsłabiej rozwiniętych, w przypadku których poziom i dynamika obrotów z zagranicą bardzo wyraźnie odzwierciedla ich trudną sytuację gospodarczą¹¹.

Do czasu II wojny światowej surowce i produkty rolne stanowiły 2/3 handlu¹². W wyniku industrializacji zmieniły się proporcje w wymianie międzynarodowej. Wraz z rewolucją przemysłową nastąpił dynamiczny rozwój produkcji przemysłowej. Potwierdza to analiza struktury towarowej obrotów handlowych (tab. 4).

Na rynku artykułów przemysłowych decydującą rolę odgrywały kraje rozwinięte. Ich udział w światowym eksporcie wyrobów przemysłowych przekraczał 80%. W latach 1950–2002 wartość eksportu produktów rolnych i surowców mineralnych rosła wolniej niż wyrobów przetworzonych (tab. 4). Jedynie w latach 1970–1980 można zaobserwować odwrotną tendencję, która była wynikiem gwałtownego wzrostu cen paliw. Tym samym zwiększył się udział towarów z grupy krajów rozwijających się. W kolejnej dekadzie 1980–1990 ujemnej wartości eksportu surowców mineralnych (–1,4) towarzyszyło dodatnie tempo wzrostu eksportu (0,9), co oznacza, że już w latach 1980–1990 ceny ropy naftowej spadły. Spadek cen towarzyszył także produktom rolnym. Wielkość ich eksportu

¹¹ J. Dudziński, *Najsłabiej rozwinięte kraje Trzeciego Świata*, Wyd. Glob, Szczecin 1986, s. 103.

¹² *Rocznik Statystyczny RP*, GUS, Warszawa 2004, s. 723–725.

Tabela 4

Średnie roczne tempo wzrostu światowego eksportu według grup towarowych w latach 1950–2002 [%]

Wyszczególnienie	1950– –1960	1960– –1970	1970– –1980	1980– –1990	1990– –2000	1950– –2002
	Wartość eksportu					
Produkty rolne	3,6	4,8	16,6	3,4	2,8	6,0
Surowce mineralne	8,8	9,3	27,3	–1,4	5,6	8,9
Wyroby przetworzone	10,7	11,5	19,2	8,3	6,9	10,8
Wolumen eksportu						
Produkty rolne	4,9	3,9	3,5	1,5	4,0	2,5
Surowce mineralne	8,1	7,2	1,7	0,9	4,3	4,2
Wyroby przetworzone	8,7	10,5	7,2	5,6	7,1	7,5

Źródło: *International Trade Statistics*, WTO, Geneva 2003, s. 31.

rosła szybciej niż jego wartość zarówno w latach 1950–1960, jak i 1990–2000. Dla wyrobów przetworzonych tendencja ta miała miejsce jedynie w latach 1990–2000. Z danych statystycznych wynika także, że w latach 1950–2002 zarówno wartość, jak i wielkość eksportu wyrobów przetworzonych wzrosła w znacznie większym stopniu niż produktów rolnych czy surowców mineralnych. Świadczy to o rosnącym znaczeniu tych wyrobów w obrotach handlowych oraz o korzystnym kształtowaniu się ich cen w stosunku do pozostałych grup towarowych. Dowodzi to także, że handel międzynarodowy stał się siłą napędową zwłaszcza produkcji przemysłowej.

Zmiany w strukturze towarowej handlu odpowiadają zmianom w geograficznej strukturze tego handlu, która w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat nie uległa istotnym przeobrażeniom. Nadal kraje rozwijające się pozostają najbardziej uzależnioną grupą od rolnictwa, ale to kraje rozwinięte stały się głównymi eksporterami na rynkach międzynarodowych (tab. 5).

Tabela 5

Największe i najmniejsze uzależnienie od rolnictwa w 2004 roku

Kraje najbardziej uzależnione	Procent PKB z rolnictwa	Kraje najmniej uzależnione	Procent PKB z rolnictwa
Republika Środkowoafrykańska	57	Stany Zjednoczone	1,9
Sierra Leone	53	Szwecja	1,8
Nepal	41	Japonia	1,3
Uganda	32	Wielka Brytania	1,0
Indie	23	Luksemburg	0,7

Źródło: *Świat w liczbach/The Economist*, Studio EMKA, Warszawa 2005, s. 44.

Fakt, że produkty rolne są przedmiotem eksportu nie tylko krajów rozwijających się, ale także rozwiniętych sprawił, że wymianie handlowej tymi towarami od lat towarzyszą liczne bariery handlowe. Ograniczają one dostęp do głównych rynków zbytu dla krajów rozwijających się i zmniejszają możliwości rozwoju handlu w tym sektorze i mniejsze korzyści z wymiany. Tymczasem udział w handlu światowym decyduje o wysokości przychodów z eksportu. Zdecydowana przewaga krajów rozwiniętych nad rozwijającymi się w handlu światowym oznacza zatem trudności zmniejszenia istniejącej luki rozwojowej¹³.

Zakończenie

Istnieje wiele czynników, które uwarunkowały trudną sytuację gospodarczą w krajach rozwijających się. Wśród nich wymienia się niski poziom techniki i technologii, brak wykwalifikowanej siły roboczej, czy też odpowiedniej infrastruktury. Należy jednak podkreślić, że w wielu przypadkach są to przede wszystkim gospodarki naturalne. Gospodarki, w których dominuje zatrudnienie w rolnictwie, i które nie tworzą chłonnego rynku zbytu na artykuły przemysłowe. Biorąc jednak pod uwagę rolę jaką odgrywa rolnictwo w tych krajach można stwierdzić, że istotne znaczenie dla poprawy ich sytuacji gospodarczej ma nie tylko rozwój przemysłu, ale także rozwój i modernizacja rolnictwa. Tym bardziej, że poziom jego rozwoju nie zapewnia niezbędnej ilości żywności, co powoduje, że kraje te walczą z problemem żywienia.

Rozwój sektora rolnego w krajach rozwijających się wymaga podjęcia wielu działań, do realizacji których niezbędne jest zaangażowanie społeczności międzynarodowej. Chodzi tutaj przede wszystkim o protekcyjną politykę rolną krajów rozwiniętych i dalszą liberalizację handlu rolnego. Dotychczasowe działania podjęte w ramach GATT, a następnie WTO wprawdzie przyczyniły się do liberalizacji handlu międzynarodowego, ale nie oznacza to, że bariery handlowe przestały skutecznie chronić rynki poszczególnych krajów. Tym bardziej, że kraje rozwijające się nie odgrywały wielkiej roli w negocjacjach w ciągu pierwszych dwudziestu lat. Dlatego tworzony w trakcie odbytych rund system światowego handlu dostosowany został do potrzeb i interesów krajów rozwiniętych, aktywnie uczestniczących w negocjacjach. Tymczasem dane statystyczne potwierdzają, że kraje, które integrowały się z gospodarką światową poprzez większe zaangażowanie w handel międzynarodowy, osiągały z tego tytułu większe korzyści.

¹³ A. Kosztowniak, *Problemy rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się na tle uwarunkowań procesu globalizacji*, [w:] M. Noga, M.K. Stawicka (red.), *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 49–50.

Oznaczało to także, że przedmiotem liberalizacji były głównie dobra przemysłowe eksportowane przez kraje rozwinięte, co skutkowało wzrostem ich udziału w handlu międzynarodowym i większymi korzyściami. Podobnie zresztą wygląda sytuacja na rynku rolnym. Mimo że to kraje rozwijające się są grupą najbardziej uzależnioną od rolnictwa, to głównym eksporterem tych towarów stały się także kraje rozwinięte. Jest to efekt protekcyjnej polityki rolnej, która skutecznie chroni rynki tych krajów. Zmiana tej sytuacji wymaga podjęcia dalszych działań, które zwiększą udział krajów rozwijających się w światowym handlu rolnym.

Literatura

- BAKIEWICZ A., ŻULAWSKA U., 2010: *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, s. 281–285.
- BOŻYK P. (red.), 1991: *Gospodarka światowa*, PWE, s. 271–272.
- DUDZIŃSKI J., 1986: *Najslabiej rozwinięte kraje Trzeciego Świata*, Wyd. Glob, 103.
- International Trade Statistics*, WTO, Geneva 2003, s. 31.
- ISKRA W., 1998: *Współzależność handlu zagranicznego i wzrostu gospodarczego*, Wyd. Wyższej Szkoły Biznesu i Administracji, s. 34–38.
- MYRDAL G., 1958: *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, PWN, s. 58.
- NOGA M., STAWICKA M.K. (red.), 2008: *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, CeDeWu, s. 49–50.
- PIASECKI R. (red.), 2007: *Ekonomia rozwoju*, PWE, s. 84–85.
- POLAK E., 2009: *Globalizacja a zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne*, Difin.
- Rocznik Statystyczny RP*, GUS, Warszawa 2004, s. 723–725.
- STIGLITZ J.E., CARLTON A., 2007: *Fair Trade. Szansa dla wszystkich*, PWN, s. 69–73.
- STIGLITZ J.E., 2004: *Globalizacja*, PWN, s. 68–70.
- Świat w liczbach/The Economist*, Studio EMKA, Warszawa 2005, s. 44.

Agriculture in developing countries

Abstract

Difficult economic situation in developing countries is a result of a number of factors. Among others, low level of technique and technology, lack of skilled labor force or poor infrastructure. It should be noted, that many of these countries are based on natural economy, with dominating employment in agriculture; consequently, there is very shallow market for industrial goods. Taking into account the role of agriculture in these countries, it is not only industrial development, but mainly agricultural development and modernization that are crucial for making their situation better. Processes of globalization and regional integration, currently observed in the world economy, are favorable conditions for this purpose.

The intensification of international trade accompanying these trends strongly influences the level of benefits achieved and the position of each country in the international division of labor. Unfortunately, despite the fact that the developed countries preach the ideas of liberalization of world agricultural trade, in fact they protect the market.

Iga Lisicka

Katedra Ekonometrii i Statystyki

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Pomiar ubóstwa gospodarstw domowych w Polsce – ujęcie klasyczne

Wstęp

W literaturze dotyczącej kwestii ekonomiczno-społecznych dużo uwagi poświęca się problemowi ubóstwa. Zjawisko to odnosi się zarówno do pojedynczych jednostek (osób, gospodarstw domowych), jak i całych społeczeństw. Jego pomiar zależy od przyjęcia odpowiedniej definicji, sposobu pojmowania oraz metody identyfikacji ubogich. W wielu badaniach wykorzystuje się jednocześnie kilka metod, aby lepiej opisać badane zjawisko. W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa podejścia do analizy sfery ubóstwa – ujęcie klasyczne oraz wielowymiarowe [Panek 2011]. W pierwszym z wymienionych podejść analiza zjawiska dokonywana jest przez pryzmat dochodów bądź wydatków konsumpcyjnych. Obecnie coraz więcej zwolenników zyskuje pogląd, że ubóstwo jest zjawiskiem wielowymiarowym i nie powinno być rozpatrywane wyłącznie na podstawie sytuacji dochodowej. Dlatego w ujęciu wielowymiarowym poza wskaźnikami monetarnymi uwzględnia się również czynniki pozamonetarne.

Celem niniejszej pracy jest empiryczna analiza porównawcza zasięgu i głębokości ubóstwa polskich gospodarstw domowych w 2010 roku otrzymana przy zastosowaniu różnych podejść. Wykorzystano jedno z najczęściej stosowanych metod pomiaru w ujęciu klasycznym (monetarnym). Pozamonetarne wymiary ubóstwa (takie jak np. brak dostępu do edukacji i ochrony zdrowia) nie zostały uwzględnione.

Problemy definicyjne oraz sposoby pojmowania ubóstwa

W literaturze przedmiotu uznaje się, że najstarsza definicja pochodzi sprzed ponad stu lat. Według niej „ubóstwo to niemożność zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych” [Rowntree 1901]. Takie ujęcie odwołuje się do podstawowych, materialnych potrzeb, takich jak np. odżywianie czy ochrona przed zimmem [Topińska i in. 2008]. Stopniowo zakres potrzeb podstawowych ule-

gał rozszerzeniu. Na przykład do niedawna Bank Światowy uznawał ubóstwo za „niemożność osiągnięcia minimalnego standardu życiowego” [World Bank 1990]. Za przełomowe podejście można uznać założenie A. Sena, według którego należy odejść od koncepcji rozumienia ubóstwa jedynie jako braku środków do zaspokojenia potrzeb materialnych. Powinno się przy tym uwzględnić brak możliwości wypełniania różnych funkcji wynikających zarówno z uwarunkowań społecznych, jak i osobistych, niezbędnych do prowadzenia wartościowego życia [Panek 2011].

W polskich realiach jeden z najwybitniejszych ekspertów w tej dziedzinie, prof. T. Panek, w swoich analizach proponuje przyjęcie tzw. ekonomicznej definicji ubóstwa. Według niej, ubóstwem określa się sytuację, w której jednostka nie dysponuje wystarczającymi środkami pozwalającymi na zaspokojenie jej potrzeb. Poza ekonomiczną definicją ubóstwa pozostają aspekty kulturowe, polityczne i socjologiczne objęte kategorią wykluczenia społecznego [Panek 2007].

Wiele kontrowersji związanych jest z tym czy ubóstwo powinno być pojmowane w sposób absolutny, czy relatywny. Kategoria ubóstwa w ujęciu absolutnym opiera się na pojęciu stanu zaspokojenia potrzeb, zdefiniowanych w konkretnych kategoriach ilościowych i wartościowych. Jednostki określane są jako ubogie, kiedy ich potrzeby nie są zaspokojone w sposób wystarczający. Problem ubóstwa zostaje rozwiązany, gdy wszystkim członkom społeczeństwa zostaje zapewnione zaspokojenie ich podstawowych potrzeb. Kategoria ubóstwa w ujęciu względnym opiera się natomiast na odniesieniu poziomu zaspokojenia potrzeb jednostek do poziomu ich zaspokojenia przez innych członków społeczeństwa. Ubóstwo w tym ujęciu nie może zostać w praktyce całkowicie wyeliminowane, lecz tylko zmniejszone poprzez zmniejszenie nierównomierności w poziomie zaspokojenia potrzeb [Panek 2007].

Oba sposoby pojmowania ubóstwa mają zalety i ograniczenia. Krytycy ujęcia absolutnego wskazują, że zawsze wiąże się ono z pewnym arbitralizmem – ustalenie „koszyka” potrzeb podstawowych oraz określenie minimalnego poziomu zaspokojenia tych potrzeb zależy od opinii ekspertów i decydentów. Z kolei przeciwnicy ujęcia relatywnego wskazują, że ujęcie to nie pozwala na ustalenie stałego punktu odniesienia dla porównań zmian ubóstwa w czasie i w przestrzeni, a tym samym utrudnia ocenę efektywności polityki nakierowanej na walkę z ubóstwem [Panek 2011].

Kolejny problem wiąże się z różnymi podejściami do pomiaru ubóstwa – rozpatrywaniem ubóstwa w sposób obiektywny lub subiektywny. W ujęciu obiektywnym ocena poziomu zaspokojenia potrzeb badanych jednostek jest dokonywana niezależnie od ich wartościowań w tym zakresie [Panek 2011].

W ujęciu subiektywnym zaś analiza opiera się na odpowiedziach na pytania dotyczących własnego postrzegania swojej sytuacji dochodowej.

Do wad ujęcia subiektywnego należy zaliczyć fakt, że respondenci w różny sposób określają swoje minimalne standardy poziomu życia [Panek 2011]. Z drugiej strony w ujęciu obiektywnym ustalenie „koszyka” potrzeb podstawowych oraz wyznaczenie minimalnego poziomu zaspokojenia tych potrzeb zależy zawsze od opinii i rozstrzygnięć ekspertów i decydentów.

Należy podkreślić, że określenia „pomiar obiektywny” oraz „pomiar subiektywny” nie mają bezpośredniego związku ze stopniem arbitralizmu stosowanego przy pomiarze ubóstwa. Każdy z tych sposobów pomiaru może być stosowany zarówno w ujęciu absolutnym, jak i w ujęciu relatywnym. Ujęcie subiektywne nie powinno stanowić alternatywy w stosunku do ujęcia obiektywnego, lecz być stosowane do niego komplementarnie.

Metody pomiaru ubóstwa w ujęciu klasycznym

W ujęciu klasycznym wykorzystuje się dochody lub całkowite wydatki ekwiwalentne gospodarstw domowych. Niektórzy badacze wskazują, że są dwa główne powody przedkładania całkowitych wydatków nad dochodami w analizie dobrobytu [Atkinson i in. 2002]. Pierwszy odnosi się do faktu, że wydatki są bardziej powiązane ze standardem życia [Slesnick 1998]. Drugi argument wiąże się z wykorzystaniem wydatków jako lepszego przybliżenia „prawdziwych dochodów”¹ niż dochody rejestrowane.

W literaturze przedmiotu wymienia się także inne argumenty przemawiające za wykorzystywaniem wydatków. Według Slesnicka [1998], pomiar zamożności jedynie na podstawie dochodów ignoruje potencjalny wpływ cen dóbr na rozkład zamożności gospodarstw domowych. Ponadto, jak wskazuje Kot [2008], posługiwanie się kategorią wydatków jest wskazane również w sytuacji badań sezonowych. Im krótszy okres badań, tym większe są fluktuacje dochodów. Wahania sezonowe wydatków są na ogół mniejsze niż dochodów. Zauważono także, że respondenci biorący udział w sondażach gospodarstw domowych poważnie zaniżają swoje dochody [Szulc 2007].

¹ Termin „prawdziwe dochody” odpowiada, wprowadzonemu przez Milтона Friedmana, pojęciu dochodów permanentnych (stałych). W odróżnieniu od bieżących dochodów odnosi się on do przeciętnego dochodu uzyskiwanego w dłuższym, przynajmniej kilkuletnim okresie [Bywalec i Rudnicki 2002].

Korzystanie z danych w postaci wydatków też nie jest pozbawione zastrzeżeń, m.in. ze względu na fakt, że w skład łącznych wydatków gospodarstwa domowego wchodzi wydatki na dobra trwałe. Gdy miesiąc zakupu pokrywa się z miesiącem obserwacji otrzymuje się zafałszowane informacje o poziomie konsumpcji. Kolejny problem stanowi wycena spożycia naturalnego (zwłaszcza żywności) oraz znaczne zaniżanie przez gospodarstwa domowe wydatków na alkohol, tytoń i narkotyki.

Według Szulca, wybór między wydatkami a dochodami rzadko może być dokonywany jedynie na podstawie ogólnych zasad. Decyzja w znacznie większym stopniu powinna zależeć od jakości posiadanych danych [Szulc 2007]. Konkludując, można stwierdzić, że badanie zamożności na podstawie dochodów jak i wydatków jest z pewnością bardziej kompletne niż oparte tylko na jednej z tych pozycji. Niezależnie bowiem od zalet jednego z mierników, nie ma powodów, aby rezygnować z informacji jakie niesie ze sobą drugi z nich [Szulc 2007].

Ze względu na różną strukturę demograficzną gospodarstw domowych w ujęciu klasycznym wykorzystuje się dochody ekwiwalentne lub całkowite wydatki ekwiwalentne. Stąd ważną kwestią jest wybór skal ekwiwalentności². Obecnie jedne z częściej stosowanych skal normatywnych stanowią tzw. skale OECD. W tzw. oryginalnej skali OECD, zwanej także skalą OECD_{70/50}, wykorzystuje się wzór:

$$OECD_{70/50} = 1 + 0,7(d - 1) + 0,5c \quad (1)$$

gdzie:

d – liczba osób dorosłych w gospodarstwie,

c – liczba dzieci³ w gospodarstwie domowym.

Skala ta została zaproponowana dla krajów, które nie wypracowały własnych formuł określających ekwiwalentne dochody i całkowite wydatki gospodarstw domowych. Obecnie dla krajów wysoko rozwiniętych stosuje się tzw. zmodyfikowaną skalę OECD, która przypisuje mniejszą wagę dużym gospodarstwom domowym. Główny Urząd Statystyczny w Polsce nadal do wyznaczania granic ubóstwa korzysta ze skali oryginalnej.

² Różne podejścia w zakresie metod estymacji skal ekwiwalentności zaprezentowano m.in. w monografii [Dudek 2011].

³ W literaturze przedmiotu nie jest jednoznacznie określone, czy przez dziecko rozumie się osobę poniżej 14., czy 15. roku życia. Na przykład w pracy [Hagenaars i in. 1998] za dziecko uznaje się osobę poniżej 14. roku życia, natomiast w pracach [Panek 2007], [Ubóstwo... 2011] przez dziecko rozumie się osobę poniżej 15. roku życia.

Istotną zaletą skal OECD jest możliwość wykorzystania wyników analiz uzyskiwanych przy zastosowaniu tych skal w porównaniach międzynarodowych. Należy podkreślić, że wybór skal ma tym większe znaczenie, im liczniejsze są gospodarstwa domowe.

Metody wyznaczania granicy ubóstwa w ujęciu klasycznym

W ujęciu klasycznym ubóstwo określa się na podstawie wskaźników monetarnych. Gospodarstwo domowe uznaje się za ubogie, jeżeli poziom jego dochodów ekwiwalentnych lub całkowitych wydatków ekwiwalentnych jest niższy od wartości przyjętej za granicę ubóstwa. W praktyce stosuje się różne rozwiązania w kwestii wyboru tych granic. Mogą być one wyznaczone w sposób absolutny i względny. Te pierwsze ustalane są najczęściej przez ekspertów określających koszt koszyka wybranych dóbr, który zaspokaja podstawowe potrzeby życiowe. Za przykład może tu służyć minimum egzystencji, które odnosi się do ubóstwa skrajnego. Wartość granicy oblicza się jako sumę wydatków potrzebnych do nabycia minimalnego koszyka dóbr niezbędnego do przetrwania. Drugim przykładem granicy absolutnej jest granica ustawowa upoważniająca do ubiegania się o przyznanie świadczenia pieniężnego. Wartość tej granicy ustalana jest przez organy polityki społecznej. Do zalet granic absolutnych można zaliczyć ich związek z definicją ubóstwa rozumianego jako niemożność uzyskania wystarczających środków do życia, do wad zaś – arbitralność, zwłaszcza w przypadku ustawowej granicy ubóstwa.

Granice wyznaczone w sposób względny są zdefiniowane jako określony procent przeciętnej wartości przyjętego miernika zamożności, np. 50% średnich całkowitych wydatków ekwiwalentnych, 60% mediany dochodów ekwiwalentnych. Do zalet takich granic zalicza się łatwość ich obliczania, natomiast do wad – fakt, że ich wartość zależy wyłącznie od rozkładu dochodów oraz arbitralność w wyborze procentu średniej wartości.

Oprócz przedstawionych tzw. granic obiektywnych można rozpatrywać tzw. granice subiektywne. Zazwyczaj w ujęciu subiektywnym wykorzystuje się informacje o dochodach gospodarstw domowych. Analiza opiera się na odpowiedziach na pytania dotyczące własnego postrzegania swojej sytuacji dochodowej. Do wyznaczania subiektywnej granicy ubóstwa najczęściej wykorzystuje się metodę lejdeńską (LPL – ang. *Leyden Poverty Line*) [Goedhart i in. 1977]. W metodzie tej wykorzystuje się odpowiedzi respondentów na pytanie jakie

dochody uznaliby za bardzo złe, niewystarczające, ledwo wystarczające, dobre i bardzo dobre.

Inną metodą do wyznaczania subiektywnej granicy ubóstwa jest tzw. metoda subiektywnej linii ubóstwa [Goedhart i in. 1977], dla której gospodarstwa domowe określają minimalny dochód umożliwiający zaspokojenie potrzeb podstawowych. Przedstawiają w ten sposób indywidualną granicę ubóstwa dla własnego gospodarstwa. Równanie przedstawiające tę zależność można zapisać w postaci:

$$\ln y_{\min} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln L + \alpha_2 \ln y \quad (2)$$

gdzie:

y_{\min} – minimalny poziom dochodu deklarowany przez gospodarstwo domowe jako ledwie wystarczający,

L – liczba osób w gospodarstwie domowym,

y – dochód gospodarstwa domowego.

Parametry równania (2) podlegają oszacowaniu. Na ich podstawie wyznacza się linie ubóstwa y^* dla gospodarstw o różnym składzie demograficznym, spełniających następujące równanie:

$$\ln y^* = \alpha_0 + \alpha_1 \ln L + \alpha_2 \ln y^* \quad (3)$$

Po rozwiązaniu równania (3) otrzymuje się subiektywne granice ubóstwa dla gospodarstw o różnym składzie demograficznym:

$$y^*(L) = \exp\{(\alpha_0 + \alpha_1 \ln L)/(1 - \alpha_2)\} \quad (4)$$

Zaletą metody subiektywnej linii ubóstwa jest pominięcie wpływu dochodu gospodarstwa, co w znacznym stopniu obiektywizuje wynik.

Analiza ubóstwa w Polsce

Analiza dotyczy pomiaru ubóstwa na podstawie danych z badania budżetów gospodarstw domowych przeprowadzonego przez GUS w 2010 roku. Analizą objęto 37 412 gospodarstw domowych o różnej strukturze demograficznej. W pomiarze ubóstwa wykorzystano dochody oraz wydatki całkowite, które przeskalowano za pomocą oryginalnej skali OECD⁴.

⁴ Wartości skali dla poszczególnych gospodarstw wyznaczono za pomocą wzoru (1). Za dziecko uznano osobę do 14. roku życia (włącznie).

W analizie uwzględniono dwie relatywne granice ubóstwa – 50% średniej wydatków ekwiwalentnych oraz 60% mediany dochodów ekwiwalentnych. Pierwsza z wymienionych metod wykorzystywana jest w badaniach prowadzonych przez GUS, druga natomiast rekomendowana jest przez Eurostat. Wśród miar absolutnych wzięto pod uwagę minimum egzystencji oraz ustawową granicę ubóstwa. Ich wartości dla gospodarstw jednoosobowych wyniosły odpowiednio 466 oraz 477 zł [*Ubóstwo...* 2011]. Dla gospodarstw wieloosobowych powyższe wartości pomnożono przez liczbę jednostek ekwiwalentnych.

Oprócz tzw. granic obiektywnych uwzględniono także granicę otrzymaną metodą subiektywnej linii ubóstwa. Wyznaczone granice ubóstwa dla wybranych gospodarstw domowych przedstawiono w tabeli 1.

Najniższe wartości granicy ubóstwa odnoszą się do minimum egzystencji. Wartość ustawowej granicy ubóstwa nieznacznie ją przewyższała – różnica pomiędzy granicą ustawową a skrajną była równa 2,36%. Granice relatywne w porównaniu do rozpatrywanych tu granic absolutnych przyjmowały znacznie wyższe wartości. Wartość granicy wynoszącej 50% średniej wydatków ekwiwalentnych była o niemal połowę wyższa od wartości granicy skrajnej, natomiast 60% mediany – o 76%. Różnica pomiędzy obiema granicami relatywnymi wyniosła około 20%.

Na podstawie przeprowadzonej analizy stwierdzono, że niezależnie od typu demograficznego gospodarstwa domowego różnice pomiędzy liniami obiektywnymi pozostają w niezmienionej proporcji. Fakt ten jest wynikiem przyjęcia tej samej skali ekwiwalentności dla wszystkich granic obiektywnych. Różnice pojawiają się pomiędzy skalami obiektywnymi a subiektywną, w której nie rozróżniono podziału na osoby dorosłe i dzieci.

Tabela 1

Wartości granic ubóstwa dla wybranych typów gospodarstw domowych [zł]

Granice ubóstwa	Typ demograficzny gospodarstwa domowego				
	jednoosobowe	dwie osoby dorosłe	osoba dorosła z dzieckiem	dwie osoby dorosłe z dzieckiem	dwie osoby dorosłe z dwójką dzieci
Minimum egzystencji	466,00	792,20	699,00	1025,20	1258,20
Ustawowa	477,00	810,90	715,50	1049,40	1287,90
50% średniej wydatków ekwiwalentnych	687,20	1168,24	1030,80	1511,84	1855,44
60% mediany dochodów ekwiwalentnych	822,00	1397,40	1233,00	1808,40	2219,40
Subiektywna	1336,45	1647,11	1647,11	1861,31	2029,98

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Najwyższe wartości odnoszą się do granic subiektywnych. Dla gospodarstwa jednoosobowego wartość granicy subiektywnej była w 2010 roku trzykrotnie wyższa niż granica ustawowa. Dla gospodarstw wieloosobowych rozbieżność była mniejsza, co może być wynikiem rozłożenia części wydatków na wszystkie osoby w gospodarstwie. Niezależnie jednak od składu demograficznego, różnica ta pozostaje znaczna.

Wybór granic ubóstwa ma wpływ na zasięg i głębokość ubóstwa. Zasięg ubóstwa oznacza odsetek gospodarstw domowych żyjących poniżej granicy ubóstwa. Głębokość ubóstwa informuje o ile procent przeciętne dochody ekwiwalentne (lub całkowite wydatki ekwiwalentne) gospodarstw uznanych za ubogie są niższe od wartości przyjętej za granicę ubóstwa. Wartości obu miar dla poszczególnych granic zaprezentowano w tabelach 2 i 3.

Wartość zasięgu ubóstwa jest bezpośrednio związana z granicą ubóstwa – im niższa wartość granicy, tym mniejszy zasięg ubóstwa. Dla granic o wartościach najniższych, tzn. minimum egzystencji i ustawowej granicy ubóstwa zasięg ubó-

Tabela 2

Zasięg ubóstwa dla wybranych typów gospodarstw domowych [%]

Wyszczególnienie	Granica ubóstwa				
	minimum egzystencji	ustawowa	50% średniej	60% mediany	subiektywna
Ogółem	4,70	5,13	17,33	16,55	23,63
Wielkość miejscowości zamieszkania:					
Miasto	2,53	2,79	11,29	9,71	19,95
Wieś	7,64	8,32	25,52	25,83	28,61
Grupa społeczno-ekonomiczna:					
Pracowników	4,04	4,45	16,25	14,03	10,73
Rolników	6,86	7,65	27,24	37,72	27,45
Pracujących na własny rachunek	1,96	2,07	10,09	9,37	7,04
Emerytów i rencistów	4,41	4,84	16,58	14,49	40,71
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	17,64	18,60	37,74	51,84	60,15
Wykształcenie głowy gospodarstwa domowego:					
Co najwyżej gimnazjalne	10,73	11,62	31,56	29,59	49,66
Co najwyżej policealne	4,26	4,68	17,55	17,00	21,46
Wyższe	0,46	0,53	3,12	2,68	6,36

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

stwa dla wszystkich badanych gospodarstw wyniósł około 5%. Dla granicy subiektywnej ustalono zasięg ubóstwa na poziomie 24%. Oznacza to, że biorąc pod uwagę opinie badanych gospodarstw domowych, aż 24% można uznać za ubogie.

Rozpatrując zasięg ubóstwa ze względu na wielkość miejsca zamieszkania, do ubogich zaliczono znacznie większy odsetek gospodarstw zamieszkujących wsie w porównaniu do miast. Analizując grupy społeczno-ekonomiczne, w najgorszej sytuacji znajdowały się gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł. W najlepszej sytuacji były natomiast gospodarstwa pracujące na własny rachunek, wśród których jedynie 2% żyło poniżej minimum egzystencji. Szczegółowe informacje na temat zasięgu ubóstwa w 2010 roku przedstawiono w tabeli 2.

Wśród gospodarstw rolników 7% pozostawało poniżej minimum egzystencji. Wartość tego wskaźnika dla gospodarstw z tej grupy społeczno-ekonomicznej była o około 2% wyższa od tej obliczonej na podstawie całej próby gospodarstw. Względne różnice pomiędzy gospodarstwami rolników a ogółem społeczeństwa dla granic relatywnych oraz subiektywnej były jednak wyższe. Może być to wynikiem konsumpcji przez gospodarstwa rolników żywności, którą same wcze-

Tabela 3

Głębokość ubóstwa dla wybranych typów gospodarstw domowych [%]

Wyszczególnienie	Granica ubóstwa				
	minimum egzystencji	ustawowa	50% średniej	60% mediany	subiektywna
Ogółem	18,30	18,56	22,60	31,36	35,10
Wielkość miejscowości zamieszkania:					
Miasto	16,72	17,00	20,71	24,90	28,34
Wieś	19,01	19,26	23,74	34,65	41,49
Grupa społeczno-ekonomiczna:					
Pracowników	17,85	18,03	21,82	23,23	24,49
Rolników	16,29	16,48	21,80	75,32	103,01
Pracujących na własny rachunek	19,25	20,01	19,22	27,07	31,12
Emerytów i rencistów	17,57	17,82	22,25	23,43	31,09
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	22,00	22,64	30,55	38,32	43,29
Wykształcenie głowy gospodarstwa domowego:					
Co najwyżej gimnazjalne	20,23	20,45	25,63	28,68	35,87
Co najwyżej policealne	17,17	17,48	21,42	32,31	35,14
Wyższe	11,10	11,52	16,20	38,59	28,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

śniej wyprodukowały. Po uwzględnieniu samozaopatrzenia, wartość wydatków wzrasta, przez co mniej gospodarstw uznaje się za żyjące poniżej granic absolutnych. Samozaopatrzenie nie stanowiło jednak zwykle aż tak znacznej pozycji, by gospodarstwo mogło znaleźć się powyżej wartości granic ubóstwa.

Zaobserwowano wyraźną zależność zasięgu ubóstwa od wykształcenia głowy gospodarstwa domowego. W najgorszej sytuacji były gospodarstwa, w których głowa gospodarstwa miała wykształcenie co najwyżej gimnazjalne – prawie 11% z nich żyło poniżej minimum egzystencji. Dla gospodarstw, których osoby rozporządzające legitymowały się wykształceniem co najwyżej średnim wskaźnik ten wyniósł około 4%. W najlepszej sytuacji były gospodarstwa, których głowa gospodarstwa wykazywała wykształcenie wyższe. Odsetek gospodarstw żyjących poniżej minimum egzystencji wynosił wśród nich poniżej 1%.

Drugim ze wskaźników uwzględnionym w badaniu jest głębokość ubóstwa. Analiza wykazała, że przeciętnie wydatki gospodarstw żyjących poniżej minimum egzystencji były niższe od wartości granicy o 18%. Podobny wynik uzyskano dla granicy ustawowej, co jest rezultatem zbliżonej wartości obu granic. Zaobserwowano, że wraz ze wzrostem wartości linii ubóstwa zwiększała się wartość badanego wskaźnika. Dla granicy ubóstwa wynoszącej 50% średniej wartości wydatków głębokość wyniosła około 22%, natomiast dla 60% mediany dochodów – ponad 31%. Największą wartość tego wskaźnika uzyskano dla granicy subiektywnej – 35%, co oznacza, że przeciętnie dochody gospodarstw ubogich były mniejsze od granicy ubóstwa o 35%.

Porównując sytuację gospodarstw domowych pod względem wielkości miejscowości zamieszkania stwierdzono, że niezależnie od przyjętej granicy ubóstwa, głębokość ubóstwa dla gospodarstw z terenów wiejskich była na wyższym poziomie niż dla tych z terenów miejskich.

Pomiędzy grupami społeczno-ekonomicznymi również zaobserwowano wyraźne różnice w wartościach wskaźnika głębokości ubóstwa. Dla obu granic absolutnych oraz dla granicy relatywnej wynoszącej 50% średniej wydatków w najgorszej sytuacji znajdowały się gospodarstwa ubogie utrzymujące się z niezarobkowych źródeł. Rozpatrując granicę relatywną wynoszącą 60% mediany dochodów ekwiwalentnych oraz granicę subiektywną, najwyższą głębokość ubóstwa odnotowano dla gospodarstw ubogich rolników. Osiągnięcie tak wysokiej wartości wskaźnika jest wynikiem znacznego udziału gospodarstw o dochodach ujemnych w badanym miesiącu w tej grupie społeczno-ekonomicznej.

Posiadanie wyższego wykształcenia przez głowę gospodarstwa powodowało dwukrotne zmniejszenie wskaźnika głębokości ubóstwa.

Wnioski

Ustawowa granica pozwalająca na ubieganie się o przyznanie świadczenia pieniężnego była w 2010 roku minimalnie wyższa od wartości potrzebnej do zaspokojenia podstawowych potrzeb. Na podstawie zaprezentowanych wyników można stwierdzić, że wartość granicy ustawowej stanowiła około 58% wartości granic relatywnych oraz była około dwukrotnie niższa niż wartość granicy subiektywnej dla gospodarstw wieloosobowych.

Przeprowadzona analiza wykazała, że wartość przyjętej granicy ubóstwa ma wpływ na zasięg i głębokość ubóstwa. Zasięg ten był w 2010 roku ponad trzykrotnie niższy dla rozpatrywanych w pracy granic absolutnych niż dla relatywnych. Największy odsetek ubogich dotyczył terenów wiejskich, gospodarstw utrzymujących się z niezarobkowych źródeł oraz gospodarstw, w których osoba rozporządzająca środkami legitymowała się wykształceniem co najwyżej gimnazjalnym. Wzrost poziomu wykształcenia głowy gospodarstwa domowego oraz zamieszkiwanie terenów miejskich wpływał nie tylko na zmniejszenie zagrożenia ubóstwem, ale również na zmniejszenie jego głębokości.

Wyniki w zakresie pomiaru ubóstwa zależą od zastosowanego podejścia. Informacją o udziale osób ubogich w społeczeństwie można manipulować, stosując odpowiednie metody (np. granic ubóstwa). Dlatego doniesienia medialne powinny być opatrzone informacją o zastosowanej metodzie pomiaru.

W dalszych analizach wskazane byłoby m.in. wzięcie pod uwagę innych skal ekwiwalentności, uwzględniających efekt skali w większym stopniu niż czyni to oryginalna skala OECD. Ponadto interesujące zagadnienie stanowi ujęcie modelu umożliwiającego określenie determinant przynależności do sfery ubóstwa.

Polityka prospołeczna powinna być nakierowana na zmniejszanie różnic pomiędzy grupami społecznymi. Zmniejszenie dysproporcji nie powinno być jedynie wynikiem podniesienia wartości ustawowej granicy ubóstwa, ale przede wszystkim rezultatem efektywnej polityki społecznej. Polityka ta powinna być m.in. nakierowana na tworzenie nowych miejsc pracy dla osób z wykształceniem co najwyżej gimnazjalnym oraz średnim, szczególnie wśród ludności na terenach wiejskich.

Literatura

- ATKINSON T., CANTILLON B., MARLIER E., NOLAN B. 2002: *Social indicators – the EU and social inclusion*, Oxford University Press.
- BYWALEC C., RUDNICKI L. 2002: *Konsumpcja*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- DUDEK H. 2011: *Skale ekwiwalentności – estymacja na podstawie kompletnych modeli popytu*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- GOEDHART T., HALBERSTADT V., KAPTEYN A.B., VAN PRAAG M.S. 1977: *The poverty line, concept and measurement*, „The Journal of Human Resources”, vol. 12, s. 503–520.
- HAGENAARS A., DE VOS K. ZAIDI M.A. 1998: *Patterns in poverty in Europe*, [w:] S. Jenkins, A. Kapteyn and B. Van Praag (red.), *The Distribution of Welfare and Household Production: International Perspectives*, Cambridge University Press.
- KOT S. M. 2008: *Polaryzacja ekonomiczna – teoria i zastosowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- PANEK T. 2007: *Ubóstwo i nierówności*, [w:] T. Panek (red.), *Statystyka społeczna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 258–298.
- PANEK T. 2011: *Ubóstwo, wykluczenie społeczne i nierówności*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- SLESNICK D. T. 1998: *Empirical approaches to the measurement of welfare*, „Journal of Economic Literature”, vol. 36, s. 2108–2165.
- SZULC A. 2007: *Dochód i konsumpcja*, [w:] T. Panek (red.), *Statystyka społeczna*, PWE, Warszawa, s. 131–163.
- ROWNTREE B.S. 1901: *Poverty. A study of town life*, Macmillan, London.
- TOPIŃSKA I., CIECIELĄG J., SZUKIEŁOJĆ-BIENKUŃSKA A. 2008: *Pomiar ubóstwa. Zmiany koncepcji i ich znaczenie*, IPiSS, Warszawa.
- Ubóstwo w Polsce w 2010 r.*, Departament Badań Społecznych i Warunków Życia GUS, Warszawa 2011, www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/wz_ubostwo_w_polsce_2010.pdf, dostęp: 05.02.2013.
- World bank 1990: *World development report 1990 – poverty*.

Selected methods of measuring monetary poverty

Abstract

The measurement of poverty depends on the definition, way of understanding and method of identifying the poor. The purpose of this article is to present the impact on the incidence and intensity of poverty in selected monetary poverty lines. The analysis was based on the data from Polish household budgets study carried out by Central Statistical Office of Poland in 2010. The analysis showed that the highest risk of poverty was related to households living on unearned sources of income, households in rural areas and households where household head had at most lower secondary education level.

Paweł Kraciński

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Proces prywatyzacji zasobu własności rolnej Skarbu Państwa

Wstęp

W artykule ukazano historię państwowego sektora rolnego. Przedstawiono zmiany w podejściu Państwa, do tego sektora na przestrzeni lat oraz przesłanki, które pojawiały się w okresie przełomu gospodarczego, uzasadniające podjęte dalej decyzje prywatyzacyjne. Przedstawiono instytucję, Agencji Nieruchomości Rolnych, której powierzono zadania związane z przekształceniami tego sektora. Scharakteryzowano liczbowo przyjęty zasób nieruchomości rolnych i jego rozdysponowanie na przestrzeni lat 1992–2012. Nacisk położono na trwały sposób rozdysponowania. Przekształcenia własnościowe mimo upływu lat nadal są tematem ważnym z badawczego, społecznego oraz gospodarczego punktu widzenia. Po dziś dzień zagadnienie budzi kontrowersje wśród zainteresowanych stron. Wśród nich możemy wyróżnić byłych właścicieli majątków ziemskich i ich spadkobierców, którzy zainteresowani są odzyskaniem ziemi bądź uzyskaniem rekompensat, druga natomiast strona to dzierżawcy i obecni właściciele chcący wykupić bądź dokupić grunty. Obok nich funkcjonują rolnicy indywidualni zainteresowani powiększaniem swoich przedsiębiorstw oraz inwestorzy prywatni i firmy chcące inwestować w grunty rolne jako lokatę kapitału. Piątą grupę stanowią byli pracownicy państwowych przedsiębiorstw często argumentujący iż ich interesy zostały pominięte w procesach przemian sektora. W zasobie ANR znajduje się około 1,8 mln ha gruntów, co ze względu na możliwości produkcyjne i wartość majątku stanowi o ważności zagadnienia dla gospodarki i społeczeństwa.

Cele, metody i źródła badań

Celem artykułu jest spojrzenie na problem przekształceń własnościowych zasobu własności rolnej Skarbu Państwa w Polsce. W tym celu sięgnięto do historii funkcjonowania sektora państwowego rolnictwa, a także przedstawiono jego stan w okresie przełomu gospodarczego uzasadniający podjęte wówczas

decyzje. W artykule zastosowano analizę literatury tematu. Dane odnośnie zasobu własności rolnej Skarbu Państwa zostały pozyskane z rocznych raportów Agencji Nieruchomości Rolnych.

Powstanie i rozwój sektora rolnictwa państwowego

Państwowe przedsiębiorstwa rolne istniały już w okresie międzywojennym. Przeważająca część rolnego majątku państwowego oddana była w dzierżawę. Ponad 70% nieruchomości podległych Ministerstwu Rolnictwa i Reform Rolnych znajdowała się w odpłatnym użytkowaniu [Dzun 2005].

