

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 86 (2010)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2010

KOMITET REDAKCYJNY

Wojciech Ciechomski, Alina Daniłowska, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Aneta Mikuła – sekretarz Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Jan Hybel, Bogdan Klepacki, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń: Melania Nieć

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska

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. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

Spis treści

Jan Wołoszyn

Gospodarka oparta na twórczości i jej pomiar 5

Krystyna Krzyżanowska, Joanna Kijek

Transfer wiedzy z ośrodków naukowo-badawczych do przedsiębiorstw 15

Jan Hybel

Regionalne zróżnicowanie sytuacji finansowej gmin w Polsce
w latach 2005–2009 29

Marlena Piekut

Innowacyjna przedsiębiorczość szansą rozwoju sektora MSP 41

Antoni Mickiewicz, Bogdan M. Wawrzyniak

Przebieg i realizacja działania „Modernizacja gospodarstw rolnych”
w ramach PROW na lata 2007–2013 55

Agnieszka Biernat-Jarka, Anna Byczek

Znaczenie płatności bezpośrednich w funkcjonowaniu wybranych gospodarstw
województwa mazowieckiego 69

Ewa Wasilewska

Zróżnicowanie aktywności ekonomicznej osób niepełnosprawnych w Polsce
i jej determinanty 81

Tadeusz Filipiak

Handel zagraniczny warzywami i ich przetworami w Polsce i w UE
w latach 2002–2008 97

Katarzyna Staniewska, Helena Panfil-Kuncewicz, Bogusław Staniewski, Monika Mieczkowska

Postrzeganie informacji żywieniowej przekazywanej za pomocą
różnych form przekazów komercyjnych 117

Paweł Snarski

Konkurencyjność banków spółdzielczych w obsłudze klientów indywidualnych
– metodologiczne problemy doboru próby badawczej 128

Jan Wołoszyn

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

Gospodarka oparta na twórczości i jej pomiar

Wstęp

Przemiany społeczne i gospodarcze ostatnich lat ukształtowały nowy sposób patrzenia na procesy regionalizacji, na globalny układ na świecie. Rozwinęły się: transport, łączność i telekomunikacja. Zaszły istotne zmiany w podejściu do nauki, badań i edukacji. Model gospodarki oparty na surowcach, pracy fizycznej i prostych inwestycjach traci na znaczeniu. Z całego zestawu czynników produkcji na plan pierwszy wysuwa się wiedza rozwijana dzięki inteligencji ludzi oraz ich energii, wyobraźni i chęci do działania, będąca siłą sprawczą postępu technicznego, naukowego i technologicznego. W latach 80. XX w. gospodarka bazująca na powyższych czynnikach wzrostu i rozwoju określona została jako gospodarka oparta na wiedzy.

Wyniki analizy procesów gospodarczych najbardziej rozwiniętych krajów świata dowodzą jednak, iż największe efekty we wzroście gospodarczym i rozwoju społecznym osiągają regiony, które postawiły nie tylko na wiedzę, lecz również na twórczość. Wykreowano więc, głównie za sprawą R. Floridy, nowy model gospodarki, zwany gospodarką opartą na twórczości (GOT), nawiązujący do założeń gospodarki opartej na wiedzy (GOW), podkreślający jednak bardzo dobitnie kreatywność ludzi.

Pomiar gospodarki wiedzy

W modelu GOW najwięcej miejsca poświęca się zasobom wiedzy, innowacyjności i konkurencyjności. Przy jego opisie podkreśla się, że głównym czynnikiem produktywności i wzrostu gospodarczego jest wiedza, w odpowiedni sposób tworzona, pozyskiwana, przyswajana i wykorzystywana, tworząca nowy porządek ekonomiczny i społeczny. Do diagnozy stanu gospodarki opartej na wiedzy Bank Światowy opracował metodę zwaną Knowledge Assessment Methodology (KAM), opierającą się obecnie na 81 ilościowo-jakościowych wskaźnikach opisujących cztery podstawowe obszary, tj.:

6

- porządek ogólnorozwojowy, ekonomiczny i instytucjonalny, sprzyjający efektywnemu wykorzystaniu różnych zasobów wiedzy, pobudzający przedsiębiorczość;
- system innowacyjny, tworzący nowe technologie i metody działania, umożliwiający efektywną adaptację wiedzy istniejącej;
- nowe technologie informatyczne i telekomunikacyjne, zmieniające sposoby komunikacji, a tym samym rozpowszechniania informacji i wiedzy;
- system edukacyjny, wpływający na jakość kapitału ludzkiego, który będzie zdolny do aktywnego uczestnictwa w GOW.

Do wymienionych obszarów dodano jeszcze wskaźnik opisujący nierówność płci [Żelazny 2006, s. 249]. Ocena GOW w poszczególnych krajach według metody KAM jest dość skomplikowana, opracowano więc procedurę uproszczoną, biorącą pod uwagę 14, a nie 81 wskaźników, jak to ma miejsce w pełnym opisie przywoływanej metody, odpowiednio pogrupowanych. W tej uproszczonej metodzie wydzielono następujące grupy wskaźników:

- sytuację gospodarczo-społeczną (2 wskaźniki);
- porządek instytucjonalny i politykę regionalną (3 wskaźniki);
- system innowacyjny (3 wskaźniki);
- system edukacyjny (3 wskaźniki);
- technologie informacyjne i telekomunikacyjne (3 wskaźniki).

Wartości zestandaryzowane poszczególnych wskaźników w metodzie KAM mieszczą się w przedziale od 0 do 10, oznaczając odpowiednio najniższy i najwyższy ich poziom. Przeprowadzone według tej metody badania wskazują, że w 2006 r. w rankingu 24 krajów UE¹ i USA Polska zajmuje ostatnie miejsce pod względem stopnia rozwoju GOW, z wartością indeksu gospodarki wiedzy (KEI) 6,94, natomiast indeks Szwecji, która zajmuje w rankingu pierwsze miejsce, ma wartość 9,25, większy jest więc o 33,3% od indeksu KEI Polski. Na tle innych krajów Polska bardzo słabo wypada w obszarze infrastruktury IC, porządku ekonomiczno-instytucjonalnego i systemu innowacyjnego, natomiast najlepiej w obszarze edukacyjnym [Żelazny 2006, s. 250, 255]. Lepszą pozycję w tym obszarze Polska zawdzięcza przede wszystkim dynamicznemu rozwojowi szkolnictwa wyższego.

Ogólne założenia gospodarki opartej na twórczości

Twórca i propagator modelu gospodarki twórczości Richard Florida² sądzi, iż w obecnych czasach o rozwoju gospodarczym coraz częściej decyduje i de-

¹ Bez Malty, która do UE przystąpiła w 2006 r., oraz Rumuni i Bułgarii (przystąpiły w 2007 r.).

² Dyrektor Instytutu Dobrobyt Martin, profesor biznesu i kreatywności w Rotman School of Management, University Toronto, Kanada.

cydować będzie coraz częściej kreatywność ludzi. Opisany przez niego model gospodarki twórczości (GOT) zakłada we wszelkich procesach ekonomicznych otwartość, mobilność, dynamizm, postawę wyszukiwania i stosowania nowych rozwiązań w różnych sferach życia, wyobraźnię, niczym nie skrepowaną swobodę i wolność w podejmowaniu nowych inicjatyw [Florida 2005].

W modelu tym dominującym zagadnieniem jest twórczość rozumiana na ogół jako „...procesy umysłowe, które prowadzą do rozwiązania problemu, do nowych idei, teorii, form artystycznych, konceptualizacji czy wytworów, które są wyjątkowe i nowe” [Reber, Reber 2008, s. 819]. Ekonomiści twórczość (kreatywność) interpretują jako umiejętność wyszukiwania i tworzenia nowych ścieżek rozwoju, nowych koncepcji oraz rozwiązań, popartą interakcją pomiędzy procesami innowacyjnymi [EC 2006, s. 41–42].

Klasą twórczą są ludzie, którzy posiadają odpowiedni zasób zdolności poznawczych. Zasób ten odpowiednio wykorzystany tworzy ich kapitał, kapitał intelektualny, który ma charakter kapitału niematerialnego. W nazwie „kapitał intelektualny” występują dwa słowa: „kapitał” i „intelekt”. Kapitał jest kategorią ekonomiczną, pochodzącą od łacińskiego rzeczownika *capitalis* (główny), oznaczającą zasób, który można uruchomić (wykorzystać) tak, by przynosił zysk w postaci zwiększenia szans, osiągnięcia celu czy korzyści” [Giza-Poleszczuk 2000, s. 27–28]. Z kolei wyraz intelekt wywodzi się od łacińskiego słowa *intellectus*, który początkowo odnosił się wyłącznie do funkcji ludzkiego umysłu związanej z racjonalnym myśleniem. Obecnie jest to termin ogólny, obejmujący całość procesów poznawczych [Reber, Reber 2008, s. 287]. Do bycia osobą twórczą posiadanie kapitału intelektualnego jest bardzo ważne, jednak nie jest w pełni wystarczające. Osoba twórcza powinna ciągle się uczyć, mieć chłonny umysł, ale też wyobraźnię i zdrowy rozsadek oraz motywację do podejmowania coraz odważniejszych wyzwań, do zawieszania wysoko poprzeczki własnej doskonałości.

Według R. Floridy, sektor twórczy odnosi się do przeważnie do takich obszarów aktywności człowieka, jak: kultura, działalność artystyczna, rozrywka, nauka, innowacyjność, edukacja, opieka zdrowotna, finanse i prawo. Osoby twórcze mogą pracować zarówno w sektorze publicznym (usługi kulturalne, usługi edukacyjne itd.), jak też w sektorze gospodarczym (spółki, drobne przedsiębiorstwa, działalność na własny rachunek itd.), a także w sektorze non profit (organizacje non profit, fundacje, związki itd.). W sektorze twórczym w USA pracowało na początku XXI w. ok. 38 mln ludzi, tj. prawie jedna trzecia ogółu zatrudnionych, i nadal powstaje w tym sektorze coraz więcej nowych miejsc pracy. To powoduje, że zaczyna brakować odpowiednio przygotowanych pracowników do wykonywania pracy twórczej, a ich niedobór obecnie szacuje się na ok. 3,5 mln, natomiast w 2020 r. może nawet wzrosnąć do ok. 14 mln. Cechą tego sektora jest nie tylko tworzenie coraz większej liczby nowych miejsc pracy,

lecz także jego udział w tworzeniu PKB. Jak podaje cytowany autor, wytwarza się w nim 47% PKB, przy zatrudnieniu na poziomie 30% w stosunku do ogółu zatrudnionych. Dla porównania przemysł, który zatrudnia 33 mln (25%) Amerykanów, generuje 23% PKB, a usługi proste, zatrudniając 55,2 mln ludzi (43%), tylko 30% PKB. Ponadto, co nie jest bez znaczenia, na sektor ten przypada prawie połowa wszystkich zarobków w USA (ponad 2,1 bln dolarów) [Florida 2006, s 29].

Czynniki kształtujące sektor twórczy i ich pomiar

Do pomiaru twórczości w gospodarce R. Florida skonstruował syntetyczny wskaźnik, który nazwał Global Creativity Index, czyli Globalny Wskaźnik Twórczości (GWT). Elementami składowymi tego wskaźnika są: 1) talent, 2) technologia, 3) tolerancja, określane czasami jako „3T”. Wskaźnik każdego z tych elementów ma równy udział we wskaźniku globalnym, którego wartość, podobnie jak wskaźników składowych, mieści się w przedziale od 0 do 1.

Przez talent na ogół rozumie się „ponadprzeciętną zdolność do określonej umiejętności; gdzie zdolność oznacza: kompetencje, biegłość czy zręczność, dzięki którym ktoś może dokonać określonego czynu w danym czasie, bez jakiegokolwiek dodatkowego treningu” [Reber, Reber 2008, s. 778]. Jednak, aby być osobą twórczą oprócz wrodzonych, ponadprzeciętnych zdolności ogólnych, związanych z szybkością poznawania nowych rzeczy, nowych procesów i zjawisk, trzeba bardzo mocno chcieć osiągnąć wyznaczone cele. Ważna jest też oryginalność i innowacyjność pomysłów oraz przewidywalność i refleksja.

Do pomiaru **talentu** jako elementu GWT Florida przyjął trzy składowe: 1) kapitał ludzki, 2) klasę twórczą (kreatywną), 3) talent badawczy (naukowy). Kapitał ludzki najczęściej definiuje się jako zasób wiedzy i umiejętności, ale też zdrowia i energii witalnej, będący źródłem satysfakcji i zarobków, a więc pewnych korzyści [Domański 1993, s. 19]. Z kolei Fitz-enz, w odniesieniu do działalności gospodarczej, kapitał ludzki opisuje jako kombinację takich czynników, jak:

- cechy człowieka (inteligencja, energia, pozytywna postawa, wiarygodność, zaangażowanie);
- zdolności człowieka do uczenia się (chłonność umysłu, wyobraźnia, zdolności twórcze, zdrowy rozsadek);
- motywacja do dzielenia się informacjami i wiedzą [Fitz-enz 2001, s. 9].

Jako miernik poziomu kapitału ludzkiego przyjmuje się na ogół poziom wykształcenia, aktywność edukacyjną, doświadczenie zawodowe oraz dbałość o stan zdrowia. Poziom kapitału ludzkiego Polaków w skali makro ustala się, między innymi, w ramach badań warunków i jakości życia, prowadzonych od 1991 r. i zatytułowanych „Diagnoza Społeczna”. Początkowo, określając po-

ziom kapitału ludzkiego, brano pod uwagę tylko poziom wykształcenia, obecnie uwzględnia się również inne wielkości. W 2009 r. pomiaru kapitału ludzkiego dokonano na podstawie następujących wskaźników: wykształcenie w wieku 16 lat i więcej (liczba lat nauki), kompetencje cywilizacyjne (korzystanie z komputera, korzystanie z wyszukiwarki internetowej w celu znalezienia potrzebnych informacji, znajomość języka angielskiego), uczestnictwo w kształceniu ustawicznym i doksztalcaniu zmierzającym do podnoszenia kwalifikacji zawodowych lub innych umiejętności. Jak wynika z przeprowadzonych badań, kapitał ludzki Polaków na skali znormalizowanej (0–100) był nieco wyższy w 2009 r. (38,63) niż w 2007 r. (36,45). Zmiany na „plus” wystąpiły w obszarze kompetencji cywilizacyjnych, wzrosła bowiem liczba osób używających wyszukiwarki internetowej i komputera. Odnotowano także, choć niewielki, wzrost odsetka osób znających język angielski. Z kolei odsetek osób uczestniczących w aktywności edukacyjnej nieznacznie zmniejszył się. Najlepiej wyposażeni w kapitał ludzki są mieszkańcy największych miast, najslabiej zaś – mieszkańcy wsi. Powody bardzo niskiego poziomu kapitału ludzkiego na wsi są następujące: po pierwsze, dużo gorsza jakość infrastruktury edukacyjnej na wsi niż w mieście; po drugie, miasta przyciągają osoby bardziej wykształcone, bardziej mobilne, o wyższym poziomie kapitału ludzkiego. Poziom kapitału ludzkiego obniża się z wiekiem oraz wraz ze spadkiem aktywności zawodowej. Wśród osób pracujących najniższy poziom kapitału ludzkiego zauważono w grupie rolników (26,97), w sektorze publicznym wyniósł on 53,60, a w sektorze prywatnym 46,30. W tej ostatniej grupie respondentów stosunkowo wysokim poziomem kapitału ludzkiego charakteryzują się przedsiębiorcy (50,67) [Czapiński, Panek 2009, s. 93–96].

Klasa twórcza to specyficzny rodzaj kapitału ludzkiego. Tworzą ją ludzie bardzo kreatywni. Mogą być nimi: naukowcy, artyści, architekci, przedsiębiorcy, inżynierowie, menedżerowie, nauczyciele, architekci, analitycy, konsultanci, programiści, prawnicy, lekarze różnych specjalności itd. Ich wspólną cechą jest tworzenie rzeczy nowych, oryginalnych, zarówno w zakresie wynalazczości, architektury, urbanistyki, wzornictwa przemysłowego i użytkowego, jak też kultury i sztuki. Ci ludzie to najcenniejszy kapitał każdej organizacji, każdej jednostki samorządowej czy przedsiębiorstwa działającego na danym terenie. Tą grupę najbardziej twórczego kapitału ludzkiego, jak twierdzi Florida, przyciągają małe i duże miejscowości otwarte na nowość i postęp. Ludzie kreatywni osiedlają się w miejscowościach, które ich inspirują. Mogą więc wybierać zarówno wsie, jak też małe i duże miasta, są bowiem bardzo mobilni. Interesuje ich przede wszystkim specyficzny klimat, a więc infrastruktura techniczna i społeczna, wydarzenia kulturalne i sportowe, jakość środowiska przyrodniczego i gospodarczego, warunki pracy i wypoczynku po pracy. Miejscowości, w których osiedlają się osoby twórcze przyciągają z kolei inwestorów z kapitałem finansowym. Przedsiębiorcy

ci zdają sobie bowiem sprawę, że talent, w miejsce kapitału materialnego, staje się największą przewagą konkurencyjną firm. Dlatego też najszybciej rozwijają się w Stanach Zjednoczonych regiony najatrakcyjniejsze dla twórców, a nie te, gdzie jedyną zachętą do przyciągnięcia inwestorów są ulgi podatkowe lub inne tradycyjne instrumenty zachęty [Florida 2005]. Jako miernik poziomu kreatywnej klasy można przyjąć zatrudnienie w sektorze twórczości w stosunku do ogółu zatrudnionych w danym kraju, regionie czy na innym obszarze.

Talent badawczy, który jest również swoistą klasą kapitału ludzkiego, odnosi się do osób pracujących w instytucjach badawczych nastawionych na prowadzenie badań podstawowych (teoretycznych), ale też badań o charakterze utylitarnym. Ich liczba, w odniesieniu do określonej liczby zatrudnionych w gospodarce, może być miernikiem jego poziomu.

Kolejnym elementem GWT jest **technologia**, rozumiana jako całokształt wiedzy dotyczącej konkretnej metody wytwarzania czy uzyskania innego pozytywnego efektu produkcyjnego lub usługowego. Ważne jest przy tym, aby ta wiedza była możliwa do przekształcenia w innowacje, które odgrywają pierwszoplanową rolę w rozwoju regionalnym czy lokalnym.

Według powszechnie stosowanej *metodologii Oslo*, za innowację uważa się „...wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) lub procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy lub stosunku z otoczeniem” [Podręcznik Oslo 2005, s. 48–49]. Zgodnie z treścią tej definicji, ujmującej szeroki zakres możliwości innowacyjnych, innowacje odnoszą się do produktu, procesu, metody marketingowej lub metody organizacyjnej. Z kolei działalność innowacyjna to całokształt działań naukowych, technicznych, organizacyjnych, finansowych i komercyjnych, które przyczyniają się do wdrożenia innowacji. Obejmuje ona zarówno działania o charakterze innowacyjnym, jak też inne, niezbędne do wdrożenia innowacji. Działalność innowacyjna to także aktywność w obszarze badań i rozwoju (B+R), która nie jest bezpośrednio związana z tworzeniem konkretnej innowacji [tamże, s. 38], ale warunkuje wprowadzenie w życie pomysłów utalentowanych ludzi.

Do wyliczenia Globalnego Wskaźnika Twórczości w obszarze technologii przyjęto wskaźnik B+R oraz wskaźnik innowacyjności. Za wskaźnik B+R OECD przyjmuje nakłady na badania i rozwój jako procent PKB, oraz relacje:

- działalności badawczej i rozwojowej do wartości dodanej,
- działalności innowacyjnej do wartości produkcji sprzedanej.

Z kolei za wskaźnik indeksu innowacyjności przyjmuje się liczbę patentów na milion mieszkańców oraz wykorzystanie Internetu w obszarze usług [za: Buryński 2007, s. 35].

Trzecim elementem twórczości jest **tolerancja**, definiowana jako „...postawa liberalna akceptacji cudzych zachowań, wartości i przekonań” [Reber, Reber 2008, s. 800]. Jest pochodną zróżnicowania i odmienności jednostek. Odmiennosc może być oceniona pozytywnie lub negatywnie, a jednostka podejmująca się tej czynności może podjąć stosowne działania lub zaniechać ich [Tomaszewski 2008, s. 29–30].

Brak tolerancji określa się jako „nietolerancję” lub „dyskryminację”. Z tymi terminami związane jest pojęcie „ksenofobia”, oznaczające strach przed nieznanym. Wszystkie te trzy pojęcia łączy pozytywna postawa wobec własnej grupy oraz negatywna wobec obcych [Ambrosewicz-Jacobs 2004, s. 29, 46].

Oceny zachowań innych ludzi wynikają z wyznawanych przez osobę oceniającą wartości, których złamanie ta osoba nie akceptuje, a tym samym wyznacza pewne granice tolerancji [Tomaszewski 2008, s. 30]. Wartość jest więc nadrzędna w stosunku do dokonywanej oceny. Między normą i wartością a tolerancją lub jej brakiem istnieje ścisły związek. Dlatego w Globalnym Wskaźniku Twórczości tolerancja opisywana jest przez wyznawane wartości i własne przekonania jednostek.

Wartość jest zjawiskiem wieloznacznym. Terminem tym operują zarówno filozofowie, socjologowie i psychologowie, jak też ekonomiści i matematycy. W znaczeniu ogólnym wartość to „abstrakcyjna zasada wyznaczająca wzorce zachowania w danej kulturze czy społeczeństwie, którą – w efekcie procesu socjalizacji – członkowie danego społeczeństwa skłonni są wysoko cenić”. Wartość ma też wymiar pragmatyczny, określa się nią „...własność bądź jakość rzeczy czyniącą ją użyteczną, pożądaną bądź wysoce ocenianą” [Reber, Reber 2008]. Jest wielopostaciową kategorią, można ją rozważać jako zjawisko wyboru celu, dążeń oraz ustosunkowanie się do różnych idei, poglądów, postaw, potrzeb itd. Na wartościach jednostka skupia swoje zainteresowania, swoje pragnienia, swoje cele życiowe. Złożoność pojęcia „wartość” powoduje, iż jej pomiar jest dość skomplikowany. Wartość można badać i określać za pomocą specjalnych, trafnych i rzetelnych miar, np. skal Rokeacha czy Schwartza, albo prostszych badań sondażowych, za pomocą kwestionariusza ankiety, wykorzystując skalę szczęśliwości życia, jak to zrobiono w badaniach warunków i jakości życia Polaków. Z badań tych wynika, że polskie społeczeństwo w 2009 r. najbardziej ceniło zdrowie (67,8% wskazań), a następnie: udane małżeństwo (56,6%), posiadanie dzieci (48,8%), pracę (31,9%), pieniądze (30,3%). Wyniki tych badań z ostatnich 10 lat wskazują na dość stabilny system wartości polskiego społeczeństwa. Można jedynie odnotować znaczny wzrost znaczenia przyjaciół (z 4,7% wskazań do 10,7%) i wykształcenia (z 1,9 do 6,3%). Wzrost roli wykształcenia w życiu badanych może cieszyć, ale liczba wskazań wykształcenia jako ważnej wartości, świadczącej o udanym, szczęśliwym życiu, jest jednak nadal zbyt niska w kon-

tekście potrzeby rozwoju gospodarki wiedzy i twórczości [Czapiński, Panek 2009, s. 196].

Kompleksową ocenę nietolerancyjności polskiego społeczeństwa w 2009 r., wynikającej z wyznawanego systemu wartości, zawiera cytowane opracowanie „Diagnoza Społeczna 2009”. Z niej to wynika, że corocznie w Polsce przybywa osób, które czują się dyskryminowanymi. Ich odsetek od 1992 r. (0,8%) do 2008 r. (1,8%) podwoił się. Bardziej dyskryminowanymi czują się mieszkańcy dużych miast, jak też osoby z wyższym wykształceniem, może bardziej świadome swoich praw i potrzeb, czasami odmiennych od tych, prezentowanych przez innych ludzi [Czapiński, Panek 2009, s. 330]. Zjawisko nietolerancji w środowisku wiejskim i małomiasteczkowym jest mniej odczuwalne przez społeczność tam zamieszkującą, co nie znaczy, iż nie występuje, zwłaszcza w stosunku do ludzi obcych.

Przeprowadzając analizę rozwoju gospodarczego danego kraju czy rejonu, nie można pominąć czynnika tolerancji, mimo że jego pomiar jest dość skomplikowany, budzący czasami kontrowersje. Z badań Floridy bowiem wynika, że miejscowości, w których ludzie czują się swobodni, gdzie mogą realizować swoje pragnienia, swoje potrzeby samorealizacji oraz wybierać indywidualną drogę postępowania w ramach określonego społeczeństwa, czyli postępować zgodnie z przyjętymi i zaakceptowanymi wartościami, przyciągają kreatywne jednostki [Florida 2006, s. 29]. Łatwiej bowiem w środowisku tolerancyjnych ludzi, akceptujących odmienność, ufających i wzbudzających zaufanie osiedlać się, podejmować nowe, czasami ryzykowne zadania.

R. Florida, biorąc za podstawę dostępne dane statystyczne, przeprowadził pomiar twórczości w 45 krajach Ameryki, Azji i Europy, w tym również z obszaru UE. Wśród badanych krajów 1. miejsce zajmuje Szwecja, której wskaźnik GWT wyniósł 0,808; 2. Japonia ze wskaźnikiem 0,767; 3. Finlandia (wskaźnik 0,684); 4. USA (wskaźnik 0,666), 5. Szwajcaria (wskaźnik 0,637). Polska, której wskaźnik GWT wyniósł 0,239, uplasowała się dopiero na 34. miejscu. Przed Polską są prawie wszystkie kraje UE z Europy Środkowo-Wschodniej, oprócz Rumunii, która została sklasyfikowana na 45. miejscu (wskaźnik 0,127), oraz Litwy, jako że brak jej w tym rankingu [Florida 2005, s. 275–277].

Podsumowanie

Opisany przez R. Floridę model gospodarki, zwany gospodarką opartą na twórczości, skupia się na pokazaniu ważności czynników rozwoju społecznego i gospodarczego związanych z talentem, nowymi technologiami i tolerancją. Model ten jest bliski modelowi gospodarki opartej na wiedzy, trudno bowiem mówić o technologiach, o innowacyjności, o klasie twórczej bez bezpośredniego

odniesienia do kapitału ludzkiego, którego podstawą są: zasoby wiedzy, zdolności, kompetencji, zdrowia i pasji. Model gospodarki twórczości zwraca również uwagę na czynnik rozwoju, którego nie widać w modelu GOW, tj. na tolerancyjność społeczeństwa, zjawiska, które może być istotnym bodźcem sprzyjającym przyciąganiu klasy twórczej na dany obszar gospodarczy, a przede wszystkim na kreatywność – podstawę wszelkich działań społeczno-gospodarczych.

Model GOT może jednak budzić pewne kontrowersje. Klasa twórcza ceni sobie bowiem pewne wartości, które nie zawsze są tolerowane przez społeczeństwa tradycjonalistyczne, np. samorealizację w oderwaniu od rodziny, pełną swobodę zachowań czy wolność przekonań. Pomimo tych kontrowersji, jak wykazują wyniki badań R. Floridy, w USA klasa twórcza (wynalazcy, naukowcy, analitycy, doradcy, prawnicy, artyści, lekarze, finansiści, inżynierowie itd.), będąca siłą sprawczą rozwoju gospodarczego pewnych regionów, obejmuje ok. 40 mln Amerykanów, tj. 30% pracujących, i z roku na rok powiększa się. To sprawia, że gospodarka amerykańska zajmuje bardzo wysoką (czwartą) pozycję w rankingu 45 krajów, w których przeprowadzono pomiar gospodarki twórczości. Niestety, Polska w tej klasyfikacji zajmuje bardzo dalekie (34.) miejsce. To jednak nie powinno dziwić, zważywszy na fakt bliskości modeli GOW i GOT, bo przecież w rankingu krajów UE oraz USA, w których przeprowadzono pomiar gospodarek wiedzy, Polska zajmuje ostatnie miejsce pod względem stopnia rozwoju GOW.

Literatura

- AMBROSEWICZ-JACOBS J. 2004: Tolerancja. Jak uczyć siebie i innych. Wyd. Stowarzyszenie Willa Decjusza, Kraków.
- BURZYŃSKI W. 2007: Intensywność innowacji w przedsiębiorstwach przemysłu przetwórczego a rozwój gospodarki wiedzy w Polsce. [w:] Okoń-Horodyńska E., Pangsy-Kania S. (red.): Innowacyjność w budowaniu gospodarki i wiedzy w Polsce. Wyd. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.
- CZAPIŃSKI J., PANEK T. (red.) 2009: Diagnoza Społeczna 2009 – Warunki i Jakość Życia Polaków. Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- European Commission (EC) 2006: Economy of Culture in Europe. DG Education and Culture, Bruksela.
- DOMAŃSKI S.R. 1990: Gospodarka przestrzenna. PWN, Warszawa.
- FLORIDA R. 2005: The Flight of the Creative class. The new global competition for talent. Harper Business, New York.
- FLORIDA R. 2006: Regions and universities can Foster a creative economy. The Chronicle of Higher Education Review.
- GIZA-POLESZCZUK A. 2000: Przestrzeń publiczna. [w:] Giza-Poleszczuk A., Marody M., Rychard A. (red.): Strategia i system. Polacy w obliczu zmiany społecznej, IFiS PAN, Warszawa.
- REBER A.S., REBER E.S. 2008: Słownik psychologii. Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa.

- TOMASZEWSKI A. 2008: Normy a tolerancja. [w:] Porozmawiajmy. Europejskie debaty o wartościach. www.fodz.pl
- ŻELAZNY R. 2006: Gospodarka oparta na wiedzy w Polsce – diagnoza stanu według Knowledge Assessment Methodology 2006. [w:] Okoń-Horodyńska E., Piech K. (red.): Unia Europejska w kontekście strategii lizbońskiej oraz gospodarki i społeczeństwa w Polsce. Wyd. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa.

An economy based on creativity and its measurement

Abstract

This article presents the basic concepts of creativity-based economy (GOT) by R. Florida and its method of measurement. The economy of creativity was shown in the context of a knowledge economy (GOW) showing their common and different issues. Measurement of GOT were related to three areas, namely talent, technology and tolerance. Place of Poland in the ranking of European countries, America and Asia in terms of ratio GOT and GOW was also presented. By showing the measurement procedure GOT one has also referred to the research of the conditions and quality of life of the Poles, in which, inter alia, the level of human capital, professed values or tolerance of the population were determined.

Krystyna Krzyżanowska

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

Joanna Kijek

Transfer wiedzy z ośrodków naukowo-badawczych do przedsiębiorstw

Wstęp

Szybkość i łatwość rozpowszechniania informacji sprawiła, że we współczesnej gospodarce kapitał ludzki oraz myśl naukowo-techniczna są o wiele cenniejszymi zasobami przedsiębiorstwa niż środki trwałe. Specjalistyczna wiedza oraz jej praktyczne zastosowanie w postaci innowacji pozwala przedsiębiorstwom na realizację wysokich zysków. Kapitał intelektualny jest fundamentem, na którym nowoczesne podmioty gospodarcze budują swoją przewagę konkurencyjną. Jego wysokość pozwala na to, by nowa wiedza aplikacyjna powstawała szybciej niż produkty firm naśladowczych, ale koszty związane z wyposażeniem przedsiębiorstwa w to co niezbędne do prowadzenia badań i prac rozwojowych często składają się do korzystania z usług zewnętrznych jednostek badawczo-rozwojowych. Współpraca środowiska naukowego ze środowiskiem biznesowym przynosi znakomite rezultaty w krajach Europy Zachodniej. W Polsce ta forma kooperacji również zaczyna być doceniana, aczkolwiek nie jest jeszcze powszechna.

W artykule przybliżono charakterystykę poziomu innowacyjności gospodarki w Polsce, szanse i bariery współpracy przedsiębiorców z ośrodkami naukowo-badawczymi, ocenę atrakcyjności form wsparcia działalności gospodarczej o charakterze innowacyjnym oraz propozycje zmian w polityce innowacyjnej. W opracowaniu wykorzystano literaturę przedmiotu, dane statystyki masowej oraz wyniki badań własnych.

Charakterystyka poziomu innowacyjności gospodarki w Polsce

Nakłady na działalność badawczą i rozwojową w 2007 r. w Polsce wynosiły 6673 mln zł i stanowiły 0,57% PKB. Relacja nakładów na działalność B+R

i PKB jest praktycznie niezmienna w ostatnich latach i pozostaje na bardzo niskim poziomie. Celem strategii unijnej (budowanie GOW) jest przeznaczenie przez kraje członkowskie 3% PKB na badania i rozwój. Właśnie taki poziom wydatków na sektor naukowy charakteryzuje kraje wysoko rozwinięte. Liderzy, tacy jak Finlandia, Japonia czy Szwecja, inwestują w rozwój wiedzy i nowoczesnych technologii jeszcze intensywniej. Informacje dotyczące nakładów i zatrudnienia w sektorze B+R przedstawiono w tabeli 1.

Analizując udział nakładów sektora badawczo-rozwojowego w ogólnych wydatkach budżetowych można zauważyć, że więcej środków finansowych przeznaczanych jest na kształcenie akademickie niż na prowadzenie badań naukowych. W 2007 r. wydatki budżetowe na naukę stanowiły jedynie 1,5% wszystkich wydatków budżetowych, z czego badania podstawowe i prace rozwojowe były finansowane z podobną intensywnością. Sytuacja ta wynika z faktu, że zadaniem państwa jest dotowanie w głównej mierze zadań statutowych państwowych instytucji naukowych, czyli długofalowych badań o charakterze podstawowym, którymi podmioty gospodarcze nie byłyby zainteresowane z racji odległej perspektywy odzyskania nakładów poniesionych na finansowanie takich badań i osiągnięcia zysku. Liczba osób zatrudnionych w sektorze B+R

Tabela 1

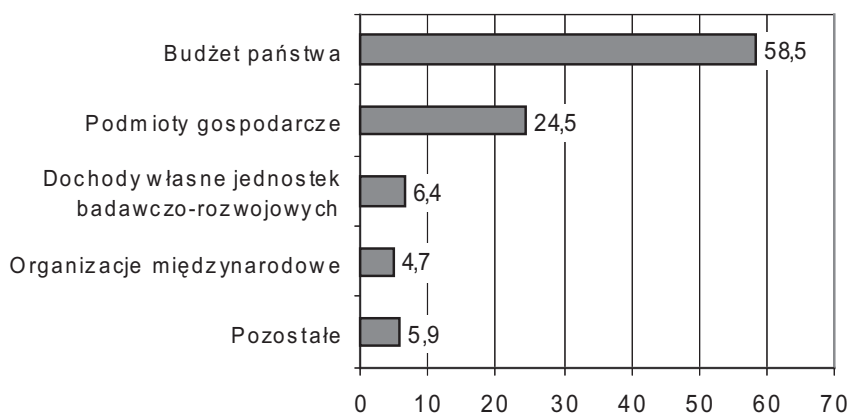
Nakłady i zatrudnienie w sektorze B+R w w latach 2000–2007

Wyszczególnienie	Stan na 31 XII roku:		
	2000	2004	2007
Nakłady na działalność badawczą i rozwojową:			
w cenach bieżących (w mln PLN)	4796,1	5155,4	6673
w relacji do PKB (w %)	0,64	0,56	0,57
na 1 mieszkańca (w PLN)	125	135	175
Wydatki budżetowe na szkolnictwo wyższe (w % wydatków)	3,5	4,5	4,2
Wydatki budżetowe na naukę (w % wydatków)	1,9	1,5	1,5
Udział nakładów na poszczególne rodzaje badań			
w nakładach bieżących na działalność B+R:			
udział nakładów na badania podstawowe (w %)	38,5	39,5	37,8
udział nakładów na badania stosowane (w %)	24,9	25,2	23,9
udział nakładów na badania rozwojowe (w %)	36,6	35,3	38,3
Zatrudnienie w sektorze B+R			
liczba zatrudnionych w działalności B+R ogółem	125614	127356	121623
na 1000 osób aktywnych zawodowo	4,6	4,6	4,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Nauka i technika w 2007 r., GUS, Warszawa 2009, s. 32–35.

w latach 2000–2007 zmniejszyła się, mimo znacznego wzrostu liczby podmiotów funkcjonujących w ramach tej dziedziny.

Z postanowień strategii lizbońskiej dotyczących budowy w krajach członkowskich UE gospodarki opartej na wiedzy wynika, że 3-procentowy udział nakładów na działalność badawczo-rozwojową w produkcie krajowym brutto powinien w 2/3 finansować sektor prywatny, a jedynie w 1/3 państwo¹. Odpowiedź na pytanie, jaka jest struktura finansowania prac badawczo-rozwojowych w Polsce, przedstawiono na wykresie 1.



Wykres 1

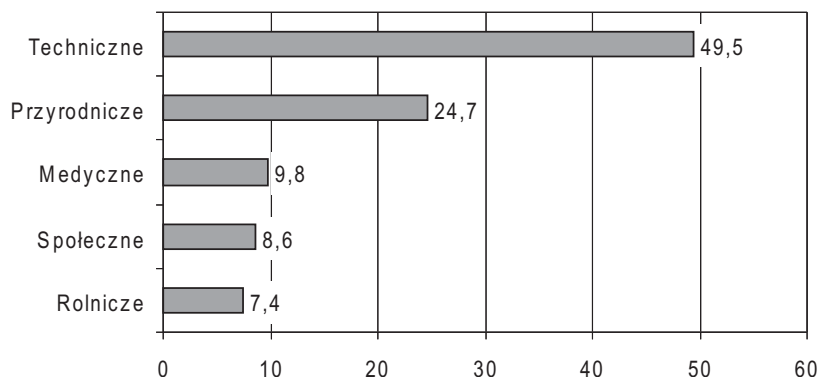
Struktura nakładów na B+R według źródeł finansowania w 2007 r. (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Nauka i technika w 2007 r., GUS, Warszawa 2009, s. 48.

Jak wynika z danych przedstawionych na wykresie 1, struktura źródeł finansowania działalności badawczo-rozwojowej znacznie odbiega od preferowanych proporcji. W Polsce w 2007 r. prawie 2/3 nakładów na tę działalność pochodziło z budżetu państwa, a niespełna 1/4 finansowanych było przez prywatne podmioty gospodarcze.

Lepiej przedstawia się struktura nakładów na B+R według dziedzin. Z punktu widzenia strategii lizbońskiej do najważniejszych dla gospodarki obszarów badawczych należą nauki inżynierskie i techniczne oraz rozwój nowoczesnych technologii wspierających przedsięwzięcia ekologiczne. W tym sensie strukturę nakładów na B+R w Polsce można uznać za prawidłową. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono na wykresie 2.

¹ European Innovation Scoreboard 2001. Wydawnictwo Komisji Europejskiej, s. 33, i Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006, s. 6.



Wykres 2

Struktura nakładów na działalność badawczo-rozwojową według dziedzin nauki (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Nauka i technika w 2007 r., GUS, Warszawa 2009, s. 48.

Prawie połowa środków finansowych przeznaczona została na rozwój nauk technicznych, w drugiej kolejności dotowane były badania z zakresu nauk przyrodniczych, a na ostatnim miejscu uplasowały się dotacje do prac badawczo-rozwojowych z zakresu nauk rolniczych.

Transfer wiedzy z ośrodków naukowo-badawczych do przedsiębiorstw w opinii badanych przedsiębiorców

Badania empiryczne z wykorzystaniem metody sondażu diagnostycznego według kwestionariusza ankiety przeprowadzono w 2010 r. Kwestionariusz ankiety został zamieszczony w Internecie, na portalu ankietka.pl. Ankieta została wysłana do 140 osób, które napisały, że są właścicielami firm zajmujących się produkcją oraz działalnością związaną z informatyką i Internetem. Ostatecznie w badaniach udział wzięło 76 właścicieli przedsiębiorstw.

W strukturze populacji przedsiębiorstw 38,1% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 29,0% – przedsiębiorstwa małe, 3,9% – przedsiębiorstwa średnie i 29,0% – przedsiębiorstwa duże. W badanej populacji przedsiębiorców dominowali mężczyźni (78,0%) nad kobietami (22,0%). Osoby z wykształceniem wyższym stanowiły 81,0% próby, pozostali respondenci (19,0%) legitymowali się wykształceniem średnim.

W badaniach poszukiwano odpowiedzi na pytanie dotyczące korzyści współpracy przedsiębiorców z naukowcami. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Korzyści* dla przedsiębiorstw wynikające ze współpracy z naukowcami

Korzyści współpracy z naukowcami	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
Dostęp do najnowszej wiedzy	3,78	1,01	0,27
Możliwość konkurowania poprzez innowacyjność	3,70	1,04	0,28
Podnoszenie jakości wytwarzanych produktów/usług	3,53	1,15	0,33
Wyższe zyski związane z ulepszoną ofertą firmy	3,34	1,26	0,38
Prestiż w środowisku biznesowym	3,26	1,30	0,41
Redukcja kosztów działalności firmy poprzez wzrost jej wydajności	3,03	1,11	0,37
Zdobycie/zwiększenie możliwości eksportowych	2,93	1,17	0,40
Inne	2,26	1,59	0,67

*Korzyści wyceniono w skali Likerta (1 – nieistotne, 2 – mało istotne, 3 – średnio istotne, 4 – istotne, 5 – bardzo istotne).

Źródło: Badania własne.

Najbardziej korzystnym dla przedsiębiorstw przewidywanym rezultatem współpracy ze środowiskiem naukowym był dostęp do najnowszej wiedzy. Na drugim miejscu pod względem atrakcyjności uplasowała się możliwość konkurowania przez innowacyjność. Jako średnio ważne respondenci ocenili: redukcję kosztów działalności firmy przez wzrost jej wydajności, prestiż w środowisku biznesowym oraz wyższe zyski związane z ulepszoną ofertą firmy. Zaskakujące jest to, że respondenci nie doceniali możliwości zwiększenia szans eksportowych, a przecież konkurowanie na globalnym rynku bez inwestowania w badania i rozwój w dzisiejszych czasach staje się wręcz niemożliwe.

Oprócz wielorakich korzyści można również wskazać bariery współpracy środowiska biznesowego z naukowcami. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 3.

Respondenci uznali, że największe przeszkody stanowią kwestie formalne współpracy związane z biurokracją oraz zbyt długi czas oczekiwania na zwrot kosztów poniesionych w związku z wdrażaniem nowego, innowacyjnego rozwiązania. Badani podkreślali również brak informacji o dostępnych formach współpracy i ich formach. Wydaje się, że jest to bardzo istotny problem. Przedsiębiorcy często nawet nie biorą pod uwagę współpracy z naukowcami, gdyż wyobrażają sobie, że koszty takiego przedsięwzięcia znacznie przekroczą możliwości firmy.

W badaniach poszukiwano również odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki zniechęcają przedsiębiorców do inwestowania w innowacje. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono na wykresie 3 (badany mógł podać więcej niż jedną odpowiedź).

