ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 53 (2004)

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 53 (2004)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2004

KOMITET REDAKCYJNY
Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI
Bogdan Klepacki, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń: Monika Gładysz

Redaktor – Jan Kiryjow
Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska
Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-593-1

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel./fax (0 22) 847 28 92, e-mail: jmw_wyd@alpha.sggw.waw.pl
http://www.sggw.waw.pl/jednostki/jednogoln/wydawnictwo

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

Spis treści

Mieczysław Adamowicz
Nauki rolnicze a wielofunkcyjny i zrównoważony rozwój rolnictwa 5

Aldona Zawojska
Strefa euro a nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej – dywergencja czy konwergencja gospodarcza? 25

Marcin Idzik
Społeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce 43

Barbara Wyrzykowska
Rodzaje powiązań integracyjnych w agrobiznesie 57

Bogdan Klepacki, Anna Jakóbik
Poziom produkcji roślinnej w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej 77

Alicja Stolarska, Mariusz Hamulczuk
Zmiany źródeł utrzymania ludności rolniczej 91

Aneta Stańko
Poziom ubóstwa w krajach nowo przyjętych do Unii Europejskiej 99

Małgorzata Raczkowska
Warunki bytu w polskich gospodarstwach domowych dotkniętych ubóstwem 113

Mirosław Wasilewski
Wyniki i organizacja produkcji w gospodarstwach rolniczych o różnych formach organizacyjno-prawnych 127

Sławomir Juszczyk
Skala produkcji gospodarstw mlecznych a jej opłacalność 143

Wojciech Pizło
Zastosowanie marketingu internetowego w „Indykpolu" 159

Beata Madras-Majewska, Janusz Majewski
Opłacalność produkcji pszczelarskiej w Polsce 175

Mieczysław Adamowicz
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Nauki rolnicze a wielofunkcyjny i zrównoważony rozwój rolnictwa

Wprowadzenie

Gospodarka w ogóle, w tym także rolnictwo podlegają ciągłym zmianom, które w pewnych okresach ulegają przyspieszeniu pod wpływem specyficznych czynników oddziałujących na tyle silnie, że możemy mówić o zmianach o charakterze rewolucyjnym. Mieliśmy więc w historii różne rewolucje rolnicze i przemysłowe, które prowadziły poprzez nowe czynniki do nowych sposobów gospodarowania, które na ogół cechowały się większą sprawnością, większą produktywnością i efektywnością ekonomiczną wytwarzania dóbr i usług. W rolnictwie, którego zadania skierowane są głównie na wytwarzanie żywności i surowców rolnych, procesy te doprowadziły do znacznego podniesienia produktywności ziemi i wydajności pracy rolników, co przy umiarkowanym wzroście potrzeb i popytu na żywność, zwłaszcza w krajach, które osiągnęły pewien zadowalający poziom konsumpcji, prowadzi do kurczenia się rolnictwa jako działu gospodarki narodowej i nabrzmiewania problemów wynikających z niezadowalającego wykorzystania i wynagrodzenia zatrudnionych w rolnictwie ludzi.

Zdolności wytwórcze rolnictwa, które zapewniła m.in. rozwijająca się stale agronomia, przewyższają w wielu krajach wysoko rozwiniętych możliwości konsumpcyjne i powodują z jednej strony stałe relatywne obniżenie cen na produkty rolne, które leżą u podstaw narastania dysproporcji dochodowych rolników, z drugiej zaś działania zaradcze w postaci interwencjonizmu państwowego w mechanizmy rynkowe i poszukiwanie nowych sposobów wykorzystania zasobów produkcyjnych rolnictwa i podnoszenia dochodów rolników oraz wzrostu dobrobytu ludności wiejskiej. Jednym z tych sposobów jest idea wielofunkcyjności rolnictwa, która w nowej odrodzonej formie, dostosowanej do współczesnych uwarunkowań, staje się wiodącą linią działań prowadzących do łagodzenia niekorzystnych skutków przekształcania rolnictwa i modernizacji wsi.

Celem tego opracowania jest przedstawienie idei wielofunkcyjności oraz uwarunkowań jej wdrożenia. Chociaż ma ona głównie charakter ekonomiczno-społeczny, to jest jednocześnie silnie powiązana z naukami rolniczymi, w tym z agronomią, jako dziedziną nauk zajmujących się gospodarką na roli.

Ogólne prawidłowości rozwoju

W ciągu dwóch ostatnich stuleci główne źródła zamożności i dobrobytu ludności w gospodarkach rynkowych przesuwały się z wykorzystania zasobów naturalnych, takich jak zasoby ziemi i pracy fizycznej, najpierw na materialne zasoby wytwarzane przez człowieka, głównie pochodzenia przemysłowego, takie jak budynki, urządzenia techniczne, maszyny przemysłowe, przez środki obrotowe i zasoby finansowe, do obecnego wykorzystywania przez człowieka zasobów niematerialnych, głównie różnego rodzaju wiedzy i informacji, które mogą być ucieleśnione w człowieku, w organizacji lub w zasobach fizycznych. W fazie silnego uprzemysłowienia te zasoby identyfikowane są z pojęciem kapitału materialnego, ucieleśniającego różne formy postępu technicznego, organizacyjnego, technologicznego czy, co jest ważne zwłaszcza w rolnictwie i przetwórstwie rolniczym, postępu biologicznego. W fazie postindustrialnej kluczową rolę zaczyna spełniać różnego rodzaju kapitał intelektualny. Niektóre szacunki wykazują, że gdy w Stanach Zjednoczonych w latach pięćdziesiątych 80% wartości przemysłu przetwórczego występowało w postaci podstawowych lub przetworzonych produktów i materiałów, a 20% w postaci wiedzy i kapitału intelektualnego, to w latach osiemdziesiątych proporcje te odwróciły się i wynosiły jak 30% do 70% [Dunning 2003]. Coraz powszechniej uświadamiany jest fakt, że wartość księgowa zasobów materialnych firm i korporacji staje się coraz to mniejszym komponentem wartości rynkowej tych firm. Trendy te odzwierciedlane są także w strukturze nakładów. W okresie 1975–1995 wydatki na różnego rodzaju prace badawcze i rozwojowe w krajach OECD wzrastały trzy razy szybciej od stopy wzrostu przemysłu przetwórczego [OECD 1997]. Procesy te, chociaż na mniejszą skalę i z pewnym opóźnieniem, zachodzą także w rolnictwie.