Dekret PKWN o reformie rolnej z 6.09.1944 roku stwierdzał, iż ustrój rolny w Polsce oparty będzie na gospodarstwach chłopskich. Dekret wspominał również o pewnym zapasie wywłaszczanej ziemi na poczet tworzenia gospodarstw podległych państwu, które podnosiłyby kulturę rolną oraz rozwijały przemysł rolny. Miały być tworzone na obszarze całego kraju. Na terenach „odzyskanych” priorytetem stać się miało osadnictwo. Powojenne trudności w zaopatrzeniu ludności w żywność spowodowały zmianę tej koncepcji. Na początku 1946 roku stworzono Państwowe Nieruchomości Ziemskie (PNZ). Do PNZ włączono większość państwowych nieruchomości rolnych. Obok PNZ występowały gospodarstwa będące własnością istniejących przed wojną Państwowych Zakładów Chowu Koni (PZChK) oraz powstałych na mocy Dekretu z 8.09.1946 roku Państwowych Zakładów Hodowli Roślin. Na koniec 1948 roku ukształtowała się struktura gospodarstw państwowych, w której 4823 przedsiębiorstw należało do PNZ, 164 zorganizowane były w ramach PZHR oraz 93 pod zwierzchnictwem PZChK. Obok wymienionych zakładów istniały 2472 gospodarstwa podległe innym resortom. Dnia 25.03.1949 roku utworzono decyzją ministra Jana Dąbaj-Kocięła Centralny Zarząd Państwowych Gospodarstw Rolnych. Działał on jako państwowe przedsiębiorstwo prowadzone w ramach planów gospodarczych według zasad rachunku gospodarczego. Podporządkowano mu PNZ, PZChK i PZHR. W latach 50. rozbudowywano struktury organizacyjne i wzmacniano rolę administracji centralnej. W wyniku tych działań powołano w 1951 roku Ministerstwo Państwowych Gospodarstw Rolnych. Przekazano mu uprawnienia (odnośnie PGR) Ministerstwa Rolnictwa oraz Centralnego Zarządu PGR. Kolejne zmiany organizacyjne prowadziły do rozbudowy administracji oraz większej centralizacji. W wyniku ewoluowania systemu zarządzania PGR powstała rozbudowana, trudno sterowalna struktura, w której decyzje podejmowane były na szczeblu centralnym. Gospodarstwa nie miały wpływu na strukturę zasiewów, inwestycje czy zaopatrzenie i zbyt. Owocowało to brakiem zainteresowania poprawą efektywności gospodarowania ze strony zarządzających i pracujących

w przedsiębiorstwach. Droga decyzji nim dotarła do jednostek wykonujących, wiodła przez pięć szczebli podporządkowania. Był to czas intensywnego rozwoju przemysłu i na ten cel państwo przeznaczało znaczne środki. Rozwój rolnictwa był na drugim planie.

W latach 50. nastąpiła zmiana form organizacji gospodarstw. Gospodarstwa PGR skupiane były w zespołach. Liczyły po kilka gospodarstw niebędących na wewnętrznym rozrachunku. Osobowość prawną posiadały okręgowe zarządy PGR i to one pełniły funkcję przedsiębiorstw. W 1951 roku nadano osobowość prawną zespołom PGR. Zarządy PGR stały się jednostkami administracyjnymi. W okresie realizacji planu 6-letniego (1950–1956) następował drenaż środków pieniężnych ze wsi. Podatki rolne, przymusowe kontyngenty, jak również narzucone niskie ceny owocowały spadkiem bodźców ekonomicznych w gospodarstwach indywidualnych. Ziemie ich wchłaniały PGR. Przyjmowały często niewielkie działki oddalone od ośrodków gospodarczych. Potrzeby żywnościowe wymagały wzrostu produktywności sektora państwowego wobec zmniejszenia go w sektorze indywidualnym. W warunkach tamtych lat trwała była deficytowość przedsiębiorstw państwowych. W okresie pierwszej pięciolatki została zagospodarowana ziemia rolna, jednak wyniki uzyskiwane przez sektor państwowy były niższe niż zamierzone. PGR zajmowały 12,6% powierzchni użytków rolnych, a wytwarzały jedynie 11,9% produkcji towarowej [Jaworski 1999].

W 1956 roku zlikwidowano Ministerstwo PGR. Nadzór nad przedsiębiorstwami powrócił do Ministerstwa Rolnictwa, w którym utworzono Generalną Dyрекcyję PGR, przekształconą później (1959 r.) w Generalny Inspektorat. Zmiana była odpowiedzią na głosy nakazujące odbiurokratyzowanie PGR. W końcu lat 50. zmieniła się polityka wobec państwowych gospodarstw. Dostrzeżono, iż kierujący powinien być zainteresowany wynikami produkcji, jak i mieć wolną rękę w podejmowaniu decyzji o swojej jednostce. Takie podejście doprowadziło, iż PGR po kilku latach zaczęły przynosić zyski. W tym okresie nie otrzymywały dotacji. Wyjątkiem było dotowanie działalności mających znaczenie dla całego rolnictwa (hodowla roślin, zwierząt zarodowych). W drugiej połowie lat 50. przedsiębiorstwa zmniejszyły swoją powierzchnię. Zwracały do Państwowego Funduszu Ziemi część działek, które były mało atrakcyjne lub niekorzystnie ulokowane, a do których przyjęcia zmuszane były w latach wcześniejszych. W latach 60. zmieniła się sytuacja podstawowej jednostki organizacyjnej. Gospodarstwa wchodzące w skład zespołów uzyskały osobowość prawną. Wzrósł udział PGR w strukturze użytkowania ziemi. W polityce rolnej przyjęto koncepcje pegeeryzacji czyli uspołecznienia rolnictwa. Po nieudanej próbie kolektywizacji przez spółdzielnie w latach 50., postawiono na rozwój PGR. Od połowy lat 60. narastały tendencje koncentracji PGR. Rosła

powierzchnia przedsiębiorstw, z 901 ha (3121 PGR) w 1970 roku do 3703 ha (947 PGR) w 1980 roku. Tworzyły się wielozakładowe przedsiębiorstwa [Runowski, Ziętara 2005]. Liczba gospodarstw rolnych spadła z 3969 w 1974 roku do 1719 w 1978 roku [Dzun 2005]. Od 1976 roku zaczęto tworzyć kombinaty rolne. Przedsiębiorstwa, które weszły do kombinatu stawały się zakładami i były na własnym rozrachunku gospodarczym. W latach 70. zaznaczyła się w gospodarce tendencja do dalszej centralizacji zarządzania. Podporządkowano PGR władzy centralnej. Dążono do uzyskania silnego wpływu na dalszy rozwój PGR. Zrodziło to jeszcze większą biurokrację. Tworzono na najwyższych szczeblach komórki organizacyjne, które poprzez analogie przechodziły do niższych szczebli. Wydawano nakazy, decyzje, które wędrując do jednostek podstawowych ulegały zniekształceniu. W latach 60. i 70. nastąpił znaczący przyrost majątku w sektorze rolnictwa państwowego. Był to majątek produkcyjny, jak i nieprodukcyjny. Konieczność dbałości o sprawy socjalno-bytowe pracowników PGR pociągała za sobą często duże inwestycje nieprodukcyjne. Rozbudowano system dotacji oraz preferencyjnego kredytowania PGR. Przy niektórych inwestycjach umorzenia sięgały 60–90% pożyczonych kwot [Jaworowski 1999]. Na przełomie lat 70. i 80. zauważyć można było procesy dekoncentracji. Dowodem na to może być wzrost liczby gospodarstw z 1719 w 1978 roku do 2776 w 1981 roku [Dzun 2005]. W latach 80. przemiany organizacyjne PGR przebiegały pod wpływem nowej polityki rolnej, którą spowodowały protesty społeczne z 1980 roku. Domagano się poprawy efektywności, samodzielności podstawowych jednostek produkcyjnych, a także usługowego charakteru względem całego rolnictwa. Wprowadzanie w życie reformy 3S (samodzielność, samorządność, samofinansowanie) zlikwidowało ogniwa pośrednie między organem założycielskim a przedsiębiorstwem. Wszystkie PGR za wyjątkiem gospodarstw nasiennych oraz hodowlanych zostały podporządkowane wojewodom. Od 1982 roku PGR działały jak inne przedsiębiorstwa państwowe. Reforma zakładała, że przedsiębiorstwa prowadzić będą działalność inwestycyjną na podstawie wysokości wypracowanych środków, które uzupełniać mogły kredytem na komercyjnych warunkach. W praktyce okazało się inaczej. Nie został zlikwidowany system dopłat. Kredyty udzielane PGR również nie były komercyjne. Bankructwa przedsiębiorstw były rzadkością. Dodatkowym problemem w latach 80. był brak na rynku środków produkcji, który utrudniał działalność przedsiębiorstw.

Zmienność polityki względem państwowego sektora rolnego nie miała pozytywnego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstw, gdyż powodowała niestabilność otoczenia prawnego. Narzucanie decyzji z góry utrudniało funkcjonowanie i mogło być przyczyną niedostosowania produkcji do posiadanych warunków.

Przesłanki przekształceń własnościowych sektora rolnictwa państwowego

Na początku lat 90. ubiegłego wieku pojawiały się przesłanki do przekształceń własnościowych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej. Wiele słabości tych przedsiębiorstw ujawnionych w wyniku przemian systemowych w gospodarce polskiej przemawiało za rozpoczęciem procesu przekształceń własnościowych. Wyróżnić można kilka typów przesłanek: prawne, ekonomiczne, organizacyjne oraz inne [Ziętara 2005]. Wśród prawnych przesłanek wskazać należy, iż właścicielem mienia państwowych gospodarstw rolnych był Skarb Państwa. Funkcje właścicielskie pełniły organy administracyjne w postaci Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej oraz wojewodów. Organy administracji nie były dobrymi gospodarzami. Łączenie funkcji administracyjnych oraz nadzoru właścicielskiego pociągało ryzyko nadużyć oraz kierowania się politycznym, a nie gospodarczym interesem. Ustawa z dnia 25.09.1981 roku o przedsiębiorstwie państwowym i o samorządzie załogi przyznawała prawo do podziału zysku pracownikom. Organ samorządu załogi – rada pracownicza decydował o podziale zysku przedsiębiorstwa. Jeśli w przedsiębiorstwie pojawiła się strata, jej pokryciem obciążano Skarb Państwa. Taka polityka wobec przedsiębiorstwa w przekonaniu autora nie mogła stać się odpowiednim bodźcem do racjonalnego gospodarowania. W żadnym kraju nie było takiej samodzielności przedsiębiorstwa państwowego [Bałtowski 2002]. Wspomniana ustawa dała załogom wpływ na wybór dyrektora, tworzenie zarządzeń obowiązujących dyrekcję, a także podział zysku [Dzun 2005]. Takie rozwiązania nie sprzyjały przestrzeganiu dyscypliny finansowej. Do końca lat 80. nie dochodziło do rażących naruszeń interesów przedsiębiorstw. Załogi nie wykorzystywały swoich przywilejów by wyprowadzać zysk przedsiębiorstw. W przełomowym okresie lat 1989/90 rady pracownicze przeznaczały zysk na fundusz załogi, w tym fundusz premiiowy [Runowski, Ziętara 2005]. Sprzyjała temu niepewność załóg co do przyszłości ich przedsiębiorstw. Zysk wypracowany przez PGR był „papierowy”. Wynikał z wzrostu wartości zapasów między bilansem otwarcia a zamknięcia. Dyrektorzy musieli zaciągać kredyty by spełnić żądania załóg. To pogarszało sytuację finansową przedsiębiorstw. Do prawnych przesłanek przekształceń własnościowych zaliczyć należy również system wynagrodzeń. Około połowy stanowiły wynagrodzenia w naturze [Runowski, Ziętara 2005]. Były to: nieodpłatne użytkowanie mieszkań, pracownicze działki rolne oraz inne deputaty.

Wśród przesłanek ekonomicznych należy przywołać to, iż na początku lat 90. sytuacja ekonomiczna państwowych gospodarstw rolnych uległa znacznemu pogorszeniu. W dniu 1 sierpnia 1989 roku uwolniono ceny produktów rolnych. Miało to dwa skutki. Wpłynęło na poprawę rentowności produkcji, stwarzając iluzję „dobrych czasów” dla rolnictwa, ale z drugiej spowodowało barierę popytu na produk-

ty. W styczniu 1990 roku urealnione zostały stopy procentowe oraz ograniczono dotacje. Znacznie pogorszyło to możliwości gospodarowania, gdyż przedsiębiorstwa państwowe korzystały z kredytów. W latach 1989–1990 państwowe przedsiębiorstwa rolne odnotowały zyski. Od 1991 roku osiągały straty (kolejno 655, 597, 529 mln zł) [Runowski, Ziętara 2005]. „Na koniec 1992 roku ponad 70% PGR utraciło zdolność do obsługi kredytu” [Runowski, Ziętara 2005]. W przypadkach utraty płynności finansowej przedsiębiorstw organ założycielski w postaci wojewody mógł zlikwidować przedsiębiorstwo z przyczyn ekonomicznych. Nie było to jednak częstym rozwiązaniem. Nierzadko sami pracownicy chcieli zlikwidowania zakładu pracy by otrzymać odprawy za zwolnienia grupowe. W takich zakładach sprzedawano majątek ruchomy i zaprzestawano produkcji. Majątek trwały zakładów ulegał degradacji, a załogi przechodziły na bezrobocie.

Do organizacyjnych przesłanek należy zaliczyć to, iż wprowadzono w państwowym rolnictwie model wielkoobszarowych, wielozakładowych gospodarstw rolnych. Miało to przynieść korzyści skali. Na skutek decyzji administracyjnych powstawały duże jednostki w oderwaniu od przesłanek ekonomiczno-organizacyjnych. Nie udało się w nich uzyskać korzyści skali. Wśród innych przesłanek wymienić można zagrożenie korupcją. Na początku lat 90. w obliczu niepewności i chaosu spowodowanego zmianą systemu gospodarczego wśród kadr kierowniczych nastąpiło osłabienie zasad etycznych. Rozwijający się prywatny handel stwarzał pokusy nadużyć. Kolejną przesłanką przekształceń była „dzika prywatyzacja”. Polegała ona na tym, iż decyzją organu założycielskiego ziemia oraz zabudowanie PGR przekazywano do Państwowego Funduszu Ziemi, który znajdował się we władzy naczelników gmin. Ziemia przekazana do PFZ mogła zostać sprzedana na korzystnych warunkach. Środki obrotowe oraz trwałe ruchome upłynniane były przez władzę przedsiębiorstwa, w rezultacie czego po PGR zostawał wpis do rejestru przedsiębiorstw oraz zobowiązania.

Prawne podstawy przekształceń własnościowych

Do aktów prawnych regulujących przekształcenia własnościowe w rolnictwie zaliczyć należy:

- ustawę o przedsiębiorstwie państwowym i o samorządzie załogi przedsiębiorstwa państwowego z dnia 25.09.1981 roku [Dz.U. nr 24/1981],
- ustawę o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z dnia 13.07.1990 roku [Dz.U. nr 85/1999],
- ustawę o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa i o zmianie niektórych ustaw z dnia 19.10.1991 roku wraz z nowelami [Dz.U. nr 59/1996].

Ustawa o przedsiębiorstwie państwowym z 1981 roku dawała możliwość podziału przedsiębiorstwa oraz jego likwidacji z przyczyn ekonomicznych. Mienie przedsiębiorstwa można było sprzedać lub wnieść do innego przedsiębiorstwa. Ograny założycielskie do 1990 roku nie korzystały z możliwości likwidacji przedsiębiorstw, po tym roku wykorzystywały tę opcję w niewielkim stopniu. Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych miała stać się podstawą przekształceń własnościowych, także w rolnictwie. Umożliwiała prywatyzację drogą bezpośrednią oraz pośrednią. Pośrednia prywatyzacja polegała na przekształceniu w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa, a następnie udostępnienie praw z akcji. Bezpośredni sposób prywatyzacji zakładał likwidację przedsiębiorstwa, a potem sprzedaż w całości lub poszczególnych częściach, wniesienie do spółki lub oddanie w dzierżawę. Ustawa nie spełniła swej funkcji, gdyż zapisy zawarte w niej nie uwzględniały specyfiki rolnictwa. Prywatyzację drogą kapitałową uniemożliwiała niska rentowność kapitału zainwestowanego w rolnictwie. Bezpośrednia prywatyzacja narzucała warunki, których potencjalni dzierżawcy nie byli w stanie spełnić. Osoby zainteresowane wydzierżawieniem mienia musiały zgromadzić 20% funduszu założycielskiego i funduszu przedsiębiorstwa. Dodatkowo odpłatność za użytkowanie mienia państwowego miała wynosić 0,75 stopy kredytu refinansowego NBP. Te warunki były trudne do spełnienia w produkcji rolnej. Tylko pięć przedsiębiorstw podjęło próbę prywatyzacji tą metodą. Dwie z firm zakończyły ten proces sukcesem. Podstawą przekształceń własnościowych w rolnictwie stała się ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa. Ustawa stwierdza, iż właścicielem mienia jest Skarb Państwa. W celu zagospodarowania majątku powołano Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa. Agencji nadano osobowość prawną i zobligowano do kształtowania polityki rolnej. Z chwilą wejścia w życie ustawy zlikwidowano w sensie prawnym państwowe przedsiębiorstwa gospodarki rolnej. AWRSP przejęła mienie likwidowanych przedsiębiorstw i ustanowiła w nich tymczasowy zarząd. Ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa i o zmianie niektórych ustaw z 19.10.1991 roku wraz z nowelami miała być próbą kompromisu między innymi koncepcjami zagospodarowania mienia rolnego Skarbu Państwa. Koncepcje te to:

- 1) komercjalizacja – pozostawienie przedsiębiorstw w formie państwowej; zakładała, iż PPGR zostaną przekształcone w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa lub oddane w administrowanie na podstawie kontraktu menedżerskiego;
- 2) prywatyzacja poprzez akcjonariat pracowniczy; nieruchomości rolne miały zostać wydzierżawione pracownikom;
- 3) prywatyzacja poprzez likwidację, podział i przepływ majątku do gospodarstw rodzinnych;
- 4) reprivatyzacja – zwrot majątku PPGR byłym właścicielom lub ich spadkobiercom.

Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa/Agencja Nieruchomości Rolnych

Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa powstała na mocy ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa z dnia 19.10.1991 roku. Powołano ją, by przejęła, zrestrukturyzowała i zagospodarowała państwowe mienie rolne. Wśród tego majątku były zlikwidowane wspomnianą ustawą PGR, grunty wchodzące w skład PFZ, a także inne mienie rolne będące własnością Skarbu Państwa. Państwo powierzyło agencji wszystkie swoje prawa wobec przejętego majątku. Otrzymała swobodę (w granicach określonych przez ustawę) w dysponowaniu majątkiem. Musiała prowadzić przekształcenia bez dofinansowania zewnętrznego. Przedsiębiorstwa rolne zmuszone były podporządkować się procesom restrukturyzacyjnym prowadzonym przez państwową Agencję. W tym celu zlikwidowano je formalnie oraz prawnie. Agencja napotkała w swej działalności wiele utrudnień. Musiała szybko przejąć mienie. Ustawa narzuciła jej termin do końca 1993 roku. Proces przejmowania mienia zakończono w 1995 roku (dotyczy PGR). Przejęty majątek musiano zrestrukturyzować. Dokonywano tego by ułatwić zagospodarowanie mienia. Program restrukturyzacyjny tworzony był przez tymczasowego zarządcę oraz AWRSP. Dążono w nim do zniwelowania sztucznej koncentracji ziemi w przedsiębiorstwach. Oddzielano sferę socjalną od produkcyjnej. Tam, gdzie były ku temu warunki, tworzono działki na powiększenie gospodarstw indywidualnych. Wyłączano także grunty na inne potrzeby, tj. budowę autostrad czy zalesianie. W działaniach restrukturyzacyjnych zwracano uwagę na zachowanie jak największej miejsc pracy. Dużym problemem, przed rozwiązaniem którego stanęła AWRSP, było zadłużenie PGR. Wraz z majątkiem agencja przejęła 1989,3 mln zł zobowiązań [Runowski, Ziętara 2005]. Konsekwentnie realizowano program oddłużania przedsiębiorstw. Największe zobowiązania wystąpiły wobec BGŻ. Wydano obligacje na rzecz umorzenia zobowiązań wobec banków, które AWRSP sukcesywnie wykupywała. Po blisko dziesięciu latach działalności Agencja uporała się z przejętym zadłużeniem.

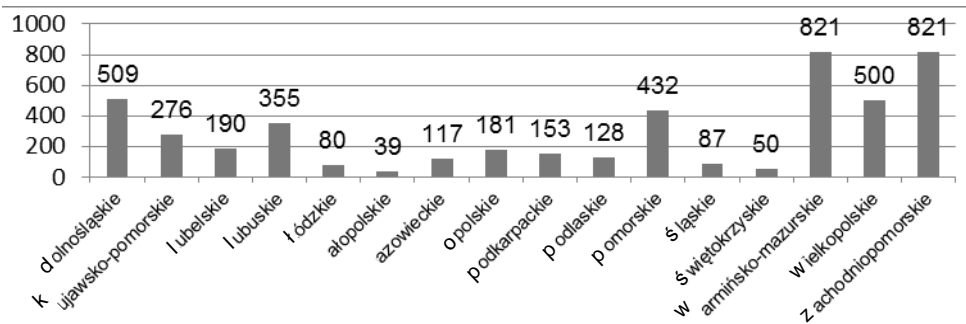
Kolejną trudnością było gospodarowanie mieniem. Agencja powoływała tymczasowego zarządcę do czasu zagospodarowania mienia. Sprawowała nadzór właścicielski nad czasowo zagospodarowanym mieniem. Wykonywała prace zabezpieczające mienie, aby zapobiec degradacji środków trwałych i umożliwić prowadzenie działalności produkcyjnych przyszłym gospodarzom. AWRSP była często atakowana i wykorzystywana w walce politycznej. Na fakt ten wpływały sprzeczne oczekiwania środowisk zainteresowanych państwowym majątkiem rolnym. Załogi PGR uważały, że Agencja oddłuży je i umożliwi dalsze funkcjonowanie. Liczyły, że zreformowane PGR będą mogły funkcjonować w gospodarce rynkowej. Rolnicy uważali, iż po likwidacji przedsiębiorstw rolnych będą

mogli zakupić na dogodnych warunkach ich ziemię. Niektórzy z rolników liczyli także na rozparcelowanie i ofiarowanie rolnikom ziemi PGR za darmo. Banki spodziewały się szybkiej i całościowej spłaty zobowiązań PGR. Było to niemożliwe ze względu na skalę zadłużenia, które przekroczyło wartość środków oborowych. Dawni dziedzice, a także ich spadkobiercy wiązali nadzieje na zwrot majątków ziemskich znacjonalizowanych przez państwo [Jaworowski 1999]. Z upływem lat i postępującym zagospodarowaniem mienia na Agencję nakładano nowe obowiązki. Agencja uzyskała prawo wpływania na prywatny obrót ziemią w celu wspierania rozwoju rodzinnych gospodarstw. Od lipca 2003 roku zmieniono nazwę na Agencję Nieruchomości Rolnych. Od tego czasu realizuje ona także zadania zawarte w ustawie o kształtowaniu ustroju rolnego. Na mocy nowelizacji ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa z 26.01.2007 roku nadzór nad ANR został przekazany Ministrowi Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Obecna struktura organizacyjna ANR reprezentowana jest przez 11 oddziałów terenowych. Pięć z nich posiada swoje filie.

Rozdysponowanie własności rolnej Skarbu Państwa

Agencja Nieruchomości Rolnych do 31.12.2012 roku przejęła 4,7 mln ha gruntów (rys. 1). Przeważająca część (80%) pochodziła ze zlikwidowanych PGR. Pozostały zasób pochodził głównie z Państwowego Funduszu Ziemi. Wraz z ziemią przejmowała również budynki i budowle niezwiązane bezpośrednio z produkcją rolną. Były to obiekty produkcyjne, jak i te niesłużące celom wytwórczym. Wśród nich było 336 tys. mieszkań, 2,1 tys. zespołów dworskich i pałacowo-dworskich, a także: suszarnie zbóż i zielonek – 989; gorzelnie, winiarnie i browary – 858; mieszalnie pasz – 717; obiekty socjalne i sportowe – 415; masarnie i rzeźnie – 269; hotele i zajazdy – 107 oraz inne. Najwięcej ziemi zostało przejęte w województwach zachodniopomorskim oraz warmińskomazurskim (po 820 tys. ha). Po 500 tys. ha zostało przejęte w województwach dolnośląskim oraz wielkopolskim, a 430 tys. w pomorskim. Wiązać to należy z tym, iż na tzw. „ziemiach odzyskanych” udział państwowej własności w rolnictwie był znaczny.

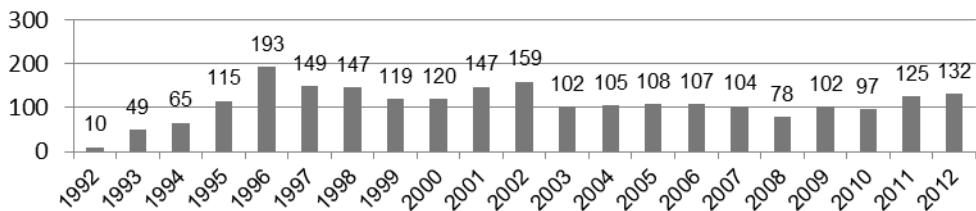
Najmniejszą ilość zasobu WRSP przejęto w województwie małopolskim (39 tys. ha) oraz świętokrzyskim (50 tys. ha). Te województwa cechują się największym rozdrobnieniem struktury agrarnej. Ostateczną formą zagospodarowania nieruchomości rolnych jest sprzedaż bądź nieodpłatne przekazanie uprawnionym ustawowo podmiotom. W początkowych latach działalności AWRSP sprzedaż szybko rosła (rys. 2) – z 10 tys. ha w 1992 roku do rekordowego poziomu wynoszącego blisko 200 tys. w 1996 roku.



Rysunek 1

Wielkość przejętego zasobu w poszczególnych województwach [tys. ha] według stanu na koniec 2012 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów ANR.



Rysunek 2

Wielkość sprzedaży gruntów [tys. ha] WRSP – dane dla kraju w latach 1992–2012

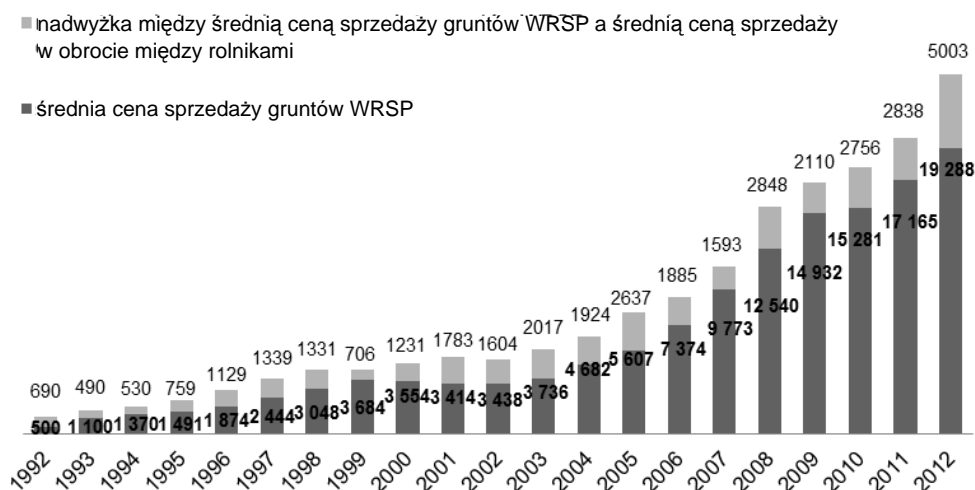
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów ANR.

W latach 1997–2002 sprzedaż oscylowała w granicach 120–160 tys. ha a następnie od 2003 do 2010 w granicach 100 tys. ha rocznie. Od roku 2011 sprzedaż ponownie wzrosła, osiągając poziom 132 tys. ha w 2012 roku. W 2013 roku ANR planuje zaoferować do sprzedaży 200 tys. ha, przy prognozowanej sprzedaży na poziomie 125 tys. ha. Początkową dużą dynamikę wzrostu wyjaśnia fakt rozpoczęcia sprzedaży i dostępność nieruchomości. W kolejnych latach sprzedaż podtrzymywana była przez powroty nieruchomości z czasowych form zagospodarowania i korzystanie przez dzierżawców z ustawowego rozwiązania w formie pierwszeństwa zakupu. W przypadku sprzedaży zorganizowanych dużych jednostek Agencja brała pod uwagę interes pracujących tam pracowników oraz majątek trwały. Pierwotnie zainteresowanie rolników indywidualnych zakupem ziemi nie było duże. Pierwsza połowa lat 90. cechowała się dużą niepewnością gospodarczą, co mogło mieć na to wpływ. W ostatnich latach, gdy wartość ziemi znacznie wzrosła, poja-

wiło się zwiększone zainteresowanie ziemią tak rolników, jak i inwestorów. Ziemia stała się dla posiadaczy kapitału bezpieczną i zyskową inwestycją.

Zainteresowaniu inwestorów towarzyszył wzrost niezadowolenia rolników tak indywidualnych, jak i przedsiębiorców rolnych, którzy argumentowali, iż to uniemożliwia zakup ziemi oraz podwyższa jej cenę. Skala procederu obchodzenia przepisów nie jest dla autora znana, gdyż jest to zjawisko trudno mierzalne. Faktem jest, iż tzw. wykupy na słupa, czyli osobę mogącą startować w przetargach ograniczonych, jak podają media za zainteresowanymi, nie były przypadkami odosobnionymi.

Średnie ceny sprzedaży ziemi z zasobu WRSP systematycznie rosły (rys. 3). Tylko w latach 2000–2003 tendencja ta w niewielkim stopniu została zachwiana. Początkowo wzrost cen był powolny. Znaczna dynamika wzrostu cen miała miejsce od 2004 roku, czyli od wstąpienia Polski do Unii Europejskiej. Ziemia podrożała ponad czterokrotnie od tego czasu. Trend powinien być zachowany do czasu zrównania się cen gruntów z krajami UE [Kraciński 2011]. Różnica między ceną sprzedaży w obrocie między rolnikami a ceną sprzedaży ziemi z zasobu WRSP była znacząca. Grunty z zasobu sprzedawane były taniej. Średnia cena sprzedaży nieruchomości agencyjnych stanowiła od 42% ceny uzyskiwanej w obrocie między rolnikami w 1992 roku do 88% w 2009 roku. W okresie dynamicznego wzrostu cen ziemi różnice malały. Ogólnie zarysowała się tendencja, iż z upływem czasu ceny dążyły do zrównania. Sytuację taką wyjaśnić można

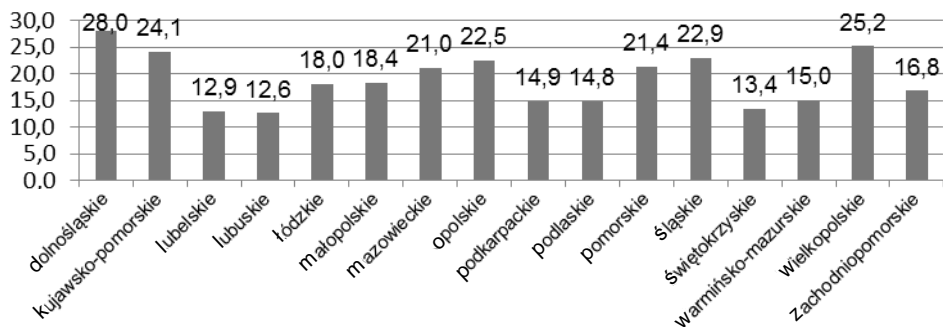


Rysunek 3

Średnia cena gruntów [zł] sprzedanych przez ANR w latach 1992–2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportów ANR.

tym, iż w początkowych latach podaż ziemi była duża, a jej lokalizacja różniła się od występowania popytu. Tam gdzie były gospodarstwa indywidualne, zainteresowane zakupem, nie było gruntów. Mówiąc o cenie ziemi rolniczej, nie sposób nie zwrócić uwagi na jej zróżnicowanie. Cena zależy od jakości, lokalizacji oraz od występującego popytu. Średnie ceny gruntów osiągnięte w 2012 roku w zależności od województw prezentuje rysunek 4.



Rysunek 4

Średnie ceny gruntów* w poszczególnych województwach sprzedanych przez ANR w 2012 roku

*Bez gruntów zabudowanych lub o specyficznym charakterze (np. ze złożami kopalni, pod wodami itd.), a także gruntów nierolnych oraz z wyłączeniem transakcji o ekstremalnych wartościach ceny za 1 ha.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportów ANR.

Najwyższe wartości transakcji tradycyjnie osiągane są w województwach dolnośląskim (28 tys./ha), wielkopolskim (25 tys./ha) oraz kujawsko-pomorskim (24 tys./ha). Są to tereny, średnio ujmując, o dobrej jakości użytków rolnych, z silnym rolnictwem indywidualnym. Najniższe ceny osiągnięto w województwie lubuskim (12,9 tys./ha), charakteryzującym się gorszymi warunkami naturalnymi i słabiej rozwiniętym rolnictwem indywidualnym. W województwach, w których ziemi z zasobu było niewiele, a rolnictwo indywidualne cechowało się dużym rozdrobnieniem ceny również były niskie i wynosiły niespełna 13 tys. zł w województwie lubelskim oraz około 13,5 tys. zł w świętokrzyskim. Według autora, powodowane to było niskim popytem ze strony rolników indywidualnych, którzy nie mieli środków na powiększanie gospodarstw.

Łączna ilość sprzedanej ziemi do 31.12.2012 roku wyniosła 2,25 mln ha¹ (tab. 1). Najwięcej, bo 1 mln ha zostało sprzedane w grupie wielkości od 10 do 100 ha (tab. 1). W tej grupie średnia powierzchnia przypadająca na umowę sprzedaży wyniosła 27 ha. W grupie powyżej 100 ha sprzedano 840 tys. ha, a średnia wielkość sprzedaży przypadająca na umowę wyniosła 299 ha.

Tabela 1

Dane charakteryzujące sprzedaż WRSP do 31.12.2012 roku

Sprzedaż gruntów w grupach powierzchniowych [ha]				
do 1 ha	1,01–9,99 ha	10,00–99,99 ha	pow. 100 ha	łącznie
51 417	345 700	1 009 699	841 677	2 248 493
Liczba umów zawartych na sprzedaż gruntów z ZWRSP wg grup obszarowych				
do 1 ha	1,01–9,99 ha	10,00–99,99 ha	pow. 100 ha	łącznie
120165	105 154	37 394	2819	265 532
Średnia sprzedaż przypadająca na jedną umowę [ha]				
do 1 ha	1,01–9,99 ha	10,00–99,99 ha	pow. 100 ha	średnio
0,43	3,3	27	299	8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportów ANR.

Średnia sprzedaż na umowę wyniosła 8 ha. Zawarto 265,5 tys. umów sprzedaży, najwięcej bo 120 tys. na najmniejsze arealy do 1 ha. W 2012 roku ANR najwięcej sprzedała w grupie 10–100 ha, bo aż 67 585 (52% sprzedaży). Średnia wielkość sprzedaży wyniosła 19,4 ha. Wskazuje to, iż w obecnej strukturze sprzedaży dominują działki mniejsze i średnie. Zgodnie z wytycznymi, ANR kierowała sprzedaż głównie na powiększenie istniejących gospodarstw indywidualnych. Wolumen sprzedaży działek powyżej 100 ha wyniósł 44 tys. ha przy zawarciu niespełna 200 umów. Cena sprzedaży w zależności od grup wielkościowych kształtowała się tak, iż najmniejsze i największe arealy były najdroższe (ok. 21 tys./ha). Największym odchyleniem od ceny średniej charakteryzowały się umowy z grupy powierzchniowej 1–10 ha. Zjawisko to trudno wyjaśnić. Przypuszczać można, iż w tej grupie znalazły się działki mniej atrakcyjne ze względu na jakość i lokalizację niż w przypadku pozostałych grup wielkościowych.

Na dzień 31.12.2012 roku do rozdysponowania pozostało 1,8 mln ha (tab. 3). Najwięcej nieruchomości rolnych pozostaje w województwach: zachodniopomorskim (350 tys. ha), wielkopolskim i dolnośląskim (250 tys. ha), warmińsko-mazurskim (210 tys. ha), pomorskim i lubuskim (140 tys. ha) oraz kujawsko-pomorskim (110 tys. ha). W tych siedmiu województwach znajduje się łącznie

¹ Jak wyżej.

Tabela 2

Dane charakteryzujące sprzedaż* WRSP w 2012 roku

Sprzedaż gruntów WRSP w grupach powierzchniowych [ha]					
do 1 ha	1,01–9,99 ha	10,00–99,99 ha	100,00–299,99 ha	pow. 300 ha	łącznie
2 390	15 945	67 585	26 704	17 963	130 587
Liczba umów zawartych na sprzedaż gruntów z ZWRSP wg grup obszarowych do 31.12.2012 roku					
do 1 ha	1,01–9,99 ha	10,00–99,99 ha	100,00–299,99 ha	pow. 300 ha	łącznie
5587	4848	2283	150	43	12 911
Ceny sprzedaży w grupach obszarowych [tys. zł/ha]					
do 1 ha	1,01–9,99 ha	10,00–99,99 ha	100,00–299,99 ha	pow. 300 ha	średnia
20,6	16,2	19,4	19,4	21,3	19,3

*Bez gruntów zabudowanych lub o specyficznym charakterze (np. ze złożami kopalin, pod wodami itd.), a także gruntów nierolnych oraz z wyłączeniem transakcji o ekstremalnych wartościach ceny za 1 ha.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportów rocznych ANR.

Tabela 3

Dane charakteryzujące zasób WRSP na dzień 31.12.2012 roku

Województwo	WRSP do rozdysponowania	WRSP pozostająca w dzierżawie	WRSP w innych formach nietrwalego rozdysponowania	WRSP do rozdysponowania	Obce grunty
Dolnośląskie	244 469	187 135	11 295	45 359	680
Kujawsko-pomorskie	112 957	93 305	5 943	6 139	7 570
Lubelskie	51 181	33 842	2 373	14 931	35
Lubuskie	141 264	93 128	3 635	39 541	4 960
Łódzkie	23 666	14 355	1 888	7 055	367
Małopolskie	16 109	7 733	3 246	4 794	337
Mazowieckie	38 312	21 093	5 738	10 872	609
Opolskie	83 503	74 369	2 127	6 897	110
Podkarpackie	36 836	22 039	4 180	10 580	37
Podlaskie	41 304	28 520	2 149	9 532	1 103
Pomorskie	141 387	98 158	6 927	23 253	13 079
Śląskie	41 292	25 365	2 792	12 732	403
Świętokrzyskie	15 044	7 140	226	7 610	68
Warmińsko-mazurskie	212 356	159 483	10 329	35 038	7 506
Wielkopolskie	253 126	204 276	11 256	17 114	20 449
Zachodniopomorskie	347 915	250 744	17 616	67 826	11 730
Razem	1 800 721	1 320 684	91 721	319 271	69 044

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportów ANR.

ok. 1,5 mln ha, czyli ponad 80% zasobu. Istotną część WRSP stanowią grunty w nietrwały sposób rozdysponowane. Zasób jaki znajduje się w dzierżawie, zarządzaniu i administrowaniu to nieco ponad 1,4 mln ha. Blisko 320 tys. ha znajduje się w zasobie, ale do tej pory nie jest rozdysponowane. Większość może być zagospodarowana na cele rolnicze, jednak z pewnymi trudnościami. Z reguły są to grunty o gorszej jakości, niekorzystnym rozłogu bądź ukształtowaniu powierzchni. W zasobie wykazywane jest również 70 tys. ha gruntów, tzw. obcych, które Agencja przekazała innym podmiotom, ale które nie zostały jeszcze przyjęte.

Wnioski

Analizując historię państwowego sektora rolnego, wielokrotne zmiany polityki względem przedsiębiorstw, a także uwzględniając sytuacje ekonomiczną i prawną końca lat 80. XX wieku, należy stwierdzić, iż przyjęta koncepcja przekształceń własnościowych była odpowiednia. Sytuacja ekonomiczna oraz niedostosowanie przedsiębiorstw do działalności w gospodarce rynkowej nie pozostawiała decydom w tamtym okresie innych możliwości. Pamiętać należy o zadłużeniu sektora, które trzeba było regulować, oraz o tym, iż majątek ulegał degradacji. Przejęty majątek WRSP był systematycznie rozdysponowywany. W pierwszych latach ceny sprzedaży majątku były niskie, a wynikało to z braku zainteresowania ziemią i niepewności co do przyszłości polityki wobec WRSP. Ci przedsiębiorcy, którzy w owym czasie ryzykowali, dziś zbierają owoce swoich decyzji. Z biegiem lat, zwłaszcza od momentu wstąpienia Polski do UE, cena ziemi zaczęła szybko rosnąć. Rosnącemu popytowi rolników na ziemię towarzyszyło zainteresowanie inwestorów. Rosnące ceny i popyt przy malejącej podaży powodowały i powodują napięcia i emocje grup zainteresowanych. W ostatnich latach, gdy zasób ziemi kurczył się, wzrosła aktywność państwa nakierowana na transfer ziemi do gospodarstw indywidualnych, kosztem funkcjonujących na bazie zasobu WRSP przedsiębiorstw dzierżawiących ziemię. Ustawa z dnia 16.09.2011 roku o zmianie ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych innych ustaw politykę taką intensyfikuje. Istotą jej jest to, iż dzierżawcy gospodarujący na obszarze przekraczającym 428 ha otrzymali propozycję dobrowolnego wyłączenia z dzierżawy 30% powierzchni, która ma być przeznaczona przez Agencję do sprzedaży dla rolników indywidualnych. Jeśli przedsiębiorcy zgodzili się na takie rozwiązanie, będą mogli skorzystać z prawa pierwokupu w stosunku do części lub całości pozostałej nieruchomości. Jeśli nie przyjęli proponowanych rozwiązań, to zostali pozbawieni tego prawa. Należy zaznaczyć, iż zgodnie z ustawą o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa, w jednych rękach może

znajdować się nie więcej niż 500 ha. W przypadku zgody, przedsiębiorcy mają sześciomiesięczny okres na wskazanie działek, które chcieliby wyłączyć. Jeśli nie skorzystali z tego prawa, ANR sama proponuje rozwiązania. Rozwiązania takie nie są korzystne [Kraciński 2011]. Ukazują niestabilność systemu prawnego w stosunku do przedsiębiorców, co wzmaga niepewność prowadzenia działalności gospodarczej. Błędne są również w przekonaniu autora limity wskazujące wielkość gospodarstw. Państwo nie powinno ingerować tak głęboko w działalność przedsiębiorstw. Koncentracja ziemi powyżej 500 ha nie powoduje negatywnych konsekwencji. Dostrzec można korzyści płynące z obecności wielkoobszarowych gospodarstw wynikające z korzyści skali.

W wyniku procesu rozdysponowywania własności rolnej Skarbu Państwa powstały wielkotowarowe przedsiębiorstwa na bazie wykupionej od ANR ziemi. Funkcjonują nadal przedsiębiorstwa dzierżawiące ziemię, które z jakichś przyczyn nie mogły jej wykupić (np. roszczenia reprivatyzacyjne, brak środków), ich przyszłość skutkiem wprowadzanych rozwiązań wydaje się przesądzona. Rolnicy indywidualni dzięki sprzedaży ziemi mogli powiększać swoje gospodarstwa, co wpływało na poprawę struktury agrarnej. Zauważyć należy jednak, iż następowało to jedynie w rejonach o dużej kumulacji zasobu nieruchomości. Tam gdzie potrzeba ziemi z zasobu WRSP na powiększanie gospodarstw rolnych, tam jej nie ma. Najmniejsze ilości gruntów zostały przejęte w województwach małopolskim i świętokrzyskim, gdzie średnie wielkości gospodarstw wg GUS na 2012 rok wynoszą odpowiednio 5,5 i 3,9 ha. Widać na tym przykładzie rozdźwięk między chęcią wpływania na poprawę struktury obszarowej gospodarstw a możliwościami jakie zaistniały w wyniku procesu rozdysponowywania ZWRSP.

Literatura

- BAŁTOWSKI M. 2002: *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, PWN, Warszawa.
- DZUN W. 1991: *Państwowe gospodarstwa rolne w rolnictwie polskim w latach 1944–1990*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
- DZUN W. 2005: *Państwowe gospodarstwa rolne w procesie przemian systemowych w Polsce*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN, Warszawa.
- JAWOROWSKI J. 1999: *Przekształcenia własnościowe w rolnictwie*, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 1999.
- KRACIŃSKI P. 2011: *Rozdysponowanie Własności Rolnej Skarbu Państwa w latach 1992–2009*, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Zeszyty Naukowe SGGW nr 87, s. 41–54
- Raporty roczne z działalności AWRSP/ANR z lat 1992–2008*, źródło: <http://www.anr.gov.pl> (dostęp: 3.03.2013 r.).