Tabela 3
Bariery* współpracy przedsiębiorców z naukowcami

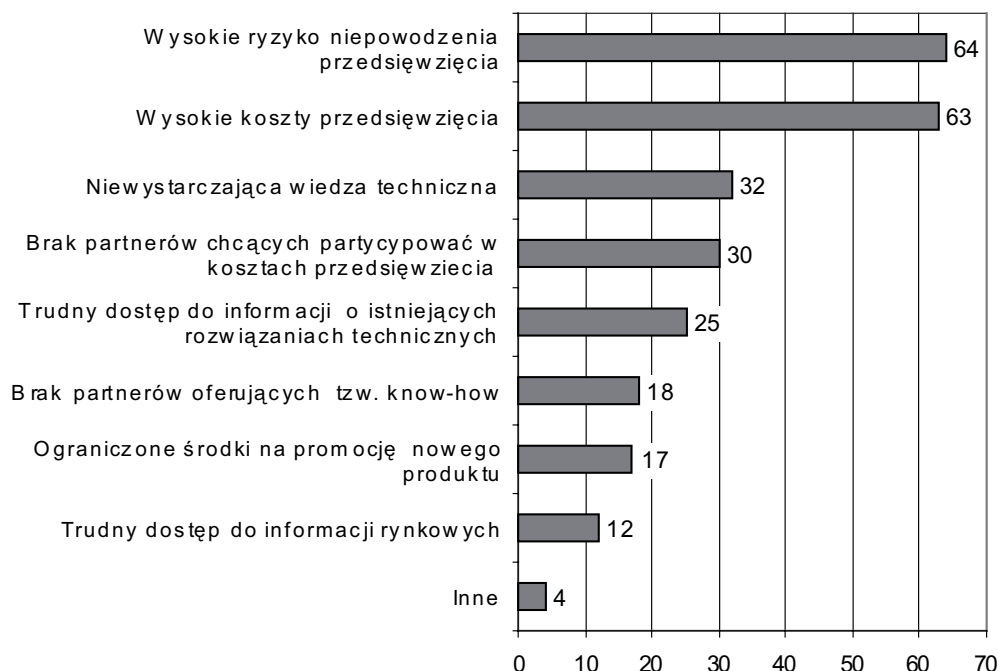
Bariery współpracy przedsiębiorców z naukowcami	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
Biurokracja/bariery formalne	3,76	1,13	0,30
Zbyt długi czas oczekiwania na efekty współpracy	3,76	1,09	0,29
Brak informacji o dostępnych formach współpracy i ich kosztach	3,68	1,07	0,29
Brak zainteresowania współpracą ze strony środowisk naukowych	3,66	1,08	0,30
Zbyt wysokie koszty współpracy	3,55	1,12	0,31
Wysokie ryzyko niepowodzenia współpracy	3,45	0,94	0,27
Niedobór instytucji pomagających nawiązać współpracę z ośrodkami naukowymi	3,45	0,98	0,28
Brak odpowiednich zachęt do współpracy przedsiębiorstw z naukowcami ze strony władz państwowych	3,38	1,17	0,35
Niemożliwość porozumienia biznesu ze sferą naukową wynikająca ze sprzecznych dążeń	3,28	1,17	0,39
Brak ofert współpracy dla mojej firmy	3,24	1,24	0,38

*Bariery wyceniono w skali Likerta (1 – nieistotne, 2 – mało istotne, 3 – średnio istotne, 4 – istotne, 5 – bardzo istotne).

Źródło: Badania własne.

Najczęściej wskazywanym czynnikiem zniechęcającym do działalności innowacyjnej było ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia. Dlatego dobrze byłoby w polityce innowacyjnej wykorzystywać instrumenty ograniczające to ryzyko (np. częściowy zwrot poniesionych kosztów w przypadku niepowodzenia). Następnym elementem przemawiającym na niekorzyść inwestowania w innowacje były wysokie koszty przedsięwzięcia. Około 1/3 respondentów wskazywała na kwestie wiedzy technicznej i informacji o tego typu rozwiązaniach, a także na brak partnerów, którzy byliby zainteresowani współfinansowaniem takich prac. Prawie co piąty ankietowany wskazał na brak partnerów oferujących know-how. Ta grupa powinna stanowić grupę docelową dla ośrodków naukowo-badawczych. Są to potencjalni inwestorzy, którzy być może dysponują odpowiednimi środkami finansowymi i potrzebują wsparcia intelektualno-technicznego.

Kolejną kwestią podjętą w badaniach empirycznych były instrumenty polityki proinnowacyjnej. Według S. Pangsy-Kani, ważne są tu: stymulowanie konkurencyjności, ochrona praw własności przemysłowej i intelektualnej, uproszczenie procedur podatkowych i administracyjnych, finansowe wspieranie innowacyjnych przedsiębiorstw i prowadzonych przez nie badań, tworzenie nowych



Wykres 3

Czynniki zniechęcające przedsiębiorców do inwestowania w innowacje (w %)

Źródło: Badania własne.

firm specjalizujących się w nowoczesnych technologiach, wspomaganie zdolności małych i średnich firm do absorpcji technologii i know-how, identyfikacja współpracy firm z instytutami badawczymi i uczelniami wyższymi, tworzenie kultury innowacji, uświadomienie społeczeństwa o znaczeniu gospodarczym innowacji oraz przyciąganie inwestorów zagranicznych². Szczegółowe dane na ten temat uzyskane w czasie badań empirycznych zamieszczono w tabeli 4.

Najbardziej atrakcyjną formą wsparcia działalności innowacyjnej było według przedsiębiorców jej dofinansowanie (4,21 pkt.). Odchylenie standardowe oraz współczynnik zmienności były w tym przypadku najmniejsze, co świadczy o tym, że badani byli zgodni w swoich ocenach. Kolejne miejsca w rankingu zajęły przywileje podatkowe, informacyjno-promocyjne działania państwa na rzecz innowacji i specjalne strefy ekonomiczne.

Badani wyrazili także opinię na temat kierunków zmian w polityce innowacyjnej. Za najważniejszą potrzebę respondenci uznali zwiększenie środków

² S. Pangsy-Kania: Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007, s. 142–150.

Tabela 4

Atrakcyjność form wsparcia* działalności innowacyjnej w opinii przedsiębiorców

Instrumenty wsparcia działalności innowacyjnej	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
Dofinansowanie	4,21	0,99	0,24
Zwolnienia lub ulgi podatkowe	3,78	1,06	0,28
Informacyjno-promocyjne działania państwa na rzecz innowacji	3,13	1,30	0,42
Tworzenie specjalnych stref ekonomicznych	3,11	1,29	0,42
Poręczenie spłaty proinnowacyjnych kredytów bankowych	3,08	1,13	0,37
Przyspieszenie amortyzacji środków trwałych	3,05	1,07	0,36
Preferencyjny kredyt/pożyczka	2,95	1,10	0,37
Rządowy fundusz venture capital	2,74	0,99	0,36
Doradztwo państwowej instytucji wspierającej działalność innowacyjną	2,66	1,23	0,46

*Formy wsparcia wyceniono w skali Likerta (1 – nieistotne, 2 – mało istotne, 3 – średnio istotne, 4 – istotne, 5 – bardzo istotne).

Źródło: Badania własne.

publicznych na sferę badań i rozwoju. Na drugim miejscu uplasowały się zmiany w systemie podatkowym (np. więcej ulg i zwolnień), a na trzecim poprawa jakości kształcenia (zmiany w systemie edukacji). Na kolejnych pozycjach znalazły się: szerszy i bardziej upowszechniony wachlarz pomocy w pozyskiwaniu środków, stworzenie forum wymiany informacji i ofert, inwestowanie w kapitał ludzki (np. poszerzenie oferty bezpłatnych szkoleń dla pracowników przedsiębiorstw), poprawa stanu wiedzy przedsiębiorców o istniejących formach wsparcia (programy informacyjne), poprawa ochrony własności intelektualnej oraz wzrost liczby instytucji pośredniczących w transferze wiedzy do przedsiębiorstw. Zaskakujące jest to, że programy informacyjne zwiększające stan wiedzy o dostępnych formach wsparcia znalazły się w rankingu dopiero na siódmej pozycji. Można sądzić, że przedsiębiorcy biorący udział w badaniu raczej nie myślą perspektywnie, a są nastawieni na doraźną pomoc. Świadczy o tym m.in. to, że ochrona własności intelektualnej znalazła się w rankingu na ósmej pozycji. Przecież jeśli ich innowacyjne pomysły nie będą odpowiednio chronione, to inne przedsiębiorstwa bardzo szybko staną się ich naśladowcami. Wtedy koszty wdrożenia mogą się nigdy nie zwrócić. Naśladowca będzie miał w dodatku przewagę, bo skoro nie poniósł kosztów związanych z pracami badawczo-rozwojowymi, to może zaferować lepszą cenę sprzedaży.

Współpraca jednostek naukowo-badawczych z przedsiębiorstwami i instytucjami w opinii badanych naukowców

Oprócz przedsiębiorców w badaniach empirycznych udział wzięło również 17 pracowników naukowych reprezentujących różne instytucje. Przy doborze kierowano się w szczególności kryterium głównego obszaru ich zainteresowań. Chodziło o to, aby ich działalność badawcza była analogiczna do obszarów, w jakich działają badane przedsiębiorstwa. Wszyscy eksperci (4 kobiety i 13 mężczyzn) byli zatrudnieni w instytucjach działających na rynku co najmniej 15 lat i zatrudniających ponad 250 osób.

W celu oszacowania tego, czy prace naukowców danego instytutu mają wartość aplikacyjną, zapytano ich przedstawicieli o liczbę zgłoszonych i uzyskanych patentów w ostatnich pięciu latach. Jest to jedna z bardzo ważnych miar przydatności badań naukowych w biznesie³. Okazało się, że tylko jeden instytut nie zgłosił i nie uzyskał ani jednego patentu, ponad 3/4 instytutów uzyskało mniej niż 10 patentów, a pozostałe instytuty wskazywały, że mają na swoim koncie mniej niż 30 patentów. W Polsce w 2007 r. na 1 mln mieszkańców przypadało 41 patentów, podczas gdy w UE wskaźnik ten szacowano na poziomie 128, w USA 167,6, a w Japonii 219,1. Liczba instytutów prowadzących działalność badawczo-rozwojową⁴ w 2007 r. wynosiła w Polsce 1144. Wynika z tego, że aby nie zaniżyć średniej, każdy instytut powinien uzyskać co najmniej 3 patenty w pięcioletnim okresie. Wprawdzie określenie „mniej niż 10” nie jest równoznaczne z określeniem „więcej niż 3”, ale można przypuszczać, że średnia patentów w badanych instytutach jest niższa niż średnia krajowa, a co najważniejsze – prawie wszystkie zgłosiły co najmniej 1 patent, czyli ośrodki te są zainteresowane badaniami, które można wykorzystać w praktyce gospodarczej.

Oferta instytutów naukowych jest oczywiście o wiele szersza i obejmuje nie tylko działalność patentową, w związku z tym zapytano naukowców o sposoby komercjalizacji pozostałych rezultatów badań. Respondenci najczęściej wymieniali ekspertyzy i doradztwo (prawie połowa badanych). Co trzeci naukowiec wskazywał szkolenia personelu firmy przez czasowe zatrudnienie naukowca oraz samodzielne wdrożenia. Nikt nie wskazał na sprzedaż gotowej technologii i oprogramowania. Sprzedaż urządzeń wyprodukowanych przez instytucję i korzystanie z usług technicznych wskazały pojedyncze jednostki badawczo-rozwojowe. Z przeprowadzonych badań wynika również, że odbiorcami wyników

³ J. Baruk: Zarządzanie wiedzą i innowacjami. Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 56.

⁴ Mały Rocznik Statystyczny Polski 2009, GUS, Warszawa 2010, s. 291.

badan naukowych najczesciej byly instytucje publiczne (np. ministerstwa), na drugim miejscu uplasowaly sie przedsiebiorstwa sektora MSP.

Sposrod siedmiu zidentyfikowanych na podstawie literatury przedmiotu barier utrudniajacych wdrazanie wynikow badan najczesciej wskazywana przez pracownikow sektora badawczo-rozwojowego byl niedobor kapitalu (71%). Instytuty zajmujace sie dzialalnoscia naukowo-badawcza nie mialy wystarczajacych srodkow wlasnych na samodzielne wdrazanie swoich osiagniec. Istnieje wiec pilna potrzeba zwiekszenia wydatkow budzetowych na B+R, ale takze potrzeba wspolpracy z sektorem biznesowym, ktory moze finansowac samodzielne wdrozenia. Naukowcy narzekali takze na brak partnerow biznesowych (59%), ograniczone sposoby promocji (47%) oraz znikomy popyt na oferowane dobra i uslugi (35%). Mozna wiec bylo zapytac, co moze zniechecac przedsiebiorcow do inwestowania we wdrazanie rezultatow badan. Szczegolowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 5.

Aby sprawdzic, czy srodowisko naukowe rozumie problemy przedsiebiorcow, zapytano ich przedstawicieli o zainteresowanie dzialalnoscia innowacyjna i ocene potencjalnych barier wspolpracy przedsiebiorcow z naukowcami. Po po-

Tabela 5

Opinie naukowcow o prawdopodobnych przeszkodach we wspolpracy przedsiebiorcow z ośrodkami naukowymi

Barьеры* wspolpracy z naukowcami	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
Brak odpowiednich zachet do wspolpracy przedsiebiorstw z naukowcami ze strony wladz państwowych	4,65	0,48	0,10
Niedobor instytucji pomagajacych w nawiązaniu wspolpracy z ośrodkami naukowymi	4,65	0,48	0,10
Biurokracja/barьеры formalne	4,41	0,77	0,17
Wysokie ryzyko niepowodzenia wspolpracy	4,29	1,13	0,26
Niemoznosc porozumienia biznesu ze sfera naukową wynikajaca ze sprzecznych dazeni	4,06	0,64	0,16
Zbyt dlugi czas oczekiwania na mierzalne efekty wspolpracy	4,06	0,64	0,16
Brak informacji o dostepnych formach wspolpracy i ich kosztach	3,76	1,21	0,32
Brak zainteresowania wspolpracą ze strony srodowiska naukowego	3,35	1,19	0,35
Zbyt wysokie koszty wspolpracy	2,82	0,78	0,28

*Barьеры wyceniono w skali Likerta (1 – nieistotne, 2 – malo istotne, 3 – srednio istotne, 4 – istotne, 5 – bardzo istotne).

Źródło: Badania własne.

równaniu ocen przedsiębiorców z ocenami naukowców okazało się, że wyniki są różne. Największa różnica w ocenie dotyczyła braku odpowiednich zachęt do współpracy przedsiębiorstw z naukowcami ze strony władz państwowych. Naukowcy umieścili ją na pierwszym miejscu, a przedsiębiorcy dopiero na szóstym. Również pracownicy naukowcy przeceniali znaczenie instytucji pośredniczących, które w rankingu przedsiębiorców zajęły dopiero piątą pozycję, nie doceniali natomiast czasu oczekiwania na mierzalne efekty współpracy i jej kosztów, które według przedsiębiorców są zbyt wysokie.

Korzyści, które firmie może przynieść współpraca z instytucją naukowo-badawczą, były przez naukowców oceniane w sposób podobny do tego, jaki przyjęli właściciele przedsiębiorstw. Listy rankingowe utworzone przez obie badane grupy różniły się w każdym przypadku tylko o jedną pozycję, z wyjątkiem możliwości eksportowych, które w przypadku obu środowisk zajęły ostatnie miejsce. Naukowcy dokonali oceny atrakcyjności form wsparcia finansowego i nawiązania współpracy z ośrodkami naukowymi. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 6.

Opinie naukowców nie różniły się znacznie od poglądów przedsiębiorców. Największa różnica w ocenie atrakcyjności form wsparcia działalności innowacyjnej wystąpiła w przypadku rządowych funduszy venture capital, które w rankingu przedsiębiorców zajęły dopiero ósmą pozycję. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że przedsiębiorcy nie znali tej formy wsparcia.

Tabela 6

Ocena atrakcyjności* form wsparcia działalności innowacyjnej w opinii naukowców

Formy wsparcia działalności innowacyjnej	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
Zwolnienia lub ulgi podatkowe	4,36	0,76	0,18
Dofinansowanie	4,06	1,06	0,26
Tworzenie specjalnych stref ekonomicznych	3,94	0,73	0,18
Rządowy fundusz venture capital	3,53	0,5	0,14
Poręczenie spłaty proinnowacyjnych kredytów bankowych	3,41	0,49	0,14
Informacyjno-promocyjne działania państwa na rzecz innowacji	3,29	1,18	0,36
Doradztwo państwowej instytucji wspierającej działalność innowacyjną	3,06	0,8	0,26
Przyśpieszenie amortyzacji środków trwałych	2,94	1,0	0,34

*Atrakcyjność form wyceniono w skali Likerta (1 – nieistotne, 2 – mało istotne, 3 – średnio istotne, 4 – istotne, 5 – bardzo istotne).

Źródło: Badania własne.

Stworzona przez pracowników naukowych propozycja zmian w polityce innowacyjnej lepiej pasuje do charakterystyki gospodarki opartej na wiedzy niż oferta zaproponowana przez przedsiębiorców. Zwrócili oni uwagę na potrzebę zwiększenia wydatków na badania i rozwój, ale także na poprawę ochrony własności intelektualnej, inwestycje w kapitał ludzki i poprawę wiedzy przedsiębiorców o środkach finansowych, o jakie mogą się oni ubiegać w ramach realizowanych projektów.

Podsumowanie i wnioski

1. Współpraca między pracownikami nauki i przedsiębiorcami bardzo często nie jest podejmowana z powodu stereotypów, jakie panują w środowiskach biznesowych. Przedsiębiorcy często sądzą, że naukowcy należą do elitarnej grupy specjalistów, a ich usługi są zbyt drogie, aby przedsiębiorstwo mogło sobie na nie pozwolić, natomiast korzyści, jakie przynoszą innowacje, obarczone są dużym ryzykiem.
2. Przedsiębiorcy i naukowcy biorący udział w badaniach empirycznych dostrzegali korzyści swojej współpracy, które wartościowali w podobny sposób. Obie badane grupy stwierdzały, że najważniejszymi zaletami ich współpracy są dostęp do najnowszej wiedzy, możliwość konkurowania przez innowacje i podnoszenie jakości usług/dóbr.
3. Bariery współpracy obu środowisk wynikały nie tylko z niedoboru środków finansowych. Przedsiębiorcy bardzo mocno podkreślali również bariery formalne związane z biurokracją oraz czas oczekiwania na efekty wdrożenia innowacji w postaci zysku. Akcentowana była również potrzeba poprawy przepływu informacji o dostępnych formach pomocy publicznej, z jakiej mogą korzystać podmioty prowadzące działalność gospodarczą o cechach innowacyjnych.
4. Wśród najbardziej atrakcyjnych form wsparcia poza dofinansowaniem często wskazywane były działania informacyjno-promocyjne państwa na rzecz innowacji.

Literatura

- BARUK J. 2009: Zarządzanie wiedzą i innowacjami. Wyd. Adam Marszałek, Toruń.
European Innovation Scoreboard 2001 (wydawnictwo Komisji Europejskiej).
Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013. Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2006.
Mały Rocznik Statystyczny Polski 2009, GUS, Warszawa 2010.
Nauka i technika w 2007 r. GUS, Warszawa 2009.

- PANGSY-KANIA S. 2007: Polityka innowacyjna państwa a narodowa strategia konkurencyjnego rozwoju. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- SZCZEŚNIAK A. 2009: Praktyczna użyteczność nauki. [w:] Przedsiębiorczy uniwersytet. Praktyczna użyteczność badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych. Projektowanie i prowadzenie badań naukowych we współpracy z gospodarką. Red. naukowa M. Bąk, P. Kulawczuk. Wyd. Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa.

Transfer of knowledge from research centers to firms

Abstract

This article includes a description of the level of innovativeness of Polish economy, opportunities and barriers for cooperation of entrepreneurs with scientific research centers, the assessment of the attractiveness of the support forms for business innovative activities and proposals of changes in the state innovation policy.

Jan Hybel

Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii w Olsztynie

Regionalne zróżnicowanie sytuacji finansowej gmin w Polsce w latach 2005–2009

Wstęp

Gospodarka finansowa powadzona przez samorząd terytorialny polega na gromadzeniu dochodów i przychodów oraz na dokonywaniu wydatków i rozchodów w celu wykonania zadań własnych i zleconych. Stanowi ona podstawę funkcjonowania samorządu terytorialnego. Na szczeblu gminy warunkuje jej rozwój i konkurencyjność oraz zabezpiecza realizację potrzeb jej mieszkańców.

Dla społeczności lokalnej istotne znaczenie ma skuteczne zarządzanie finansami gminy i prowadzenie właściwej polityki dochodowej i wydatkowej. W tym celu konieczne jest prowadzenie analizy dochodów i wydatków budżetowych oraz dokonywanie oceny sytuacji finansowej gmin.

Celem opracowania jest próba oceny zróżnicowania sytuacji finansowej gmin w Polsce w ujęciu regionalnym w latach 2005–2009. Opracowanie ma charakter makroekonomiczny, pozwalający rozpoznać zróżnicowanie sytuacji finansowej gmin zarówno wewnątrz, jak i między regionami. Przyjęty w opracowaniu okres pozwoli ocenić sytuację finansową gmin zarówno w okresie dobrej koniunktury (2006–2007), jak i złej (2008–2009) oraz w okresie przejścia do drugiej perspektywy finansowej w ramach programów UE (2007–2013).

Do oceny sytuacji finansowej gmin zastosowano metodę wskaźnikową, w której uwzględniono wybrane wskaźniki oceny dochodów i wydatków budżetowych oraz zadłużenia. W analizie dochodów uwzględniono 3 wskaźniki: udział dochodów własnych w dochodzie ogółem, udział nadwyżki operacyjnej w dochodzie ogółem i wielkość dochodu ogółem na mieszkańca. W analizie wydatków budżetowych zastosowano 2 wskaźniki: wskaźnik udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem i wskaźnik samofinansowania. Do oceny zadłużenia przyjęto poziom zobowiązań na mieszkańca i udział zobowiązań do dochodu ogółem.

W opracowaniu wykorzystano dane ze sprawozdań z wykonania budżetów gmin wiejskich w Polsce umieszczonych na stronach internetowych Ministerstwa Finansów i Banku Danych Regionalnych GUS.

Ocena zróżnicowania sytuacji dochodowej gmin

W ocenie dochodowej strony budżetu jednostki samorządu terytorialnego (JST) ważne jest zbadanie zmian: wielkości dochodu, jego dynamiki i struktury oraz zróżnicowania przestrzennego [Podstawka 2005]. Jednym z istotnych wskaźników oceny sytuacji finansowej jest poziom dochodu gminy w przeliczeniu na mieszkańca (tab. 1).

Z powyższych danych wynika, że we wszystkich regionach stopniowo wzrastały dochody budżetowe gmin. Tempo ich wzrostu było szybsze w okresie dobrej koniunktury, a słabsze w okresie złej. Najniższy poziom dochodu gmin występuje w województwie lubelskim, a najwyższy w zachodniopomorskim. W badanym okresie rozpiętości w poziomie dochodu na mieszkańca nie uległy zmianie. To oznacza, że gminy z województw wschodnich w małym stopniu wykorzystują fundusze UE. Na mniejsze zróżnicowanie sytuacji finansowej gmin wskazuje fakt, że w 2005 r. powyżej średniej krajowej było 5 województw, a w 2009 r. już tylko 3 województwa.

Powyższy wskaźnik nie pozwala na dokonanie pełnej oceny gospodarki finansowej gmin, gdyż nawet w gminach o jednakowym poziomie dochodu występują zróżnicowane potrzeby ze względu na różne ich warunki i specyfikę.

Tabela 1

Poziom dochodu w gminie na mieszkańca według województw (w zł)

Województwo	2005	2006	2007	2008	2009
Łódzkie	1726	1941	2145	2423	2495
Mazowieckie	1817	2158	2366	2572	2646
Małopolskie	1742	1974	2203	2365	2481
Śląskie	1800	1970	2181	2393	2434
Lubelskie	1667	1847	2033	2217	2332
Podlaskie	1737	1965	2092	2313	2560
Świętokrzyskie	1706	1974	2064	2277	2508
Lubuskie	1970	2122	2356	2449	2623
Wielkopolskie	1821	2004	2178	2440	2465
Zachodniopomorskie	2043	2258	2515	2725	2859
Dolnośląskie	1883	2166	2439	2574	2632
Opolskie	1737	1886	2071	2301	2375
Kujawsko-pomorskie	1844	2067	2227	2488	2618
Pomorskie	1932	2219	2490	2692	2712
Podkarpackie	1727	1954	2157	2334	2502
Warmińsko-mazurskie	1883	2131	2351	2582	2635

Źródło: GUS, Bank Danych Regionalnych.

W opinii osób zajmujących się finansami publicznymi lepszym wskaźnikiem oceny budżetu JST jest wielkość nadwyżki operacyjnej [Kosek-Wojnar 2007]. Nadwyżka operacyjna stanowi różnicę między dochodami bieżącymi i wydatkami bieżącymi. Im ona jest wyższa, tym JST ma większe możliwości zrealizowania swoich planów. Zgodnie z ustawą o finansach publicznych, dochody bieżące są to dochody budżetowe niebędące dochodami majątkowymi, a wydatki bieżące to wydatki budżetowe niebędące wydatkami majątkowymi. Kształtowanie się wielkości nadwyżki operacyjnej w gminach przedstawia tabela 2.

W badanym okresie wartość nadwyżki operacyjnej w gminach zmniejszyła się w większości województw, z wyjątkiem lubelskiego, zachodniopomorskiego i kujawsko-pomorskiego, głównie z powodu pogorszenia się koniunktury gospodarczej w latach 2008–2009. Udział nadwyżki operacyjnej w dochodzie budżetowym gmin wahał się od 5 do 18% i był najniższy w województwach lubuskim i warmińsko-pomorskim, a najwyższy w mazowieckim, wielkopolskim i łódzkim. W 2008 r. nadwyżką operacyjną dysponowało 2355 gmin, a nie miało jej 58, czyli 2,4% ogółu gmin w Polsce, a to oznacza, że aby pokryć bieżące potrzeby, muszą wyprzedawać majątek samorządowy lub zaciągać pożyczki. Poziom nadwyżki operacyjnej w gminach był najwyższy w województwach ma-

Tabela 2

Wskaźniki nadwyżki operacyjnej w gminach wg województw

Województwo	Nadwyżka operacyjna na gminę w tys. zł		Udział nadwyżki operacyjnej w dochodzie ogółem w %	
	2007	2009	2007	2009
Łódzkie	3331	2997	14,7	11,4
Mazowieckie	4564	3833	18,5	13,8
Małopolskie	3475	3250	11,6	9,6
Śląskie	5008	3130	13,8	7,7
Lubelskie	2364	2440	11,1	10,0
Podkarpackie	3018	2614	11,4	8,6
Podlaskie	1528	2148	9,9	11,4
Świętokrzyskie	2643	2589	11,6	9,4
Lubuskie	2225	1409	9,1	5,2
Wielkopolskie	3918	3569	14,6	11,6
Zachodniopomorskie	2315	2634	8,3	8,3
Dolnośląskie	4204	2531	11,2	6,2
Opolskie	2930	2193	10,8	7,1
Kujawsko-pomorskie	2364	2515	10,6	9,6
Pomorskie	4176	3691	12,2	9,5
Warmińsko-mazurskie	2173	1790	8,1	6,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS, Bank Danych Regionalnych.

zowieckim, pomorskim i wielkopolskim i wynosił w najbogatszych gminach: Kleszczów 96,4 mln zł, Piaseczno 67,6 mln zł, a w najbiedniejszych: Raciechowice 11,6 tys. zł, Górowo Iławeckie 41,0 tys. zł.

Nadwyżka operacyjna nie daje pełnej informacji o kondycji gospodarki finansowej gminy, nie uwzględnia bowiem dochodów i wydatków majątkowych oraz strony przychodowej i rozchodowej budżetu. To oznacza, że analizę sytuacji finansowej gmin należy oprzeć na rzeczywistych przepływach środków finansowych między gminą a innymi podmiotami.

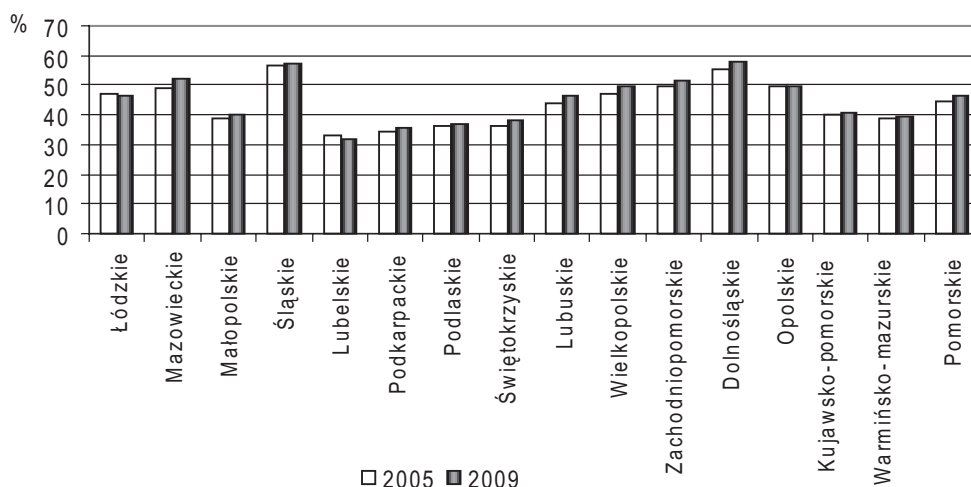
W ocenie sytuacji finansowej gmin ważne znaczenie spełnia analiza wskaźników udziału dochodów bieżących i dochodów własnych w dochodach budżetowych ogółem. Dochody bieżące stanowią te dochody, które gromadzone są w sposób systematyczny i stały. Stanowią one dominującą część dochodów budżetowych gmin, a to oznacza, że dochody ze sprzedaży majątku oraz z tytułu przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności są jedynie uzupełniającym źródłem zasilania budżetu.

Tabela 3

Wskaźniki udziału dochodów bieżących i dochodów własnych gmin w dochodach ogółem według województw (w %)

Województwo	Wskaźnik dochodów bieżących		Wskaźnik dochodów własnych	
	2005	2009	2005	2009
Łódzkie	93,9	92,2	47,4	46,7
Mazowieckie	93,0	93,8	49,3	52,1
Małopolskie	91,3	92,2	38,6	40,2
Śląskie	92,3	91,3	56,7	57,5
Lubelskie	94,2	94,3	33,2	32,0
Podkarpackie	93,8	91,2	34,6	35,8
Podlaskie	93,9	90,8	36,0	37,1
Świętokrzyskie	94,9	90,7	36,3	38,1
Lubuskie	89,1	88,5	43,7	46,2
Wielkopolskie	95,8	95,2	47,1	49,5
Zachodniopomorskie	88,6	91,4	49,6	51,7
Dolnośląskie	88,0	91,1	55,5	58,2
Opolskie	93,3	92,5	49,5	49,6
Kujawsko-pomorskie	95,2	93,1	39,9	40,7
Warmińsko-mazurskie	91,3	93,3	39,0	39,5
Pomorskie	90,1	93,2	44,3	46,6

Źródło: jak w tabeli 2.



Rysunek 1

Udział dochodów własnych w dochodzie budżetowym gmin według województw w 2005 i 2009 roku (w %)

Źródło: jak w tabeli 2.

W analizowanym okresie wskaźnik udziału dochodów bieżących w dochodach ogółem przekraczał 90% i był najwyższy w województwie wielkopolskim, a najniższy w lubuskim. W większości województw gminy charakteryzowały się rosnącym udziałem dochodów bieżących w dochodach budżetowych ogółem (tab. 3).

Podobną tendencję wykazuje również udział dochodów własnych w dochodzie budżetowym ogółem. Wskaźnik ten jest uważany powszechnie za miarę samodzielności finansowej gmin. W analizowanym okresie udział dochodów własnych gmin zwiększył się w większości województw, z wyjątkiem lubelskiego i łódzkiego.

Dane tabeli 3 wskazują na duże zróżnicowanie województw w zakresie samodzielności finansowej gmin, od 32% w lubelskim do 58% w dolnośląskim. To oznacza, że utrzymuje się nadal niska samodzielność finansowa gmin, szczególnie w regionie wschodnim, a więc na obszarach o niższym rozwoju infrastruktury, przemysłu i usług oraz o rozdrobnionym rolnictwie.

Z analizy przestrzennego zróżnicowania poziomu dochodów budżetowych wynika, że wysokie dochody gmin nie są efektem dużej zaradności władz samorządowych, lecz uwarunkowane są historyczną lokalizacją kapitału, stanem infrastruktury, bliskością dużych miast oraz atrakcyjnością turystyczną. Do podobnych stwierdzeń dochodzą także autorzy badający sytuację dochodową gmin wiejskich [Satoła 2010].

Ocena wydatków budżetowych gmin

W ocenie sytuacji finansowej gmin istotne znaczenie ma strona wydatkowa budżetu. Na podstawie jej analizy można ustalić, w jakim stopniu środki budżetowe są przeznaczane na rozwiązywanie problemów bieżących, a w jakim na rozwój gminy, jej konkurencyjność oraz promocję.

Do oceny tej strony gospodarki budżetowej gmin przyjęto wskaźnik udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem i wskaźnik samofinansowania. Ten ostatni obliczono, dzieląc dochody majątkowe razem z nadwyżką operacyjną przez wydatki majątkowe. Wskaźnik udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem pozwala ocenić zaangażowanie samorządu lokalnego w działalność inwestycyjną. W badanym okresie we wszystkich województwach wzrastał udział wydatków majątkowych, który utrzymywał się na poziomie 20–25% (tab. 4).

W 2007 r. średnia wartość wskaźników samofinansowania we wszystkich województwach przekraczała 100%, a to oznacza, że gminy mogły z własnych środków finansować zadania inwestycyjne. Najwyższą zdolnością do samofinansowania w 2007 r. charakteryzowały się gminy w województwach dolnośląskim i pod-

Tabela 4

Wskaźniki udziału wydatków majątkowych w wydatkach ogółem i samofinansowania gmin według województw (w %)

Województwo	Wskaźnik wydatków majątkowych		Wskaźnik samofinansowania	
	2005	2009	2007	2009
Łódzkie	19,6	25,6	106,5	69,2
Mazowieckie	22,1	26,8	104,9	67,9
Małopolskie	18,6	23,5	107,8	68,7
Śląskie	19,4	23,4	100,8	64,2
Lubelskie	15,6	20,1	106,4	74,7
Podlaskie	19,8	25,3	100,1	76,5
Świętokrzyskie	17,4	25,5	110,5	67,2
Lubuskie	20,4	23,6	113,0	75,4
Wielkopolskie	18,9	22,4	102,3	68,1
Zachodniopomorskie	17,0	22,4	116,0	70,5
Dolnośląskie	17,1	22,0	117,0	62,9
Opolskie	16,0	20,6	105,3	61,6
Kujawsko-pomorskie	14,7	21,1	108,0	73,2
Pomorskie	19,6	22,2	119,7	68,4
Podkarpackie	16,1	21,7	116,2	74,5
Warmińsko-mazurskie	15,2	19,4	108,2	60,1

Źródło: jak w tabeli 2.

karpackim. W 2009 r. samodzielność finansowa gmin uległa znacznemu obniżeniu i wahała się w granicach 60–76%. Pogorszenie wskaźników, które wystąpiło we wszystkich województwach, mogło być spowodowane znacznym ograniczeniem działalności inwestycyjnej w okresie występowania zjawisk kryzysowych.

Ocena poziomu zadłużenia gmin

Zadłużenie stanowi istotny wskaźnik charakteryzujący sytuację finansową gmin. Według ustawy o finansach publicznych, kwota zadłużenia nie może być większa od 60% wykonanego dochodu gmin. Ponadto, łączna kwota spłat rat i odsetek od kredytów i pożyczek oraz wykupu papierów wartościowych i udzielonych gwarancji i poręczeń nie może przekroczyć 15% planowanych na dany rok dochodów budżetowych gminy¹.

W badanym okresie zadłużenie gmin zwiększyło się o ponad 81%, zarówno ogółem, jak i na jednego mieszkańca, i było najwyższe w 2009 r. Wskaźnik udziału zadłużenia do dochodu ogółem zwiększył się z 17,6 do 22,5%, natomiast udział gmin o zadłużeniu powyżej 20% zwiększył się z 33,1 do 45,0%. W 2009 r. było 94,1% gmin zadłużonych. Gminy zadłużały się głównie przez zaciąganie kredytów i pożyczek, które stanowiły w badanych latach 86–88% zadłużenia ogółem. Zadłużenie z tytułu papierów wartościowych nie przekraczało 13%.

Tabela 5

Wskaźniki oceny poziomu zadłużenia gmin w latach 2005–2009

Rodzaj wskaźnika	2005	2006	2007	2008	2009
Zadłużenie ogółem w mln zł	8067,3	9586,3	9958,6	10821,0	14611,1
Dynamika zadłużenia	–	118,8	103,9	108,7	135,0
Zadłużenie do dochodu ogółem w %	17,6	18,5	17,5	17,4	22,5
Udział w zadłużeniu kredytów i pożyczek, w %	86,9	86,3	85,8	88,2	88,4
Udział w zadłużeniu papierów wartościowych w %	10,8	11,9	13,0	10,8	10,7
Udział gmin o zadłużeniu pow. 20%	33,1	35,8	32,0	39,2	45,0
Udział zadłużenia długookresowego w %	92,8	93,6	95,1	98,8	98,4
Wynik finansowy gmin w mln zł	–24,3	–1455,3	+929,0	–574,8	–5120,5
Zadłużenie na mieszkańca w zł	318,3	324,0	330,9	352,7	573,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Ministerstwo Finansów. Sprawozdania roczne z wykonania budżetu JST w latach 2005–2009 (<http://www.mf.gov.pl/>).

¹ Od 2014 r., zgodnie z ustawą o finansach publicznych z dnia 29 sierpnia 2009 r., wskaźnik zadłużenia dla JST będzie ustalany indywidualnie.

W ocenie gospodarki budżetowej gmin nie można pominąć analizy nadwyżki budżetowej i deficytu. W badanym okresie z wyjątkiem 2007 r. występowało saldo ujemne i było najwyższe w 2009 r., w którym gmin deficytowych było 74,8%, a jego poziom przekroczył kwotę 5120 mln zł.

Do oceny zróżnicowania sytuacji finansowej gmin w ujęciu regionalnym przyjęto dwa wskaźniki: średni poziom deficytu/nadwyżki budżetowej w gminie i relację wyniku finansowego dochodu ogółem. Ujemnym saldem w 2005 r. charakteryzowały się gminy sześciu województw: łódzkiego, mazowieckiego, małopolskiego, lubuskiego, dolnośląskiego i pomorskiego, natomiast w 2009 r. ze wszystkich województw (tab. 6).

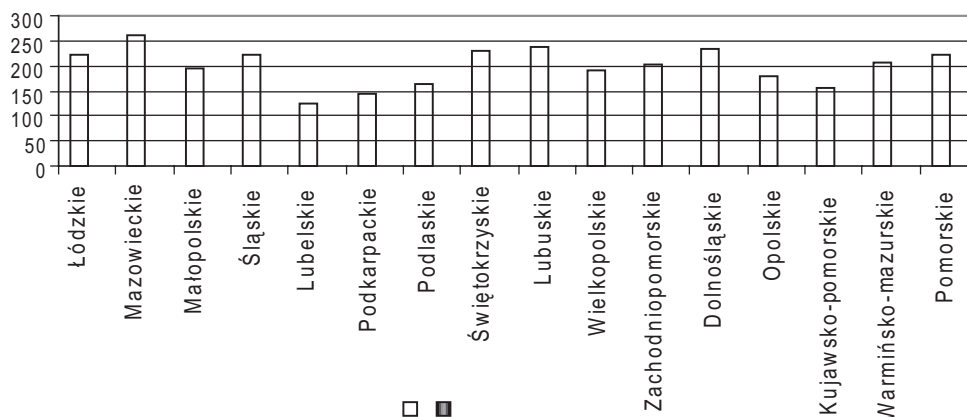
Wskaźniki udziału deficytu budżetowego w dochodach ogółem w 2009 r. były w miarę wyrównane: od -5,3% w województwie lubelskim do -9,8% w mazowieckim. Przeciętnie najniższy poziom deficytu w 2009 r. miały gminy w województwach lubelskim i kujawsko-pomorskim, natomiast najwyższy w śląskim i dolnośląskim. Rozpiętość w poziomie deficytu budżetowego między województwami lubelskim i śląskim była największa i wynosiła 1:2,8.

Tabela 6

Średnia wielkość nadwyżki/deficytu budżetowego w gminie oraz ich udział w dochodzie ogółem według województw

Województwo	Nadwyżka/deficyt na jedną gminę w tys. zł		Udział w dochodzie ogółem w %	
	2005	2009	2005	2009
Łódzkie	-127,7	-2270,2	-0,7	-8,6
Mazowieckie	-422,1	-2625,1	-1,2	-9,8
Małopolskie	-224,9	-2685,3	-0,9	-7,9
Śląskie	+226,0	-3707,2	+0,7	-9,1
Lubelskie	+300,7	-1301,0	+1,7	-5,3
Podkarpackie	+136,7	-1795,3	+0,6	-5,8
Podlaskie	+121,9	-2521,5	+0,6	-6,3
Świętokrzyskie	+129,2	-2520,7	+0,9	-9,1
Lubuskie	-138,9	-2453,7	-0,7	-9,0
Wielkopolskie	+199,8	-2365,6	+0,9	-7,6
Zachodniopomorskie	+218,4	-2237,2	+1,0	-7,1
Dolnośląskie	-307,3	-3615,7	-1,0	-8,9
Opolskie	+452,9	-2305,1	+2,0	-7,5
Kujawsko-pomorskie	+150,0	-1593,5	+0,8	-6,0
Pomorskie	-289,6	-2927,1	-1,1	-7,6
Warmińsko-mazurskie	+19,6	-2511,5	+0,1	-8,4

Źródło: jak w tabeli 4.



Rysunek 2

Deficyt budżetowy gmin na jednego mieszkańca według województw w 2009 r. (w zł)

Źródło: jak w tabeli 4.

Bardziej miarodajnym wskaźnikiem zróżnicowania sytuacji finansowej gmin między województwami jest wartość deficytu budżetowego na jednego mieszkańca (rys. 2).

W 2009 r. utrzymywało się duże zróżnicowanie regionalne poziomu deficytu budżetowego w przeliczeniu na jednego mieszkańca gminy. Największe obciążenie mieszkańców deficytem budżetowym gmin występowało w województwach mazowieckim, lubuskim i dolnośląskim, a najniższe w lubelskim, podkarpackim i kujawsko-pomorskim. Rozpiętość między najniższym i najwyższym deficytem budżetowym w przeliczeniu na mieszkańca była mniejsza niż na gminę i wynosiła jak 1:2,2. Pogorszenie sytuacji finansowej gmin we wszystkich regionach było wynikiem zarówno oddziaływania zjawisk kryzysowych w gospodarce, jak i podjęcia przez samorządy realizacji nowych zadań inwestycyjnych w ramach instrumentów pomocowych na lata 2007–2013.

Podsumowanie

Celem badań była próba przeprowadzenia oceny gospodarki budżetowej gmin w Polsce w latach 2005–2009 oraz jej zróżnicowania w ujęciu regionalnym. Na podstawie przeprowadzonej wielowskaźnikowej analizy dochodów i wydatków budżetowych oraz sytuacji finansowej sformułowano następujące wnioski:

1. W badanym okresie gminy we wszystkich województwach charakteryzowały się wysokim poziomem i dynamiką wzrostu dochodów budżetowych

zarówno ogółem, jak i na jednego mieszkańca. Równocześnie zwiększył się w większości województw, z wyjątkiem lubelskiego i opolskiego, udział dochodów własnych, a to oznacza podniesienie autonomii dochodowej. Samodzielność gmin jest nadal niska i zróżnicowana przestrzennie od poziomu 32% w lubelskim do 58% w dolnośląskim.

2. Nadwyżka operacyjna, będąca różnicą między dochodem bieżącym i wydatkami bieżącymi budżetu, stanowi istotne kryterium oceny zdolności kredytowej gminy oraz jej możliwości inwestycyjnych. W 2009 r. gminy w 12 województwach zanotowały spadek nadwyżki operacyjnej ogółem, a w 14 spadek jej udziału w dochodzie budżetowym ogółem. Najwyższy poziom nadwyżki operacyjnej uzyskały gminy w województwach mazowieckim i wielkopolskim, a najniższy w lubelskim i opolskim.
3. W strukturze wydatków budżetowych gmin we wszystkich regionach dominowały wydatki bieżące, ale równocześnie zwiększał się udział wydatków majątkowych. Ich udział zwiększył się z najniższego poziomu 15% w 2005 r. w woj. warmińsko-mazurskim i lubelskim do 27% w 2009 r. w mazowieckim. W badanym okresie we wszystkich regionach znacznie obniżył się wskaźniki samofinansowania inwestycji.
4. Wyższa dynamika wzrostu wydatków niż dochodów spowodowała pojawienie się deficytu budżetowego gmin we wszystkich regionach oraz zwiększenie jego wartości zarówno w przeliczeniu na mieszkańca, jak i udziału w dochodzie budżetowym ogółem. To oznacza, że gminy w coraz większym stopniu odczuwają negatywny wpływ spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego.

Literatura

Acta Scientiarum Polonorum – Oeconomia 9 (2) 2010.

BORODO A., 2006: Samorząd terytorialny. System prawno-finansowy. Wyd. Lexis Nexis, Warszawa.

DYLEWSKI M., FILIPIAK B., GORZAŁCZYŃSKA-KOCZKODAJ M. 2006: Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa,

GONET W. 2006: Kredyty, pożyczki, obligacje w gospodarce finansowej samorządu terytorialnego. Monografie i Opracowania. Wyd. SGH, Warszawa.