Industrializacja i postęp rolniczy

Rolnictwo jako dominująca wcześniej działalność gospodarcza przechodziła również przez wiele faz rozwojowych typu rewolucyjnego. Nie sięgając zbyt daleko w historię, można wskazać na zmiany, jakie w XIX wieku przyniosła rewolucja agrarna w Europie. W sferze technicznej należy wskazać cho-

ciażby na znaczenie wprowadzenia płodozmianu, chemii rolniczej, mechanizacji, melioracji, nowych odmian roślin i ras zwierząt. Ostatnie fazy tych przemian wiążą się z industrializacją rolnictwa i modernizacją powodowaną przez postęp biologiczny. W sferze społeczno-ekonomicznej skutki rewolucji agrarnej były równie doniosłe.

W XX wieku niemal do czasów współczesnych rolnictwo rozwijało się, wykorzystując odnawialne zasoby produkcyjne i nie czyniąc wielkiego spustoszenia w środowisku, chociaż nierzadko realizowane dla szczytnych celów inwestycje, np. melioracyjne, prowadziły do degradacji środowiska. Industrializacja przyniosła jedynak zupełnie nowe możliwości rozwojowe i nowe zagrożenia środowiska. Współcześnie możliwości industrialnego systemu produkcji w najbardziej rozwiniętych krajach niemal się wyczerpały, a zagrożenia modernizacji kumulują się, tworząc bariery dla dalszego rozwoju.

Uprzemysłowienie rolnictwa stworzyło szerokie możliwości wzrostu produkcji rolnej przez wytwarzanie środków produkcji wspomagających wydajność ziemi i zwierząt gospodarskich. Zastosowanie środków chemicznych, pasz przemysłowych, udoskonalonych odmian roślin i ras zwierząt oznaczało postęp agrobiologiczny i intensyfikację gospodarczą. Wytwarzanie i wykorzystanie środków produkcji wspomagających i zastępujących siłę roboczą ludzi i zwierząt przez mechanizację i technizację usprawniło stosowanie technik wytwórczych, umożliwiło zwiększenie skali produkcji ograniczonej uprzednio zasobami pracy i ziemi, uwolniło zasoby pracy, które mogły przejść do działów poza rolnictwem i zwolniło na potrzeby produkcji żywności te zasoby, które służyły utrzymywaniu żywej siły pociągowej. Zasadniczym skutkiem industrializacji był więc wzrost wydajności czynników produkcji, produkcyjności ziemi i zwierząt oraz wydajności pracy.

Uprzemysłowienie prowadziło do zwiększenia popytu na produkty rolne i zapotrzebowania na zwalniane z rolnictwa zasoby pracy. Z rolnictwem mogły też wiązać swoje interesy inne dziedziny gospodarki, tworząc tzw. zaopatrzeniowe, handlowe, transportowe i przetwórcze sektory agrobiznesu. Samo rolnictwo stało się też działalnością komercyjną. Powodowało to ograniczenie dotychczasowych szerokich funkcji rolnictwa na rzecz funkcji towarowych, komercyjnych. Głównym celem rolnictwa stało się osiąganie najwyższych dochodów (zysku). Do czasu, kiedy nie występowały bariery popytu, cele dochodowe rolnictwa osiągane były przez większą produkcję. Proces uprzemysłowienia i modernizacji stanowił zatem podstawę rozwojową rolnictwa. Rozwój rolnictwa napotkał jednak barierę popytu, która doprowadziła do systematycznej obniżki cen, niewydolności dochodowej rolnictwa i konieczności interwencjonizmu państwa w funkcjonowanie rynków rolnych. Modernizacja techniczna powiązana z postępem agronomicznym i genetycznym przyniosła więc konkretne efekty ekonomiczne, a równocześnie problemy ekologiczne i społeczne.

Ograniczenia i bariery rolnictwa industrialnego

Industrializacja i modernizacja rolnictwa przez wiele lat była uznawana za proces postępowy i nowoczesny. Unowocześnienie zmieniło rolnictwo, przestawiając je na nowe technologie, podniosło skalę ekonomicznie opłacalnej produkcji, zmieniło strukturę czynników produkcji, powodowało przebudowę struktur agrarnych, wprowadziło nową organizację procesów wytwórczych. Industrializacja i wynikające z niej procesy naruszyły jednak w wielu aspektach równowagę ekologiczną. Środowisko traktowane jako dobro wolne przez wieki było ważnym czynnikiem rozwoju rolnictwa. W dobie industrializacji zaczęło być dobrem kosztownym zarówno ze względu na uświadomioną w latach siedemdziesiątych potrzebę zachowania go w dobrym stanie dla kolejnych pokoleń, jak też ze względu na potrzebę rekultywacji terenów zdegradowanych. Poza nabrzmiewającymi problemami ekologicznymi, najważniejszym problemem rolnictwa przemysłowego jest kwestia niezadowalającego poziomu dochodów rolniczych.

Czołowe kraje europejskie po okresie maksymalnego wykorzystania zasobów naturalnych i materialnych weszły w fazę gospodarowania w rolnictwie opartego na wiedzy przy wykorzystaniu różnego rodzaju kapitału intelektualnego. Rolnictwo europejskie wychodząc z fazy dużego zagęszczenia i rozdrobnienia, przeszło fazę intensyfikacji, modernizacji i specjalizacji, ciągle pogłębia skalę produkcji (koncentrację).

Uprzemysłowienie rolnictwa spowodowało radykalne zmniejszenie liczby gospodarstw i stanu zatrudnienia w rolnictwie, wyrażające się nasileniem migracji i nabrzmiewaniem problemu bezrobocia. Modernizacja rolnictwa oznaczała jednocześnie zwiększenie zagrożenia dla środowiska, obniżenie jakości produktów żywnościowych i podniesienie społecznych kosztów produkcji. Produkcja rolnicza w Europie wzrastała systematycznie w latach 1950–1980, kiedy to w rezultacie wyczerpania się czynników rozwojowych ustabilizowała się, by w latach dziewięćdziesiątych, pod wpływem instrumentów ograniczających produkcję stosowanych przez wspólną politykę rolną, przejść do fazy nawet spadkowej. W fazie industrializacji i wdrażania postępu koszty produkcji wzrastają w tempie wolniejszym niż wzrost produkcji rolniczej. Miało to miejsce do końca lat osiemdziesiątych, a na początku lat dziewięćdziesiątych koszty zaczęły wzrastać gwałtownie.

Osłabienie dynamiki wzrostu produkcji przy rosnących kosztach produkcji i subsydiowania rolnictwa czyni to rolnictwo mało efektywnym. Z jednej strony, rolnictwo to zużywa zbyt wiele energii, nawozów sztucznych, środków chemicznych i pociąga zbyt wysokie nakłady finansowe, jest zbyt silnie doto-

wane, regulowane, ograniczane i administrowane, z drugiej zaś strony jego zdolność produkcyjna przewyższa popyt wewnętrzny i możliwość zbytu na rynkach zagranicznych. Dodatkowo produkuje wiele niepożądanych efektów zewnętrznych w postaci zanieczyszczenia środowiska, erozji, ryzyka zagrożeń dla zdrowia itp.