RUNOWSKI H., ZIĘTARA W., *Stan dotychczasowy i rekomendacje na przyszłość w procesie przekształceń własnościowych*, [w:] *Materiały Konferencyjne, Przekształcenia Własnościowe w Rolnictwie – 10 lat doświadczeń*, SGGW Warszawa 2002.

Ustawa z dnia 19.10.1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw, Dz.U. nr 107 z 1991 r. poz. 464.

The process of privatization of Agricultural Property of the State Treasury

Abstract

This article presents policy towards State Farms in the XX century, and their economic and legal situation which led to rapid reforms in the sector. The land resource acquired by APA was described in numbers. The development of sales of the Agricultural Property of the State Treasury in the years 1992–2012 was presented and commented.

Polskie gospodarstwa warzywnicze na tle wybranych krajów Unii Europejskiej

Wstęp

Potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej jest relatywnie wysoki. Decyduje o tym powierzchnia użytków rolnych (UR) w przeliczeniu na jednego mieszkańca, obsada siły roboczej w przeliczeniu na 100 ha UR i udział zatrudnionych w rolnictwie w zatrudnionych ogółem. W Polsce w ostatnich kilkunastu latach powierzchnia UR na jednego mieszkańca mimo tendencji spadkowej wynosiła w 2010 roku 0,38 ha. Oceniać ją należy jako wysoką w porównaniu do Niemiec i Holandii, gdzie w tym roku wynosiła odpowiednio 0,20 i 0,11 ha UR. Udział zatrudnionych w rolnictwie w ogólnej liczbie zatrudnionych jest wysoki. W 2008 roku wynosił 14% i był trzy- i sześciokrotnie wyższy niż odpowiednie wskaźniki na Węgrzech, w Niemczech i Holandii, gdzie wynosiły 4,5, 2,2 i 2,9%. Także w przeliczeniu na 100 ha UR liczba zatrudnionych w rolnictwie polskim była zdecydowanie wyższa niż w sąsiadujących z Polską krajach, jak Węgry i Niemcy. W Polsce w 2008 roku zatrudnienie na 100 ha UR wynosiło około 14 osób, na Węgrzech zaledwie 3 osoby, w Niemczech 5 osób, natomiast w Holandii zatrudnienie było wysokie, wynosiło 13,4 [Eurostat 2009; Statistisches... 2010; Świetlik 2012].

Tak wysoki potencjał produkcyjny rolnictwa polskiego stanowi przesłankę do wzrostu poziomu intensywności produkcji rolniczej, która jest wypadkową intensywności organizacji produkcji i intensywności produkcji¹. Przyjmując ten punkt widzenia stwierdzić należy, że polskie rolnictwo jest predystynowane do zwiększenia poziomu intensywności organizacji produkcji rolnej, szczególnie roślinnej. Ten cel może osiągnąć przez wzrost powierzchni i udziału produkcji ogrodniczej (sadowniczej i warzywniczej) w powierzchni UR.

¹ Intensywność produkcji określana jest poziomem nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej w przeliczeniu na 1 ha UR, natomiast intensywność organizacji określana jest udziałem działalności o określonych nakładach w powierzchni UR i obsadzie zwierząt.

W Polsce w 2010 roku udział warzyw w powierzchni gruntów ornych wynosił 2,3% powierzchni gruntów ornych (GO) i był prawie dwukrotnie wyższy niż w Niemczech [PSR 2010; Ziętara, Sobierajska 2012].

O roli produkcji warzywniczej świadczy także jej udział w wartości całkowitej produkcji rolniczej, który w latach 2000–2009 wynosił około 9%, natomiast udział powierzchni warzyw w powierzchni GO w tym okresie wynosił około 2,3%. Oznacza to, że poziom produkcji rolniczej z powierzchniami pod uprawami warzyw był 3,9 razy wyższy niż pod typowymi uprawami rolniczymi. Podobne relacje występują w innych krajach, takich jak Węgry, Niemcy i Holandia [Eurostat 2009; *Rocznik Statystyczny...; Uprawy ogrodnicze...*]. Warzywa, zarówno w formie świeżej, jak i przetworzonej, stanowią ważny produkt eksportowy. W Polsce w 2010 roku udział warzyw i ich przetworów w eksporcie produktów rolno-spożywczych ogółem wynosił około 5,7% [GUS 2011].

W 2010 roku ogólna liczba gospodarstw prowadzących produkcję warzyw w uprawie polowej na skalę towarową wynosiła około 110,2 tys. [Świetlik 2012]. W tej grupie gospodarstw wystąpiło silne zjawisko koncentracji. Ich liczba w 2010 roku w stosunku do 2002 roku zmniejszyła się o 50,4%. W tej grupie zdecydowanie silniej zmniejszyła się liczba gospodarstw warzywniczych produkujących na rynki lokalne (o 72,6%). Zmniejszyła się także liczba gospodarstw towarowych o 11,2%. Wzrosła natomiast liczba gospodarstw wysokotowarowych o 22% i w 2010 roku wynosiła 5472 (tab. 1).

Zdecydowanie silniej wystąpiły procesy koncentracji w gospodarstwach prowadzących produkcję warzyw pod osłonami. Ogólna liczba tych gospo-

Tabela 1

Liczba gospodarstw warzywniczych w Polsce w latach 2002 i 2010

Wyszczególnienie	2002		2010	
	Liczba	%	Liczba	%
Gospodarstwa warzywnicze w uprawie gruntowej	222 014	100,0	110 211	100,0
w tym na: rynki lokalne (do 1 ha)	186 831	83,0	51 265	46,5
rynki towarowe (< 1 ha)	31 719	14,0	28 173	25,5
w tym wysokotowarowe (> 5 ha)	4 484	1,9	5 472	4,9
Gospodarstwa warzywnicze uprawy pod osłonami	24 476	100,0	12 463	100,0
w tym na: rynki lokalne	18 425	75,3	1 957	15,7
rynki towarowe (> 500 m ²)	6 051	24,7	10 506	84,3
w tym wysokotowarowe (> 7000 m ²)	1 475	6,0	1 869	14,9

Źródło: Świetlik J. 2012: *Szacunek liczby gospodarstw rolnych uprawiających owoce, warzywa i pieczarki na skalę towarową w 2002 i 2010 r.*, maszynopis WZE IERiGŻ-PIB, Warszawa.

darstw w latach 2002–2010 zmniejszyła się o 49,1%, a w tym na rynki lokalne aż o 89,4%. Wzrosła natomiast liczba gospodarstw produkujących warzywa na rynki towarowe o 73,6%, a w tym wysokotowarowe o 26,7%. Zachodzące procesy koncentracji wskazują na wzrost profesjonalizacji produkcji warzywniczej, zarówno w uprawie gruntowej, jak i pod osłonami.

Biorąc pod uwagę znaczenie produkcji warzywniczej i potencjał produkcyjny polskiego rolnictwa, zasadne jest podjęcie badań nad organizacją i ekonomiką gospodarstw warzywniczych w Polsce i skonfrontowanie ich organizacji i wyników z analogicznymi gospodarstwami w innych krajach europejskich. Potrzeba tego rodzaju badań wynika także z proeksportowej produkcji warzywniczej w Polsce. Podstawą rozwoju tych gospodarstw jest eksport produktów zarówno w formie świeżej, jak i przetworzonej. Stąd ważne jest zbadanie siły konkurencyjnej polskich gospodarstw warzywniczych w stosunku do gospodarstw z krajów konkurentów.

Cel badań i metody badawcze

Celem badań jest ocena działalności produkcyjnej gospodarstw warzywniczych w Polsce oraz określenie możliwości poprawy ich efektywności, a także kierunków ich rozwoju. W ramach gospodarstw ogrodniczych wyodrębniono, zgodnie z systematyką FADN², gospodarstwa warzywnicze (typ 20).

Ocena polskich gospodarstw zostanie dokonana przez porównanie ich organizacji i efektów z analogicznymi gospodarstwami z wybranych krajów Unii Europejskiej.

Przyjęty cel badawczy zostanie osiągnięty przez realizację następujących zadań badawczych:

- ocenę potencjału produkcyjnego polskich gospodarstw warzywniczych w zależności od wielkości ekonomicznej w stosunku do analogicznych gospodarstw UE,
- ocenę organizacji produkcji w gospodarstwach badanych krajów,
- ocenę kosztów produkcji w układzie rodzajowym w badanych gospodarstwach,
- ocenę produktywności i efektywności polskich gospodarstw warzywniczych na tle analogicznych gospodarstw z badanych krajów,
- określenie czynników określających efektywność i kierunki rozwoju polskich gospodarstw warzywniczych z uwzględnieniem wielkości ekonomicznej.

² Farm Accountancy Data Network (Sieć Danych Rachunkowych Gospodarstw Rolnych).

Przedmiotem badań są gospodarstwa warzywnicze z Polski, Węgier, Niemiec i Holandii. Przy wyborze obiektów badawczych zastosowano dobór celowy, aby polskie gospodarstwa ocenić na tle analogicznych gospodarstw z innych krajów o zbliżonej strukturze i podobnych warunkach produkcji. Z tego powodu wybrano Niemcy, jako najbliższego sąsiada Polski, i Holandię – reprezentujące kraje starej UE (UE-15) oraz Węgry (jako reprezentanta UE-12). Bliższymi sąsiadami są Czechy i Słowacja. Nie wybrano ich do badań, ze względu na odmienną strukturę agrarną. W tych krajach dominują gospodarstwa wielkotowarowe.

Badaniem objęto gospodarstwa znajdujące się w systemie polskiego i europejskiego FADN, wyodrębnione według wielkości ekonomicznej wyrażonej w ESU³. Jak wspomniano wyżej, wśród gospodarstw warzywniczych objętych systemem europejskiego FADN wyodrębniono typ 20, do którego zaliczane są gospodarstwa specjalizujące się w uprawach warzyw, truskawek, kwiatów i roślin ozdobnych pod wysokimi osłonami, w gruncie oraz w uprawie grzybów i szkółkarstwie. Badaniami objęto wymienione grupy gospodarstw w latach 2007–2009. Liczbę gospodarstw objętych badaniami przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Liczba i wielkość badanych gospodarstw warzywniczych w latach 2007–2009

Klasy wielkości ekonomicznej	Polska	Węgry	Niemcy	Holandia
	Liczba gospodarstw warzywniczych (typ 20)			
16–40	100–200	15–40	40–100	–
40–100	40–100	–	100–200	15–40
≥ 100	15–40	–	200–500	200–500

Źródło: Zięta W., Sobierajewska J. 2012: *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Plan Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Z liczb podanych w tabeli 2 wynika, że nie są reprezentowane wszystkie klasy wielkościowe gospodarstw. W Polsce i w Niemczech badaniami objęto gospodarstwa w klasach 16–40; 40–100 i powyżej 100 ESU. Na Węgrzech badaniami objęto tylko gospodarstwa warzywnicze w klasie 16–40 ESU, a w Holandii gospodarstwa w dwóch największych klasach. Także liczebność badanych gospodarstw w klasach wielkościowych jest silnie zróżnicowana. Ta sytuacja utrudnia wnioskowanie i uogólnienie uzyskanych wyników.

Głównym źródłem materiałów badawczych były dane zgromadzone w systemie polskiego i europejskiego FADN w latach 2007–2009. Materiały liczbowe zgromadzone w ramach tego systemu umożliwiają charakterystykę i ocenę

³ Europejska miara wielkości ekonomicznej gospodarstwa (European Size Unit), jej odpowiednikiem jest równowartość 1200 euro nadwyżki bezpośredniej.

potencjału produkcyjnego badanych gospodarstw, organizację produkcji, koszty i efekty. Dodatkowo źródła materiałów badawczych stanowiły dane statystyczne z opracowań statystycznych GUS, Eurostatu i literatury.

Do oceny potencjału produkcyjnego badanych gospodarstw, organizacji produkcji, kosztów i efektów wykorzystano metodę opisową. W tym celu posłużono się zestawieniami tabelarycznymi. W ocenie badanych gospodarstw w szerokim zakresie wykorzystano metodę porównawczą.

Określenie wpływu wybranych czynników na efekty gospodarowania dokonano za pomocą metod regresji prostej i wielorakiej. Podjęto także próbę określenia kierunków rozwoju gospodarstw warzywniczych [Ziętara, Zieliński 2011].

Charakterystyki potencjału produkcyjnego badanych gospodarstw organizacji produkcji, kosztów i efektów dokonano za pomocą następujących wskaźników:

I. Potencjał produkcyjny gospodarstw:

- 1) wielkość ekonomiczna gospodarstw [ESU],
- 2) powierzchnia użytków rolnych [ha],
- 3) udział gruntów dzierżawionych [%],
- 4) nakłady pracy ogółem [AWU⁴/gospodarstwo],
- 5) udział pracy własnej [FWU⁵/AWU × 100],
- 6) wartość aktywów [tys. euro/ha],
- 7) wartość aktywów [tys. euro/AWU],
- 8) udział środków trwałych w aktywach [%],
- 9) udział kapitałów własnych w pasywach [%].

II. Organizacja produkcji:

- 1) udział sadów w powierzchni UR [%],
- 2) udział pozostałych upraw w powierzchni UR [%],
- 3) udział produkcji roślinnej w produkcji ogółem [%],
- 4) udział produkcji zwierzęcej w produkcji ogółem [%],
- 5) udział produkcji pozostałej w produkcji ogółem [%],
- 6) udział produkcji przekazanej do gospodarstwa domowego [%].

III. Poziom kosztów w układzie rodzajowym:

- 1) koszty ogółem [tys. euro/ha],
- 2) koszty bezpośrednie [tys. euro/ha],

⁴ Roczna przeliczeniowa jednostka pracy AWU (Annual Work Unit) jest ekwiwalentem czasu przepracowanego przez 1 osobę pełnozatrudnioną w ciągu roku w gospodarstwie rolnym. Jeden AWU to równowartość 2120 godzin pracy rocznie w gospodarstwie, wykonanej przez rolnika, członków jego rodziny oraz pracowników najemnych.

⁵ W ramach łącznych nakładów pracy wyróżniono nakłady pracy własnej rolników i członków ich rodzin. Do określenia wielkości nakładów ich pracy użyto jednostki FWU (Family Work Unit). Jedno FWU odpowiada 2120 godzin pracy rocznie wykonanej przez rolnika i członków jego rodziny w posiadanym gospodarstwie.

- 3) koszty środków ochrony roślin [tys. euro/ha],
- 4) koszty nasion ogółem [tys. euro/ha],
- 5) w tym koszty nasion własnych [tys. euro/ha],
- 6) koszt pracy najemnej [tys. euro/ha],
- 7) koszt odsetek [tys. euro/ha],
- 8) koszt czynszu dzierżawnego [tys. euro/ha],
- 9) koszt amortyzacji [tys. euro/ha].

IV. Produktywność i efektywność gospodarstw:

- 1) produktywność ziemi [produkcja tys. euro/ha],
- 2) produktywność aktywów [produkcja/aktywa – krotność],
- 3) produktywność środków obrotowych [produkcja/środki obrotowe – krotność],
- 4) wydajność pracy produkcja [tys. euro/AWU],
- 5) dochodowość ziemi [dochód z gosp. tys. euro/ha],
- 6) dochodowość aktywów [dochód z gosp./aktywa – %],
- 7) opłacalność produkcji [produkcja/koszty – %],
- 8) dochodowość pracy własnej [dochód z gosp. tys. euro/FWU],
- 9) rentowność produkcji [dochód z gospod./produkcja – %],
- 10) dochód z zarządzania [tys. euro/gospodarstwo],
- 11) parytet dochodu z gospodarstwa [%],
- 11a) w stosunku do opłaty pracy najemnej w rolnictwie [%],
- 11b) w stosunku do opłaty w gospodarce narodowej [%],
- 12) stopa inwestycji netto [%].

Podane wyżej wskaźniki obliczono dla wszystkich grup gospodarstw z badanych krajów dla każdego roku. Następnie obliczono średnie z trzech lat i wskaźniki zmian, przyjmując, iż wartości z 2007 roku = 100. Stwierdzono, że wskaźniki zmian nie były silnie zróżnicowane i wartości średnie zbliżone były do wartości środkowych. Przyjęto, że wartości średnie właściwie charakteryzują poszczególne klasy wielkościowe gospodarstw. Dodatkowego wyjaśnienia wymaga sposób obliczenia dochodu z zarządzania (zysku przedsiębiorcy), gdyż ta kategoria wynikowa nie jest powszechnie stosowana⁶.

Koszt pracy własnej rolnika i członków rodziny przyjęto na podstawie opłaty pracy najemnej stosowanej w danej klasie wielkościowej gospodarstw. W podobny sposób ustalono koszt użycia własnej ziemi, przyjmując za podstawę poziom czynszu dzierżawnego w danej klasie wielkościowej. Koszt kapitału własnego przyjęto na poziomie oprocentowania obligacji dziesięcioletnich (średnia z lat 2007–2009) w każdym z badanych krajów [Ziętara, Sobierajewska 2012].

⁶ Dochód z zarządzania obliczono według formuły: dochód z zarządzania = dochód z gospodarstwa rolnego – koszty pracy własnej – koszty własnej ziemi – koszty kapitału własnego [Sobierajewska 2012].

Dokonano także kompleksowej oceny efektywności gospodarstw warzywniczych za pomocą punktowego wskaźnika względnej dobroci (PWWD)⁷ [Kukuła 2006; Manteuffel 1963], biorąc pod uwagę następujące wskaźniki: produktywność ziemi określoną wartością produkcji w przeliczeniu na 1 ha UR [w tys. euro/ha]; ekonomiczną wydajność pracy określoną wartością produkcji w przeliczeniu na jednostkę pracy [w tys. euro/AWU]; dochodowość ziemi określoną dochodem z gospodarstwa [w tys. euro/ha]; dochodowość pracy własnej określoną dochodem z gospodarstwa na jednostkę nakładów pracy własnej [w tys. euro/FWU]; dochodowość aktywów określoną stosunkiem dochodów z gospodarstwa do wartości aktywów; dochód z zarządzania [w tys. euro/gospodarstwo]; stopę inwestycji netto określoną stosunkiem inwestycji netto do amortyzacji, a także udział dopłat w dochodzie z gospodarstwa.

Obiektami uwzględnionymi w kompleksowej ocenie były gospodarstwa pogrupowane według wielkości ekonomicznej wyrażonej w ESU.

Potencjał produkcyjny gospodarstw warzywniczych i organizacja produkcji (typ 20) w Polsce i w wybranych krajach w zależności od wielkości ekonomicznej w latach 2007–2009

Potencjał produkcyjny analizowanych gospodarstw warzywniczych został scharakteryzowany powierzchnią użytków rolnych, udziałem gruntów dzierżawionych, nakładami pracy i ich strukturą, wartością i strukturą aktywów i pasywów. Odpowiednie liczby przedstawiono w tabeli 3.

Powierzchnia gospodarstw warzywniczych wiąże się z wielkością ekonomiczną. Związek ten występuje we wszystkich krajach. W klasach 16–40 i 40–100 ESU najmniejszą powierzchnią charakteryzują się gospodarstwa niemieckie. Ich powierzchnia wynosi odpowiednio 1,88 i 2,20 ha. Można przypuszczać, że w tych klasach ujęte są również gospodarstwa produkujące warzywa pod osłonami. Udział gruntów dzierżawionych jest zróżnicowany. Najniższy występuje w gospodarstwach polskich, nie przekracza 15%, natomiast najwyższy występuje w gospodarstwach niemieckich, gdzie w klasie powyżej 100 ESU wynosi około 70% [Ziętara, Sobierajewska 2012].

Nakłady pracy ogółem w przeliczeniu na gospodarstwo ściśle wiążą się z wielkością ekonomiczną. W gospodarstwach polskich i węgierskich są zdecydowanie wyższe niż w niemieckich i holenderskich. W gospodarstwach w kla-

⁷ Metoda ta umożliwia ocenę przy jednoczesnym uwzględnieniu kilku wskaźników.

Tabela 3

Potencjał produkcyjny gospodarstw warzywniczych (typ 20) w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	Jednostka miary	16–40 ESU	40–100 ESU	≥ 100 ESU
Wielkość ekonomiczna				
Polska	ESU	26,43	59,87	166,33
Węgry	ESU	26,80	–	–
Niemcy	ESU	28,93	67,07	330,63
Holandia	ESU	–	73,33	516,93
Powierzchnia użytków rolnych w gospodarstwie				
Polska	ha	5,98	7,30	10,47
Węgry	ha	9,0	–	–
Niemcy	ha	1,88	2,20	12,63
Holandia	ha	–	6,11	9,89
Nakłady pracy ogółem				
Polska	AWU	3,65	6,31	17,1
Węgry	AWU	5,91	–	–
Niemcy	AWU	2,33	3,38	7,66
Holandia	AWU	–	3,34	9,7
Udział środków trwałych w aktywach				
Polska	%	90,4	91,0	91,3
Węgry	%	71,7	–	–
Niemcy	%	80,8	78,1	78,5
Holandia	%	–	78,0	79,8
Udział kapitałów własnych w pasywach				
Polska	%	79,6	67,6	40,6
Węgry	%	48,1	–	–
Niemcy	%	51,0	53,5	52,4
Holandia	%	–	64,9	35,3

Źródło: Ziętara W., Sobierajewska J. 2012: *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Plan Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

W gospodarstwach polskich w klasie 16–40 ESU nakłady pracy były o 57% wyższe niż w niemieckich. W kolejnych klasach wielkościowych różnice wynosiły odpowiednio 87 i 123%. Podobne różnice wystąpiły w stosunku do gospodarstw holenderskich. Udział pracy własnej w nakładach pracy ogółem zmniejszał się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W klasie 16–40 ESU w gospodarstwach polskich i niemieckich wynosił około 50%. W klasie 40–100 ESU udział pracy własnej w gospodarstwach polskich wynosił 32,5%, a w niemieckich i holenderskich odpowiednio 42 i 45%. W klasie najwyższej powyżej 100 ESU w gospodarstwach polskich udział pracy własnej wynosił około 12%, natomiast w gospodarstwach niemieckich i holenderskich odpowiednio 23 i 19% [Ziętara, Sobierajewska 2012]. Oznacza to mniejsze zaangażowanie polskich producentów warzyw w proces produkcji.

Wartość aktywów była zróżnicowana pod względem poziomu i tendencji. W gospodarstwach polskich wartość aktywów w przeliczeniu na 1 ha UR zwiększała się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W klasie powyżej 100 ESU wynosiła 132 tys. euro/ha i była 4,8 razy wyższa niż w klasie 16–40 ESU. W gospodarstwach niemieckich wystąpiła tendencja odwrotna. W klasie powyżej 100 ESU wynosiła 41 tys. euro/ha i stanowiła zaledwie 40% wartości aktywów w klasie 16–40 ESU. W gospodarstwach holenderskich wartość aktywów w klasie najwyższej była najwyższa spośród wszystkich analizowanych gospodarstw i wynosiła prawie 298 tys. euro/ha, czyli o 179% więcej niż w klasie 40–100 ESU.

Przy przeliczeniu wartości aktywów na pełnozatrudnionego (AWU) w gospodarstwach polskich i holenderskich zauważyć można podobną tendencję. Występował wzrost wartości aktywów wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W gospodarstwach niemieckich wystąpił brak wyraźnego związku w tym zakresie. Struktura aktywów była podobna w analizowanych gospodarstwach, dominowały środki trwałe, których udział zawarty był w przedziale 72 (Węgry)–91% (Polska). Brak jest związku między udziałem środków trwałych w aktywach a wielkością ekonomiczną.

Struktura pasywów była zróżnicowana. Najwyższy udział kapitałów własnych wystąpił w gospodarstwach polskich w klasie 16–40 ESU, gdzie wynosił 80%. W gospodarstwach polskich i holenderskich występował spadek udziału kapitałów własnych wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W klasie powyżej 100 ESU wynosił odpowiednio 41 i 35%. W gospodarstwach niemieckich udział kapitałów własnych kształtował się na poziomie 52% niezależnie od wielkości ekonomicznej.

Organizacja produkcji w badanych gospodarstwach warzywniczych została scharakteryzowana za pomocą następujących wskaźników: udziału powierzchni warzyw w powierzchni użytków rolnych i udziału produkcji roślinnej w produkcji ogółem.

Udział powierzchni warzyw w powierzchni użytków rolnych był zróżnicowany – najniższy w gospodarstwach polskich (w przedziale 21–29%), natomiast w gospodarstwach niemieckich i holenderskich przekraczał 60%. Stwierdza się wzrost udziału powierzchni warzyw wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. Polskie gospodarstwa warzywnicze są zdecydowanie mniej wyspecjalizowane w produkcji warzyw niż gospodarstwa niemieckie i holenderskie [Ziętara, Sobierajewska 2012].

We wszystkich gospodarstwach, niezależnie od wielkości ekonomicznej, w strukturze produkcji zdecydowanie dominowała produkcja roślinna. Największy udział wystąpił w gospodarstwach polskich, gdzie wynosił prawie 100%. W pozostałych około 90%.

W analizowanych gospodarstwach warzywniczych udział produkcji przekazanej do gospodarstwa domowego był bardzo niski i praktycznie bez znaczenia [Ziętara, Sobierajewska 2012].

Poziom i struktura kosztów w gospodarstwach warzywniczych (typ 20) w zależności od wielkości ekonomicznej w latach 2007–2009

Liczby charakteryzujące poziom i strukturę kosztów podano w tabeli 4. W gospodarstwach polskich i holenderskich występuje dodatni związek między poziomem kosztów ogółem na 1 ha UR a wielkością ekonomiczną. Poziom in-

Tabela 4

Poziom i rodzaje kosztów gospodarstwach warzywniczych (typ 20) w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	Jednostka miary	16–40 ESU	40–100 ESU	≥ 100 ESU
Koszty ogółem				
Polska	tys. euro/ha	10,04	18,96	44,99
Węgry	tys. euro/ha	14,73	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	63,80	69,27	32,53
Holandia	tys. euro/ha	–	38,25	134,23
Koszty bezpośrednie				
Polska	tys. euro/ha	3,80	7,08	13,92
Węgry	tys. euro/ha	5,64	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	17,0	18,42	9,58
Holandia	tys. euro/ha	–	14,21	34,07
Koszty pracy najemnej				
Polska	tys. euro/ha	1,18	2,86	6,44
Węgry	tys. euro/ha	2,92	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	14,28	16,76	5,56
Holandia	tys. euro/ha	–	7,91	24,16
Koszty odsetek				
Polska	tys. euro/ha	0,18	0,38	0,96
Węgry	tys. euro/ha	1,01	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	1,81	1,88	0,85
Holandia	tys. euro/ha	–	1,56	7,42
Koszty czynszu dzierżawnego				
Polska	tys. euro/ha	0,02	0,98	0,05
Węgry	tys. euro/ha	0,05	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	0,64	0,39	0,43
Holandia	tys. euro/ha	–	0,67	1,63

c.d. tabeli 4

Wyszczególnienie	Jednostka miary	16–40 ESU	40–100 ESU	≥ 100 ESU
Koszty amortyzacji				
Polska	tys. euro/ha	1,41	2,53	7,08
Węgry	tys. euro/ha	1,10	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	5,34	5,72	3,19
Holandia	tys. euro/ha	–	4,03	17,89

Źródło: Ziętara W., Sobierajewska J. 2012: *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Plan Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

tensywności produkcji rośnie wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw. W gospodarstwach niemieckich w klasach 16–40 i 40–100 ESU poziom intensywności produkcji jest bardzo wysoki, przekracza 60 tys. euro/ha UR, natomiast w klasie najwyższej powyżej 100 ESU wynosi 32,5 tys. euro/ha i był zdecydowanie niższy niż w gospodarstwach polskich. Podobne tendencje występują w grupie kosztów bezpośrednich.

Koszty pracy najemnej rosną wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw. Wyjątek stanowią gospodarstwa niemieckie w klasie powyżej 100 ESU, w której koszty pracy najemnej były zdecydowanie niższe niż w klasach 16–40 ESU i 40–100 ESU. Koszty odsetek, czynszu dzierżawnego oraz amortyzacji rosną wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw. Wyjątek stanowią gospodarstwa niemieckie w klasie powyżej 100 ESU, w których koszty amortyzacji są niższe niż w pozostałych klasach, co wiąże się z niższą wartością środków trwałych w tych gospodarstwach.

Produktywność i efektywność gospodarstw warzywniczych (typ 20) w zależności od wielkości ekonomicznej w latach 2007–2009

Dokonując oceny produktywności analizowanych grup gospodarstw, wzięto pod uwagę produktywność ziemi, aktywów ogółem, a w tym środków obrotowych i wydajności pracy. Odpowiednie liczby przedstawiono w tabeli 5.

Produktywność ziemi w gospodarstwach polskich i holenderskich zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw. Wyjątek stanowią gospodarstwa niemieckie o wielkości powyżej 100 ESU, w których produktywność ziemi jest niższa niż w klasach 16–40 i 40–100 ESU, odpowiednio o 48 i 54%. Produktywność ziemi ściśle wiąże się z poziomem intensywności produkcji. Podobne zależności wystąpiły w poziomie kosztów w analizowanych

Tabela 5

Produktywność i efektywność gospodarstw warzywniczych (typ 20) w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	Jednostka miary	16–40 ESU	40–100 ESU	≥ 100 ESU
Produktywność ziemi				
Polska	tys. euro/ha	13,29	24,88	55,57
Węgry	tys. euro/ha	18,17	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	71,38	79,98	36,76
Holandia	tys. euro/ha	–	44,20	134,13
Produktywność aktywów				
Polska	krotność	0,49	0,50	0,42
Węgry	krotność	0,80	–	–
Niemcy	krotność	0,72	0,85	0,90
Holandia	krotność	–	0,43	0,46
Wydajność pracy				
Polska	tys. euro/AWU	21,69	28,48	33,98
Węgry	tys. euro/AWU	23,63	–	–
Niemcy	tys. euro/AWU	50,63	51,07	60,49
Holandia	tys. euro/AWU	–	77,18	136,63
Dochodowość ziemi				
Polska	tys. euro/ha	3,28	6,02	10,70
Węgry	tys. euro/ha	3,54	–	–
Niemcy	tys. euro/ha	8,32	11,36	4,90
Holandia	tys. euro/ha	–	5,81	-0,001
Dochodowość pracy własnej				
Polska	tys. euro/FWU	10,47	21,34	56,10
Węgry	tys. euro/FWU	29,14	–	–
Niemcy	tys. euro/FWU	12,77	17,19	35,27
Holandia	tys. euro/FWU	–	23,45	-1,51
Dochód z zarządzania				
Polska	tys. euro	4,75	18,85	21,13
Węgry	tys. euro	18,44	–	–
Niemcy	tys. euro	-9,61	5,04	25,27
Holandia	tys. euro	–	-16,56	-110,79
Parytet dochodu z gospodarstwa w stosunku do opłaty najemnej w rolnictwie				
Polska	%	264,3	444,9	1262,3
Węgry	%	540,6	–	–
Niemcy	%	663,8	91,9	203,7
Holandia	%	–	88,80	-4,9
Parytet dochodu z gospodarstwa w stosunku do opłaty w gospodarce narodowej				
Polska	%	175,0	356,6	937,5
Węgry	%	455,1	–	–
Niemcy	%	27,5	37,0	75,8
Holandia	%	–	36,1	-1,8
Stopa inwestycji netto				
Polska	%	-3,6	132,1	78,43
Węgry	%	94,5	–	–
Niemcy	%	-7,6	5,30	-25,70
Holandia	%	–	-109,0	22,93

Źródło: Ziętara W., Sobierajewska J. 2012: *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Plan Wieloletni 2011–2014, IERIGŻ-PIB, Warszawa.

gospodarstwach. W produktywności aktywów wystąpiły odmienne tendencje. We wszystkich grupach gospodarstw, niezależnie od wielkości ekonomicznej, produktywność aktywów była podobna. Wystąpiły natomiast różnice pomiędzy poszczególnymi krajami. W gospodarstwach polskich produktywność aktywów zawarta była w przedziale 0,42–0,50, w niemieckich w przedziale 0,72–0,90, natomiast w holenderskich w przedziale 0,43–0,46. Podobne tendencje wystąpiły w produktywności środków obrotowych [Ziętara, Sobierajewska 2012].

Analizując wydajność pracy w badanych gospodarstwach stwierdza się, że zwiększa się ona wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W gospodarstwach polskich zawarta jest w przedziale 21,7–34 tys. euro/AWU, w gospodarstwach niemieckich – 50,6–60,5 tys. euro/AWU, natomiast w gospodarstwach holenderskich była zdecydowanie wyższa – 77,2–136,6 tys. euro/AWU.

Dochodowość ziemi określona wielkością dochodu z gospodarstwa/ha UR jest zróżnicowana pomiędzy gospodarstwami z analizowanych krajów. W gospodarstwach polskich zawarta jest w przedziale 3,3–10,7 tys. euro/ha i zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej gospodarstw. W gospodarstwach niemieckich występuje odwrotna tendencja. Wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej maleje dochodowość ziemi – z 8,3 tys. euro/ha w klasie 16–40 ESU do 4,9 tys. euro/ha w klasie powyżej 100 ESU. Podobna tendencja występuje w gospodarstwach holenderskich, w których w klasie największej (powyżej 100 ESU) dochodowość ziemi jest ujemna.

Dochodowość aktywów kształtuje się na zbliżonym poziomie niezależnie od wielkości ekonomicznej. Ponadto w gospodarstwach polskich i niemieckich dochodowość aktywów kształtowała się na podobnym poziomie. W gospodarstwach holenderskich w klasie 40–100 ESU była ponad 50% niższa niż w analogicznych gospodarstwach polskich i niemieckich, natomiast w klasie powyżej 100 ESU osiągnęła wynik ujemny.

Dochodowość pracy własnej w gospodarstwach polskich i niemieckich ściśle wiąże się z wielkością ekonomiczną. Zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W gospodarstwach polskich zawarta jest w przedziale 10,5–56,1 tys. euro/FWU, w niemieckich w przedziale 12,8–35,3 tys. euro/FWU. W gospodarstwach holenderskich w klasie powyżej 100 ESU jest ujemna. Tendencje w zakresie opłacalności produkcji i rentowności kształtują się podobnie jak dochodowość aktywów i pracy własnej.

Dochód z zarządzania, stanowiący ostateczną miarę sprawności gospodarowania [Józwiak 2009; Ziętara, Sobierajewska 2012], w gospodarstwach polskich i niemieckich, poza najmniejszymi, jest dodatni i zwiększa się wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej. W gospodarstwach holenderskich, w obydwu najwyższych klasach, dochód z zarządzania jest ujemny. Oznacza to, że dochód z gospodarstwa nie pokrywa kosztów użycia własnych czynników produkcji: pracy, ziemi i kapitału.

Udział dopłat w dochodzie z gospodarstwa jest zróżnicowany. Najniższy występuje w gospodarstwach polskich, w których wykazuje tendencję malejącą. Zawiera się w przedziale 6,7–2,0%. W gospodarstwach niemieckich zawarty jest w przedziale 9,0–9,1 bez wyraźnych tendencji. Gospodarstwa holenderskie w klasie powyżej 100 ESU są w największym stopniu uzależnione od dopłat. Ich udział w dochodzie z gospodarstwa wynosi 26,4%.

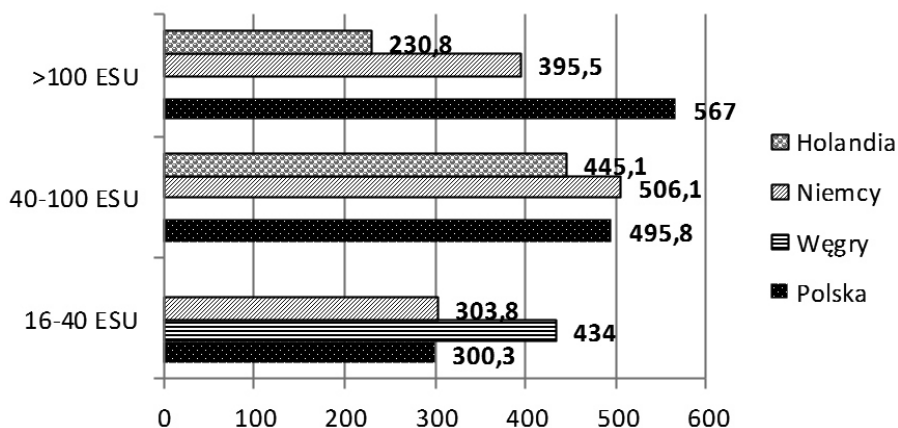
Gospodarstwa polskie osiągają parytet dochodowy w stosunku do pracy najmniej w gospodarstwach warzywniczych. Wykazuje on tendencję rosnącą w miarę wzrostu wielkości ekonomicznej gospodarstw. Gospodarstwa niemieckie (poza klasą powyżej 100 ESU) i holenderskie nie osiągają parytetu dochodowego w stosunku do wynagrodzeń w gospodarstwach warzywniczych.

Gospodarstwa polskie (poza najmniejszymi) osiągają dochód parytetowy w stosunku do wynagrodzeń w gospodarce narodowej, a gospodarstwa niemieckie i holenderskie nie osiągają tego dochodu. W gospodarstwach niemieckich stosunek dochodu z gospodarstwa w przeliczeniu na 1 FWU do wynagrodzeń w gospodarce narodowej zawarty jest w przedziale 27,5–75,8%, wykazując tendencję rosnącą w miarę wzrostu wielkości ekonomicznej gospodarstw. W gospodarstwach holenderskich wartość wskaźników parytetu jest niższa i wynosi odpowiednio 36,1 i –1,8%.

Stopa inwestycji netto była wyraźnie zróżnicowana. W gospodarstwach polskich w klasie 16–40 ESU była ujemna, natomiast w pozostałych klasach dodatnia i wynosiła odpowiednio 132,1 i 78,4%. W gospodarstwach niemieckich w klasach 16–40 ESU i powyżej 100 ESU oraz w gospodarstwach holenderskich w klasie 40–100 ESU stopa inwestycji netto osiągnęła poziom ujemny. Oznacza to, że nie jest w nich odtwarzany majątek trwały.

Kompleksowa ocena efektywności gospodarstw warzywniczych w badanych krajach

Wyniki obliczeń sumarycznych wartości PWWD dla gospodarstw warzywniczych przedstawiono na rysunku 1. Zdecydowanie najlepsze rezultaty osiągnęły polskie gospodarstwa warzywnicze o wielkości powyżej 100 ESU, uzyskując 567 punktów. Nieco mniej punktów uzyskały gospodarstwa polskie i niemieckie o wielkości 40–100 ESU, odpowiednio 496 i 506 punktów. Różnica wynosiła odpowiednio 12,6 i 10,8%. Zdecydowanie mniej efektywne okazały się gospodarstwa holenderskie o wielkości 40–100 ESU, które uzyskały 445 punktów oraz gospodarstwa niemieckie i holenderskie o wielkości powyżej 100 ESU – 395 i 231 punktów.



Rysunek 1

Skumulowany PWWD w badanych gospodarstwach warzywniczych w latach 2007–2009

Źródło: ZIĘTARA W., SOBIERAJEWSKA J. 2012: *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Plan Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Polskie gospodarstwa o wielkości powyżej 100 ESU, które uzyskały najwyższą liczbę punktów, charakteryzują się następującymi cechami:

- prowadziły działalność na powierzchni 10,5 ha,
- wysokimi nakładami pracy – 17,1 AWU/gospodarstwo,
- stosunkowo wysoką wartością aktywów,
- stosunkowo niskim udziałem kapitałów własnych w pasywach (41%),
- niskim w porównaniu do gospodarstw niemieckich i holenderskich udziałem powierzchni warzyw w powierzchni UR (29%),
- wysoką dochodowością ziemi i aktywów,
- wysokim dochodem z zarządzania i wysoką dodatnią stopą inwestycji netto,
- bardzo niskim udziałem dopłat w dochodzie z gospodarstwa.

Czynniki istotnie determinujące zmiany dochodu w polskich gospodarstwach warzywniczych

W tej części opracowania przeprowadzona została analiza statystycznie istotnych czynników, które wpływają na zmianę dochodu z działalności rolniczej i rozwój polskich gospodarstw warzywniczych. Wykorzystano w tym celu modelowanie ekonometryczne i posłużono się programem GRETL [Kufel 2007].

Podstawą do dalszych analiz była budowa modelu ekonometrycznego. Za zmienną zależną przyjęto dochód z gospodarstwa rolnego (Y), natomiast za zmienne zależne (X_i) zmienne zawarte w pierwszej części opracowania. Dobór zmiennych do modelu wykonano poprzez odrzucenie zmiennych quasi-stałych, a następnie przeprowadzono analizę macierzy korelacji, a także redukcję nieistotnych zmiennych objaśniających metodą Hellwiga.

W badaniach ekonomiczno-rolniczych do przedstawienia zależności nakład – efekt stosuje się funkcję liniową, wielomian stopnia drugiego lub funkcję potęgową. Do zbadania charakteru zależności występujących między zmiennymi wykorzystano test White'a dla nieliniowości, oparty na mnożnikach Lagrange'a. Test ten zrealizowano, dołączając do modelu dla reszt zmienne zlogarytmowane. Ostatecznie równanie ma postać:

$$Y = \alpha_0 + \alpha_1 x_{1i} + \dots + \alpha_k x_{ki} + \gamma_1 \ln x_{1i} + \gamma_n \ln x_{ki} + u_i.$$

W modelu należało odrzucić postać liniową, na co wskazywał iloczyn $T \times R^2$, który był wyższy niż wartość krytyczna χ^2 . Do dalszych analiz wykorzystano postać nieliniową modelu – funkcję potęgową, która w tym przypadku okazała się najbardziej dopasowana do modelu.

$$Y = b_0 x_{1i}^{b_1} \times \dots \times x_{ki}^{b_k}$$

Parametry funkcji potęgowej oszacowano poprzez logarytmowanie, doprowadzając funkcję potęgową do postaci liniowej i zastosowano klasyczną metodę najmniejszych kwadratów (KMNK). Dla analizowanych danych oszacowano model liniowy w postaci:

$$\ln Y = \ln b_0 + b_1 \ln x_1 + \dots + b_k \ln x_k.$$

Pierwszym krokiem w ocenie zbudowanych modeli ekonometrycznych była ocena istotności wpływu poszczególnych zmiennych niezależnych X_i na zmienną zależną Y. Wykonano ją poprzez sekwencyjną metodę regresji krokowej „wstecz”. Do tego celu wykorzystano test t-Studenta istotności parametru α_i . Hipoteza zerowa dla tego testu ma postać: $H_0 : \alpha_i = 0$, przy hipotezie alternatywnej $H_1 : \alpha_i \neq 0$. W oszacowanych modelach parametry istotnie różniące się od 0 oznaczono w tabeli 6 symbolem *. Oznacza to, że dana zmienna jest istotnie różna od zera przy poziomie istotności co najwyżej 10%. Z kolei test F-Snedecora umożliwił całkowitą ocenę przydatności modelu. Test ten polega na weryfikacji hipotezy $H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_k = 0$ za pomocą statystyki F. Wynik testu F dla ana-

Tabela 6

Wykaz zmiennych objaśniających wykorzystanych w analizie gospodarstw warzywniczych w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	Oznaczenia	Współczynnik	Błąd stand.	Test t-Studenta	Wartość – p	*	VIF
Const	b_0	5,86	0,930	6,308	0,000	*	–
Nakłady pracy najemnej	b_1	0,311	0,0567	5,486	0,000	*	2,290
Powierzchnia uprawy warzyw	b_2	0,200	0,0622	3,224	0,000	*	1,297
Wartość kapitału własnego	b_3	0,413	0,0716	5,773	0,000	*	2,420
R^2	0,663						
Wartość χ^2	0,188						
Wartość testu White'a	8,966						

Źródło: Obliczenia własne.

lizowanych typów gospodarstw umożliwił odrzucenie hipotezy zerowej, czyli zmienne zawarte w modelu były zmiennymi istotnymi. Współliniowość zbadano testem VIF (Variance Inflation Factors). Jeśli wartość VIF jest równa 1 oznacza, że zmienna nie jest skorelowana z pozostałymi zmiennymi objaśniającymi.

Wyeliminowano zmienne o znaczącej wartości p i na poziomie istotności powyżej 10%. Odrzucono również te zmienne, dla których wartość VIF była większa od 10. Ostatecznie model ten zawierał tylko zmienne istotne, co oznacza, że nadawały się do praktycznego wykorzystania.