KOSEK-WOJNAR M., SURÓWKA K. 2007: Podstawy finansów samorządu terytorialnego. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.

PODSTAWKA M. 2005: Podstawy finansów. Teoria i praktyka. Wyd. SGGW, Warszawa.

SATOŁA Ł. 2010: Ocena sytuacji finansowej gmin wiejskich w Polsce w latach 2006–2008.

Wskaźniki do oceny sytuacji finansowej jednostek samorządu terytorialnego w latach 2005–2009, Ministerstwo Finansów, Warszawa.

The regional differentiation of financial situation of communes in Poland, in 2005–2009 years

Abstract

The paper presents analysis of financial situation of communes/municipalities in Poland in the period 2005–2009. A ratio analysis was used for the evaluation of the budget economy of communes. The communes were assessed according to the following criteria: independent profits, self-financing of expenditures, capacity to make loans and borrow as well as value of operating surplus and value of financial result. As a result of the survey a persistence of significant diversities of the financial situation of communes was stated in the regional diameter and its deterioration in the years 2008 and 2009.

Marlena Piekut

Kolegium Nauk Ekonomicznych i Społecznych
Politechnika Warszawska

Innowacyjna przedsiębiorczość szansą rozwoju sektora MSP

Wstęp

Przedsiębiorczość jest stanem pożądanym we wszystkich podmiotach gospodarowania niezależnie od ich stanu własności i wielkości. Przedsiębiorczość polega na twórczym rozpoznaniu i analizowaniu możliwości wykorzystania przedsiębiorczych strategii konkurowania. Meritum przedsiębiorczości to tworzenie szans i dążenie do ich wykorzystania niezależnie od posiadanych zasobów. Jedną z takich szans dają przedsiębiorcom fundusze unijne. Osoba przedsiębiorcza ma szansę na rozbudowę swego przedsiębiorstwa przy współudziale środków publicznych. Kluczem do rozwoju przedsiębiorstw, a także gospodarki jest nastawienie na wynalazczość i innowacyjność, na nowoczesną produkcję. W przeszłości wprowadzenie innowacji było przedmiotem wyboru tych przedsiębiorców, którzy chcieli być liderami, obecnie wobec nasilającej się konkurencji, globalizacji rynków i narastających zmian w otoczeniu bycie innowacyjnym to konieczność. Innowacyjność to obecnie warunek istnienia i cecha współczesnego przedsiębiorcy.

Innowacja według OECD oraz Eurostatu to wdrożenie nowego lub istotnie ulepszanego produktu, nowego lub istotnie ulepszanego procesu, nowej metody marketingu lub nowej metody organizacji w zakresie praktyk biznesowych, organizacji miejsca pracy bądź relacji ze środowiskiem zewnętrznym [Oslo Manual... 2005].

Powstawanie innowacji przechodzi w ramach działalności innowacyjnej przez kolejne fazy: badawczą (naukową), finansową, organizacyjną i handlową. Ponadto proces ten cechuje się sprzężeniem i współzależnością poszczególnych etapów, wysokim ryzykiem, wykorzystaniem różnych źródeł informacji, a również dużą kosztownością [Pawlak 2009, s. 30]. Powstanie innowacji jest zatem efektem złożonego, wielopoziomowego procesu innowacyjnego. Jasiński [2009, s. 13] w symboliczny sposób przedstawia istotę procesu innowacyjnego z „dwoma nogami”, jedną stojącą w sferze badawczo-rozwojowej, a drugą w sferze produkcji.

System wsparcia unijnego, szczególnie rozbudowany w zakresie innowacyjności, jest jedną z szans, które powinni wykorzystać przedsiębiorcy. Każdy przedsiębiorca, który chce się rozwijać, powinien zaplanować rozwój swojego podmiotu z udziałem środków pochodzących z Unii Europejskiej i sporządzić kilkuletnią strategię wykorzystania tych środków, bo każdy kolejny pomyślnie rozliczony projekt wzmocni pozycję przedsiębiorstwa na rynku.

Celem pracy jest wskazanie możliwości wsparcia innowacyjnych przedsięwzięć w przedsiębiorstwach sektora MSP ze środków Unii Europejskiej, a także wskazanie konkretnych programów, a wśród nich działań wspierających innowacje i innowacyjność.

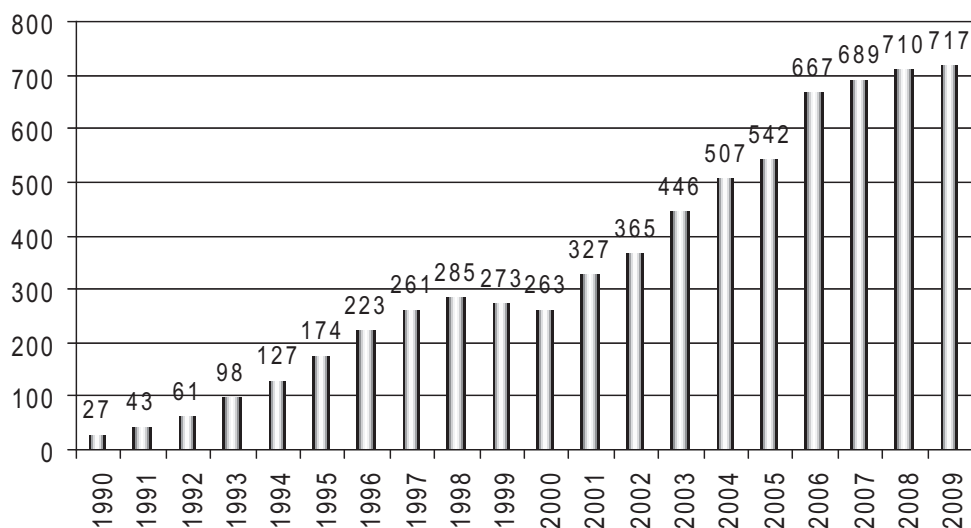
Możliwości wsparcia innowacyjnych przedsięwzięć

Przedsiębiorczość wymaga kreatywnego myślenia, myślenie to prowadzi do przedsiębiorczej innowacyjności, niezwykle istotnej we współczesnym świecie. Jedną z funkcji, jaką powinien spełniać przedsiębiorca to sprostać konkurencji, zapewnić sobie sukces, a to wszystko jest możliwe właśnie dzięki innowacyjności.

Polityka Unii Europejskiej wspiera rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w szczególności jeśli chodzi o działalność innowacyjną. Do niedawna uważano, że punktem wyjścia dla innowacji są badania i rozwój, obecnie jednak uwagę kieruje się w stronę systemowego modelu innowacji, w którym innowacje stanowią produkty interakcji pomiędzy ludźmi, organizacjami a ich otoczeniem. Proces innowacji nie jest jednokierunkowy i powodowany jedynie przez rozwój naukowy, ale ma charakter interaktywny z silnym elementem informacji zwrotnej, to znaczy nie tylko działalność badawczo-rozwojowa wpływająca na procesy innowacyjne, ale także zjawisko odwrotne, czyli działalność B+R, która jest kształtowana przez proces innowacyjny [Kierunki zwiększania... 2006, s. 10–11]. Fundamentem założeń unijnej polityki jest więc wspieranie relacji działających na zasadzie sprzężeń zwrotnych, które umożliwiają przedsiębiorstwom ukazywanie ich potrzeb oraz zmian w ich otoczeniu [Ratajczak, Mądra 2008].

Wsparcie procesów innowacyjnych obejmuje między innymi [Matusiak 2009, s. 13–14]:

- doradztwo w realizacji przedsięwzięć innowacyjnych,
- organizację powiązań przedsiębiorców z naukowcami,
- tworzenie popytu na nowe produkty i technologie oraz pomoc w ich certyfikacji i dopuszczeniu do rynków,
- ochronę praw własności intelektualnej,
- rozwój systemów finansowania ryzyka.



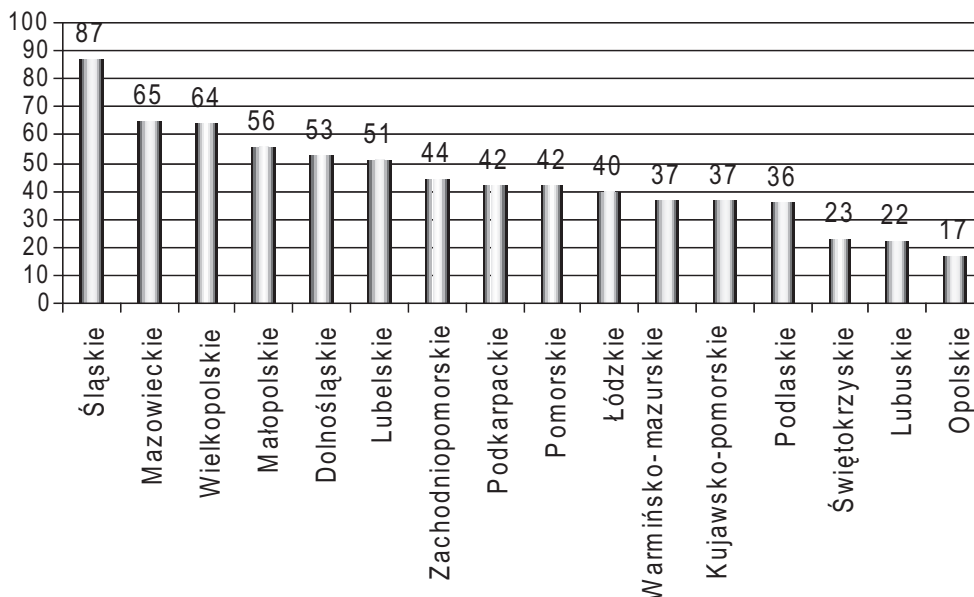
Rysunek 1

Liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w latach 1990–2009

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Matusiak 2009, s. 20].

Z Raportu o „ośrodkach innowacji i przedsiębiorczości w Polsce” [Matusiak 2009, s. 24, 27] wynika, że w połowie 2009 r. funkcjonowało około 717 ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, podczas gdy na początku XXI w. było ich trochę ponad 260 (rys. 1). Odnotowano także sukcesywny wzrost liczby podmiotów oferujących pomoc dla innowacyjnych przedsiębiorców. W 2008 r. ośrodki wspomagające innowacyjną przedsiębiorczość stanowiły niepełne 20%, podczas gdy rok później 28%. Jak zaznacza redaktor Raportu, w najbliższych latach rozwój ośrodków innowacji i przedsiębiorczości powinien iść w kierunku profesjonalizacji działalności. Nowe powstające instytucje powinny pracować w otoczeniu nauki i badań, a wiele jednostek badawczo-rozwojowych powinno przekształcić się w ośrodki innowacji, ponieważ tylko takie jednostki będą miały szanse uzyskania pomocy finansowej z funduszy unijnych.

W układzie regionalnym ośrodki innowacji i przedsiębiorczości znajdują się głównie w dużych miastach, szczególnie wokół aglomeracji (Katowice, Warszawa, Kraków, Trójmiasto). Na terenach wiejskich działa niewiele ośrodków (6). Największe nasycenie ośrodkami innowacji i przedsiębiorczości w układzie terytorialnym odnotowano na Górnym Śląsku (87 jednostek), Mazowszu i w Wielkopolsce (64), najmniej w województwach opolskim (17), lubuskim oraz świętokrzyskim [Matusiak 2009, s. 26].



Rysunek 2

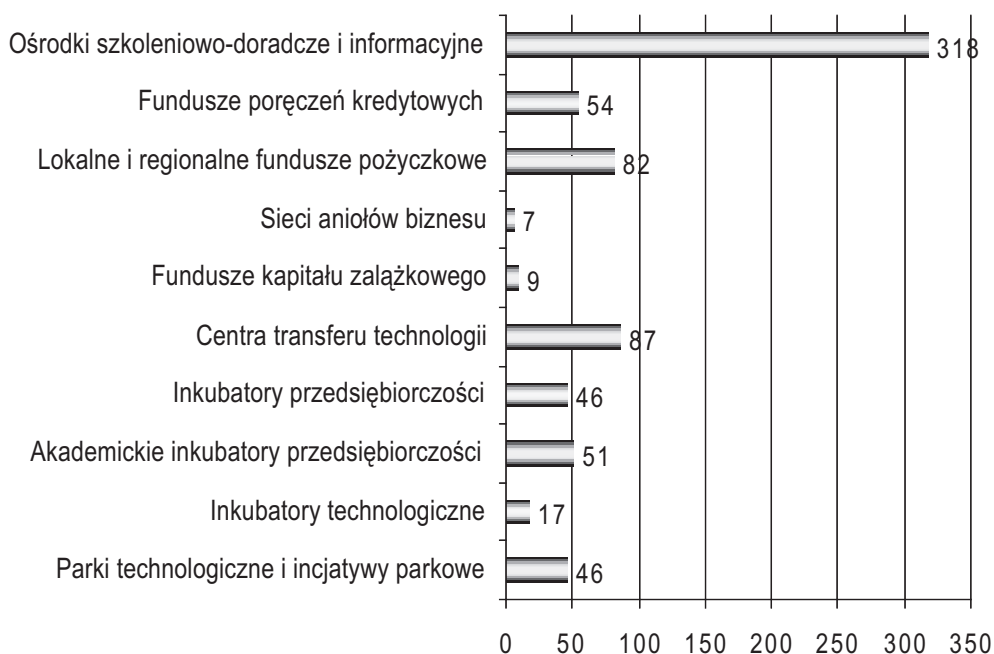
Liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w układzie województw w 2009 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Matusiak 2009, s. 20].

Jeśli chodzi o strukturę rodzajową ośrodków innowacji i przedsiębiorczości, to największą grupę stanowią jednostki szkoleniowo-doradcze i informacyjne (318 jednostek), a następnie centra transferu technologii (87) oraz lokalne i regionalne fundusze pożyczkowe (82) (rys. 2). Jak się podkreśla, największa liczba ośrodków szkoleniowo-doradczych spowodowana jest łatwością ich uruchomienia, przy stosunkowo niskich nakładach finansowych, a szerokie możliwości świadczenia usług doradczych, informacyjnych i szkoleniowych dają swobodę organizacyjną. W dalszej kolejności pod względem liczby ośrodków są fundusze poręczeń kredytowych, akademickie inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory przedsiębiorczości oraz parki technologiczne i inicjatywy parkowe. Fundusze kapitału załóżkowego (9 jednostek) oraz sieci aniołów biznesu (7) stanowią najmniejszą grupę ośrodków (rys. 3).

Wsparcie procesów innowacyjnych obejmuje także organizację powiązań (bądź ich intensyfikację) między przedsiębiorcami i naukowcami. We współczesnej gospodarce sfery te powinny współpracować ze sobą i uzupełniać się.

W ramach europejskich mechanizmów pomocowych dostępne są też środki na wzmocnienie infrastrukturalne działów badawczo-rozwojowych bądź na stworzenie tego typu komórek organizacyjnych w strukturach przedsiębiorstw [Kasprzak 2009, s. 45].



Rysunek 3

Rodzaje ośrodków innowacji i przedsiębiorczości w Polsce w 2009 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Matusiak 2009, s. 24].

Wsparcie procesów innowacyjnych wynagradza więc bliską współpracę sfery badawczej z przedsiębiorstwami bądź zakończenie prac badawczych zastosowaniem ich w praktyce. Przedsiębiorcy, aby pozyskać wsparcie unijne, często zmuszeni są do nawiązania kontaktu z jednostkami badawczo-rozwojowymi, od których zamawiają określone badania [Kasprzak 2009, s. 43–44]. W Polsce udziały poszczególnych podmiotów w finansowaniu nauki przedstawiają się odmiennie w porównaniu do średniej dla UE, ponieważ to głównie budżet państwa finansuje naukę. W ogóle źródeł finansowania działalności badawczo-rozwojowej nakłady z budżetu państwa w latach 2004–2007 wynosiły od około 58 do 62%, podczas gdy w krajach UE z tego źródła pochodziło około 35%. Udział podmiotów gospodarczych w finansowaniu działalności B+R w Polsce kształtował się w omawianym okresie na poziomie 23–26%, natomiast w krajach UE udział podmiotów gospodarczych w finansowaniu nauki stanowił około 54% [Nauka... 2009, s. 48–49]. Warto jednak zaznaczyć, że uczelnie niejednokrotnie koncentrują się wyłącznie na badaniach teoretycznych, które nie przynoszą z reguły wymiernych korzyści gospodarce i społeczeństwu [Kasprzak 2009, s. 44]. Taka sytuacja wynika z udziałów środków przeznaczanych na poszczególne rodzaje badań. Znaczna część środków w latach 2004–2007 (od około 37 do

prawie 40%) przeznaczona była na badania podstawowe, natomiast na badania stosowane przeznaczano 24–25%, a na prace rozwojowe 35–39% [Nauka... 2009, s. 32].

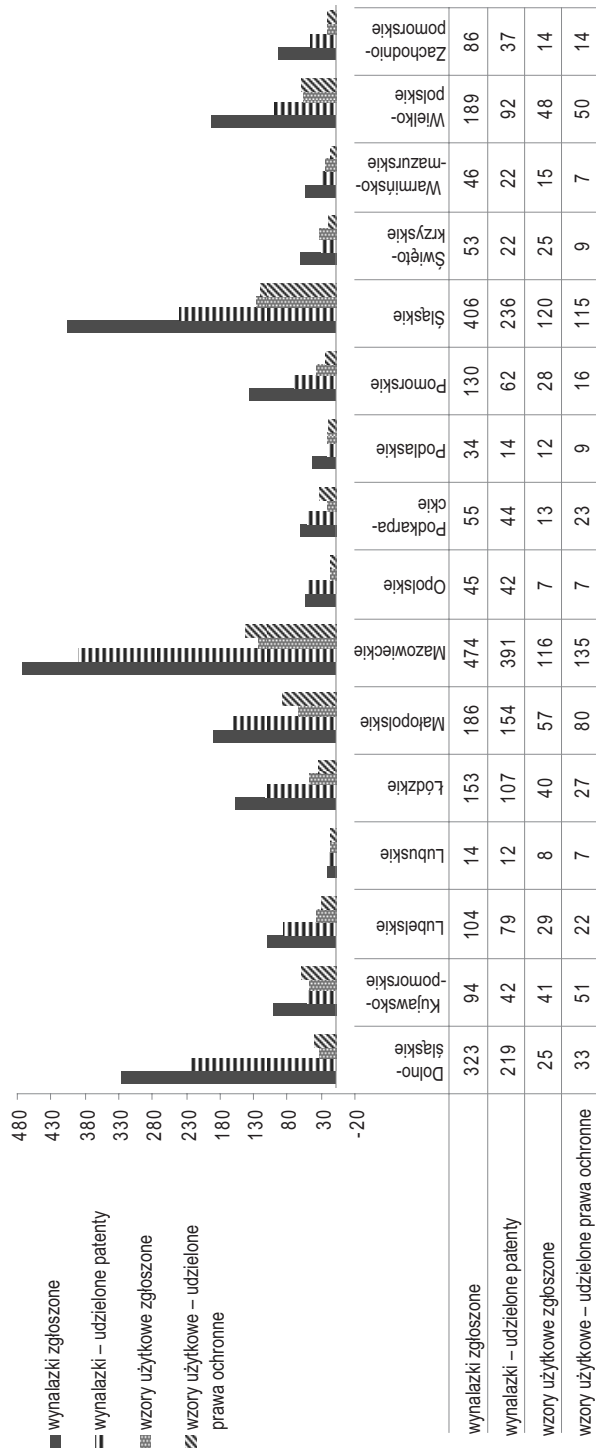
Barierą we współpracy nauka – biznes jest też poziom wiedzy polskich przedsiębiorców na temat działalności jednostek badawczo-rozwojowych. Na podstawie badania zrealizowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego stwierdzono, że o możliwości współpracy z naukowcami nie wie jedna piąta polskich przedsiębiorców, a 40% prowadzących działalność gospodarczą nigdy nie podejmowało prób nawiązania takiej kooperacji. Tylko co dziesiąty przedsiębiorca widzi szanse wzrostu możliwości eksportowych w wyniku współpracy z naukowcami. Na podstawie wyników badań zrealizowanych przez Pentor Research International stwierdzono, że przedsiębiorcy obawiają się także strat finansowych spowodowanych niepowodzeniem prac nad komercjalizacją wyników badań, co dodatkowo wstrzymuje ich przed współpracą z jednostkami B+R [Szcześniak 2009, s. 40].

Kolejną możliwością finansowania prac badawczych w ramach środków UE jest pozyskanie wsparcia na nabycie nowej technologii, np. w formie nowych rozwiązań technologicznych, licencji, patentów, czy know-how [Kasprzak 2009, s. 44]. W Polsce w 2007 r. zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw wynosił 1,7% w strukturze nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych, a na działalność badawczo-rozwojową przeznaczano ponad 8% [Nauka... 2009, s. 149].

Powyższe możliwości wsparcia innowacyjnych przedsięwzięć uzupełniają linie pomocowe przeznaczone na sfinansowanie procesu rejestracji wzorów przemysłowych i technologii w odpowiednich instytucjach [Kasprzak 2009, s. 45]. W 2006 r. zgłosiliśmy do ochrony prawie 57 wynalazków na milion mieszkańców, podczas gdy średnia dla Stanów Zjednoczonych wynosiła około 742, a dla Niemiec prawie 58. Najgorzej w omawianym rankingu państw wypadły Turcja z 15 zgłoszonymi wynalazkami na milion mieszkańców, Portugalia – 17 oraz Litwa – 19 [Nauka... 2009, s. 177].

Na podstawie danych GUS stwierdzono, że w liczbie zgłaszanych wynalazków przodują Mazowsze i Śląsk, jak również Dolny Śląsk i Wielkopolska (rys. 4). W 2007 r. najwięcej patentów uzyskano w województwach mazowieckim, śląskim i dolnośląskim. Najwięcej zgłoszeń oraz praw ochronnych na wzory użytkowe odnotowano w województwach śląskim, mazowieckim oraz małopolskim.

Podsumowując, istnieje wiele możliwości wsparcia innowacyjnej przedsiębiorczości, niemniej jednak istnieje też wiele barier rozwoju innowacyjności. Pierwszą z nich jest brak środków finansowych, bo jak się twierdzi – prawdziwe innowacje kosztują, ponieważ dają przewagę konkurencyjną, ale praca nad nimi



Rysunek 4

Ochrona własności przemysłowej w województwach w 2007 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Nauka i technika 2009, s. 182].

wymaga poświęcenia miesięcy lub lat i wymaga dużych nakładów finansowych [Tałasiewicz, Tynel 2009]. Barięą jest także brak motywacji, niektórzy przedsiębiorcy z góry godzą się na porażkę w obszarze innowacji i wolą bazować na wypraktkowanych już rozwiązaniach. Nie znają też możliwości wsparcia w zakresie innowacyjnej przedsiębiorczości. Na niepowodzenie skazani są też ci przedsiębiorcy, którzy nie mają strategii rozwoju firmy bądź też nie przełożą jej w sposób zrozumiały pracownikom. Pracownicy z reguły obawiają się innowacji i są do nich sceptycznie nastawieni. Charakteryzuje ich pewien opór wobec zmian, ponieważ wiąże się to z wchodzeniem w nowe role i stosunki, z przejmowaniem nowych zadań. Pracownicy, którzy nie są właściwie poinformowani będą mieć zachwiane poczucie bezpieczeństwa, należy więc tak wspierać różne pomysły i rozwiązania, aby oni mieli świadomość, że zmiany są niezbędne.

Programy wspierające innowacyjne przedsięwzięcia ze środków UE

W ramach funduszy unijnych można sfinansować projekty obejmujące doradztwo oraz szkolenia, dzięki którym jest zmniejszane ryzyko popełnienia pomyłek i wskazywane są poprawne rozwiązania ograniczające koszty wprowadzenia innowacji.

Wsparcie projektów szkoleniowych jest możliwe w Programie Operacyjnym Kapitał Ludzki w *Poddziałaniu 2.1.1. Rozwój kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach* [Szczegółowy opis... 2009]. W ramach tego działania finansowane są ponadregionalne zamknięte projekty szkoleń oraz doradztwo dla przedsiębiorców i pracowników przedsiębiorstw, przygotowane na podstawie indywidualnych strategii rozwoju firm. Przedsiębiorcy mogą uczestniczyć również w ogólnopolskich otwartych projektach szkoleń: ogólnych i specjalistycznych, a także w studiach podyplomowych.

W Priorytecie VIII. Regionalne kadry gospodarki w ramach *Poddziałania 8.1.1. Wspieranie rozwoju kwalifikacji zawodowych i doradztwo dla przedsiębiorstw* organizowane są ogólne oraz specjalistyczne szkolenia, a także doradztwo dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw m.in. w zakresie: zarządzania, wdrażania technologii produkcyjnych przyjaznych środowisku, organizacji pracy, wykorzystania w prowadzonej działalności technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Organizowane jest także doradztwo dla przedsiębiorców i ich pracowników.

W ramach *Poddziałania 8.2.1. Wsparcie dla współpracy sfery nauki i przedsiębiorstw* organizowane są staże i szkolenia praktyczne dla pracowników przed-

siębiorstw w jednostkach naukowych, a także dla pracowników naukowych w przedsiębiorstwach.

Wśród unijnych programów wspierających innowacyjne przedsięwzięcia można wyróżnić Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (POIG), który wspiera przedsiębiorców otwartych na innowacje. Podstawowym celem programu jest rozwój polskiej gospodarki przez: zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw, wzrost konkurencyjności polskiej nauki, zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym, zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym, tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy oraz wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce [Szczegółowy opis... 2010].

W Priorytecie III. Kapitał dla innowacji w ramach *Działania 3.1. Inicjowanie działalności innowacyjnej* wsparcie mogą uzyskać nowe przedsiębiorstwa, które są tworzone na bazie innowacyjnych pomysłów. Wsparcie obejmuje doradztwo w zakresie tworzenia przedsiębiorstw, udostępnienie infrastruktury i usług niezbędnych dla nowo powstałych przedsiębiorstw oraz zasilenia finansowego nowo powstałego przedsiębiorcy.

W Priorytecie IV. Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia *Działanie 4.4. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym* ma za zadanie wspieranie produkcyjne i usługowe przedsiębiorstw, które dokonują nowych inwestycji, w tym nabycia innowacyjnych rozwiązań technologicznych.

Celem *Działania 4.5. Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki* jest poprawa konkurencyjności i podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki przez wsparcie produkcyjnych i usługowych przedsiębiorstw dokonujących inwestycji o wysokim potencjale innowacyjnym. Priorytetowo traktuje się inwestycje związane z rozpoczęciem lub rozwinięciem prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej w przedsiębiorstwie.

Priorytet V. Dyfuzja innowacji obejmuje *Działanie 5.2. Wspieranie instytucji otoczenia biznesu świadczących usługi proinnowacyjne oraz ich sieci o znaczeniu ponadregionalnym*. Działanie to ma na celu ułatwienie przedsiębiorcom dostępu do kompleksowych, wysokiej jakości usług biznesowych niezbędnych z punktu widzenia prowadzenia działalności innowacyjnej. Przedsiębiorcy stanowią grupę docelową tego działania.

Działanie 5.3. Wspieranie ośrodków innowacyjności polega na wspieraniu powstawania oraz rozwoju ośrodków zlokalizowanych na obszarach o wysokim potencjale rozwoju. Wsparcie dla wyżej wymienionych ośrodków ma zapewnić dostęp do kompleksowych usług zarówno przedsiębiorcom dążącym do wprowadzenia nowych rozwiązań, jak również naukowcom pragnącym rozpocząć działalność gospodarczą.

W ramach funduszy unijnych istnieją działania przyczyniające się do zwiększenia liczby zgłoszeń mających na celu uzyskanie ochrony własności przemysłowej (praw ochronnych na wzory użytkowe, patentów, praw z rejestracji na wzory przemysłowe) składanych przez wnioskodawców za granicą oraz ułatwienie realizacji ochrony. Działanie obejmuje dofinansowanie projektów zwiększających świadomość przedsiębiorców na temat praw i możliwości ochrony własności przemysłowej oraz korzyści płynących z tej ochrony.

W Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka [Szczegółowy opis... 2010] *Działanie 4.2. Stymulowanie działalności B+R przedsiębiorstw oraz wsparcie w zakresie wzornictwa przemysłowego* obejmuje dwa typy projektów. Z jednej strony działanie to ma na celu wzmocnienie przedsiębiorstw prowadzących działalność B+R, a z drugiej strony przyczynia się do zwiększenia wykorzystania wzornictwa przemysłowego i użytkowego.

Działanie 5.4. Zarządzanie własnością intelektualną obejmuje wsparcie finansowe na pokrycie kosztów uzyskania ochrony własności przemysłowej, a także wsparcie na pokrycie kosztów związanych z postępowaniem w sprawie unieważnienia patentu, prawa rejestracji albo prawa ochronnego na wzór użytkowy. Celem działania jest poprawa efektywności funkcjonowania rynku innowacji i przepływu rozwiązań innowacyjnych przez upowszechnianie stosowania prawa własności intelektualnej, w szczególności przez uzyskiwanie ochrony własności przemysłowej. Beneficjenci to MSP oraz instytucje otoczenia biznesowego. Grupami docelowymi są przedsiębiorcy (należący do sektora MSP), a także osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą (wynalazcy).

Należy pamiętać, że oprócz programów na poziomie krajowym wspierających innowacyjnych przedsiębiorców, dla każdego województwa istnieją Regionalne Programy Operacyjne, które również oferują pomoc innowacyjnym przedsiębiorstwom. Na przykład przedsiębiorcy z województwa mazowieckiego zainteresowani innowacjami mogą otrzymać wsparcie w ramach Priorytetu I. Tworzenie warunków dla rozwoju potencjału innowacyjnego i przedsiębiorczości na Mazowszu, którego zadaniem jest tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju innowacyjnego potencjału i wsparcie rozwoju przedsiębiorczości. Celem *Działania 1.2. Budowa sieci współpracy nauka – gospodarka* jest wzrost przepływu innowacji do gospodarki przez wspieranie inwestycji w badania i przedsięwzięcia rozwojowe [Szczegółowy opis... 2010]. Działanie to ma za zadanie podniesienie innowacyjności przedsiębiorców dzięki wykorzystywaniu rezultatów prac B+R zrealizowanych na ich potrzeby przez jednostki naukowe.

W ramach *Działania 1.5. Rozwój przedsiębiorczości* przedsiębiorcy mogą uzyskać wsparcie na realizację nowych inwestycji, obejmujących np. dywersyfikację produkcji przedsiębiorstwa przez wprowadzenie nowych dodatkowych produktów lub zasadniczej zmiany dotyczącej procesu produkcyjnego w istnie-

jącym przedsiębiorstwie. W ramach tego działania można uzyskać wsparcie na usługi doradcze w zakresie projektowania, wdrażania i doskonalenia: nowego produktu lub usługi, systemów zarządzania jakością i innych wspomagających zarządzanie, zarządzania środowiskiem, BHP, a także w zakresie certyfikacji wyrobów, usług, maszyn i urządzeń.

Działanie 1.6. Wspieranie powiązań kooperacyjnych o znaczeniu regionalnym ma na celu rozwój sieci powiązań gospodarczych przez wspieranie powstawania oraz rozwoju klastrów i powiązań kooperacyjnych między przedsiębiorstwami i sferą badawczo-rozwojową. W ramach tego działania wsparciem są obejmowane wspólne przedsięwzięcia grup przedsiębiorców mających na celu wzmocnienie powiązań między sferą B+R i przedsiębiorcami. U podstaw leży założenie, że współpraca między tymi podmiotami przyczyni się do łatwiejszego transferu wiedzy, wymiany doświadczeń oraz zmniejszenia kosztów działalności dzięki wykorzystaniu wspólnej infrastruktury.

Oprócz bezzwrotnych funduszy unijnych, innowacyjne MSP mogą korzystać również z instrumentów inżynierii finansowej, czyli wszelkich zwrotnych instrumentów finansowych, w których rozdziale uczestniczą instytucje finansowe. Na poziomie UE przedsiębiorcy mają do dyspozycji Program Ramowy na rzecz konkurencyjności i innowacyjności (CIP), którego celem są inwestycje kapitałowe w fundusze podwyższonego ryzyka oraz Instrument Podziału Ryzyka (RSFF) w 7. PR, którego celem jest zwiększenie dostępu do kredytów i gwarancji na finansowanie projektów wysokiego ryzyka w sferze B+R [Szewczyk 2009].

W ramach programów krajowych Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka oferuje kilka działań z zakresu inżynierii finansowej, np.: *Działanie 3.2. Wspieranie funduszy kapitału podwyższonego ryzyka, Podziałanie 3.3.1. Tworzenie systemu ułatwiającego inwestowanie w MSP, Działanie 4.3. Kredyt technologiczny*. W ramach Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej przedsiębiorcy mogą korzystać z kredytów doreczeniowych.

Inne instrumenty inżynierii finansowej, z których mogą skorzystać przedsiębiorcy, to: Polsko-szwajcarski mechanizm współpracy, Ramowy Program Operacyjny – JEREMIE, który pozwala zwiększyć wpływ środków unijnych oraz efektywne ich użycie na rzecz rozwoju MSP w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, JOSEFIN, który zawiera wsparcie finansowania międzynarodowych przedsięwzięć innowacyjnych w regionie Morza Bałtyckiego, JASSMINE, który wspiera rozwój funduszy mikrożyczkowych przez pomoc techniczną i wsparcie finansowe [Szewczyk 2009].

Istnieje jednak wiele barier w pozyskiwaniu funduszy unijnych. Do najbardziej powszechnych w 2009 r., według Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan [Czarna Lista... 2010, s. 32], zaliczono brak systemowej informacji o ofercie wsparcia dla przedsiębiorców w kolejnych latach obecnej

perspektywy finansowej oraz częste zmiany w harmonogramach konkursów, co utrudnia strategiczne planowanie rozwoju przedsiębiorstwa z wykorzystaniem dotacji, a w konsekwencji ujemnie wpływa na jakość składanych projektów. Bariery jest także biurokratyczny system aplikowania i rozliczania środków unijnych. Do niedawna na Czarnej Liście Barrier znajdował się brak dostępu do alternatywnych źródeł finansowania zewnętrznego, obecnie przedsiębiorcy mogą już korzystać z tego typu źródeł, ponieważ uruchomiony został kredyt technologiczny, ale pojawiła się kolejna wada, a mianowicie niekorzystne dla przedsiębiorców zasady korzystania z tej pomocy. Z kolei możliwość finansowania projektów inwestycyjnych w systemie zaliczkowym zrodziła barierę związaną z faktycznym dostępem przedsiębiorców do zaliczek. Na podstawie analizy systemów zaliczkowych stwierdzono, że warunki przyznawania zaliczek w niektórych regionach zniechęcają do ubiegania się o nie. Wśród innych barier, na które wskazuje PKPP Lewiatan, są: słabe przygotowanie pracowników instytucji do pracy z przedsiębiorcami, jednostronna komunikacja z projektodawcami oraz beneficjentami, upolitycznienie urzędów. Bariery te utrudniają dostęp do środków unijnych oraz przyczyniają się do większości problemów, jakie napotykają firmy startujące po dotacje i rozliczające projekty współfinansowane ze środków UE.

Podsumowanie

Powyższe możliwości wsparcia skierowane są do małych i średnich przedsiębiorstw celem poprawy ich potencjału innowacyjnego. Przedsiębiorcy mogą korzystać z szerokiej oferty doradczej dotyczącej innowacyjnego biznesu, mogą też wchodzić w kontakty z naukowcami, co umożliwi im tworzenie innowacji. Wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć dotyczy także wprowadzania na rynek innowacyjnych produktów i ich prawnej ochrony przed konkurencją. Przedsiębiorcy, którzy będą efektywnie wykorzystywać tego typu wsparcie, mogą po wyczerpaniu krajowych środków uzyskać dofinansowanie z europejskich programów wspierających badania i rozwój, ważny jest więc nacisk na innowacje i umiejętność wdrażania wyników prac badawczo-rozwojowych.

Przedsiębiorcy powinni pamiętać także, że wprowadzanie innowacji napotyka wiele barier. Z jednej strony będą borykać się z barierami ekonomicznymi w trakcie tworzenia innowacji, z drugiej zaś będą narażeni na biurokracizm, kiedy będą starać się o wsparcie na przedsięwzięcia innowacyjne. Wewnątrz przedsiębiorstwa mogą pojawić się także pewne bariery psychospołeczne, objawiające się nieufnością pracowników do wprowadzanych zmian, brakiem zrozumienia potrzeby innowacji, a także brakiem zdolności kierownictwa do twórczego myślenia i nikłymi umiejętnościami organizacyjnymi. Jednak znając możliwości

wsparcia prowadzenia innowacyjnej działalności oraz posiadając wiedzę na temat barier w tworzeniu i realizacji innowacji, mają szansę na przechodzenie przez kolejne etapy procesu innowacyjnego ze świadomością potrzeby przewartościowania wszelkich przeciwności.

Przedsiębiorczość jest nieodzowną cechą we współczesnym świecie. Przez przedsiębiorczość i innowacyjność prowadzimy do rozwoju gospodarczego kraju, przedsiębiorcza innowacyjność to klucz do sukcesu.

Literatura

- Czarna Lista Barier dla rozwoju przedsiębiorczości 2010. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Lewiatan.
- JASIŃSKI A. (red.) 2009: Innowacje małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych. Promocja XXI, Warszawa.
- KASPRZAK R. 2009: Fundusze unijne. Szansa na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. Helion, Gliwice.
- Kierunki zwiększania innowacyjności gospodarki na lata 2007–2013. Ministerstwo Gospodarki, Departament Rozwoju Gospodarki, Warszawa 2006.
- MATUSIAK K. (red.) 2009: Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2009. PARP, Łódź/Warszawa.
- Nauka i technika w 2007 r., 2009, GUS, Warszawa.
- Oslo Manual, Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 2005, OECD, Eurostat.
- PAWLAK E. 2009: Innowacje w kulturze organizacyjnej mikro i małych przedsiębiorstw. [w:] Szpon J. (red.): Innowacje jako źródło konkurencyjności nowoczesnego przedsiębiorstwa. *Economicus*, Szczecin.
- RATAJCZAK M., MAŁDRA M. 2008: Źródła i bariery funkcjonowania innowacji w sektorze MSP w Polsce. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 69, 43–53.
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 2010. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Szczegółowy opis priorytetów Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki 2007–2013, 2009. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Szczegółowy opis priorytetów Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Mazowieckiego 2007–2013, 2010. Województwo Mazowieckie, Warszawa.
- SZCZEŚNIAK A. 2009: Praktyczna użyteczność nauki. [w:] Bąk M., Kulawczuk P. (red.): *Przedsiębiorczy uniwersytet. Praktyczna użyteczność badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych. Projektowanie i prowadzenie badań naukowych we współpracy z gospodarką. Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Krajowa Fundacja Kultury Przedsiębiorczości – Gdynia, Warszawa.*
- SZEWczyk D. 2009: Mapa inżynierii finansowej wspieranej środkami Unii Europejskiej w Polsce. Referat wygłoszony podczas seminarium „I Dzień instrumentów inżynierii finansowej UE w Polsce” 9.12.2009, Klub Bankowca, Warszawa.
- TALAŚIEWICZ A., TYNEL P. 2009: Bariery rozwoju innowacyjności. Źródło elektroniczne 29.10.2010: <http://www.rp.pl/artukul/396361.html>.

Innovative entrepreneurship as a chance for development of SME sector

Abstract

The purpose of this work was to introduce possibility of innovative enterprise financing in small and medium-sized enterprises. The ways of financial support have been discussed. It was pointed at the possible support in the scope of consultancy, in entrepreneurs cooperation with research and development units and assistance at elaboration and introduction on the market of new products and technologies, as well as support at providing legal protection of innovative solutions. Concrete European Union programmes supporting innovations were also indicated.

Antoni Mickiewicz

Bogdan M. Wawrzyniak

Katedra Doradztwa w Agrobiznesie

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Przebieg i realizacja działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” w ramach PROW na lata 2007–2013

Wstęp

Restrukturyzacja i modernizacja rolnictwa oraz obszarów wiejskich zawsze zajmowały ważną pozycję we wspólnej polityce rolnej. Wyrazem tej polityki była dbałość Unii Europejskiej o wspieranie rolników w ich dążeniu do modernizacji gospodarstw rolnych, które pozostawały w sytuacji niskiej dochodowości rolnictwa. Instrumenty wsparcia finansowego o charakterze inwestycyjnym stanowiły bardzo ważną grupę działań zmierzających do poprawy konkurencyjności sektora rolnego. W przeszłości instrumenty pomocowe były kierowane zwłaszcza do tych grup beneficjentów, którzy z uwagi na posiadane środki produkcji odczuwali brak kapitału, który był potrzebny dla zrównoważenia czynników produkcji. Gospodarstwa rolne w Polsce, mimo upływu określonego czasu od wstąpienia do UE, nadal są w trakcie dostosowania się do jednolitego rynku UE. Przed rolnictwem postawiono zadanie poprawy infrastruktury produkcji, dostosowania profilu, skali i jakości produkcji oraz zharmonizowania warunków produkcji rolniczej z coraz wyżej podnoszonymi wymaganiami ochrony środowiska naturalnego.

Cel i zakres badań

Przedmiotem badań było działanie związane z modernizacją gospodarstw rolnych, które pojawiało się we wszystkich planach i programach rozwoju obszarów wiejskich. Działanie to najpierw znalazło się w przedakcesyjnym programie SAPARD (2002), a potem było kontynuowane w PROW i SPO 2004–2006 oraz PROW 2007–2013 (ze względów technicznych, opisanych w dalszej części opracowania, naboru wniosków nie prowadzono w 2008 r.). Było one finanso-

wane w pierwszej perspektywie planowania (2004–2006) z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej, a potem ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (2007–2013). Działania związane z inwestycjami w gospodarstwach rolnych miały na celu udzielenie pomocy beneficjentom w ich dążeniu do spełnienia kryterium samowystarczalności ekonomicznej. Badaniami objęto działanie pod nazwą „Modernizacja gospodarstw rolnych”, które przedstawiono na tle poprzednich poczynań w tym zakresie. Wyniki badań przedstawiono w układzie poszczególnych województw, na podstawie danych Systemu Informacji Zarządczej ARiMR oraz rozporządzeń MRiRW.

Programy i działania związane z inwestycjami podejmowanymi w latach 2002–2006

W latach 2002–2003 realizowany był w Polsce przedakcesyjny program SAPARD, w którym umieszczono działanie „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. Na działanie związane z inwestycjami rolnicy złożyli 42,6 tys. wniosków, a wydatkowana kwota pomocy wyniosła 4573,3 mln zł, czyli po 107,4 tys. zł na jeden wniosek. W pierwszej perspektywie wsparcia finansowego UE przypadającego na lata 2004–2006 modernizacja rolnictwa przez procesy inwestycyjne znalazła się w dwóch programach: „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE” PROW 2004–2006 oraz „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” Sektorowego Programu Operacyjnego – Rolnictwo (2004–2006). Głównymi celami obu działań były pomoc i ułatwienie w dostępie do środków finansowych, które beneficjenci otrzymywali po spełnieniu wymogów i określonych kryteriów.

Restrukturyzacja i modernizacja rolnictwa stanowiły podstawę do poprawy konkurencyjności polskiego sektora rolnego ze względu na rosnące wymagania wspólnotowe oraz presję konkurencyjną ze strony własnych producentów i z pozostałych krajów UE. Celami działania „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” były poprawa efektywności ekonomicznej i produktywności gospodarstw rolnych oraz podniesienie dochodów w rolnictwie i na wsi. Zakładano, że dzięki inwestycjom powinny wzrosnąć bezpieczeństwo żywności i jej jakość oraz rynkowe ukierunkowanie produkcji. Działanie to miało szczególne znaczenie w procesie dostosowywania polskich gospodarstw rolnych do wymogów unijnych, a także dla dbających o ochronę środowiska, warunki sanitarno-higieniczne produkcji czy też o dobrostan zwierząt [Wawrzyniak, Wojtasik 2008]. Na dofinansowanie projektów realizowanych w ramach tego działania przeznaczono największą część całego budżetu SPO, czyli łącznie 603,9 mln euro (33,8%). Kwota maksy-

malnej pomocy wynosiła 300 tys. zł na jednego beneficjenta i jednocześnie tyle mogło otrzymać jedno gospodarstwo rolne. Istotną nowość stanowiło zróżnicowanie poziomu dofinansowania, gdzie premiowano dodatkowo fakt realizacji projektu przez młodego rolnika oraz na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania (ONW). Ze wsparcia tego typu mógł korzystać producent rolny, który spełniał określone warunki, w tym dotyczące wykształcenia, stażu pracy oraz charakterystyki samego gospodarstwa rolnego. O pomoc mogła ubiegać się też osoba prawna, mająca wpis do rejestru przedsiębiorstw w Krajowym Rejestrze Sądowym.