Tak wykorzystany system rolnictwa europejskiego pociąga aktualnie zbyt wysokie nakłady i koszty na produkcję, która przekracza zapotrzebowanie rynkowe, która wymykając się spod kontroli i regulacji powoduje wysokie koszty społeczne i nie przezwycięża ograniczeń dochodowych rolników.

Wszystko to sprawia, iż istnieje potrzeba poszukiwania nowego systemu rolnictwa, dostosowanego do warunków i wymogów współczesności. Szanse na wykształtowanie takiego systemu daje koncepcja rolnictwa zrównoważonego oraz wielofunkcyjnego.

Koncepcja rozwoju zrównoważonego

Jedną z dróg wychodzenia z ograniczeń rolnictwa industrialnego jest przyjęcie i wdrożenie zasady zrównoważonego i trwałego rozwoju. Zasada ta zrodziła się z potrzeby uwzględnienia w procesach gospodarowania interesów obecnych i przyszłych pokoleń, zwłaszcza pod kątem zachowania walorów środowiska przyrodniczego i naturalnych zasobów produkcyjnych. Światowa Komisja ds. Środowiska Naturalnego i Rozwoju w 1987 r. uznała, że sednem koncepcji trwałego i zrównoważonego rozwoju jest „taki rozwój, który zaspokaja potrzeby obecnego pokolenia, nie ograniczając możliwości zaspokajania potrzeb przyszłych pokoleń". Zasada ta stała się konstytucyjną normą rozwoju Polski, obowiązującą we wszystkich obszarach gospodarki i wszelkich płaszczyznach strategicznego planowania rozwoju. Zasada ta wymaga więc przestrzegania równowagi w trzech podstawowych sferach: ekonomicznej, środowiskowej i społecznej. Realizacją tej zasady jest uzależnienie od konkretnych uwarunkowań i czynników rozwojowych poziomu osiągniętego rozwoju i wyznaczonych celów rozwojowych. Zasada racjonalnego gospodarowania w środowisku przyrodniczym powinna umożliwiać realizowanie celów ekonomicznych i społecznych także przy przestrzeganiu wartości kulturowych, etycznych i przestrzennych. Poszerzenie koncepcji rozwoju zrównoważonego i trwałego może być podstawą do przekształcenia tradycyjnego, trójwymiarowego ujęcia modelu rozwoju zrównoważonego (rozwój ekonomiczny, rozwój ekologiczny i rozwój społeczny) do modelu sześciowymiarowego, w którym oprócz wy-

mienionych trzech dołączono także nowe wymiary, takie jak rozwój technologiczny, rozwój przestrzenny i rozwój etyczny [Siemiński 2001].

W 1989 r. Organizacja ds. Wyżywienia i Rolnictwa ONZ przyjęła definicję zrównoważonego rozwoju rolnictwa w brzmieniu: „Rozwój zrównoważony polega na takim wykorzystaniu i konserwacji zasobów naturalnych i takim zorientowaniu technologii i instytucji, aby osiągnąć i utrzymać zaspokajanie ludzkich potrzeb obecnego i przyszłych pokoleń". Taki rodzaj rozwoju (w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie), konserwując glebę, zasoby wodne, rośliny oraz genetyczne zasoby zwierząt, nie degraduje środowiska, wykorzystuje odpowiednie technologie, jest żywotny ekonomicznie i akceptowany społecznie.

Rolnictwo zrównoważone jest nowoczesną koncepcją takiego programowania rozwoju, który kojarzy cele produkcyjne z wymaganiami środowiskowymi [Zawisza 2004]. W takim ujęciu stanowi ważną część rozwoju zrównoważonego i trwałego, który często jest określany jako ekorozwój lub przyjmuje inne pokrewne określenia. Zrównoważony rozwój jest skierowany na harmonizowanie celów społecznych, ekonomicznych i ekologicznych, prowadzących do wzrostu jakości życia w teraźniejszości z zachowaniem możliwości zaspokajania potrzeb ludzkich w przyszłości [Adamowicz 2000].

Woś [1998] sprowadza pojęcie rolnictwa zrównoważonego do pięciu następujących cech:

- zasoby naturalne powinny być wykorzystywane w taki sposób, aby nie została zdławiona ich zdolność do samoodnawiania się,
- przyrost produkcji żywności może następować tylko drogą wzrostu produkcyjności zasobów, a więc przez wprowadzenie technologii, które jednocześnie chronią zasoby i zachowują ich wysoką jakość dla przyszłych pokoleń,
- rolnictwo takie wykazuje małą podatność na wahania i wstrząsy,
- zrównoważone systemy rolnicze zakładają pełną symbiozę celów produkcyjnych i ekologicznych,
- zarządzanie zasobami naturalnymi umożliwia zaspokajanie zmieniających się potrzeb, zachowując jednocześnie wysoką jakość środowiska naturalnego i chroniąc jego zasoby.

Ogólnie zatem można stwierdzić, że rolnictwo zrównoważone jest pojęciem znacznie wykraczającym poza dotychczasowe traktowanie tego działu gospodarki. To rozszerzenie przekracza także ramy samego rolnictwa i odnoszone jest do obszarów wiejskich, a więc do dziedzin pozarolniczych na wsi. Pojęcie zrównoważonego rozwoju odnosi się w ogóle do działalności ludzkiej w każdej dziedzinie. Woś i Zegar w koncepcji zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich wyróżniają cztery kierunki takiego rozwoju wsi [Woś i Zegar 2002]:

- ochrona wód, gleby i atmosfery przed zanieczyszczeniami pochodzącymi z rolnictwa,
- trwały i zrównoważony rozwój samego rolnictwa,
- ochrona obszarów wiejskich, w tym różnorodności biologicznej, ochrona wartości krajobrazowych i przeciwdziałanie erozji gleb,
- zachowanie niezbędnej ostrożności przy rozwoju biotechnologii i inżynierii genetycznej.

Pojęcie zrównoważonego rozwoju rolnictwa ma zatem charakter wielopłaszczyznowy i wieloaspektowy. Poza wymienionymi wyżej płaszczyznami przedmiotowymi, zjawisko to może być rozpatrywane w skali mikro-, mezo- i makroekonomicznej. Występują też problemy interregionalne i globalne tego rozwoju. Funkcjonowanie i dynamika procesów rozwojowych przebiega pod wpływem zarówno samoczynnych mechanizmów rynkowych, jak też pod wpływem samoregulacji społeczności lokalnych oraz polityki regionalnej, polityki makroekonomicznej państw oraz polityk wspólnotowych Unii Europejskiej.