W kolejnym etapie analizy dokonano oceny normalności rozkładu składnika resztowego, wykorzystując w tym celu test Jarque-Bera. Test ten weryfikuje prawdziwość hipotezy zerowej (H_0 – składnik losowy ma rozkład normalny) względem hipotezy alternatywnej (H_1 – składnik losowy nie ma rozkładu normalnego). Jeśli wartość testu $JB > \chi^2$ występuje na poziomie istotności $\alpha = 0,05\%$ i 2 stopniach swobody, to hipotezę o normalności rozkładu składnika losowego należy odrzucić. W sytuacji, gdy wartość $JB < \chi^2$ nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. W przypadku obydwu z analizowanych typów gospodarstw składnik resztowy miał rozkład normalny (jego wartość była niższa niż statystyka $\chi^2(0,05\%; 2)$).

Za kryterium wyjaśnienia zmienności zmiennej zależnej przyjęto współczynnik determinacji R^2 . W obydwu oszacowanych modelach wskaźnik determinacji był na zbliżonym poziomie i oznaczał zadowalający stopień wyjaśnienia zmiennej zależnej (gospodarstwa sadownicze – $R^2 = 0,615$; gospodarstwa warzywnicze – $R^2 = 0,663$).

Ocena wpływu czynników istotnie determinujących zmianę dochodu w gospodarstwach warzywniczych

Model ekonometryczny sporządzony dla grupy gospodarstw warzywniczych po przekształceniu do postaci funkcji potęgowej ma wzór:

$$Y = b_0 \times x_1^{0,311} \times x_2^{0,200} \times x_3^{0,413}$$

Zestaw zmiennych objaśniających wykorzystanych w analizie dotyczącej tej grupy gospodarstw przedstawiono w tabeli 6.

Przeciętny dochód w grupie gospodarstw warzywniczych w 2009 roku wyniósł 190,68 tys. zł. Z tabeli 7 wynika, że wzrost nakładów pracy najmniejszej o 1 rbh skutkuje wzrostem dochodu o 1,57 zł. Powiększenie powierzchni uprawy warzyw o 1 ha zwiększy każdorazowo dochód z gospodarstwa o 6705,76 zł. Wzrost wartości kapitału własnego o 100 zł spowoduje wzrost dochodu o 6,89 zł.

Tabela 7

Rachunek marginalny dla statystyczne istotnych czynników mających wpływ na wzrost lub spadek dochodu z gospodarstwa warzywniczego

Wyszczególnienie	Jednostka	Wzrost/ spadek dochodu o:
Wzrost nakładów pracy najmniejszej	1 rbh	1,57 zł
Wzrost powierzchni upraw warzyw	1 ha	6705,76 zł
Wzrost wartości kapitału własnego	100 zł	6,89 zł

Źródło: Obliczenia własne.

Podsumowanie

Stwierdzić należy, że rolnictwo polskie dysponuje znacznym i nie w pełni wykorzystanym potencjałem produkcyjnym. Potencjał ten przedstawiono na tle rolnictwa wybranych krajów: Węgier, Niemiec i Holandii. Decydują o tym wysokie zasoby ziemi i pracy w rolnictwie polskim.

W latach 2002–2008 w polskich gospodarstwach warzywniczych wystąpiły silne procesy koncentracji, przejawiające się spadkiem liczby gospodarstw i jednoczesnym wzrostem ich powierzchni. Procesy te należy ocenić pozytywnie.

Potencjał produkcyjny analizowanych gospodarstw polskich w stosunku do analogicznych gospodarstw w badanych krajach był zbliżony pod względem powierzchni UR, struktury aktywów i pasywów. Wyższe w nich były zasoby pracy, natomiast niższe zasoby kapitału.

Zdecydowane różnice wystąpiły w poziomie intensywności produkcji. Poziom ten w gospodarstwach polskich był zdecydowanie niższy niż w gospodarstwach węgierskich, niemieckich i holenderskich. Szczególne różnice wystąpiły w kosztach pracy najemnej, odsetek i czynszu dzierżawnego.

W polskich gospodarstwach warzywniczych niższa była produktywność ziemi i aktywów, natomiast wyższa produktywność środków obrotowych.

W gospodarstwach polskich niższa była również wydajność pracy, szczególnie w stosunku do gospodarstw niemieckich i holenderskich, jak także dochodowość ziemi i aktywów. Wyższa natomiast była dochodowość pracy własnej.

Polskie gospodarstwa warzywnicze we wszystkich klasach wielkości ekonomicznej uzyskały dochód parytetowy nie tylko w stosunku do opłaty pracy najemnej w gospodarstwach warzywniczych, lecz także w stosunku do poziomu wynagrodzeń w gospodarce narodowej. Gospodarstwa niemieckie i holenderskie w klasach 40–100 i powyżej 100 ESU tego warunku nie spełniły.

Gospodarstwa polskie we wszystkich klasach wielkościowych uzyskały dodatni dochód z zarządzania i dodatnią stopę inwestycji netto w klasach 40–100 i powyżej 100 ESU.

Biorąc pod uwagę dodatni dochód z zarządzania, parytet dochodowy i dodatnią stopę inwestycji netto, stwierdzić można, że szanse rozwojowe mają gospodarstwa polskie o wielkości ekonomicznej 40–100 i powyżej ESU. Ograniczone szanse rozwojowe mają gospodarstwa holenderskie w klasach 40–100 i powyżej 100 ESU ze względu na ujemny dochód z zarządzania, nieosiągnięcie dochodu parytetowego i ujemną stopę inwestycji netto.

Istotnymi czynnikami decydującymi o możliwościach rozwojowych polskich gospodarstw warzywniczych są: powierzchnia, kapitał własny i nakłady pracy najemnej. Zwiększenie powierzchni gospodarstwa warzywniczego o 1 ha spowoduje wzrost dochodu o 6705,7 zł, zwiększenie kapitału własnego o 100 zł spowoduje wzrost dochodu o 6,89 zł, a zwiększenie nakładów pracy najemnej o 1 godzinę o 1,57 zł.

Literatura

Baza danych handlu zagranicznego, GUS, Warszawa 2011.

Baza Danych Eurostat, 2009.

JÓZWIAK W. 2009: *Zdolność konkurencyjna polskich gospodarstw rolnych w zestawieniu z gospodarstwami węgierskimi i niemieckimi*, [w:] *Sytuacja ekonomiczna, efektywność funkcjonowania i konkurencyjność polskich gospodarstw rolnych osób fizycznych*, pr. zbior. pod red. W. Józwiaka, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

KUFEL T. 2007: *Ekonometria – rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, PWN, Warszawa.

KUKUŁA K. 2006: *Metoda unitaryzacji zerowanej*, PWN, Warszawa.

- MANTEUFFEL R. 1963: *Efektywność inwestycji rolniczych*, PWRiL, Warszawa.
- PSR 2010., GUS, Warszawa 2011.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, GUS, Warszawa 2000–2011.
- Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forster* 2010.
- ŚWIETLIK J. 2012: *Szacunek liczby gospodarstw rolnych uprawiających owoce, warzywa i pieczarki na skalę towarową w 2002 i 2010 r.*, maszynopis WZE IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- SOBIERAJEWSKA J. 2012: *Efektywność funkcjonowania polskich gospodarstw ogrodniczych*, Roczniki Naukowe SERiA, t. XIV, z. 1, Warszawa-Poznań-Białystok.
- Uprawy ogrodnicze. Powszechny spis rolny 2010*, GUS, Warszawa 2012.
- ZIĘTARA W., ZIELIŃSKI M. 2011: *Polskie gospodarstwa roślinne na tle gospodarstw węgierskich i niemieckich*, pod red. W. Ziętarey, Plan Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- ZIĘTARA W., SOBIERAJEWSKA J. 2012: *Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Plan Wieloletni 2011–2014, IERiGŻ-PIB, Warszawa.

Polish vegetable farms compared to selected European Union countries

Abstract

The article indicated the role of vegetable production in Polish agriculture. They provide better use of the land, due to the higher its productivity. Polish farms were evaluated comparing to similar vegetable farms in Hungary, Germany and the Netherlands. It has been shown that Polish vegetable farms of the economic size between 40 and 100 ESU and above 100 ESU are competitive compared to farms in other countries and are able to develop. Dutch and German farms of similar economic size classes have limited development opportunities.

Ocena wybranych zakładów mięsnych w oparciu o niektóre wskaźniki finansowe i model dyskryminacyjny Hołdy

Wstęp

Ocena działalności przedsiębiorstw jest pojęciem bardzo szerokim. Obejmuje ona zarówno aspekty finansowe, jak również produkcyjne, marketingowe, społeczne i inne. Do oceny firmy wykorzystuje się najczęściej różnego rodzaju wskaźniki. Wprawdzie są one obliczane na podstawie danych z okresów minionych, ale pozwalają wyciągać wnioski na przyszłość i pokazują pewne tendencje (jeśli analizuje się kilka kolejnych okresów) [Penc 2002]. W ocenie ekonomicznej przedsiębiorstw najczęściej stosuje się wskaźniki rentowności, płynności czy oceny zadłużenia (choć wykorzystuje się również wskaźniki obrotowości i wskaźniki rynkowe). Można również próbować przewidywać możliwość upadku firmy, stosując modele dyskryminacyjne (np. model Hołdy).

W niniejszym artykule przedstawiona została ocena kondycji finansowej czterech średnich zakładów mięsnych na podstawie wskaźników płynności, wybranych wskaźników rentowności, wskaźników zadłużenia oraz modelu Hołdy.

Przemysł mięsny w Polsce jest największym rynkiem w porównaniu z innymi branżami sektora spożywczego. Szacuje się, że wydatki na mięso i przetwory mięsne stanowią 30% wydatków na żywność. Ponadto od 2005 roku spożycie mięsa wzrasta, co wpływa na rozwój tej branży [Urban 2009].

Celem badań opisanych w tym artykule było sprawdzenie, czy wyżej wymienione wskaźniki dają jednoznaczną ocenę analizowanych zakładów. Istnieje możliwość, że ocena przedsiębiorstwa może być różna w zależności od grupy wykorzystanych wskaźników. Aby uzyskać bardziej jednoznaczną ocenę można wykorzystać model Hołdy. Funkcja dyskryminacyjna tego modelu uwzględni bowiem niektóre wymienione wcześniej wskaźniki, a wynik określa stopień zagrożenia upadłością.

Do analiz wybrano zakłady średnie (liczba zatrudnionych w badanym okresie była mniejsza niż 250 osób) [Ustawa 2004], ponieważ reprezentują one sektor

Tabela 1

Wybrane dane charakteryzujące analizowane zakłady w latach 2006–2009 (stan na 31.12.2009)

Wyszczególnienie		2006	2007	2008	2009
ZM Zakrzewscy	Aktywa ogółem [mln zł]	30,5	35,8	54,7	53,0
	Udział majątku trwałego [%]	47,5	59,8	57,2	62,0
	Zatrudnienie	b.d.	b.d.	117	132
	Przychody ze sprzedaży [mln zł]	124,0	113,0	157,6	183,0
	Zysk netto [mln zł]	4,6	3,2	3,4	4,1
	Rotacja należności [dni]	37	39	29	31
	Rotacja zobowiązań krótkoterminowych [dni]	46	53	48	39
ZM Jadów	Aktywa ogółem [mln zł]	6,3	6,1	5,9	5,7
	Udział majątku trwałego [%]	71,4	67,2	66,1	64,9
	Zatrudnienie	116	115	115	118
	Przychody ze sprzedaży [mln zł]	21,9	21,4	21,4	21,1
	Zysk netto [mln zł]	0,1	0,08	-0,1	0,02
	Rotacja należności [dni]	16	14	12	14
	Rotacja zobowiązań krótkoterminowych [dni]	43	44	44	43
PFM Stanisławów	Aktywa ogółem [mln zł]	18,4	18,8	16,5	13,7
	Udział majątku trwałego [%]	66,8	62,7	60,1	65,7
	Zatrudnienie	259	250	235	203
	Przychody ze sprzedaży [mln zł]	66,7	57,9	60,5	58,3
	Zysk netto [mln zł]	-0,22	0,38	-1,3	0,08
	Rotacja należności [dni]	24	25	24	24
	Rotacja zobowiązań krótkoterminowych [dni]	21	25	23	20
ZM Nowopol	Aktywa ogółem [mln zł]	8,3	7,7	7,6	8,6
	Udział majątku trwałego [%]	40,1	40,2	38,1	32,6
	Zatrudnienie	160	160	166	191
	Przychody ze sprzedaży [zł]	45,8	44,0	53,2	65,9
	Zysk netto [zł]	0,28	0,20	0,21	0,11
	Rotacja należności [dni]	14	15	12	12
	Rotacja zobowiązań krótkoterminowych [dni]	39	39	36	36

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych.

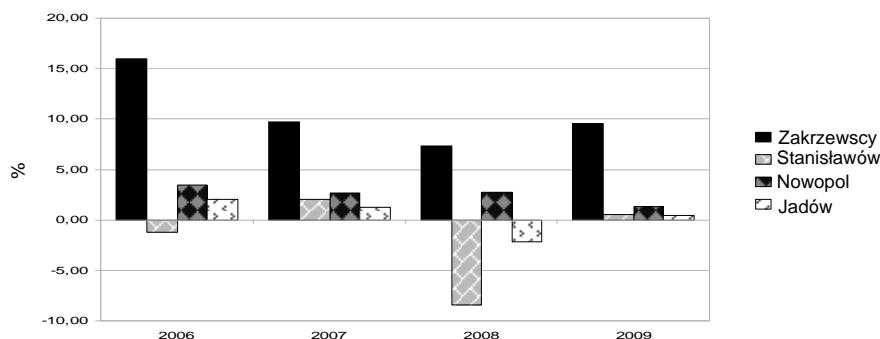
MŚP (małych i średnich przedsiębiorstw). Do tego sektora należy około 3000 zakładów, które przynoszą 45% obrotów branży [Zięba 2008]. Analizowane zakłady zlokalizowane są na terenie województwa mazowieckiego (ze względu na dostępność danych pochodzących z KRS) i są to: ZM Zakrzewscy, ZM Jadów, ZM Nowopol i PFM Stanisławów. Dane do obliczeń pochodziły ze sprawozdań finansowych analizowanych zakładów z lat 2006–2009. Wybrane dane charakteryzujące zakłady przedstawiono w tabeli 1.

Ocena zakładów na podstawie wskaźników rentowności

Analiza rentowności (zyskowności) dotyczy różnych zasobów firmy. W obrębie tej grupy można tworzyć wiele wskaźników, w których zysk (w różnej postaci) odnosi się do majątku firmy lub jego składników, kapitału lub przychodów ze sprzedaży [Grzenkowicz i wsp. 2007; Kukurba 2010a].

Wskaźnik rentowności aktywów netto (ROA) ($\text{zysk netto/aktywa ogółem} \times 100\%$) przedstawia efektywność wykorzystania majątku [Sierpińska, Jachna 2005]. Jest to informacja o tym, ile groszy zysku (netto) przynosi złotówka zaangażowana w majątek przedsiębiorstwa. Wartość wskaźnika uzależniona jest więc od zysku netto i majątku przedsiębiorstwa. Spośród analizowanych zakładów największe wartości tego wskaźnika stwierdzono w ZM Zakrzewscy (rys. 1). Wahał się on od 7,30% w 2009 roku do 16,0% w 2006 roku. Tendencja spadkowa wskaźnika do 2008 roku spowodowana była spadkiem zysku netto, przy jednoczesnym wzroście aktywów ogółem. W 2009 roku osiągnięto większy zysk, co przy niewielkim spadku wartości majątku dało wzrost wartości wskaźnika. Podobna sytuacja wystąpiła w ZM Jadów, z tą różnicą, że majątek przedsiębiorstwa regularnie malał. W PFM Stanisławów osiągnano na przemian stratę netto i zysk netto, natomiast majątek zakładu malał z każdym rokiem. Zaowocowało to znacznymi wahaniami rentowności aktywów netto. ROA w ZM Nowopol wahał się od 1,30 do 3,46%, a było to spowodowane zarówno wahaniami w wielkości zysku, jak i malejącą wartością (do 2008 roku) majątku przedsiębiorstwa.

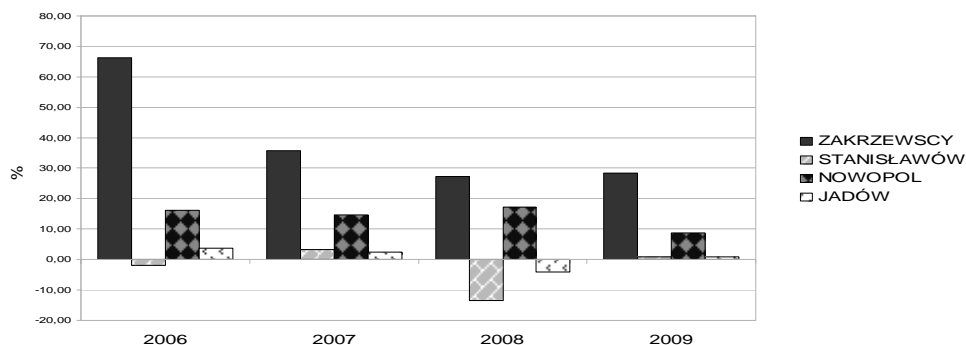
Rentowność kapitału własnego (ROE) ($\text{zysk netto/kapitał własny} \times 100\%$) jest informacją, jaką marżę zysku generują kapitały własne przedsiębiorstwa. Wskaźnik ten jest więc uzależniony od wyniku finansowego i wartości kapitału własnego



Rysunek 1

Rentowność aktywów netto w analizowanych zakładach

Źródło: Opracowanie własne.



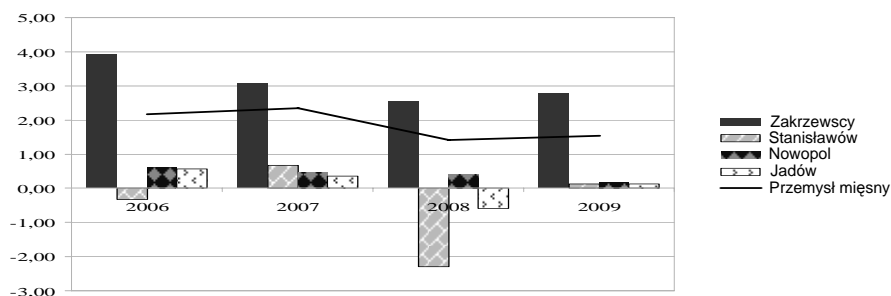
Rysunek 2

Rentowność kapitałów własnych w analizowanych zakładach

Źródło: Opracowanie własne.

przedsiębiorstwa. W ZM Zakrzewscy wskaźnik ROE malał do 2008 roku (rys. 2). Przyczyną tego był spadek zysku netto przy równoczesnym wzroście kapitałów własnych. W 2009 roku nastąpił wzrost wartości wskaźnika spowodowany przede wszystkim wzrostem zysku netto. Podobna tendencja wystąpiła w ZM Jadów, z tą różnicą, że kapitał własny przedsiębiorstwa w badanym okresie malał do 2008 roku, po czym w kolejnym roku nastąpił jego wzrost. W PFM Stanisławów wartości wskaźnika ulegały wahaniom (podobnie jak ROA), co było spowodowane różnicami w wypracowanym wyniku finansowym. Wartości ROE dla ZM Nowopol wahały się od 8,86 do 16,23% w zależności od wielkości zysku netto.

Rentowność sprzedaży netto (zysk netto/przychody ze sprzedaży netto) informuje, ile groszy zysku netto przynosi złotówka pochodząca ze sprzedaży. Najlepszym spośród badanych zakładów okazał się ZM Zakrzewscy. Jedynie w tym zakładzie (rys. 3) wartość wskaźnika była wyższa niż średnia dla przemysłu mię-



Rysunek 3

Rentowność sprzedaży netto w analizowanych zakładach

Źródło: Opracowanie własne.

snego [Urban 2010]. O wahaniami tego wskaźnika decydowały przede wszystkim zmiany w zysku netto w badanym okresie. Wahania w wartości wyniku finansowego decydowały również o wartościach rentowności netto PFM Stanisławów i ZM Jadów, chociaż obliczone wskaźniki były niższe niż w ZM Zakrzewscy.

Na podstawie wybranych wskaźników rentowności można stwierdzić, że spośród analizowanych zakładów najlepiej prezentował się ZM Zakrzewscy. Zakład ten osiągał najwyższe wskaźniki w badanym okresie, a o ich wielkości decydował wynik finansowy. Analiza rentowności obrazuje sytuację ekonomiczną zakładu, ale z pewnością nie jest to pełny obraz przedsiębiorstwa.

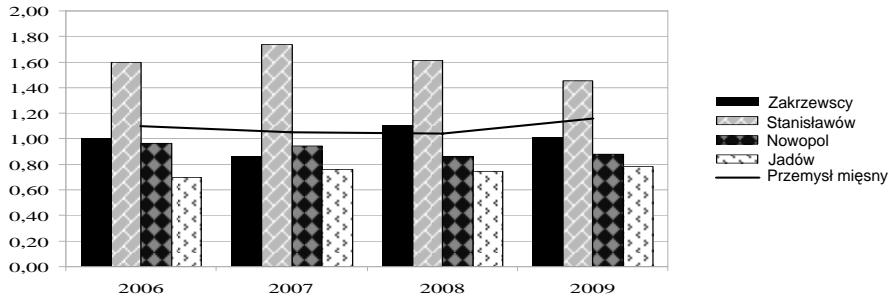
Ocena zakładów na podstawie wskaźników płynności

Płynność jest pojęciem niezwykle ważnym dla funkcjonowania przedsiębiorstwa, oznacza bowiem zdolność do spłaty zobowiązań krótkoterminowych [Kukurba 2010b]. O ile spadek rentowności nie jest jeszcze dramatem (zwłaszcza jeśli był spowodowany czynnikami zewnętrznymi i wystąpił w krótkim okresie), o tyle utrata płynności oznacza poważne kłopoty, do których można zaliczyć spadek konkurencyjności, gorsze wyniki finansowe, brak perspektyw na przyszłość, wstrzymanie wypłat dla pracowników spowodowane poszukiwaniem środków pieniężnych na spłatę zobowiązań krótkoterminowych czy utrata kontrahentów [Sierpińska, Jachna 2005; Kukurba 2010b; Śnieżek, Wiatr 2010].

Płynność przedsiębiorstwa oceniana jest na podstawie dwóch podstawowych wskaźników: wskaźnika płynności bieżącej i wskaźnika płynności szybkiej.

Wskaźnik płynności bieżącej (aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe) informuje o możliwości spłaty tychże zobowiązań aktywami bieżącymi. Najczęściej przyjmuje się, że optymalne wartości dla tego wskaźnika powinny mieścić się w granicach 1,2–2,0 [Sierpińska, Jachna 2005]. Inni autorzy [Jaworski 2009; Kopiński 2010] uważają, że powinien on mieścić się w przedziale 1,5–2,0. Wartość wskaźnika poniżej dolnej granicy przedziału oznacza trudności ze spłatą zobowiązań krótkoterminowych, natomiast powyżej 2,0 – nadmierną płynność i zbyt duże zaangażowanie kapitału stałego w finansowaniu aktywów obrotowych.

Spośród analizowanych zakładów najwyższą płynność bieżącą osiągnął PFM Stanisławów. Wartość wskaźnika wahała się od 1,45 w 2009 roku do 1,74 w 2007 roku i przekraczała średnią przemysłu mięsnego [Urban 2010]. W pozostałych zakładach mogły wystąpić trudności ze spłatą zobowiązań bieżących, gdyż wskaźnik płynności bieżącej osiągał wartości poniżej 1,0 (wyjątkiem był ZM Zakrzewscy – rok 2008) (rys. 4).



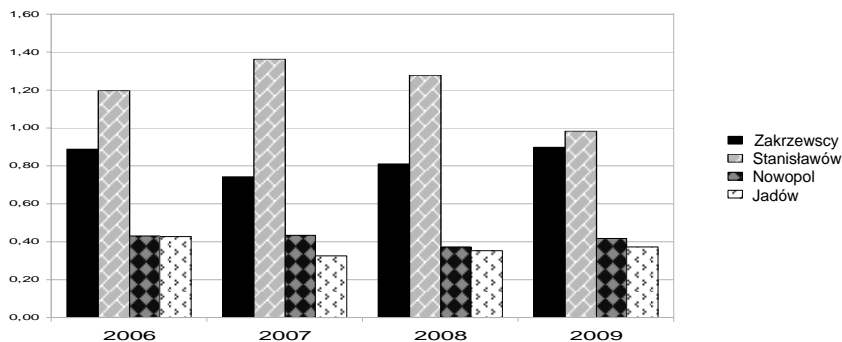
Rysunek 4

Płynność bieżąca analizowanych zakładów

Źródło: Opracowanie własne.

Splata zobowiązań bieżących aktywami obrotowymi zakłada zamianę niektórych ich składników na gotówkę.

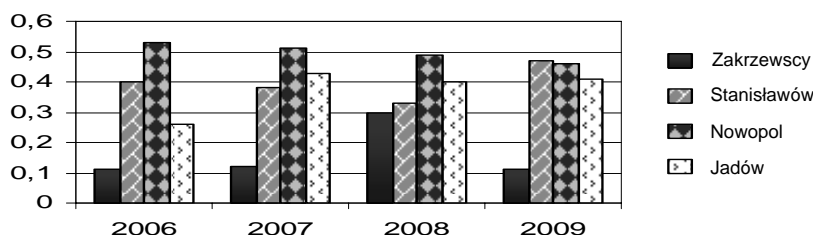
Składniki majątku obrotowego charakteryzują się różnym stopniem płynności, a najmniej płynne z nich są zapasy. Czas ich zamiany na gotówkę zależy m.in. od ich rodzaju, popytu na produkty (usługi lub towary) i ma wpływ na możliwości spłaty zobowiązań bieżących. Zastosowanie wskaźnika płynności szybkiej $[(\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}) / \text{zobowiązania krótkoterminowe}]$ eliminuje więc problem niskiej płynności niektórych składników majątku obrotowego (zapasów) i określa możliwości spłaty zobowiązań bieżących aktywami o wysokim stopniu płynności. Zaleca się, aby wartość tego wskaźnika była większa niż 1,0 [Gąsioriewicz 2011; Libertowska 2010]. Rybicki [2003] uważa, że optymalne wartości tego wskaźnika powinny mieścić się w granicach 1,2–1,5.



Rysunek 5

Płynność szybka analizowanych zakładów

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 6

Różnica między płynnością bieżącą i szybką analizowanych zakładów

Źródło: Opracowanie własne.

Zadawalającą wartość wskaźnika przyspieszonej płynności (powyżej 1,0) osiągnął jedynie PFM Stanisławów (z wyjątkiem 2009 roku, kiedy wartość wskaźnika wynosiła 0,98). W pozostałych zakładach wskaźnik osiągał wartości niższe niż 1,0 (rys. 5).

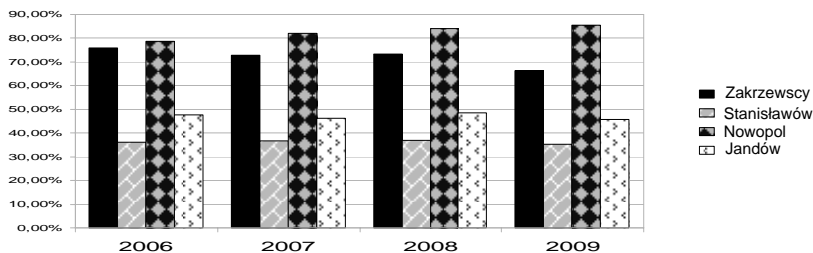
Istotną rolę w ocenie płynności odgrywa różnica pomiędzy płynnością bieżącą i szybką. Duża różnica między tymi wskaźnikami świadczy o utrzymaniu znacznego poziomu zapasów i pociąga za sobą określone konsekwencje ekonomiczne. Zakład ponosi większe koszty magazynowania i posiada zamrożony kapitał w postaci zapasów. Duży poziom zapasów może świadczyć również o kłopotach związanych ze sprzedażą produktów lub towarów.

Spośród analizowanych zakładów najmniejsza różnica pomiędzy tymi wskaźnikami wystąpiła w ZM Zakrzewscy. Pozostałe zakłady utrzymywały wyższe poziomy zapasów (rys. 6).

Ocena zakładów w oparciu o wskaźniki zadłużenia

Płynność określa możliwość spłaty zobowiązań bieżących, natomiast wypłacalność informuje o możliwości spłaty wszystkich długów firmy. Ocena wypłacalności firmy może być dokonana na podstawie odpowiednich wskaźników.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia (zobowiązania ogółem/aktywa ogółem) $\times 100\%$ informuje o udziale kapitału obcego w finansowaniu majątku firmy. Niektórzy autorzy [Gąsiorkiewicz 2011; Sierpińska, Jachna 2005; Stulich 2003] uważają, że optymalny przedział dla tego wskaźnika to 57–67%. Wyższe wartości świadczą o trudnościach w spłacie zobowiązań i większej zależności przedsiębiorstwa od kredytodawców. Analizowane zakłady można podzielić na dwie grupy. Do pierwszej z nich zalicza się ZM Zakrzewscy i ZM Nowopol. Wskaźniki zadłużenia były wysokie i wahały się od 79 do 85% w ZM Nowopol i od 66 do



Rysunek 7

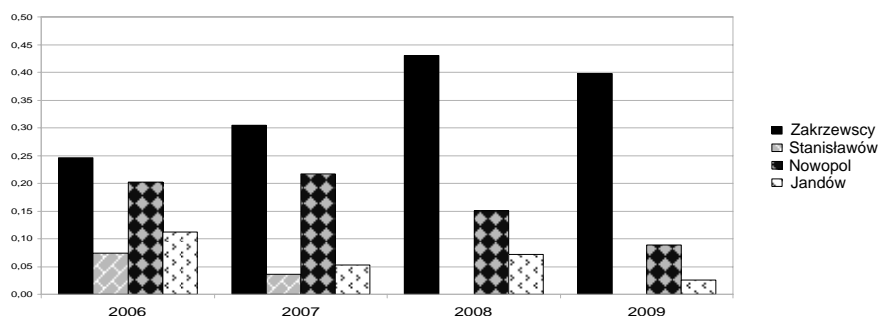
Ogólne zadłużenie w analizowanych zakładach

Źródło: Opracowanie własne.

76% w ZM Zakrzewscy. Druga grupa to zakłady o znacznie niższym i stabilnym poziomie zadłużenia. W PFM Stanisławów ogólne zadłużenie wahało się od 35 do 37%, a w ZM Jadów od 46 do 48% (rys. 7).

Wskaźnik struktury zadłużenia określa strukturę zobowiązań (zobowiązania długoterminowe/zobowiązania ogółem). Niska wartość wskaźnika oznacza duży udział zobowiązań bieżących i może prowadzić do utraty płynności [Sierpińska, Jachna 2005]. Z kolei duży udział zobowiązań długoterminowych może oznaczać stabilną sytuację firmy (dłuższy czas korzystania z kredytów i brak presji czasu związanej ze spłatą). Najwyższe wartości wskaźnika wystąpiły w ZM Zakrzewscy i wahały się od 0,25 do 0,43. W pozostałych zakładach wartości struktury zadłużenia były niższe i wahały się od 0,03 w ZM Jadów do 0,22 w ZM Nowopol. W PFM Stanisławów zobowiązania długoterminowe wystąpiły jedynie w latach 2006 i 2007 (rys. 8).

Powyższe analizy wykazują, że trudno jest jednoznacznie ocenić sytuację przedsiębiorstwa na podstawie wskaźników rentowności, płynności i zadłużenia. Pod względem rentowności najlepszym zakładem był ZM Zakrzewscy. Osiągał on najwyższe wartości wskaźników spośród analizowanych zakładów. Ocena tych samych przedsiębiorstw na podstawie płynności pozwala wysnuć zupełnie inne wnioski. Najlepiej radzono sobie ze spłatą zobowiązań krótkoterminowych w PFM Stanisławów. Pozostałe zakłady osiągnęły wartości tychże wskaźników poniżej wymaganego minimum. W ZM Zakrzewscy osiągnano natomiast najmniejsze różnice pomiędzy analizowanymi wskaźnikami płynności. Niepokojąco wysoki poziom zadłużenia ogólnego wystąpił w ZM Zakrzewscy, natomiast pod względem struktury zadłużenia zakład ten wypadł najlepiej na tle pozostałych badanych jednostek. Powyższy przykład jest dowodem na to, że ocena przedsiębiorstwa na podstawie tych wskaźników może być utrudniona. Wykorzystanie większej ilości wskaźników obliczonych na podstawie bilansu



Rysunek 8

Struktura zadłużenia w analizowanych zakładach

Źródło: Opracowanie własne.

oraz rachunku zysków i strat dałoby z pewnością lepszy obraz firmy (choćby niekoniecznie jednoznaczny).

Ocena zakładów w oparciu o model Hołdy

Współczesna sytuacja gospodarcza ulega ciągłym przemianom, dlatego z punktu widzenia kierownictwa firmy ważna jest jej szybka ocena ekonomiczna. Takie możliwości dają modele dyskryminacyjne pozwalające określić prawdopodobieństwo upadku przedsiębiorstwa za pomocą jednego wskaźnika – indeksu. Oblicza się go z wykorzystaniem zestawu wskaźników charakteryzujących sytuację ekonomiczną i odpowiadające im wagi. W Polsce opracowano wiele modeli, z których najbardziej znane to model Hołdy czy Gajdki i Stosa [Gąsioriewicz 2011]. Hołda przeanalizował 80 firm, z których połowa zbankrutowała. Na podstawie kilku wskaźników obliczył wartość Z, która określona jest wzorem [Hołda 2001]:

$$Z = 0,605 + (6,81 \times 0,1 \times H1) - (1,96 \times 0,01 \times H2) + (9,69 \times 0,001 \times H3) + (6,72 \times 0,0001 \times H4) + (1,57 \times 0,00001 \times H5),$$

gdzie:

H1 = aktywa bieżące/zobowiązania bieżące,

H2 = zobowiązania ogółem \times 100/aktywa,

H3 = wynik netto/aktywa,

H4 = zobowiązania bieżące \times 360/koszty działalności operacyjnej,

H5 = przychody ogółem/aktywa.

W zależności od wartości Z przedsiębiorstwa zostały podzielone na [Grzenkiewicz i wsp. 2007; Libertowska 2010]:

- przedsiębiorstwa bezpieczne finansowo, gdy $Z > 0,1$,
- bankrutów, gdy $Z < -0,3$,
- przedsiębiorstwa, których dalszy los nie jest pewny, gdy Z należy do przedziału $(-0,3 \text{ do } 0,1)$.

W modelu tym występuje tzw. szara strefa, czyli przedział wartości funkcji dyskryminacyjnej, dla którego dalszy los firmy jest trudny do przewidzenia.

Tabela 2

Wartości Z modelu Hołdy dla analizowanych zakładów

Zakład	2006	2007	2008	2009
ZM Zakrzewscy	-0,16	-0,20	-0,04	0,02
PFM Stanisławów	1,00	1,08	0,99	0,92
ZM Nowopol	-0,25			
ZM Jadów	0,18	0,25	0,19	0,27

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie obliczonych wartości Z można stwierdzić, że możliwość upadku ZM Zakrzewscy była „trudna do przewidzenia” w badanych okresie. Zakłady PFM Stanisławów i ZM Jadów określono jako „bezpieczne finansowo”. Możliwość bankructwa mogła wystąpić jedynie w ZM Nowopol w latach 2007–2009 (tab. 2). Wszystkie analizowane zakłady istnieją do dnia dzisiejszego, co oznacza, że jedynie w przypadku jednego z nich (ZM Nowopol) prognoza bankructwa nie sprawdziła się.

Trzeba sobie zdawać sprawę z tego, że obecnie w Polsce mamy wiele modeli scoringowych różnych autorów. Różnią się one zestawem wskaźników wykorzystywanym do obliczeń, a zalicza się do nich między innymi [Kisielińska i Waszkowski 2010]:

- stopę zadłużenia,
- zyskowność majątku,
- wskaźnik obrotu zobowiązań,
- rotację zobowiązań,
- rentowność brutto sprzedaży,
- rentowność działalności operacyjnej.

W różnych modelach różne wskaźniki mają decydujący wpływ na wartość funkcji. W modelu Hołdy jest to stopa zadłużenia i zyskowność majątku, w modelu Gajdki i Stosa – rentowność aktywów netto i rentowność brutto sprzedaży, a w modelu Prusaka relacja zysku operacyjnego do sumy bilansowej. Ocena przedsiębiorstwa wykorzystująca różne modele może więc dawać sprzeczne

wyniki. Modele scoringowe mają swoje wady i zalety. Do zalet można zaliczyć [Róžański 2001; Kisielińska i Waszkowski 2010]:

- przejrzystość informacji – jeden wskaźnik pozwala szybko ocenić sytuację firmy zamiast kilku czy kilkunastu innych,
 - skuteczność w przewidywaniu przyszłości firmy (ok. 90%).
- Mają one również swoje wady. Są one następujące [Kisielińska i Waszkowski 2010]:
- wartość funkcji dyskryminacyjnej obliczana jest na podstawie różnych kombinacji wskaźników, co przy wykorzystaniu kilku modeli może dawać sprzeczne wyniki dotyczące oceny przedsiębiorstwa,
 - wartość funkcji dyskryminacyjnej obliczana jest na podstawie różnych kombinacji wskaźników wykorzystanych do obliczeń; ocena na podstawie kilku wskaźników jest uboższa niż ta, która powstaje na podstawie większej ilości informacji,
 - trafna i dokładna ocena firmy może wymagać wykorzystania kilku modeli.

Literatura

- GĄSIORKIEWICZ L. 2011: *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Warszawskiej, Warszawa, s. 123–124.
- GRZENKOWICZ N., KOWALCZYK J., KUSAK A., PODGÓRSKI Z. 2007: *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa, s. 207, 237.
- HOLDA A. 2001, *Prognozowanie bankructwa jednostki w warunkach polskiej gospodarki z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej Z_H* , Rachunkowość 5, s. 306.
- JAWORSKI J. 2009: *Pomiar i analiza przyczynowa płynności finansowej w polskim mikroprzedsiębiorstwie*, Przegląd Organizacji 7–8, s. 49–50.
- KISIELIŃSKA J., WASZKOWSKI A. 2010: *Polskie modele do prognozowania bankructwa i ich weryfikacja*, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 82, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 20.
- KOPIŃSKI A. 2010: *Finanse przedsiębiorstw*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, s. 153–160.
- KUKURBA M. 2010a: *Magia liczb (2). Analiza płynności finansowej firmy*, *Personel i Zarządzanie* 6, s. 68.
- KUKURBA M. 2010b: *Magia liczb (4). Analiza wypłacalności przedsiębiorstwa*, *Personel i Zarządzanie* 8, s. 87.
- LIBERTOWSKA A. 2010: *Analiza finansowa a rodzaj działalności gospodarczej*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw* 6, s. 84–91.
- PENC J. 2002: *Wszeczhronna ocena firmy*, *Przegląd Organizacji* 9, s. 11–14.
- RÓŻAŃSKI J. 2001: *Ewolucja metod bankowej oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa w nowoczesnej gospodarce rynkowej*, *Przegląd Organizacji*, 10, s. 31–34.

- RYBICKI P. 2003: *Sprawozdanie finansowe źródłem informacji o firmie*, Warszawa Poltext, s. 105
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T. 2005: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN Warszawa, s. 145, 161–168.
- Sprawozdania finansowe analizowanych zakładów za lata 2006–2009.
- STULICH R. 2003: *Zarządzanie finansami w przemyśle mięsny i drobiarskim*, *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa* 8, s. 78.
- ŚNIEŻEK E., WIATR M. 2010: *Informacje o przepływach pieniężnych jako szczególny rodzaj informacji finansowej*, *Przegląd Organizacji* 7–8, s. 56–60.
- URBAN R. 2009: *Głęboki dołek świński – źródła i skutki*, *Przemysł Spożywczy* 3, s. 10.
- URBAN R. 2010: *Przetwórstwo mięsa*, *Rynek mięsa. Stan i perspektywy* 38, s. 31.
- USTAWA O SWOBODZIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ Z DNIA 2 LIPCA 2004. (DZ.U. 2004 NR 173, POZ. 1807).
- ZIĘBA S. 2008: *Rynek wieprzowiny w Polsce – część II*, *Gospodarka Mięsna* 12, s. 24.

The assessment of selected meat plants based on a set of financial ratios and Hołda's model

Abstract

This paper presents assessment of selected middle-sized meat plants, basing on a set of financial ratios. These were: ROA, ROE, ROS, current ratio, quick ratio, total debt ratio and debt structure. It was difficult to develop a clear and objective evaluation of meat plants based on such combination of indexes. Therefore these enterprises were also evaluated using the Hołda's model. Basing on this model, the possibility of enterprise failure could be predicted. Among four evaluated meat plants, only one was close to be bankruptcy in the assessed period.

Lilianna Jabłońska

Samodzielna Pracownia Organizacji i Ekonomiki Ogrodnictwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zmiany na rynku róż ciętych w Unii Europejskiej

Wstęp

Wraz ze wzrostem zamożności społeczeństw krajów rozwiniętych, a następnie tych, które weszły na drogę rozwoju w latach 90. ubiegłego wieku, obserwuje się rosnący popyt na kwiaty cięte. Do największych rynków zbytu należy Europa, USA i Japonia [Wijnands 2005], ale coraz większy jest też popyt w Rosji czy Chinach [*Russia...* 2012; Yana Gan 2012]. W Rosji w 2002 roku wydatki na kwiaty cięte na 1 osobę przewyższały te w USA [Reid, Jiang 2003]. Najwyższa jednak od lat konsumpcja w przeliczeniu na 1 mieszkańca jest w Unii Europejskiej, na którą przypada ponad 50% światowych obrotów kwiatami ciętymi [*Investment...* 2008]. Odpowiedzią na wzrost popytu jest systematyczny wzrost produkcji. W latach 60. i 70. ubiegłego wieku rozwój uprawy kwiatów ciętych miał miejsce przede wszystkim w rozwiniętych krajach strefy umiarkowanej. W latach 80. zaczęła bardzo dynamicznie rozwijać się w Ameryce Środkowej, a w latach 90. w Afryce. W efekcie rosnących kosztów produkcji i coraz szerszego otwierania granic, wielu amerykańskich i europejskich (głównie holenderskich) producentów zaczęło inwestować w gospodarstwa kwaciarskie w krajach południowych, o korzystniejszych warunkach klimatycznych i tańszej sile roboczej [Wijnands 2005; Jabłońska 2007; Perry 2011]. Jest to produkcja przeznaczona w 80–90% na eksport – z Ameryki Łacińskiej do USA, z Afryki do Unii Europejskiej [Mendez 1991; Pizano 2005a; Msogoya, Maerere 2006; Perry 2011], choć w ostatnich latach kraje te podejmują próby dywersyfikacji swojego eksportu [Ron van de Ploeg 2012]. Rosnący eksport kwiatów o niższych cenach stanowi coraz silniejszą konkurencję dla rodzimej produkcji krajów rozwiniętych. Przede wszystkim dotyczy to róż ciętych, które są podstawowym gatunkiem, biorąc pod uwagę zarówno preferencje konsumentów, jak i produkcję oraz handel międzynarodowy [Msogoya, Maerere 2006; Jabłońska 2007; *The cut...* 2007; *Consumer...* 2010; *Russian...* 2010; Perry 2011; Ragan 2011]. W 2010 roku stanowiły 31,32% obrotów au-

kcji holenderskich [Leasing 2012]. Również w Polsce róża jest najpopularniejszym gatunkiem, z rosnącą konsumpcją, produkcją i importem [Jabłońska 2007; Kowalczyk 2011; Ragan 2012]. Celem niniejszej pracy było zbadanie zmian w produkcji i handlu zagranicznym różami ciętymi w Unii Europejskiej w kontekście rozwoju ich uprawy w krajach strefy międzyzwrotnikowej. Poznanie kierunku i dynamiki tych zmian pozwoli na ocenę sytuacji producentów róż w UE, a pośrednio na wyciągnięcie wniosków odnośnie przyszłości tego sektora w Polsce.