Gospodarstwo, którego dotyczył planowany projekt, musiało spełniać kryterium żywotności ekonomicznej, którą definiowano na podstawie wielkości ekonomicznej danego gospodarstwa, określonej jako suma standardowych nadwyżek bezpośrednich, przeliczonych na ESU (1 ESU odpowiadało nadwyżce standardowej 1200 euro). W tym rozumieniu gospodarstwem żywotnym pod względem ekonomicznym było gospodarstwo o wielkości ekonomicznej wynoszącej co najmniej 4 ESU. Dla celów określenia żywotności ekonomicznej gospodarstwa przygotowano specjalny arkusz kalkulacyjny, w którym po wprowadzeniu informacji o rejonizacji gospodarstwa i wielkości produkcji automatycznie obliczane były parametry jego wielkości ekonomicznej. W latach 2004–2006 złożono w skali kraju 29,2 tys. wniosków na sumę ponad 3056,6 mln zł, co stanowiło 104,7 tys. zł na jeden wniosek.

Z kolei zasady dostosowania gospodarstw rolnych do standardów UE zmierzwały do udzielenia pomocy i ułatwienia dostosowania do wymogów wzajemnej zgodności, głównie w dziedzinie ochrony środowiska, zdrowia publicznego oraz dobrostanu zwierząt. Działanie to wynikało z regulacji wspólnotowych, które zobowiązują kraje członkowskie, aby gospodarstwa specjalizujące się, np. w produkcji mleka, odpowiadały normom związanych z ochroną zdrowia publicznego (wymagania weterynaryjne). Z kolei na obszarach szczególnie narażonych na zanieczyszczeniami azotanami gospodarstwa tam położone były zobowiązane wyposażyć je w urządzenia do składowania nawozów naturalnych. Uzyskanie pomocy w ramach tego działania wiązało się z koniecznością spełnienia kryterium posiadania w gospodarstwie co najmniej 5 dużych jednostek przeliczeniowych zwierząt (DJP) oraz utrzymanie w nim takiej obsady zwierząt, przy której produkcja czystego azotu w nawozach naturalnych nie przekraczała 170 kg na hektar użytków rolnych. Wsparcie finansowe w ramach tego działania nie mogło przekroczyć równowartości 25 000 euro rocznie. Według danych ARiMR, w latach 2004–2006 rolnicy złożyli 73,3 tys. wniosków o wsparcie finansowe w ramach działania „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej”. Na planowaną początkowo kwotę wydatków na poziomie 243,4 mln euro wydano w rzeczywistości 637,1 mln euro (wzrost o 261,7%), który odbył

się kosztem innych działań, głównie pakietów rolnośrodowiskowych. Na działania te instrumenty wsparcia finansowego wyniosły 2417,5 mln zł, co stanowiło średnio po 32,9 tys. na jeden wniosek [Wojtasik 2007].

Wspólnotowe i krajowe regulacje prawne dotyczące modernizacji gospodarstw rolnych

Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) stanowiło podstawę prawną do opracowania przez kraje członkowskie UE krajowych programów rozwoju obszarów wiejskich [Rozporządzenie Rady... 2005]. W rozporządzeniu stwierdzono, że celem wspólnotowej pomocy dla inwestycji w gospodarstwach rolnych jest ich modernizacja, mająca poprawić ich sytuację ekonomiczną przez lepsze wykorzystanie czynników produkcji. Rolnicy powinni dążyć do wprowadzenia nowych technologii i innowacji, które powinny być ukierunkowane na jakość i standardy żywnościowe. Działania te powinny przyczynić się do poprawy stanu środowiska naturalnego, bezpieczeństwa pracy, higieny oraz dobrostanu zwierząt. Wspólnota Europejska wskazuje jednocześnie na konieczność uproszczenia warunków uzyskania pomocy inwestycyjnej w porównaniu do rozstrzygnięć zawartych w poprzednich regulacjach prawnych.

Na podstawie o przepisów prawnych UE wprowadzono w Polsce ustawę z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków EFRROW, na podstawie której opracowano Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW) na lata 2007–2013, którego częścią składową było działanie określone jako „Modernizacja gospodarstw rolnych”. [Ustawa... 2007]. W PROW 2007–2013 omawiane działanie znalazło się w Osi 1 pt. „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”, przewidziano na nie wsparcie finansowe wysokości 4,6 mld euro, w tym wydatki publiczne określono na poziomie 1,8 mld euro (40%) oraz wydatki prywatne na poziomie 2,8 mld euro (60%). Wysokość wydatków na działalność związaną z modernizacją umieszczoną w Osi 1 stanowiła 35,2% kosztów całkowitych oraz 24,7% wydatków publicznych. Wydatki były najwyższymi kwotami wsparcia spośród wszystkich działań zawartych w Osi 1 PROW 2007–2013. Pomoc ma formę refundacji części kosztów kwalifikowanych realizowanych inwestycji i nie może przekroczyć 300 tys. zł na jedno gospodarstwo. Poziom pomocy wynosi maksymalnie od 40 do 75% kosztów kwalifikowanych i jest zróżnicowany dla różnych grup rolników, w tym dla osób w młodym wieku (50%), gospodarujących na obszarach ONW i sieci Natura 2000 (50%) oraz realizujących inwestycje w związku z wprowadzaniem Dyrektywy Azotanowej

(75%). W PROW przewidziano, że pomoc będzie udzielona 59,4 tys. gospodarstw rolnych [PROW 2007]. W rozporządzeniu MRiRW z dnia 17 października 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” określono tryb składania wniosków, określono szczegółowe wymagania formalne, scharakteryzowano beneficjenta i warunki wspierania inwestycji. W ramach działania wspierane były inwestycje materialne i niematerialne, gdzie przez pojęcie inwestycje niematerialne rozumiano zakup patentów, licencji czy oprogramowania. Omawiane rozporządzenie MRiRW było nowelizowane cztery razy, w tym jeden raz w 2007 r. (listopad), dwa razy w 2008 r. (marzec i wrzesień) oraz jeden raz w 2009 r. (marzec). Nowelizacje wynikały z potrzeby uregulowania kwestii składania wielu wniosków przez jednego właściciela oraz dużego zainteresowania beneficjentów tymi działaniami. Ponadto zaistniała potrzeba ujednoczenia przepisów w zakresie potwierdzenia posiadanych kwalifikacji oraz uznania stażu pracy, jakie obowiązywały przy działaniach „Renty strukturalne” i „Ułatwienie startu młodym rolnikom” [Modernizacja gospodarstw rolnych... 2009].

Przebieg składania wniosków o wsparcie finansowe na modernizację gospodarstw rolnych w 2007 r.

Podstawowym wymogiem otrzymania pomocy finansowej było złożenie wniosku, dostarczonego przez ARiMR, wraz z odpowiednimi załącznikami. Wśród 10 załączników wymienia się między innymi: informację o kwalifikacjach zawodowych, charakterystykę prowadzonej działalności, opis planowanej inwestycji oraz dotyczące jej zestawienie rzeczowo-finansowe. Pomoc przyznawana była wyłącznie projektom związanym z prowadzeniem działalności rolniczej. Wniosek musiał być uzasadniony ekonomicznie, a realizacja inwestycji powinna się przyczynić do poprawy ogólnych wyników gospodarowania, mierzonych za pomocą wzrostu wartości dodanej brutto. Opracowanie takiej dokumentacji wymagało udziału doradcy fachowego [Działania inwestycyjne... 2008].

Pierwszy nabór wniosków został rozpoczęty 9 listopada 2007 r. Ogółem złożono 18,4 tys. wniosków o przyznanie pomocy na łączną kwotę 2371,5 mln zł, co stanowiło 174% wykorzystania pierwotnie wyznaczonego limitu na 2007 r. Rozporządzeniem MRiRW z dnia 27 lutego 2008 r. limit ten został powiększony z 360,2 mln euro (1361,2 mln zł) do 624,5 mln euro (92359,7 mln zł), tj. do poziomu pozwalającego na przyznanie pomocy i podpisanie umów z beneficjentami w odniesieniu do wszystkich pozytywnie ocenionych wniosków, złożonych w ramach naboru przeprowadzonego w 2007 r. Najwięcej wniosków zostało złożonych w woj. wielkopolskim (2792 na kwotę 423,9 mln zł), mazowieckim

(2750 – 322,6 mln zł), oraz lubelskim (1967 – 186,6 mln zł). Najmniej z kolei w woj. śląskim (319 – 42,8 mln zł), opolskim (440 – 65,2 mln zł) oraz lubuskim (486 – 90,8 mln zł) (tab. 1).

Średnia kwota wnioskowanej pomocy przypadająca na jedną operację wyniosła 127,9 tys. zł. Kwota ta była zróżnicowana w zależności od województwa. Najwyższy poziom wystąpił w woj. zachodniopomorskim (201,5 tys. zł), lubuskim (186,6 tys. zł) i dolnośląskim (171,5 tys. zł). Najniższy natomiast poziom odnotowano w woj. świętokrzyskim (56,8 tys. zł) i małopolskim (84,2 tys. zł). Ze zrozumiałych względów nie wszystkie wnioski złożone doczekały się

Tabela 1

Liczba złożonych wniosków i wnioskowana kwota (2007)

Województwo	Liczba złożonych wniosków	Liczba podpisanych wniosków	Procent w stosunku do złożonych wniosków	Wnioskowana kwota dofinansowania w mln zł	Przyznana kwota pomocy finansowej w mln zł	Procent w stosunku do wnioskowanej kwoty	Średnio na 1 wniosek w tys. zł
Dolnośląskie	552	423	76,6	94,7	72,1	76,1	171,5
Kujawsko-pomorskie	1338	1099	82,1	173,5	138,1	79,6	129,7
Lubelskie	1967	1446	73,5	186,6	130,8	70,1	94,8
Lubuskie	486	393	80,8	90,8	72,3	79,6	186,8
Łódzkie	1564	960	61,4	151,4	84,1	55,5	96,8
Małopolskie	747	530	70,9	62,9	44,2	70,2	84,2
Mazowieckie	2750	2219	50,1	322,6	251,4	77,9	117,3
Opolskie	440	377	85,7	65,2	55,1	84,5	148,2
Podkarpackie	517	326	63,1	52,5	32,6	62,1	101,5
Podlaskie	1537	1312	85,4	219,6	182,1	82,9	142,8
Pomorskie	749	594	79,3	127,6	95,3	74,7	170,4
Śląskie	319	251	78,7	42,8	33,1	77,3	134,2
Świętokrzyskie	1110	832	74,9	80,8	62,7	77,6	56,8
Warmińsko-mazurskie	815	656	80,5	132,7	107,1	80,7	162,8
Wielkopolskie	2792	2328	83,4	423,9	345,3	81,4	151,8
Zachodniopomorskie	714	590	82,6	143,9	116,4	80,9	201,5
Razem	18397	14336	77,9	2371,5	1822,7	76,8	127,9

Źródło: System Informacji Zarządczej ARIMR.

pozytywnej weryfikacji. Do 16 września 2009 r. zostało podpisanych 14,3 tys. umów (77,9%), a kwota przyznanej pomocy wyniosła 1822,7 mln zł. Biorąc pod uwagę, że stanowiło to na ogół 40% kosztów realizacji operacji, to kwota ta umożliwiała realizację inwestycji, których łączna wartość wyniosła około 3676,2 mln zł. Według danych ARiMR, środki pomocy finansowej były przede wszystkim przeznaczane na zakup maszyn, urządzeń lub narzędzi do produkcji rolnej (89,9%). Inne kierunki wydatkowania pomocy przedstawiały się następująco: budowa lub remont połączony z modernizacją budynków (5,1%), zakładanie lub wyposażenie sadów i plantacji wieloletnich (1,2%), zakup materiału rozmnożeniowego lub nasadzeniowego (0,9%), pozostałe (2,9%) [Modernizacja gospodarstw rolnych... 2009].

Z doświadczeń we wdrażaniu działania wynikało, że w pewnego typu operacjach zdarzały się przypadki ponoszenia kosztów związanych z realizacją inwestycji przed dniem zawarcia umowy, co wynikało z podpisania przez rolnika określonych zobowiązań. Niektórzy beneficjenci kupowali maszyny bądź urządzenia, nie mając gwarancji otrzymania wsparcia i ponosząc ryzyko poniesienia całkowitych kosztów dokonanych zakupów. Tak więc procedury związane z podpisaniem umów dotyczących wniosków złożonych w ramach naboru przeprowadzonego w 2007 r. i uruchomieniem wypłat trwały bardzo długo, dopiero bowiem w 2009 r. doczekały się pełnej realizacji. W związku z przeciągającą się realizacją wniosków z naboru 2007 r. w 2008 r. Agencja nie rozpisała nowego naboru.

Zasady podziału środków finansowych na województwa

W PROW na lata 2004–2006 nie występowała kwestia podziału środków na województwa, ponieważ tę zasadę do każdego działania uzasadniało każdorazowo rozporządzenie Rady Ministrów, stwierdzając, że płatności są realizowane do wysokości limitu stanowiącego równowartość w złotych kwoty w euro określonej w PROW oraz według kolejności napływu wniosków otrzymanych przez Agencję. Zasadę tę należy interpretować w ten sposób, że regulatorem naboru wniosków był system informatyczny, który automatycznie odrzucał wnioski napływające ponad wyznaczony limit środków. Należy przypomnieć, że pierwszy PROW był określony na trzy lata, niektóre zaś działania rozpoczynały się dopiero po roku od rozpoczęcia programu. Ponadto, beneficjenci nie byli do końca zorientowani co do zasad i warunków funkcjonowania programu i konsekwencji niewywiązania się z przyjętych zobowiązań.

Zupełnie inna sytuacja zaistniała w nowym PROW 2007–2013, o którym informowano z wyprzedzeniem i przedstawiano szczegółowo tryb i warunki

ubiegania o wsparcie finansowe. Wzrosła również świadomość rolników, którzy zrozumieli, że dzięki środkom wspólnotowym będą mogli szybciej zrestrukturyzować i zmodernizować swoje gospodarstwa rolne. Nie wszystkie działania cieszyły się takim samym zainteresowaniem jak w poprzednim okresie (np. renty strukturalne), a dobre rezultaty przyniosły działania związane z dostosowaniem gospodarstw rolnych do standardów UE.

Mając świadomość profitów wynikających z uczestniczenia w programach unijnych, beneficjenci z wyprzedzeniem przygotowali się do nowego działania związanego z modernizacją gospodarstw rolnych. Po podaniu do publicznej wiadomości przez prezesa ARiMR (26 października 2007 r.), że nabór wniosków związanych z działaniem „Modernizacja gospodarstw rolnych” rozpoczyna się 9 listopada 2007 r., rolnicy masowo stawili się przed oddziałami Agencji z wnioskami, co spowodowało konieczność wprowadzenia nowej regulacji w tej kwestii. O skali zainteresowania rolników uzyskaniem wsparcia może świadczyć fakt, iż w połowie województw, m.in. dolnośląskim, kujawsko-pomorskim, lubuskim, wielkopolskim oraz zachodniopomorskim, nabór zakończył się już po dwóch dniach. Najdłużej, bo do 13 grudnia 2007 r., wnioski przyjmowano w woj. lubelskim [Działania inwestycyjne... 2008].

Zasadniczy problem z realizacją działania związanego z modernizacją gospodarstw rolnych polegał na tym, że nie notowano braku wniosków lub ich nieprofesjonalnego przygotowania, lecz wystąpił nadmiar wniosków, których napływ należało prawnie uregulować. W związku z ograniczonymi środkami finansowymi przeznaczonymi na pomoc udzielaną w ramach działania w poszczególnych województwach, w których rolnicy spodziewali się szybkiego wyczerpania limitów środków, składanie wniosków wiązało się z licznymi niedogodnościami dla rolników. Niedogodności spowodowały uzasadnione niezadowolenie wnioskodawców, które skutkowało licznymi skargami na działalność ARiMR.

Rozporządzeniem MRiRW z dnia 18 marca 2009 r. zmieniającym rozporządzenie poprzednie wprowadzono nowy system naboru wniosków o przyznanie pomocy finansowej. Przede wszystkim ustalono, że wnioski można składać nie tylko w oddziale regionalnym Agencji, ale także w biurze powiatowym Agencji bądź przesłać je tzw. przesyłką rejestrowaną. Nabór wniosków odbywa się drogą losowania, które przeprowadza się w centrali Agencji, odrębnie dla każdego spośród 16 oddziałów regionalnych Agencji [Rozporządzenie MRiRW... 2009]. Proponowane zmiany pozwoliły na zorganizowanie naboru w sposób, który był mniej uciążliwy dla beneficjentów. Nabór powinien odbywać się raz do roku, a wykorzystanie limitów dla danego województwa nie powinno przekroczyć poziomu 120%. Nabór wniosków odbywać się będzie w określonym przez prezesa Agencji z góry terminie, a data rozpoczęcia i zakończenia naboru będzie podana do publicznej wiadomości. Kryteria podziału środków pomiędzy województwa

były określane odrębnie dla każdego działania na podstawie wskaźników określonych stosownie do rodzaju oferowanego wsparcia i skali potrzeb województwa. Podział środków został dokonany na podstawie mierzalnych kryteriów, ustalonych przez Komitet Sterujący w sposób odzwierciedlający skalę potrzeb poszczególnych regionów. W tym samym dniu 18 marca 2009 r. Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi wydał rozporządzenie w sprawie podziału środków Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, które określało tzw. kopertę wojewódzką, ustalającą wysokość i podział limitów środków przypadających na poszczególne działania. W pierwszej wersji zaproponowało limit środków w wysokości 557,7 mln euro, a po weryfikacji budżetu kwotę tę podniesiono do poziomu 855,2 mln euro (tab. 2).

Określone w rozporządzeniu kwoty podane w euro były przeliczane na złote według kursu ogłaszanego corocznie przez Europejski Bank Centralny dla danego roku. Biorąc po uwagę wysokość limitów przypadających na 2007 i 2009 r.

Tabela 2

Wysokość limitów środków PROW 2007–2013 na działanie „Modernizacja gospodarstw rolnych” (w euro)

Województwo	2007	2009 I wersja	2009 II wersja
Dolnośląskie	24 884 154	26 271 444	37 057 480
Kujawsko-pomorskie	46 000 794	45 615 982	91 231 963
Lubelskie	49 318 122	75 729 104	75 729 104
Lubuskie	24 023 858	4 986 422	9 972 843
Łódzkie	40 134 243	60 029 819	60 029 819
Małopolskie	16 547 194	24 566 148	24 566 148
Mazowieckie	85 375 561	106 203 531	152 850 538
Opolskie	17 234 468	15 589 841	31 179 682
Podkarpackie	13 838 779	20 669 557	20 669 557
Podlaskie	57 742 488	41 347 073	82 694 147
Pomorskie	31 903 344	20 892 920	41 785 841
Śląskie	11 236 749	16 541 779	16 541 779
Świętokrzyskie	21 919 461	27 575 797	27 575 797
Warmińsko-mazurskie	34 431 903	25 235 427	50 470 853
Wielkopolskie	111 974 857	57 483 237	114 966 473
Zachodniopomorskie	37 948 110	8 970 877	17 941 755
Razem	624 514 085	577 708 958	855 263 779

Źródło: Rozporządzenie MRiRW z dnia 18 marca 2009 r.

w wysokości 1479,9 mln euro, stanowiło to 80,0% w stosunku do wydatków publicznych i 32,0% w stosunku do kosztów całkowitych [Rozporządzenie MRiRW... 2009].

Nabór wniosków i realizacja płatności w 2009 r.

W 2009 r. nabór wniosków odbywał się według nowych regulacji prawnych zawartych w rozporządzeniu MRiRW z dnia 18 marca 2009 r. Wnioski były przyjmowane po ogłoszeniu informacji przez prezesa Agencji od 21 do

Tabela 3

Liczba złożonych wniosków i zrealizowanych płatności (grudzień 2009)

Województwo	Liczba złożonych wniosków	Liczba podpisanych umów	Procent	Wnioskowana kwota pomocy w mln zł	Zrealizowane płatności w mln zł	Procent
Dolnośląskie	800	120	15,1	137,5	58,5	42,5
Kujawsko-pomorskie	2 324	821	35,3	346,2	107,7	31,1
Lubelskie	1 574	910	57,8	200,5	114,5	57,1
Lubuskie	557	166	29,8	110,1	57,7	52,4
Łódzkie	1 511	120	7,9	180,8	48,3	26,7
Małopolskie	736	201	27,3	82,5	36,4	44,1
Mazowieckie	3 901	1 285	32,9	533,8	193,7	36,3
Opolskie	796	165	20,7	123,9	44,8	36,2
Podkarpackie	467	63	13,5	54,4	26,2	48,2
Podlaskie	2 154	637	29,6	358,7	151,4	42,2
Pomorskie	1 108	135	12,2	195,4	70,3	36,0
Śląskie	437	111	25,4	66,6	25,4	38,1
Świętokrzyskie	1 092	487	44,6	118,2	57,7	48,8
Warmińsko-mazurskie	1 296	624	48,1	230,4	101,8	44,2
Wielkopolskie	5 097	806	15,8	854,2	190,5	22,3
Zachodniopomorskie	1 014	278	27,4	205,1	97,0	47,3
Razem	24 864	6 929	27,8	3 798,3	1 381,9	36,4

Źródło: System informacji Zarządczej ARiMR.

28 kwietnia 2009 r., a rolnicy mogli składać wnioski, zgodnie z nową wykładnią, nie tylko w oddziałach regionalnych ARiMR, ale także w biurach powiatowych Agencji oraz przesyłką rejestrowaną. Kolejność rozpatrywania wniosków i przyznawania pomocy została ustalona w drodze losowania, które odbyło się 26 maja 2009 r. w centrali ARiMR. Losowanie przeprowadzono przy użyciu systemu informatycznego, osobno dla każdego z 16 województw. Tego samego dnia wyniki te zostały podane do publicznej wiadomości na stronie internetowej Agencji. Wprowadzone procedury naboru wniosków i ich weryfikacji za pomocą systemu informatycznego zostały dobrze przyjęte przez środowisko rolników, gdyż uchroniły ich od uciążliwego wystawiania w kolejkach. W nowym naborze 2009 r. rolnicy złożyli 24864 wniosków, przy czym do grudnia 2009 r. z liczbą 6928 beneficjentów (27,8%) zostały podpisane umowy, pozwalające na rozpoczęcie operacji. Najwięcej wniosków zostało złożonych w woj. wielkopolskim (5097), mazowieckim (3901) i kujawsko-pomorskim (2324). Z kolei najwięcej umów podpisano z beneficjentami z woj. lubelskiego (57,8) oraz warmińsko-mazurskiego (48,1%), co obrazuje tabela 3.

Poziom zrealizowanych płatności z tytułu modernizacji gospodarstw rolnych był wyższy od liczby podpisanych umów o 8,6 punktu procentowego. Najwyższy poziom zrealizowanych płatności występował w woj. lubelskim (57,1%), lubuskim (52,4%) i świętokrzyskim (48,8%).

Podsumowanie

Działania określone mianem inwestycji w gospodarstwach rolnych, które otrzymały wsparcie z funduszy europejskich, charakteryzują się długim okresem funkcjonowania (2002). Jeszcze przed formalnym przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w ramach SAPARD uruchomiono działanie pod nazwą „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”, którego głównymi celami były restrukturyzacja produkcji mleka oraz modernizacja gospodarstw rolnych specjalizujących się w produkcji zwierzęcej. Wsparcie finansowe w przeliczeniu na jedno gospodarstwo wyniosło 107,4 tys. zł. W pierwszym okresie funkcjonowania kraju w Unii Europejskiej (2004–2006) działania związane z inwestycjami umieszczono w dwóch filarach WPR. W I filarze w ramach Funduszu Gwarancji (EFOiGR) znalazły inwestycje w gospodarstwach rolnych (SPO), a w II filarze WPR w ramach Funduszy Orientacji (EFOiGR) realizowano zadanie dostosowania gospodarstw rolnych do standardów UE (PROW). Kierunki inwestowania zawarte w obu programach różniły się między sobą zadaniami. W ramach inwestowania w gospodarstwach rolnych SPO działania miały na celu poprawę dochodu rolniczego, redukcję kosztów, zmianę kierunku produkcji w związku

z sytuacją rynkową. W ramach działania „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE” określono warunki produkcji rolniczej, które wymagały od polskich gospodarstw dodatkowych przedsięwzięć inwestycyjnych. Wychodząco z założenia, że w sytuacji niskiej dochodowości rolnictwa w Polsce konieczne jest udostępnienie gospodarstwom środków publicznych w celu ułatwienia im przeprowadzenia procesu dostosowawczego, niezbędnego z punktu widzenia prawa wspólnotowego. Wysokość pomocy finansowej nie mogła przekroczyć pułapu 25 tys. euro. Poziom wsparcia inwestycyjnego na jeden wniosek wyniósł 32,9 tys. zł.

W programie PROW 2007–2013 działania określone mianem „Modernizacja gospodarstw rolnych” znalazły się w Osi 1 „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”, zajmując pierwsze miejsce pod względem skali wydatków. Duże zainteresowanie beneficjentów tymi działaniami było przyczyną poważnych opóźnień z realizacją płatności, a ponadto skłoniło odpowiednie czynniki do prawnego uregulowania kwestii naboru nowych wniosków (z tego właśnie względu nabór ten nie odbył się w 2008 r.). W ramach porządkowania problemu na szczeblu regionalnym wprowadzono „koperty wojewódzkie”, określające poziom (w euro) podziału środków PROW.

Literatura

- Działania inwestycyjne PROW 2007–2013, 2008: Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 8.
- Modernizacja gospodarstw rolnych w PROW 2007–2013, 2009: Biuletyn Informacyjny MRiRW, nr 10.
- Program Rozwoju Obszarów Wiejskiej, 2007: Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 17 października 2007 r. w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 marca 2009 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Modernizacja gospodarstw rolnych” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 18 marca 2009 r. w sprawie podziału środków Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z dnia 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).
- Ustawa z dnia 7 marca 2007 r. o wspieraniu rozwoju obszarów wiejskich z udziałem środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).

- WAWRZY尼亚K B., WOJTASIK B. 2008: Przedakcesyjny i sektorowy program operacyjny w polskim rolnictwie. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, nr 2.
- WOJTASIK B. 2007: Program dostosowania gospodarstw rolnych do standardów Unii Europejskiej. [w:] Ekonomiczno-społeczne problemy rozwoju zrównoważonego. AR, Szczecin.

Process and realisation of measure “Modernisation of agricultural farms” in the frame of Rural Development Programme for 2007–2013 (RDP)

Abstract

The aim of the paper was to estimate the support for investment process. The support started in 2002, in the frame of SAPARD actions, and then it has been continued in the frame of the two pillars of Common Rural Policy during 2004–2006 as two independent actions of a similar character. Nowadays the measure of modernisation of agricultural holdings has been very well valued by the beneficiaries (2007–2013). During the first call for proposals the beneficiaries handed in 18.3 thousands applications, the applied support was 2371.5 million PLN. In 2008 applications haven't been collected. In 2009 there were many more submitted applications, 24.8 thousands of applications were accepted and the granted support reached the level of 3798.2 million PLN.

Agnieszka Biernat-Jarka, Anna Byczek

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

Znaczenie płatności bezpośrednich w funkcjonowaniu wybranych gospodarstw województwa mazowieckiego

Wstęp

Płatności bezpośrednie stanowią obecnie najważniejsze źródło wsparcia dochodów rolniczych. Wprowadzone w latach 90. w państwach Unii Europejskiej, są stosowane do dnia dzisiejszego. Systemy płatności bezpośrednich są jednak zróżnicowane w poszczególnych państwach członkowskich: od systemu jednolitej płatności na gospodarstwo (SPS) w starych państwach UE oraz na Malcie i w Słowenii po jednolitą płatność obszarową (SAPS) w nowych państwach członkowskich. System jednolitej płatności na gospodarstwo w większości państw Wspólnoty ma charakter historyczny, tzn. jej wysokość była wyliczana na podstawie płatności otrzymywanych przez gospodarstwo w latach 2000–2002. Model taki stosują np. Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia czy Irlandia. Polska, podobnie jak większość nowych państw członkowskich, stosuje system jednolitej płatności obszarowej, gdzie podstawą jej wyliczania jest powierzchnia gruntów rolnych, utrzymywanych w dobrej kulturze rolnej. Poza płatnością podstawową obowiązuje płatność uzupełniająca, której wysokość uzależniona jest od rodzaju produkcji. W 2008 r. wydatki na SPS i SAPS stanowiły 75% ogólnego budżetu UE przeznaczonego na rolnictwo. Należy jednak pamiętać, iż dodatkowo w przypadku jednolitej płatności obszarowej część uzupełniająca jest finansowana z budżetów krajów członkowskich Wspólnoty.

Metoda badań i źródła materiałów

Celem artykułu jest przedstawienie poziomu wykorzystania płatności bezpośrednich w wybranych gospodarstwach województwa mazowieckiego. Badania empiryczne zostały przeprowadzone w 2009 r. na grupie 65 rolników. Celowo wytypowani właściciele gospodarstw rolnych wypełniali kwestionariusz ankiety,

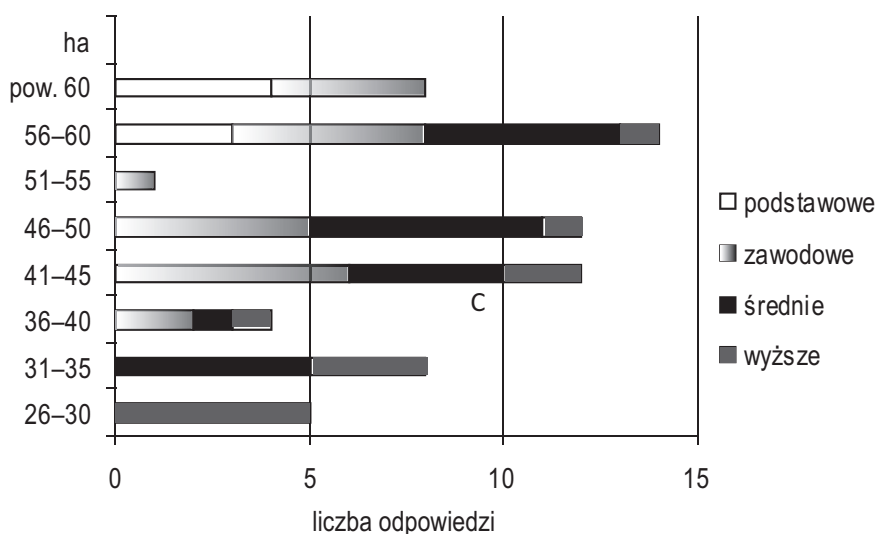
odpowiadając na pytania zamknięte i otwarte. W badaniu brali udział wyłącznie rolnicy będący beneficjentami płatności bezpośrednich do gruntów rolnych – było to jedyne kryterium ograniczające dobór badanej próby.

Do badań wykorzystano kwestionariusz ankiety, który obejmował 41 pytań. Pytania dotyczyły charakterystyki gospodarstw, a także cech demograficznych respondentów. Respondenci odpowiadali na pytania dotyczące zadowolenia z przystąpienia Polski do UE, sposobu wykorzystania płatności bezpośrednich, wpływu dopłat bezpośrednich na kondycję finansową gospodarstw.

Charakterystyka respondentów

Wśród 65 respondentów, którzy wzięli udział w badaniu uczestniczyło 10 kobiet i 55 mężczyzn. Najmłodszy ankietowany miał 26 lat, najstarszy 77. Największa grupa ankietowanych zawierała się w przedziale wiekowym 56–60 lat (14 osób). Stosunkowo niewielki odsetek stanowili ludzie młodzi (8% – 5 respondentów).

Beneficjentów płatności bezpośrednich charakteryzował różny poziom wykształcenia (rys. 1). Najwięcej ankietowanych (37%) legitymowało się wykształceniem zawodowym, najczęściej rolniczym. Ponad 87% ankietowanych



Rysunek 1

Struktura wykształcenia respondentów według wieku

Źródło: Badania własne.

z wykształceniem zawodowym prowadziło gospodarstwa rolne do 20 ha. Z kolei wykształcenie wyższe dominowało wśród osób posiadających gospodarstwa większe obszarowo. Około 70% ankietowanych z wyższym wykształceniem prowadziło gospodarstwa powyżej 20 ha. Są to najczęściej ludzie młodzi, do 30. roku życia.

Kolejna cecha różnicująca badane gospodarstwa to okres prowadzenia działalności rolniczej. Wiek ankietowanych w dużym stopniu przekładał się na długość pracy w gospodarstwie. Największa liczba osób prowadziła gospodarstwa rolne średnio 30 lat. Są to osoby w wieku 55–60 lat. Najmniej wskazań (4) dotyczyło okresu do 5 lat.

Charakterystyka badanych gospodarstw

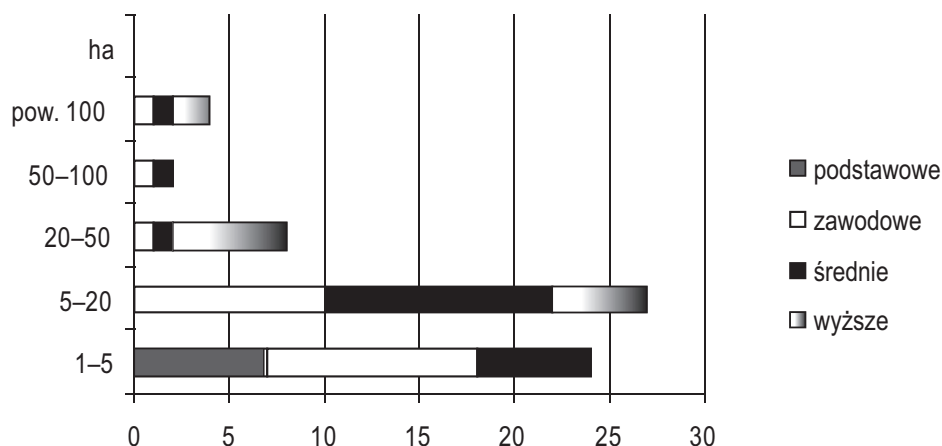
Jak wynika z przeprowadzonego badania, około 80% badanych gospodarstw rolnych posiadało powierzchnię do 20 ha. Przekłada się to na sytuację występującą w całym województwie. Jak zaznaczali ankietowani, gdyby badanie przeprowadzono przed integracją z UE, to struktura gospodarstw według grup obszarowych kształtowałaby się nieco inaczej. Znacznie więcej byłoby gospodarstw do 5 ha. Jednak z uwagi na fakt zainteresowania starszych rolników rentami strukturalnymi czy sprzedażą ziemi oraz z uwagi na nieopłacalność gospodarowania spadła liczba mniejszych gospodarstw. Przeprowadzone badania potwierdzają wyniki uzyskane przez Chmielewską, która także odnotowała najwyższe tempo spadku liczby gospodarstw w grupie 1–2 ha¹.

Jedynie w gospodarstwach do 5 ha powierzchni (rys. 2) występowały rolnicy legitymujący się podstawowym wykształceniem. Przekłada się to na sposób gospodarowania oraz przeznaczanie produkcji rolnej na cele konsumpcyjne. Udział ankietowanych z wyższym wykształceniem odnotowano w gospodarstwach większych, w których trend powiększania powierzchni UR był bardzo wyraźny. Wynika to z większej świadomości rolników dotyczącej potrzeby rozwoju oraz korzystania z pomocy funduszy unijnych.

Charakterystyka kierunku produkcji, opracowana na podstawie odpowiedzi udzielonych przez respondentów, potwierdza ogólne tendencje dotyczące gospodarstw rolnych województwa mazowieckiego.

Z informacji uzyskanych od respondentów wynika, że w powiatach białobrzeskim, grójeckim i radomskim przeważała uprawa roślin sadowniczych,

¹ Chmielewska B. 2009: Strategia rozwoju rolnictwa, gospodarstw rolnych oraz obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego. Synteza wyników badań prowadzonych w okresie 2005–2009. IERiGŻ, Warszawa.



Rysunek 2

Struktura wykształcenia beneficjentów według powierzchni gospodarstw

Źródło: Badania własne.

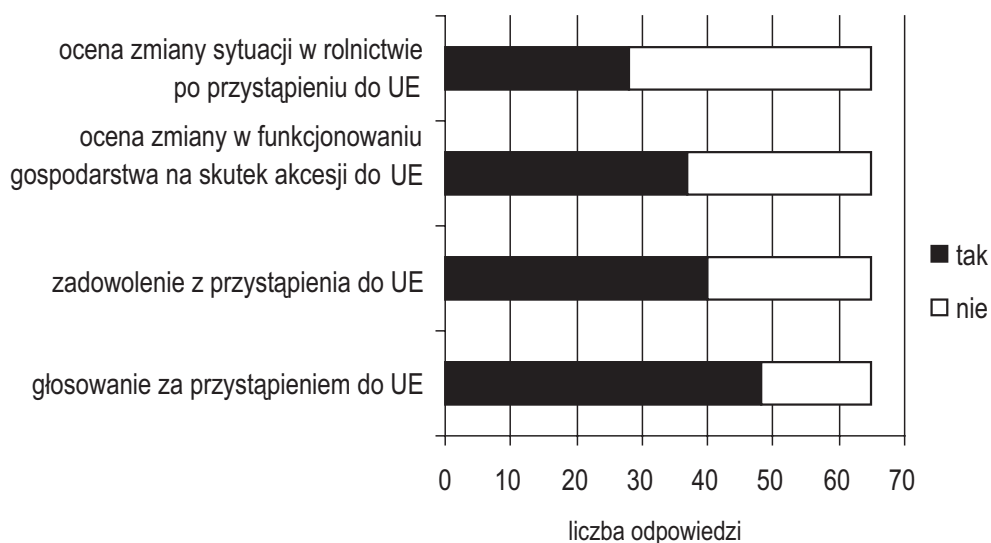
w powiatach wschodnich – chów bydła, a w pozostałej części województwa dominują rośliny uprawne. Należy zaznaczyć, iż niektórzy ankietowani wskazywali dwie odpowiedzi z uwagi na to, że produkcja zwierzęca była łączona z produkcją roślinną. Osiemdziesiąt procent respondentów prowadziło produkcję roślinną. W grupie tych osób znajdowali się rolnicy (40%), którzy dodatkowo prowadzili chów zwierząt. Ankietowani, którzy prowadzili chów bydła mlecznego i opasowego, deklarowali, że mają zamiar powiększyć stado podstawowe. Za przyczynę podawali dążenie do zwiększenia dochodu z tego rodzaju działalności. Potwierdzają to badania dochodów rolników prowadzone w 2008 r., które wskazują na ich wzrost, w przeliczeniu na 1 ha UR, o 38% w przypadku bydła mlecznego i 34,5% w przypadku pozostałych gospodarstw utrzymujących zwierzęta trawożerne, w porównaniu z 2004 r.². Na uprawy ogrodnicze/sady wskazało 13,9% producentów. Sadownictwo wykazuje wyłącznie towarowy charakter. Jak zaznaczyli ankietowani, łatwość sprzedaży produktów oraz możliwość uzyskania dopłat uzupełniających do owoców miękkich prowadziła do większego zainteresowania tą grupą upraw. Na uwagę zasługuje fakt, że jedynie ten typ gospodarstw charakteryzował się niższym poziomem dochodu na 1 ha w 2008 r. w odniesieniu do 2004 r. [Zegar 2009]. Ankietowani jednak są zadowoleni i w najbliższym okresie nie zamierzają zakończyć działalności rolniczej.

² Zegar J.S. 2009: Sytuacja ekonomiczna polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.

Opinie rolników na temat integracji z UE

Proces integracji Polski z UE niejednokrotnie budził skrajne emocje wśród producentów rolnych. Wielu z nich uważało, iż integracja spowoduje wzrost cen środków do produkcji rolnej i wzrost konkurencyjności, zwłaszcza ze strony producentów z krajów UE-15. Jednak byli także i tacy, którzy upatrywali w członkostwie szansę na rozwój dzięki możliwościom skorzystania z funduszy unijnych (rys. 3).

Wśród ankietowanych 73,8% opowiadało się za przystąpieniem Polski do UE. Jednak grupa entuzjastów, oceniających z perspektywy czasu skutki wynikające z integracji, zmalała. Zadowolonych jest 61,5% respondentów. Wynika to z możliwości otrzymania płatności bezpośrednich oraz istnienia innych form dofinansowania, które dają możliwość rozwoju i modernizacji gospodarstw. Zadowolenie z przystąpienia do UE wynika również z łatwiejszego dostępu do nowych technologii czy poprawy poziomu życia. Niezadowolenia upatruje się natomiast w nadmiernej biurokracji. Około 17% respondentów opowiadających się wcześniej za przystąpieniem Polski do UE wykazało rozczarowanie. Respondenci uważali, iż środki finansowe, jakie otrzymują, powinny być znacznie wyższe, a procesy dostosowujące polskie rolnictwo do standardów Wspólnoty mniej skomplikowane i mniej kosztowne. Na szczególną uwagę zasługuje fakt

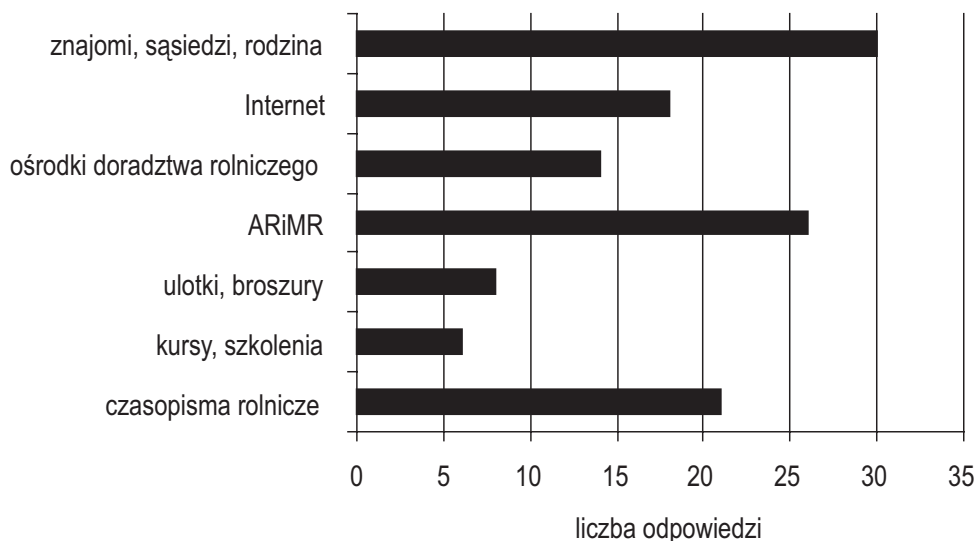


Rysunek 3
Opinie ankietowanych na temat UE
Źródło: Badania własne.

zróźnicowania wysokości otrzymywanych płatności bezpośrednich w Polsce i w innych krajach Wspólnoty.

Kolejnym zagadnieniem poruszonym w kwestionariuszu było zagadnienie dotyczące wiedzy i informacji, jaką rolnicy powinni posiadać korzystając ze środków unijnych. Często przy wypełnianiu wniosków o płatności czy inne programy wspierające modernizację gospodarstw pojawiały się wątpliwości i pytania.