Szeroko koncepcję zrównoważonego rozwoju traktuje również Wilkin, wskazując na konieczność przechodzenia od polityki sektorowej do polityki zintegrowanego rozwoju obszarów wiejskich. W strategii i polityce zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich proponuje przyjęcie pewnej hierarchii celów rozwojowych. Strategia zintegrowanego rozwoju wsi i rolnictwa w Polsce powinna być zorientowana na następujące cele [Wilkin 2003]:

- rozwój i wszechstronne wykorzystanie zasobów ludzkich istniejących na obszarach wiejskich,
- podnoszenie jakości czynnika ludzkiego, zarówno od strony człowieka jako tzw. kapitału ludzkiego, jak i od strony człowieka jako tzw. kapitału społecznego,
- instytucjonalizacja dialogu społecznego między interesariuszami zamieszkującymi obszary wiejskie, jak też sił społecznych i politycznych zajmujących się problematyką rozwoju wsi i rolnictwa,
- stworzenie odpowiednich i wzmocnienie istniejących instytucji niezbędnych dla zintegrowanego rozwoju obszarów wiejskich,
- opracowanie odpowiedniej strategii i polityki rozwoju oraz systemu publicznego wsparcia dla rolnictwa i obszarów wiejskich,
- stworzenie mechanizmu zarządzania publicznego zasobami wiejskimi, które nie poddają się mechanizmom regulacji rynkowej, a są niezbędne dla podtrzymania zainteresowania rolników nie tylko produkcją rolną, ale także rozwojem pozaprodukcyjnych funkcji rolnictwa i obszarów wiejskich.

Jednym z głównych nurtów wdrażania koncepcji zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa jest wielofunkcyjność.

Wielofunkcyjność rolnictwa – istota i formy

Jedną z podstaw, na której opiera się wizja rozwoju rolnictwa w Unii Europejskiej, która w naturalny sposób będzie kształtować sytuację polskiego rolnictwa w przyszłości, jest przyjęcie europejskiego modelu rolnictwa jako długofalowej formy wytwarzania produktów rolnych i organizacji życia rolników. Jak stwierdzono w Agendzie 2000, fundamentalna różnica między europejskim modelem i tym, jaki występuje u głównych konkurentów Europy leży w wielofunkcyjnej naturze rolnictwa europejskiego, roli jaką ono odgrywa wobec gospodarki, środowiska i społeczeństwa oraz jaką może odgrywać w zachowaniu dziedzictwa wsi i zapewnieniu dochodów dla rolników [European Commission, Agenda 2000]. Rodzinne gospodarstwo rolne i wielofunkcyjność to dwie wartości, które i w przyszłości będą określać rolę i charakter rolnictwa w Europie. Wielofunkcyjność, przybierając nowe treści i formy, staje się wiodącą strategią dla rodzin wiejskich w warunkach kurczenia się rolnictwa i zmniejszania się jego udziału w gospodarce narodowej i gospodarce wiejskiej.

Pojęcie wielofunkcyjności jest definiowane i interpretowane na różne sposoby i odnosi się do różnych wymiarów. Dotyczy więc nie tylko sektora rolniczego jako działu produkcji i gospodarki, ale także rolnika i gospodarstwa domowego, wykracza poza sferę rolnictwa i odnosi się do gospodarki i obszarów wiejskich. Często wielofunkcyjność jest utożsamiana z innymi pojęciami, takimi jak dywersyfikacja (produkcji) czy wielozawodowość (wieloaktywność). *Wieloaktywność* jest określana jako kombinacja działalności rolniczych i nierolniczych wykonywanych przez rolników lub członków gospodarstwa domowego rolników. Innymi słowy, chodzi tu o pozyskanie nierolniczych źródeł dochodu. *Dywersyfikacja* odnosi się natomiast do miejsca pracy i produkcji (gospodarstwo rolne, wieś, region) i oznacza poszerzenie wachlarza wytwarzanych produktów i usług na sprzedaż. Dywersyfikacja może być uzasadniona potrzebą lepszego wykorzystania czynników produkcji lub potrzebą ograniczenia ryzyka prowadzonej produkcji. Dywersyfikacja może być łączona z *wielozawodowością*. *Wielofunkcyjność* wiąże się natomiast z różnymi funkcjami poszczególnych form aktywności, jest niejako skutkiem tej aktywności [Guy Jurand i Guido Van Huylenbroeck 2003]. Zatem różne formy rolniczej i pozarolniczej aktywności mogą być źródłem różnorodnych funkcji, które zaspokajają potrzeby społeczne. Wielofunkcyjność może wypływać zarówno z wytwarzania produktów o charakterze towarowym, może być skutkiem różnych form aktywności, jak też może wynikać z nietowarowej działalności rolników lub oddziaływań sektora rolniczego.

Wielofunkcyjność może być rozpatrywana w wąskim i poszerzonym zakresie, a więc na poziomie rolnika, gospodarstwa rolnego, rolnictwa jako sektora lub działu wytwórczego czy określonego terytorium. Typowe funkcje rolnika i gospodarstwa rolnego obejmują:

- wytwarzanie produktów żywnościowych – zdrowych, odpowiadających zapotrzebowaniom i preferencjom konsumentów, warunkom przetwarzania i dystrybucji w sposób nieszkodzący środowisku,
- przygotowanie produktów do sprzedaży i ich komercjalizację poprzez tradycyjne, ale i nowe, skrócone, zmodyfikowane kanały rynkowe bezpośrednio do sieci handlu detalicznego lub konsumentów,
- gospodarowanie w przestrzeni, wykorzystywanie zasobów przyrodniczych określonego terytorium na potrzeby gospodarcze i społeczne,
- przeciwdziałanie depopulacji,
- konserwację oraz kształtowanie krajobrazu i udostępnianie lokalnych zasobów otwartej przestrzeni i przyrody dla społeczności lokalnej i przybyszów z zewnątrz,
- uczestniczenie w procesach rozwoju wsi poprzez kreowanie miejsc pracy w obrębie gospodarstw rolnych i poza nimi,
- tworzenie podstaw dla rozwoju pozarolniczych funkcji obszarów wiejskich, w tym budownictwa mieszkaniowego, instytucji edukacyjnych, przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych,
- tworzenie przestrzeni rekreacyjnej na obszarach wiejskich poprzez przystosowanie terenu i rozbudowę infrastruktury oraz bazy noclegowej i gastronomicznej dla turystyki,
- włączanie się w proces zagospodarowania odpadów i recyklingu, zgodnie z wymogami środowiska i zasadami życia społecznego,
- zapobieganie klęskom i katastrofom żywiołowym oraz ograniczanie ryzyka i skutków ich wystąpienia poprzez tworzenie systemu ochrony przeciwpożarowej, przeciwpowodziowej i działań kontrolujących erozję,
- wkład w zachowanie dziedzictwa kulturowego i historycznego wsi.