Metoda badań

Przeprowadzone badania dotyczą produkcji i handlu zagranicznego różami ciętymi w UE z uwzględnieniem zmian w światowej produkcji. W celu zobrazowania zmian w geograficznej mapie produkcji zanalizowano powierzchnię uprawy róż w krajach uznawanych za czołowych producentów w różnych okresach wielolecia 1980–2010. Ze względu na brak oficjalnej informacji statystycznej dotyczącej sektora kwaciarskiego, posłużono się danymi szacunkowymi pochodzącymi z Roczników AIPH (International Assosiation of Horticultural Products) oraz z publikacji naukowych, opracowań naukowych niepublikowanych, ekspertyz wykonanych na zlecenie administracji rządowych, Banku Światowego lub różnego typu związków i stowarzyszeń, a dostępnych na stronach internetowych. Dla różnych krajów dysponowano danymi dotyczącymi różnych lat, ale pomimo tej ograniczoności możliwe było uchwycenie zachodzących zmian.

Analizy handlu zagranicznego UE obejmują lata 1995–2010. Wykorzystano w nich dane dotyczące wielkości i wartości obrotów dla lat 1995, 1998, 2003, 2008 i 2009 zamieszczone w Rocznikach AIPH. Analizowano kierunek i dynamikę zmian eksportu i importu róż oraz saldo obrotów. Zidentyfikowano największych unijnych eksporterów i określono kierunki geograficzne eksportu, a następnie największych unijnych importerów oraz kraje pochodzenia importu. Powyższe przedstawiono w formie struktury procentowej, przyjmując łączny eksport lub import UE za 100%. W przypadku czołowych eksporterów i importerów zbadano dynamikę zmian eksportu i importu tych krajów. Wszystkie dynamiki przedstawiono, posługując się indeksem o podstawie stałej, za którą przyjęto 1995 rok. Zanalizowano również poziom cen róż importowanych według kierunków ich pochodzenia oraz zmiany tych cen w czasie. Badania uzupełniono o analizę obrotów holenderskiej aukcji FloraHolland w latach 1999–2010, wykorzystując dane otrzymane bezpośrednio z aukcji.

Najwięksi światowi producenci róż ciętych

W Europie uprawa róż na kwiat cięty prowadzona jest przede wszystkim pod osłonami – w krajach północnych i strefy umiarkowanej w kapitało- i energochłonnych obiektach szklarniowych, a w krajach basenu Morza Śródziemnego głównie w tańszych konstrukcjach przykrytych folią. W okresie wegetacji róże uprawiane są także w gruncie, ale na relatywnie małą skalę. Największym producentem róż w Europie są Włochy i produkcja ta systematycznie wzrasta. W latach 2000–2004 powierzchnia upraw pod osłonami wynosiła średnio 1156 ha i była 2,4 razy wyższa niż w latach 1989–1984 (tab. 1). Na drugim miejscu plasuje się Holandia, na kolejnych Francja i Hiszpania, a następnie Niemcy. Jednak w tych krajach od wielu lat obserwuje się spadek produkcji. W Hiszpanii areal upraw zmniejsza się już od początku lat 80. ubiegłego wieku, a we Francji i Niemczech od drugiej połowy lat 90. W latach 2005–2009 w Hiszpanii

Tabela 1

Powierzchnia uprawy róż na kwiat cięty w wybranych krajach w latach 1980–2009 [ha]

Kraje	Lata					
	1980–1984	1985–1989	1990–1994	1995–1999	2000–2004	2005–2009
Europa:	Powierzchnia [ha]					
Dania	23	17	14	12 ¹	5 ²	1
Finlandia	49	32	43	36	32	14
Francja	430	299	420	–	–	–
Holandia	765	758	904	929	890	633 ³
Hiszpania	674	578	440	–	–	287
Niemcy	231	227	241	–	175	142
Norwegia	11	12	15	18	16	–
Szwecja	16	15	14	10	8	–
Włochy	482 ⁴ /342 ⁵	583 ⁴ /229 ⁵	997 ⁴ /208 ⁵	–	1156 ⁴ /255 ⁵	–
W. Brytania	21	15	12	9	–	–
Poza Europą:	Powierzchnia [ha]					
Ekwador	–	–	–	1780	2040	3474
Izrael	–	–	255	221	210	–
Meksyk	–	–	–	–	–	682 ⁴ /681 ⁵
Taiwan	–	–	–	–	285	324
Tajlandia	–	–	–	880	826	439
USA	–	263	379	299	–	–

¹ 1995–96; ² 1999; ³ 2005–2010; ⁴ pod osłonami; ⁵ w gruncie.

Źródło: Opracowano na podstawie AIPH i Leasing [2012].

uprawiano róże na powierzchni o 57,4% mniejszej niż w latach 1980–1984, zaś w Niemczech o 41,1% mniejszej niż w latach 1990–1994. W Holandii zaczęto wycofywać się z produkcji dopiero na początku obecnego wieku, ale proces ten przybierał na sile. O ile w latach 2000–2005 powierzchnia upraw zmniejszyła się o 16,3% (z 932 do 780 ha), to w kolejnym 5-leciu spadek wyniósł 36,0% (do 499 ha). Łącznie w całym 10-leciu był to spadek o 46,5%. Według Vries [2010], z roku na rok holenderska produkcja zmniejsza się o 100 mln sztuk i może zaniknąć całkowicie w 2021 roku. Również w pozostałych krajach UE i tak już mała produkcja róż ulega dalszemu zmniejszeniu. Spadek produkcji ma miejsce także w USA i Kanadzie. W 2010 roku w USA wyprodukowano o 55,9% sztuk róż mniej niż w 2005 roku, a w Kanadzie o 12,1% mniej niż w 2008 roku [AIPH 2011]. W USA była to produkcja o 88,1% mniejsza niż w 1991 roku, kiedy wynosiła 333,6 mln sztuk [Fresh... 1994]. Odmienny kierunek zmian obserwowano w Polsce, gdzie od 1990 roku odbudowywany był kwaciarski potencjał produkcyjny po załamaniu okresu transformacji. Według badań Jabłońskiej [1995, 2000, 2007], w 1992 roku areal uprawy róż wynosił 100 ha, w 1999 roku 130 ha, a w 2005 roku 164 ha. Z obserwacji i rozmów z uczestnikami rynku kwaciarskiego wynika, że w ostatnich latach wzrost arealu był wolniejszy. W 2010 roku wynosił szacunkowo około 180 ha.

Spadkowi produkcji róż w krajach rozwiniętych strefy umiarkowanej towarzyszy dynamiczny jej rozwój w krajach Ameryki Łacińskiej i Afryki. Do czołowych światowych producentów należą: Ekwador, Kolumbia i Meksyk, przeznaczające gros produkcji na eksport, w około 80% do USA [Mendez 1991, Pizano 2005b]. W Ekwadorze średnia powierzchnia uprawy róż w latach 2005–2009 wynosiła 3474 ha i była 2-krotnie większa niż w latach 1995–1999, w Meksyku tylko w ciągu trzech lat 2007–2009 wzrosła o 13%, do poziomu 1414 ha. Niestety niedostępne są dane o areale uprawy róż w Kolumbii, ale z całą pewnością jest on znacznie większy niż w Ekwadorze. Wskazuje na to fakt, iż import kwiatów ciętych z Kolumbii do USA jest około 4-krotnie wyższy niż z Ekwadoru [AIPH 2011] i ponad 40% stanowią w nim róże [Air... 2006], a jednocześnie eksportowane jest około 80% róż będących podstawą kolumbijskiej produkcji [Pizano 2005a], która zajmowała w 2010 roku 7849 ha [AIPH 2011]. Wśród krajów Afryki największymi od lat producentami róż są: Kenia, Zimbabwe, Tanzania, Uganda i Zambia. Z wycinkowych informacji wynika, że już w 2002 roku w Zambii uprawiano róże na 145 ha (2/3 arealu upraw kwiatów), w Ugandzie na 109 ha (86% arealu) [Petitjean 2002], w Tanzanii zaś w 2003 roku na około 360 ha (Mso-goya, Maerere 2006). W Zimbabwe w 2000 roku ich produkcja zajmowała 805 ha (70% całkowitego arealu) i był to drugi afrykański producent róż [Industry Trade... 2003], ale w wyniku destabilizacji politycznej i kryzysu ekonomicznego powierzchnia upraw zmniejszyła się [Wijnands 2005]. Czołowym producentem

od lat jest Kenia, w której róże w 2003 roku uprawiane były na 1526 ha (70% are-
ału) [Wijnands 2005], a o jej znaczeniu na rynku róż świadczy pozycja czwartego
eksportera w świecie, po Holandii, Kolumbii i Ekwadorze (Yukichi Mano, Aya
Suzuki 2011). Od początku XXI w. bardzo dynamicznie rozwija się także produk-
cja róż w Etiopii – w latach 2004–2010 ilość gospodarstw kwaciarskich wzrosła
z 10 do 85, z czego 60 uprawia wyłącznie róże (Yukichi Mano, Aya Suzuki 2011;
Perry 2011). Eksport kwiatów z Etiopii, w którym udział róż wynosi ponad 90%,
wzrósł w latach 2004–2008 z 2 do 104 mln dolarów. Etiopia stała się trzecim
afrykańskim eksporterem tego gatunku. Największym jednak producentem róż
są Chiny z systematycznie rosnącą powierzchnią upraw, wynoszącą w 2010 roku
9946 ha. Gros tej produkcji przeznaczane jest na rynek wewnętrzny, a tylko około
20% róż stanowi eksport do krajów azjatyckich [Air... 2006].

Obroty handlu zagranicznego różami ciętymi w Unii Europejskiej

W ujęciu ilościowym w całym badanym okresie import róż ciętych do UE
przewyższał eksport i z roku na rok różnica ta powiększała się. W 1995 roku
import był większy od eksportu o 236,9 mln sztuk (o 12%), a w 2010 roku
o 3721,2 mln sztuk (2,1 razy – tab. 2). Podobne zjawisko ma miejsce, biorąc
pod uwagę obroty w ujęciu wartościowym, ale odnotowuje się je dopiero od
końca lat 90. Jeszcze w 1995 roku wartość importu była niższa od wartości eks-
portu o 8,9%, ale już w 1999 roku występuje ujemne saldo obrotów wynoszące
102,4 mln EUR, które zwiększyło się do 367,8 mln EUR w 2010 roku. Jest to

Tabela 2

Wielkość, wartość i saldo handlu zagranicznego różami ciętymi UE w latach 1995–2010

Wyszczególnienie	Rok					
	1995	1999	2003	2008	2010	2010
	Ilość [mln sztuk]					1995 = 100%
Eksport	1908,9	2228,9	2469,1	2578,3	2669,1	139,9
Import	2145,8	4129,6	4887,7	6740,8	7203,3	335,7
Saldo	-236,9	-1900,7	-2418,6	-4162,5	-3721,2	X
	Wartość [mln EUR]					1995 = 100%
Eksport	432,3	544,1	689,6	810,1	778,4	180,0
Import	393,8	646,5	775,2	1160,0	1242,4	315,5
Saldo	+38,5	-102,4	-85,6	-350,0	-367,8	X

Źródło: Opracowano na podstawie AIPH.

wynik znacznie szybszego wzrostu importu niż eksportu, przy czym większa różnica w dynamice występuje w przypadku ilości obrotów. W 2010 roku zaimportowano 3,4 razy więcej róż niż w 1995 roku, wyeksportowano zaś 1,4 razy więcej. Wartościowo import zwiększył się 3,2 razy, a eksport 1,8 razy. Widać tu wyraźnie, że w eksporcie szybciej rośnie jego wartość niż ilość, w imporcie zaś odwrotnie – szybszy jest wzrost ilości niż wartości. Można stąd wysunąć wniosek, że kraje UE eksportują róże o coraz wyższych cenach, a importują o relatywnie coraz niższych.

Eksport róż ciętych z Unii Europejskiej

Eksport róż ciętych w EU zdominowany jest przez jeden kraj, mianowicie Holandię. Pomimo spadku areału upraw, jej eksport wzrósł w badanym okresie o 33,4%, a udział w unijnym eksporcie utrzymuje się od końca lat 90. na poziomie 92,5–93,5% (tab. 3). Niewielką, ale rosnącą rolę odgrywa Belgia, której udział w eksporcie róż z UE wzrósł w latach 1995–2010 z 0,9 do 3,4%. Zwiększył się także, po zjednoczeniu, udział Niemiec, ale nie przekroczył w badanym okresie 2,9%, choć eksport wzrósł ponad 3-krotnie. Bardzo małe znaczenie jako eksporterzy róż mają kraje basenu Morza Śródziemnego – Włochy, Francja i Hiszpania. Interesujące jest, że w 2010 roku udział eksportu z Polski (0,24%) był wyższy niż z Hiszpanii (0,17%), a tylko 1,8 razy niższy niż z Włoch.

Unijny eksport róż ciętych kierowany jest przede wszystkim do krajów członkowskich UE-15, choć widoczny jest spadek znaczenia tego kierunku. Udział obrotów wewnątrz Unii w eksporcie zmniejszył się w badanym okresie z 89,5

Tabela 3

Najwięksi unijni eksporterzy róż ciętych (wg ilości sztuk kwiatów)

Kraje	1995	1999	2003	2008	2010	1999	2003	2008	2010
	Struktura (eksport UE = 100%)					Dynamika (indeks: 1995 = 100)			
Holandia	96,8	92,6	93,6	93,1	92,3	111	125	130	133
Niemcy	1,0	2,3	2,8	2,9	2,3	265	350	377	312
Belgia	0,9	2,9	2,4	3,1	3,4	344	312	422	485
Włochy	0,7	0,9	0,4	0,2	0,4	140	77	30	84
Francja	0,4	0,5	0,3	0,1	0,6	159	99	48	222
Hiszpania	0,1	0,6	0,2	0,2	0,2	1171	323	327	402
Polska	X	X	X	0,1	0,2	X	X	100	251

Źródło: Opracowano na podstawie AIPH i Leasing [2012].

do 80,9% w ujęciu ilościowym oraz z 86,9 do 78,5% w ujęciu wartościowym (tab. 4). Wyraźnie wzrosło natomiast znaczenie nowych członków UE. O ile do 2003 roku sprzedawano im nie więcej niż 5,6% róż, to w 2010 roku było to już 10,3%. Zwiększa się także udział w eksporcie pozostałych krajów europejskich, które są odbiorcami róż o wyższych cenach, gdyż w całym badanym okresie ich udział w wartości eksportu był wyższy niż w jego ilości. Minimalny, i o coraz mniejszym znaczeniu, jest eksport róż na inne kontynenty. Jeśli chodzi o poszczególne kraje, to największym odbiorcą unijnych róż są Niemcy, ale ich rola istotnie zmalała. W 1995 roku do Niemiec trafiło aż 57,9% róż, a w 2010 tylko 26,3%. Drugim odbiorcą jest Francja, z udziałem w granicach 11,3–18,5%. Trzecim kupującym, o rosnącym znaczeniu, jest Wielka Brytania. W latach 90. nabywała nie więcej niż 5,0% całego unijnego eksportu, a w ostatnim 10-leciu około 8,0–12,0%. Udział tych trzech krajów w wartości eksportu róż z UE kształtował się podobnie jak w jego ilości. Inaczej jest w przypadku Włoch, które plasują się na miejscu czwartym. Ich rola również wzrosła w ostatniej dekadzie, ale udział w wartości eksportu jest przez cały czas wyższy niż w ilości, co oznacza, że do Włoch sprzedawane są relatywnie droższe róże. Droższe kwiaty eksportowane są także do Szwajcarii i Rosji, największych odbiorców róż spoza UE. Przy czym udział Szwajcarii w ilości eksportu obniżył się z 4,4 do 2,3%, a Rosji wzrósł z 1,3 do 2,1%. Był to wynik spadku eksportu do Szwajcarii o 4,0% przy

Tabela 4

Struktura geograficzna eksportu róż ciętych z UE w latach 1995–2010

Miejsce eksportu	1995	1999	2003	2008	2010	1995	1999	2003	2008	2010
	Łączna ilość eksportu = 100%					Łączna wartość eksportu = 100%				
Grupy krajów										
UE-15	89,5	86,8	86,7	78,8	80,9	86,9	84,0	83,0	74,6	78,5
UE, nowe	2,7	5,6	4,2	9,9	10,3	2,3	3,7	4,4	11,6	10,9
Europa	6,6	6,3	7,9	10,0	8,5	9,2	10,6	10,9	12,4	9,9
Pozostałe	2,3	1,3	1,1	1,7	0,3	1,6	1,8	1,6	1,6	0,6
Kraje										
Niemcy	57,9	45,5	37,1	33,1	26,3	53,69	39,9	32,6	28,5	26,4
Francja	12,6	17,7	18,5	16,7	11,3	12,51	16,4	16,7	15,3	12,7
W. Brytania	3,2	4,8	8,2	12,1	7,9	4,14	5,5	9,8	11,7	9,3
Włochy	1,3	4,4	6,0	6,3	5,7	1,95	6,5	8,3	7,9	8,3
Holandia	1,0	1,1	1,5	0,7	2,5	0,79	0,8	1,3	0,7	2,8
Polska	1,1	2,5	1,5	3,8	3,2	0,34	1,9	1,6	3,9	3,7
Szwajcaria	4,4	4,1	3,7	2,7	2,3	5,45	5,6	4,8	3,9	3,9
Rosja	1,3	0,5	2,2	3,6	2,1	2,41	1,1	3,6	5,3	3,7
Norwegia	0,6	0,9	0,7	2,0	1,2	0,88	0,9	0,8	1,5	1,1

Źródło: Opracowano na podstawie AIPH i Leasing [2012].

3-krotnym wzroście do Rosji. Systematycznie rósł także eksport róż do Polski – po 1999 roku ilościowo wzrósł 2,1 razy, a wartościowo 3,2 razy. W 2010 roku udział Polski w odbiorze unijnych róż wynosił 3,2%, a w ich wartości 3,9%.

Import róż ciętych do Unii Europejskiej

Największym importerem róż w EU w drugiej połowie lat 90. stała się Holandia, wypierając z czołowej pozycji Niemcy. W 1995 roku udział Holandii i Niemiec w unijnym imporcie wynosił 34,1 i 39,7%, a w 1999 roku już 46,5 i 24,4% (tab. 5). W kolejnych latach import holenderski bardzo silnie wzrastał. W 2008 roku był 5,2 razy wyższy niż w 1995 roku, co zwiększyło udział Holandii do 56,1%. Nie jest to jednak import przeznaczony na rynek wewnętrzny, lecz na reeksport. Gros importu róż do innych krajów europejskich odbywa się poprzez aukcje holenderskie (Msogoya, Maerere 2006; Perry 2011; Yukichi Mano, Aya Suzuki 2011), ale w ostatnim badanym roku import róż do Holandii zmniejszył się o 15,5%, co jest wynikiem przejęcia części pośrednictwa w obrotach międzynarodowych przez Belgię. W 2010 roku Belgia zaimportowała 885,0 mln sztuk róż, a wyeksportowała 903,3 mln sztuk. W ciągu dwóch lat udział Belgii w unijnym imporcie róż zwiększył się z 2,0 do 12,3%. W dalszym ciągu jednak pozycję drugiego importera z udziałem 15,8% mają Niemcy, choć ich import zwiększa się relatywnie wolno. Wyraźnie szybciej wzrasta import róż do Wielkiej Brytanii oraz Francji (3,8 i 2,6 razy w latach 1995–2010). Nie licząc Belgii, są to trzeci i czwarty importer w UE. Na piątym miejscu plasują się Włochy.

W 1995 roku aż 50,8% unijnego importu róż pochodziło z krajów członkowskich UE, a właściwie z Holandii (48,8%) (tab. 6). W kolejnych latach, pomimo 2,1-krotnego wzrostu importu z tego kierunku, udział UE jako źródła róż ciętych

Tabela 5
Najwięksi unijni importerzy róż (w ujęciu ilościowym)

Kraje	1995	1999	2003	2008	2010	1999	2003	2008	2010
	Struktura (import UE = 100%)					Dynamika (indeks: 1995 = 100)			
Holandia	34,1	46,5	53,2	56,1	44,3	263	355	516	436
Niemcy	39,7	24,4	18,6	16,1	15,8	118	107	128	134
W. Brytania	7,9	7,1	8,0	8,5	9,0	173	231	336	381
Francja	8,1	9,3	9,0	6,9	6,4	221	251	265	264
Belgia	2,7	2,2	2,1	2,0	12,3	160	180	239	1548
Włochy	3,9	3,9	2,8	2,2	2,5	192	161	171	218
Polska	X	X	X	1,6	1,6	X	X	100	106

Źródło: Opracowano na podstawie AIPH i Leasing [2012].

zmalął do 32,0% (Holandii do 31,2%). W ujęciu wartościowym udział ten również zmalął, ale przez cały okres był na znacznie wyższym poziomie. W 1995 roku wynosił 67,7%, a w 2010 roku 54,9%. Miejsce róż europejskich zajmują w coraz większym stopniu róż z Afryki. Udział tego kontynentu w imporcie zwiększył się z 32,6 do 62,6% w ujęciu ilościowym i z 17,7 do 35,2% w ujęciu wartościowym. Około 5% ilości i ponad 9% wartości całego importu pochodzi z Ameryki Łacińskiej, w tym prawie 3/4 z Ekwadoru (wzrost ilości i wartości 4,3 i 6,5 razy), a 1/4 z Kolumbii (wzrost 1,8 i 2,4 razy). Z krajów afrykańskich największym dostawcą róż do UE jest Kenia z systematycznie rosnącym eksportem. W badanym okresie wielkość importu z Kenii wzrosła 8,5 razy, a wartość 10,5 razy. W 2010 roku z tego kraju pochodziło aż 36,76% róż, a udział w wartości importu wynosił 22,21%. Drugim dostawcą jest Etiopia z udziałem 14,29% w ilości i 8,37% w wartości, z której jeszcze w 2003 roku importowano znikome ilości kwiatów. W ciągu ostatnich 5–6 lat import zwiększył się 46,7 razy, a jego wartość 10,5 razy. Mniejsze znaczenie ma import z Ugandy, Zambii i Tanzanii, ale on także wzrósł (odpowiednio 9,4, 4,6 i 2,4 razy). Zmniejszył się natomiast

Tabela 6

Struktura geograficzna importu róż ciętych do UE w latach 1995–2010

Import z:	1995	1999	2003	2008	2010	1995	1999	2003	2008	2010
	Łączna ilość importu = 100%					Łączna wartość importu = 100%				
	Grupy krajów									
UE	50,8	41,2	34,3	31,1	32,0	67,7	63,7	59,8	56,2	54,9
Afryka	32,6	44,5	56,8	63,5	62,6	17,7	22,8	30,5	34,2	35,2
Ameryka Łacińska	6,0	4,5	4,8	5,0	5,0	7,0	8,7	7,7	9,3	9,7
Bliski Wschód	10,1	8,9	3,7	0,1	0,0	7,1	4,2	1,5	0,1	0,0
Pozostałe	0,7	0,9	0,5	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4	0,2	0,2
	Kraje									
Holandia	48,9	38,1	32,4	30,1	31,2	64,4	59,9	56,7	54,5	53,1
Kenia	14,5	23,6	34,1	39,2	36,8	6,7	12,8	19,8	23,2	22,2
Etiopia	–	0,1	0,5	9,7	–	–	–	0,4	5,3	8,4
Ekwador	3,0	1,6	3,4	3,9	3,8	3,6	6,9	5,9	7,3	7,5
Kolumbia	2,2	1,0	1,1	0,8	1,2	2,9	1,7	1,6	1,9	2,2
Uganda	1,4	2,2	5,6	5,0	3,8	0,5	0,9	2,3	2,1	1,8
Zambia	1,3	2,9	3,3	2,6	2,6	0,9	2,4	2,2	1,3	1,4
Zimbabwe	10,4	13,1	11,4	5,4	4,3	5,8	5,1	4,7	1,2	0,9
Tanzania	1,1	1,9	1,2	0,9	0,9	0,7	1,1	0,7	0,9	0,5
Izrael	10,0	8,6	3,6	2,6	–	7,1	4,0	1,5	0,1	–

Źródło: Opracowano na podstawie o AIPH i Leasing [2012].

gwałtownie w połowie ostatniego 10-lecia import z Zimbabwe (o około 1/3), ale w dalszym ciągu jest to trzeci dostawca spoza UE.

Analiza porównawcza udziału poszczególnych grup dostawców w ilości i wartości unijnego importu wskazuje, że róże importowane z krajów UE i Ameryki Łacińskiej cechują relatywnie wyższe ceny. Są to róże o wysokiej jakości, o dużych i bardzo dużych główkach kwiatowych oraz długich pędach, przeznaczone dla bardziej wymagającego konsumenta. Dodatkowo rosnące koszty produkcji oraz dbałość o jak najwyższą jakość powodują systematyczny wzrost tych cen. W 2010 roku średnia cena róży importowanej z UE wynosiła 0,29 EUR, a z Ameryki Łacińskiej 0,33 EUR, i było to odpowiednio o 21 i 50% więcej niż w 1995 roku (tab. 7). Z Afryki importowane są róże o wyraźnie niższych cenach, wygrywające konkurencję na masowym rynku. Średnia cena róż importowanych z Afryki w 1995 roku wynosiła tylko 0,10 EUR/szt. Właśnie ta wysoka cenowa konkurencyjność, wynikająca z niskich kosztów produkcji, spowodowała bardzo szybki rozwój uprawy róż w krajach Afryki (głównie z wykorzystaniem kapitału zachodnioeuropejskiego). Z kolei rosnąca podaż pozwoliła utrzymać ceny na stabilnym, niskim poziomie. Czyni to rodzimą produkcję unijną coraz mniej konkurencyjną.

O coraz silniejszej konkurencji na rynku europejskim róż z importu, szczególnie z Afryki, świadczą obroty największej aukcji kwiatowej FloraHolland. W 2010 roku róż z importu sprzedano tam 2,2 razy więcej niż w 1999 roku, a róż holenderskich o 45% mniej, co spowodowało, iż udział róż z importu w obrotach aukcji wyniósł 67,1% i krajowych 32,9% (wartościowo 49,2 i 50,8%), podczas

Tabela 7

Ceny w imporcie róż ciętych do UE według głównych kierunków pochodzenia [EUR/szt.]

Import z:	1995	1999	2003	2008	2010	1999	2003	2008	2010
	Cena [EUR/szt.]					Dynamika (indeks: 1995 = 100)			
UE	0,24	0,24	0,28	0,31	0,29	100	117	129	121
Holandia	0,24	0,25	0,28	0,31	0,29	104	117	129	121
Afryka	0,10	0,08	0,09	0,09	0,10	80	90	90	100
Kenia	0,08	0,09	0,12	0,10	0,10	113	150	125	125
Etiopia	–	–	0,15	0,09	0,10	–	100	60	67
Uganda	0,07	0,06	0,06	0,07	0,08	86	86	100	114
Zimbabwe	0,10	0,06	0,07	0,04	0,04	60	70	40	40
Am. Łacińska	0,22	0,30	0,26	0,32	0,33	136	118	145	150
Ekwador	0,22	0,31	0,27	0,33	0,34	141	123	150	155

Źródło: Opracowano na podstawie o Leasing [2012].

gdy w 1999 roku relacja była odwrotna – róże z importu stanowiły 34,3%, a krajowe 65,7% (24,5 i 75,5%). Coraz większa część z nich jest eksportowana. Przy spadku o 8,2% ilości róż sprzedawanych na rynek holenderski, o 19% wzrosła ilość kwiatów przeznaczona na eksport, a udział róż sprzedawanych na aukcjach względem innych krajów wzrósł z 65,4 do 71,1%. Pokazuje to, jak Holendrzy umiejętnie dostosowują się do zmieniających się warunków rynkowych. Chcąc utrzymać pozycję lidera na europejskim rynku, Holandia przekształciła się z producenta róż w pośrednika w handlu międzynarodowym.

Podsumowanie i wnioski

Rynek róż ciętych w dalszym ciągu jest rynkiem przyszłościowym, na co wskazuje rosnąca w świecie produkcja róż oraz rosnące obroty handlu zagranicznego. W coraz większym stopniu jednak pogłębia się podział tego rynku na kraje producentów i konsumentów. Bardzo wyraźnie widoczne jest to na rynku europejskim. Unia Europejska to największy konsument kwiatów na 1 mieszkańca, w tym róż ciętych, ale w warunkach coraz silniejszej konkurencji kraje UE rezygnują z ich uprawy. W Holandii, czołowym producencie róż, produkcja w ciągu ostatnich 10 lat zmniejszyła się aż o 46,5% i prognozowane jest, że w 2021 roku może zniknąć całkowicie. Bardzo dynamiczny jej rozwój ma natomiast miejsce w krajach Afryki (m.in. Kenia, Etiopia, Tanzania, Uganda, Zimbabwe), w większości przypadków przy wsparciu kapitału, wiedzy i doświadczenia zachodnioeuropejskiego. Ze względu na wysoką energo- i pracochłonność uprawy róż, produkcję w tych krajach cechują znacznie niższe koszty. Nawet po doliczeniu kosztów transportu i marży pośrednika ceny róż afrykańskich na aukcjach holenderskich są około 2-krotnie niższe niż krajowych. Popyt wewnętrzny w coraz większym stopniu zaspokajany jest importem. W 2010 roku zaimportowano do UE 3,4 razy więcej róż niż w 1995 roku, o wartości 3,1 razy większej. Największym importerem od końca lat 90. ubiegłego wieku jest Holandia (średnio około 50% importu UE), która znaczną część sprowadzanych róż eksportuje. Ponad 92,0% unijnego eksportu tego gatunku to eksport holenderski. Widoczne jest tu utrzymanie się, a nawet wzmocnienie pozycji Holandii na rynku róż, pomimo wycofywania się z ich produkcji. Te zmiany zachodzące na europejskim rynku wskazują, że także w Polsce może rozpocząć się proces wycofywania się z produkcji róż, tym bardziej, że warunki klimatyczne są mniej korzystne niż w Holandii. Pierwszym objawem będzie zatrzymanie się dotychczasowej tendencji wzrostowej.

Literatura

- Air Freight: A Market Study with Implications for Landlocked Countries*, 2006. <http://sitere-sources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/> [dostęp: 2010].
- AIPH – International Statistics Flowers and Plants. 1996, 1999, 2004, 2009, 2011. Hannover. *Consumer Trends Cut Flowers in the United States – 2010*, International Markets Bureau, Market Indicator Report. <http://www.ats-sea.agr.gc.ca/amr/5648-eng.htm> [dostęp: 2012].
- Fresh cut roses from Colombia and Ecuador: An International Trade Investigation*, US International Trade Commission, 1994. <http://books.google.pl/> [dostęp: 2008].
- Industry Trade Summary – cut flowers – 2003*. US International Trade Commission, 2003. <http://www.usitc.gov/publications/332/pub3580.pdf> [dostęp: 2011].
- Investment Opportunity Profile for Cut Flowers Production In Ethiopia*, Ethiopian Investment Agency, 2008. [www.ethemb.se/...investment./](http://www.ethemb.se/...investment/) [dostęp: 2011].
- JABŁOŃSKA L. 1995: *Rynek kwaciarski w Polsce w latach 1988–1993*, Postępy Nauk Rolniczych, Nr.5, s. 89–101.
- JABŁOŃSKA L. 2000: *Produkcja roślin ozdobnych pod osłonami. Rozmiary i tendencje zmian*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, Nr. 2–3, s. 23–36.
- JABŁOŃSKA L. 2007: *Ekonomiczne aspekty rozwoju sektora kwaciarskiego w Polsce*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 8–22.
- KOWALCZYK O. 2011: *Analiza handlu zagranicznego roślinami ozdobnymi w Polsce w latach 1996–2009*, Praca magisterska, SGGW, Warszawa.
- LESING K. 2012: *Charakterystyka zmian na światowym rynku róż ciętych*, Praca magisterska, SGGW, Warszawa.
- MENDEZ J.A. 1991: *The Development of the Colombian Cut Flower industry*, The World Bank. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/> [dostęp: 2010].
- MSOGOYA T.J., Maerere A.P. 2006: *The Flower Industry in Tanzania: Production Performance and Costs*, Journal of Agronomy, No. 5, s. 478–481. [http://scialert.net/fulltext/?](http://scialert.net/fulltext/) [dostęp: 2011].
- PERRY B.D. 2011: *The structure and dynamics of cut flower export markets from Kenya and Ethiopia, with particular reference to trade with Norway*, Norwegian Institute of International Affairs. <http://www.nupi.no/Publikasjoner/Notater/2012/> [dostęp: 2012].
- PETITJEAN M.F. 2002: *Booming floriculture in Africa*, FloraCulture International, June, s. 16–21.
- PIZANO M. 2005a: *Agriflor de las Americas 2004*, FloraCulture International, January, s. 14.
- PIZANO M. 2005b: *Holding the line in Latin America*, FloraCulture International, April, s. 18–23.
- RAGAN M. 2011: *Charakterystyka rynku roślin ozdobnych we Francji w latach 2005–2006*, Praca inżynierska, SGGW, Warszawa.
- RAGAN M. 2012: *Popyt na kwiaty cięte i rośliny doniczkowe w Warszawie w 2011 roku z uwzględnieniem preferencji konsumentów*, Praca magisterska, SGGW, Warszawa.
- REID M.S., Jiang C.Z. 2003: *New Strategies in Transportation for Floricultural Crops*. <http://ucce.ucdavis.edu/files/datastore/234-912.pdf> [dostęp: 2010].
- RON VAN DER PLOEG. 2012: *In my opinion*, FloraCulture International, February, s. 2.
- Russia. Flowers Expo*. FloraCulture International, January 2012, s. 34.

- Russian Market of Freshly-Cut Flowers*. 2010. www.reportlinker.com/p0285173-summary/Russian-Market-of-Freshly-Cut-Flowers.html [dostęp: 2012].
- The cut flowers and foliage market in the EU*, CBI market survey, 2007. www.siet.uajms.edu.bo/downloads/Est_Mercado/market_flower.pdf [dostęp: 2011].
- WIJNANDS J. 2005: *Sustainable International Networks in the Flower Industry. Bridging Empirical Findings and Theoretical Approaches*, Scripta Horticulturae Nr 2, ISHS. <http://www.actahort.org/chronica/> [dostęp: 2010].
- VRIES W. 2010: *Qualitative comparison of Dutch and Ethiopian rose production systems*, University of Groningen. www.ivem.eldoc.ub.rug.nl/FILES/ivempubs/dvrapp/ [dostęp: 2012].
- YANA GAN. 2012: *Flower industry thriving, despite economic crisis*, FloraCulture International, January, s. 8–9.
- YUKICHI MANO, AYA SUZUKI, 2011: *Agglomeration Economies for Industrial Development: The Case of the Ethiopian Cut Flower Industry*. <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/> [dostęp: 2012].

The changes on the cut roses market in the European Union

Abstract

The changes in the size and geographical structure of cut roses production in the world as well as in EU foreign trade have been studied. The direction and dynamics of cut roses imports and exports and trade balance have been analyzed. The main focus was to determine the geographic structure of EU trade, identifying the largest EU exporters and importers, export destinations and countries of import origin. The prices of imported cut roses according to origin have been analyzed as well. The study shows that the roses production in EU, also in Poland, is not competitive comparing to cheaper flowers from Africa. Growing demand will be satisfied by growing imports.

Ewa Ferens

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Turystka jako element wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego

Wstęp

Celem niniejszego opracowania było poznanie i ocena przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju funkcji turystycznej w gminach wiejskich województwa mazowieckiego oraz identyfikacja zależności między rozwojem turystyki a wybranymi czynnikami świadczącymi o wielofunkcyjnym rozwoju tych gmin.

W opracowaniu podjęto problem nierównomiernego rozwoju funkcji turystycznej i korzyści z jej aktywizującej roli dla niektórych gmin wiejskich województwa mazowieckiego. Materiałem badawczym wykorzystanym w artykule były wyniki badań własnych, wyniki badań obcych zawarte w literaturze przedmiotu, dokumenty i ekspertyzy Polskiej Agencji Rozwoju Turystyki S.A. oraz dane statystyczne z Banku Danych Lokalnych GUS za rok 2010.

Istota turystyki w wielofunkcyjnym rozwoju obszarów wiejskich

Idea wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich zakłada dążenie do aktywizacji wsi i dywersyfikacji działalności gospodarczej ludności wiejskiej, tak aby była ona związana nie tylko z rolnictwem, ale także z innymi działami gospodarki. Zatem wielofunkcyjny rozwój łączy się z wprowadzaniem w wiejską przestrzeń nowych funkcji pozarolniczych: produkcyjnych, handlowych, mieszkaniowych czy usługowych [Sznajder, Przezbórska 2006, s. 15].

Pojęcie wielofunkcyjnego rozwoju wsi należy rozpatrywać szeroko, nie tylko jako proces tworzenia nowych pozarolniczych miejsc pracy, ale także jako rozwój lokalnej przedsiębiorczości, strategiczne planowanie rozwoju, dywersyfikację rolnictwa, rozwój infrastruktury, podnoszenie poziomu wykształcenia i kwalifikacji ludności wiejskiej [Kłodziński 1997, s. 41].

Procesy rozwoju wielofunkcyjnego przebiegają w dwóch kierunkach: jako dopływ idei, kapitału i rozwiązań organizacyjnych z zewnątrz, a także jako rozwój lokalnej przedsiębiorczości oraz gospodarczej aktywności mieszkańców wsi [Heller 2000, s. 16–25]. Jak zauważa I. Sikorska-Wolak [2007, s. 19], pozarolnicze funkcje gospodarcze obszarów wiejskich to pozarolnicze rodzaje działalności gospodarczej podejmowane zarówno przez rolników i innych mieszkańców wsi niezwiązanych z rolnictwem, jak i mieszkańców miast lokujących swój kapitał w rozwój firm o charakterze produkcyjnym czy usługowym na terenach wiejskich.

Jedną z szans aktywizacji terenów wiejskich jest rozwój funkcji turystycznej. W szerokim podejściu przez funkcję turystyczną rozumie się wszelką działalność społeczno-ekonomiczną w miejscowości, gminie lub regionie, skierowaną na obsługę turystów [Kurek 2007, s. 11–49]. Im większy jest ruch turystyczny, tym istotniejszą rolę odgrywa turystyka w gospodarce gminy. Funkcja turystyczna obszarów wiejskich opiera się na obsłudze ruchu turystycznego i rekreacyjnej ludności zamieszkującej.

Należy jednak zaznaczyć iż wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich uwarunkowany jest wieloma czynnikami przyrodniczymi, przestrzennymi, demograficznymi, infrastrukturalnymi czy ekonomicznymi. Zróżnicowanie tych czynników oznacza różne kierunki rozwoju wielofunkcyjnego w poszczególnych gminach. W przypadku rozwoju turystyki jej specyfika sprawia, że gminy będące miejscem recepcji ruchu turystycznego, w głównej mierze opierają się na walorach, które przyciągają turystów. Lokalizacja walorów naturalnych bądź antropogenicznych na obszarze danej gminy determinuje jej niepowtarzalność i stanowi warunek ruchu turystycznego, a zatem rozwoju funkcji turystycznej. Jednak wykorzystanie tych walorów na potrzeby turystyczno-rekreacyjne uzależnione jest także od istniejącego zagospodarowania turystycznego, infrastruktury czy dostępności komunikacyjnej, czym często szczególnie peryferyjne gminy wiejskie nie dysponują. W przypadku takich gmin w koncepcję wielofunkcyjnego rozwoju szczególnie wpisuje się turystyka wiejska, która charakteryzuje się małą skalą przedsięwzięcia i nie wymaga ogromnych nakładów finansowych.

Pod pojęciem turystyki wiejskiej rozumie się każdą formę turystyki, która odbywa się w środowisku wiejskim i wykorzystuje walory wsi jako główną atrakcję. Jej domeną jest przestrzeń, obcowanie z naturą i swoboda poruszania się, przez co nie zaburza ona funkcji rolniczej obszaru i harmonizuje ze środowiskiem naturalnym, nie zmieniając naturalnego charakteru krajobrazu. Początkowo turystyka wiejska była utożsamiana z agroturystyką – czyli wypoczynkiem stricte w gospodarstwie rolnym. Obecnie jej zakres jest o wiele większy i obejmuje m.in. specjalistyczne wakacje przyrodnicze, ekoturystykę, turystyką pieszą, wspinaczkową, rowerową, edukacyjną, etniczną, zdrowotną, wędkarstwo.

Zatem istnieje duży wachlarz możliwości wypoczynku i rekreacji na obszarach wiejskich, który bazuje na walorach naturalnych (obecność lasów, zbiorników wodnych, rzek) oraz kulturowych (zabytki architektury, sztuki ogrodowej i ludowej, miejsca historyczne).

Jak zauważa D. Chudy-Hyski [2009, s. 91], w porównaniu do innych elementów wielofunkcyjnego rozwoju wsi, jak mieszkalnictwo, przetwórstwo, handel czy inne usługi, turystyka ma większe szanse powodzenia, gdyż nie jest nastawiona na lokalny rynek zbytu, który cechuje się ograniczoną siłą nabywczą ludności wiejskiej. Turystyka wiejska stanowi produkt o znaczeniu ponadlokalnym. Oferowany na obszarach wiejskich produkt turystyczny konsumowany jest przez odwiedzających, głównie mieszkańców miast.

Turystyka wiejska jako element wielofunkcyjnego rozwoju przyczynia się do dywersyfikacji źródeł dochodu ludności wiejskiej oraz zwiększenia liczby oraz zróżnicowania miejsc pracy. J. Majewski oraz B. Lane [2001, s. 282] podkreślają jeszcze, że turystyka na obszarach wiejskich przyczynia się do „wyszkolenia umiejętności gospodarczych, ożywienia lokalnego rzemiosła oraz sztuki ludowej, a także wdrażania nowych pomysłów i innowacji”. Ogół efektów zewnętrznych generowanych przez turystykę wiejską można rozpatrywać w odniesieniu do: gospodarki, społeczeństwa, kultury i środowiska przyrodniczego [Sikorska-Wolak 2008, s. 14]. Należy jednak zaznaczyć, iż wpływ rozwoju turystyki wiejskiej może powodować nie tylko korzyści, ale również pewne dysfunkcje. W tabeli 1 zaprezentowano ekonomiczne efekty turystyki wiejskiej istotne dla wielofunkcyjnego rozwoju.

A. Kornak i A. Rapacz [2001, s. 11] zauważają, że gospodarka turystyczna może być czynnikiem polaryzującym, stymulującym bądź neutralnym dla rozwoju danego obszaru. Wpływ o charakterze polaryzującym można zaobserwować w przypadku obszarów o wysokiej atrakcyjności turystycznej, gdzie obok walorów turystycznych i infrastruktury występują sprzyjające warunki ekonomiczne dla rozwoju innych sektorów gospodarki. Wzrastający ruch turystyczny stwarza dobre warunki dla rozwoju innych dziedzin gospodarczych, których funkcjonowanie jest zależne (bezpośrednio bądź pośrednio) od turystyki [Panasiuk 2011, s. 303]. Oddziaływanie stymulujące rozwój społeczno-gospodarczy jest charakterystyczne dla obszarów, gdzie dominujące znaczenie mają inne sektory, a turystyka jest czynnikiem, który dodatkowo stymuluje rozwój. Neutralne znaczenie turystyki występuje na obszarach, gdzie turystyka nie ma istotnego wpływu na rozwój społeczno-gospodarczy, ale pozostaje elementem go uzupełniającym.