Jak wskazali ankietowani, wiadomości o dopłatach bezpośrednich uzyskiwali głównie ze strony rodziny i sąsiadów (rys. 4). Odpowiedź taką uzyskiwano głównie od osób starszych, które posiadały niewielkie gospodarstwa rolne. Producenci, dla których dopłaty bezpośrednie były ważnym źródłem dochodu, informacje o nich uzyskiwali głównie w oddziałach regionalnych ARiMR, placówkach ośrodków doradztwa rolniczego, a także ze stron internetowych. Wśród ankietowanych jedynie 6 osób skorzystało ze szkoleń. Wszyscy zgodnie twierdzą, że gdyby była możliwość uczestniczenia w kursach, to chętnie z takiej formy by skorzystali. Z przeprowadzonych badań wynika, iż 16% respondentów uważało, że dostępność informacji na temat rodzajów płatności czy warunków ubiegania się o nie jest niewystarczająca. Respondenci twierdzili, że to pracownicy ARiMR powinni informować producentów o zmianach wprowadzanych w płatnościach czy sposobach wypełniania wniosków. Pozostała część ankietowanych twierdziła, że dostępność informacji była wystarczająca (47,6%), dobra (29%) i bardzo



Rysunek 4

Źródła informacji o dopłatach bezpośrednich (producenci rolni mogli zaznaczyć kilka odpowiedzi)

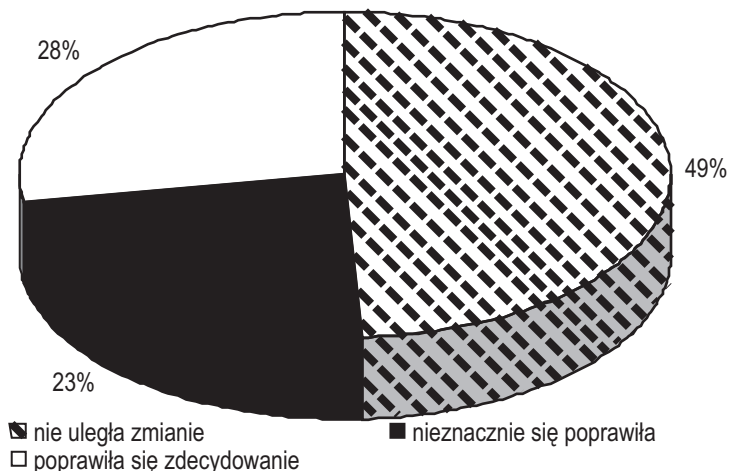
Źródło: Badania własne.

dobra (7,4%). Wypełnienie wniosku o płatności przysporzyło jednak kłopotów znacznej grupie beneficjentów. Wielkość gospodarstwa oraz wykształcenie nie miały wpływu na sposób wypełnienia wniosku.

Formy wykorzystania płatności bezpośrednich

Płatności bezpośrednie są jednym ze źródeł dochodu w polskim rolnictwie³. Przekonali się o tym producenci rolni z województwa mazowieckiego. Świadczy o tym liczba wniosków złożonych o przyznanie płatności. W 2005 r. zanotowano wzrost zainteresowania płatnościami o 7,5% w porównaniu z 2004 r. Nie ulega wątpliwości, że pieniądze pochodzące z dopłat bezpośrednich wspierają finansowo gospodarstwa rolne proporcjonalnie do ich powierzchni. Jak wynika z przeprowadzonych badań, beneficjenci różnie oceniali wpływ dopłat na kondycję finansową gospodarstwa (rys. 5).

Około 50% ankietowanych stwierdziło, że ich sytuacja ekonomiczna po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej nie uległa zmianie. Wynika to z faktu, że w badaniu wzięły udział w większości osoby, których powierzchnia gospodar-

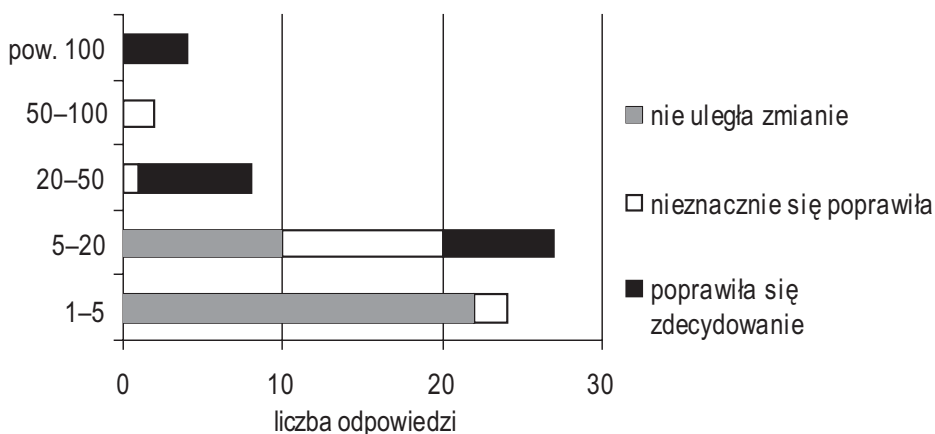


Rysunek 5

Wpływ dopłat bezpośrednich na kondycję finansową gospodarstw (w %)

Źródło: Badania własne.

³ Chećko M., Grochowska R. 2007: Rolnictwo [w:] Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu. UKIE, Warszawa.



Rysunek 6

Ocena wpływu dopłat bezpośrednich na kondycję finansową w zależności od powierzchni badanych gospodarstw

Źródło: Badania własne.

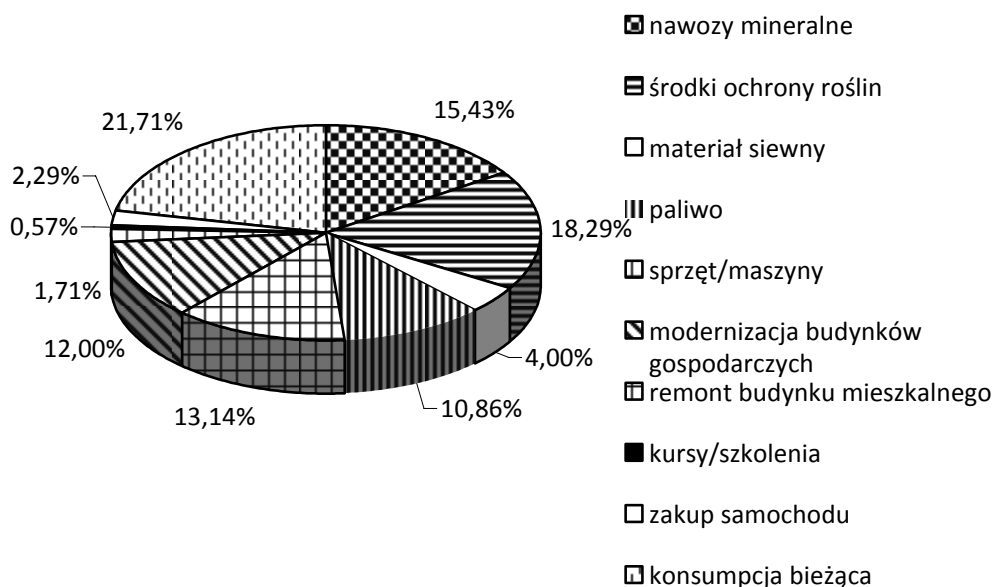
stwa nie przekraczała 20 ha. Nieznaczną poprawę kondycji finansowej gospodarstwa zauważyło 23% respondentów, a zdecydowaną poprawę stwierdziło 28% badanych (rys. 6).

Jak wynika z przeprowadzonych badań, prawie 92% ankietowanych z grupy 1–5 ha powierzchni UR odpowiedziało, że sytuacja finansowa nie uległa zmianie. Poprawę kondycji finansowej dostrzegła dopiero grupa ankietowanych z przedziału 5–20 ha i więcej. Beneficjenci zgodnie twierdzili, że im większy areal upraw, tym większe zadowolenie z poprawy funkcjonowania gospodarstwa, bo wyższy poziom osiągniętych płatności bezpośrednich.

Udział dopłat bezpośrednich w dochodzie rolniczym z gospodarstwa rolnego kształtuje się w zależności od wielkości powierzchni UR. Z badań Goraja wynika, iż w 2008 r. w gospodarstwach 1–5 ha udział ten kształtował się na poziomie 3,2%. Udział ten wzrasta wraz ze zmianą obszaru i dla gospodarstw 5–20 ha wynosił średnio 41,7% a dla powierzchni 20–50 ha kształtował się na poziomie 45,5%. Gospodarstwa powyżej 50 ha wykazały udział dopłat bezpośrednich w dochodzie na poziomie 59%⁴.

Badania opublikowane przez Goraja znajdują potwierdzenie w badaniach przeprowadzonych na wybranej grupie gospodarstw z województwa mazowieckiego. Producenci o areale upraw do 5 ha nie wskazali na odczuwalny wzrost dochodów po wstąpieniu do UE. Około 93% z tej grupy odpowiedziało, że sy-

⁴ Zegar J.S. 2009: Sytuacja ekonomiczna polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.



Rysunek 7

Struktura wykorzystania płatności bezpośrednich

Źródło: Badania własne.

tuacja finansowa nie uległa zmianie. Inaczej jest wśród gospodarstw większych, o powierzchni powyżej 20 ha. Ankietowani są usatysfakcjonowani dopłatami bezpośrednimi, które w znaczącym stopniu wpłynęły na ich dochód, a co za tym idzie inwestycje, które chętnie realizują.

Istotnym aspektem jest możliwość ekonomicznego rozwoju gospodarstw rolnych przez wykorzystanie otrzymanych środków finansowych. Na rysunku 7 przedstawiono formy wykorzystania płatności bezpośrednich.

Przeprowadzone badania pokazują, że konsumpcja bieżąca pochłania największą część dopłat. Zwłaszcza właściciele małych gospodarstw przeznaczają płatności na zakup dóbr materialnych i konsumpcyjnych, które w żadnym stopniu nie są związane z produkcją rolniczą. Wysoki odsetek ankietowanych przeznaczył środki z płatności bezpośrednich na nawozy mineralne, środki ochrony roślin, paliwo oraz sprzęt rolniczy. Jak podkreślali beneficjenci, struktura wydatków dopłat nie uległa większej zmianie od 4–5 lat. Początkowo, po wstąpieniu do UE, ankietowani gromadzili środki pieniężne niezbędne do przeprowadzenia inwestycji. Przeważały inwestycje realizowane przez większe gospodarstwa, powyżej 50 ha. Niewielki poziom inwestycji wśród małych producentów nie wynikał z bierności tej grupy. Powodem był raczej brak środków własnych na ten cel. Brak środków pieniężnych powiązany był również z ograniczonym dostępem do

Tabela 1

Współczynniki korelacji pomiędzy powierzchnią gospodarstwa a wybranymi zmiennymi

Wyszczególnienie	Wydatki na:						
	nawozy	środki ochrony roślin	materiał siewny	paliwo	maszyny rolnicze	moder- nizacja budynków rolniczych	konsump- cja bieżąca
Powierzchnia gospodarstwa							
Współczynnik korelacji	0,437	0,298	0,188	0,290	0,466	0,358	-0,528

Źródło: Opracowanie własne.

korzystania z innych form pomocy unijnej. Wymagał on bowiem początkowego (100%) wkładu własnego, na inwestycję. Dopiero po jej zrealizowaniu mógł nastąpić zwrot części poniesionych kosztów.

Wśród ankietowanych objętych badaniem można dostrzec wyraźne zróżnicowanie w wydatkowaniu płatności w zależności od wielkości gospodarstwa. Aby pokazać zależności między wybranymi zmiennymi, przeprowadzono analizę korelacji między powierzchnią gospodarstwa a wydatkami poniesionymi na konsumpcję i inwestycje (tab. 1).

Analizując dane z tabeli 1 można zauważyć dodatnią korelację między powierzchnią prowadzonego gospodarstwa a wydatkami poniesionymi na wszelkiego rodzaju środki do produkcji oraz inwestycje. Oznacza to, że im większa powierzchnia prowadzonego gospodarstwa, tym więcej pieniędzy z płatności przeznaczano na nawozy, środki ochrony roślin, materiał siewny, maszyny, sprzęt rolniczy czy modernizację budynków rolniczych. Najsilniejszy związek występuje między powierzchnią gospodarstwa a wydatkami poniesionymi na zakup maszyn oraz sprzętu rolniczego i wynosi 0,466.

Odwrotna sytuacja występuje w przypadku współczynnika korelacji obliczonego dla powierzchni gospodarstwa i konsumpcji bieżącej. W tym przypadku wartość współczynnika wynosi -0,528. Korelacja ujemna między wybranymi zmiennymi oznacza, że im większe gospodarstwo, tym mniejsze wydatki z płatności bezpośrednich przeznaczone na konsumpcję bieżącą. Można zatem stwierdzić, iż sposób wykorzystania płatności bezpośrednich zależy od wielkości prowadzonego gospodarstwa.

Podsumowanie

Przystąpienie Polski do UE, jak pokazują przeprowadzone badania, w znacznym stopniu przyczyniło się do poprawy warunków gospodarowania. Dotyczy to zwłaszcza dużych gospodarstw rolnych. Producenci uzyskali możliwość ko-

rzystania z wielu programów i działań mających na celu poprawę warunków gospodarowania, rozwój i modernizację gospodarstw. Wyniki badań przeprowadzonych wśród wybranych rolników województwa mazowieckiego wykazały, iż poziom wykorzystania płatności bezpośrednich uzależniony był w dużym stopniu od wielkości gospodarstw. Gospodarstwa mniejsze (do 10 ha) przeznaczały środki uzyskane z dopłat bezpośrednich w zdecydowanej mierze na konsumpcję bieżącą. Gospodarstwa, których powierzchnia użytków rolnych przekraczała 10 ha, częściej wykorzystywały płatności obszarowe na zakup środków obrotowych bądź sfinansowanie inwestycji. Stwierdzono także, iż w analizowanej grupie gospodarstw dopłaty bezpośrednie wpływały na ich sytuację ekonomiczną. Dotyczyło to w szczególności grupy gospodarstw obszarowo większych, powyżej 20 ha.

Literatura

- CHMIELEWSKA B. 2009: Strategia rozwoju rolnictwa, gospodarstw rolnych oraz obszarów wiejskich na przykładzie województwa mazowieckiego. Synteza wyników badań prowadzonych w okresie 2005–2009. IERiGŻ, Warszawa.
- CHEĆKO M., GROCHOWSKA R. 2007: Rolnictwo. [w:] Trzy lata członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Bilans korzyści i kosztów społeczno-gospodarczych związanych z członkostwem w Unii Europejskiej – Polska na tle regionu. UKiE, Warszawa.
- ZEGAR J.S. 2009: Sytuacja ekonomiczna polskiego rolnictwa po akcesji do Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa.
- MICHNA W. 2008: Raport o wpływie Wspólnej Polityki Rolnej na tendencję polaryzacji gospodarstw rolnych w ramach poszczególnych regionów kraju. IERiGŻ, Warszawa.

Meaning of direct payments in functioning of agricultural farms in Mazovia region

Abstract

The paper aims to present the meaning of direct payments in agricultural farms in Mazovia region. Empirical studies have been carried out in the group of 65 farmers. Most respondents (37%) shown vocational education, mostly agricultural. About 87% of respondents with vocational education led to the farms of 20 ha. In turn, higher education predominated among those with higher household spectrum.

Producers of the area of 5 hectares, said that their financial situation after the EU integration has not changed. A different situation has been observed among larger farms, with an area exceeding 20 hectares. The way of use of direct payments was dependent on the surface of the farm. Owners of small farms spent more of payments on current consumption, while the larger the households' size (> 10 ha) the more often they have used it for the current assets or fund investments.

Ewa Wasilewska

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

Zróżnicowanie aktywności ekonomicznej osób niepełnosprawnych w Polsce i jej determinanty

Wstęp

Niepełnosprawność jest obecnie jednym z ważniejszych problemów nie tylko społecznych, ale i ekonomicznych. Dotyka ona członków każdej społeczności. Szacuje się, iż na całym świecie niepełnosprawność różnego rodzaju i stopnia dotyczy około 15% społeczeństwa, czyli mniej więcej co siódma osoba doświadcza stanu niepełnej sprawności. Wobec faktu, iż niepełnosprawność dotyka pośrednio również rodziny osób niepełnosprawnych, skala zjawiska jest jeszcze większa. Problemy związane z niepełnosprawnością nabierają więc charakteru globalnego [Barczyński, Radecki 2008]. Są to problemy poczynając od medycznych i psychologicznych, społecznych, na zawodowych kończąc. Osoby niepełnosprawne często są izolowane i dyskryminowane, w szczególności w dziedzinie zatrudnienia. Skutkuje to na ogół pogorszeniem warunków życia tych osób oraz ich rodzin [Podolec i inni 2008]. Jednakże aktywność zawodowa osób niepełnosprawnych ma aspekt nie tylko ekonomiczny i powinna być rozpatrywana w szerszym kontekście. Wykonywanie pracy wzmacnia poczucie własnej wartości i przydatności w społeczeństwie, sprzyja zaspokajaniu potrzeby kontaktów z innymi ludźmi, zmniejsza bariery społeczne. Może też być szansą na poprawę stanu zdrowia, a więc sposobem na rehabilitację. Tak więc aktywność zawodową osób niepełnosprawnych należy rozpatrywać przez pryzmat trzech funkcji, jaką pełni praca: dochodowej, rehabilitacyjnej i socjalizacyjnej. Dochodowa funkcja pracy jest jednak nadal uznawana za najistotniejszą [Król, Przybyłka 2004].

Wiele organizacji i stowarzyszeń pracodawców, pracowników oraz osób niepełnosprawnych podejmuje działania mające na celu zwiększenie szans osób niepełnosprawnych na podjęcie pracy. Istotną rolę w zatrudnianiu ludności niepełnosprawnej odgrywają w Polsce zakłady pracy chronionej. Ich specyfiką jest przystosowanie miejsca pracy do potrzeb zatrudnionych w nich osób niepełnosprawnych. Obecność osób niepełnosprawnych na rynku pracy może przyczyniać się do obniżenia kosztów świadczeń z tytułu niepełnosprawności [Podolec i inni 2008]. Wsparcie państwa w kwestii zatrudnienia osób niepełnosprawnych powinno stanowić jeden z ważniejszych elementów polityki społeczno-ekonomicznej.

Cel i metody badań

Aktywność ekonomiczna rozumiana jest jako aktywność zawodowa lub bierność zawodowa¹. Zgodnie z międzynarodowymi standardami, problem aktywności ekonomicznej odnosi się do osób w wieku 15 lat i więcej, przy czym młodzież uczącą się zalicza się do grupy aktywnych zawodowo. A zatem, w badaniach aktywności ekonomicznej ludności, wśród ludności w wieku 15 lat i więcej wyodrębnia się dwie podstawowe grupy: osób aktywnych (tworzoną przez pracujących i bezrobotnych) oraz biernych zawodowo. Z kolei w kategorii osób pracujących wydziela się osoby pracujące w pełnym wymiarze godzin pracy oraz niepełnozatrudnionych. Do bezrobotnych zalicza się osoby, które nie są pracujące, ale aktywnie poszukują pracy, a ponadto są gotowe podjąć pracę w ciągu dwóch tygodni. Z kolei ludność bierną zawodowo (tj. pozostającą poza siłą roboczą) stanowią osoby, które nie zostały zaklasyfikowane jako pracujące lub bezrobotne. Zarówno wielkość, jak i struktura wyodrębnionych grup ludności ulegają nieustannym zmianom w czasie. Ze względu na znaczenie skutków zmian dokonujących się na rynku pracy dla warunków życia ludności niepełnosprawnej, jak również rozwoju gospodarczego kraju, istotna jest analiza tego rynku z perspektywy aktywności ekonomicznej ludności, jego struktury oraz zróżnicowania.

Osoby niepełnosprawne wyodrębniane są z ogółu ludności w danej grupie wiekowej na podstawie kryterium prawnego. Zgodnie z ustawą o rehabilitacji zawodowej i społecznej oraz zatrudnieniu osób niepełnosprawnych z dnia 27 sierpnia 1997 r., za niepełnosprawną uznaje się osobę, która ma przyznane orzeczenie o niepełnosprawności (dawniej grupy inwalidzkiej) lub orzeczenie o całkowitej albo częściowej niezdolności do pracy (dawniej stałej albo długotrwałej niezdolności do pracy w gospodarstwie rolnym). Wyróżnia się przy tym trzy stopnie niepełnosprawności: znaczny, umiarkowany oraz lekki (tab. 1).

Na stopień zaangażowania ludności niepełnosprawnej w aktywność ekonomiczną wpływają różnorodne czynniki natury demograficznej. Czynniki różnicującymi strukturę aktywności ekonomicznej są między innymi wiek, poziom wykształcenia, miejsce zamieszkania, a w przypadku osób niepełnosprawnych dominujące znaczenie ma stan zdrowia (stan niepełnosprawności). Dlatego też istotne jest przeanalizowanie przeobrażeń struktury populacji ludności niepełnosprawnej przez pryzmat tych atrybutów, które determinują aktywność ekonomiczną.

Celem opracowania jest określenie zmian struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w Polsce w ujęciu dynamicznym, a w szczególności syntetyczna ocena tych zmian. Struktura aktywności ekonomicznej rozumiana jest jako struktura udziałów liczebności poszczególnych kategorii osób

¹ Definicja Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich (EUROSTAT-u).

Tabela 1
Ustawowa klasyfikacja niepełnosprawności

Stopień niepełnosprawności	Opis
Znaczny (dawna I grupa inwalidztwa)	Osoby z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolne do pracy albo zdolne do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej i wymagające w celu pełnienia ról społecznych stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innych osób w związku z niezdolnością do samodzielnej egzystencji.
Umiarkowany (dawna II grupa inwalidztwa)	Osoby z naruszoną sprawnością organizmu, niezdolne do pracy albo zdolne do pracy jedynie w warunkach pracy chronionej lub wymagające w celu pełnienia ról społecznych czasowej albo częściowej pomocy innych osób.
Lekki (dawna III grupa inwalidztwa)	Osoby o naruszonej sprawności organizmu, powodującej w sposób istotny obniżenie zdolności do wykonywania pracy, w porównaniu do zdolności, jakie wykazuje osoba o podobnych kwalifikacjach zawodowych z pełną sprawnością psychiczną i fizyczną, lub mające ograniczenia w pełnieniu ról społecznych dające się kompensować za pomocą wyposażenia w przedmioty ortopedyczne, środki pomocnicze lub środki techniczne.

Źródło: Ustawa z dnia 27 sierpnia 1997 r. o rehabilitacji zawodowej..., za [Podolec i inni 2008].

w ogólnej liczebności populacji osób niepełnosprawnych. Wyodrębnionymi składnikami badanej struktury aktywności ekonomicznej są cztery kategorie osób: osoby pracujące w pełnym wymiarze, pracujące w niepełnym wymiarze, bezrobotne oraz bierne zawodowo. Ponadto analizowana populacja osób niepełnosprawnych w wieku 15 lat i więcej zostanie scharakteryzowana według wyróżnionych cech demograficznych. Źródło danych empirycznych stanowiły wyniki reprezentacyjnego badania aktywności ekonomicznej ludności Polski (BAEL) prowadzonego przez Główny Urząd Statystyczny. Okres badań obejmował lata 1996–2010. Dane charakteryzujące badane zjawisko pochodzą z pierwszych kwartałów poszczególnych lat, co z uwagi na wahania sezonowe wartości miar charakteryzujących aktywność zawodową w poszczególnych kwartałach czyni dane porównywalnymi.

Do pomiaru stopnia zaangażowania ludności niepełnosprawnej na rynku pracy, zmian analizowanego zjawiska w ujęciu dynamicznym oraz jego zróżnicowania wykorzystano oprócz odpowiednich wskaźników struktury następujące wskaźniki aktywności ekonomicznej:

- współczynnik aktywności zawodowej, wyrażający udział liczby osób aktywnych zawodowo w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej,

- wskaźnik zatrudnienia, obrazujący udział liczby pracujących w liczbie ludności w wieku 15 lat i więcej,
- stopę bezrobocia, będącą udziałem liczby osób bezrobotnych w liczbie osób aktywnych zawodowo.

Do całościowego określenia zróżnicowania dynamiki struktury analizowanego zjawiska zastosowano miary dające możliwość syntetycznej oceny intensywności zmian w czasie. Jako miarę intensywności zmian struktury przyjęto miarę $d_{\tau/t}$, informującą o przeciętnym zróżnicowaniu wskaźników struktury z okresu τ na okres t :

$$d_{\tau/t} = \frac{\sum_{i=1}^k |w_{i\tau} - w_{it}|}{k},$$

gdzie $w_{i\tau} = \frac{n_{i\tau}}{\sum_{i=1}^k n_{i\tau}}$ jest udziałem i -tego składnika struktury w strukturze ogółem

rozpatrywanej w okresie τ , przy czym $n_{i\tau}$ oznacza wielkość i -tego składnika struktury w tym okresie, natomiast k jest liczbą składników struktury. Analo-

gicznie $w_{it} = \frac{n_{it}}{\sum_{i=1}^k n_{it}}$ jest udziałem i -tego składnika struktury w strukturze ogółem

w okresie t , przy czym n_{it} oznacza wielkość i -tego składnika struktury (złożonej z k składników) w okresie t .

Wartości miary $d_{\tau/t}$ mieszczą się w przedziale $[0; 2/k]$. Jeśli $d_{\tau/t}$ przyjmuje wartości bliskie zeru, stwierdza się, że przeciętne zróżnicowanie wskaźników struktury z okresu τ na okres t było niewielkie. Wartości miary bliskie $2/k$ świadczą o wystąpieniu bardzo dużych zmian struktury w rozpatrywanych okresach. Na podstawie przedstawionej formuły miary $d_{\tau/t}$ można wprowadzić jednopodstawowe i łańcuchowe miary zmian struktury. Można bowiem porównywać strukturę w okresie t ze strukturą w okresie bazowym (np. pierwszym, $\tau = 1$), otrzymamy wówczas jednopodstawowe miary zmian struktury ($d_{t/1}$). Można również strukturę w okresie t porównywać ze strukturą w okresie poprzednim ($\tau = t - 1$), otrzymując miary łańcuchowe ($d_{t/t-1}$). Tak skonstruowane miary wyrażają następujące relacje:

$$d_{t/1} = \frac{\sum_{i=1}^k |w_{it} - w_{i1}|}{k}, \quad d_{t/t-1} = \frac{\sum_{i=1}^k |w_{it} - w_{i,t-1}|}{k}.$$

Jednopo­dstawowa miara intensywności zmian struktury $d_{t/1}$ wyraża przeciętne zmiany wskaźników struktury w okresie t w porównaniu z okresem początkowym, natomiast miara łańcuchowa $d_{t/t-1}$ daje obraz tych zmian w okresie t i okresie $t-1$. Wartości tych miar bliskie zeru świadczą o znikomym przeciętnym zróżnicowaniu wskaźników struktury porównywanych okresów. W celu kompleksowego opisu zmian struktury w czasie można znaleźć średnią wartość miar łańcuchowych:

$$\bar{d} = \frac{\sum_{t=2}^n d_{t/t-1}}{n-1}$$

Miara średnia \bar{d} reprezentuje przeciętne zmiany wskaźników struktury z okresu na okres w całym rozpatrywanym przedziale czasu.

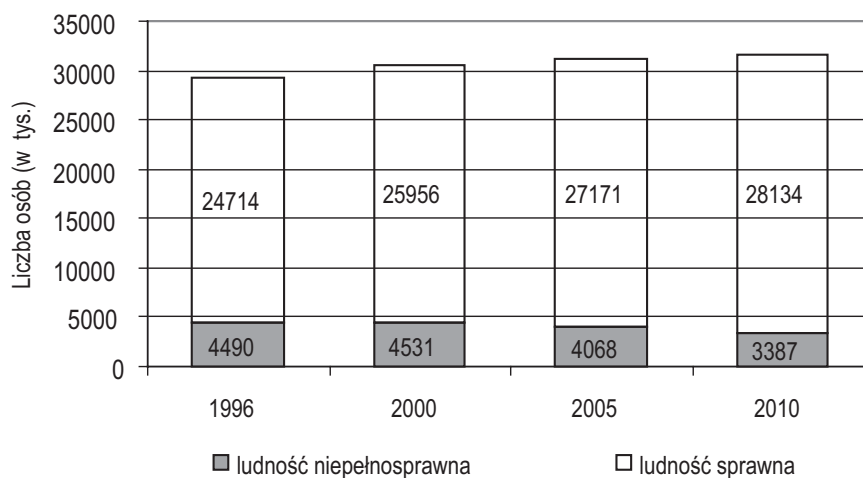
Dzięki wskaźnikom syntetycznym można obserwować zmiany struktury, kierunki tych zmian oraz ocenić natężenie zmian w ujęciu dynamicznym.

Wyniki badań

W Polsce w I kwartale 2010 r. zarejestrowano około 3,4 mln osób niepełnosprawnych w wieku 15 lat i więcej, co stanowiło około 10,7% ludności ogółem w tym wieku². W porównaniu z I kwartałem 1996 r. liczba ta zmniejszyła się o około 1,1 mln osób, co oznacza spadek udziału osób niepełnosprawnych w liczbie ludności ogółem w badanym okresie o 4,7%. Zmianę liczby osób niepełnosprawnych w odniesieniu do liczby osób sprawnych obrazuje rysunek 1.

Zaznaczający się stopniowy spadek liczby niepełnosprawnych w ciągu ostatnich 15 lat, zarówno w wielkościach absolutnych, jak i względnych, może być skutkiem zaostrzenia kryteriów orzekania o niepełnosprawności i przyznawania rent inwalidzkich. Niepełnosprawni kwalifikowani są na podstawie orzeczeń prawnych do jednej z grup niepełnosprawności (stopień znaczny, umiarkowany, lekki). Osób o znacznym i umiarkowanym stopniu niepełnosprawności (dawna I i II grupa inwalidztwa), czyli tych z najbardziej naruszoną sprawnością organizmu, było w Polsce w 2010 r. około 2,2 mln, tj. 66,3% ogółu niepełnosprawnych. W porównaniu z 1996 r. oznacza to spadek liczby tych osób o około 0,3 mln, przy jednoczesnym wzroście ich udziału w strukturze o 10,7 pkt%. Strukturę populacji osób niepełnosprawnych ze względu na stopień niepełnosprawności

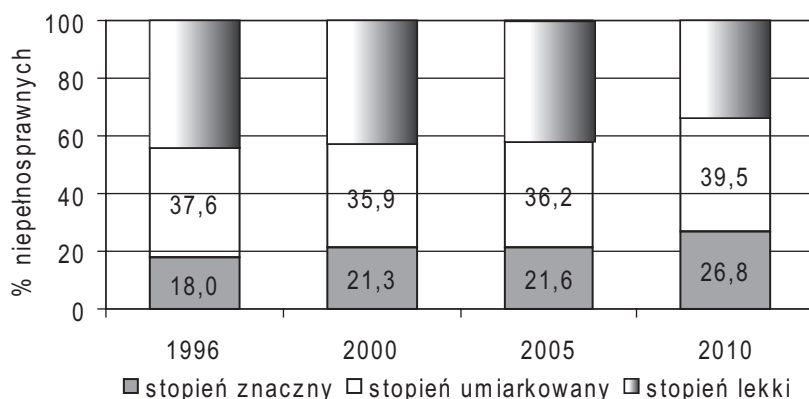
² Badanie aktywności ekonomicznej, zgodnie z metodologią BAEL, dotyczy osób w wieku 15 lat i więcej, tak więc w opracowaniu wszystkie dane liczbowe i ich analiza dotyczą osób w tym wieku.



Rysunek 1

Ludność w Polsce w wieku 15 lat i więcej według kryterium sprawności

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 2

Struktura ludności niepełnosprawnej w wieku 15 lat i więcej według stopnia niepełnosprawności

Źródło: Opracowanie własne.

w wybranych latach obrazuje rysunek 2. Struktura ta w badanym okresie uległa nieznacznym zmianom. Najniższym udziałem w zbiorowości niepełnosprawnych cechowała się podpopulacja osób o znacznym stopniu niepełnosprawności, czyli dawna I grupa inwalidztwa. Udział ten systematycznie wzrastał, zmieniając się w zakresie od 18% w 1996 r. do 26,8% w 2010 r. Osoby niepełnosprawne w stopniu lekkim (dawna III grupa inwalidztwa) stanowiły grupę najliczniejszą, przy

czym udział tych osób wynosił w 1996 r. 44,4%, natomiast w 2010 r. zmniejszył się do 33,7%. Udział osób mających orzeczenie o umiarkowanym stopniu niepełnosprawności w badanych latach nie uległ istotnym zmianom i wahał się w granicach od 35,4% w 2004 r., w którym osiągnął poziom najniższy, do najwyższego poziomu 39,6% w 2010 r.

Poziom aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych w istotnym stopniu uzależniony jest od stopnia ich niepełnosprawności. Znaczne różnice w tym zakresie obrazuje tabela 2, w której przedstawiono wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w zależności od stopnia niepełnosprawności w I kwartale 2010 r. Współczynnik aktywności zawodowej osób ze znacznym stopniem niepełnosprawności był w tym okresie prawie sześciokrotnie niższy niż osób niepełnosprawnych w stopniu lekkim. O ile w przypadku osób niepełnosprawnych w stopniu lekkim współczynnik ten wynosił 26,7%, to dla osób o znacznym stopniu niepełnosprawności równy był zaledwie 4,7%. Współczynnik aktywności zawodowej osób umiarkowanie niepełnosprawnych przyjął poziom 15,6% i był zbliżony do średniego dla całej populacji niepełnosprawnych w wieku 15 lat i więcej. Podobne relacje zaobserwowano w przypadku wskaźnika zatrudnienia. Wskaźnik ten dla osób z lekkim stopniem niepełnosprawności wynosił 22,4%, z umiarkowanym – 12,8%, natomiast ze znacznym stopniem niepełnosprawności jedynie 3,7%. Różnice w kształtowaniu się stopy bezrobocia w zależności od stopnia niepełnosprawności nie były znaczne (16,1–20,9%). Najniższy poziom stopy bezrobocia stwierdzono w przypadku osób niepełnosprawnych w stopniu lekkim, natomiast najwyższy – w przypadku osób niepełnosprawnych w stopniu znacznym. Przedstawione dane wskazują na bardzo niską aktywność zawodową osób ze stwierdzonym znacznym stopniem niepełnosprawności. Gorszy stan zdrowia powoduje duże problemy z wejściem na rynek pracy. Przyczyn tego stanu należy szukać nie tylko w postawie osób

Tabela 2

Wskaźniki aktywności ekonomicznej osób niepełnosprawnych w zależności od stopnia niepełnosprawności w I kwartale 2010 r.

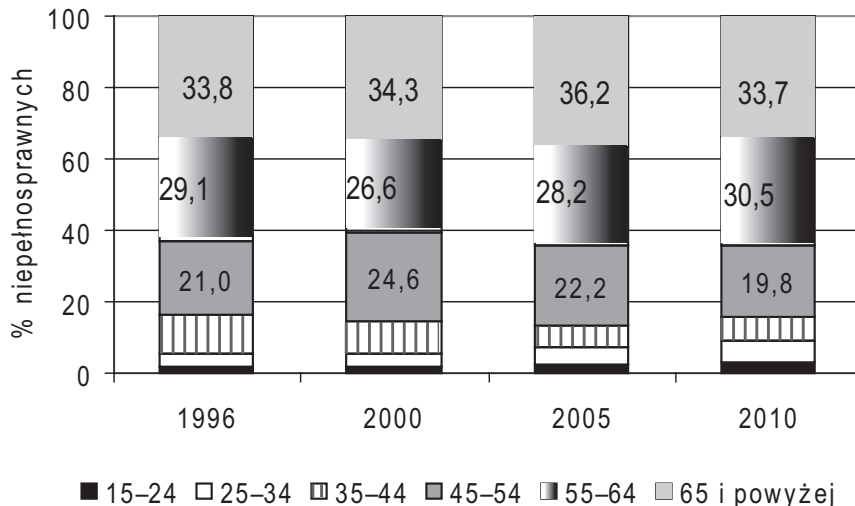
Stopień niepełnosprawności	Współczynnik aktywności zawodowej (%)	Wskaźnik zatrudnienia (%)	Stopa bezrobocia (%)
Stopień znaczny	4,7	3,7	20,9
Stopień umiarkowany	15,6	12,8	18,7
Stopień lekki	26,7	22,4	16,1
Ogółem niepełnosprawni	16,4	13,6	17,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Aktywność ekonomiczna ludności Polski – I kwartał 2010 r., GUS.

niepełnosprawnych i ich decyzjach, ale również w istnieniu barier otoczenia zewnętrznego (trudności transportowe, architektoniczne) i niechęci pracodawców do zatrudniania osób niepełnosprawnych, między innymi ze względu na wyższe koszty (konieczność likwidacji barier funkcjonalnych, opłaty dodatkowego personelu).

Zbiorowość osób niepełnosprawnych jest niejednorodna nie tylko ze względu na stan zdrowia, ale również takie czynniki demograficzne, jak wiek i poziom wykształcenia. Czynniki te mogą w znacznym stopniu determinować status osób niepełnosprawnych na rynku pracy, a tym samym ich aktywność zawodową. Strukturę populacji niepełnosprawnych ze względu na wiek w wybranych latach pokazuje rysunek 3. Struktura wiekowa ludności niepełnosprawnej wynika z faktu, iż niepełnosprawność nasila się wraz z wiekiem. Stąd też struktura ludności niepełnosprawnej według wieku różni się zasadniczo od struktury wiekowej osób sprawnych. Najniższym udziałem w strukturze charakteryzują się najmłodsze grupy wiekowe. Osoby w wieku od 15 do 34 lat stanowiły w badanym okresie zaledwie 5–9% ogółu niepełnosprawnych, natomiast osób niepełnosprawnych w wieku nieprzekraczającym 44 lat było od 12,9 do 16,1%. Dominującą grupą wiekową były osoby najstarsze, tj. w wieku 65 lat i powyżej. Udział tej grupy wiekowej wśród niepełnosprawnych ogółem wahał się w badanym okresie od 33,7 do 36,2%. Oznacza to, że osoby w wieku 65 lat i powyżej stanowiły ponad 1/3 ogółu niepełnosprawnych.

O ile niepełnosprawność w starszym wieku można uznać za zjawisko naturalne, to wysoki odsetek osób niepełnosprawnych w niemobilnym wieku pro-



Rysunek 3

Struktura ludności niepełnosprawnej w wieku 15 lat i więcej według wieku

Źródło: Opracowanie własne.

dukcyjnym, tj. w wieku 45–64 lata, wynoszący 48,9–50,3% jest niepokojący. Zaobserwowana struktura wiekowa ludności niepełnosprawnej może wynikać z faktu, iż ludzie starsi są beneficjentami okresu powojennego i socjalizmu. Złe warunki mieszkaniowe, niedożywienie, brak ochrony w sferze zawodowej, praca ciężarnych w nieodpowiednich warunkach mają swój skutek w obecnym stanie zdrowia tych osób [Szubert 2006]. Dodatkowo zmiany demograficzne związane z niską dzietnością oraz postęp w wydłużaniu przeciętnego trwania życia spowodowały wzrost liczby osób starszych.

W tabeli 3 przedstawiono wybrane wskaźniki aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w zależności od wieku w I kwartale 2010 r. Najwyższą aktywnością zawodową charakteryzowała się grupa wiekowa 35–44 lata. Współczynnik aktywności zawodowej niepełnosprawnych w tym wieku wynosił 37,3%, co można uznać za poziom stosunkowo wysoki, gdyż w całej populacji osób objętych badaniem aktywności ekonomicznej (sprawnych i niepełnosprawnych ogółem) wynosił on 55,2%. Widoczny był wyraźny wzrost wartości współczynnika aktywności zawodowej wraz z wiekiem do ukończenia 44 lat, po czym po przekroczeniu tego wieku współczynnik aktywności zawodowej gwałtownie spadał. W grupie ludności najstarszej wynosił zaledwie 2,4%. Podobne tendencje stwierdzono w przypadku wskaźnika zatrudnienia. W grupach wiekowych od 25 do 54 lat wskaźnik ten przyjmował wartości wyższe od poziomu średniego dla całej populacji niepełnosprawnych, natomiast w najmłodszej grupie wiekowej oraz dla osób od 55 roku – niższe. Nie tylko osoby w wieku przedemerytalnym (55–64 lata), ale również osoby młode (15–24 lata) mają trudną sytuację na rynku pracy. Niska aktywność zawodowa osób w wieku przedemerytalnym wynika z faktu, iż w celu podjęcia pracy nie są one skłonne do zmiany miejsca

Tabela 3

Wskaźniki aktywności ekonomicznej osób niepełnosprawnych w zależności od wieku w I kwartale 2010 r.

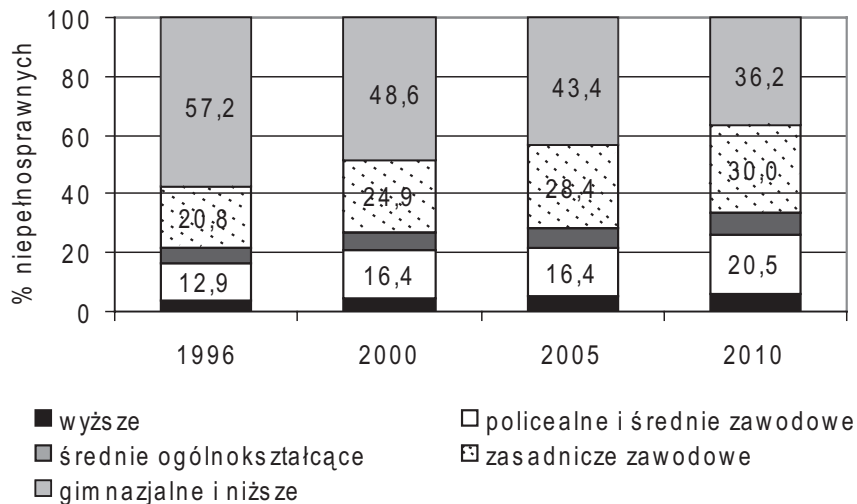
Wiek	Współczynnik aktywności zawodowej (%)	Wskaźnik zatrudnienia (%)	Stopa bezrobocia (%)
15–24	16,8	7,5	55,6
25–34	35,7	27,1	23,9
35–44	37,3	28,8	22,7
45–54	28,6	24,1	15,6
55–64	15,6	13,8	11,8
65 i powyżej	2,4	2,2	x
Ogółem niepełnosprawni	16,4	13,6	17,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Aktywność ekonomiczna ludności Polski – I kwartał 2010 r., GUS.

zamieszkania czy rodzaju wykonywanej pracy. Uzyskanie orzeczenie o niepełnosprawności osoby te często traktują jako bodziec do wcześniejszego przejścia na emeryturę. Ponadto, dla osób niepełnosprawnych w wieku 45–64 lata, które nie mogą znaleźć pracy, świadczenia rentowe mogą stanowić na tyle zadowalający dochód, iż osoby te nie mają motywacji to aktywnego poszukiwania pracy [Wałęga, Wałęga 2007].

Uwagę zwraca bardzo wysoka stopa bezrobocia (55,6%) w najmłodszej grupie wiekowej i stosunkowo niska (11,8%) w grupie wiekowej 55–64 lata. Tendencja spadkowa stopy bezrobocia wraz z wiekiem związana jest ze strukturą ludności niepełnosprawnej według stopnia niepełnosprawności, więc nie może być jednoznacznie uznana za zjawisko korzystne. Wynika to z faktu, iż bezrobocie w zasadzie nie dotyczy osób ze stwierdzoną niepełnosprawnością znacznego stopnia, czyli pobierających wyższe świadczenia rentowe. Zgodnie bowiem z obowiązującymi przepisami, za bezrobotną nie można uważać osoby, której miesięczny przychód jest wyższy niż połowa miesięcznego minimalnego wynagrodzenia za pracę³.

Strukturę ludności niepełnosprawnej według poziomu wykształcenia przedstawiono na rysunku 4. Charakterystyczny był bardzo duży udział osób z wykształceniem gimnazjalnym i niższym oraz niewielki udział osób z wykształceniem



Rysunek 4

Struktura ludności niepełnosprawnej w wieku 15 lat i więcej według poziomu wykształcenia

Źródło: Opracowanie własne.

³ Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudniania i instytucjach rynku pracy.

wyższym. Można przypuszczać, iż struktura ludności niepełnosprawnej według poziomu wykształcenia jest silnie zdeterminowana jej strukturą wiekową. Wśród niepełnosprawnych dominują osoby starsze, które są na ogół słabiej wykształcone. Mimo niekorzystnej struktury wykształcenia ludności niepełnosprawnej, w latach 1996–2010 widoczna jest zdecydowana poprawa w tym zakresie. Nastąpił dynamiczny wzrost udziału ludności lepiej wykształconej, natomiast udział osób z wykształceniem najniższym (co najwyżej gimnazjalnym) zmniejszył się z 57,2% (w 1996 r.) do 36,2% (w 2010 r.). Na uwagę zasługuje wzrost udziału osób z wykształceniem wyższym od 3,6% (w 1996 r.) do 5,9% (w 2010 r.).