Wiele z wymienionych wyżej funkcji przenosi się na poziom sektora rolniczego i regionu. Rolnictwo jako sektor ekonomiczny spełnia *funkcje produkcyjne, środowiskowo-przestrzenne i usługowe.*

Funkcje produkcyjne obejmują wytwarzanie żywności i produktów nieżywnościowych. Na tym szczeblu ważne są zarówno parametry ilościowe, jak i jakościowe, ich zróżnicowanie oraz kwestie bezpieczeństwa żywnościowego. Funkcje produkcyjne rolnictwa podyktowane są zarówno przez wymagania konsumentów, jak też zmiany w agrobiznesie i systemach dystrybucji towarów. Funkcje produkcyjne niosą za sobą skutki społeczne związane z wykorzystaniem zasobów i określają miejsce i rolę rolnictwa w gospodarce narodowej.

Funkcje środowiskowo-przestrzenne dotyczą sposobu wykorzystania środowiska, jakości krajobrazu, obecności skażeń środowiskowych, ochrony przyrody i bioróżnorodności. Zakres i sposób wykorzystania ziemi, intensywność gospodarowania rolniczego, relacje między wykorzystaniem przestrzeni dla celów gospodarczych związanych z ochroną przyrody podlegają oddziaływaniu decyzji poszczególnych podmiotów gospodarczych, jak też polityki w skali centralnej, regionalnej i lokalnej.

Funkcje usługowe obejmują wkład rolnictwa w utrzymanie produktywności zasobów ziemi oraz bogactwa środowiska naturalnego i społecznego na potrzeby rozwoju ekonomiczno-społecznego, zatrudnienia istniejących zasobów pracy, właściwego gospodarowania odpadami, a także dla zachowania równowagi między sferą środowiskową, ekonomiczną i społeczną.

Wytwarzanie pożądanych produktów przez rolników w gospodarstwach rolnych tworzy zatem wiele *efektów zewnętrznych*, które nie znajdują wyrazu w transakcjach rynkowych. Tak więc, obok towarów na rynek, rolnictwo wytwarza produkty o charakterze nietowarowym, które nie mają wartości rynkowej i ceny, które mają charakter *dóbr publicznych*. Te zewnętrzne efekty gospodarowania rolniczego mogą mieć także charakter niepożądany dla otoczenia, co ma miejsce w przypadku powodowanego przez rolnictwo skażenia środowiska przez intensywne zastosowanie nawozów sztucznych czy nieracjonalne gospodarowanie odchodami (gnojowicą). Powszechnie występującą cechą wielofunkcyjności rolnictwa na wszystkich poziomach jego rozpatrywania jest „sprzężenie produkcji", wyrażające się we wspólnym występowaniu (wytwarzaniu) towarów i produktów nietowarowych o charakterze *dóbr prywatnych* i *dóbr publicznych* [Hagedorn 2003].

Decyzje w zakresie wielofunkcyjności podejmują zarówno rolnicy, członkowie wiejskich gospodarstw domowych, kierownicy różnych przedsiębiorstw agrobiznesu i instytucji działających środowisku wiejskim, samorządy terytorialne, jak też podmioty kształtujące politykę rolną i rozwoju wsi. Wielofunkcyjność może być więc rozpatrywana także na różnych poziomach podejmowania decyzji dotyczących strategii, polityki i operacyjnego zarządzania.

Wielofunkcyjny wymiar gospodarstwa rolnego

Wielofunkcyjne gospodarstwo rolne jest czymś więcej niż tylko gospodarstwem wytwarzającym sprzężoną produkcję dóbr prywatnych i dóbr publicznych. W tym sensie gospodarstwo rolne zawsze miało pewien zakres wielofunkcyjności nawet w okresie niedoborów żywnościowych, gdy głównym ce-

lem było wytworzenie produktów rolnych na rynek nawet kosztem negatywnego oddziaływania na środowisko. Wzrastającej produkcji na rynek towarzyszyły często negatywne efekty zewnętrzne, wynikające z nadmiernej intensyfikacji naruszającej bezwiednie równowagę środowiska przyrodniczego.

Przejście na pozycję gospodarstwa wielofunkcyjnego oznacza świadome przyjęcie i przestrzeganie przez rolnika pewnych wartości i zasad w prowadzeniu gospodarstwa rolnego. Te zasady i wartości muszą być realizowane w trzech wymiarach (płaszczyznach) funkcjonowania gospodarstwa rolnego [Douwe Jan, Van der Ploeg i Dirk Roep 2003]:

- wykorzystania zasobów,
- wytwarzania i udostępniania żywności,
- kształtowania obszaru wsi (rys. 1).

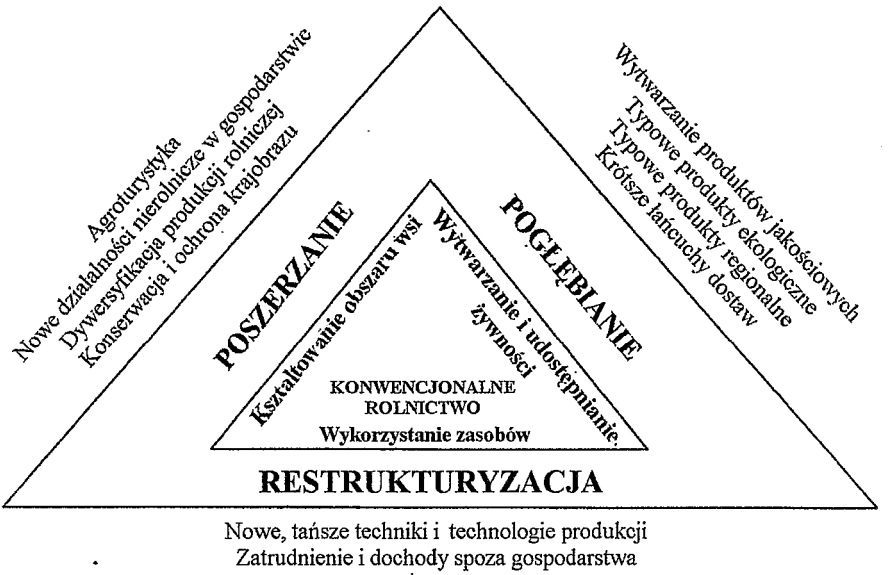
Rysunek 1
Trzy wymiary funkcjonowania gospodarstwa rolnego prowadzącego konwencjonalną produkcję rolniczą
Źródło: Zaadaptowane przy wykorzystaniu pracy Deuve Jan, Van der Ploeg...