Turystyka wiejska może stanowić jeden z wielu czynników rozwoju obszarów wiejskich. Stanowiska badaczy dotyczące aktywizującej roli turystyki wiejskiej w rozwoju obszarów wiejskich są bardzo zróżnicowane. W większości potwierdzają one znaczącą rolę turystyki w tym względzie, ale według niektórych

Tabela 1
Ekonomiczne efekty turystyki wiejskiej

Kierunek działania	Ekonomiczne efekty
Korzyści	<ul style="list-style-type: none"> • napływ środków finansowych • redystrybucja dochodów • powstawanie nowych miejsc pracy związanych bezpośrednio z obsługą ruchu turystycznego oraz w branżach, które pośrednio związane są z przyjazdami turystów • zwiększenie udziału sektora usług • rozwój lokalnej przedsiębiorczości • rozbudzenie inicjatyw gospodarczych • zróżnicowanie gospodarki wsi • przyciąganie inwestorów z zewnątrz • wpływ na rozwój i zwiększenie jakości miejscowego rzemiosła i handlu • hamowanie odpływu młodych mieszkańców • poprawa wizerunku gminy jako obszaru cechującego się inicjatywą lokalną • wyrównywanie dysproporcji rozwojowych między obszarami wiejskimi (szczególnie peryferyjnymi) i miejskimi • wzrost konkurencyjności gmin wiejskich • zagospodarowanie zasobów ziemi i pracy oraz przestrzeni wiejskiej
Dysfunkcje (koszty)	<ul style="list-style-type: none"> • zapotrzebowanie na dodatkową infrastrukturę (zwłaszcza techniczną), co powoduje zwiększone obciążenie budżetu gminy • koszty działań marketingowych • zatrudnienie i dochody o charakterze głównie sezonowym, co wynika z sezonowego charakteru turystyki wiejskiej • wrażliwość turystyki na czynniki zewnętrzne, które znajdują się poza wpływem lokalnej społeczności i władz gminnych, co zwiększa ryzyko w prowadzeniu działalności turystycznej • wzrost kosztów utrzymania dla ludności miejscowej na skutek wyższych cen nieruchomości, towarów i usług

Źródło: Opracowanie własne oraz na podstawie I. Sikorska-Wolak [2008] i J. Majewski, B. Lane [2003]

badaczy tylko w sporadycznych przypadkach gmin turystyka może stanowić czynnik dominujący. Jak wykazują badania, na większości obszarów wiejskich Polski nie można spodziewać się poważniejszego wpływu turystyki wiejskiej na lokalny rozwój gospodarczy. Turystykę wiejską powinno się traktować bardziej jako uzupełniającą, a nie alternatywną funkcję gospodarczą obszarów wiejskich. Może być ona czynnikiem stymulującym, ale tylko w przypadku gmin o wysokim potencjale rozwoju funkcji turystycznej, jak gminy położone na obszarach górskich, pobrzeżu Bałtyku czy Pojezierzu Suwalskim. Jednak gminy te wykorzystują swoje cenne i wyraźnie określone walory (jak morze, jeziora, góry) przede wszystkim w rozwoju innych form turystyki niż turystyka wiejska. Nale-

ży jednak podkreślić, że turystyka wiejska może natomiast odgrywać znaczącą rolę w budowaniu kapitału społecznego, ludzkiego, a także w ochronie i ożywianiu walorów kulturowych wsi – jako elementów wielofunkcyjnego i zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich [Bański 2012, s. 9].

Rozwój funkcji turystycznej w gminach wiejskich województwa mazowieckiego

W nawiązaniu do przeglądu ważniejszych stanowisk w poglądach na aktywizującą rolę turystyki warto przytoczyć, że w ekspertyzie¹ wykonanej przez Polską Agencję Rozwoju Turystyki wyodrębniono 3 kategorie województw o różnym potencjale w zakresie rozwoju turystyki wiejskiej. Kategorię 1. stanowią województwa wybitnie predestynowane do rozwoju turystyki wiejskiej, dla których stanowi ona kluczowy element rozwoju regionalnej gospodarki turystycznej. Grupa 2. to regiony o bardzo dużym potencjale do rozwoju turystyki wiejskiej, jednak z niedostateczną ofertą turystyczną. Natomiast kategorię 3. stanowią województwa o dużym potencjale obszarów wiejskich i wyraźnie określonych walorach turystycznych (jak: morze, jeziora, góry) wykorzystywanych przede wszystkim w rozwoju innych form turystyki niż turystyka wiejska. Województwo mazowieckie zaliczono do grupy 2., a więc do regionów o znacznym, jednak niewykorzystanym potencjale do rozwoju turystyki wiejskiej.

Atrakcyjność turystyczna województwa mazowieckiego bazuje głównie na obecności miasta stołecznego Warszawy, które jest przede wszystkim ważnym ośrodkiem biznesowym oraz miejscem o bogatych walorach kulturowych. Z bliskości położenia wobec Warszawy wynika, iż to co wyróżnia ten region na tle kraju to turystyka miejska i biznesowa. Jednak Mazowsze posiada również potencjał dla rozwoju turystyki wiejskiej, który wynika z istnienia walorów przyrodniczych (m.in. Kampinoski Park Narodowy, Zalew Zegrzyński, Puszcza Biała, Puszcza Zielona, doliny Wisły, Narwi, Bugu, Pojezierze Gostynińskie) oraz kulturowych (m.in. zabytkowe budowle, kurpiowskie i płockie skanseny ludowe, zespoły pałacowo-parkowe, folklor). Pomimo dużego potencjału walorów naturalnych oraz antropogenicznych, jak i dużej zalety dotyczącej położenia województwa, oferta w zakresie turystyki wiejskiej jest mało rozwinięta. Jako najslabszy punkt wskazuje się brak oferty turystycznej „wyprowadzającej” ruch turystyczny z Warszawy na Mazowsze [Majewska i in. 2007] oraz dualizm i brak

¹ *Ekspertyza w zakresie potencjału produktów turystyki wiejskiej w Polsce i ich konkurencyjności na regionalnym, krajowym i zagranicznym rynku usług turystycznych* (red. M. Ragus), Polska Agencja Rozwoju Turystyki S.A., Warszawa 2012.

integracji pomiędzy ofertą turystyczną Warszawy i Mazowsza. Warto jednak podkreślić, iż w tym zakresie można zaobserwować w ostatnim czasie nowe inicjatywy w postaci wdrażania przez lokalne organizacje turystyczne produktów sieciowych, takich jak np. Mazowsze Chopina, Śladami Nadbużańskich Tajemnic, Szlak Folkloru i Smaków Mazowsza czy Szlak Książąt Mazowieckich.

Pozarolnicza działalność gospodarcza ma istotne znaczenie w przypadku pogarszającej się sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych, ponieważ pozwala na uzyskanie dodatkowych dochodów i zasilanie kapitałowe gospodarstwa [Kołodziejczyk 2002, s. 68]. Dlatego rozwój pozarolniczych źródeł dochodu jakim jest turystyka wiejska w gminach województwa mazowieckiego jest szczególnie zasadny na obszarach charakteryzujących się wysokim poziomem bezrobocia. Z danych Banku Danych Lokalnych GUS wynika, że najniższy wskaźnik bezrobocia na wsi występuje na terenach, które położone są najbliżej stolicy, natomiast najwyższy występuje na obszarach położonych na peryferiach województwa, szczególnie w podregionie radomskim. W przeciwieństwie do terenów podmiejskich wchodzących m.in. w skład aglomeracji warszawskiej, mających wewnętrzny potencjał do wielofunkcyjnego rozwoju, obszary peryferyjne wymagają szybkich zmian w zakresie struktury funkcjonalnej. Rolnictwo przynosi tu z reguły bardzo niskie dochody. Pozarolnicza działalność tych gospodarstw rolnych jest warunkiem wielofunkcyjnego rozwoju peryferyjnych wsi i prowadzi do wzmocnienia roli pozarolniczych działów gospodarki na obszarach wiejskich [Pałka 2009, s. 220–222].

W badaniach własnych poziomu rozwoju turystyki w gminach wiejskich województwa mazowieckiego zastosowano syntetyczny wskaźnik rozwoju funkcji turystycznej². Konstrukcja tego wskaźnika opiera się na metodologii taksonomicznej miary rozwoju funkcji turystycznej obszaru zaproponowanej przez A. Szromka [2012, s. 168]. W przyjętej w badaniach własnych procedurze pierwszym krokiem był formalny i merytoryczny dobór wskaźników pełniących rolę zmiennych objaśniających rozwój funkcji turystycznej. Na tym etapie uwzględniono trzy grupy wskaźników. Pierwsza grupa to wskaźniki intensywności ruchu turystycznego, do których zaliczono wskaźnik Charvata, Deferta oraz Schneidera. W drugiej grupie znalazły się wskaźniki zagospodarowania turystycznego, a mianowicie wskaźniki Baretje'a-Deferta, gęstości bazy noclegowej oraz wykorzystania miejsc noclegowych. Trzecią grupę wskaźników stanowią tylko dwie miary, które dotyczą rozwoju przedsiębiorczości związanej z turystyką. W tej grupie wykorzystano wskaźnik udziału

² Jak wynika ze studiów literatury przedmiotu pomiaru funkcji turystycznej dokonywano dla różnych regionów kraju i różnymi metodami już znacznie wcześniej (por. np. I. Jędrzejczyk 1995: *Ekologiczne ukierunkowania i funkcje turystyki*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice).

przedsiębiorstw sekcji I³ na 100 mieszkańców oraz wskaźnik udziału przedsiębiorstw sekcji I w ogóle przedsiębiorstw funkcjonujących w badanej gminie. Opracowany zbiór zmiennych diagnostycznych zweryfikowano ze względu na kryteria statystyczne. Wybrane cechy diagnostyczne są stymulantami, stąd nie wymagają ujednolicenia. Wykaz poszczególnych zmiennych diagnostycznych przedstawiono w tabeli 2.

W kolejnym etapie przeprowadzono normalizację zmiennych przy użyciu metody unitaryzacji zerowanej. Znormalizowane zmienne przyjmują wartości z przedziału [0, 1], z tym że „1” otrzymuje obiekt o najkorzystniejszej wartości badanej zmiennej, a „0” o najmniej korzystnej. Wszystkim zmiennym nadano jednakowe wagi. Jednak ze względu na ich liczbę w poszczególnych trzech grupach, wskaźniki intensywności ruchu oraz zagospodarowania turystycznego uzyskują wyższą wagę grupową niż wskaźniki odnoszące się do przedsiębiorstw turystycznych. W uzasadnieniu można bowiem przyjąć, iż zagospodarowanie turystyczne oraz intensywność ruchu turystycznego stanowią dwa kluczowe aspekty w ocenie rozwoju funkcji turystycznej na obszarach wiejskich.

Następnie do wyznaczenia miary syntetycznej wykorzystano bezwzorcową miarę, stanowiącą średnią arytmetyczną znormalizowanych cech. Obliczeń dokonano według następującego wzoru:

$$z_i = \frac{1}{P} \sum_{j=1}^P x_{ij} \quad (i = 1, \dots, m)$$

Tabela 2

Zmienne tworzące syntetyczny wskaźnik rozwoju funkcji turystycznej

Grupa zmiennych	Zmienna diagnostyczna
Ruch turystyczny	Udzielone noclegi/liczba mieszkańców × 100 (wsk. Charvata)
	Liczba turystów/powierzchnia gminy (wsk. Deferta)
	Liczba turystów/liczba mieszkańców × 100 (wsk. Schneidera)
Zagospodarowanie turystyczne	Liczba miejsc noclegowych/liczba mieszkańców × 100 (wsk. Baretje'a-Deferta)
	Liczba miejsc noclegowych / powierzchnia gminy
	Udzielone noclegi/liczba miejsc noclegowych
Przedsiębiorstwa turystyczne	Liczba przedsiębiorstw sekcji I/liczba mieszkańców × 100
	Liczba przedsiębiorstw sekcji I/liczba wszystkich przedsiębiorstw w gminie × 100

Źródło: Opracowanie własne.

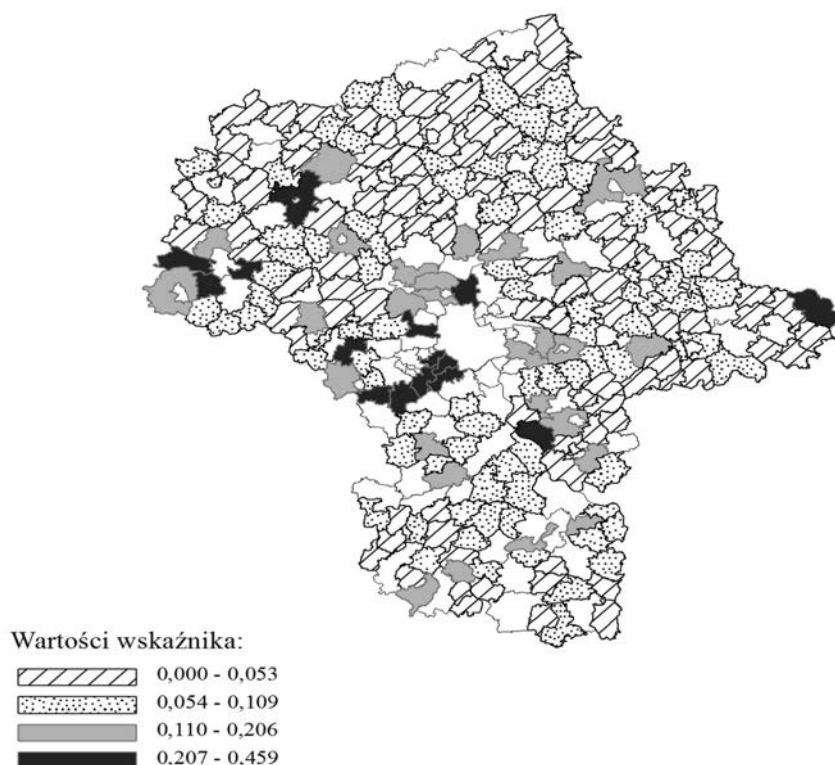
³ Według Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007: Sekcja I – Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi.

W celu zbadania zróżnicowania rozwoju funkcji turystycznej gmin wiejskich w województwie mazowieckim dokonano grupowania gmin na homogeniczne klasy (tj. o zbliżonym poziomie funkcji turystycznej). Gminy pogrupowano, stosując metodę podziału naturalnego na klasy. W ten sposób wyodrębniono cztery klasy gmin. Klasę pierwszą stanowią gminy o najbardziej rozwiniętej funkcji turystycznej (wartość wskaźnika od 0,207 do 0,459). Do tej grupy zakwalifikowało się tylko 15 gmin, co stanowi 6,5% wszystkich gmin wiejskich województwa mazowieckiego. W grupie tej najwyższe wartości uzyskały gminy: Łąck (0,459), Nieporęt (0,453), Raszyn (0,346) oraz Sarnaki (0,321). Następne dwie klasy obejmują kolejno 27 gmin (wartość wskaźnika od 0,110 do 0,206) oraz 85 gmin (wartość wskaźnika od 0,054 do 0,109). Ostatnią i zarazem najliczniejszą grupę stanowią gminy, gdzie funkcja turystyczna praktycznie się nie rozwinęła (wartość wskaźnika 0–0,053). Grupa ta obejmuje 102 gminy, co stanowi 44,5% wszystkich gmin wiejskich badanego województwa. Wyodrębnienie powyższych klas pozwoliło na kartograficzne przedstawienie i analizę przestrzennego zróżnicowania poziomu rozwoju turystyki w gminach wiejskich województwa mazowieckiego (rys. 1).

Analizując rysunek 1 można zauważyć, iż w większości gmin wiejskich badanego województwa brak jest funkcji turystycznej lub rozwinęła się ona bardzo słabo, a zatem potencjał Mazowsza w zakresie turystyki wiejskiej jest wykorzystany w niewielkim stopniu. Gminy o najwyższym natężeniu funkcji turystycznej to Łąck i Nieporęt. Nieporęt położony jest na terenach rekreacyjnych nad Zalewem Zegrzyńskim w bliskim sąsiedztwie Warszawy. Stąd jest on przede wszystkim miejscem wypoczynku weekendowego dla mieszkańców stolicy, jak również stanowi ważny ośrodek turystyki konferencyjnej. Gmina Łąck położona jest natomiast na Pojezierzu Gostynińskim na terenie Gostynińsko-Włocławskiego Parku Krajobrazowego. Oprócz rezerwatów i pomników przyrody w gminie znajduje się 7 jezior. Nieduża odległość od miasta Płocka i Gostynina sprawia, że zapewniona jest bardzo dobra komunikacja. Ponadto warto podkreślić, że w Łącku znajduje się znana w całym kraju stadnina koni, która oferuje atrakcje dla turystów.

Można zaobserwować, iż wyższy poziom funkcji turystycznej wykazują gminy położone blisko m.st. Warszawy. Wynika to z faktu, iż strefa podmiejska pozostaje pod silnym wpływem miasta centralnego, pełniąc na jego potrzeby wiele funkcji: mieszkaniową, komunikacyjną, rekreacyjną, handlową, usługową, w tym również rekreacyjną i turystyczną. Stąd tereny wiejskie tworzące strefę podmiejską dużych miast są szczególnie predysponowane do rozwoju wielofunkcyjnego [Warczewska, Przybyła 2012, s. 91].

Gminy, które nie są położone w sąsiedztwie Warszawy, a należą do I bądź II klasy odznaczają się znaczącymi walorami przyrodniczymi. W tej drugiej grupie, oprócz już wspomnianej gminy Nieporęt, należy wymienić takie gminy, jak: Słupno, Nowy Duninów (Pojezierze Gostynińskie), Wilga (Nadwiślański Obszar



Rysunek 1

Przestrzenne zróżnicowanie gmin wiejskich województwa mazowieckiego według syntetycznego wskaźnika rozwoju funkcji turystycznej w 2010 roku

Źródło: Opracowanie własne.

Chronionego Krajobrazu), gminy nadbużańskie (w tym wyróżniająca się gmina Sarnaki). Należy jednak zaznaczyć iż w dużej liczbie gmin pomimo cennych walorów przyrodniczych bądź kulturowych prawie wcale nie rozwinęła się turystyka.

Czynniki wielofunkcyjnego rozwoju gmin wiejskich a realizacja funkcji turystycznej

W ramach badań własnych zidentyfikowano i oceniono zależność pomiędzy poziomem rozwoju funkcji turystycznej badanych gmin a wybranymi czynnikami świadczącymi o poziomie rozwoju wielofunkcyjnego obszarów wiejskich. W tym celu obliczono współczynnik liniowej korelacji Pearsona r_{xy} pomiędzy

obliczoną syntetyczną miarą rozwoju funkcji turystycznej a następującymi wskaźnikami:

- dochód własny gminy *per capita* (W1),
- krajowe spółki handlowe/1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym (W2),
- osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą/100 osób w wieku produkcyjnym (W3),
- liczba bezrobotnych/1000 osób w wieku produkcyjnym (W4),
- saldo migracji (W5).

Jak wskazują zamieszczone w tabeli 3 wyniki przeprowadzonych obliczeń, najsilniejszy związek z rozwojem funkcji turystycznej wykazuje wskaźnik W1 ($r = 0,59$), co oznacza umiarkowaną współzależność⁴. Zatem potwierdza się stwierdzenie, iż rozwój turystyki na obszarach wiejskich przyczynia się do zwiększenia wpływów do budżetu gminy. Wysokość dochodów własnych odzwierciedla pośrednio kondycję podmiotów gospodarczych działających w gminie. W dalszej kolejności najsilniejszą zależność z rozwojem funkcji turystycznej wykazują zmienne W2 i W3 ($r = 0,56$), co może świadczyć, iż rozwój turystyki wiejskiej pozytywnie wpływa na przedsiębiorczość w gminie, zarówno na tę lokalną, jak i ponadlokalną. Jednak należy zaznaczyć, iż prawdopodobnie istnieje również sprzężenie zwrotne. Mianowicie rozwinięta przedsiębiorczość w gminie może wpływać na rozwój funkcji turystycznej, np. poprzez rozszerzanie oferty turystycznej, działania marketingowe czy inwestycje w infrastrukturę turystyczną. Dosyć istotną okazała się również zmienna W5 określająca saldo migracji ($r = 0,49$), co wykazuje, iż realizacja funkcji turystycznej na obszarze wiejskim może być czynnikiem hamującym odpływ ludności. W przypadku wskaźnika W4 związek z funkcją turystyczną okazał się praktycznie nieistotny. Zatem w sensie statystycznym w gminach wiejskich województwa mazowieckiego nie wykazano związku między funkcją turystyczną a poziomem bezrobocia.

Tabela 3

Związek statystyczny między syntetycznym wskaźnikiem rozwoju funkcji turystycznej a wybranymi wskaźnikami rozwoju wielofunkcyjnego

Wyszczególnienie	W1	W2	W3	W4	W5
Współczynnik korelacji liniowej Pearsona	0,59	0,56	0,56	0,14	0,49

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Banku Danych Lokalnych GUS.

⁴ B. Puławska-Turyńska 2011: *Statystyka dla ekonomistów*, Difin SA, Warszawa, przyjmuje następujące przedziały: 0–0,2 – korelacja bardzo słaba, 0,2–0,4 – korelacja słaba, 0,4–0,6 – korelacja umiarkowana, 0,6–0,8 – korelacja silna, 0,8–1 – korelacja bardzo silna.

Podsumowanie

Dotychczasowe rozważania analityczne i przeprowadzona ocena poziomu rozwoju funkcji turystycznej w województwie mazowieckim pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

- Turystyka wiejska jest jedną z form przedsiębiorczości pozarolniczej, która przyczynia się do różnicowania gospodarki lokalnej, umożliwiając wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich. Ten rodzaj pozarolniczej działalności gospodarczej jest szczególnie wskazany w gminach peryferyjnych oraz o niskim stopniu rozwoju i ujemnym saldzie migracji. Należy jednak pamiętać, iż ponoszenie nakładów na rozwój funkcji turystycznej na obszarach wiejskich jest zasadne tylko w przypadku istnienia na danym obszarze cennych walorów naturalnych bądź antropogenicznych, które są czynnikiem generującym ruch turystyczny.
- Turystyka wiejska może stanowić czynnik aktywizujący rozwój obszarów wiejskich, nawet jeśli występuje jako funkcja uzupełniająca. Jej sezonowy charakter i wrażliwość na czynniki zewnętrzne sprawia, iż jest to dobra forma dodatkowego zasilania finansowego działalności rolniczej. Może ona natomiast odgrywać także bardzo znaczącą rolę w aktywizacji społecznej mieszkańców, podnoszeniu kwalifikacji, a także w ochronie i ożywianiu walorów kulturowych wsi.
- Województwo mazowieckie, pomimo dużego potencjału do rozwoju turystyki wiejskiej, posiada słabą ofertę w tym zakresie. W większości gmin wiejskich województwa brak jest funkcji turystycznej lub rozwinęła się ona bardzo słabo. Kluczowym problemem jest silne przyciąganie ruchu turystycznego przez stolicę i jej najbliższe okolice (miejscowości satelitarne wobec aglomeracji) oraz bierność tego ruchu wobec pozostałych terenów województwa mazowieckiego. W wyniku tych procesów koncentracji ruchu z jednej strony i jego rozproszenia z drugiej wytwarza się podział na dwie grupy gmin o odmiennej charakterystyce. Wyższy poziom funkcji turystycznej wykazują gminy położone blisko m.st. Warszawy, które pełnią na jego potrzeby wiele funkcji, w tym również rekreacyjną i turystyczną. Gminy, które nie są położone w sąsiedztwie Warszawy, a należą do I bądź II klasy rozwoju funkcji turystycznej odznaczają się dużymi walorami przyrodniczymi. Należy jednak zaznaczyć, iż w dużej liczbie gmin pomimo cennych walorów przyrodniczych bądź kulturowych prawie wcale nie rozwinęła się turystyka.
- Istnieje umiarkowana współzależność między poziomem rozwoju funkcji turystycznej a wybranymi wskaźnikami wielofunkcyjnego rozwoju w gmi-

nach wiejskich województwa mazowieckiego. Wykazano, iż w istotnym stopniu funkcja turystyczna zwiększa wpływy do budżetu gminy, pozytywnie wpływa na przedsiębiorczość lokalną i ponadlokalną oraz jest czynnikiem hamującym odpływ ludności.

- Turystyka wiejska powinna stanowić ważny element uzupełniający ofertę turystyczną Mazowsza. W tym celu należy zintensyfikować działania mające na celu rozwijanie istniejących bądź tworzenie nowych przedsięwzięć, które pozwolą na turystyczne wykorzystywanie obszarów wiejskich i jednocześnie bardziej równomierny rozwój turystyki w województwie.

Literatura

- BAŃSKI J. (red.) 2012: *Turystyka wiejska, w tym agroturystyka, jako element zrównoważonego i wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich – Raport końcowy*, Agrotec Polska Sp. z o.o. & Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.
- CHUDY-HYSKI D. 2009: *Uwarunkowania turystycznego kierunku rozwoju górskich obszarów wiejskich Polski*, [w:] *Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich*, PAN, Kraków.
- HELLER J. 2000: *Regionalne i lokalne zróżnicowanie potencjału społeczno-ekonomicznego obszarów wiejskich w Polsce*, Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, nr 4(27), Poznań.
- JĘDRZEJCZYK I. 1995: *Ekologiczne uwarunkowania i funkcje turystyki*, Wydawnictwo „Śląsk”, Katowice.
- KŁODZIŃSKI M. 1997: *Istota wielofunkcyjnego rozwoju terenów wiejskich*, [w:] *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KOŁODZIEJCZYK D. 2002: *Uwarunkowania społeczno-gospodarcze lokalnego rozwoju gospodarczego*, Studia i Monografie IERiGŻ, nr 113, Warszawa.
- KORNAK A., RAPACZ A. 2001: *Zarządzanie turystyką i jej podmiotami w miejscowości i regionie*, Akademia Ekonomiczna, Wrocław.
- KUREK W. (red.) 2007: *Turystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- MAJEWSKA I. i in. 2007: *Strategia rozwoju turystyki województwa mazowieckiego na lata 2007–2013*, Polska Agencja Rozwoju Turystyki S.A., Warszawa.
- MAJEWSKI J., LANE B. 2001: *Turystyka wiejska i rozwój lokalny*, Fundacja Fundusz Współpracy, Warszawa.
- MAJEWSKI J., LANE B. 2003: *Turystyka wiejska i rozwój lokalny*, Fundacja Edukacja dla Demokracji, Warszawa.
- PAŁKA E. 2009: *Determinanty pozarolniczej działalności gospodarstw rolnych w województwie świętokrzyskim*, [w:] *Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich*, nr 4, Kraków.
- PANASIUK A. 2011: *System informacji turystycznej jako warunek kształtowania konkurencyjności lokalnej gospodarki turystycznej*, [w:] *Gospodarka turystyczna w regionie*, red. naukowa A. Rapcz, Uniwersytet Ekonomiczny, Wrocław.
- RAGUS M. (red.) 2012: *Ekspertyza w zakresie potencjału produktów turystyki wiejskiej w Polsce i ich konkurencyjności na regionalnym, krajowym i zagranicznym rynku usług turystycznych*, Polska Agencja Rozwoju Turystyki S.A., Warszawa.

- PUŁAWSKA-TURYNA B. 2011: *Statystyka dla ekonomistów*, Wydawnictwo Difin SA, Warszawa.
- SIKORSKA-WOLAK I. 2007: *Społeczno-ekonomiczne przesłanki kształtowania funkcji turystycznych obszarów wiejskich*, [w:] *Turystyka w rozwoju obszarów wiejskich*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SIKORSKA-WOLAK I. 2008: *Turystyka wiejska jako wielowymiarowe zjawisko i jako przedmiot badań naukowych*, [w:] *Ekonomiczne i społeczne aspekty turystyki wiejskiej*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZNAJDER M., PRZEBÓRSKA L. 2006: *Agroturystyka*, Wydawnictwo PWE, Warszawa.
- SZROMEK A. 2012: *Wskaźniki funkcji turystycznej*, Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice.
- WARCZEWSKA B., PRZYBYŁA K. 2012: *Implikacje wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich w strefie podmiejskiej Wrocławia*, Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich, nr 2/III, Wydawnictwo PAN, Kraków.

Tourism as an element of the multifunctional development of rural areas: case of Mazovia region

Abstract

The paper discusses the spatial distribution of rural communes in Mazovia region according to the tourism function index. The tourism function index consists of 8 variables, which characterize tourism development in three areas: tourist attendance, tourist infrastructure and tourist entrepreneurship.

Further the natural breaks classification have been made in order to divide the communes into 4 categories. Finally, the statistical relation between tourism function index and some of the multifunctional development indicators have been analysed.

Agata Balińska, Jan Zawadka

Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Znaczenie agroturystyki w rozwoju obszarów wiejskich

Wstęp

Agroturystyka staje się stałym elementem krajobrazu polskiej wsi oraz coraz bardziej popularnym obszarem badań. U podstaw jej rozwoju leżą zarówno uwarunkowania społeczne, jak i ekonomiczne. Również skutki rozwoju agroturystyki można analizować w kontekście nauk społecznych i ekonomicznych.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie specyfiki agroturystyki, jako formy aktywności mieszkańców wsi. Podjęto próbę ukazania jej w kontekście funkcji społecznych (wychowawczej, kształceniowej, integracyjnej) i ekonomicznych. W artykule podjęto problemy badawcze, które zostały ujęte w następujących pytaniach:

1. Na czym polega specyfika agroturystyki?
2. Jaka jest skala rozwoju agroturystyki w Polsce?
3. Jakie uwarunkowania ekonomiczno-społeczne leżą u podstaw rozwoju agroturystyki?
4. Jakie funkcje ekonomiczno-społeczne realizuje agroturystyka?

Dla zrealizowania przyjętego celu oraz uzyskania odpowiedzi na postawione pytania badawcze dokonano analizy literatury i danych statystycznych. Oparto się również na własnych, wieloletnich doświadczeniach badawczych w tym zakresie.

Rozważania wokół pojęcia i istoty agroturystyki

Pojęcie agroturystyka (*agritourism*) w literaturze polskiej, jak i zagranicznej, pojawiło się pod koniec XX wieku. Powstało ono z połączenia słów *agro* i *turystyka*. Przedrostek „*agro*” wywodzi się od terminu greckiego *agros*, oznaczającego rolę, i *agronomos*, odnoszącego się do zarządzania majątkiem rolnym¹.

¹ M. Sznajder, L. Przezbórska: *Agroturystyka*, PWE, Warszawa 2006, s. 15.

Turystyka natomiast to forma czynnego wypoczynku poza miejscem zamieszkania, która inspirowana jest między innymi potrzebami poznawczymi, wypoczynkowymi i sportowymi, obejmując wszelkie formy dobrowolnej zmiany miejsca pobytu.

W życiu codziennym, a czasem nawet w literaturze przedmiotu, agroturystyka jest często utożsamiana z turystyką wiejską. Mimo faktu, że pojęcia te mocno się zazębiają należy podkreślić, iż nie są to synonimy. Turystyką wiejską, za A.P. Wiatrakiem, można określić „całokształt gospodarki turystycznej odbywający się na terenach wiejskich”². Definicja ta akcentuje ekonomiczny wymiar turystyki wiejskiej i jej stronę podażową. Równie szeroko pojmują ją M. Dębniwska i M. Tkaczuk twierdząc, że „za turystykę wiejską można uznać tę, która odbywa się na obszarach wiejskich, jest dostosowana do istniejących tam warunków i racjonalnie wykorzystuje naturalne walory miejscowe”³ oraz J. Sikora, według którego „turystyka na terenach wiejskich obejmuje wszelką turystykę organizowaną na wsi. Głównym jej celem jest przeciwstawienie atrakcji i warunków turystycznych środowiska wiejskiego miejskiemu”⁴. Nieco inaczej turystykę wiejską precyzuje J. Majewski, określając ją jako „każdą formę turystyki odbywającą się w środowisku wiejskim i wykorzystującą jego walory wiejskości (przyroda, kultura, krajobraz, zabudowania itp.), które są tu główną atrakcją”⁵, dodając przy tym, że bazą noclegową w tym przypadku są „małe pensjonaty, schroniska, prywatne domy letniskowe, pokoje gościnne oraz nieduże kempingi”⁶. Zdaniem M. Drzewieckiego, „turystyka wiejska stanowi formę rekreacji odbywającą się na obszarach *prawdziwej* wsi i obejmuje wielorakie rodzaje aktywności rekreacyjnych”⁷. Jak widać nie ma jednej, ogólnie przyjętej definicji turystyki wiejskiej. Wyżej cytowani autorzy, uważani za ekspertów w tej dziedzinie, określają ją podobnie i dość ogólnie. Jedni jednak pojęciem tym określają wszelkie rodzaje turystyki na obszarach wiejskich, inni akcentują walory wiejskości.

Agroturystyka w swoich założeniach jest formą turystyki wiejskiej ściśle związaną z rolnictwem i funkcjonującym gospodarstwem rolnym, co podkreśla

² A.P. Wiatrak: *Wpływ agroturystyki na zagospodarowanie obszarów wiejskich*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1996, nr 1, s. 35.

³ M. Dębniwska, M. Tkaczuk: *Agroturystyka, koszty, ceny, efekty*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 1997, s. 17.

⁴ J. Sikora: *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1999, s. 69.

⁵ J. Majewski: *Turystyka konwencjonalna i alternatywna a agroturystyka*, „Rynek Turystyczny” 1994, nr 7, s. 12.

⁶ J. Majewski: *Agroturystyka to też biznes*, Fundacja Wspomagania Wsi, Warszawa 2000, s. 8.

⁷ M. Drzewiecki: *Agroturystyka. Założenia – uwarunkowania – działania*, Instytut Wydawniczy „Świadectwo”, Bydgoszcz 1995, s. 22.

J. Majewski twierdząc, że „produkcja roślinna i hodowla zwierząt stanowią jedną z atrakcji pobytu turystów w gospodarstwie”⁸, a także A.P. Wiatrak zauważając, iż ten rodzaj turystyki „obejmuje organizowanie pobytu turystów przez rodzinę rolniczą we własnym gospodarstwie rolnym”⁹. Również M. Drzewiecki akcentuje znaczenie gospodarstwa rolnego, definiując agroturystykę jako „formę wypoczynku odbywającego się na terenach wiejskich o charakterze rolniczym, opartą o bazę noclegową i aktywności rekreacyjne związane z gospodarstwem rolnym lub równoważnym¹⁰ i jego otoczeniem (przyrodniczym, produkcyjnym, usługowym)”¹¹. J. Sikora również różnicuje pojęcie turystyki wiejskiej i agroturystyki, która „związana z pobytem w gospodarstwie wiejskim dotyczy różnych form spędzania czasu wolnego i usług turystycznych świadczonych w obrębie gospodarstwa rolnego”¹². M. Sznajder i L. Przezbórska zauważają, że agroturystyka *de facto* jest terminem wprowadzonym przez przedstawicieli strony podażowej, reprezentujących interesy gospodarstw rolnych świadczących usługi turystyczne. Spowodowało to znaczne rozszerzenie pojęcia na wszelkie rodzaje działalności związane z obsługą nie tylko turystów, ale i wczasowiczów. Stąd pojęcie „agroturystyka” jest często inaczej rozumiane przez turystów, a nieco inaczej przez świadczących usługi agroturystyczne. Dla turysty agroturystyka oznacza aktywność turystyczną człowieka, który zamierza poznać produkcję rolniczą i/lub wypoczywać w środowisku wiejskim i rolniczym, natomiast podmioty świadczące usługi agroturystyczne w zakres pojęcia agroturystyka włączają różne formy usług noclegowych, gastronomii, rekreacji, wypoczynku, sportu, a nawet leczenia i rehabilitacji¹³.

Nieco odmienną koncepcję prezentuje P. Wolak. Jego zdaniem w skład szeroko pojętej agroturystyki wchodzi: turystyka na terenach wiejskich (*rural tourism*), która zawiera wszelkie przejawy obsługi ruchu turystycznego poza obszarami miejskimi; turystyka związana z rolnictwem (*agritourism*), która nie ogranicza rolnika do świadczenia wyłącznie usług noclegowych i gastronomicznych oraz pobytu turystyczne w gospodarstwie wiejskim (*farm tourism*), w przypadku których funkcje rolnicze zostały zdominowane przez obsługę ruchu turystycznego. Do *farm tourism* zalicza on również „drugie domy”, wykupowane przez mieszkańców miast w celach rekreacyjnych oraz gospodarstwa wiejskie,

⁸ J. Majewski: *Turystyka konwencjonalna...*, op.cit., s. 15.

⁹ A.P. Wiatrak: *Wpływ agroturystyki...*, op. cit., s. 35.

¹⁰ Za działalność równoważną uważa się m.in. działalność: ogrodniczą, sadowniczą, pszczelarską, rybną, produkcję materiału siewnego, szkółkarstwo, produkcję roślin ozdobnych, grzybów uprawnych, hodowlę i produkcję materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych.

¹¹ M. Drzewiecki: *Agroturystyka...*, op. cit., s. 23.

¹² J. Sikora: *Organizacja ruchu...*, op. cit., s. 69.

¹³ M. Sznajder, L. Przezbórska: *Agroturystyka...*, op. cit., s. 15.

gdzie funkcja rolnicza ogranicza się do uprawiania przydomowego ogrodu bądź strzyżenia trawnika¹⁴. Zdaniem autora pracy różnica między agroturystyką a turystyką wiejską jest jednak wyraźna, a zaprezentowane podejście odnosi się do drugiego z wymienionych terminów.

Warto również zwrócić uwagę na fakt, iż istotę agroturystyki można postrzegać w kilku znaczeniach:

- jako formę rozwoju wsi i zagospodarowania obszarów wiejskich w kierunku modelu wielofunkcyjnego, zwłaszcza rozwoju recepcyjnej funkcji tych obszarów;
- jako działalność gospodarczą, polegającą na przyjmowaniu gości w gospodarstwie domowym rolnika, przynoszącą dochód i dającą miejsca pracy samym gospodarzom oraz całej sferze usług i produkcji na wsi;
- jako określony sposób podróżowania i spędzania czasu wolnego w środowisku prawdziwej wsi; jej celem jest zapewnienie atrakcyjnego spędzenia czasu wolnego, poprawa zdrowia, w szczególności sprawności fizycznej i psychicznej, poznawanie kultury regionu, życia i pracy na wsi, poznawanie nowych ludzi¹⁵.

Zaprezentowane definicje agroturystyki nie obejmują oczywiście wszystkich, jakich można doszukać się w bogatej literaturze przedmiotu. Na ich podstawie można jednakże wymienić kilka istotnych cech, które powinien spełniać ten rodzaj turystyki, charakterystycznych dla miejsca destynacji turystycznej, a mianowicie:

- ograniczać się do terenów o charakterze rolniczym, a nie terenów wiejskich w znaczeniu jedynie administracyjnym;
- mieć silny związek z gospodarstwem rolnym polegający na wykorzystaniu budynków mieszkalnych i/lub gospodarskich do świadczenia usług noclegowych;
- umożliwiać czynny wypoczynek realizowany w otoczeniu przyrodniczym gospodarstwa z wykorzystaniem produkcji roślinnej i/lub zwierzęcej.

Studując literaturę związaną z turystyką wiejską i agroturystyką oraz analizując stronę popytową można doszukać się kilku charakterystycznych cech odróżniających ten rodzaj aktywności turystycznej od turystyki masowej, konwencjonalnej.

Pierwszym wyróżnikiem jest możliwość zaspokojenia potrzeby człowieka, związanej z praktycznym uczestnictwem w procesie produkcji żywności,

¹⁴ P. Wolak: *Rozwój agroturystyki w Polsce*, [w:] *Agroturystyka: pierwsze doświadczenia i perspektywy*, CDiEwR o/Kraków, Kraków 1995, s. 21.

¹⁵ B. Mikuta, K. Żelazna: *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*, Wydawnictwo Format-AB, Warszawa 2004, s. 97.

w życiu rodziny wiejskiej oraz społeczności wiejskiej. Agroturystyka rozumiana w ten sposób jest trudną, lecz bardzo ambitną formą turystyki. Tą formą turystyki nie są zainteresowani wszyscy turyści, lecz jedynie ci, którzy chcą połączyć wypoczynek z nabywaniem praktycznych umiejętności.

Drugą cechą charakterystyczną agroturystyki w porównaniu do turystyki konwencjonalnej jest możliwość zaspokojenia poznawczej potrzeby człowieka. Agroturystyka stwarza szanse poznania życia i pracy ludności wiejskiej, jej kultury i zwyczajów.

Trzecim wyróżnikiem agroturystyki jest możliwość zaspokojenia emocjonalnych potrzeb, polegających na chęci bezpośredniego kontaktu ze zwierzętami domowymi, produktami roślinnymi i zwierzęcymi, produktami przetwórstwa, zaspokojenia potrzeby przeżycia sielanki wiejskiej związanej z atmosferą wiejskości, ciszą, odgłosami czy nawet zapachami wsi i gospodarstwa. Agroturystyka pozbawiona elementu poznawczego, eliminująca potrzeby emocjonalne człowieka, a sprowadzona wyłącznie do wypoczynku, rekreacji, przyjemności, niewiele się różni od konwencjonalnej turystyki¹⁶.

Do najważniejszych specyficznych cech agroturystyki różniących ją od turystyki masowej zaliczyć należy jej unikalność i konkurencyjność. Cechy te związane są z:

- gospodarstwem rolnym: rytm życia gospodarskiego, prace gospodarskie, obecność zwierząt domowych, świeża żywność, zapachy, odgłosy itp.,
- ludźmi (rodziną): bezpośredni kontakt z rodziną gospodarza, możliwość poznania zwyczajów rodziny, gościnność, nowe znajomości i przyjaźnie, codzienne zajęcia mieszkańców wsi,
- życiem wiejskim: kultura, zwyczaje, folklor, tradycja oraz historia wsi i regionu,
- przestrzenią: kontakt z przyrodą, swoboda poruszania się, znikome natężenie ruchu, cisza, spokój, możliwość rekreacji i sportu¹⁷.

Cechy te związane są nierozdzielnie z określoną przestrzenią świadczenia usług agroturystycznych – przestrzenią agroturystyczną. W wąskim ujęciu odnosi się ona do obszaru gospodarstwa rolnego świadczącego usługi agroturystyczne, jego zabudowań, naturalnego ukształtowania terenu oraz zmian będących wynikiem działalności właściciela. W sensie szerokim pojęcie to odnosi się nie tylko do bliższej i dalszej okolicy gospodarstwa, obejmując ukształtowanie powierzchni i architekturę okolicy, pejzaż wynikający z działalności

¹⁶ M. Sznajder, L. Przebórska: *Agroturystyka...*, op. cit., s. 18.

¹⁷ B. Kozuchowska: *Podstawowe pojęcia, cechy, składniki agroturystyki oraz formy samoorganizacji usługodawców*, [w:] *Agroturystyka*, red. naukowa U. Świetlikowska, FAPA, Warszawa 2000, s. 24.

produkcyjnej człowieka, ale także do czystości powietrza, wód, zapachów, natężenia hałasu itp.¹⁸.

Zaprezentowany przegląd definicji wskazuje na nieco odmienne podejście do określenia istoty agroturystyki, chociaż wszyscy autorzy są zgodni i podkreślają jej nierozwalny związek z funkcjonującym gospodarstwem rolnym.

Stan rozwoju agroturystyki w Polsce

Dane obrazujące stan rozwoju agroturystyki w Polsce mają wartość szacunkową. Jest to związane przede wszystkim z możliwością prowadzenia agroturystyki jako dodatkowej działalności rolnika (Art. 3 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej) i co za tym idzie niejednorodną interpretacją przepisów dotyczących obowiązku rejestrowania tej działalności. Niestety brak też ciągłości badań w tym zakresie, a każda z instytucji ma własną metodę szacowania tego zjawiska. Głównym źródłem informacji od wielu lat są opracowania Instytutu Turystyki, który bazuje na danych statystyki publicznej oraz realizuje własne projekty badawcze.

Z dostępnych danych Instytutu Turystyki wynika, że w 2002 roku było 5523, a w 2007 roku – 8790 gospodarstw agroturystycznych. Ich liczba w poszczególnych województwach jest zróżnicowana (rys. 1). Najwięcej gospodarstw jest w województwie o najbogatszej tradycji letniskowej, tj. w małopolskim. Należy zaznaczyć, że prawie w każdym (poza lubuskim) województwie na przestrzeni lat 2002–2007 wzrosła liczba gospodarstw agroturystycznych, a największy wzrost poza małopolskim odnotowano w województwie podkarpackim.