Poziom aktywności zawodowej w znacznym stopniu uzależniony jest od poziomu wykształcenia (tab. 4). Szanse osób niepełnosprawnych na rynku pracy na ogół rosną wraz z poziomem wykształcenia. Najkorzystniejszą sytuację mają osoby z wykształceniem wyższym, o czym świadczą najwyższe w tej grupie osób wskaźniki aktywności zawodowej oraz najniższa stopa bezrobocia. Najtrudniej znaleźć jest pracę osobom najslabiej wykształconym (tj. z wykształceniem gimnazjalnym i niższym), a także osobom z wykształceniem średnim ogólnokształcącym. W przypadku ludności z wykształceniem gimnazjalnym i niższym pracuje zaledwie 5,7% osób, natomiast z wykształceniem średnim i ogólnokształcącym – 13,5%, podczas gdy wskaźnik zatrudnienia w grupie osób z wykształceniem wyższym wynosi 25,8%. Łatwiejszy dostęp do pracy osób lepiej wykształconych oraz zaobserwowany dynamiczny wzrost poziomu wykształcenia osób niepełnosprawnych w ciągu ostatnich piętnastu lat dają szansę na poprawę sytuacji na rynku pracy w przyszłości.

Mimo znacznego zróżnicowania aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej ze względu na takie czynniki, jak stopień zdrowotności, wiek, poziom wykształcenia, można zaobserwować ogólne tendencje w tym zakresie.

Tabela 4

Wskaźniki aktywności ekonomicznej osób niepełnosprawnych w zależności od poziomu wykształcenia w I kwartale 2010

Poziom wykształcenia	Współczynnik aktywności zawodowej (%)	Wskaźnik zatrudnienia (%)	Stopa bezrobocia (%)
Wyższe	28,3	25,8	8,9
Policealne i średnie zawodowe	23,2	19,4	16,1
Średnie ogólnokształcące	17,5	13,5	22,7
Zasadnicze zawodowe	20,2	16,7	17,1
Gimnazjalne i niższe	7,3	5,7	21,1
Ogółem niepełnosprawni	16,4	13,6	17,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Aktywność ekonomiczna ludności Polski – I kwartał 2010 r., GUS.

W tabelach 5 i 6 przedstawiono strukturę aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w latach 1996–2010. W 1996 r. liczba osób aktywnych zawodowo wśród ludności niepełnosprawnej ukształtowała się na poziomie 920 tys. osób, co stanowi 20,5% ogółu niepełnosprawnych. Osoby biernie zawodowo stanowiły zdecydowaną większość (3570 tys. osób – 79,5%). W badanym okresie zaznaczył się spadek liczby osób zarówno aktywnych zawodowo (pracujących, jak i bezrobotnych), jak i biernych zawodowo. Spadek ten związany był przede wszystkim ze zmniejszającą się liczbą osób niepełnosprawnych ogółem. Osób aktywnych zawodowo w 2010 r. było 557 tys. (16,4%), natomiast biernych zawodowo – 2830 tys. (83,6%). Spadek udziału osób pracujących i towarzyszący mu wzrost udziału osób biernych zawodowo należy uznać za zjawisko niekorzystne. Sytuacji nie zmienia fakt, że odsetek osób bezrobotnych jest nieznaczny (1,9–3,6%). Niewielki udział osób bezrobotnych wśród ludności niepełnosprawnej można wytłumaczyć strukturą ludności w zakresie stopnia niepełnosprawności (znaczna niepełnosprawność niejednokrotnie całkowicie uniemożliwia pracę, a świadczenia rentowe są w tym przypadku najwyższe). W badanym okresie widoczna była bardzo wyraźna dominacja osób biernych zawodowo (79,1–86,1%), przy czym do 2007 r. udział tej grupy ludności systematycznie wzrastał. W la-

Tabela 5

Struktura aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej

Lata	Ogółem	Pracujący	Pracujący	Bezrobotni	Bierni zawodowo
		w pełnym wymiarze	w niepełnym wymiarze		
tys. osób					
1996	4490	424	372	124	3570
1997	4496	437	419	127	3513
1998	4532	443	395	111	3583
1999	4460	393	371	116	3580
2000	4531	405	305	157	3664
2001	4262	345	279	154	3484
2002	4310	307	312	147	3544
2003	4258	291	270	115	3582
2004	4146	291	252	128	3475
2005	4068	280	239	118	3431
2006	3999	274	204	105	3416
2007	3774	283	164	76	3251
2008	3709	292	176	75	3166
2009	3485	301	161	67	2956
2010	3387	317	144	96	2830

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Aktywność ekonomiczna ludności Polski – I kwartały lat 2000–2009, GUS.

Tabela 6

Struktura aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w latach 1996–2010

Lata	Ogółem	Pracujący w pełnym wymiarze	Pracujący w niepełnym wymiarze	Bezrobotni	Bierni zawodowo
1996	100	9,4	8,3	2,8	79,5
1997	100	9,7	9,3	2,8	78,2
1998	100	9,8	8,7	2,4	79,1
1999	100	8,8	8,3	2,6	80,3
2000	100	8,9	6,7	3,5	80,9
2001	100	8,1	6,5	3,6	81,8
2002	100	7,1	7,3	3,4	82,2
2003	100	6,8	6,4	2,7	84,1
2004	100	7,0	6,1	3,1	83,8
2005	100	6,9	5,9	2,9	84,3
2006	100	6,9	5,1	2,6	85,4
2007	100	7,5	4,4	2,0	86,1
2008	100	7,9	4,7	2,0	85,4
2009	100	8,7	4,6	1,9	84,8
2010	100	9,4	4,2	2,8	83,6

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Aktywność ekonomiczna ludności Polski – I kwartały lat 2000–2009, GUS.

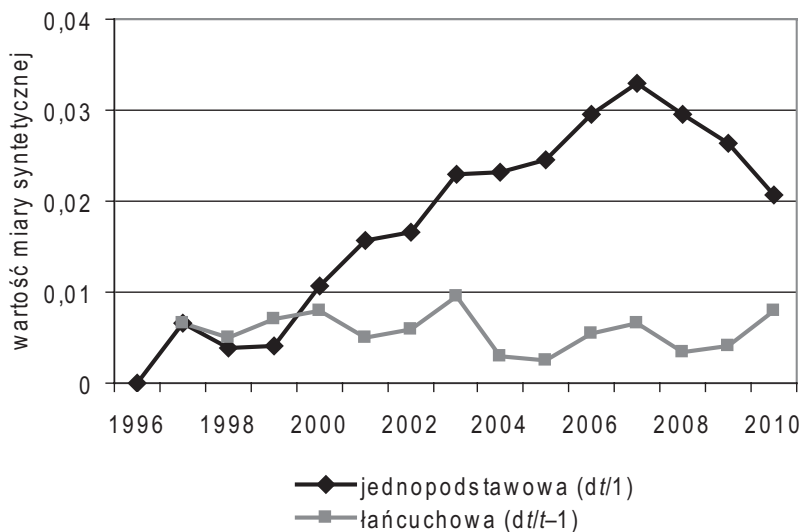
tach kolejnych obserwuje się korzystniejszą niż w latach poprzednich tendencję z punktu widzenia aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych.

W okresie 2006–2010 nie tylko uległ zmniejszeniu udział osób biernych zawodowo, ale zaznaczył się również wzrost udziału osób pracujących w pełnym wymiarze czasu pracy (od 9,9% w 2006 r. do 12,7% w 2009 r.). Należy zaznaczyć, że w 1997 r. nastąpiła zmiana przepisów prawnych i zweryfikowano kryteria przyznawania stopni niepełnosprawności. Stąd też zmniejszający się w latach 1997–2006 udział osób pracujących może wynikać z faktu, iż część osób niepełnosprawnych o lepszym stanie zdrowia, a więc częściej aktywnych zawodowo, utraciła status niepełnosprawności. Ponadto, mniejsze dotacje państwa dla zakładów pracy chronionej i w konsekwencji mniejsza atrakcyjność zatrudniania niepełnosprawnych przyczyniły się do niekorzystnych zmian w tym zakresie.

Na potrzeby oceny intensywności zmian struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej obliczono miary $d_{t/1}$ i $d_{t/t-1}$ informujące o przeciętnych zmianach wskaźników struktury w wersji jednopodstawowej i łańcuchowej. Wyznaczone miary charakteryzują w syntetyczny sposób dynamikę struktury badanego zjawiska (rys. 5). W badanym okresie stwierdzono stosunkowo niewielkie

zmiany struktury aktywności ekonomicznej badanej grupy ludności zarówno w ujęciu jednopodstawowym, jak i łańcuchowym. Porównując strukturę w roku 2010 do struktury w 1996 r. stwierdza się, że przeciętne zmiany wskaźników struktury wyniosły zaledwie około 2,1%. Za znaczący w tym względzie można uznać rok 2007, w którym zmiany struktury w porównaniu z 1996 r. były największe. Odpowiedni miernik jednopodstawowy przyjął wartość równą 0,033. W latach 2007–2010 struktura aktywności ekonomicznej zmieniała się w kierunku struktury z 1996 r. W przypadku miar łańcuchowych obserwuje się niewielkie zmiany ich wartości z roku na rok.

Największą intensywność zmian wskaźników struktury w porównaniu do roku poprzedniego stwierdzono w 2003 r. (odpowiedni miernik był równy 0,009), a najmniejszą w 2005 r. (0,003). Za okres względnej stabilizacji struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej można uznać lata 2004–2009. W tym okresie łańcuchowy miernik intensywności zmian struktury przyjmował stosunkowo niskie wartości, zmieniając się w zakresie od 0,003 do 0,006. Różnica w tym zakresie nie była jednak znacząca, co odzwierciedla stabilność struktury analizowanego zjawiska w czasie. Miara średnia \bar{d} charakteryzująca średnioroczne zmiany struktury w całym badanym okresie potwierdza niewielki zakres przeobrażeń struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w ujęciu dynamicznym. Przeciętna roczna zmiana wskaźników struktury wyniosła zaledwie 0,027.



Rysunek 5

Jednopodstawowe i łańcuchowe miary syntetyczne przeciętnych zmian wskaźników struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, iż poziom aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych jest bardzo niski. W konsekwencji obserwuje się bardzo wysoki poziom bierności zawodowej. Udział biernych zawodowo w ogólnej liczbie ludności niepełnosprawnej przekracza 80%, podczas gdy dla całej populacji osób w wieku 15 lat i więcej w Polsce udział ten wynosi przeciętnie około 45%. Mimo ogólnej tendencji pogarszania się sytuacji osób niepełnosprawnych na rynku pracy, od 2007 r. obserwuje się nieznaczną poprawę w tym zakresie. W latach 2007–2010 zaznaczył się wzrost udziału osób pracujących oraz spadek udziału osób biernych zawodowo.

W badanym okresie wystąpiły niewielkie, a zarazem dość równomierne zmiany struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej. Nieznaczna intensywność zmian struktury potwierdzają wyznaczone miary syntetyczne (w ujęciu jednopodstawowym i łańcuchowym). Za okres względnej stabilizacji struktury można uznać lata 2004–2009. Przeciętna intensywność zmian struktury analizowanego zjawiska w ciągu całego rozpatrywanego okresu była nieznaczna i wynosiła około 2,7%. Świadczy to o ugruntowanej stabilności struktury aktywności ekonomicznej ludności niepełnosprawnej w ujęciu dynamicznym.

Aktywność ekonomiczna ludności niepełnosprawnej jest silnie zróżnicowana przez czynniki natury demograficznej, takie jak wiek, poziom wykształcenia, a przede wszystkim przez stopień zdrowotności. Przeprowadzona analiza potwierdza, iż czynniki te determinują w dużym stopniu niski poziom aktywności ekonomicznej tej grupy osób. Niekorzystne zmiany demograficzne w Polsce i postępujący proces starzenia się społeczeństwa mogą w przyszłości przyczynić się do pogorszenia sytuacji tym w zakresie. Waga problemu jest tym większa, iż większość niepełnosprawnych w wieku powyżej 45. roku życia nie podejmuje pracy. Ponadto, osoby niepełnosprawne cechuje stosunkowo niski poziom wykształcenia. Ze względu na silny związek poziomu aktywności ekonomicznej z wymienionymi czynnikami pomoc państwa w zakresie poprawy sytuacji osób niepełnosprawnych na rynku pracy powinna dotyczyć trzech obszarów: zdrowia, edukacji, motywacji zawodowej. Większe zaangażowanie osób niepełnosprawnych na rynku pracy pozwoliłoby na zmniejszenie świadczeń z tytułu niepełnosprawności w przyszłości, a w konsekwencji na mniejsze obciążenie budżetu państwa. Należy jednak podkreślić, że aktywność ekonomiczna ludności niepełnosprawnej powinna być rozpatrywana nie tylko w aspekcie ekonomicznym, ale i społecznym.

Literatura

- Aktywność ekonomiczna ludności Polski – I kwartały lat 2000–2009. GUS, Warszawa.
- BARCZYŃSKI A., RADECKI P. 2008: *Identyfikacja przyczyn niskiej aktywności zawodowej osób niepełnosprawnych*. Raport z badań. KIG-R, Warszawa.
- KRÓL M., PRZYBYŁKA A. 2004: *Niepełnosprawni na otwartym rynku pracy*. [w:] *Niepełnosprawni a praca*, red. L. Frąckiewicz, W. Koczura. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- KUKUŁA K. 1996: *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych*. Wyd. Edukacyjne, Kraków.
- MALINA A. (red.) 2007: *Przestrzenno-czasowa analiza rynku pracy w Polsce i krajach Unii Europejskiej*. Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- PANEK T. (red.) 2007: *Statystyka społeczna*. PWE, Warszawa.
- PODOLEĆ B., ULMAN P., WAŁĘGA A. 2008: *Aktywność ekonomiczna a sytuacja materialna gospodarstw domowych*. Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- SZUBERT T. 2006: *Przestrzenne zróżnicowanie liczby i struktury osób niepełnosprawnych w świetle spisów ludności*. *Zeszyty Naukowe – Prace Statystyczne i Demograficzne*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- WAŁĘGA A., WAŁĘGA G. 2007: *Aktywność ekonomiczna osób niepełnosprawnych w Polsce*. [w:] *Przemiany rynku pracy w kontekście procesów społecznych i gospodarczych*, red. J. Poteralski. Wydawnictwo Katedry Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

Diversification of the economic activity of people with disabilities in Poland and its determinants

Abstract

This paper presents changes in the structure of economic activity of the population with disabilities in the years 1996–2010. Moreover, determinants of activity of this population group: the degree of disability, age, level of education have been characterized. It was found, that the low activity of people with disabilities is mainly caused by unfavorable age structure of this population and the relatively low level of education. To evaluate the intensity of changes in the structure of the analyzed phenomenon appropriate synthetic measures of the structure intensity changes have been used, which was described by one-basic and continued fraction perspective. In the research period a slight change was ascertained in the pattern of economic activity of disabled population in dynamic approach.

Tadeusz Filipiak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Handel zagraniczny warzywami i ich przetworami w Polsce i w UE w latach 2002–2008¹

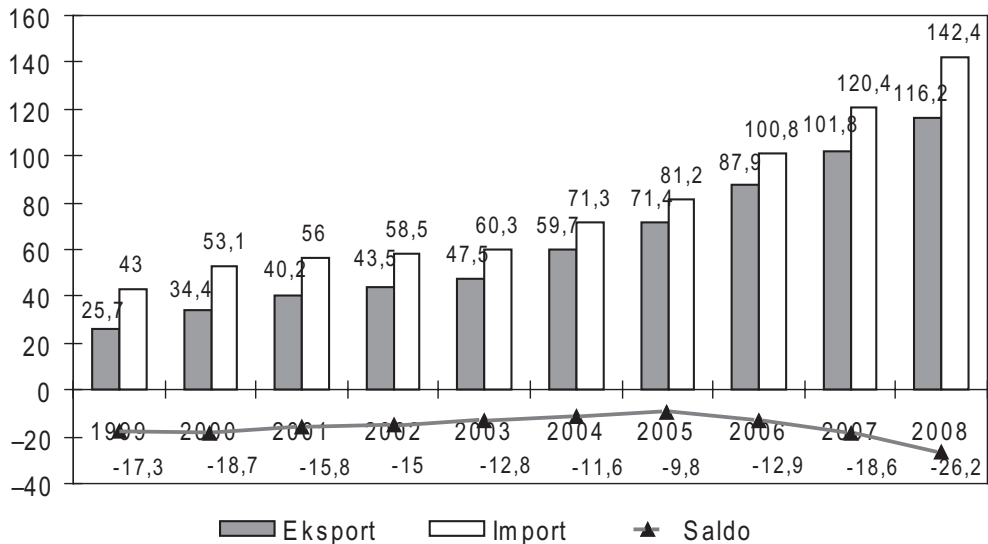
Wstęp

Handel zagraniczny odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarki nie tylko Polski, ale również świata. Uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne polskiego handlu zagranicznego uległy pod koniec 2008 r. znacznemu pogorszeniu wywołanemu światowym kryzysem gospodarczym. Globalny eksport wszystkich produktów i towarów w bieżących cenach dolarowych wyniósł w 2008 r. 15,8 bln USD i wyraźnie spowolnił tempo wzrostu do 2%, w porównaniu z 2007 r., kiedy wynosił ponad 6%. W latach 2000–2008 tempo wzrostu obrotów towarowych na świecie w eksporcie wyniosło około 12% [Raport 2009].

W latach 1999–2008 występowało ujemne saldo obrotów polskiego handlu zagranicznego wszystkimi produktami (rys. 1). Ujemne saldo zmniejszyło się z –18,7 mld euro w 2000 r. do –9,8 mld euro w 2005 r. (zmniejszenie o ok. 52,4%). Od 2005 r. następuje ponowny wzrost ujemnego salda obrotów polskiego handlu zagranicznego, które w 2008 r. osiągnęło poziom –26,2 mld euro (od 2005 r. wzrost ponad 2,6-krotny). Ujemne saldo wynikało głównie z ujemnego salda obrotów z Chinami oraz Rosją (ponad 70% ujemnego deficytu) [Raport 2009].

O ile polski handel zagraniczny wszystkimi towarami był ujemny, to w przypadku handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi od 2003 r. występowało dodatnie saldo. W latach 2002–2008 eksport artykułów rolno-spożywczych zwiększył się z 3,3 mld euro do ponad 11,3 mld (wzrost o 242%). W tym samym okresie import zwiększył się 3,6 mld euro do 9,8 mld euro (wzrost o 172%). Saldo handlu zagranicznego artykułami rolno-spożywczymi w latach 2002–2007 z –0,3 mld euro zwiększyło się do 2,0 mld. W 2008 r. saldo zmniejszyło się do 1,5 mld euro, co i wynikało głównie z ponad 21-procentowego wzrostu importu produktów rolno-spożywczych (rys. 2).

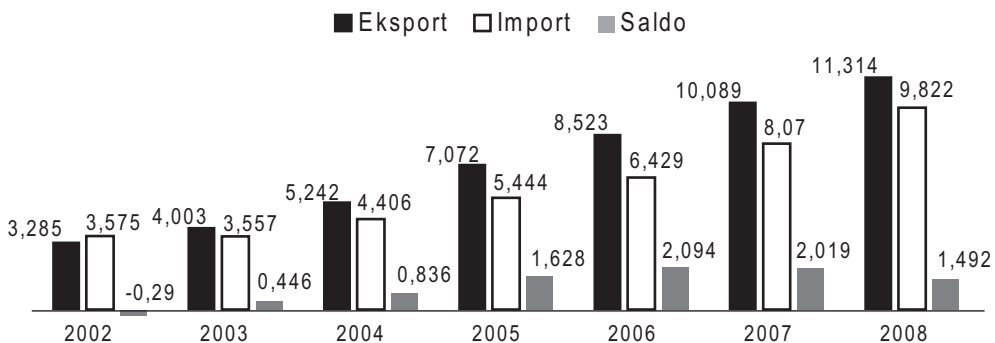
¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2008–2011 jako projekt badawczy nr N N310 148635.



Rysunek 1

Obroty polskiego handlu zagranicznego w mld euro w latach 1999–2008

Źródło: Dane GUS. Raport 2009.

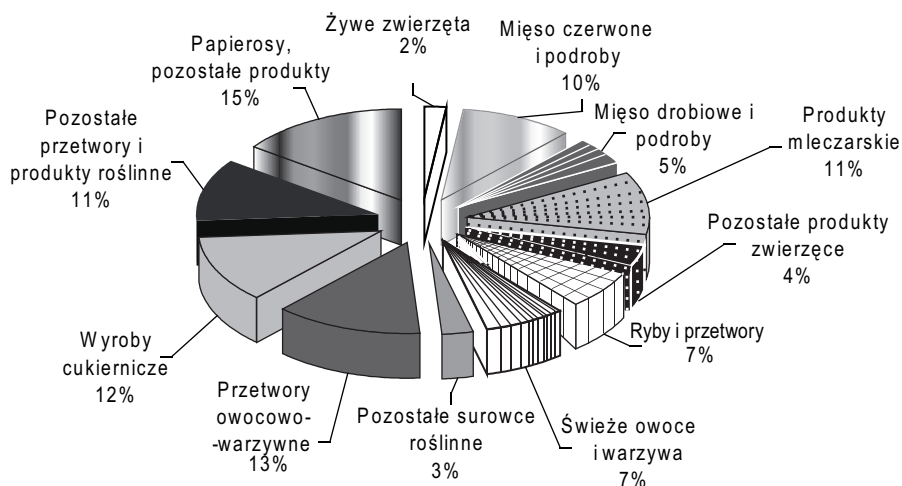


Rysunek 2

Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi w Polsce w mld euro

Źródło: Dane GUS. Raport 2009.

Udział eksportu artykułami rolno-spożywczymi w eksporcie zagranicznym Polski ogółem w latach 2002–2008 wynosił około 8–10%. W polskim eksporcie rolno-spożywczym dominowały produkty przetworzone, zarówno pochodzenia roślinnego, jak i zwierzęcego (łącznie ok. 2/3 wartości wywozu). W dziale produkcji roślinnej najważniejsze znaczenie w eksporcie odgrywały wyroby cukiernicze, przetwory z owoców oraz przetwory z warzyw. W dziale produkcji



Rysunek 3

Struktura towarowa polskiego eksportu rolno-spożywczego w 2008 r.

Źródło: FAPA/FAMMU, Polski handel zagraniczny artykułami rolno-spożywczymi w 2008 roku.

zwierzęcej w eksporcie największe znaczenie miały mięso drobiowe (produkt o największej wartości eksportu w 2008 r. – 614,7 mln euro), sery i twarogi, mięso wołowe oraz mięso wieprzowe.

W strukturze eksportu artykułów rolno-spożywczych w 2008 r. dominowały owoce i warzywa. Udział świeżych i przetworzonych owoców i warzyw wynosił około 20% (rys. 3). Eksport warzyw świeżych oraz przetworzonych w 2008 roku wyniósł ponad 947 mln euro, co stanowiło około 8,4% eksportu rolno-spożywczego ogółem. Wartość eksportu owoców i ich przetworów wyniosła 1,27 mld euro, co stanowiło około 11,3% eksportu rolno-spożywczego ogółem [Raport FAPA/FAMMU 2008]².

Metodologia i źródła danych

W opracowaniu omówiono rolę handlu rolno-spożywczego w Polsce na tle handlu wszystkimi towarami. Przedstawiono również analizę handlu zagranicznego produktami warzywnymi, tj. warzywami świeżymi oraz ich przetworami dla Polski oraz UE-27. Zakres czasowy badań obejmował lata 2002–2008. W opracowaniu wykorzystano wskaźniki dynamiki wzrostu, analizy porównaw-

² W opracowaniach FAMMU/FAPA do warzyw zaliczono również grzyby, a także ziemniaki oraz ich przetwory, w dalszej części opracowania analiza nie będzie obejmowała ww. gatunków roślin.

cze i wskaźniki udziałów procentowych. Analiza dotyczyła eksportu i importu produktów warzywniczych i ich przetworów między Polską a innymi krajami, w tym UE, w ujęciu ilościowym oraz wartościowym. W pracy wykorzystano dane GUS, dane IERiGŻ-PIB, dane FAMMU/FAPA oraz dane CIHZ.

Handel zagraniczny warzywami i ich przetworami w UE

Unia Europejska jest importerem netto warzyw świeżych i eksporterem netto przetworów warzywnych. W pierwszych latach obecnej dekady ujemne saldo obrotów warzywami świeżymi wahało się od około –1,8 do –2,4 mln t (tab. 1). Po rozszerzeniu Wspólnoty, z powodu wzrostu dostaw z nowych krajów członkowskich, saldo obniżyło się do około –500 tys. t. W latach 2007 i 2008 ujemne saldo obrotów warzywami świeżymi ponownie zwiększyło się i wyniosło odpowiednio –1,9 oraz –0,8 mln t. Rozszerzona Wspólnota jest importerem netto: pomidorów, cebuli, papryki, cukinii, warzyw strączkowych, a także kukurydzy cukrowej. Największymi eksporterami warzyw świeżych we Wspólnocie w 2008 r. były Holandia (ponad 3,5 mln t), Hiszpania (ponad 3,3 mln t) oraz Francja (ok. 1 mln t). Najwięksi w UE importerzy warzyw świeżych to: Niemcy (ponad 3,1 mln t), Wielka Brytania (ponad 1,7 mln t) oraz Holandia (ok. 1 mln t).

W handlu zagranicznym przetworami warzywnymi w UE-27 w analizowanym okresie występowało dodatnie saldo obrotów zewnętrznych i wynosiło około 500 tys. t (tab. 2). Największe saldo było w 2006 r. (678 tys. t), natomiast najmniejsze w 2004 r. (272 tys. t). W grupie przetworów ujemne saldo było

Tabela 1

Obroty handlu zagranicznego świeżymi warzywami w UE-27 w latach 2002–2008 (tys. t)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport	10 349	11 133	11 205	11 067	11 422	11 935	12 651
– wewnętrzny	9 354	9 971	10 076	9 735	10 165	10 700	11 015
– w tym: do Polski	154	162	134	146	215	263	335
– zewnętrzny	995	1 162	1 129	1 332	1 257	1 235	1 636
Import	12 108	12 890	13 888	11 911	12 567	14 415	13 677
– wewnętrzny	9 347	9 949	10 340	10 126	10 774	11 207	11 213
– w tym: z Polski	200	301	312	377	430	435	487
– zewnętrzny	2 761	2 941	3 548	1 785	1 793	3 208	2 464
Saldo obrotów zewnętrzne	–1 766	–1 779	–419	–453	–536	–1 973	–828
Saldo handlu Polski z UE	46	139	178	231	215	172	152

Źródło: Rynek owoców i warzyw nr 35/2009 na podstawie danych Eurostat-u.

Tabela 2

Obroty handlu zagranicznego przetworami warzywnymi w UE-27 w latach 2002–2008 (tys. t)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport	9 805	10 131	10 148	10 523	10 805	11 123	11 488
– wewnętrzny	7 986	8 308	8 276	8 527	8 677	8 934	9 361
– w tym: do Polski	57	67	67	97	130	178	177
– zewnętrzny	1 819	1 823	1 827	1 996	2 129	2 189	2 127
Import	9 222	9 888	9 306	9 425	9 576	10 161	10 454
– wewnętrzny	7 979	8 544	7 751	7 929	8 125	8 481	8 759
– w tym: z Polski	290	344	335	333	358	374	392
– zewnętrzny	1 243	1 344	1 555	1 496	1 451	1 680	1 695
Saldo obrotów zewnętrzne	576	479	272	500	678	509	432
Saldo handlu Polski z UE	233	277	268	224	228	196	215

Źródło: Rynek owoców i warzyw nr 35/2009 na podstawie danych Eurostat-u.

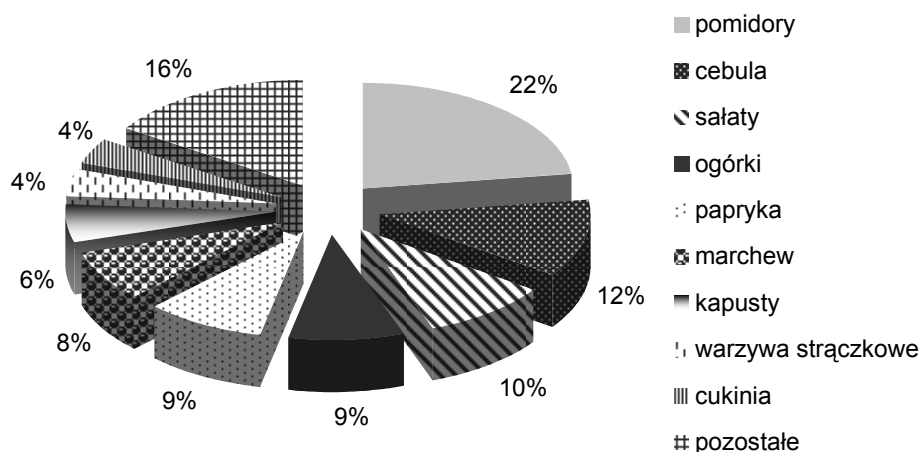
w unijnych obrotach handlu zagranicznego warzywami mrożonymi, puszkowanymi pomidorami, warzywami suszonymi i marynatami. Wysoko dodatnie było saldo handlu konserwami warzywnymi oraz koncentratem pomidorowym. Dodatnie saldo handlu występowało również w przypadku większości warzyw strefy umiarkowanej oraz ich przetworów tych warzyw (cebula, marchew, kapusta itp.).

W przywozie do UE dominowały pomidory, papryka, sałaty, ogórki, cebula i marchew. W ostatnim dziesięcioleciu średnio stanowiły one około 70% globalnego przywozu warzyw do Wspólnoty (rys. 4). Mniejsze jest znaczenie w imporcie kalafiorów (2%), selerów i brokułów (2%).

W UE-27 w latach 1999–2008 zwiększał się import niemal wszystkich warzyw świeżych, a największe było tempo wzrostu przywozu ogórków, papryki i cukinii. Największy udział obrotów wewnętrznych był w unijnym imporcie kapusty, marchwi, kalafiorów, ogórków (ponad 95%).

W obecnej dekadzie tendencję wzrostową wykazuje zewnętrzny eksport większości warzyw. Nie zwiększał się jedynie eksport poza obszar UE kalafiorów. Większy wzrost eksportu zewnętrznego niż importu zewnętrznego decydował o zwiększaniu dodatniego salda w obrotach kapustą, cebulą, kalafiorami i selerami. Nie wzrastała przewaga eksportu nad importem w obrotach marchwią i ogórkami, a pogłębiało się ujemne saldo handlu pomidorami, cukinią i papryką.

Saldo handlu Polski z partnerami ze Wspólnoty było dodatnie zarówno w obrotach warzywami świeżymi, jak i ich przetworami. Zwiększał się polski eksport do UE niemal wszystkich warzyw, choć udział dostaw z Polski w unijnym imporcie większości warzyw, poza kapustą i cebulą, był minimalny.



Rysunek 4

Struktura importu warzyw świeżych do UE-27 (średnia z lat 2004–2006)

Źródło: [Nosecka i inni 2008] na podstawie danych Eurostat-u.

Spośród krajów UE-27 największymi konkurentami Polski w dostawach na unijny rynek są Hiszpania i Holandia. Eksport warzyw świeżych z tych krajów (głównie cebuli, pomidorów, kalafiorów) wykazywał systematyczną tendencję wzrostową. Eksport z pozostałych krajów (liczących się eksporterów: Francji, Włoch i Belgii) nie wykazywał tendencji wzrostowych. Wzrastały jedynie dostawy pomidorów z Francji i Belgii, cebuli z Francji, kapusty z Niemiec i ogórków z Belgii [Nosecka i inni 2008].

W unijnym imporcie przetworów warzywnych dominowały w ostatnich latach warzywa mrożone i konserwy (około 60% obrotów). Pomidory w puszkach i koncentrat pomidorowy stanowiły w tym okresie ponad 20%, marynaty ponad 5%, a susze 2% przywozu. W obecnej dekadzie rośnie przywóz do UE wszystkich grup przetworów oraz eksport zewnętrzny niemal wszystkich przetworów z warzyw. Na rynku warzyw mrożonych, konserw, marynat i suszy warzywnych największymi konkurentami Polski z UE-27 są Belgia, Hiszpania, Holandia i Francja. Eksport z tych krajów stale się zwiększał [Nosecka i inni 2008].

Handel zagraniczny produktami warzywnymi i ich przetworami w Polsce

W latach 2002–2008 występowała w Polsce tendencja wzrostowa dodatniego salda obrotu handlu zagranicznego warzywami i ich przetworami (tab. 3). Dodatnie saldo obrotów handlu zagranicznego zwiększyło się z 33,8 mln euro

Tabela 3

Wartość obrotów handlu zagranicznego warzywami i ich przetworami w latach 2002–2008 (w mln euro)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Warzywa i ich przetwory							
Eksport ogółem	203,1	257,8	296,0	344,6	385,9	456,5	513,2
Warzywa świeże	52,5	85,1	97,1	131,8	145,5	185,6	201,1
Przetwory	150,6	172,7	198,9	212,8	240,4	270,9	312,0
Import ogółem	169,3	148,1	182,3	217,4	259,4	355,0	448,1
Warzywa świeże	102,8	87,3	114,0	133,1	169,0	223,1	288,4
Przetwory	66,5	60,8	68,3	84,3	90,4	131,9	159,7
Saldo obrotów ogółem	33,8	109,7	113,7	127,2	120,5	101,5	65,1
Warzywa świeże	-50,3	-2,2	-16,9	-1,3	-23,5	-37,5	-87,2
Przetwory	84,1	111,9	130,6	128,5	150,0	139,0	152,3
Pieczarki i ich przetwory							
Eksport	104,6	124,1	158,2	166,4	189,1	247,0	262,9
Import	2,8	1,1	1,3	0,9	2,5	4,5	3,5
Saldo	101,8	123,0	156,9	165,5	186,6	242,5	259,4

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

w 2002 r. do 109,2 mln euro w 2007 r. (wzrost o 223%). Największe saldo zaobserwowano w latach 2005 i 2006, kiedy wyniosło odpowiednio 127,2 oraz 120,5 mln euro. Dodatkowo saldo handlu zagranicznego spowodowane było głównie obrotem przetworami warzywnymi. Saldo obrotów przetworami warzywnymi w badanym okresie zwiększyło się z 84,1 mln do 143,6 mln euro, przy czym największe było w 2006 r. i wyniosło 150 mln euro. W analizowanych latach występowały wahania ujemnego salda obrotów handlu zagranicznego warzywami świeżymi. Największe saldo ujemne odnotowano w 2002 r. (ponad -50 mln euro), natomiast najmniejsze w 2005 r. (-1,3 mln euro).

Eksport warzyw i ich przetworów

Eksport warzyw świeżych w ujęciu ilościowym w Polsce w latach 2002–2008 zwiększył się z 205,9 tys. t do 467,4 tys. t. (wzrost o 127%). W analizowanym okresie następowały wahania w eksporcie tych produktów. Średnioroczny wzrost w analizowanych latach wyniósł 14,6% (tab. 4). Największy roczny wzrost eksportu warzyw świeżych odnotowano w 2003 r. (wzrost o 87,7%), w 2004 r. (25,3%) oraz w 2008 r. (15,9%). W latach 2004 i 2006 odnotowano spadek eksportu w stosunku do roku poprzedniego o odpowiednio 4,3 oraz 18%.

Tabela 4

Ekспорт warzyw świeżych Polski w latach 2002–2008 (tys. t)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cebula	95,1	168,5	178,7	158,7	144,2	105,9	126,9
Kapusta biała i czerwona	26,1	72,6	33,0	97,0	48,4	62,6	72,0
Ogórki	16,8	15,3	17,2	29,8	22,3	19,4	15,5
Marchew	7,3	13,5	15,2	22,0	12,4	22,6	42,2
Kalafior	7,4	12,2	15,1	14,6	15,1	20,6	27,1
Pomidory	19,4	41,3	44,8	63,6	56,5	79,5	87,2
Buraki i inne korzeniowe	6,0	19,1	13,2	15,8	11,7	11,3	18,6
Papryka	2,3	3,9	6,2	4,6	8,6	10,8	11,0
Pozostałe	25,5	40,1	46,3	57,2	60,9	70,6	66,9
Razem warzywa	205,9	386,5	369,7	463,3	380,1	403,3	467,4

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

Najwięcej w 2008 r. wyeksportowano z Polski cebuli (126,8 tys. t), pomidorów (87,9 tys. t), kapust (72 tys. t) oraz marchwi (42,2 tys. t). W latach 2002–2008 największy wzrost w ujęciu ilościowym eksportu warzyw świeżych odnotowano w przypadku marchwi (ponad 4,8-krotny), papryki (prawie 3,8-krotny), a także pomidorów (prawie 3,5-krotny). Największy udział w strukturze eksportu miała cebula, jednak jej udział w latach 2002–2008 obniżył się z 46,2 do 27,2%. Drugie miejsce pod względem udziału w eksporcie warzyw świeżych zajęły pomidory, których udział w analizowanym okresie zwiększył się prawie dwukrotnie (z 9,4 do 18,7%). Kolejne miejsca w udziale w eksporcie w 2008 r. zajęły kapusty (15,4%) oraz pozostałe warzywa (14,3%).

Największy roczny wzrost eksportu w latach 2002–2008 odnotowano w przypadku buraków w 2003 r. (wzrost o 218%) oraz pomidorów w 2003 i 2005 r. (wzrost o odpowiednio 178 i 194%).

W latach 2002–2008 eksport przetworów warzywnych w ujęciu ilościowym zwiększył się z 277,7 tys. t do 465,2 tys. t (wzrost o 67,5%). Średnioroczny wzrost eksportu w badanym okresie wyniósł 9% (tab. 5). Największy wzrost eksportu odnotowano w latach 2003 i 2004, kiedy wyniósł odpowiednio 29,4% oraz 13,7%. Jedynie w 2006 r. odnotowano spadek eksportu przetworów warzywnych o 2,8%.

Najwięcej w 2008 r. wyeksportowano mrożonek (324,4 tys. t), marynat (35,1 tys. t) oraz konserw (32,3 tys. t). Największy udział w eksporcie produktów w 2008 r. miały mrożonki (69,5%), marynaty (7,5%) oraz konserwy (6,9%). Udział mrożonek w eksporcie przetworów warzywnych ogółem zmniejszył się z 77,8% w 2002 r. do 69,7% w 2008 r. W analizowanym okresie udział w eksporcie zmniejszył się również w przypadku suszy oraz kwaszonej kapusty.

Tabela 5

Eksport przetworów warzywnych Polski w latach 2002–2008 (tys. t)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Mrożonki	216,0	279,8	312,8	327,4	306,8	307,7	324,4
Mrożone przetwory gotowe	1,3	1,9	4,4	6,8	8,0	11,4	13,5
Susze	12,4	11,4	14,2	14,1	17,4	14,1	19,4
Marynaty, w tym	18,5	23,4	25,3	31,2	30,7	35,8	35,1
– ogórki konserwowe	10,7	13,9	13,0	16,6	14,2	16,3	17,6
Kwaszona kapusta	9,8	19,2	15,8	12,2	11,5	15,8	12,0
Konserwy	14,2	15,3	25,7	23,1	25,4	25,4	32,3
Keczap, sosy i koncentrat pomidorowy	3,6	4,7	8,9	13,0	17,1	20,8	24,6
Pozostałe	1,9	3,6	1,4	2,9	1,9	0,2	3,9
Razem przetwory	277,7	359,3	408,5	430,7	418,8	431,2	465,2

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

Największy wzrost w eksporcie w latach 2002–2008 dotyczył mrożonych przetworów warzywnych (wzrost ponad 9-krotny), keczupu, sosów i koncentratu pomidorowego (wzrost ponad 5,8-krotny) oraz konserw (wzrost ponad 1,2-krotny). Średnioroczny wzrost eksportu ww. produktów wyniósł odpowiednio 47,7, 37,8 oraz 14,7%.

W latach 2002–2008 eksport warzyw świeżych w ujęciu wartościowym zwiększył się z 52,5 mln euro do 201,2 mln euro (wzrost ponad 2,8-krotny), a więc znacznie więcej niż w przypadku ujęcia ilościowego, co pozwala stwierdzić, że polscy eksporterzy otrzymują coraz wyższe ceny za sprzedawane produkty (tab. 6). Średnioroczny wzrost eksportu warzyw świeżych w badanym okresie wyniósł ponad 25,1%. W 2008 r. najczęściej wyeksportowano w ujęciu wartościowym pomidorów (65,3 mln euro), cebuli (42,8 mln euro) oraz warzyw pozostałych (37 mln euro). Udział pomidorów w latach 2002–2008 zwiększył się z 17,5 do 32,5%, podczas gdy cebuli zmniejszył z 36,4 do 21,3%.

Największy wzrost wartości eksportu w latach 2002–2008 odnotowano w przypadku papryki (6,5-krotny), pomidorów oraz marchwi (ponad 6-krotny). Średnioroczny wzrost eksportu ww. gatunków warzyw wyniósł odpowiednio 39,9, 38,6 oraz 38,3%. Największa wzrost eksportu w ujęciu wartościowym rok do roku dotyczył papryki w 2003 r. i był ponad 2,8-krotny.

Eksport przetworów warzywnych w latach 2002–2008 zwiększył się w ujęciu wartościowym ze 150,6 mln euro do 312 mln euro (wzrost o ponad 107%); podobnie jak w przypadku eksportu warzyw świeżych, wzrost w ujęciu wartościowym jest większy niż w przypadku ilościowego (tab. 7). Średnioroczny wzrost eksportu przetworów warzywnych w badanym okresie wyniósł 12,9%. Najwięcej w 2008 r. wyeksportowano mrożonek (167,8 mln euro), konserw wa-

Tabela 6

Eksport warzyw świeżych Polski w latach 2002–2008 (mln euro)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cebula	19,1	27,9	35,8	29,8	39,7	45,2	42,8
Kapusta biała i czerwona	2,7	7,7	2,7	9,7	7,1	9,9	15,2
Ogórki	5,4	5,0	7,3	11,5	8,2	8,9	9,2
Marchew	1,0	1,6	1,7	3,5	2,4	3,6	7,0
Kalafior	1,8	2,7	3,4	4,3	5,3	8,7	11,8
Pomidory	9,2	22,1	21,2	44,4	44,9	65,5	65,3
Buraki i inne korzeniowe	1,5	3,8	2,6	2,7	3,0	3,5	5,4
Papryka	1,0	1,6	3,0	2,6	9,9	8,9	7,5
Pozostałe	10,8	12,7	19,4	23,3	25,0	31,3	37,0
Razem warzywa	52,5	85,1	97,1	131,8	145,5	185,9	201,2

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

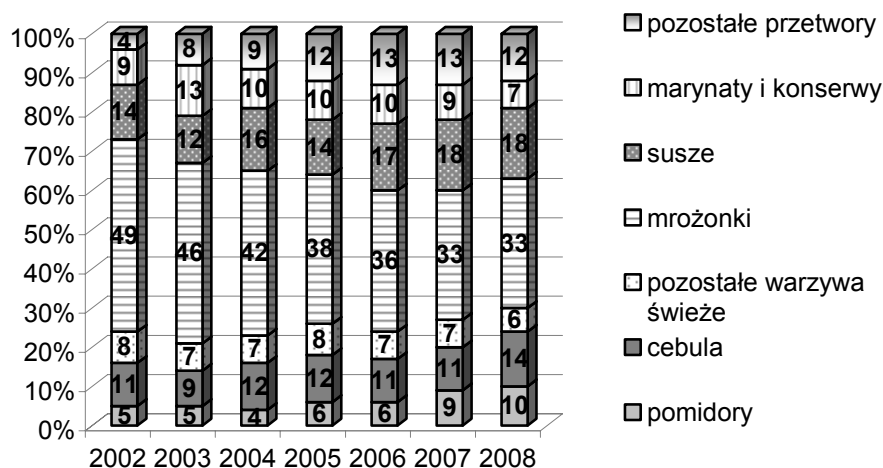
Tabela 7

Eksport przetworów warzywnych Polski w latach 2002–2008 (mln euro)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Mrożonki	101,2	119,8	128,4	133,5	144,7	156,5	167,1
Mrożone przetwory gotowe	0,9	1,3	1,7	4,1	6,8	8,7	10,8
Susze	17,7	19,0	22,3	23,1	28,7	27,8	33,2
Marynaty, w tym	14,3	15,2	16,4	21,5	23,8	29,6	33,7
– ogórki konserwowe	7,7	8,1	7,8	11,1	11,7	12,5	14,9
Kwaszona kapusta	3,0	4,5	4,2	3,7	3,9	5,2	4,9
Konserwy	8,6	8,7	18,6	15,4	19,1	22,6	35,7
Kecsup, sosy i koncentrat pomidorowy	2,6	3,4	6,8	10,5	12,4	19,5	24,4
Pozostałe	2,3	0,8	0,5	1,0	1,0	1,0	2,2
Razem przetwory	150,6	172,7	198,9	212,8	240,4	270,9	312,0

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

rzywnych (35,7 mln euro) oraz suszy i marynat (po ok. 33 mln euro). W latach 2002–2008 największy wzrost odnotowano w przypadku mrożonych przetworów warzywnych (ponad 11-krotny) oraz keczupów, sosów i koncentratu pomidorowego (ponad 8-krotny). Średnioroczny wzrost eksportu tych produktów wyniósł odpowiednio 51,3 oraz 45,2%. Największy udział w eksporcie przetworów warzywnych w 2008 r. miały mrożonki (53,6%), konserwy (11,4%) oraz susze



Rysunek 5

Struktura eksportu warzyw i ich przetworów (wg wartości) w latach 2002–2008 (w %)

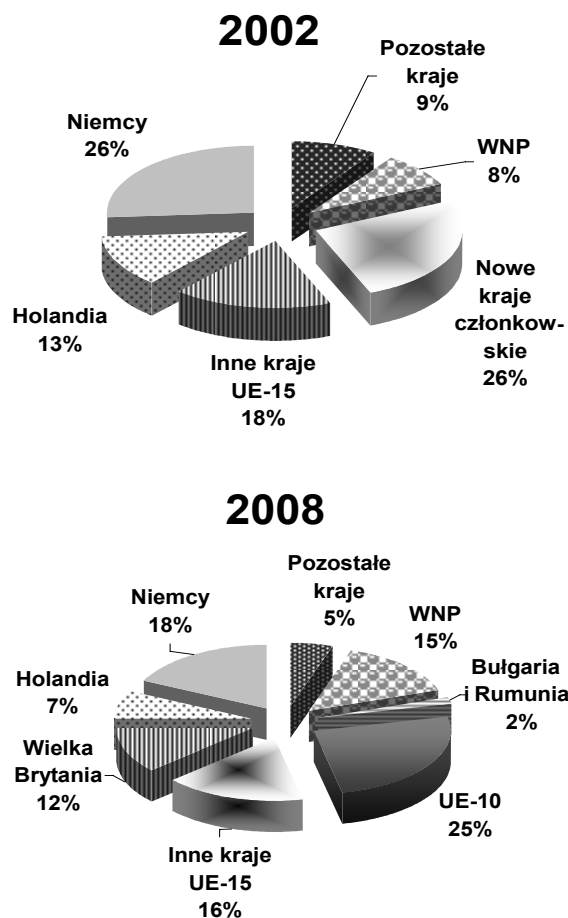
Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

i marynaty (po ok. 10,7%). Udział mrożonek w eksporcie w 2002 r. był znacznie większy i wynosił ponad 67,2%.