Gospodarstwo rolne może być tu przedstawione w postaci trójkąta. Podstawa trójkąta reprezentuje wymiar organizacyjny, w którym gospodarstwo łączy własne zasoby pracy, ziemi, kapitału i wiedzy dla podjęcia procesu produkcji. Drugi bok reprezentuje wytwarzanie surowców i produktów rolno-spożywczych i wprowadzenie ich do kanałów rynkowych celem udostępnienia dla przetwórstwa, handlu i ostatecznej konsumpcji. Trzeci bok to funkcjonowanie gospodarstwa rolnego w środowisku wiejskim, polegające na wykorzystywaniu zasobów naturalnych, społecznych i kulturowych oraz oddziaływaniu na środowisko wiejskie. Każda zmiana w jednej płaszczyźnie wpływa na inne.

Każda zmiana w funkcjonowaniu gospodarstwa wywołuje reakcje w każdej z trzech płaszczyzn. Przejście od monofunkcyjności do wielofunkcyjności gospodarstwa rolnego w każdym z trzech wymienionych wymiarów oznacza przyjęcie pewnej strategii. W dążeniu do osiągnięcia wielofunkcyjności można wyróżnić strategie:

- reorganizacji zasobów,
- pogłębiania działalności,
- poszerzania działalności.

Każda strategia może być realizowana przez wprowadzenie wielu różnych form działalności wyszczególnionych na rysunku 2 i w tabeli 2.



Rysunek 2
Nowe kierunki i formy aktywności gospodarstw rolnych w ramach strategii wielofunkcyjności
Źródło: jak wyżej.

Strategie i działania w ramach wielofunkcyjności

W wymiarze mobilizacji zasobów produkcyjnych przy przejściu do wielofunkcyjności mamy do czynienia ze strategią reorganizacji zasobów produkcyjnych. Najprostszą i tradycyjną formą jest wykorzystanie zasobów pracy na zewnątrz gospodarstwa i pozyskanie dochodów z dwuzawodowości lub wieloaktywności. Wieloaktywność oznacza łączenie dochodów rolniczych z dochodami spoza gospodarstwa rolnego. Racjonalne wykorzystanie zasobów pracy może

Tabela 1
Wymiar, strategie i działalności w ramach wielofunkcyjności gospodarstw rolnych

Wymiar funkcji gospodarstwa rolnego	Strategia rozwoju wielofunkcyjności	Działalności w ramach wybranych funkcji
Mobilizacja (organizacja i wykorzystanie) zasobów	Reorganizacja (zasobów)	Zatrudnienie i dochody poza gospodarstwem Nowe, tańsze techniki i technologie produkcji
Wytwarzanie i udostępnianie żywności	Pogłębianie (zmiany i doskonalenie działalności)	Wytwarzanie produktów o wysokiej jakości Rolnictwo ekologiczne Typowe produkty ekologiczne i z produkcji zintegrowanej Typowe produkty regionalne Krótsze łańcuchy dostaw
Kształtowanie obszaru wsi	Poszerzanie (podejmowanie dodatkowych działalności)	Agroturystyka Nowe działalności nierolnicze w gospodarstwie Dywersyfikacja produkcji Konserwacja i ochrona krajobrazu

Źródło: Zaadaptowane opracowanie przy wykorzystaniu książki: Guido van Huylenbroeck, Guy Durand (Ed.): Multifunctional Agriculture; A New paradigm for Europe, Agriculture and Rural Development, Ashagate 2002.

wiązać się z reorganizacją procesów produkcji i lepszym sposobem powiązania z rynkiem oraz ze zmniejszeniem intensywności zatrudnienia w gospodarstwie zarówno przez samego rolnika, jak i członków jego rodziny. Gospodarstwo rolne staje się w tym wymiarze tylko jednym ze sposobów pozyskiwania dochodów przez gospodarstwo domowe, które staje się głównym podmiotem gospodarowania zasobami. Gospodarstwo rolne staje się podporządkowane interesom i celom gospodarstwa domowego.

Restrukturyzacja zasobów oznacza także inne umocowanie gospodarstwa rolnego w środowisku rynku pracy i lokalnych stosunków ekonomiczno-społecznych. Członkowie gospodarstwa dążą do zdobycia nowych kwalifikacji i umiejętności poszerzających ich zawodowe kompetencje i możliwości. Następuje często reorganizacja ról i funkcji, zwłaszcza w odniesieniu do kobiet, dzieci i osób emerytowanych. W gospodarstwach takich może występować inne ustosunkowanie się do źródeł nakładów, które będą wykorzystane bardziej ekonomicznie. Może nastąpić świadome ograniczanie zakupów zewnętrznych i lepsze wykorzystanie zasobów wewnętrznych (pastwisk, nawozów organicznych, własnych oszczędności, własnej pracy) zastępujących usługi zewnętrzne.

Takie działania wywierają wpływ na lokalne środowisko przyrodnicze. Reorganizacja zasobów przynosi wymierne efekty ekonomiczne, z jednej strony – dodatkowe dochody zewnętrzne z drugiej zaś – redukcje kosztów.

Wielofunkcyjność w sferze wytwarzania i udostępniania żywności oznacza pogłębianie istniejącej działalności rolniczej wewnątrz gospodarstwa. Głównym celem jest tu poszukiwanie nowej wartości i dodawanie wartości do produkcji rolniczej. Osiąga się to przez wyższe ceny za specjalne przygotowane i dostarczone do konsumentów produkty. Przykładem może być tu typowa produkcja metodami ekologicznymi, wstępne i całkowite przetworzenie surowców w gospodarstwie rolnym, wytwarzanie typowych, wysokiej jakości produktów lokalnych czy regionalnych, sprzedaż bezpośrednio konsumentowi lub odbiorcom finalnym (supermarketom).

Rozwój wielofunkcyjności wiąże się z oddziaływaniem gospodarstwa rolnego na otoczenie zewnętrzne, a więc na środowisko lokalne wsi, gminy, powiatu (mikro- i mezoregionu). Kształtowanie obszaru wsi realizowane jest przez strategie poszerzania działalności w środowisku wiejskim przez takie działania jak oferowanie usług agroturystycznych, które lepiej pozwalają wykorzystać zasoby pracy i budynki oraz majątek gospodarstwa. Wchodzą tu też i inne, nowe działalności nierolnicze na teren gospodarstwa, takie jak produkcja energii ze źródeł biologicznych, prowadzenie warsztatów naprawczych, magazynów, punktów sprzedaży itp. Istotną przeszkodą dywersyfikacji może być niska ekonomiczna efektywność tych działań. Funkcje gospodarstwa rolnego rozszerzają się także na środowisko przyrodnicze, krajobraz, ogólną estetykę i kulturę wiejską. Kształtowanie walorów środowiska, zachowanie pięknego krajobrazu, utrzymanie cennych obiektów przyrody i kultury wsi też wynika z zachowania się gospodarstw rolnych. Działania te mają przynieść dochód bądź z bezpośrednich transakcji rynkowych, bądź z różnych form wsparcia ze strony polityki rolnej i rozwoju wsi.