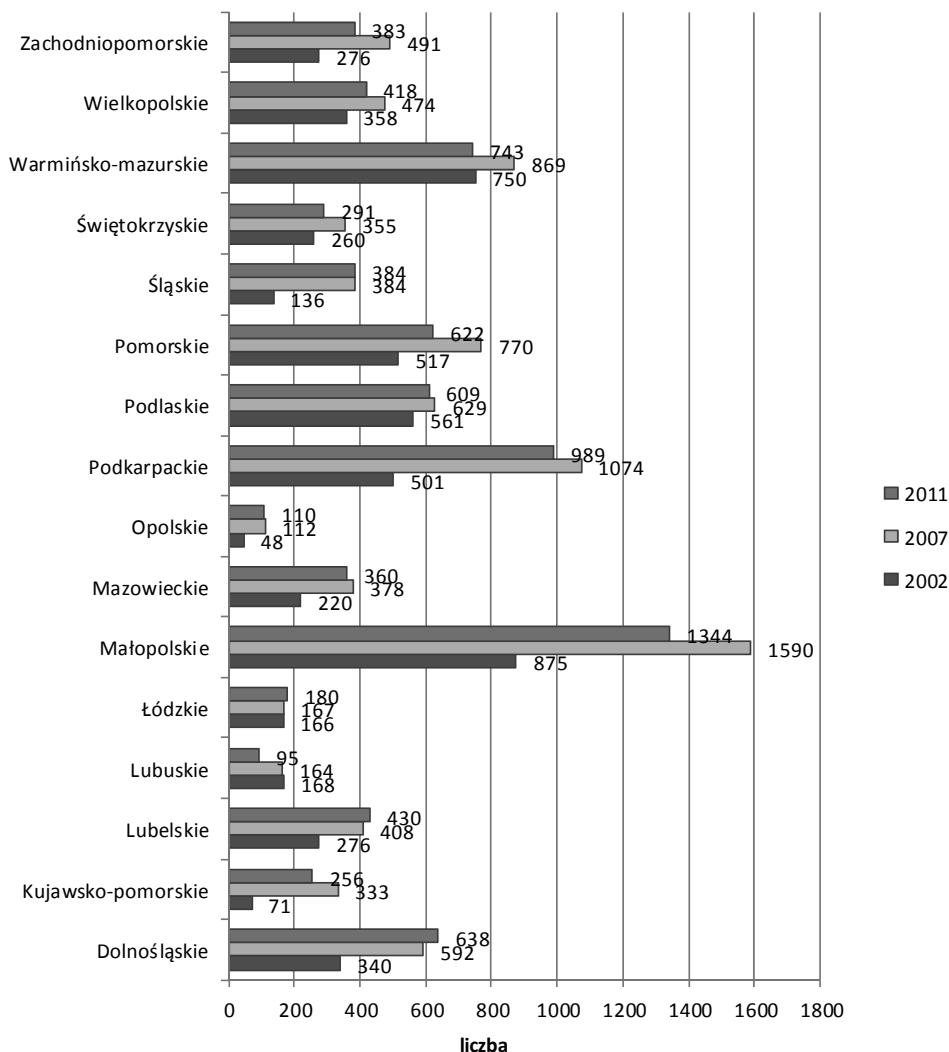
Od 2009 roku GUS¹⁹ powrócił do problematyki badań nad agroturystyką, przy czym w badaniach tych bazuje na ewidencji obiektów turystycznych prowadzonej przez urzędy gmin. Ewidencja ta, z uwagi na pewną rozbieżność w interpretacji przepisów, jest niepełna. Dlatego też bez względu na źródło, informacje o liczbie gospodarstw agroturystycznych należy traktować jako szacunkowe.

Z danych GUS za rok 2011 wynika, że liczba gospodarstw agroturystycznych w porównaniu do 2007 roku spadła do poziomu 7852 podmiotów. Należy pamiętać, że w latach 2007 i 2011 zastosowano inną metodę pomiaru, która ma wpływ na uzyskane wyniki. Jednakże bez względu na przyjętą metodę badań

¹⁸ M. Sznajder, L. Przezbórska: *Agroturystyka...*, op. cit., s. 56.

¹⁹ Ewidencję gospodarstw agroturystycznych prowadził GUS w latach 1998–2002, bazując na danych pozyskanych od PFTW „GG”, dlatego też podawane liczby od 608 w 1998 r. do max. 1073 gospodarstw agroturystycznych w 2001 r. były zdecydowanie niedoszacowane ponieważ obejmowały tylko gospodarstwa zrzeszone w PFTW „GG”.

oraz instytucję badawczą największy udział w rynku gospodarstw agroturystycznych w Polsce mają województwo małopolskie, podkarpackie i warmińsko-mazurskie (rys. 1).

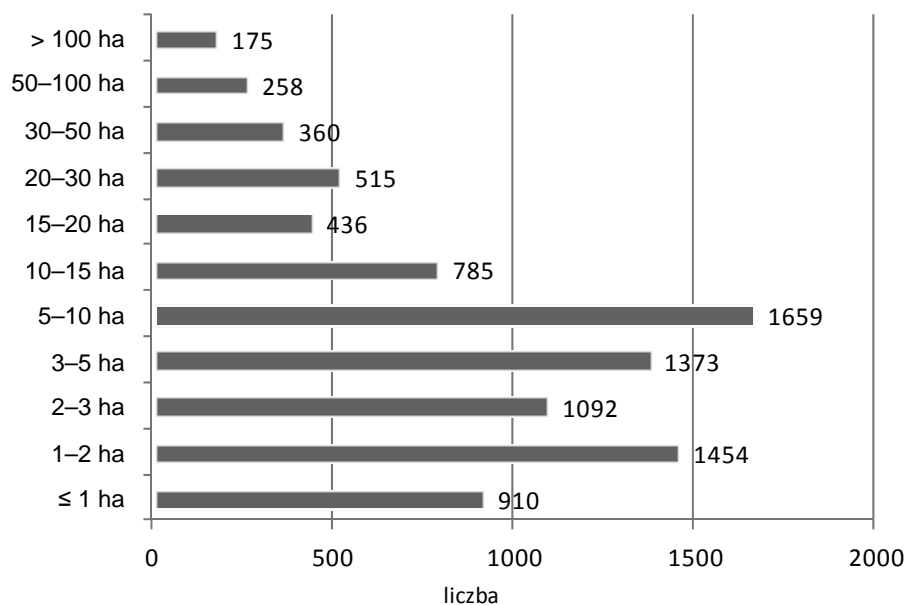


Rysunek 1

Liczba gospodarstw agroturystycznych w latach 2002, 2007 i 2011 w układzie województw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Danych Instytutu Turystyki za lata 2002, 2007. Materiały konferencyjne „Prace badawcze w turystyce” organizowana przez MSiT w latach 2007, 2009, 2) Turystyka w 2011 roku, GUS 2012, www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/kts_turystyka_w_2011.pdf (dostęp: 10.05.2013 r.).

W opracowaniach GUS z 2010 roku znajdujemy ciekawe dane ukazujące wielkość gospodarstw rolnych, w których prowadzona była działalność agroturystyczna. Zgodnie z tymi danymi w 2010 roku funkcjonowało 9017²⁰ gospodarstwach agroturystycznych, a ich liczbę w zależności od powierzchni gospodarstwa zobrazowano na rysunku 2.



Rysunek 2

Liczba gospodarstw agroturystycznych w poszczególnych grupach obszarowych gospodarstw rolnych w 2010 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Rolnictwa. GUS 2012, www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/rs_rocznik_rolnictwa_2012.pdf, s. 106–107 (dostęp: 10.03.2013 r.).

Największy udział w rynku agroturystycznym mają gospodarstwa o powierzchni 5–10 ha, a najmniejsze gospodarstwa powyżej 100 ha (rys. 2), co odpowiada ze strukturą obszarową gospodarstw rolnych w Polsce.

²⁰ Zastanawiająca może być znacząca różnica w stosunku do liczby gospodarstw agroturystycznych w 2011 roku. Należy tu nadmienić, że liczba gospodarstw agroturystycznych w 2010 roku według GUS wykazywana w opracowaniu „Turystyka w 2010 r.” wynosi 7692. Różnicę w stosunku do liczby takich gospodarstw w 2010 roku wykazywanej w „Roczniku Statystycznym Rolnictwa 2012 r.” tłumaczyć należy odmienną metodą badawczą.

Wymiar ekonomiczny agroturystyki

Po zmianie ustroju politycznego i transformacji systemu gospodarki, polegającej na odejściu od gospodarki planowanej, ujawniły się w Polsce cechy świadczące o nieprzystosowaniu rolnictwa i obszarów wiejskich do nowego modelu państwa i wdrażanej gospodarki rynkowej. Do końca lat 80. XX wieku główne cechy rolnictwa i obszarów wiejskich były wynikiem realizowanego przez lata modelu rozwoju, którego zasadniczym celem była produkcja rolna. Nowa rzeczywistość ujawniła niską efektywność ekonomiczną wielu gospodarstw rolnych i konieczność przeorientowania koncepcji rozwoju regionów o monofunkcyjnym charakterze rolniczym na zróżnicowanie ich gospodarki.

Kluczowym problemem związanym z zapewnieniem ludności wiejskiej poprawy standardu życia jest dziś rozwijanie pozarolniczych funkcji obszarów wiejskich. Nieopłacalna produkcja rolna musi być uzupełniana, a czasem nawet zastępowana innymi funkcjami pozarolniczymi, np. turystyką, rzemiosłem, przetwórstwem rolno-spożywczym.

Idea wielofunkcyjnego rozwoju jest sposobem na rozwiązanie wielu problemów obszarów wiejskich i rolnictwa, a wdrażanie tego modelu polega przede wszystkim na tworzeniu nowych, różnorodnych źródeł dochodów (dywersyfikacji źródeł dochodów) dla ludności nierolniczej i rolniczej, nieznajdującej pełnego zatrudnienia we własnych gospodarstwach rolnych. Wkomponowanie w wiejską przestrzeń gospodarczą nowych, pozarolniczych funkcji umożliwić ma zróżnicowanie wiejskiej ekonomii i odejścia od rolnictwa jako jedynej lub dominującej funkcji terenów wiejskich.

Model wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich uznawany jest za jedną z podstawowych kategorii polityki względem rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce, a jego głównymi celami są: poprawa warunków życia i pracy rodzin żyjących na wsi, wyrównanie ich poziomu w stosunku do standardu życia ludności miejskiej, zwiększenie zatrudnienia pozarolniczego, większa możliwość wyboru pracy i jej różnorodność²¹. Wszystko to przyczynić się powinno do polepszenia sytuacji dochodowej ludności wiejskiej oraz spowodować wzrost atrakcyjności wsi jako miejsca życia i pracy, prowadząc w konsekwencji do jej rozwoju społeczno-gospodarczego.

Jednym z elementów wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich jest działalność agroturystyczna, pozwalająca wykorzystać zasoby gospodarstwa rolnego oraz walory wsi. Agroturystyka w Polsce rozwija się nieprzerwanie od

²¹ M. Kłodziński: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich*, IRWiR PAN, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, Warszawa 1999, s. 10–11.

początku lat 90. i jako zjawisko ekonomiczne, społeczne, kulturowe i przestrzenne, integruje w swojej istocie czynniki pobudzające rozwój lokalny.

Rozwój agroturystyki jest jednocześnie kreowaniem przedsiębiorczości na terenach wiejskich i stwarzaniem warunków do alternatywnego sposobu życia i pracy. Zaspokojenie popytu turystycznego wiąże się z przystosowaniem miejscowości (regionu) do istniejących potrzeb w zakresie turystyki, co z kolei jest czynnikiem pobudzającym rozwój gospodarczy. Odbywa się to przez budowanie bazy i infrastruktury zaspokajającej potrzeby turystyczne, a w konsekwencji tworzenie nowych miejsc pracy oraz wzrost dochodów miejscowej ludności. Rozwój agroturystyki umożliwi uruchomienie przede wszystkim dodatkowych źródeł dochodów i spożytkowanie zasobów, które dotychczas nie były wykorzystywane w ogóle lub tylko w niewielkim stopniu²².

O zasadności propagowania agroturystyki jako jednej z bardziej skutecznych metod ożywienia gospodarczego obszarów wiejskich zdecydowało wiele uwarunkowań i czynników determinujących rozwój tej formy turystyki, a także fakt, iż rozwój ten niesie ze sobą korzyści zarówno na poziomie pojedynczych rodzin i gospodarstw rolnych, całych jednostek samorządu terytorialnego i społeczności lokalnych, jak również na poziomie krajowym, mając wpływ na funkcjonowanie ogólnie pojętych obszarów wiejskich.

Przeorientowanie modelu gospodarczego na rynkowy skutkowało obniżeniem tragicznej sytuacji ekonomicznej wielu indywidualnych gospodarstw rolnych i ich właścicieli, co spowodowane było przede wszystkim rozdrobnieniem struktury agrarnej, trudnościami w powiększaniu i modernizacji gospodarstw spowodowanymi brakiem kapitału, produkcją rolną opartą na tradycyjnych, często już nieefektywnych technologicznych czy niezadawalającym poziomem wykształcenia właścicieli gospodarstw. Innymi trudnościami, które reorientacja gospodarki postawiła przed rolnictwem, były niegwarantowane ceny skupu, konieczność szukania nabywców na produkty, znaczny spadek popytu na żywność wywołany narastającą konkurencją czy rosnące ceny środków produkcji²³. Obniżenie dochodów rolniczych i pojawienie się zjawiska bezrobocia na wsi potęgował fakt likwidacji państwowych gospodarstw rolnych²⁴, a także zamykanie czy

²² A.P. Wiatrak: *Agroturystyka jako forma zagospodarowania obszarów wiejskich*, [w:] *Restrukturyzacja funkcjonalno-przestrzenna obszarów wiejskich Polski ze szczególnym uwzględnieniem województw: toruńskiego i wrocławskiego*, Wydawnictwo Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1995, s. 207.

²³ D. Knecht: *Agroturystyka w agrobiznesie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 108.

²⁴ Likwidacja PGR-ów wiązała się często z ograniczeniem lub całkowitym zaniechaniem chowu zwierząt, ograniczeniem produkcji roślinnej, zmianą metod uprawy. Pociągnęło to za sobą drastyczne ograniczenie miejsc pracy i wynikającą z tego całą gamę problemów w regionach, w których były one jedynymi pracodawcami, gdyż po restrukturyzacji nowi właściciele ograniczali znacznie zatrudnienie oraz przywileje socjalne.

restrukturyzacja zakładów pracy mających zasadnicze znaczenie dla lokalnego środowiska.

Dzięki organizacji i oferowaniu podstawowych elementów oferty turystycznej, którymi są zakwaterowanie i wyżywienie, alternatywne w stosunku do rolnictwa miejsce pracy i źródło dochodów zyskuje przede wszystkim rodzina rolnicza rozpoczynająca działalność agroturystyczną. Należy w tym miejscu nadmienić, że najczęściej wymieniane funkcje i korzyści związane z rozwojem agroturystyki mają charakter ekonomiczny, a chęć pozyskania dodatkowego dochodu stanowi powód podjęcia działalności agroturystycznej dla ponad 90% kwaterodawców²⁵. Obecność turystów jest ponadto okazją do sprzedaży własnych płodów rolnych po cenach zdecydowanie bardziej atrakcyjnych aniżeli oferowane w punktach skupu, domowych przetworów owocowo-warzywnych i wyrobów wędliniarskich, różnego rodzaju wyrobów rękodzielniczych i rzemieślniczych czy udostępniania sprzętu sportowego, organizowania kuligów lub przejazdów bryczką i wielu innych. Istotnym atutem tego typu działalności jest możliwość zagospodarowania wolnych i niewykorzystywanych zasobów mieszkaniowych (przy często znikomych nakładach poniesionych na ten cel) oraz nie w pełni wykorzystanej siły roboczej.

W zależności od przyrodniczo-kulturowych walorów lokalnych, a także zasobów własnego gospodarstwa aktywni mieszkańcy, pragnąc wykorzystać obecność turystów decydują się niejednokrotnie m.in. na świadczenie usług żywieniowych, rekreacyjno-sportowych bądź kulturowych, a także na wyrób i sprzedaż tradycyjnych artykułów spożywczych i pamiątkarskich²⁶. Pobyt wczasowiczów na danym terenie umożliwia osiąganie dodatkowych dochodów również przez jego mieszkańców, którzy nie są bezpośrednio związani ze świadczeniem usług turystycznych. Dochody czerpane są z tytułu: prowadzenia sklepu, baru bądź stacji benzynowej. Wzrost liczby przyjeżdżających sprzyja ponadto rozbudowie bazy noclegowej poza gospodarstwami rolnymi. Tworzone są ośrodki wczasowe, pensjonaty, a nawet hotele. Nowo powstałe miejsca pracy rodzą szansę znalezienia zatrudnienia w miejscu zamieszkania i są czynnikiem hamującym odpływ młodzieży, która nie widzi dla siebie perspektyw na wsi.

Agroturystyka, uwzględniając szeroką ofertę wypoczynku, stwarza szansę na aktywizację zawodową osób starszych wiekiem czy posiadających niedostateczne kwalifikacje zawodowe. Jej rozwój to okazja do odtworzenia wielu znikających zawodów. Turyci wykazują bowiem duże zainteresowanie wyrobami twórców i rzemieślników ludowych. Jest to szansa szczególnie dla osób star-

²⁵ J. Zawadka: *Ekonomiczno-społeczne determinanty rozwoju agroturystyki na Lubelszczyźnie (na przykładzie wybranych gmin wiejskich)*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2010, s. 127.

²⁶ E. Tyran: *Podstawy agroturystyki*, [w:] *Agroturystyka i usługi towarzyszące*, Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego, Wydawnictwo AR w Krakowie, Kraków 2005, s. 41–51.

szych, zaznajomionych z profesją kowalską, wikliniarską, hafciarską, tudzież ludową ceramiką artystyczną, których wytwory, niedoceniane już i często zapomniane wśród społeczności lokalnej, mogą znaleźć nabywców wśród osób przyjezdnych. Duży potencjał w tym zakresie tkwi również w tradycyjnych lokalnych produktach żywnościowych, które cieszą się dużym zainteresowaniem i uznaniem gości.

Poprzez tworzenie nowych miejsc pracy i generowanie dodatkowych dochodów agroturystyka przyczynia się do poprawy sytuacji ludności wiejskiej i jest często impulsem do rozwijania dalszych inicjatyw gospodarczych na wsi. Dodatkowe dochody powinny motywować samych rolników do inwestowania we własne gospodarstwa²⁷. Przedsięwzięcia inwestycyjne podejmowane początkowo w pojedynczych gospodarstwach mogą doprowadzić do przekształceń w całej wsi czy gminie. Bardzo istotne są tutaj działania samorządów lokalnych oraz podmiotów zainteresowanych rozwojem agroturystyki, podejmowane celem kreowania korzystnego wizerunku miejscowości niezbędnego do efektywnego rozwoju tej, jak i innych form turystyki, a także inwestycje mające na celu rozwijanie i modernizację lokalnej infrastruktury technicznej, przyczyniającej się do poprawy jakości usług turystycznych. W rezultacie następuje rozbudowa i poprawa infrastruktury technicznej wsi (lokalnych dróg, parkingów, chodników, oświetlenia ulic, instalacji wodociągowej i kanalizacyjnej, lokalnych oczyszczalni ścieków itp.) oraz lepsze wyposażenie w infrastrukturę społeczną (placówki usługowo-handlowe, kulturalne, rekreacyjne itp.). Znaczna część turystów korzystających z wypoczynku w gospodarstwach agroturystycznych preferuje aktywny tryb spędzania wolnego czasu. Stąd też koniecznością jest tworzenie bądź modernizacja lokalnego zagospodarowania rekreacyjnego (boiska, lodowiska, stoki narciarskie, różnego rodzaju trasy, ścieżki i szlaki turystyczne oraz ich oznakowanie, przystanie wodne, plaże, punkty informacji turystycznej). Bardzo istotne znaczenie mają tutaj wszelkiego rodzaju przedsięwzięcia finansowane z funduszy UE.

Wymienione inwestycje w zakresie infrastruktury turystycznej nie tylko warunkują w znacznym stopniu możliwość rozszerzenia funkcji turystycznej danego terenu, ale sprzyjają również tworzeniu nowych miejsc pracy oraz wpływają na podwyższenie jakości życia wszystkich mieszkańców.

Na zakończenie wspomnieć należy o tak zwanym efekcie mnożnikowym, „nakręcającym” lokalną koniunkturę gospodarczą. Przyjazd turystów powoduje zwiększenie popytu na inne artykuły i usługi, które z turystyką mogą nie mieć nic wspólnego. Dlatego w wielu krajach przywiązuje się ogromną wagę do rozwoju turystyki, jako dziedziny umożliwiającej w stosunkowo szybkim czasie

²⁷ D. Knecht: *Agroturystyka...*, op. cit., 115.

ożywienie gospodarcze²⁸. Turystyka sprawia, że następuje zróżnicowanie lokalnej gospodarki, która staje się mniej podatna na niestabilność rynku, co ma znaczenie w rejonach typowo rolniczych w skali całego kraju.

Wymiar społeczny agroturystyki

Wymiar społeczny agroturystyki odnosi się zarówno do uwarunkowań jej rozwoju, jak i skutków jakie powoduje. Uwarunkowania można podzielić na endo- i egzogeniczne. Do pierwszej grupy można zaliczyć potrzebę poznawania ludzi i nawiązywania relacji społecznych. Z badań przeprowadzonych w Zakładzie Turystyki i Rozwoju Wsi SGGW²⁹ oraz w innych ośrodkach naukowych wynika, że jest to jedna z głównych przesłanek podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności agroturystycznej. Są to również potrzeby samorealizacji i dzielenia się pasją. Właściciele gospodarstw agroturystycznych posiadających pasję w zakresie ekologii, modelarstwa, militariów, rękodzielnictwa chętnie podejmują się przyjmowania turystów, którzy dzielą ich zainteresowania i zechcą wymienić się własnymi doświadczeniami.

Ważnym powodem rozpoczęcia działalności agroturystycznej jest też podanie się namowom osób trzecich (na początku lat 90. XX w. – doradcy rolniczego, obecnie rodziny czy znajomych). Brak akceptacji ze strony rodziny jest też wiodącym czynnikiem hamującym podjęcie decyzji o rozwoju agroturystyki. Stymulantem może być też dobry przykład z sąsiedztwa. Sukces właściciela innego gospodarstwa agroturystycznego pomaga przełamać strach przed nieznanym i obawę przed niepowodzeniem.

Skutki społeczne rozwoju agroturystyki dotyczą nie tylko samego kwaterodawcy i jego rodziny, ale również społeczności lokalnych. Z punktu widzenia kwaterodawcy do korzyści tych zaliczamy przede wszystkim możliwość kontaktu z ludźmi i ich kulturą. Przeprowadzając badania wśród kwaterodawców często słyszymy, że turyści dają możliwość pośredniego poznania świata. Co więcej, oczekiwania turystów, że kwaterodawcy będą służyć im informacjami o historii i atrakcjach regionu motywują samych kwaterodawców do poszerzania wiedzy, wyszukiwania ciekawostek, poznawania regionu. Na potrzeby turystyki dochodzi do renesansu rodzimej kultury widocznej w obrzędowości, strojach,

²⁸ J. Majewski: *Agroturystyka...*, op. cit., s. 10.

²⁹ A. Balińska, I. Sikorska-Wolak: *Turystyka wiejska szansą rozwoju wschodnich terenów przygranicznych na przykładzie wybranych gmin*, SGGW, Warszawa 2009; J. Zawadka: *Ekonomiczno-społeczne determinanty...*, op. cit.

zdobnictwie, potrawach. W ten sposób turystyka wpływa na podtrzymanie dziedzictwa kulturowego regionu.

Istotny wpływ turystyki, w tym agroturystyki, na społeczeństwo obserwujemy również w zakresie poprawy (czasem pogorszenia) jakości życia. Poprawa warunków życia jest związana z tym, że na potrzeby turystyki powstaje infrastruktura turystyczna (aquaparki, wyciągi narciarskie, obiekty gastronomiczne) i paraturystyczna (drogi, kanalizacja itp.), z której korzysta również ludność miejscowa. Coraz częściej atrakcją turystyczną stają się różnego rodzaju wydarzenia sportowe, kulturalne, a nawet religijne. Wiele imprez sportowym i kulturalnych odbywa się w miejscu i czasie, który daje duże szanse na zebranie licznej publiczności. Festiwale muzyczne, filmowe, kabaretony, zawody pucharu świata czy inne imprezy kulturalne i sportowe są atrakcją i magnesem dla turystów, ale również wydarzeniem dla lokalnej ludności.

Należy oczywiście pamiętać, że znaczny napływ turystów i intensywny rozwój infrastruktury mogą powodować hałas, zanieczyszczenie powietrza, wzrost zjawisk patologicznych, które prowadzą do pogorszenia warunków życia lokalnej ludności. Mogą też pojawiać się i ulegać eskalacji konflikty turystów i społeczności lokalnej. Powszechnym zjawiskiem jest niestety nadmierna komercjalizacja lokalnej kultury, powstawanie kiczu i pseudo pamiątek, które wykrzywiają obraz regionu, jaki powstaje w głowie turysty.

Korzystne z punktu widzenia społecznego, ale po części i ekonomicznego, jest samoorganizowanie się kwaterodawców w ramach stowarzyszeń agroturystycznych, lokalnych organizacji turystycznych czy lokalnych grup działania. Wspólne działanie daje wymierne (ekonomiczne) korzyści w postaci możliwości przyjęcia grup wycieczkowych, tworzenia wspólnej oferty czy wspólnych działań promocyjnych. Działania te prowadzą też do integracji społecznej i postrzegania turystyki poprzez pryzmat dobra wspólnego. Niestety zdarza się, że działalność w zakresie agroturystyki nie tylko nie prowadzi do integracji społeczności lokalnej, ale prowadzi do podziału na tych, którzy przyjmują gości i pozostałych. Szczególnie w regionach bez rozwiniętej tradycji letniskowej kwaterodawcy mogą, i jak pokazują badania, spotykają się z niechęcią i drwinami ze strony pozostałych mieszkańców. Dochodzi do niepisanego podziału na tych co zarabiają i nie zarabiają na turystyce. Wspomniano, że korzyścią z rozwoju agroturystyki jest wspólne działanie kwaterodawców w ramach stowarzyszeń czy LGD. Praktyka pokazuje, że nie zawsze współpraca jest możliwa, bowiem właściciele gospodarstw postrzegają się nawzajem jako konkurencję na lokalnym rynku.

Korzyści z rozwoju agroturystyki wydają się szczególnie ważne w przypadku regionów zdominowanych przez funkcję rolniczą, jak jest w przypadku Polski Wschodniej, szczególnie na terenie przygranicznym. Jest to region o istotnym i

nie w pełni wykorzystanym potencjale agroturystycznym, ale równocześnie postrzegany w kategoriach zaścianka i peryferii. Dla ludności miejscowej agroturystyka jako przysłowiowe „okno na świat” jest nie tylko nośnikiem wartości poznawczych, ale również zapobiega wykluczeniu społecznemu. Jest to związane z tym, że niedoceniany przez miejscowych potencjał agroturystyczny (w postaci walorów przyrodniczych, kulturowych, cech i sposobu życia społeczeństwa na terenie przygranicznym), budzi autentyczne zainteresowanie turystów. Ich pozytywna ocena jest przeciwwagą dla opartego na peryferyjności poczuciu niższej wartości ludności autochtonicznej.

Na obszarach zdominowanych przez rolnictwo lub inne działy gospodarki agroturystyka, podobnie jak inne formy turystyki, przyczynia się do powstawania nie tylko nowych miejsc pracy, ale przede wszystkim nowych zawodów i umiejętności oraz podnoszenia posiadanych już kompetencji. Dotyczy odrodzenia danych zawodów (np. bednarz), ale również nauki języków obcych, programów komputerowych itp. Agroturystyka stymuluje też postawę przedsiębiorczą mieszkańców wsi, poszukiwanie przez nich źródeł uzyskania dochodów, odejście od biernego oczekiwania na pomoc ze strony władz.

Istotną korzyścią z rozwoju agroturystyki są relacje, jakie zachodzą między kwaterodawcami a turystami. Z badań autorów wynika, że w opinii ich właścicieli do gospodarstw agroturystycznych przyjeżdżają obcy ludzie a wyjeżdżają często przyjaciele. Te przyjacielskie relacje skutkują restytucją popytu turystycznego, co jest ważne z ekonomicznego punktu widzenia, ale również przenoszą się na sferę prywatną. Zdarza się na przykład, że turyści zapraszają do siebie dzieci gospodarzy, aby mogły zwiedzić miasto, pójść do muzeum, czy pomagają w uzyskaniu opieki medycznej dla członka rodziny.

Podsumowanie

Agroturystyka jako forma aktywności pozarolniczej mieszkańców wsi pozwala na zachowanie i podtrzymanie wiejskiego charakteru obszarów wiejskich. Jej dynamiczny rozwój wpisuje się w koncepcje wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich i przynosi mieszkańcom wsi różnorodne korzyści społeczne i ekonomiczne. Agroturystyka jest istotnym źródłem dochodów dla kwaterodawców i lokalnej społeczności. W przeciwieństwie do turystyki masowej, której inwestycje związane są z podmiotami zewnętrznymi, agroturystyka stymuluje zachowania przedsiębiorcze lokalnych mieszkańców. Jej korzystny wpływ na gospodarkę lokalną jest niestety trudno mierzalny, odbywa się bowiem na zasadzie efektu mnożnikowego.

U podstaw rozwoju podaży gospodarstw agroturystycznych poza pobudkami ekonomicznymi leżą pobudki społeczne. Chęć kontaktu z ludźmi, otwarcie na świat to jeden z głównych czynników podjęcia decyzji o uruchomieniu tego typu działalności. Jest to też jeden z głównych skutków jej rozwoju.

Literatura

- BALIŃSKA A., SIKORSKA-WOLAK I. 2009: *Turystyka wiejska szansą rozwoju wschodnich terenów przygranicznych na przykładzie wybranych gmin*, Wydawnictwo SGGW.
- DĘBNIIEWSKA M., TKACZUK M. 1997: *Agroturystyka, koszty, ceny, efekty*, Wydawnictwo POLTEXT, 17.
- DRZEWIECKI M. 1995: *Agroturystyka. Założenia – uwarunkowania – działania*, Instytut Wydawniczy „Świadectwo”, 22–23.
- KŁODZIŃSKI M. 1999: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich*, IRWiR PAN, Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW, 10–11.
- KNECHT D. 2009: *Agroturystyka w agrobiznesie*, Wydawnictwo C.H. Beck, 108–115.
- KOŻUCHOWSKA B. 2000: *Podstawowe pojęcia, cechy, składniki agroturystyki oraz formy samoorganizacji usługodawców*, [w:] *Agroturystyka*, red. naukowa U. Świetlikowska, FAPA, 24.
- MAJEWSKI J. 2000: *Agroturystyka to też biznes*, Fundacja Wspomagania Wsi, 8–10
- MAJEWSKI J. 1994: *Turystyka konwencjonalna i alternatywna a agroturystyka*, „Rynek Turystyczny” 1994, nr 7, 12–15.
- MIKUTA B., ŻELAZNA K. 2004: *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*, Wydawnictwo Format-AB, 97.
- SIKORA J. 1999: *Organizacja ruchu turystycznego na wsi*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, 69.
- SZNAJDER M., PRZEZBÓRSKA L. 2006: *Agroturystyka*, PWE, 15–56.
- TYRAN E. 2005: *Podstawy agroturystyki*. [w:] *Agroturystyka i usługi towarzyszące*. Małopolskie Stowarzyszenie Doradztwa Rolniczego, Wydawnictwo AR w Krakowie, 41–51.
- WIATRAK A.P. 1995: *Agroturystyka jako forma zagospodarowania obszarów wiejskich*, [w:] *Restrukturyzacja funkcjonalno-przestrzenna obszarów wiejskich Polski ze szczególnym uwzględnieniem województw: toruńskiego i włocławskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, 207.
- WIATRAK A.P. 1996: *Wpływ agroturystyki na zagospodarowanie obszarów wiejskich*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1996, nr 1, 35.
- WOLAK P.: *Rozwój agroturystyki w Polsce*, [w:] *Agroturystyka: pierwsze doświadczenia i perspektywy*, CDiEwR o/Kraków, 21.
- ZAWADKA J. 2010: *Ekonomiczno-społeczne determinanty rozwoju agroturystyki na Lubelszczyźnie (na przykładzie wybranych gmin wiejskich)*, Wydawnictwo SGGW, 127.
- www.stat.gov.pl.

The importance of agritourism in rural development

Abstract

The paper presents the role and importance of agritourism in rural development. The concept and the essence of agritourism have been discussed, as well as the state of its development in Poland. It was followed by presentation of the preconditions for its development and its positive social and economic outcomes. The risks and negative consequences of this form of tourism were analysed.

Agata Żak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Inwestycje w gospodarstwach indywidualnych zmieniających obszar

Wstęp

Inwestycje są podstawową determinantą wzrostu i rozwoju gospodarczego w każdym sektorze gospodarki narodowej. W warunkach polskich w szczególności odnosi się to do rolnictwa. Wynika to z opóźnienia technologicznego [Mikołajczyk 2008, s. 184], jak i rozdrobnienia gospodarstw. Inwestycją w rolnictwie nazywa się każdy nowy środek trwały służący w sposób bezpośredni lub pośredni do uzyskania produkcji oraz usługi rolniczej. Inwestycje umożliwiają dostosowanie gospodarstw rolniczych do nowych potrzeb popytowych konsumentów na rynku artykułów rolno-spożywczych [Fereniec 1999, s. 24–37]. Inwestycje z jednej strony obejmują ogół składników majątku trwałego, powstałych jako rezultat poniesionych nakładów pracy żywej i uprzedmiotowionej na ich budowę lub środków pieniężnych na ich zakup, a z drugiej jest to proces zwiększania tego majątku (tzw. proces inwestycyjny) [Klepacki 1999].

Podjęcie działań inwestycyjnych wymusza na użytkownikach gospodarstw rolnych przyjmowanie aktywnej postawy celem dostosowywania produkcji rolnej do zmieniających się warunków otoczenia. Jak podkreśla Gawron [1997, s. 231], szansą przetrwania i funkcjonowania gospodarstwa, jak i przedsiębiorstwa, jest systematyczny rozwój poprzez różne inwestycje umożliwiające stałe udoskonalanie jego działalności w sferze wyrobów, technologii oraz organizacji produkcji. Inwestowanie jest procesem z reguły długotrwałym, najczęstszą cechą tego typu przedsięwzięć jest konieczność wcześniejszego ponoszenia nakładów, czyli wydatkowania środków pieniężnych w celu osiągnięcia efektów w przyszłości [Grontkowska 2000, s. 70–71].

W gospodarstwach rolnych inwestycje podejmowane są głównie w celu poprawy wyników ekonomicznych [Reisch, Zeddies 1995, s. 24]. Jak podkreśla Hüttel i in. [2010, s. 51–76], działalność inwestycyjna podejmowana przez rol-

ników jest szczególnie istotna i niezbędna w modernizacji i restrukturyzacji gospodarstw rolniczych. Skala podejmowanych inwestycji decyduje o przetrwaniu, rozwoju oraz konkurencyjności gospodarstwa rolnego w warunkach gospodarki rynkowej. Według Brzóska [2006, s. 161–173], zwiększanie produkcji rolnej, jak i poprawa konkurencyjności gospodarstw w Polsce zależy w dużej mierze od ich modernizacji w wyniku realizowanych inwestycji. Z badań przeprowadzonych przez Marks-Bielską [2006, s. 113; 2009, s. 153–165; 2010, s. 285–296] wynika, iż większa stabilność gospodarowania może przyczynić się do podejmowania większych inwestycji.

O rodzajach inwestycji w gospodarstwach rolniczych często decydują warunki przyrodnicze i preferowany kierunek produkcji. Jest to związane z niezbędnym wyposażeniem w odpowiednie maszyny oraz urządzenia potrzebne do prowadzenia działalności rolniczej w określonych warunkach [Gołębiewska 2010, s. 60–68]. Ponadto Marks-Bielska i Lizińska [2011, s. 188–192] wskazują, iż inwestowanie w ziemię z jednej strony wpływa na poprawę struktury obszarowej gospodarstw rolnych, a z drugiej zwiększa pewność gospodarowania na własnej ziemi.

Źródła danych i metodologia badań

Celem badań była próba określenia oddziaływania zmian obszarowych na aktywność inwestycyjną rolników z poszczególnych grup gospodarstw.

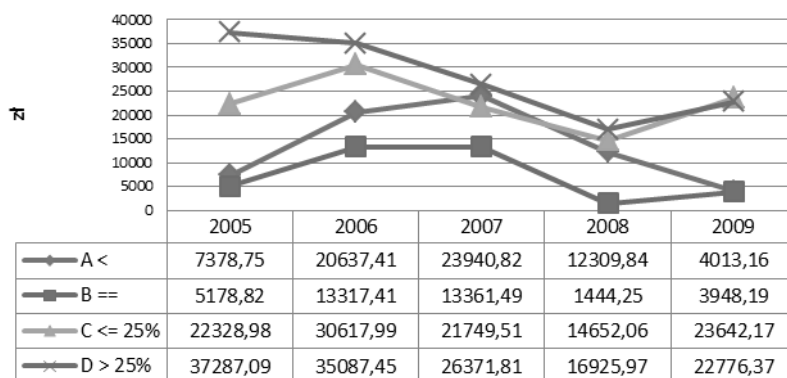
W badaniach wykorzystano dane rachunkowe gospodarstw rolnych pochodzące z systemu FADN z lat 2005–2009. Dobór próby badawczej był celowy. Uwzględniając zmiany obszarowe lub ich brak w latach 2005–2006, podzielono badaną zbiorowość gospodarstw indywidualnych na cztery grupy: zmniejszające (A), bez zmian (B), powiększające powierzchnię do 25% (C) i powiększające ją powyżej 25% (D). Grupę badawczą stanowiło 7627 gospodarstw indywidualnych. Liczba analizowanych obiektów w poszczególnych grupach przedstawiała się następująco: 1597 – grupa A, 4113 – B, 1460 – C oraz 457 – D.

W ramach realizacji przyjętego celu użyto metody opisowej, porównawczej, wskaźnikowej oraz metod statystycznych. Za pomocą korelacji rang Spearmana poszukiwano zależności między zmianami obszarowymi a wybranymi cechami charakteryzującymi inwestycje.

Wyniki analizy

Analizując wydatki inwestycyjne netto¹ w gospodarstwach (rys. 1), przewyższających wartość zużytych w procesie produkcji środków trwałych, widoczne były duże wahania w poziomie ich wartości. W skrajnych latach badań gospodarstwa z grup powiększających obszar przeznaczały znacznie więcej środków na inwestycje w porównaniu z pozostałymi. Po uśrednieniu wartości wydatków inwestycyjnych w badanej populacji stwierdzono, iż w całym badanym okresie w grupach C oraz D inwestycje kształtowały się powyżej średniej wartości, a w pozostałych poniżej. Znaczny wzrost skali inwestycji w grupie A w latach 2006–2007 oraz ograniczenie jej w 2008 roku w podmiotach zwiększających areał pozwolił na nieznaczne przekroczenie średniej dla populacji w latach 2007 i 2008 w grupie zmniejszającej powierzchnię.

W całym analizowanym okresie nie można stwierdzić współzależności między zmianą powierzchni a kierunkiem zmian poziomu wydatków inwestycyjnych. Rolnicy z gospodarstw, w których powiększono areał wykazywali wyższą



Rysunek 1

Inwestycje netto w gospodarstwach rolnych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

¹ Inwestycje netto zgodnie z metodologią FADN to: wartość zakupionych i wytworzonych środków trwałych pomniejszona o wartość sprzedanych oraz przekazanych nieodpłatnie środków trwałych w roku obrachunkowym plus różnica wartości stada podstawowego, pomniejszone o obliczoną dla roku obrachunkowego wartość amortyzacji.

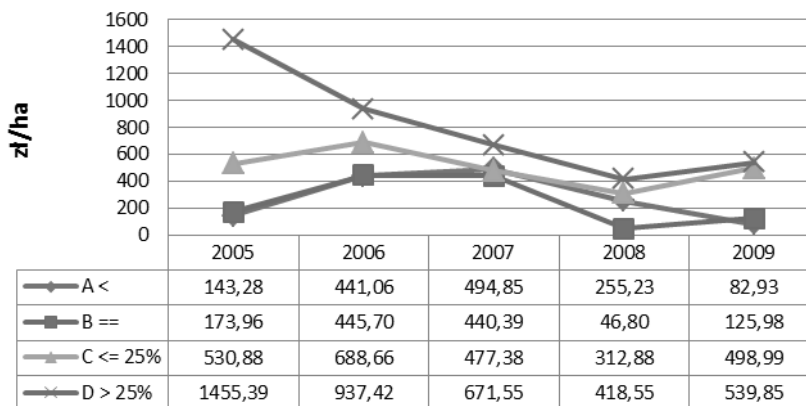
skłonność do inwestowania. Zdecydowanie najmniejszą aktywnością inwestycyjną charakteryzowały się podmioty o stabilnej powierzchni.

Podobne zależności jak w przypadku inwestycji netto wystąpiły w odniesieniu do ich poziomu w przeliczeniu na 1 ha UR (rys. 2). Jednakże widoczne były znacznie większe rozbieżności w poziomie tego wskaźnika w 2005 roku. Gospodarstwa w największym stopniu powiększające obszar charakteryzowały się wielokrotnie wyższą jego wartością (10-krotnie od A, 8-krotnie niż w B oraz 3-krotnie od C).

Analizując kształtowanie się wartości inwestycji w odniesieniu do powierzchni UR, można stwierdzić, iż na koniec badań najkorzystniejsza była w gospodarstwach zwiększających areał. Wartość najniższą zaobserwowano w skrajnych latach badań w grupie A.

W celu uzyskania pełnego obrazu aktywności inwestycyjnej w badanej populacji przedstawiono udział podmiotów realizujących inwestycje (rys. 3). Znacznie mniejsze rozbieżności, w odróżnieniu od wysokości wydatków inwestycyjnych w poszczególnych przedziałach, świadczą o wyższej skali inwestycji przypadających średnio na gospodarstwo w grupach zwiększających areał.

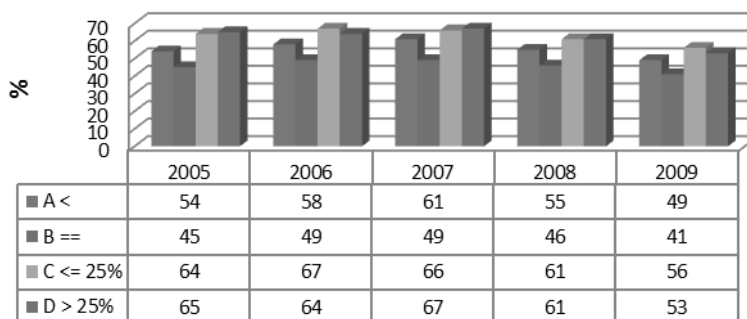
We wszystkich latach badań większą skłonnością inwestowania charakteryzowały się gospodarstwa z grup powiększających obszar. Udział podmiotów realizujących inwestycje w tych grupach zmniejszył się w większym stopniu



Rysunek 2

Inwestycje netto w gospodarstwach rolnych w przeliczeniu na 1 ha UR

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

**Rysunek 3**

Udział gospodarstw realizujących inwestycje

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

(o 12% – D i 8% – C), niż w A (5%) oraz B (4%). Zwrócono uwagę, iż w ponad połowie gospodarstw o stabilnej powierzchni nie przeprowadzono żadnych inwestycji. Spadek udziału podmiotów realizujących inwestycje w 2009 roku, niezależnie od zmian obszarowych, mógł wynikać z niepewności na rynku.

Tabela 1

Udział poszczególnych wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem

Rodzaj inwestycji	Udział inwestycji w grupie [%]			
	A	B	C	D
	2005			
Ogółem	52,68	53,61	58,61	68,40
W budynki	3,81	3,80	4,80	7,16
W maszyny	29,97	38,20	35,86	22,71
W ziemię	14,24	6,98	13,73	31,07
W uprawy trwałe	1,36	0,39	1,83	4,68
W stado podstawowe	3,30	4,24	2,39	2,78
	2009			
Ogółem	54,01	59,34	49,96	59,32
W budynki	1,82	2,98	2,35	3,07
W maszyny	34,42	35,14	30,72	32,59
W ziemię	14,82	18,51	14,66	20,94
W uprawy trwałe	1,31	0,89	0,99	1,43
W stado podstawowe	1,64	1,82	1,24	1,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Dodatkowym kryterium oceny aktywności inwestycyjnej w grupach gospodarstw był udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem (tab. 1). Na początku analizy widoczna była współzależność między zmianą obszaru, a wysokością wydatków przeznaczanych na inwestycje. Jednakże zauważalne były różnice w odniesieniu do poszczególnych rodzajów inwestycji. Największe znaczenie miało inwestowanie w maszyny oraz w ziemię. W wydatkach ogółem blisko 40% udziału w grupie B stanowiły inwestycje w maszyny, a ponad 30% wydatków podmioty z grupy D przeznaczyły na zwiększanie areалу. Podobne zależności odnośnie struktury wydatków inwestycyjnych wynikają z badań Mikołajczyka [2007, s. 316–319], w których dominującą rolę w strukturze rzeczowych nakładów inwestycyjnych w Polsce w latach 1993–2005 stanowiły maszyny i urządzenia. Ponadto, jak wskazują Czudec [2008, s. 103–108] oraz Marks-Bielska i Lizińska [2011, s. 191] w swoich badaniach, głównymi obszarami inwestycyjnymi wybieranymi przez rolników jest zakup maszyn rolniczych oraz ziemi.