W strukturze eksportu warzyw i ich przetworów dominowały: warzywa mrożone (33% w 2008 r.), susze (18%), cebula (14%) oraz pomidory (po ok. 10%). Jednak udział warzyw mrożonych w latach 2002–2008 zmniejszył się z 46 do 33%. Pozostałe warzywa i przetwory w badanym okresie stanowiły około 20% wpływów z eksportu ogółem (rys. 5).

Kierunki polskiego eksportu warzyw w 2002 oraz 2008 r. przedstawiono na rysunku 6. Głównym odbiorcą polskich produktów warzywnych były kraje należące do Unii Europejskiej, w tym Niemcy, Holandia, a w ostatnich latach Wielka Brytania (ok. 12% w 2008 r.). Udział państw UE w eksporcie wahał się od 74% w 2006 r. do 84% w 2002 r. Największym odbiorcą polskich warzyw z państw UE były Niemcy, jednak udział Niemiec w polskim eksporcie zmniejszył się z 25% w 2002 r. do 17% w 2008 r.

Zmniejszył się również udział polskich dostaw do Holandii w badanym okresie (z ponad 12% do ok. 7%). W analizowanych latach duży udział stanowiły dostawy produktów warzywnych do krajów UE-10. Ich udział w eksporcie wahał się od 19% w 2006 r. do 29% w 2002 r. W analizowanych latach występowały wahania w polskim eksporcie do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), w tym głównie do Rosji. Udział krajów WNP wahał się od 8% w 2002 r. do 19% w 2006 r. W 2008 r. udział WNP w eksporcie produktów warzywnictwa wyniósł ok. 15%, w tym głównie do Rosji około 9%.



Rysunek 6

Kierunki polskiego eksportu warzyw i ich przetworów w latach 2002–2008

Źródło: Raporty rynkowe: Rynek owoców i warzyw nr 19/2004 oraz 35/2009.

Import warzyw i ich przetworów

Import warzyw świeżych do Polski w latach 2002–2008 zwiększył się w ujęciu ilościowym ze 176,9 tys. t do 392,0 tys. t (wzrost o 121,6%). Średnioroczny wzrost importu warzyw wynosił 14,2% (tab. 8). W analizowanych latach największy wzrost importu odnotowano w przypadku: ogórków (wzrost ponad 4-krotny), kalafiorów (ponad 2,7-krotny) oraz marchwi (ponad 2,5-krotny). Śred-

Tabela 8

Import warzyw świeżych do Polski w latach 2002–2008 (tys. t)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cebula	44,9	56,4	56,3	19,1	53,3	78,9	71,9
Kapusta biała i czerwona	5,5	1,2	0,8	2,3	1,8	4,4	6,7
Ogórki	9,2	7,6	12,6	16,3	19,1	27,0	46,7
Marchew	11,8	20,5	16,1	20,4	34,8	28,7	41,8
Pomidory	41,1	36,5	55,9	58,2	67,9	80,1	108,5
Papryka	23,9	17,6	17,8	20,5	22,9	22,9	32,7
Czosnek	10,3	16,2	8,8	7,7	6,1	7,3	6,9
Kalafior	4,2	3,3	5,5	4,3	5,4	10,0	15,6
Salata	6,0	4,7	4,8	5,0	8,3	11,2	15,0
Pozostałe	17,0	17,1	25,6	25,3	29,8	32,6	46,2
Razem warzywa	176,9	181,1	204,2	179,1	249,4	303,1	392,0

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

nioroczny wzrost importu ww. warzyw wyniósł odpowiednio: 31,1, 24,2 oraz 23,5%. Ponad 100-procentowy wzrost importu w badanym okresie odnotowano w przypadku pomidorów, sałaty oraz warzyw pozostałych. Najwięcej w 2008 r. zaimportowano pomidorów (108,5 tys. t), cebuli (71,9 tys. t) oraz warzyw pozostałych (46,2 tys. t).

W latach 2002–2008 nastąpił wzrost udziału importu w warzywach ogółem następujących gatunków warzyw: pomidorów, ogórków, marchwi, kalafiorów. Zmniejszył się udział cebuli, kapusty, papryki, czosnku, a na podobnym poziomie utrzymywał się udział sałaty oraz warzyw pozostałych. W analizowanym okresie nastąpił wzrost udziału importu pomidorów (z 23,2 do 26,7%). Pomimo wzrostu importu cebuli o ponad 60%, zmniejszył się jej udział w badanym okresie (z 25,4 do 18,3%). W 2008 r. najwięcej zaimportowano w przypadku warzyw świeżych: pomidorów (108,5 tys. t), cebuli (71,9 tys. t) oraz warzyw pozostałych (61,2 tys. t).

Import przetworów warzywnych w latach 2002–2008 zwiększył się z 74,4 tys. t do 194,1 tys. t (wzrost o 160%). Średnioroczny wzrost importu przetworów warzywnych wyniósł zatem 17,3% (tab. 9). W badanych latach odnotowano wzrost importu wszystkich grup przetworów warzywnych. Największy wzrost importu w badanym okresie zaobserwowano w przypadku mrożonek (wzrost o 256,9%), konserw warzywnych (242,3%), suszy (193,5%) oraz marynat (179,3%).

Tabela 9

Import przetworów warzywnych do Polski w latach 2002–2008 (tys. t)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Mrożonki	11,6	11,8	12,9	22,5	32,6	39,6	41,4
Susze	6,2	8,2	7,8	8,9	9,2	12,2	18,2
Marynaty, w tym	5,8	6	7,5	8,4	8,7	12,3	16,2
– marynowana papryka	3,9	3,9	4	3,2	3,8	5,9	4,6
Przetwory pomidorowe, w tym	33,3	23,2	27,8	40,7	35,3	57,7	60,2
– koncentrat pomidorowy	21,5	15,6	21,8	33,8	28,3	46,1	45,8
Konserwy warzywne, w tym	16,3	20,8	26,4	26,6	25,0	32,9	55,8
– konserwowa kukurydza	10,7	14,7	13,9	12,3	15,0	18,9	17,7
Pozostałe	1,2	1,3	1,6	1,4	2,4	2,2	2,3
Razem przetwory	74,4	71,3	84,0	108,5	113,2	156,9	194,1

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

W przypadku mrożonek i marynat wzrost importu następował we wszystkich latach. Największy wzrost importu mrożonek rok do roku odnotowano zaraz po wejściu do UE, tj. w 2005 r. (wzrost o 74,4%) oraz 2006 r. (44,9%). W przypadku marynat największy roczny wzrost odnotowano w 2007 oraz 2008 r., odpowiednio o 41,4 oraz 31,7%. Zmniejszenie importu warzyw przetworzonych dotyczyło wybranych lat oraz niektórych przetworów. W 2003 r. zmniejszył się import przetworów pomidorowych (o ponad 30%), głównie za sprawą zmniejszonego importu koncentratu pomidorowego (o 28,4%). W 2005 r. zmniejszył się import suszy (o 4,9%) oraz import kukurydzy konserwowej (o 4,4%). Zmniejszenie importu kukurydzy konserwowej wystąpiło również w 2006 r. (o 11,5%). W 2006 r. zmniejszył się import przetworów pomidorowych (o 14,3%) oraz konserw warzywnych (o 6%).

W 2008 r. najwięcej zaimportowano przetworów pomidorowych (60,2 tys. t), w tym koncentratu pomidorowego (45,8 tys. t), konserw warzywnych (55,8 tys. t) oraz mrożonek (41,4 tys. t).

Wartość importu warzyw i ich przetworów Polsce, podobnie jak eksportu, charakteryzuje się systematyczną tendencją wzrostową. Wartość importu warzyw świeżych w latach 2002–2008 zwiększyła się ze 102,8 mln euro do 288,4 mln (wzrost o 180%) (tab. 10). Wartość importu przetworów warzywnych w analizowanych latach zwiększyła się z 66,5 mln euro do 159,7 mln euro (wzrost o 140%) (tab. 11).

W strukturze importu dominowały warzywa świeże (średnia z lat 2002–2008 wyniosła 62,3% ogółu importu warzyw i ich przetworów), a wśród nich pomidory (23,3%) oraz papryka (13,9%). W grupie przetworów największe znaczenie

Tabela 10

Import warzyw świeżych do Polski w latach 2002–2008 (mln euro)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Cebula	3,7	4,4	5,5	1,7	8,3	15,6	9,1
Kapusta biała i czerwona	1,1	0,3	0,3	0,7	0,7	1,4	3,1
Ogórki	7,3	6,5	8,8	13,2	17,0	24,2	33,9
Marchew	2,0	2,7	2,2	5,2	10,0	6,4	13,7
Pomidory	38,6	26,3	40,6	56,5	61,4	87,4	105,9
Papryka	31,6	27,5	29,4	24,8	28,3	36,9	49,4
Czosnek	4,8	5,9	5,7	6,6	7,8	6,9	5,4
Kalafior	1,9	1,8	3,7	3,3	4,5	6,6	11,8
Salata	4,1	3,4	3,0	5,2	6,7	10,1	14,5
Pozostałe	7,7	8,5	14,8	15,9	24,3	27,6	41,6
Razem warzywa	102,8	87,3	114,0	133,1	169,0	223,1	288,4

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

Tabela 11

Import przetworów warzywnych do Polski w latach 2002–2008 (mln euro)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Mrożonki	7,9	7,0	9,1	16,5	22,2	31,6	34,2
Susze	11,7	12,4	10,8	13,2	14,0	20,1	22,8
Marynaty, w tym	4,4	3,9	4,8	5,6	6,7	9,6	13,3
– marynowana papryka	2,6	2,1	2,2	2,0	2,3	3,8	3,7
Przetwory pomidorowe, w tym	25,4	17,3	18,0	23,1	20,4	35,6	46,9
– koncentrat pomidorowy	17,6	11,9	13,5	18,5	15,7	26,7	34,3
Konserwy warzywne, w tym:	16,1	19,3	24,5	24,9	25,3	33,4	40,7
– konserwowa kukurydza	8,0	10,9	9,5	8,8	11,2	15,2	15,9
Pozostałe	1,0	0,9	1,1	1,0	1,8	1,6	1,8
Razem przetwory	66,5	60,8	68,3	84,3	90,4	131,9	159,7

Źródło: Raport rynkowy: Rynek owoców i warzyw nr 29/2006 oraz 35/2009.

miały przetwory pomidorowe i konserwy warzywne (po ok. 10,8% ogółu importu produktów warzywnych) oraz mrożonki (6,7%).

W latach 2002–2008 zaobserwowano wzrost importu wszystkich warzyw świeżych. Największy wzrost importu w badanym okresie odnotowano w przypadku marchwi (ponad 5,8-krotny), kalafiorów (ponad 5,2-krotny) oraz warzyw pozostałych (ponad 4,4-krotny). Średnioroczny wzrost importu ww. gatunków warzyw wynosił odpowiednio 37,8, 35,6 oraz 32,5%. Najmniejszy wzrost importu w latach 2002–2008 stwierdzono dla czosnku (12,5%) oraz papryki (56,3%).

W 2008 r. najwięcej zaimportowano pomidorów (105,9 mln euro), papryki (49,4 mln euro), warzyw pozostałych (41,6 mln euro) oraz ogórków (33,9 mln euro). W latach 2002–2008 nie zmieniał się udział w imporcie warzyw świeżych pomidorów (ok. 37%), cebuli (ok. 3%) oraz kapust (ok. 1%). Zwiększył się natomiast udział ogórków (z 7 do 11%), warzyw pozostałych (z ok. 7 do 14%), marchwi (z ok. 2 do ok. 5%). Zmniejszył się udział papryki w imporcie warzyw świeżych (z ok. 31 do 17%).

W latach 2002–2008 odnotowano wzrost importu wszystkich grup warzyw przetworzonych. Średnioroczny wzrost importu warzyw przetworzonych wyniósł 15,7%. W badanym okresie największy wzrost importu odnotowano w przypadku mrożonek (ponad 3,3-krotny), marynat (ponad 2-krotny) oraz konserw warzywnych (ponad 1,5-krotny). Średnioroczny wzrost importu ww. gatunków wynosił 27,7, 20,2 oraz 16,7%. W latach 2002–2008 udział mrożonek w imporcie przetworów warzywnych wzrósł z 11,9 do 21,4%, przy czym największy był w 2007 r., kiedy wyniósł około 24%. Udział konserw warzywnych w badanym okresie wynosił około 25%, przy czym w latach 2003–2004 był nieznacznie większy i wynosił około 35%. Na podobnym poziomie w analizowanych latach był udział w imporcie przetworów pomidorowych, tj. ok. 27–29%, z wyjątkiem 2002 r., kiedy udział tych przetworów wynosił ponad 38%.

Najwięcej w 2008 r. zaimportowano przetworów pomidorowych (46,9 mln euro), konserw warzywnych (40,7 mln euro) oraz mrożonek (34,2 mln euro).

W latach 2002–2008 największymi eksporterami do Polski produktów warzywnych były kraje Unii Europejskiej. Udział krajów UE nie zmieniał się w badanym okresie i wynosił około 85–87%. Największymi dostawcami z UE były Hiszpania oraz Holandia. Ich udział w imporcie w całym analizowanym okresie również nie zmieniał się i wynosił odpowiednio 35 oraz 15%. Zwiększyła się rola pozostałych krajów UE-15 (z 14 do 18%), natomiast zmniejszył się udział państw UE-10 (z ok. 22 do ok. 10%). Na podobnym poziomie utrzymywał się import z krajów pozostałych (ok. 14–15%). Minimalne było znaczenie importu z Bułgarii i Rumunii, ale także z krajów WNP. Największym dostawcą produktów warzywnictwa spoza UE były Chiny [Rynek owoców i warzyw 2009].

Podsumowanie i wnioski

Handel zagraniczny odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarki światowej oraz Polski. W latach 2000–2008 tempo wzrostu obrotów towarowych na świecie w eksporcie wyniosło około 12%. W latach 1999–2008 występowało ujemne saldo obrotów polskiego handlu zagranicznego wszystkimi produktami.

Saldo polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi od 2003 r. jest dodatnie. W 2008 r. dodatnie saldo wyniosło ponad 1,5 mld euro. Udział handlu artykułami rolno-spożywczymi w handlu zagranicznym Polski w latach 2002–2008 wynosił około 10%. W strukturze eksportu artykułów rolno-spożywczych dominowały owoce i warzywa (ok. 20%).

Unia Europejska była importerem netto warzyw świeżych oraz eksporterem warzyw przetworzonych. Rozszerzona Wspólnota była importerem netto: pomidorów, cebuli, papryki, cukinii, warzyw strączkowych, a także kukurydzy cukrowej. Największymi eksporterami warzyw świeżych w UE były: Holandia, Hiszpania oraz Francja, natomiast największymi importerami były: Niemcy, Wielka Brytania oraz Holandia. W handlu zagranicznym przetworami warzywnymi w krajach UE w latach 2002–2008 saldo było dodatnie. W grupie przetworów ujemne saldo dotyczyło jedynie takich przetworów, jak: warzywa mrożone, puszkowane pomidory, susze oraz koncentrat pomidorowy, natomiast wysoce dodatnie saldo było w przypadku konserw warzywnych oraz koncentratu pomidorowego.

Saldo handlu Polski z partnerami ze Wspólnoty jest dodatnie zarówno w obrotach warzywami świeżymi, jak i ich przetworami. Spośród krajów UE-27 największymi konkurentami Polski w dostawach warzyw świeżych na unijny rynek są Hiszpania i Holandia. Na rynku przetworów warzywnych największymi konkurentami Polski w UE-27 są Belgia, Hiszpania, Holandia i Francja.

W latach 2002–2008 występowała w Polsce tendencja wzrostowa dodatniego salda obrotów handlu zagranicznego warzywami i ich przetworami. Dodatnie saldo obrotów handlu zagranicznego zwiększyło się z 33,8 mln euro w 2002 r. do 109,2 mln euro w 2007 r. (wzrost o 223%). Dodatnie saldo handlu zagranicznego spowodowane było głównie dodatnim obrotem przetworów warzywnych.

Eksport warzyw świeżych w ujęciu ilościowym w Polsce w latach 2002–2008 zwiększył się z 205,9 tys. t do 467,4 tys. t. (wzrost o 127%). Najwięcej w 2008 r. wyeksportowano z Polski cebuli (126,8 tys. t), pomidorów (87,9 tys. t), kapust (72 tys. t) oraz marchwi (42,2 tys. t).

W latach 2002–2008 eksport przetworów warzywnych w ujęciu ilościowym zwiększył się z 277,7 tys. t do 465,2 tys. t (wzrost o 67,5%). Najwięcej w 2008 r. wyeksportowano mrożonek (324,4 tys. t), marynat (35,1 tys. t) oraz konserw (32,3 tys. t).

W latach 2002–2008 eksport warzyw świeżych w ujęciu wartościowym zwiększył się z 52,5 mln euro do 201,2 mln euro (wzrost ponad 2,8-krotny). W 2008 roku najwięcej wyeksportowano pomidorów (65,3 mln euro), cebuli (42,8 mln euro) oraz warzyw pozostałych (37 mln euro).

Eksport przetworów warzywnych w latach 2002–2008 zwiększył się w ujęciu wartościowym ze 150,6 mln euro do 312 mln euro (wzrost ponad 107%). Najwięcej w 2008 r. wyeksportowano mrożonek (167,8 mln euro), konserw wa-

rzywnych (35,7 mln euro) oraz suszy i marynat (po ok. 33 mln euro). Głównymi odbiorcami polskich produktów warzywniczych były kraje należące do Unii Europejskiej, w tym Niemcy, Holandia oraz Wielka Brytania.

Import warzyw świeżych do Polski w latach 2002–2008 zwiększył się w ujęciu ilościowym z 176,9 tys. t do 392,0 tys. t (wzrost o 121,6%). W latach 2002–2008 nastąpił wzrost udziału importu następujących gatunków warzyw: pomidorów, ogórków, marchwi, kalafiorów, natomiast zmniejszył się udział cebuli, kapusty, papryki, czosnku. W 2008 r. najczęściej zaimportowano: pomidorów (108,5 tys. t), cebuli (71,9 tys. t) oraz warzyw pozostałych (61,2 tys. t).

Import przetworów warzywnych w latach 2002–2008 zwiększył się z 74,4 tys. t do 194,1 tys. t (wzrost o 160%). W 2008 r. najczęściej zaimportowano przetworów pomidorowych (60,2 tys. t), w tym koncentratu pomidorowego (45,8 tys. t), konserw warzywnych (55,8 tys. t) oraz mrożonek (41,4 tys. t).

Wartość importu warzyw świeżych w latach 2002–2008 zwiększyła się z 102,8 mln euro do 288,4,1 mln euro (wzrost o 180%). Wartość importu przetworów warzywnych w analizowanych latach zwiększyła się z 66,5 mln euro do 159,7 mln euro (wzrost o 140%). W strukturze importu dominowały warzywa świeże (średnia z lat 2002–2008 wyniosła 62,3% ogółu importu warzyw i ich przetworów), a wśród nich pomidory (23,3%) oraz papryka (13,9%). W grupie przetworów największe znaczenie miały przetwory pomidorowe i konserwy warzywne (po ok. 10,8% ogółu importu warzyw) oraz mrożonki (6,7%). W 2008 r. najczęściej zaimportowano: pomidorów (105,9 mln euro), papryki (49,4 mln euro), warzyw pozostałych (41,6 mln euro) oraz ogórków (33,9 mln euro), natomiast w przetworach warzywnych: przetworów pomidorowych (46,9 mln euro), konserw warzywnych (40,7 mln euro) oraz mrożonek (34,2 mln euro).

W latach 2002–2008 największymi eksporterami warzyw do Polski były kraje Unii Europejskiej, w tym Hiszpania i Holandia. Udział krajów UE nie zmienił się w badanym okresie i wynosił około 85–87%.

Literatura

- Analizy rynkowe: *Rynek owoców i warzyw – stan i perspektywy*, numery 23-33/2003-2008. DŁUGOKĘCKA M. 2008: *Światowy rynek owoców i warzyw*. Opracowanie sygnałne FAMMU/FAPA, Warszawa.
- NOSECKA B., STRYJEWSKA I., MIERWIŃSKI J., 2008: *Perspektywy polskiego rynku warzyw i ich przetworów*. Skierniewicki Portal Ogrodniczy, <http://www.horticulture.pl/index.php/marketarticle/prop/id/15>, odczytane – lipiec 2010.
- Raport FAPA FAMMU 2008: *Analiza wybranych zagadnień i tendencji w polskiej produkcji i handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi w 2008 roku*. Opracowanie roczne, Warszawa.
- Raport o stanie handlu zagranicznego Polska 2009, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.

Foreign trade with vegetables and their products in Poland and the European Union in the years 2002–2008

Abstract

Foreign trade plays an important role in the development of both world and Polish economy. In the years 2002–2008 Poland reported negative balance of foreign trade of all kinds of products, while since 2003 the balance of trade with agricultural products was positive. In the structure of Polish export of agricultural products in the year 2008, fruits and vegetables paid a dominant role (ca. 20% of total export).

In the years 2002–2008 the European Union was the net importer of all kinds of vegetables and vegetable products. Since the year 2004 when 10 New Member States accessed to the UE, the enlarged Community was the net importer of fresh tomatos, onions, peppers, courgettes, legumes and sweet corn. As the processed vegetables are concerned the EU net imported frozen vegetables, canned and dry tomatos. The positive trade balance was reported for canned vegetables and tomato puree. As the trade between Poland and other Member States is concerned, Poland reports positive balance of both fresh and processed vegetables.

In the years 2002–2008 in Poland dominated positive and growing foreign trade balance with fresh vegetables and their products. It was possible thanks to positive foreign trade balance of processed vegetables, because the balance of trade with fresh vegetables was negative. Main exporting countries of Polish vegetables and their products were Holland, Germany and United Kingdom. Poland imported such products mostly from the UE, especially from Spain and Holland.

Katarzyna Staniewska*, **Helena Panfil-Kuncewicz****,
Bogusław Staniewski**, **Monika Mieczkowska****

* Katedra Towaroznawstwa i Badań Żywności
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

** Katedra Mleczarstwa i Zarządzania Jakością
Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

Postrzeganie informacji żywieniowej przekazywanej za pomocą różnych form przekazów komercyjnych

Wstęp

W dzisiejszych czasach, kiedy zauważalny jest znaczący wzrost zachorowań na choroby cywilizacyjne, takie jak otyłość, nadciśnienie, choroby układu krwionośnego, niedobory witamin i wartościowych składników mineralnych w diecie, ważne jest, aby konsumenci nauczyli się świadomie sięgać po to, co spożywają, stosownie do swojego wieku, stanu zdrowia oraz stylu życia. Naukowcy, specjaliści do spraw zdrowia, przedstawiciele organizacji rządowych, konsumenckich oraz producenci żywności wciąż szukają skutecznych dróg uzmysłowienia konsumentowi, jak ważny jest związek między właściwym odżywianiem a zdrowiem [Ares i in. 2008, s. 663–668; Grunert, Wills 2007, s. 385–399; Wansink i in. 2005, s. 264–268].

Edukacja żywieniowa, zgodnie z przyjętą definicją, polega na systematycznym przekazywaniu wiedzy o żywności i żywieniu, która oparta jest na aktualnych i sprawdzonych wynikach badań naukowych. Może ona posiadać dwojaki charakter, tj. instytucjonalny (np. nauczanie w szkołach) bądź popularyzatorski (np. upowszechnienie w radiu, telewizji czy prasie i innych formach przekazu) [Gertig, Gawęcki 2001].

Bardzo ważną rolę w ramach edukacji żywieniowej dorosłych odgrywają środki masowej komunikacji, tj. radio, telewizja, prasa, reklama, książki kulinarne i poradniki żywieniowe, a także etykiety zamieszczane na opakowaniach produktów spożywczych. Możliwość szerokiego oddziaływania tych środków pozwala na zaprezentowanie informacji dużej grupie odbiorców. Pomimo iż media nie są dobrym narzędziem perswazji, a selektywna ekspozycja informacji zwiększa nieefektywność ich działania, to sama informacja jest często istotnym

prekursorem do zmiany zachowań żywieniowych [Jeżewska-Zychowicz 1996; Jeżewska-Zychowicz, Płuciennik 2002, s. 123–132].

Informacja żywieniowa rozumiana jako przekaz ułatwiający dokonywanie korzystnych dla zdrowia wyborów żywieniowych dotyczy przede wszystkim informacji o wartości odżywczej produktu oraz oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych. Wymienione oświadczenia to nic innego jak stwierdzenia odwołujące się albo do specyficznych właściwości składu produktu bądź też do możliwości poprawy stanu zdrowia lub zmniejszenia czynników ryzyka chorób, którym sprzyja regularne spożywanie produktu. Oświadczeniami są wszystkie przekazy o charakterze komercyjnym, skierowane do konsumenta. Zalicza się więc tutaj nie tylko informację znajdującą się na opakowaniach środków spożywczych, ale także wszelkie formy graficzne sugerujące specyficzne właściwości produktu, reklamę, strony internetowe, materiały promocyjne, artykuły w prasie poświęcone produktowi żywnościowemu i jego składowi itd. Oszacowano, że stosowanie oświadczeń przez producentów jest opłacalne i wiąże się ze wzrostem sprzedaży produktów nawet o kilkadziesiąt procent. Stąd też systematycznie wzrasta liczba produktów spożywczych trafiających na rynek, które są opatrywane oświadczeniami. W przypadku części oświadczeń można mieć wątpliwości, czy nie naruszają one zasady rzetelnej konkurencji. W Unii Europejskiej podjęto więc starania o stworzenie zasad legislacyjnych chroniących konsumentów przed fałszywymi lub wprowadzającymi w błąd oświadczeniami, a jednocześnie zaspokajającymi potrzeby przemysłu spożywczego i nieutrudniającymi postępu we wprowadzaniu innowacyjnych produktów [Rozporządzenie w sprawie oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych dotyczących produktów spożywczych 1924/2006 WE; Tańska 2009].

Z wielu doniesień wynika, że znakowanie opakowań jest ważnym przekaznikiem informacji przeznaczonej dla konsumenta. Rodzi się tu więc pytanie, czy opakowanie jest w stanie sprostać roli edukatora konsumentckiego, a także, jaki sposób przedstawienia informacji żywieniowej na opakowaniu pozwoli konsumentowi rzeczywiście poszerzyć wiedzę na temat zasad prawidłowego żywienia. Równoległe istnienie różnych systemów przekazywania informacji żywieniowej i zdrowotnej, takich jak tabele wartości odżywczej, Program Znakowania Wartością Odżywczą GDA, oświadczenia żywieniowe, oświadczenia zdrowotne, różnego rodzaju znaki towarowe nawiązujące do „zdrowotności” produktów, system sygnalizacji świetlnej, oświadczenie o charakterze tzw. nieswoistych korzyści, prowadzi do pytań o rzetelność i skuteczność tych informacji w roli, jaką miałyby one spełniać [Agarwal, Hordvik, Morar 2006, s. 44–49; Drichoutis i in. 2005, s. 93–118; Kleef i in. 2005, s. 299–308; Trijp, Lans 2007, s. 305–324; Wansink i in. 2004, s. 659–667].

Cele i metody badań

W niniejszej pracy sformułowano następujące cele:

- Sprawdzenie, czy istnieją istotne różnice w postrzeganiu różnych form przekazu informacji żywieniowej w obrębie wybranych cech demograficznych konsumentów.
- Sprawdzenie, czy istnieją istotne różnice w nastawieniu do informacji o wartości odżywczej oraz do oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych zawartych na opakowaniach produktów spożywczych w obrębie wybranych cech demograficznych konsumentów.

Badanie przeprowadzono w latach 2009–2010 na grupie 500 mieszkańców Olsztyna¹, powyżej 16. roku życia, rekrutowanych w obrębie większych centrów handlowych oraz charakterystycznych miejsc publicznych. W wyborze próby posłużono się doбором kwotowym. Respondenci byli dobierani tak, aby płeć oraz wiek były reprezentowane w zbliżonych proporcjach jak w populacji generalnej miasta, zgodnie z procedurą podaną przez Szredera [2004]. Osoby biorące udział w badaniu, po wyrażeniu zgody na wzięcie w nim udziału, samodzielnie wypełniały kwestionariusz w celu zminimalizowania wpływu osoby przeprowadzającej wywiad na odpowiedzi osoby badanej. W badaniu przeprowadzonym metodą pomiaru sondażowego posłużono się dwuczęściowym kwestionariuszem wywiadu.

W pierwszej części kwestionariusza zadaniem respondentów było określenie, w jakim stopniu różne formy przekazu informacji żywieniowej kształtują ich wiedzę na temat żywności i żywienia. Ponadto sprawdzono, jakie jest nastawienie respondentów do informacji o wartości odżywczej i oświadczeniach żywieniowych podawanych za pomocą etykiet i opakowań żywności przetworzonej.

W drugiej części kwestionariusza znalazły się pytania kwalifikacyjne dotyczące następujących zmiennych demograficznych: płci, wieku, wykształcenia.

Kwestionariusz ankietowy został wypełniony przez 288 kobiet, co stanowiło 57,60% respondentów ogółem, oraz 212 mężczyzn (42,40% badanej populacji). Uwzględniając kryterium wykształcenia, około 80% respondentów stanowiły osoby z wykształceniem średnim, wyższym w toku lub wyższym, pozostałą grupę respondentów stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym lub zawodowym. Badaniem objęto respondentów z następujących grup wiekowych: do 24. roku życia – 25,60%, 25–34 lata – 24%, 35–44 – 21,60%, 45–54 – 18%, powyżej 55 lat – 10,80%.

¹ Badanie finansowane ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego w latach 2008–2010 jako projekt badawczy.

W celu ustalenia związku między cechami demograficznymi respondentów a postrzeganiem wybranych środków przekazu informacji żywieniowej zastosowano jednoczynnikową analizę wariancji (ANOVA). Istotność różnic badano na poziomie $p = 0,05$.

Wyniki badań i dyskusja

Postrzeganie przez konsumentów różnych form przekazów medialnych jako nośników informacji żywieniowej

W dzisiejszych czasach, kiedy opinie konsumenckie kształtowane są pod dużym wpływem informacji podawanych przez środki masowego przekazu, warto się zastanowić nad tym, które źródło jest najlepszym nośnikiem informacji związanej z kształtowaniem wiedzy o żywności i odżywianiu i czy ma to związek z cechami demograficznymi konsumentów. Badania wykazały, że konsumenci różnią się pod względem postrzegania różnych form przekazu informacji żywieniowej. Płeć istotnie różnicowała respondentów w postrzeganiu telewizji jako nośnika informacji żywieniowej ($F_{obl.} 8,94$, $F_{tab.} 3,86$, $p < 0,05$). Kobiety częściej niż mężczyźni deklarowały wpływ informacji przekazywanej za pomocą wymienionego środka przekazu na kształtowanie ich świadomości konsumenckiej związanej z wyborem żywności (tab. 1). Telewizja posiada duże możliwości w przekazywaniu informacji żywieniowych, np. poprzez wywiady czy dyskusje na temat problemów żywieniowych, jednak jej wadą jest brak bezpośredniego kontaktu z odbiorcą. Podobny sposób oddziaływania na odbiorcę ma radio, ale ze względu na brak wizji pełni ono mniejszą niż telewizja rolę w edukacji. Najważniejszą zaletą radia i telewizji jest zdolność pokonywania przestrzeni i natychmiastowego docierania do odbiorców [Jeżewska-Zychowicz 1996].

Rozpatrując opinie na temat roli mass mediów w kształtowaniu wiedzy żywieniowej poszczególnych grup wiekowych respondentów, również stwierdzono istotne różnice. Największe odnotowane rozbieżności wykazano w postrzeganiu Internetu i telewizji jako nośników informacji żywieniowej (Internet – $F_{obl.} 4,32$, $F_{tab.} 2,23$, $p < 0,05$; telewizja – $F_{obl.} 4,23$, $F_{tab.} 2,23$, $p < 0,05$). Istotnie wyżej te formy przekazu informacji żywieniowej oceniały grupy wiekowe: do 24. roku życia, 24–35 lat oraz 35–44 lata (tab. 1).

W ostatnich latach to właśnie Internet zaczęto uznawać za dobre źródło wiedzy żywieniowej dorosłych, chociażby ze względu na coraz większą dostępność tego środka przekazu informacji. Osoby posiadające dostęp do niego mogą na stronach w sieci znaleźć odpowiedzi na wiele pytań dotyczących żywienia [Szeremeta 2002, s. 21–24]. Ważne jest jednak, aby konsumenci nauczyli się patrzeć obiektywnie i weryfikować informacje dostępne w sieci.

Tabela 1

Opinie respondentów na temat ważności różnych form przekazu informacji żywieniowej w kształtowaniu ich wiedzy dotyczącej żywności i żywienia (ocena średnia \pm odchylenie standardowe)

Wyszczególnienie	Telewizja	Internet	Książki, prasa, broszury	Opakowania produktów spożywczych
		Płeć		
Kobieta	3,73 \pm 1,23	3,63 \pm 1,12	3,64 \pm 1,09	3,70 \pm 1,19
Mężczyzna	3,39 \pm 1,28	3,44 \pm 1,21	3,44 \pm 0,49	3,50 \pm 1,21
Istotność różnic, przy p = 0,05	F _{obl.} 8,94 F _{tab.} 3,86	–	–	–
		Wiek		
16–24	3,73 \pm 1,02	3,73 \pm 0,94	3,63 \pm 0,42	3,61 \pm 1,13
25–34	3,83 \pm 1,00	3,80 \pm 1,07	3,58 \pm 1,15	3,92 \pm 1,03
35–44	3,72 \pm 1,38	3,46 \pm 1,25	3,61 \pm 1,13	3,67 \pm 1,04
45–54	3,38 \pm 1,41	3,35 \pm 1,14	3,69 \pm 1,32	3,49 \pm 1,33
55–64	3,00 \pm 1,39	3,07 \pm 1,41	3,00 \pm 1,28	3,20 \pm 1,30
65+	2,42 \pm 1,49	3,08 \pm 1,59	3,08 \pm 0,46	2,92 \pm 1,84
Istotność różnic, przy p=0,05	F _{obl.} 4,23 F _{tab.} 2,23	F _{obl.} 4,32 F _{tab.} 2,23	–	F _{obl.} 2,62 F _{tab.} 2,23
		Wykształcenie		
Podstawowe	3,00 \pm 1,19	3,43 \pm 1,24	3,50 \pm 1,02	3,25 \pm 1,37
Zawodowe	3,56 \pm 1,18	3,39 \pm 1,22	3,34 \pm 1,30	3,97 \pm 1,22
Średnie	3,66 \pm 1,35	3,56 \pm 1,24	3,73 \pm 1,20	3,73 \pm 1,15
Wyższe/wyższe w toku	3,61 \pm 1,22	3,60 \pm 1,08	3,52 \pm 1,10	3,50 \pm 1,18
Istotność różnic, przy p = 0,05	–	–	–	–

Ocena dokonana wg 5-stopniowej skali, gdzie 1 oznacza, iż respondent całkowicie się nie zgadza z danym stwierdzeniem, a ocena 5 – że całkowicie się zgadza.

Źródło: Badania własne.

Coraz większym zainteresowaniem wśród konsumentów cieszą się etykiety zamieszczane na opakowaniach produktów spożywczych. Wynika to ze wzrastającej świadomości istnienia związku między dietą a zdrowiem, która skłania do poszukiwania zawartej na etykietach informacji żywieniowej i pomaga w dokonaniu właściwego wyboru żywności. Jednak wiedza żywieniowa konsumentów nadal jest niedostateczna, co nie pozwala na wykorzystanie w pełni możliwości edukacyjnych opakowań produktów spożywczych [Jeżewska-Zychowicz 1996]. Pewne istotne różnice dostrzeżono również w postrzeganiu opakowania jako źródła informacji żywieniowej przez poszczególne grupy wiekowe respondentów (F_{obl.} 2,62, F_{tab.} 2,23, p < 0,05). W tym przypadku, podobnie jak w przy-

padku postrzegania Internetu i telewizji, również osoby z niższych przedziałów wiekowych istotnie bardziej przywiązywały wagę do informacji żywieniowej zawartej na opakowaniu (tab. 1).

Nastawienia konsumentów do informacji o wartości odżywczej podawanej na opakowaniach produktów spożywczych

Informacja o wartości odżywczej produktu zawarta na jego opakowaniu w pojęciu różnych środowisk i opiniotwórców może korzystnie oddziaływać na kształtowanie wiedzy żywieniowej konsumentów. W Polsce nie ma obowiązku

Tabela 2

Opinie respondentów na temat osobistego nastawienia do informacji o wartości odżywczej podawanej na opakowaniach produktów żywnościowych (ocena średnia \pm odchylenie standardowe)

Wyszczególnienie	Informacja jest podawana w sposób trudny do zrozumienia	Informacja jest użyteczna i ważna, z żywieniowego punktu widzenia	Informacja pomaga w wyborze produktu
		Płeć	
Kobieta	3,11 \pm 1,27	3,57 \pm 1,25	3,54 \pm 1,24
Mężczyzna	3,00 \pm 1,20	3,62 \pm 1,21	3,26 \pm 1,31
Istotność różnic, przy p = 0,05	–	–	–
		Wiek	
16–24	2,86 \pm 1,21	3,76 \pm 1,38	3,39 \pm 1,26
25–34	2,72 \pm 1,32	3,68 \pm 1,20	3,30 \pm 1,35
35–44	3,04 \pm 1,22	3,24 \pm 1,30	3,02 \pm 1,22
45–54	3,64 \pm 1,00	3,33 \pm 1,28	3,31 \pm 1,18
55–64	3,47 \pm 1,11	4,33 \pm 1,03	3,80 \pm 1,13
65+	3,58 \pm 1,39	3,75 \pm 1,57	3,75 \pm 0,46
Istotność różnic, przy p=0,05	–	F _{obl.} 4,94 F _{tab.} 2,23	F _{obl.} 2,80 F _{tab.} 2,23
		Wykształcenie	
Podstawowe	3,19 \pm 1,31	3,75 \pm 1,32	3,75 \pm 1,10
Zawodowe	2,91 \pm 1,42	3,69 \pm 1,25	3,31 \pm 1,58
Średnie	3,13 \pm 1,34	3,48 \pm 1,39	3,12 \pm 1,32
Wyższe/wyższe w toku	3,07 \pm 1,12	3,61 \pm 1,29	3,38 \pm 1,12
Istotność różnic, przy p = 0,05	–	–	–

Ocena dokonana wg 5-stopniowej skali, gdzie 1 oznacza, iż respondent całkowicie się nie zgadza z danym stwierdzeniem, a ocena 5 – że całkowicie się zgadza.

Źródło: Badania własne.

umieszczania informacji o wartości odżywczej na każdym produkcie spożywczym. Obowiązkiem tym jest jedynie objęta żywność specjalnego przeznaczenia żywieniowego, czyli produkty dietetyczne, żywność dla niemowląt i małych dzieci oraz wszystkie produkty, które zawierają oświadczenia żywieniowe.

Zdania na temat wprowadzenia w najbliższej przyszłości obowiązkowego znakowania tego rodzaju informacją są dyskusyjne, stąd w kwestionariuszu ankietowym zostały zawarte pytania dotyczące nastawienia konsumentów do podawanych na etykiecie danych dotyczących wartości odżywczej.

Stwierdzono, że wiek istotnie różnicował opinie respondentów w kwestii postrzegania wartości odżywczej jako informacji użytecznej i ważnej z punktu widzenia żywieniowego ($F_{obl.} 4,94$, $F_{tab.} 2,23$, $p < 0,05$) oraz jako informacji pomagającej w wyborze produktu ($F_{obl.} 2,80$, $F_{tab.} 2,23$, $p < 0,05$). Grupy wiekowe 55–64 lat i wyżej, 16–24 oraz 24–34 lata wyraziły zdecydowanie większą aprobatę w stosunku do użyteczności omawianej informacji. Z kolei w opinii grup wiekowych 55–64 lat i 65 i wyżej informacja o wartości odżywczej w największym stopniu mogła stanowić pomoc w wyborze produktu (tab. 2).

Nastawienia konsumentów do oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych składanych przez producenta na opakowaniach produktów spożywczych

Oświadczenia żywieniowe i zdrowotne obok składu produktu oraz informacji o jego wartości odżywczej stanowią swoisty element edukacyjno-promocyjny pomagający w wyborze preferowanego wyrobu. Zgodnie z rozporządzeniem w sprawie oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych dotyczących produktów spożywczych [Rozporządzenie 1924/2006 WE], oświadczeniem jest każdy komunikat, informacja bądź przedstawienie, łącznie z przedstawieniem obrazowym, graficznym lub symbolicznym w jakiegokolwiek formie, które stwierdza, sugeruje lub daje do zrozumienia, że żywność ma szczególne właściwości. Prawdziwość oraz niewprowadzanie konsumenta w błąd to najważniejsze kwestie sprawdzane w ocenie poprawności znakowania oświadczeniami zarówno żywieniowymi, jak i zdrowotnymi, jednakże często zdarza się, że producenci składają nieprawdziwe deklaracje, a konsumenci słysząc o takich praktykach nie mają do nich przekonania. Często również sformułowania użyte w wyrażaniu tego rodzaju oświadczeń sprawiają trudności w ich interpretacji i rozumieniu.

W pytaniu o rozumienie tego rodzaju informacji wiek istotnie różnicował odpowiedzi badanych respondentów ($F_{obl.} 3,16$, $F_{tab.} 2,32$, $p < 0,05$) (tab. 3).