Elementem tej strategii może być dywersyfikacja działalności produkcyjnej przez podejmowanie hodowli pszczół i produkcji miodu, grzybów, ryb, roślin aromatycznych, drobnych zwierząt domowych itp. W strategii ukierunkowanej na środowisko wiejskie ważną rolę spełnia dostosowanie praktyk rolniczych do wymogów ochrony środowiska i konserwacji krajobrazu oraz społecznych stosunków w środowisku lokalnym.

Efekty i korzyści wielofunkcyjności

Wielofunkcyjność gospodarstw rolnych prowadzi do bardziej zrównoważonego rolnictwa. Stosowanie strategii *reorganizacji zasobów*, *pogłębiania* i *poszerzania* działalności prowadzi do przekształcenia gospodarstwa rolnego

w przedsiębiorstwo wielofunkcyjne, dostarczające szeroką gamę produktów i usług zarówno rynkowych (PR), jak i nierynkowych (PN). Wielofunkcyjność może się rozwijać, jeśli przynosi korzyści dla gospodarstw rolnych, jak i korzyści zewnętrzne (społeczne).

Korzyści wynikające z wielofunkcyjności rozkładają się na sferę gospodarstwa rolnego i na jego otoczenie. Zestawienie podziału tych korzyści z podziałem efektów na efekty towarowe (rynkowe) i nietowarowe (nierynkowe) daje możliwość wyodrębnienia czterech grup korzyści w postaci [Bellerti, Brunori, Marescotti, Rossi 2003]:

1) ekonomicznych efektów gospodarstwa rolnego,
2) ekonomicznych efektów gospodarki lokalnej,
3) socjalnych efektów gospodarstwa domowego,
4) efektów zrównoważonego rozwoju wsi.

Rodzaje tych efektów przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2
Klasyfikacja efektów wielofunkcyjności gospodarstwa rolnego

Produkty	Efekty wewnętrzne (EW)	Efekty zewnętrzne (EZ)
Towarowe (PR)	1. Ekonomiczne efekty gospodarstwa rolnego • wyższe ceny • większy udział rolnika w wartości dodanej • wyższe dochody • lepsze wykorzystanie zatrudnienia w gospodarstwie • większa stabilność dochodów	2. Ekonomiczne efekty gospodarki lokalnej • szersza oferta produktów • podnoszenie standardów jakościowych • większa liczba turystów • wyższe ceny ziemi • lepsza reputacja terenu • nowe możliwości zatrudnienia
Nietowarowe (PN)	3. Socjalne efekty gospodarstwa domowego • wyższa jakość zasobów pracy (kapitału ludzkiego) • lepsza jakość pracy • lepsza wycena zasobów pracy kobiet, młodzieży i ludzi starych • zmniejszenie napięć i stresów	4. Efekty zrównoważonego rozwoju wsi • rozwój osadnictwa wiejskiego • podnoszenie jakości towarów i warunków życia • poprawa walorów krajobrazu • ochrona i poprawa walorów środowiska • zwiększenie bioróżnorodności • poprawa dobrostanu zwierząt • zachowanie walorów kulturowych • powiększenie kapitału społecznego • akumulacja wiedzy, kultury i przedsiębiorczości

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Belleti, Brunori, Marescotti, Rossi 2003.

Do najważniejszych efektów wewnętrznych wielofunkcyjności gospodarstwa rolnego można zaliczyć możliwość uzyskania wyższych cen ze sprzedaży produktów ekologicznych i wyższych dochodów, co wynika także z możliwości lepszego wykorzystania zasobów pracy i innych czynników produkcji.

Wśród efektów zewnętrznych należy zwrócić uwagę na szerszą ofertę produkcyjną danego regionu, poprawę jakości oferowanych produktów, większą dostępność dla turystów i inwestorów zewnętrznych, co powiększa popyt na ziemię i podnosi jej ceny. Poprawa reputacji terenu może przynieść nowe możliwości zatrudnienia i rozwoju.

Efekty nietowarowe rozkładają się na gospodarstwa rolne i sferę publiczną. Przeważnie dotyczy to efektów podnoszenia jakości zasobów ludzkich i docenienia wkładu pracy kobiet, dzieci i pozostałych członków gospodarstwa domowego. Te efekty dotyczą bardziej gospodarstwa domowego niż gospodarstwa rolnego, przyczyniając się do podnoszenia jakości życia we wszystkich gospodarstwach domowych.

Czwarta grupa efektów dotyczy ogólnego wpływu wielofunkcyjności gospodarstw rolnych i rolnictwa na zrównoważony rozwój wsi i rolnictwa. Efekty mające głównie charakter dóbr publicznych rozkładają się zarówno na sferę zasobów materialnych, zasobów ludzkich, jak i środowiskowych oraz kulturowych. Efekty te są związane z poszczególnymi produktami materialnymi i usługami bądź mają charakter oddziaływania pośredniego na przedsiębiorczość i efektywność danego środowiska wiejskiego. Między tymi czterema grupami efektów istnieją wzajemne związki i interrelacje.

Rola nauk rolniczych w rozwoju rolnictwa wielofunkcyjnego

Poszukiwanie nowego modelu rolnictwa wielofunkcyjnego, rozwijającego się w sposób trwały i zrównoważony, wymaga wsparcia ze strony nauki, w tym ważną rolę mogą spełniać nauki rolnicze. W okresie po II wojnie światowej rozwój nauki i technologii przyczynił się do ekspansji i sukcesu, jakie osiągnęło rolnictwo europejskie. Wykorzystanie osiągnięć naukowych w praktyce prowadziło do racjonalizacji i modernizacji rolnictwa. Dziś nowe uwarunkowania ekonomiczne, środowiskowe i społeczne otwierają nowe wyzwania. Współcześnie trudność osiągnięcia efektywności ekonomicznej oznacza wątpliwość co do racjonalności dotychczasowej polityki rolnej. Nową perspektywę wobec koncepcji racjonalności stwarza koncepcja zrównoważonego i trwałego rozwoju, która pojawiła się przed kilkoma dekadami, a także koncepcje rozu-

mianej po nowemu wielofunkcyjności. Jak już mówiliśmy wcześniej, podstawą koncepcji zrównoważonego rozwoju jest integracja celów ekonomicznych, środowiskowych i społecznych. Koncepcja rozwoju zrównoważonego stwarza nowe wyzwanie dla nauki. Nauka powinna kształtować podstawy do tego, by zasady zrównoważonego i wielofunkcyjnego rozwoju mogły być wdrażane do praktyki rolniczej. Pozostaje pytanie: czy dzisiaj nauki rolnicze są w stanie przyczynić się do rozwiązania aktualnych problemów, przed jakimi staje rolnictwo? Pytanie to ma zapewne charakter retoryczny. Aby to mogło się stać, niezbędne są jednak przewartościowania w samej nauce. Takie przewartościowania powinny dotyczyć kwestii instytucjonalnych, przedmiotowych, metodologicznych, a nawet epistemologicznych. Wyzwania, jakie mogą wystąpić, można ująć co najmniej w trzech następujących grupach:

1) jak poradzić sobie z różnymi zmieniającymi się celami rolnictwa,
2) jak rozwiązywać problemy złożone w całej ich kompleksowości,
3) jak wdrażać do praktyki osiągnięcia nauki.