Zaobserwowana zależność z 2005 roku nie została potwierdzona na koniec analizy. Utrzymana została wiodąca rola udziału inwestycji na zakup maszyn oraz ziemi. Dodatkowo zmniejszyły się różnice w ich udziale w zależności od zmian obszarowych. W całym okresie pozostałe rodzaje inwestycji miały niewielki udział w strukturze wydatków ogółem.

W obu grupach zwiększających areal nastąpił spadek udziału inwestycji o 9 p.p. w wydatkach ogółem. Odmiennie w pozostałych przedziałach – nastąpił wzrost tego wskaźnika o 1 p.p. (A) oraz 6 p.p. (B).

Analizę przeprowadzonych inwestycji w badanej próbie gospodarstw indywidualnych uzupełniono poprzez obliczenie współczynników korelacji rang Spearmana (tab. 2). Zarówno współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a inwestycjami w gospodarstwach, jak i w przeliczeniu ich na 1 ha UR potwierdziły wcześniejsze analizy, wskazując na niewyraźną dodatnią zależność korelacyjną, ale istotną statystycznie. Niski poziom współczynników może wynikać z najniższych wartości inwestycji w grupie gospodarstw o stabilnym areale. W większym stopniu wartość wydatków na inwestycje w grupie B wpływała na wysokość współczynnika korelacji między zmianami obszarowymi a inwestycjami, niż w odniesieniu ich do powierzchni na 1 ha UR.

Wszystkie obliczone współczynniki korelacji dla udziałów poszczególnych rodzajów wydatków inwestycyjnych wskazały na dodatnią niewyraźną zależność. Jednakże jedynie w odniesieniu do udziału inwestycji w maszyny oraz ziemię były one istotne statystycznie we wszystkich latach badań. Nieistotność zależności udziału inwestycji w budynki, stado podstawowe oraz uprawy trwałe wynikać może natomiast z niskiego ich udziału w wydatkach ogółem.

Tabela 2

Współczynnik korelacji Spearmana między zmianami obszarowymi a wybranymi cechami charakteryzującymi inwestycje gospodarstw w latach 2006–2009

Lata	Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a wybranymi cechami gospodarstw	
	współczynnik korelacji	poziom p
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a inwestycjami w gospodarstwach		
2006	0,0687	p < 0,0001
2007	0,0306	0,0077
2008	0,0370	0,0013
2009	0,0415	0,0003
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a inwestycjami na 1 ha UR		
2006	0,0800	p < 0,0001
2007	0,0571	p < 0,0001
2008	0,0730	p < 0,0001
2009	0,0714	p < 0,0001
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a udziałem wydatków inwestycyjnych w budynki		
2006	0,0337	0,0034
2007	0,0077	0,5021
2008	0,0127	0,2705
2009	0,0254	0,0270
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a udziałem wydatków inwestycyjnych w maszyny		
2006	0,0351	0,0022
2007	0,0283	0,0138
2008	0,0341	0,0030
2009	0,0414	0,0003
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a udziałem wydatków inwestycyjnych w ziemię		
2006	0,0997	p < 0,0001
2007	0,0650	p < 0,0001
2008	0,0619	p < 0,0001
2009	0,0689	p < 0,0001
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a udziałem wydatków inwestycyjnych w uprawy trwałe		
2006	0,0506	p < 0,0001
2007	0,0471	p < 0,0001
2008	0,0255	0,0267
2009	0,0058	0,6113
Współczynnik korelacji między zmianami obszarowymi a udziałem wydatków inwestycyjnych w stado podstawowe		
2006	0,0273	0,0175
2007	0,0271	0,0183
2008	0,0055	0,6296
2009	0,0094	0,4132

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Wnioski

W całym okresie analizy przeprowadzone badania nie pozwoliły na określenie współzależności między zmianami obszarowymi a kierunkiem zmian poziomu wydatków inwestycyjnych.

Wśród analizowanych gospodarstw najslabszą aktywność inwestycyjną wykazywali rolnicy z grupy o stabilnym areale, ponad połowa z nich nie podejmowała żadnych inwestycji. Podmioty powiększające areal były bardziej skłonne do inwestowania. Wskazuje na to zarówno wyższy udział gospodarstw realizujących inwestycje w tych grupach, jak również wyższa ogólna ich wartość.

W 2005 roku udział wydatków inwestycyjnych jaki miał miejsce w wydatkach ogółem w badanych gospodarstwach FADN wskazywał na istnienie zależności z kierunkiem zmian obszaru. W odniesieniu do poszczególnych rodzajów inwestycji stwierdzono różnice w ich udziale w wyniku zmian powierzchni. Zależność ta nie została podtrzymana w 2009 roku. Najwyższe wydatki inwestycyjne przeznaczano na zakup maszyn rolniczych oraz ziemi niezależnie od zmian obszaru gospodarstw.

Obliczone współczynniki rang Spearmana wskazały na niewyraźną dodatnią zależność korelacyjną, jednakże istotną statystycznie między inwestycjami w gospodarstwach, w przeliczeniu ich na 1 ha, udziałem wydatków inwestycyjnych w maszyny oraz ziemię a zmianami obszarowymi.

Przeprowadzona analiza pozwoliła stwierdzić, iż rolnicy, którzy powiększali powierzchnię swoich gospodarstw, byli bardziej aktywni w realizacji inwestycji. W dobie globalizacji oraz wzrostu konkurencji na wspólnym rynku rolnym UE konieczny jest ciągły proces modernizacji, który nieodłącznie wiąże się z realizacją inwestycji. Tylko rolnicy wykazujący aktywność inwestycyjną będą w stanie sprostać wysokim wymaganiom rynku.

Literatura

- BRZÓSKA M. 2006: *Wizja polskiej wsi i rolnictwa*, w: *Polska wieś 2006. Raport o stanie polskiej wsi*, FDPA, Warszawa.
- CZUDEK A. 2008: *Wyposażenie w czynniki wytwórcze a konkurencyjność gospodarstw rolniczych*, Roczniki Naukowe SERiA, t. X, z. 3, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa.
- FERENIEC J. 1999: *Ekonomika i organizacja rolnictwa*, Wydawnictwo Key Tekst, Warszawa.
- GAWRON H. 1997: *Ocena efektywności inwestycji*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- GOŁĘBIEWSKA B. 2010: *Organizacyjno-ekonomiczne skutki zróżnicowania powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

- GRONTKOWSKAA. 2000: *Agrobiznes – podstawy ekonomiki agrobiznesu*, cz. 2. Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa.
- HÜTTEL S., MUBHOFF O., ODENING M. 2010: *Investment reluctance: irreversibility or imperfect capital markets?*, *European Review of Agricultural Economics*, vol. 37(1).
- KLEPACKI B. 1999: *Ekonomika i organizacja rolnictwa*, WSiP, Warszawa.
- MARKS-BIELSKA R. 2009: *Nabywanie i dzierżawa nieruchomości rolnych w opiniach rolników z województwa warmińsko-mazurskiego*, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4, IERGiŻ, Warszawa.
- MARKS-BIELSKA R. 2010: *Rynek ziemi rolniczej w Polsce – uwarunkowania i tendencje rozwoju*, Wydawnictwo UWM, Olsztyn.
- MARKS-BIELSKA R., KISIEL R., DANILCZUK J. 2006: *Dzierżawa jako podstawowa forma zagospodarowania popegeerowskiego mienia*, Ośrodek Badań Naukowych im. Wojciecha Kętrzyńskiego w Olsztynie, Olsztyn.
- MARKS-BIELSKA R., LIZIŃSKA W. 2011: *Inwestycje w gospodarstwach rolnych dzierżawiących ziemię w województwie warmińsko-mazurskim*, *Roczniki Naukowe SERiA*, t. XIII, z. 3, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa.
- MIKOŁAJCZYK J. 2007: *Inwestycje rolnicze w Polsce w latach 1990–2005*, *Roczniki Naukowe SERiA*, t. IX, z. 1, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa.
- MIKOŁAJCZYK J. 2008: *Regionalne zróżnicowanie wydatków inwestycyjnych w rolnictwie polskim w latach 2000–2005*, *Roczniki Naukowe SERiA*, t. X, z. 2, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa.
- REISCH E., ZEDDIES J. 1995: *Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych*, Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku*, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

Investments in individual farms changing their area

Abstract

An attempt was made to examine the investment activities of farmers in the context of changes in the area of farms. The study was conducted on 4 groups of farms covered by the FADN. The analysis led to the conclusion that farmers who increase the area of their farms were more active in their investments. Investment activity is necessary for the modernization of farms, enforced by the action of market globalization subjected to strong pressure and high demands of the EU common market.

Agnieszka Siedlecka, Agnieszka Smarzewska

Katedra Ekonomii i Zarządzania

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Warunki mieszkaniowe jako miernik obiektywnej jakości życia osób niepełnosprawnych

Wstęp

Jakość życia to przedmiot zainteresowania wielu nauk, jest problemem interdyscyplinarnym analizowanym z uwzględnieniem różnorodnych aspektów. Przedmiotem zainteresowania niniejszego opracowania jest obiektywna jakość życia osób niepełnosprawnych zamieszkałych na obszarach wiejskich w wymiarze oceny warunków mieszkaniowych.

Obiektywną jakość życia badać można z uwzględnieniem różnych kryteriów i obszarów. Jednym z ważnych wskaźników, świadczących o jakości życia ludzi, są warunki mieszkaniowe. Mieszkanie jest najważniejszą częścią majątku gospodarstwa domowego – jego stan i wyposażenie w dużej mierze świadczą o pozycji majątkowej, poziomie osiągniętych dochodów i stanie zażyłości.

Zakup i utrzymanie mieszkania to najistotniejsze inwestycje gospodarstwa domowego, realizujące zarazem podstawową potrzebę człowieka. Wynika to z faktu, że mieszkanie jest dla całej rodziny miejscem, w którym spełniane są jej poszczególne funkcje, skupiają się wszyscy członkowie i zachodzą różnorodne procesy. Realizowane są w nim także poszczególne cele istnienia gospodarstwa domowego, a także prowadzona jest działalność gospodarcza. Posiadanie własnego mieszkania daje gospodarstwu domowemu możliwość pełniejszego zaspokojenia potrzeb, a także gromadzenia dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, tworzących jego majątek.

Czynnikami umożliwiającymi użytkowanie mieszkania są m.in. standard mieszkania, jego wielkość (powierzchnia, liczba pokoi), wyposażenie w zestawy instalacji techniczno-sanitarnej, stan techniczny itp¹.

¹ K. Gutkowska, I. Ozimek, W. Laskowski, *Uwarunkowania konsumpcji polskich gospodarstw domowych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2001, s. 83.

Metodologia

Celem opracowania jest ocena obiektywnej jakości życia gospodarstw domowych z osobami niepełnosprawnymi, która została scharakteryzowana w kontekście analizy następujących zmiennych: typ mieszkania, powierzchnia użytkowa mieszkania, liczba izb domu/mieszkania (łącznie z kuchnią).

Założeniem jest ocena obiektywnej jakości życia osób niepełnosprawnych w obszarze warunków mieszkaniowych. Dodatkowo podjęta została próba odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki wpływają na kształtowanie się powyższych cech. Szczególnie skupiono się na analizie czynników terytorialnych, takich jak typ gminy oraz województwo.

Opracowanie powstało na podstawie danych zebranych w związku z realizacją projektu badawczego „Determinanty aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych zamieszkałych na obszarach wiejskich” współfinansowanego przez PFRON (umowa nr 3/4/WRP/B/08). Projekt opierał się na realizacji badań jakościowych i ilościowych. Badania jakościowe przeprowadzone zostały na grupie 150 podmiotów gospodarczych, w okresie od lipca do października 2011 roku.

Tabela 1

Liczba badanych gospodarstw domowych w poszczególnych województwach z uwzględnieniem podziału na rodzaj gminy zamieszkałej przez respondentów

Wyszczególnienie	Typ gminy		Ogółem
	gmina wiejska	gmina miejsko-wiejska	
dolnośląskie	143	157	300
kujawsko-pomorskie	110	155	265
lubelskie	404	139	543
lubuskie	63	99	162
łódzkie	237	38	275
małopolskie	525	211	736
mazowieckie	360	96	456
opolskie	92	7	99
podkarpackie	233	182	415
podlaskie	153	3	156
pomorskie	210	15	225
śląskie	180	72	252
świętokrzyskie	148	76	224
warmińsko-mazurskie	147	60	207
wielkopolskie	276	231	507
zachodniopomorskie	111	67	178
Ogółem	3392	1608	5000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Badania ilościowe przeprowadzono we wszystkich szesnastu województwach na terenie kraju, z uwzględnieniem specyfiki społeczno-ekonomicznej regionów, od czerwca 2010 roku do czerwca 2011 roku (liczba respondentów w województwach – tab. 1). W realizacji badań ilościowych wykorzystano technikę ankietową. Kwestionariusz ankiety wypełniony został w grupie 5000 osób z określonym stopniem niepełnosprawności. Operat losowy stanowiący podstawę doboru próby badawczej stanowiły dane pochodzące z warsztatów terapii zajęciowej oraz powiatowych centrów pomocy rodzinie z terenu całej Polski. Celem badań realizowanych w ramach projektu była próba wieloaspektowej analizy uwarunkowań aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych zamieszkałych na obszarach wiejskich².

Niepełnosprawność – definiowanie i klasyfikacja

Problematyka niepełnosprawności to zagadnienie, które stanowi przedmiot zainteresowania wielu nauk. Wynikać to może między innymi z tego, iż osoby niepełnosprawne nie stanowią jednolitej grupy. Jedną wspólną cechą łączącą osoby o niepełnej sprawności są bariery uniemożliwiające pełne uczestnictwo w społeczeństwie. Można wyodrębnić trzy typy wykluczenia: postawy, środowiskowe i instytucjonalne³.

Definiując termin niepełnosprawność, na początku zaznaczyć należy, iż niepełnosprawność jest funkcjonalnym ograniczeniem, utrudniającym poruszanie się, myślenie czy słyszenie lub widzenie. Dysfunkcje te różnicują ludzi w podobny sposób jak kolor skóry czy wzrost. Niepełnosprawność w różnych kulturach różnie jest interpretowana. Reakcje społeczne sprzyjają lub utrudniają osobie niepełnosprawnej realizację zakładanych celów⁴. Ta realizacja celów utrudniona może być ze względu na to, iż osoby niepełnosprawne to te, które mają długotrwale naruszoną sprawność fizyczną, umysłową, intelektualną lub sensoryczną, która w interakcji z różnymi barierami może utrudniać im pełne i skuteczne uczestnictwo w życiu społecznym, na równych zasadach z innymi⁵.

² J. Żbikowski, D. Dąbrowski, M. Kuźmicki, *Determinanty aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych zamieszkałych na obszarach wiejskich*, Raport z badań, Tom I, Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Biała Podlaska 2012, s. 82.

³ A. Harris, S. Enfield, *Disability, Equality and Human Rights. A training manual for development and humanitarian organisations*, Oxfam 2003, s. 24.

⁴ H.C. Covey, *Social perceptions of people with disabilities in history*, Springfield IL Charles C. Thomas, Illinois 1998, s. 3.

⁵ P. Coleridge, C. Simonnot, D. Steverlynck, *Study of Disability in EC Development Cooperation*, European Commission, Framework Contract Commission 2007, Lot nr 4, Contract Nr 2009/212558, November 2010, s. 24.

Zgodnie z ustawą z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych „niepełnosprawność oznacza trwałą lub okresową niezdolność do wypełniania ról społecznych z powodu stałego lub długotrwałego naruszenia sprawności organizmu, w szczególności powodującą niezdolność do pracy”⁶.

„Bycie niepełnosprawnym oznacza nieustanną konfrontację z problemami w codziennym funkcjonowaniu w rodzinie, w pracy, w urzędzie, na ulicy. Bycie niepełnosprawnym to częste zmaganie się z życiem w izolacji i na marginesie społeczeństwa. To napotykanie barier”⁷. Dlatego też istotne jest to, aby osoby niepełnosprawne mogły zaspokajać swoje potrzeby na zbliżonym poziomie, co pozostała część społeczeństwa. Realizując je, dążyć będą do wpływania na poprawę jakości życia.

Pojęcie jakości życia

Pojęcie jakości życia ewaluowało na przestrzeni dziesięcioleci. W latach 50. XX wieku pojęcie to postrzegane było jako standard życia. Sposobem pomiaru była akumulacja bogactwa mierzona ilością środków finansowych, samochodami czy domami. Na kolejnym etapie ewolucji pojęcie poszerzono o takie elementy jak edukacja, opieka zdrowotna oraz rozwój gospodarczy. Ewolucja ta miała miejsce w latach 60. XX wieku⁸.

W literaturze przedmiotu można wyodrębnić wiele definicji terminu „jakość życia”, a także wiele ujęć tego zagadnienia. Jedna z definicji mówi, iż „jakość życia to stan satysfakcji, szczęścia, zadowolenia, płynący z całokształtu egzystencji, czyli: korzystania ze środowiska przyrodniczego, dobrego stanu zdrowia, pomyślności w życiu, pozycji społecznej, dobrobytu oraz konsumpcji”⁹. Tego rodzaju ujęcie terminu wskazuje na znaczącą rolę zamożności gospodarstw domowych jako czynnika warunkującego jakość życia.

Pojęcie jakości życia nie jest w pełni uporządkowane. Jest to istotny problem przy kwantyfikacji wskaźników w badaniach. Według T. Borysa i P. Ro-

⁶ Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, opracowano na podstawie: Dz.U. z 2011 r. Nr 127, poz. 721; Nr 171, poz. 1016; Nr 209, poz. 1243 i 1244; Nr 291, poz. 1707; z 2012 r. poz. 986, Art. 2.

⁷ Ostrowska A., Sikorska J., *Syndrom niepełnosprawności w Polsce. Bariery integracji*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 1996, s. 187.

⁸ L. Rova, R. Mano, *The impact of financial crisis on the quality of life*, Journal of Applied Quantitative Methods, Vol. 4, No 4, Winter 2009, s. 515.

⁹ C. Bywalec, L. Rudnicki, *Podstawy ekonomii konsumpcji*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1999, s. 26.

gali, do podstaw typologii jakości życia zaliczamy: kryterium wartościowania (oceny) jakości życia; kryterium zakresu i ilości aspektów jakości życia; kryterium obiektywności pomiaru jakości życia; kryterium ilości obiektów, których jakość życia dotyczy; kryterium bezpośredniości powiązania badań z rzeczywistą jakością życia; kryterium zrównoważenia aspektów jakości życia; kryterium ujawniania w jakości życia systemu wartości (kryterium aksjologiczne)¹⁰.

Pojęcie obiektywnej jakości życia zbliżone jest semantycznie do terminów: warunki życia czy też poziom życia. „Obiektywna jakość życia jest to zbiór obiektywnych faktów jakościowych (obiektywnych form zaspokajania potrzeb człowieka) charakteryzujących różne aspekty życia człowieka, czyli bez oceny porównawczej lub psychologicznej”¹¹. Oznaczają one całokształt obiektywnych warunków o charakterze infrastrukturalnym w jakich żyje społeczeństwo, grupy społeczne, gospodarstwa domowe czy też jednostki¹². Warunki te wiążą się głównie z kondycją materialną, zabezpieczeniem egzystencjalnym oraz zabezpieczeniem środowiska życia jednostek¹³.

Jakość życia może mieć wymiar obiektywny oraz subiektywny. Według J. Rutkowskiego, do czynników, które kształtują te wymiary, należą: czynniki subiektywne (wartości i treści podkładane pod pojęcie zadowolenia z życia, oczekiwania, postrzeganie przeszłości i ocena perspektyw, przyjmowane punkty odniesienia, porównanie z przeszłością, aspiracje) oraz czynniki obiektywne (obiektywna rzeczywistość, w której żyjemy, struktura społeczno-ekonomiczna i demograficzna badanej populacji)¹⁴.

Ciekawym rozwiązaniem pozwalającym na ocenę jakości życia jest International Classification of Functioning, Disability and Health (ICF)¹⁵. Klasyfikacja ICF składa się z dwóch części: funkcjonowanie i niepełnosprawność oraz

¹⁰ T. Borys, P. Rogala, *Jakość życia na poziomie lokalnym – ujęcie wskaźnikowe*, Wydawnictwo UNDP, Warszawa 2008, s. 10.

¹¹ Raport z badań „desk research”, *Jakość życia w obszarze przygranicznym – wzmocnienie ponadgranicznych przepływów dla wspólnego zrównoważonego rozwoju i planowania regionalnego*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Jelenia Góra-Drezno 2012, s. 13.

¹² P. Rogala, Raport z realizacji pracy: *Zaprojektowanie i przetestowanie systemu mierzenia jakości życia w gminach*, Jelenia Góra-Poznań 2009, s. 7, http://www.sas.zmp.poznan.pl/opracowania/METODOLOGIA%20BADANIA%20JAKOSCI%20ZYCIA_Ankieta.pdf (dostęp: 6.06.2012 r.).

¹³ Tamże.

¹⁴ E. Skrzypek, *Czynniki kształtujące jakość życia*, <http://www.idn.org.pl/Lodz/Mken/Mken%202001/Referaty%202001/14.pdf> (dostęp: 7.06.2012 r.).

¹⁵ ICF – Międzynarodowa Klasyfikacja Funkcjonowania, Niepełnosprawności i Zdrowia została przyjęta przez 54. Światowe Zgromadzenie Zdrowia (*World Health Assembly*) w maju 2001 r. Za pomocą ICF można opisać funkcjonowanie człowieka w powiązaniu z jego problemami zdrowotnymi.

czynniki kontekstowe¹⁶. W ramach poszczególnych części wyróżnione są składniki pozwalające na dogłębną ocenę czynników środowiskowych, osobowościowych, aktywności i uczestnictwa¹⁷. W przypadku klasyfikacji ICF można mówić głównie o subiektywnej ocenie jakości życia, gdyż obiektywna ocena jakości życia koncentruje się na statystycznym pomiarze wartości wybranych cech. Mogą nimi być takie zmienne, jak na przykład dochód, wykształcenie, liczba dzieci¹⁸.

W grupie wyznaczników obiektywnych jakości życia wyróżnić można między innymi: poziom materialny, zabezpieczenie finansowe, warunki życia i mieszkania, warunki leczenia, bezpieczeństwo ekologiczne, relacje społeczne, system wsparcia społecznego, aktywność społeczną, rozwój osobisty (edukacja, praca, uczestnictwo w kulturze) czy też rekreację i wypoczynek¹⁹.

Wyniki badań

Cechą charakterystyczną obszarów wiejskich jest znaczne zróżnicowanie pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, wynikające z licznych uwarunkowań. Czynnikiem determinującymi tę różnorodność są między innymi lokalizacja, stan infrastruktury, gęstość zaludnienia czy istniejące struktury społeczno-gospodarcze. Jedną z cech charakterystycznych dla obszarów wiejskich jest rodzaj domów dominujących na tych terenach. W głównej mierze są to domy jednorodzinne, rzadziej mieszkania. W badanej grupie 5000 gospodarstw domowych, współtworzonych przez niepełnosprawnych, ponad 70% respondentów mieszkało w domach jednorodzinnych, natomiast 27% badanych zamieszkiwało mieszkania.

Kolejnym ważnym aspektem jakości życia jest powierzchnia użytkowa mieszkań. Średnia powierzchnia użytkowa w badanej grupie wynosiła 82,92 m² (odchylenie standardowe 40,22). Wśród respondentów dominowały mieszkania oraz domy jednorodzinne o powierzchni 100 m² (600 wskazań). Była to wiel-

¹⁶ A. Wilmowska-Pietruszyńska, D. Bilski, *ICF jako narzędzie ilościowej oceny naruszenia sprawności w orzekaniu dla potrzeb zabezpieczenia społecznego*, „Orzecznictwo Lekarskie” 2010, 7(1), s. 4.

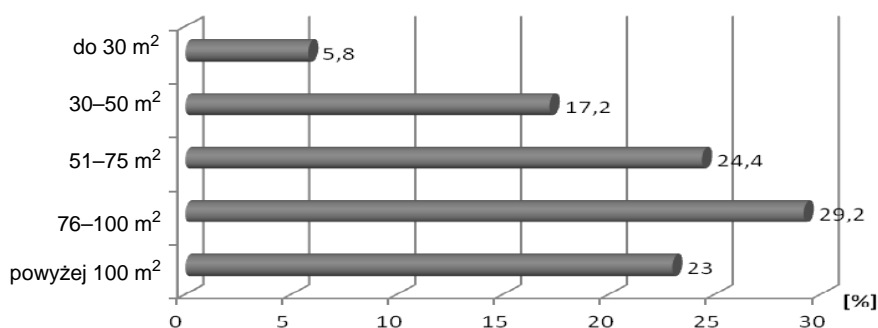
¹⁷ *ICF. Międzynarodowa Klasyfikacja Funkcjonowania, Niepełnosprawności i Zdrowia*, World Health Organization Geneva 2001, Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia 2009, s. 9–10.

¹⁸ B. Kryk, K. Włodarczyk-Śpiewak, *Wybrane aspekty jakości życia na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/769/original/8.pdf?1315216517, (dostęp: 7.06.2012 r.).

¹⁹ J. Trzebiatowski, *Jakość życia w perspektywie nauk społecznych i medycznych – systematyzacja ujęć definicyjnych*, *Hygeia Public Health* 2011, 46(1), s. 25–31, Uniwersytet Medyczny w Poznaniu, Poznań 2011, s. 28.

kość wyższa w porównaniu ze średnią powierzchnią użytkową w Polsce, która według danych pochodzących z wstępnych wyników NSP z 2011 roku²⁰ kształtowała się na poziomie 69,2 m².

Analizując powierzchnię użytkową gospodarstw domowych można zaobserwować, iż w badanej grupie dominowały jednostki o powierzchni użytkowej 76–100 m² – 29,2%. Blisko 1/4 niepełnosprawnych mieszkała w domach o powierzchni 51–75 m². Największe mieszkania oraz domy jednorodzinne stanowiły element wpływający na jakość życia w 23% gospodarstw domowych niepełnosprawnych biorących udział w badaniach (rys. 1). Były to mieszkania o powierzchni powyżej 100 m².



Rysunek 1

Powierzchnia użytkowa mieszkania respondentów ogółem

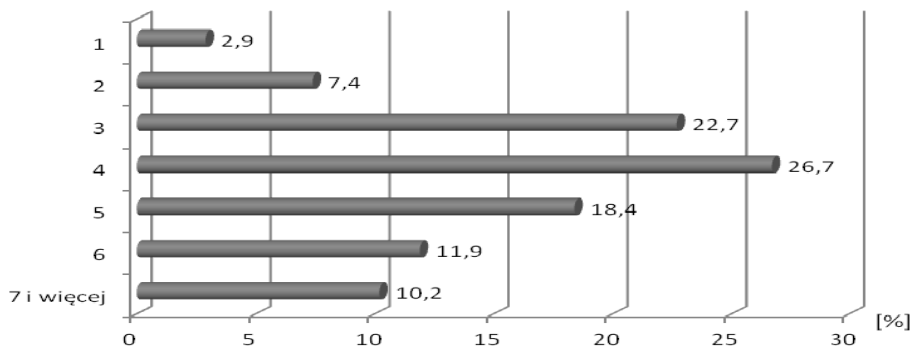
Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Powierzchnia użytkowa jaką mają do dyspozycji gospodarstwa domowe to jeden z elementów opisujących warunki mieszkaniowe. Drugą niezwykle ważną zmienną jest powierzchnia przypadająca na jedną osobę. W badanej grupie gospodarstw domowych osób niepełnosprawnych średnia powierzchnia na osobę w gospodarstwach wynosiła 73,75 m² (odchylenie standardowe 41,13). Poniżej 25% gospodarstw domowych charakteryzowało się wielkością powierzchni użytkowej przypadającej na jedną osobę wynoszącą 45 m², natomiast w przypadku połowy badanych gospodarstw wielkość ta kształtowała się na poziomie 65 m². W grupie 5000 gospodarstw osób niepełnosprawnych 1/4 grupy deklarowała powierzchnię użytkową na jedną osobę wynoszącą 100 m² i więcej.

²⁰ *Raport z wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, s. 109.

Warunki mieszkaniowe scharakteryzować można, wykorzystując miernik jakim jest liczba izb w domu/mieszkanie. Średnia liczba izb w badanej grupie gospodarstw domowych współtworzonych przez niepełnosprawnych kształtowała się na poziomie 4,33 (odchylenie standardowe 1,65). W badanej grupie dominowały gospodarstwa tworzone przez cztery izby – 26,7%.

Największe mieszkania i domy, w skład których wchodziło 7 i więcej izb, stanowiły 10% badanej grupy (rys. 2). W 98% przypadków były to domy jednorodzinne.



Rysunek 2

Ilość izb w mieszkaniu (łącznie z kuchnią) badanych respondentów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Poszukując czynników determinujących obiektywną jakość życia w wymiarze warunków mieszkaniowych osób niepełnosprawnych na obszarach wiejskich zaobserwować można, iż występują statystyczne zależności pomiędzy zmiennymi charakteryzującymi rozmieszczenie terytorialne a badanymi cechami. Zarówno w przypadku rodzaju domu, powierzchni użytkowej oraz liczby pomieszczeń a województwem oraz typem gminy występują istotne statystycznie zależności. Zróznicowana jest jedynie siła związku pomiędzy zmiennymi (tab. 2).

W badaniach brali udział niepełnosprawni z obszarów wiejskich, zamieszkujący gminy wiejskie i miejsko-wiejskie. Na podstawie przeprowadzonej analizy można dostrzec, iż występują istotne statystycznie zależności pomiędzy trzema cechami charakteryzującymi warunki mieszkaniowe a rodzajem gminy. Zależności te charakteryzują się jednakże słabą siłą związku pomiędzy zmiennymi. W przypadku gmin miejsko-wiejskich wystąpił o blisko 15 punktów procentowych większy odsetek gospodarstw domowych mieszkających w mieszkaniach. Wśród niepełnosprawnych współtworzących gospodarstwa domowe, mieszkających na obszarze gmin wiejskich, wystąpił wyższy odsetek mieszkających w domach jednorodzinnych (rys. 3).

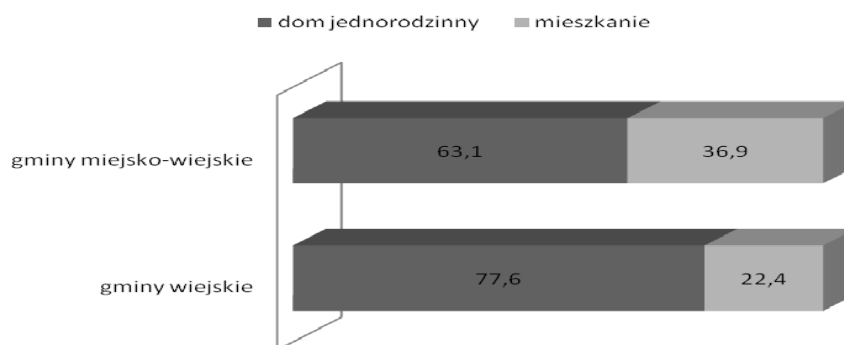
Tabela 2

Testy statystyczne dla zmiennych charakteryzujących warunki mieszkaniowe a województwo i rodzaj gminy

Wyszczególnienie	Rodzaj domu		Powierzchnia użytkowa		Liczba pomieszczeń	
Województwo	p	0,000	p	0,000	p	0,000
	χ^2	805,724	χ^2	939,129	χ^2	1134,689
	V	0,403	V	0,217	V	0,195
Typ gminy	p	0,000	p	0,000	p	0,000
	χ^2	116,476	χ^2	48,692	χ^2	59,848
	V	0,153	V	0,099	V	0,109

p – poziom istotności; χ^2 – chi-kwadrat; V – współczynnik V-Cramera

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

**Rysunek 3**

Rodzaj domu w badanej grupie w odniesieniu do typu gmin zamieszkania [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Analizując kolejną cechę pozwalającą scharakteryzować obiektywną jakość życia osób niepełnosprawnych można wskazać, iż mieszkający w gminach wiejskich użytkowali domy jednorodzinne oraz mieszkania o większej powierzchni. Siła związku pomiędzy powierzchnią a typem gminy była słaba – V-Cramera – 0,099 (poziom istotności – 0,000; chi-kwadrat – 48,692).

Mieszkania i domy jednorodzinne o powierzchni użytkowej powyżej 76 m² głównie wystąpiły na terenie gmin wiejskich (ponad 70%). W przypadku mieszkań małych o powierzchni do 30 m² rozkład pomiędzy gminami wiejskimi i miejsko-wiejskimi był zbliżony – po ok. 50%. Taki rozkład związany jest ze specyfiką obszarów wiejskich w aspekcie budowy domów o dużej powierzchni.

W przypadku oceny warunków mieszkaniowych osób niepełnosprawnych zamieszkałych na obszarach wiejskich w kontekście województw można zaobser-

wować, iż wystąpiła umiarkowana zależność pomiędzy województwem a rodzajem domu/mieszkania – V-Cramera – 0,403 (poziom istotności – 0,000; chi-kwadrat – 805,724, tab. 1). W pozostałych dwóch przypadkach (zależności pomiędzy województwem a powierzchnią użytkową, województwem a liczbą pomieszczeń) występująca zależność miała charakter słabej (tab. 2).

W województwach małopolskim, podkarpackim oraz świętokrzyskim ponad 90% badanych respondentów z danego terenu mieszka w domach jednorodzinnych. Z kolei w mieszkaniach (ponad 50% badanych w danym województwie) mieszkają niepełnosprawni z terenu województw: dolnośląskiego, lubuskiego, zachodniopomorskiego. Najbardziej charakterystyczne pod względem omawianej cechy jest województwo warmińsko-mazurskie. W gospodarstwach domowych współtworzonych przez osoby niepełnosprawne 69% badanych mieszkało w mieszkaniach. Jest to najwyższy odsetek w całej badanej zbiorowości. Występowanie tak znaczącej liczby gospodarstw domowych zamieszkujących mieszkania w tych województwach wiąże się między innymi z faktem, iż wiele terenów wiejskich, gmin wiejskich leży na dawnych obszarach popegeerowskich. Stąd też wynika inna struktura rozkładu zmiennej – typ domu.

Podsumowanie

Grupa jaką są niepełnosprawni, a zarazem gospodarstwa domowe, w skład których wchodzi, jest grupą specyficzną. Niejednokrotnie wymagającą większego wkładu w ramach prowadzonej polityki społecznej i ekonomicznej państwa. Zapewnienie odpowiednich warunków życia, jakości życia niepełnosprawnym jest zadaniem, jakie stawiają sobie zarówno samorzady terytorialne, jak także gospodarstwa domowe.

Ocena jakości życia osób niepełnosprawnych zarówno w aspekcie obiektywnym, jak i subiektywnym jest działaniem niezmiernie złożonym. Powyższa analiza odnosi się do obiektywnej jakości życia jedynie w niewielkim wymiarze – warunków mieszkaniowych charakteryzowanych za pomocą trzech cech (rodzaj domu, powierzchnia użytkowa, liczba izb w domu/mieszkanii).

Na bazie przeprowadzonej analizy można wskazać, iż obiektywna jakość życia w obszarze warunków mieszkaniowych opisanych przy wykorzystaniu omawianych cech jest wyższa w przypadku niepełnosprawnych zamieszkujących gminy wiejskie. Średnia powierzchnia użytkowa mieszkań i domów respondentów w tych gminach wynosi 85,22 m² (odchylenie standardowe 40,3). Średnia ta jest większa o 7 m² w porównaniu z powierzchnią użytkową mieszkań w gminach miejsko-wiejskich. Również znaczące różnice występują pomiędzy średnią powierzchnią użytkową przypadającą na jedną osobę w odniesieniu do danych

z dwóch grup gmin. Omawiana wielkość w gminach wiejskich wynosi 75,25 m² (odchylenie standardowe 41,25), a w gminach miejsko-wiejskich 70,59 m² (odchylenie standardowe 40,71). Jednocześnie w przypadku liczby izb wchodzących w skład domów/mieszkań niepełnosprawnych respondentów średnia liczba izb jest wyższa dla gospodarstw domowych mieszkających w gminach wiejskich – 4,4 izby, przy odchyleniu standardowym 1,65 (gminy miejsko-wiejskie średnia 4,16; odchylenie standardowe 1,64). Kolejnym etapem analizy obiektywnej jakości życia badanej grupy winna być ocena dostępu do infrastruktury, która stanowi ważny element wyposażenia mieszkań i domów.

Literatura

- BORYS T., ROGALA P. 2008: *Jakość życia na poziomie lokalnym – ujęcie wskaźnikowe*, Wydawnictwo UNDP, Warszawa.
- BYWALEC C., RUDNICKI L. 1999: *Podstawy ekonomiki konsumpcji*, Akademia Ekonomiczna, Kraków.
- COLERIDGE P., SIMONNOT C., STEVERLYNCK D. 2007: *Study of Disability in EC Development Cooperation, European Commission*, Framework Contract Commission 2007, Lot nr 4, Contract Nr 2009/212558, November.
- COVEY H.C. 1998: *Social perceptions of people with disabilities in history*, Springfield IL Charles C.Thomas, Illinois.
- GUTKOWSKA K., OZIMEK I., LASKOWSKI W. 2001: *Uwarunkowania konsumpcji polskich gospodarstw domowych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- HARRIS A., ENFIELD S. 2003: *Disability, Equality and Human Rights. A training manual for development and humanitarian organisations*, Oxfam.
- ICF. *Międzynarodowa Klasyfikacja Funkcjonowania, Niepełnosprawności i Zdrowia*, World Health Organization Geneva 2001, Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia 2009.
- KRYK B., WŁODARCZYK-ŚPIEWAK K.: *Wybrane aspekty jakości życia na przykładzie województwa zachodniopomorskiego*, http://mikroekonomia.net/system/publication_files/769/original/8.pdf?1315216517 (dostęp: 7.06.2012 r.).
- OSTROWSKA A., SIKORSKA J. 1996: *Syndrom niepełnosprawności w Polsce. Bariery integracji*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Raport z badań „desk research”: *Jakość życia w obszarze przygranicznym – wzmocnienie ponadgranicznych przepływów dla wspólnego zrównoważonego rozwoju i planowania regionalnego*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Jelenia Góra-Drezno 2012, s. 13.
- Raport z wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012, s. 109.
- ROGALA P. 2009: *Raport z realizacji pracy „Zaprojektowanie i przetestowanie systemu mierzenia jakości życia w gminach”*, Jelenia Góra-Poznań, http://www.sas.zmp.poznan.pl/opracowania/METODOLOGIA%20BADANIA%20JAKOSCI%20ZYCIA_Ankieta.pdf (dostęp: 6.06.2012 r.).

- ROVA L., MANO R. 2009: *The impact of financial crisis on the quality of life*, Journal of Applied Quantative Methods, Vol 4, No 4, Winter.
- SKRZYPEK E., *Czynniki kształtujące jakość życia*, <http://www.idn.org.pl/Lodz/Mken/Mken%202001/Referaty%202001/14.pdf> (dostęp 7.06.2012 r.).
- TRZEBIATOWSKI J. 2011: *Jakość życia w perspektywie nauk społecznych i medycznych – systematyzacja ujęć definicyjnych*, Hygeia Public Health 2011, 46(1), 25–31, Uniwersytet Medyczny w Poznaniu, Poznań.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 roku o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnianiu osób niepełnosprawnych, opracowano na podstawie: Dz.U. z 2011 r. Nr 127; poz. 721; Nr 171; poz. 1016; Nr 209, poz. 1243 i 1244; Nr 291, poz. 1707; z 2012 r. poz. 986, Art. 2.
- WILMOWSKA-PIETRUSZYŃSKA A., BILSKI D. 2010: *ICF jako narzędzie ilościowej oceny naruszenia sprawności w orzekaniu dla potrzeb zabezpieczenia społecznego*, „Orzecznictwo Lekarskie” , 7(1).
- ŻBIKOWSKI J., DĄBROWSKI D., KUŹMICKI M. 2012: *Determinanty aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych zamieszkałych na obszarach wiejskich, Raport z badań*, Tom I, Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej, Państwowy Fundusz Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, Biała Podlaska.

Housing conditions as the measure of the objective quality of life of disabled people

Abstract

The quality of life is a problem of interdisciplinary character which can be examined including diverse aspects. Analysis of the objective quality of life of disabled people inhabited in country areas is an object of the present article's interest. A measure of the objective quality of life of disabled people in the study are the housing conditions characterised through analysis of the usable area of households, number of rooms in the flat and the type of the house. The presented research material comes from research carried out as a part of the project co-financed by PFRON, concerning the determinants of the occupational activity of the disabled residing in rural areas. The primary data comes from examining a group of 5000 disabled persons from the whole Poland.

**Informacje dla autorów artykułów zamieszczanych w Zeszytach Naukowych SGGW
seria Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej**

1. W Zeszytach Naukowych SGGW seria Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej publikowane są oryginalne prace naukowe, zgodne z profilem czasopisma.
2. Do oceny zgłoszonego opracowania Komitet Redakcyjny powołuje dwóch recenzentów spośród osób posiadających co najmniej stopień doktora habilitowanego.
3. W przypadku tekstu w języku obcym co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji zagranicznej.
4. Recenzenci nie są znani autorom opracowania oraz drugiemu recenzentowi.
5. W szczególnych przypadkach recenzent podpisuje oświadczenie o niewystępowaniu konfliktu interesów między nim a autorem recenzowanego opracowania (pokrewieństwo, związki prawne, konflikty, podległość zawodowa i in.).
6. Recenzja ma postać pisemną i kończy się jednoznacznym wnioskiem o możliwości dopuszczenia bądź niedopuszczenia do publikacji zgłoszonego artykułu (formularz recenzji na stronie internetowej czasopisma).
7. W celu zapobiegania przypadkom *ghostwriting* oraz *guest authorship* autorzy proszeni są o wypełnienie oświadczenia (formularz na stronie internetowej czasopisma).
8. Lista recenzentów opracowań zgłoszonych do Zeszytów Naukowych jest publikowana minimum raz do roku w ostatnim numerze z danego roku.
9. Autor przesyła do redakcji tekst artykułu (wydrukowany) w 2 egzemplarzach, przygotowany według wymogów redakcyjnych (wymogi redakcyjne na stronie internetowej czasopisma).
10. Po otrzymaniu pozytywnych recenzji, autor przesyła do redakcji 2 egzemplarze poprawionego artykułu z uwzględnionymi uwagami recenzentów i z dołączonym nośnikiem elektronicznym (płyta CD) lub wysłanym pocztą elektroniczną.
11. Pierwotną wersją wydawanego czasopisma naukowego jest wersja papierowa. Elektroniczna wersja jest zamieszczona na stronie internetowej czasopisma.
12. Autorzy artykułów uczestniczą w kosztach przygotowania do druku (informacja na stronie internetowej czasopisma).

Adres strony internetowej: <http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/ekonomika-i-organizacja-gospodarki-zywnosciowej-zeszyty-naukowe-sggw-w-warszawie/>.

Adres do korespondencji:

Redakcja Zeszytów Naukowych SGGW Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa

Dr hab. Maria Zajączkowska, prof. SGGW – Redaktor Naczelna
tel.: +48 22 59 340 40

Dr inż. Joanna Wrzesińska-Kowal – Sekretarz Redakcji
tel.: +48 22 59 340 34
e-mail: joanna_wrzesinska@sggw.pl

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ NR 102 (2013)

ISSN 2081-6979



2081 6979

NR 102 (2013)