Najmniejsze problemy z rozumieniem deklarowali respondenci grupy wiekowej 55–64 lata. W kwestii opinii na temat wiarygodności oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych zarówno zapatrywania przedstawicieli obu płci, jak

Tabela 3

Opinie respondentów na temat oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych składanych przez producenta na opakowaniach produktów spożywczych (ocena średnia \pm odchylenie standardowe)

Wyszczególnienie	Oświadczenia					
	zrozumiałe	wiarygodne	interesujące	ważne	nowe	pomagają w zamiarze zakupu
	Płeć					
Kobieta	3,55 \pm 1,19	3,00 \pm 1,04	3,36 \pm 1,20	3,67 \pm 1,22	3,04 \pm 1,25	3,53 \pm 1,28
Mężczyzna	3,42 \pm 1,18	2,78 \pm 1,00	3,08 \pm 1,19	3,56 \pm 1,08	3,08 \pm 1,26	3,32 \pm 1,32
Istotność różnic, przy $p = 0,05$	–	–	F _{obl.} 6,53 F _{tab.} 3,86	–	–	–
	Wiek					
16-24	3,56 \pm 1,09	2,83 \pm 0,73	2,95 \pm 1,24	3,50 \pm 1,03	3,17 \pm 1,13	3,30 \pm 1,12
25-34	3,52 \pm 1,09	2,88 \pm 0,90	3,22 \pm 1,18	3,77 \pm 1,03	3,10 \pm 1,27	3,58 \pm 1,22
35-44	3,37 \pm 1,21	2,96 \pm 1,18	3,26 \pm 1,21	3,30 \pm 1,27	2,94 \pm 1,15	3,46 \pm 1,29
45-54	3,24 \pm 1,44	2,95 \pm 1,31	3,29 \pm 1,19	3,73 \pm 1,28	2,82 \pm 1,44	3,13 \pm 1,58
55-64	4,13 \pm 0,97	3,33 \pm 1,15	4,00 \pm 1,05	4,33 \pm 0,80	3,60 \pm 1,33	4,00 \pm 1,05
65+	3,75 \pm 0,85	2,50 \pm 0,78	3,75 \pm 0,74	3,83 \pm 1,46	3,00 \pm 1,25	3,83 \pm 1,37
Istotność różnic, przy $p = 0,05$	F _{obl.} 3,16 F _{tab.} 2,32	–	F _{obl.} 4,97 F _{tab.} 2,32	–	–	F _{obl.} 3,26 F _{tab.} 2,32
	Wykształcenie					
Podstawowe	3,44 \pm 1,48	3,25 \pm 1,16	3,50 \pm 1,30	3,56 \pm 1,13	2,87 \pm 1,34	3,44 \pm 1,52
Zawodowe	3,59 \pm 1,26	3,00 \pm 0,87	3,00 \pm 1,15	3,47 \pm 1,15	2,59 \pm 1,23	3,31 \pm 1,37
Średnie	3,58 \pm 1,20	3,05 \pm 1,20	3,22 \pm 1,22	3,68 \pm 1,15	3,06 \pm 1,30	3,53 \pm 1,37
Wyższe	3,42 \pm 1,11	2,75 \pm 0,91	3,29 \pm 1,89	3,63 \pm 1,19	3,20 \pm 1,20	3,42 \pm 1,20
Istotność różnic, przy $p = 0,05$	–	–	–	–	–	–

Ocena dokonana wg 5-stopniowej skali Likerta, gdzie 1 oznacza, iż respondent całkowicie się nie zgadza z danym stwierdzeniem, a ocena 5 – że całkowicie się zgadza.

Źródło: Badania własne.

i osób reprezentujących różny poziom wykształcenia istotnie różniły się między sobą. Kobiety oraz osoby z podstawowym wykształceniem deklarowały większe zaufanie do oświadczeń składanych przez producentów (tab. 3). Znaczna grupa respondentów deklarowała, że informacje o właściwościach produktu wyrażane w postaci oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych są dla nich interesujące i pomagają w zamiarze zakupu. Jednakże w tych przypadkach również stwierdzono istotne różnice w postrzeganiu tych informacji przez respondentów. Róż-

nice odnotowano rozpatrując badaną populację zarówno pod względem płci, jak i pod względem wieku (zainteresowanie informacją – płeć: $F_{obl.} 6,53$, $F_{tab.} 3,86$, $p < 0,05$; zainteresowanie informacją – wiek: $F_{obl.} 4,97$, $F_{tab.} 2,32$, $p < 0,05$; pomoc w zamiarze zakupu – wiek: $F_{obl.} 3,26$, $F_{tab.} 2,32$, $p < 0,05$). Zauważono, że deklarowane zainteresowanie kobiet oświadczeniami oraz skłonność do zwracania na nie uwagi w sytuacji podejmowania decyzji o zakupie były większe niż w przypadku mężczyzn. Rozpatrując wiek jako decydujący w zainteresowaniu respondentów oświadczeniami żywieniowymi i zdrowotnymi na opakowaniach, grupa osób 55–64 lat w największym stopniu uznała te informacje za godne uwagi (tab. 3)

Rozpatrując badaną populację pod kątem wymienionych w metodologii badawczej cech demograficznych (płeć, wiek, wykształcenie), nie stwierdzono istotnych różnic w postrzeganiu oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych jako ważne i nowe. Niezależnie od płci, wieku czy wykształcenia respondenci w dużym odsetku deklarowali, że tego rodzaju informacje są dla nich ważne, natomiast w nieco niższym – że są to dla nich informacje nowe (tab. 3).

Wnioski

Wyniki przeprowadzonych badań pozwoliły na sformułowanie końcowych wniosków:

1. Wiek był głównym czynnikiem wpływającym na postrzeganie przez konsumentów różnych form przekazów medialnych jako nośników informacji żywieniowej.
2. Stwierdzono, że wiek istotnie różnicował opinie respondentów w kwestii postrzegania wartości odżywczej jako informacji użytecznej i ważnej z punktu widzenia żywieniowego oraz jako informacji pomagającej w wyborze produktu. Zaobserwowano ponadto wpływ wykształcenia na postrzeganie informacji o wartości odżywczej jako informacji wspierającej wybory konsumenckie.
3. Wiek stanowił ponadto najważniejszy czynnik różnicujący postrzeganie przez konsumentów oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych składanych przez producenta na opakowaniach produktów spożywczych.

Literatura

- AGARWAL S., HORDVIK S., MORAR S. 2006: Nutritional claims for functional foods and supplements. *Toxicology* 221: 44–49.
- ARES G., GIMÉNEZ A., GÁMBARO A. 2008: Influence of nutritional knowledge on perceived healthiness and willingness to try functional food. *Appetite* 51: 663–668.

- DRICHOUTIS A.C., LAZARIDIS P., NAYGA R.M. 2005: Nutrition knowledge and consumer use of nutritional food labels. *European Review of Agricultural Economics* 32 (1): 93–118.
- GERTIG H., GAWEŃCKI J. 2001: *Słownik terminów żywieniowych*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- GRUNERT K.G., WILLS J.M. 2007: A review of European research on consumer response to nutrition information on food labels. *Public Health* 15: 385–399.
- JEŻEWSKA-ZYCHOWICZ M. 1996: Edukacja żywieniowa, jej udział w kształtowaniu poglądów, postaw i zachowań żywieniowych. [w:] *Zachowania żywieniowe konsumentów a proces edukacji żywieniowej*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- JEŻEWSKA-ZYCHOWICZ M., PŁUCIENNIK B. 2002: Ocena prasowych reklam żywności. *Technologia Alimentaria* 1 (2): 123–132.
- KLEEF VAN E., TRIJP VAN H. C. M., LUNING P. 2005: Functional foods: health claim – food product compatibility and the impact of health claim framing on consumer evaluation. *Appetite* 44: 299–308.
- Rozporządzenie w sprawie oświadczeń żywieniowych i zdrowotnych dotyczących produktów spożywczych, 1924/2006 WE.
- SZEREMETA A. 2002: Edukacja żywieniowa – wołanie o pomoc. *Żywność, żywienie, życie* 2 (8): 21–24.
- SZREDER M. 2004: *Metody i techniki sondażowych badań opinii*. PWE, Warszawa.
- TĄŃSKAI. 2009. *Przegląd unijnych i krajowych wymagań prawnych w branży mleczarskiej. Przegląd unijnych i krajowych wymagań prawnych w branży mleczarskiej. Materiały konferencyjne*, PFPZ, WARSZAWA.
- TRIJP VAN H.C.M., LANS VAN DER I.A. 2007: Consumer perceptions of nutrition and health claims. *Appetite* 48: 305–324.
- WANSINK B., SONKA S.T., HASLER C. M. 2004: Front – label health claims: when less is more. *Food Policy* 29: 659–667.
- WANSINK B., WESTGREN R.E., CHENEY M. M. 2005: Hierarchy of nutritional knowledge that relates to the consumption of a functional food. *Nutrition* 21: 264–268.

Perception of nutritional information conveyed by different types of commercial mass media

Abstract

The aim of the paper was to determine the influence of the selected kinds of mass media on shaping the consumer's consciousness within the scope of food, perception of nutritional standards and whether it is connected with the respondents' demographical determinants. The research has been conducted in 2009–2010, on the group of 500 residents of Olsztyn, over 16 years old, recruited mainly in the shopping centres and popular public places. The method applied to this research constitutes a kind of survey, namely an interview form/ questionnaire. In order

to establish the correlation between the demographical factors and perception of the selected mass media forms (information concerned with food and nutritional standards) one-factor adverbials analysis has been used.

Taking into account the demographical factors of the respondents, the age was the main determinant having influence on the perception of different mass media used to convey food and nutritional information. Moreover, it has been established that the age factor significantly differentiated respondents' opinions on the matter of perceiving the nutritional value as useful information and important from the dietary point of view and information that is helpful when it comes to product choices/choosing as well. The influence of the education on the perception of nutritional value as useful information in the process of product's choice has been observed. To sum up, age was the factor differentiating consumers' choices and perception in the most significant way.

Paweł Snarski

Seminarium Doktoranckie

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Konkurencyjność banków spółdzielczych w obsłudze klientów indywidualnych – metodologiczne problemy doboru próby badawczej

Wstęp

Procesy transformacji polskiego sektora bankowego zapoczątkowane w 1989 r. doprowadziły do daleko idących przeobrażeń. W warunkach gospodarki centralnie planowanej banki działające w Polsce miały wydzielony przez państwo zasięg działania i w zasadzie nie musiały zabiegać o klientów. Pod koniec 1989 r. do sektora bankowego w Polsce zaczął napływać kapitał zagraniczny. Sprzyjało temu wiele czynników, takich jak: zapowiedzi polityczne, brak wolnego rodzimego kapitału, konieczność obsługi firm z udziałem kapitału zagranicznego podejmujących działalność gospodarczą w Polsce, stabilizująca i jakościowo zmieniająca się sytuacja społeczno-gospodarcza w kraju, dobre perspektywy rozwoju banków zagranicznych z powodu niskiego wówczas „ubankowienia” itp.

Przemiany sektora bankowego zapoczątkowane w roku przełomu spowodowały wzrost zainteresowania badaniami nad konkurencyjnością banków. Jest to także przesłanka skłaniająca do podjęcia rozważań nad metodologicznymi problemami doboru próby badawczej w obszarze konkurencyjności w sektorze bankowym. Mimo to warto podkreślić, że do dziś problematyka konkurencyjności, zwłaszcza w bankowości, nie jest jednoznacznie zdefiniowana. Wynika to z następujących powodów:

1. Konkurencyjność jest pojęciem szerokim i może dotyczyć wielu aspektów.
2. Nie istnieje jedno uniwersalne pojęcie konkurencyjności, w literaturze przedmiotu można naliczyć ponad 400 definicji.
3. Następnym powodem mnogości pojęć konkurencyjności jest różnorodność metod badawczych w tym obszarze. Badania konkurencyjności banków są uzależnione od przyjętej definicji konkurencyjności oraz celu i obszaru badań.

Celem opracowania jest analiza wybranych metod doboru próby badawczej, ze szczególnym uwzględnieniem potrzeb planowanych poszukiwań z zakresu

konkurencyjności banków spółdzielczych wobec wybranych banków komercyjnych w obsłudze klientów indywidualnych na przykładzie województwa mazowieckiego.

Istota i definicje konkurencyjności

Pojęcie konkurencyjności należy do tak zwanych pojęć teoretycznych. Teoretyczny charakter tego terminu oznacza, że nie ma desygnatów możliwych do określenia wprost. Aby wyjaśnić znaczenie tego pojęcia, konieczna jest jego dekompozycja. Konkurencyjność można rozumieć na co najmniej dwa sposoby: jako cechę i jako proces. Drugie znaczenie należy wiązać z dochodzeniem do cechy, jaką jest konkurencyjność. Biorąc pod uwagę upływ czasu, konkurencyjność można również rozpatrywać w ujęciu dynamicznym (*ex ante*) oraz statycznym (*ex post*). Konkurencyjność *ex post* to obecna pozycja konkurencyjna badanego obiektu (w tym przypadku banku). Konkurencyjność *ex ante* to przyszła (potencjalna) pozycja konkurencyjna. Jest ona określona między innymi przez relatywną (odniesioną do umiejętności rywali) zdolność obiektu do konkurowania w przyszłości, czyli jego potencjał konkurencyjny. Pojęcie konkurencyjności wiąże się również z różnymi poziomami bytu (systemu) gospodarczego. W ekonomii wyróżnia się zwykle sześć głównych poziomów hierarchii systemów gospodarczych¹:

- Mikro-mikro dotyczy konsumentów indywidualnych, przedsiębiorców i pojedynczych pracowników.
- Mikro obejmuje przedsiębiorstwa (niejednoosobowe) oraz gospodarstwa domowe składające się z większej niż jeden liczby konsumentów.
- Mezo to poziom średniego szczebla. Najczęściej wiąże się go z branżami, sektorami, gałęziami i innymi podobnymi składnikami gospodarki narodowej. Poziom mezo dotyczy także wyodrębnionych terytorialnie fragmentów gospodarki określonego kraju (np. województwa).
- Makro dotyczy gospodarek narodowych poszczególnych państw.
- Regionalny dotyczy grup krajów (gospodarek narodowych).
- Globalny to poziom gospodarek całego świata – w przypadku bankowości krajów najbardziej rozwiniętych.

Dotychczas, między innymi ze względu na złożoność zjawiska konkurencyjności, żadna z jej definicji nie uzyskała powszechnej akceptacji ekonomistów zajmujących się tym problemem. Można przyjąć, że konkurencyjność oznacza

¹ Gorynia M., Łąźniwska E. 2010: Kompendium wiedzy o konkurencyjności. PWN, Warszawa 2010, s. 51–52.

umiejętność konkurowania, a więc działania i przetrwania w konkurencyjnym otoczeniu. Konkurencyjność w sensie procesowym wiąże się de facto z konkurencyjnością w sensie atrybutowym (rezultatowym). Konkurencyjność procesowa prowadzi do osiągnięcia konkurencyjności w sensie atrybutowym. Tak rozumianą konkurencyjność można wiązać z różnymi poziomami bytu gospodarczego. Badania nad konkurencyjnością banków w obsłudze klientów indywidualnych odnoszą się do dwóch poziomów tego zjawiska:

- Mikro-mikro, ponieważ konkurencyjność banków badana jest poziomem satysfakcji klientów indywidualnych, np. metodą Servqual. Polega ona na poznaniu oczekiwań i percepcji konsumentów w stosunku do usługi oraz pomiarze rozbieżności między nimi za pomocą przygotowanego w odpowiedniej formie kwestionariusza ankietowego. Oczekiwania klienta to wyobrażenia koncentrujące się wokół jakości usługi jeszcze przed jej nabyciem. Percepcja to subiektywne odczucia, jakich doznaje klient podczas nabywania danej usługi. Satysfakcję klientów można wyrazić równaniem:

$$S = O - P,$$

gdzie:

S – satysfakcja,

O – oczekiwania,

P – percepcja.

- Mezo, ponieważ badania dotyczą wyodrębnionego sektora gospodarki narodowej (sektora bankowego) i obejmują wydzielony terytorialnie obszar geograficzny (w tym przypadku województwo mazowieckie). Do kwantyfikacji pozycji konkurencyjnej na poziomie mezo można wykorzystać zestaw następujących mierników: rentowność, poziom kosztów, udział w rynku, cechy produktu (usługi) w porównaniu z cechami produktów (usług) konkurencyjnych, znajomość banku przez uczestników rynku (odbiorców usług bankowych), postrzeganie banku przez otoczenie, koszty działania, łatwość przepływu klientów między bankami.

Według Encyklopedii biznesu z 1995 r., konkurencyjność na poziomie mikro-mikro *związana jest z dostosowaniem produktów do wymogów rynku i konkurencji, zwłaszcza pod względem asortymentu, jakości, ceny i wykorzystania optymalnych kanałów sprzedaży i metod promocji*². Szerzej o mikrokonkurencyjności traktuje definicja przyjęta w brytyjskich publikacjach rządowych (tzw. white papers). Rozumie się ją jako *zdolność przedsiębiorstwa do oferowania właściwych towarów i usług o odpowiedniej jakości, cenie i we właściwym cza-*

² Adamkiewicz-Drwiłło H.: Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw. PWN, Warszawa 2002, s. 128.

sie³. Biorąc pod uwagę, iż w powyższych definicjach nie uwzględniono wpływu satysfakcji klientów na pozycję konkurencyjną badanego obiektu, autor proponuje następującą definicję konkurencyjności: Konkurencyjność jest to zdolność dostarczania na rynek produktów i usług, które dają ich odbiorcom większą satysfakcję niż produkty i usługi dostarczane przez otoczenie konkurencyjne.

Mezokonkurencyjność należy do rzadziej definiowanych pojęć. S. Flejterski rozumie ją jako *zdolność do projektowania i sprzedawania towarów danej branży, gałęzi lub działu, których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech towarów oferowanych przez konkurentów*⁴. M Porter pisze: *dążenie do wyjaśnienia konkurencyjności na szczeblu ogólnonarodowym jest poszukiwaniem odpowiedzi na niewłaściwe pytanie. Zamiast tego musimy zrozumieć wyznaczniki efektywności i stopę jej wzrostu. Aby znaleźć odpowiedź, musimy skupić uwagę nie na gospodarce narodowej jako całości, ale na konkretnych sektorach i jej segmentacji*⁵. S. Komorowski parafrazuje, że to właśnie *odpowiednie interakcje pomiędzy płaszczyzną makro i mikro są warunkiem niezbędnym dla osiągnięcia sukcesu danego kraju, tj. otoczenie w którym działa przedsiębiorstwo, współtworzy sukces danego kraju*⁶.

Reasumując, ze względu na złożoność pojęcia konkurencyjności nie ma ogólnie przyjętej definicji tego zjawiska. Konkurencyjność banków w obsłudze klientów indywidualnych należy rozpatrywać na poziomach: mikro-mikro i mezo. Można ją rozpatrywać w ujęciu statycznym ex post oraz dynamicznym ex ante. Badanie konkurencyjności w ujęciu ex post służy ocenie pozycji konkurencyjnej badanego obiektu, natomiast ex ante – planowaniu strategicznemu. W badaniach konkurencyjności banków w obsłudze klientów indywidualnych należy uwzględnić szczególnie satysfakcję klientów oraz efektywność funkcjonowania banków (wykorzystując wskaźniki ekonomiczne). Poszczególne poziomy konkurencyjności wchodzą między sobą w interakcje. Za M. Porterem można wnioskować, iż badania koncentrujące się na poszczególnych sektorach gospodarki wyjaśniają konkurencyjność na szczeblu ogólnonarodowym. S. Komorowski twierdzi, że interakcje między płaszczyzną makro i mikro są warunkiem niezbędnym dla osiągnięcia sukcesu gospodarki danego kraju. Biorąc pod uwagę fakt, iż banki są instytucjami szczególnie znaczącymi w gospodarkach narodowych, czemu wyraz dał kryzys gospodarczy z 2008 r., badania nad kon-

³ Edmonds T.: Regional competitiveness & the role of the knowledge economy. House of common liberary's research paper, 2000, nr 00/73, s. 20.

⁴ Flejterski S.: Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej. „Gospodarka Planowa” 1984 nr 9, s. 23.

⁵ Porter M.: Porter o konkurencji. PWN, Warszawa 2001, s. 200.

⁶ Przytoczono za Marek S., Kornacka D.: Uwarunkowania długofalowej konkurencyjności gospodarki. [w:] Konkurencyjność polskiej gospodarki. PTE, Szczecin 2000, s. 41.

kurencyjnością banków w obsłudze klientów indywidualnych są bardzo ważne. Otrzymane wyniki badań pośrednio rzutują na konkurencyjność na poziomie makro (gospodarki narodowej). Uwzględniając odpowiednie zmienne, wyniki badań przeprowadzonych na poziomie mikro-mikro oraz mezo mogą być brane pod uwagę w ocenie konkurencyjności na poziomie regionalnym (np. na obszarze Unii Europejskiej). Można je również wykorzystać na poziomie globalnym (przy porównaniu konkurencyjności banków w obsłudze klientów indywidualnych w największych gospodarkach świata, np.: UE, USA, Chiny, Indie). Biorąc pod uwagę fakt, iż banki są obecnie grupami kapitałowymi o globalnym zasięgu, badania na poziomie mikro-mikro i mezo mogą być wykorzystane do dywersyfikacji strategii konkurencyjnej, uwzględniając preferencje klientów, np. ze względu na obszar geograficzny, jaki zamieszkują.

Fundamentalnym czynnikiem wpływającym na prawidłowość wyników podejmowanych badań jest właściwy dobór próby badawczej. Jest ona uznawana jako podzbiór populacji generalnej, który obejmuje część elementów – wybranych w określony sposób. Klepacki⁷ wyróżnia m.in. dwa rodzaje badań:

- pełne (wyczerpujące) oraz
- częściowe (niewyczerpujące).

Badanie wyczerpujące jest metodą obejmującą całą zbiorowość statystyczną (populację generalną). W bankowości metoda ta jest stosowana rzadko ze względu na duże rozmiary zbiorowości generalnej oraz wysokie koszty przeprowadzenia tego typu badań. Podobny charakter, ale w innym obszarze, mają badania prowadzone na podstawie danych sumarycznych pochodzących ze sprawozdawczości. Nie są to jednak badania wyczerpujące w pełni tego słowa znaczeniu. Ponadto, dają one dobre rezultaty przede wszystkim w badaniach jednostek prowadzących księgowość w taki sam sposób. Badanie częściowe natomiast jest metodą obejmującą próbę wybraną w różny sposób z populacji generalnej.

W naukach ekonomicznych badanie częściowe, na podstawie próby, znalazło szerokie zastosowanie, gdyż pozwala na skrócenie czasu trwania badań, zmniejsza koszty ich przeprowadzenia oraz stwarza możliwość bardziej wszechstronnych i wnikliwych dociekań na wybranej zbiorowości, mniejszej od populacji generalnej. W badaniach częściowych zbiorowość próbna może być wybrana losowo lub też celowo przy zastosowaniu metod wyboru subiektywnego. Metody nielosowego wyboru próby, mimo iż ze statystycznego punktu widzenia nie dają podstaw do uogólniania na całą populację generalną, aktualnie dominują w badaniach gospodarczych, gdyż pozwalają skoncentrować uwagę na obiektach szczególnie interesujących pod jakimś względem i na ściśle określonym obszarze.

⁷ Klepacki B.: Wybór próby w badaniach ekonomiczno-rolniczych, SGGW, Warszawa 1984, s. 1.

Dobór celowy na przykładzie banków spółdzielczych i komercyjnych województwa mazowieckiego

W naukach ekonomicznych stosowaną metodą doboru próby badawczej jest dobór celowy. Osoba lub osoby prowadzące badania wybierają do próby jednostki tak, aby możliwie najwierniej odzwierciedlały wielkość i strukturę cech populacji generalnej, znanych z innych badań lub ze statystyki masowej. Dobór celowy ma więc często charakter wyboru typologicznego, polegającego na przyjmowaniu do badań jednostek subiektywnie uznanych przez prowadzącego badania za typowe dla danej zbiorowości, ale pod badaniem względem organizacyjnym czy finansowym. Uwzględniając powyższe, dobór celowy próby może być uzasadniony i użyteczny, gdyż pozwala uzyskać cenne wyniki, trudne do uzyskania przy losowym wyborze próby. Warto dodać, że podstawowym warunkiem uznania wyników badania niepełnego za wiarygodne w odniesieniu do całej populacji jest podobieństwo stosunków między jednostkami w próbie do stosunków występujących w całej zbiorowości. Innymi słowy, warunkiem dopuszczającym przenoszenie wyników badań z jednej zbiorowości na inną jest stwierdzenie podobieństwa tych warunków, które dany wynik kształtują, a zatem stwierdzenie podobieństwa próby do populacji generalnej nie daje jeszcze podstaw do określenia, czy próba jest reprezentatywna czy też nie. Niezależnie od tego istotna jest wielkość próby, ponieważ zgodnie z prawem wielkich liczb próba powinna być tak liczna, by przypadkowe odchylenia wynikające z ryzyka niesystematycznego (idiosyncratic risk) badanych cech elementów w próbie wzajemnie się znosiły. Łatwiej jest bowiem przewidzieć przeciętne zachowanie całej grupy niż poszczególnych jej elementów. Zatem przewidywalność zachowania grupy rośnie wraz z jej wielkością. Uogólniając może uznać, że im większa próba, tym bardziej zbliżona jest co do przeciętnych cech i zachowań do całej populacji generalnej. Dotychczas brak jest całkowitej zgodności statystyków i ekonomistów co do minimalnej liczebności próby wybranej zarówno losowo, jak i celowo. Jest to zagadnienie ważne, bo wiąże się między innymi z obszarem badań, ich czasochłonnością i co bardzo ważne – kosztownością. Statystycy uważają, iż aby próba zachowała swą reprezentatywność, powinna być wybrana losowo i obejmować, w zależności od specyfiki badanych cech, od 20 do 30% elementów całej populacji generalnej. Dociekania w tym zakresie idą w kierunku obniżenia tego udziału. Pewną skrajnością są badania opinii publicznej na reprezentatywnej, jak zapewniają badający, 1000-osobowej próbie, która ma dotyczyć opinii blisko 40 milionów ludzi. Mając na uwadze ściśle merytoryczne i ukierunkowane dociekania w jakiejś branży i na określonym obszarze, przydatny jest dobór celowy próby, jednak w pełni obiektywne kryteria doboru do próby celowej

nie są łatwe do określenia, dlatego też nie można określić prawdopodobieństwa co do tego, że dana jednostka znajdzie się w próbie.

Istotą metod doboru celowego, a zatem nielosowego, jest sformułowanie jednoznacznej zasady tworzenia próby badawczej, pozwalającej na wybór obiektów, które mają z góry ustalone cechy charakterystyczne. W takiej sytuacji w dobieraniu jednostek badawczych do próby nie decyduje przypadek (los), lecz określony cel i zespół cech obiektów. Najczęściej wykorzystywane w tym zakresie są techniki przez dobór:

- obiektów typowych,
- proporcjonalny,
- przez eliminację.

Ponadto, do doboru próby badawczej może znaleźć zastosowanie metoda ekspercka. Na terenie województwa mazowieckiego swoją centralę ma 58 banków komercyjnych. Poza obszarem tego województwa znajduje się 12 central banków, w tym zagranicznych⁸. Zatem na Mazowszu zlokalizowało swoją centralę blisko 83% wszystkich banków komercyjnych działających na terenie Polski.

Dobór celowy ma w tym przypadku tę przewagę nad metodą losową, że zapewnia badanie banków, które mogą być wyraźnym odniesieniem względem konkurencyjności bankowej w zakresie sposobu realizacji strategii obsługi klientów indywidualnych. Dlatego też można uznać, że trzy banki: PKO BP, Pekao S.A. oraz BGŻ, są bankami tradycyjnymi. Bank BGŻ jest ponadto istotny w badaniach z powodu jego spółdzielczej przeszłości oraz obecnej transformacji. Raiffeisen Bank Polska jest bankiem o spółdzielczym pochodzeniu. Bank Millenium zaś z racji tak zwanego McBankingu wydaje się interesujący w kontekście innowacyjności obsługi klientów indywidualnych, zarówno w placówkach, jak i kioskach bankowych oraz przez Internet. Biorąc pod uwagę znaczenie bankowości elektronicznej, do próby subiektywnie można włączyć także mBank, uznając, że realizuje on ważny obszar obsługi klientów indywidualnych z szerokim wykorzystaniem Internetu, jako kluczowego narzędzia współczesnej konkurencyjności bankowej.

Przy wykorzystaniu metody eksperckiej można uznać, że losowy dobór banków komercyjnych mógłby spowodować włączenie do badań banków o małym znaczeniu gospodarczym lub/i niewyraźnej identyfikacji działań konkurencyjnych na rynku. Mogłoby to się wiązać także z wadliwym odniesieniem pozycji konkurencyjnej banków spółdzielczych i sformułowaniem na tej podstawie wniosków. Odniesienie zatem podejmowanych działań zwiększających konkurencyjność bankowości spółdzielczej do celowo wybranych, rozpoznawalnych przodujących banków komercyjnych ma istotne znaczenie dla założonego celu badań.

⁸ Stan na 2010-08-30, Źródło: www.nbp.pl

Dobór mieszany (celowo-losowy)

Kolejnym stosowanym sposobem wyboru próby jest wybór mieszany (celowo-losowy), polegający właśnie na celowym doborze obiektów (np. banków) i losowym wyborze jednostek do próby (np. klientów). Przyjęcie tej metodyki wydaje się być uzasadnione w sytuacji, gdy istnieje potrzeba włączenia podmiotów charakteryzujących się nasileniem interesującej w badaniu cechy.

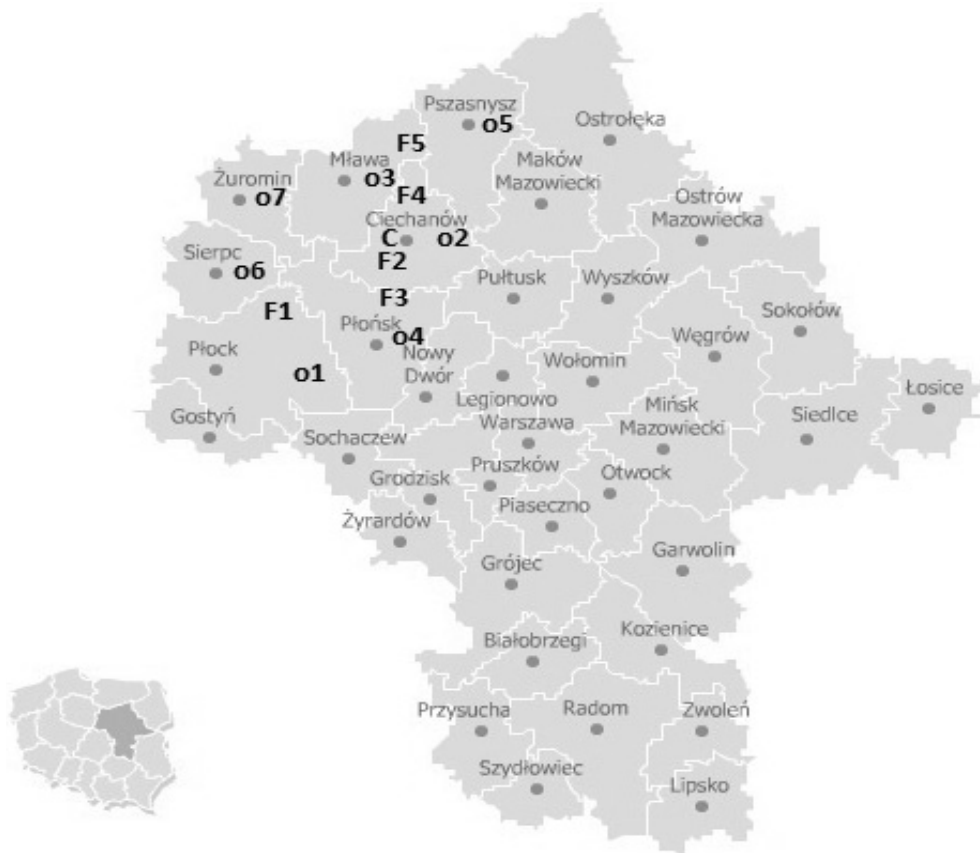
Ważnym elementem zagadnienia jest badanie reprezentatywne, które obejmuje metody statystyczne oparte na próbie losowej pobranej z wykorzystaniem określonego schematu losowania. Podstawową cechą takich badań jest więc losowy wybór próby, przez który należy rozumieć taki proces pobierania próby, który spełnia dwa warunki:

- 1) każda jednostka populacji generalnej ma dodatnie, znane prawdopodobieństwo dostania się do próby,
- 2) dla każdego zespołu jednostek populacji generalnej można ustalić prawdopodobieństwo, że znajdzie się on w całości w próbie.

Losowanie może odbywać się jednostopniowo (losowane są bezpośrednio jednostki losowania) lub wielostopniowo. W losowaniu pierwszego stopnia losowane są jednostki, z których w losowaniu następnych stopni losowane są dalsze jednostki. Losowanie może być ograniczone lub nieograniczone, które występuje wówczas, gdy wylosowanie jednych jednostek nie uniemożliwia równoczesnego wylosowania innych jednostek. Losowaniem ograniczonym natomiast jest losowanie warstwowe, polegające na podziale zbiorowości na warstwy (podzbiorowości), z których oddzielnie losowane są jednostki do badania.

Przy losowaniu systematycznym ponumerowane są wszystkie jednostki losowania i po losowym wyborze pierwszej jednostki (k) do badania dobiera się inne, oddalone od pierwszej o wielokrotność wcześniej ustalonej liczby. Przykładowo, przy próbie wynoszącej 20% populacji generalnej dobierana jest co 20. jednostka, a więc do badań przyjmowane są jednostki k , $k + 20$, $k + 40$, itd. Poprawność operatu losowania zależy od jego kompletności, co oznacza, że każda jednostka losowania figuruje w nim tylko raz. Ważnym warunkiem poprawności wyboru losowego jest wybór odpowiednich cech zbiorowości. Powinny to być charakterystyki, które w najbardziej syntetyczny sposób opisują interesujące w badaniu cechy zbiorowości generalnej. Przystępując do wyznaczenia niezbędnej liczebności próby, należy przyjąć założenia co do dopuszczalnej wielkości błędu szacunku parametrów, to znaczy maksymalnej różnicy między oceną a empiryczną wartością parametrów.

Dobrym przykładem zastosowania doboru mieszanego może być wybór próby badawczej dotyczącej oddziałów lub klientów Banku Spółdzielczego w Ciechanowie. Jest on największym bankiem spółdzielczym w województwie mazo-



Legenda: C – Centrala BS w Ciechanowie. Oddziały BS w Ciechanowie: o1 – Bodzanów, o2 – Ciechanów, o3 – Mława, o4 – Płońsk, o5 – Przasnysz, o6 – Sierpc, o7 – Żuromin. Filie BS w Ciechanowie: F1 – Bielsk, F2 – Głinojeck, F3 – Ojrzeń, F4 – Regimin, F5 – Wiecznia Kościelna

Rysunek 1

Lokalizacja oddziałów i filii Banku Spółdzielczego w Ciechanowie

Źródło: Opracowanie własne.

wieckim. Poza centralą posiada 7 oddziałów, 5 filii i 3 punkty kasowe. Rozmieszczenie jego placówek przedstawiono na rysunku 1. Jest on jedynym bankiem na terenie województwa mazowieckiego zrzeszonym w Spółdzielczej Grupie Bankowej Wielkopolski, dlatego też można włączyć go do badań metodą celową.

Aby zapewnić wystarczającą liczebność oddziałów tego banku w próbie, uznano, że badaniami należy objąć 3 lub 4 oddziały spośród 13 ogółem. W województwie mazowieckim funkcjonuje 85 banków spółdzielczych. Znajdują się tu banki spółdzielcze zrzeszone we wszystkich 3 bankach zrzeszających, tj.:

- Mazowieckim Banku Regionalnym S.A. (MR Bank) z siedzibą w Warszawie,

- Banku Polskiej Spółdzielczości S.A. (BPS) z siedzibą w Warszawie,
- Gospodarczym Banku Wielkopolski S.A. (Spółdzielcza Grupa Bankowa SGB) z siedzibą w Poznaniu.

W ramach tego podziału jest:

- 47 banków spółdzielczych zrzeszonych w MR Banku,
- 37 banków spółdzielczych zrzeszonych w Grupie BPS,
- 1 bank spółdzielczy zrzeszony w Spółdzielczej Grupie Bankowej, jest to Bank Spółdzielczy w Ciechanowie.

Metodą doboru próby badawczej mogącą znaleźć zastosowanie przy planowanych badaniach jest losowanie nieograniczone indywidualne. Metodę tę wykorzystuje się w przypadku niewielkiego zróżnicowania populacji generalnej o małej liczebności. Do ustalenia niezbędnej liczebności próby przy szacowaniu wielkości średniej parametru i założeniu wariantu losowania bezzwrotnego (losowanie zależne) można posłużyć się wzorem:

$$n = \frac{N}{1 + \frac{Nd^2}{4S^2}} \quad (1)$$

gdzie:

n – oznacza niezbędną liczebność próby,

N – liczebność populacji generalnej,

d – maksymalny dopuszczalny błąd szacunku parametru,

S^2 – wariancja zmiennej.

Do obliczenia wariancji zmiennej lub oszacowania wskaźnika struktury można wykorzystać wyniki badań wstępnych. Wariancję zmiennej (S^2) można ustalić według wzoru:

$$S^2 = \left(\frac{Y_{\max} - Y_{\min}}{4} \right)^2 \quad (2)$$

gdzie:

Y_{\max} – oznacza najwyższą,

Y_{\min} – najniższą wartość interesującej nas cechy.

Wykorzystując metodę losowania nieograniczonego indywidualnego, obliczono liczebność próby badawczej dla banków spółdzielczych zrzeszonych w MR Banku i w Grupie BPS. Pierwszym krokiem do wyznaczenia próby badawczej było obliczenie wariancji, a następnie odchylenia standardowego. Podstawiając otrzymane wartości wariancji oraz odchylenia standardowego do równania 1 wyznaczono liczebność próby badawczej dla poszczególnych banków zrzeszających.

Tabela 1

Liczebność próby banków spółdzielczych z poszczególnych zrzeszeń ustalona metodą losowania nieograniczonego indywidualnego

Nazwa banku zrzeszającego	Liczebność zrzeszenia	Wariancja	Odchylenie standardowe	Liczebność próby
MR Bank	47	85,56	9,25	3,69
BPS	37	138,06	11,75	3,61

Źródło: Obliczenia własne.

Po zaokrągleniu wyników liczebność próby badawczej wyniosła odpowiednio: 4 banki spółdzielcze zrzeszone w MR Banku oraz 4 banki zrzeszone w BPS. Jednakże biorąc pod uwagę to, że liczebność próby badawczej na poziomie 8–11% może powodować przypadkowe odchylenia wynikające z ryzyka niesystematycznego badanych cech, postanowiono, że do badań empirycznych będzie włączonych:

- 12 banków spółdzielczych zrzeszonych w MR Banku,
- 12 banków spółdzielczych zrzeszonych w Grupie BPS.

Zwiększenie liczebności próby badawczej do poziomu ponad 25% w przypadku MR Banku i prawie 33 % w przypadku BPS powinno zapewnić możliwość uogólnienia wyników na całą populację banków spółdzielczych w województwie mazowieckim.

Podsumowanie

Ze względu na założony charakter zjawiska konkurencyjności w celu prawidłowego przeprowadzania badań należy wziąć pod uwagę następujące czynniki:

- Wynikowy i procesowy charakter zjawiska konkurencyjności.
- Biorąc pod uwagę upływ czasu, zjawisko konkurencyjności można rozpatrywać dynamicznie (ex ante) i statycznie (ex post).
- Pojęcie konkurencyjności powiązane jest z różnymi poziomami systemu gospodarczego: mikro-mikro, mikro, mezo, makro, regionalnym i globalnym.

Kluczowym elementem badań nad konkurencyjnością jest odpowiedni dobór próby badawczej. Błędy w doborze próby mogą powodować wystąpienie różnic między rozkładem cech w próbce i populacji generalnej. W konsekwencji błędnie dobrana próba skutkuje nieprzydatnością opisu zjawisk i prawidłowości w populacji generalnej, sformułowane zaś hipotezy mogą pozostać nierozstrzygnięte. Liczebność próby zależy głównie od czterech czynników:

- wielkości akceptowalnego błędu pomiaru (mniejszy oczekiwany błąd – większa próba),

- zakresu zmienności mierzonej cechy w populacji (większa wariancja – większa próba),
- zakładanego przedziału ufności (mniejszy przedział ufności – większa próba),
- wielkości populacji generalnej (im większa populacja, tym mniejszy odsetek tej populacji może stanowić próba).

Według autora, najlepszą metodą, stosowaną powszechnie w naukach ekonomicznych, jest dobór celowy, ponieważ:

- Osoba lub osoby prowadzące badania wybierają do próby jednostki tak, aby możliwie najwierniej odzwierciedlały wielkość i strukturę cech populacji generalnej, znanych z innych badań lub ze statystyki masowej.
- Dobór celowy przejawia często cechy wyboru typologicznego, polegającego na przyjmowaniu do badań jednostek subiektywnie uznanych przez prowadzącego badania za typowe dla danej zbiorowości, ale pod badaniem względem organizacyjnym czy finansowym.
- Dobór celowy pozwala uzyskać cenne wyniki, trudne do uzyskania przy losowym wyborze próby.
- Metody nielosowego wyboru próby, mimo iż ze statystycznego punktu widzenia nie dają podstaw do uogólniania na całą populację generalną, aktualnie dominują w badaniach gospodarczych, gdyż pozwalają skoncentrować uwagę na obiektach szczególnie interesujących pod jakimś względem i na ściśle określonym obszarze.
- Dobór celowy w przypadku badań nad konkurencyjnością banków w obsłudze klientów indywidualnych ma tę przewagę nad metodą losową, że zapewnia badanie banków, które mogą być wyraźnym odniesieniem względem konkurencyjności bankowej w zakresie sposobu realizacji strategii obsługi klientów indywidualnych.
- Dobór celowy umożliwia eliminację z badań banków o małym znaczeniu gospodarczym lub/i niewyraźnej identyfikacji działań konkurencyjnych na rynku.

Odniesienie zatem podejmowanych działań zwiększających konkurencyjność bankowości spółdzielczej do celowo wybranych, rozpoznawalnych i przodujących banków komercyjnych ma istotne znaczenie dla założonego celu badań.

Literatura

- ADAMKIEWICZ-DRWIŁŁO H. 2002: Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw. PWN, Warszawa.
- BARNET V. 1982: Elementy teorii pobierania prób. PWN, Warszawa.
- BORKOWSKI B., DUDEK H., SZCZESNY W. 2004: Ekonometria – wybrane zagadnienia. PWN, Warszawa.

- EDMONDS T. 2000: Regional competitiveness & the role of the knowledge economy. House of common library's research paper, nr 00/73.
- FLEJTERSKI S. 1984: Istota i mierzenie konkurencyjności międzynarodowej, „Gospodarka Planowa” nr 9.
- GORYNIA M., ŁAŻNIEWSKA E. 2010: Kompendium wiedzy o konkurencyjności. PWN, Warszawa.
- KLEPACKI B. 1984: Wybór próby w badaniach ekonomiczno-rolniczych. SGGW, Warszawa.
- MAREK S., KORNACKA D. 2000: Uwarunkowania długofalowej konkurencyjności gospodarki. [w:] Konkurencyjność polskiej gospodarki, PTE, Szczecin.
- PAWŁAWSKI Z. 1972: Wstęp do statystycznej metody reprezentacyjnej, PWN, Warszawa.
- PORTER M. 2001: Porter o konkurencji. PWN, Warszawa.
- SZULC S. 1968: Metody statystyczne. PWE, Warszawa.
- ZASĘPA R. 1972: Metoda reprezentacyjna. PWE, Warszawa.

The competitiveness of cooperative banks in private customer service – methodological problems of sampling test's selection

Abstract

The paper aims at analyzing selected sampling methods, with particular attention to the needs of the planned exploration of the competitiveness of cooperative banks compared to commercial banks. It was found that an adequate sample of research is crucial to obtain representative results. Mistakes in the selection of the sample may give differences between the distribution of characteristics in the sample and the general population. In this situation the hypothesis may remain unresolved.