Sprostanie tym wyzwaniom wskazuje na potrzebę podejścia multidyscyplinarnego, wielofunkcyjnego i zintegrowanego (interdyscyplinarnego), które to cechy wydają się wyznaczać nowy paradygmat rozwoju rolnictwa.

W klasycznych naukach rolniczych przedmiotem badań są procesy życiowe organizmów żywych w kontekście ich wykorzystania w procesach produkcji rolniczej. Badaniom tego typu przyświecają potrzeby racjonalizacji tych procesów. Racjonalność produkcji wyznacza jej efektywność ekonomiczną.

Integracja celów ekonomicznych, środowiskowych i społecznych może przebiegać w różny sposób. Wydaje się, że integracja tych różnych celów będzie wymagać nowego podejścia i nowych metod skierowanych na wypracowanie bardziej uniwersalnej wiedzy i zintegrowanych metod działania. Osadzenie badań rolniczych w kontekście ekonomicznym, ekologicznym i społecznym wymaga interdyscyplinarnego podejścia i zintegrowanej wiedzy nauk rolniczych, środowiskowych i społecznych. Prowadzenie badań podstawowych i wdrażanie wyników badań do praktyki oraz kształtowanie procesów technologicznych w tak szeroko zakreślonym polu badawczym nie jest oczywiście proste i łatwe, ale praktycznie proces ten aktualnie ma miejsce w praktyce.

W tabeli 3 umieszczono wiele rodzajów nauk rolniczych o różnym stopniu zintegrowania według dwóch kryteriów – zakresu przedmiotowego badań i podejścia naukowego (liczby dyscyplin zajmujących się danym przedmiotem).

Dwa wymiary tej macierzy określają z jednej strony relacje między dyscyplinami, z drugiej zaś stopień złożoności (zintegrowania) przedmiotu badań. W klasycznych naukach rolniczych przedmiotem badań są procesy życiowe organizmów żywych w kontekście wykorzystania ich w procesach produkcji rolniczej. W odróżnieniu od monopodejścia klasycznych, pojedynczych dyscyplin

Tabela 3
Integracja nauk rolniczych w przedziale od klasycznego podejścia jednodyscyplinarnego do przyszłościowego podejścia systemowego

Lp.	Przedmiot zainteresowania nauki	Dyscyplinarność			
		(1) Mono	(2) Multi	(3) Inter	(4) Trans
1	Organizmy żywe	1.1 Nauki klasyczne	1.2	1.3	1.4
2	Pole – uprawa	2.1	2.2	2.3	2.4
3	Gospodarstwa rolne	3.1	3.2	3.3	3.4
4	Region	4.1	4.2	4.3	4.4 Teoria agrosystemu

Źródło: Schakel 2003.

naukowych, badanie systemów rolniczych w układzie regionalnym wymaga podejścia interdyscyplinarnego. Interdyscyplinarność oznacza integrację nie tylko przedmiotową, ale także metodologiczną i wypracowanie nowej strategii i badań obejmującej aspekty instytucjonalne, metodyczne i teoretyczne.

Praktyka wykazuje, że procesy integracyjne w nauce zostały znacznie zaawansowane, dochodząc niekiedy do poziomu transdyscyplinarności. Przy badaniu organizmów żywych przykładem może być teoria ekologii produkcji (1.4), w przypadku badań produkcji polowej mamy do czynienia z agroekologią (2.4), w przypadku badań gospodarstw rolnych przykładem transdyscyplinarności są badania systemów produkcyjnych (3.4), a w przypadku regionu można mówić o teorii agrosystemów (4.4). Interdyscyplinarność wdrażana jest dość powszechnie na różnych poziomach przez zastosowanie komputerów i metod matematycznych. Przykładem mogą tu być modele symulacyjne struktury upraw (1.3), ekotechnologii (2.3), modele wspierania decyzji (3.3) czy metody, techniki i scenariusze optymalizacji rolnictwa w regionie (4.4).

Kryzys rolnictwa przemysłowego i potrzeba kształtowania nowego modelu rolnictwa wielofunkcyjnego w ramach koncepcji rozwoju trwałego i zrównoważonego odnosi się przede wszystkim do krajów najbardziej rozwiniętych, dysponujących wysokoprodukcyjnym, nowoczesnym rolnictwem. Nasuwa się pytanie, czy to wszystko odnosi się do Polski, w której procesy uprzemysłowienia i modernizacji rolnictwa nie zostały tak mocno zaawansowane, a w okresie transformacji nawet się cofnęły. Polskie rolnictwo nie wykorzystało z pewnością w pełni potencjału tkwiącego w „przemysłowym" modelu rozwojowym i mogłoby osiągnąć w ramach tej koncepcji znaczne sukcesy. Potrzeba przechodzenia na tory rolnictwa wielofunkcyjnego i zrównoważonego wynika jednak z dwóch ważnych powodów. Jednym jest to, że przyjmując tę nową koncepcję możemy uniknąć wielu negatywnych zjawisk, które wystąpiły

w krajach wysoko intensywnego rolnictwa. Powodem drugim jest to, że polskie rolnictwo zostało włączone w jednolity system wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej, która ewoluuje w kierunku wskazanym przez zasady rolnictwa wielofunkcyjnego. Włączenie się w ten proces daje szansę nadrobienia pewnych opóźnień rozwojowych i wzrostu konkurencyjności. Proces ten wymaga odpowiedniego wsparcia ze strony nauki, w tym nauk rolniczych, w których agronomia odgrywa kluczową rolę.

Literatura

ADAMOWICZ M., 2000: Rola polityki agrarnej w zrównoważonym rozwoju obszarów wiejskich. Rocz. Nauk. Roln. Seria II, 1, 69–81.

ADAMOWICZ M., 2003: Perspektywiczne kierunki ewolucji wspólnej polityki rolnej. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika Rolnictwa, Tom 90, zeszyt 1, s. 18–31.

BELLETI G., BRUNORI G., MARESCOTTI A., ROSSI A., 2003: Multifunctionality and rural development – a multilevel approach. In: Multifunctional Agriculture. A New Paradigm for European Agriculture and Rural Development, Ashgate.

DURAND GUY, GUIDO Van HUYLENBROECK, 2003: Multifunctionality and rural development: a general framework. In: Multifunctional Agriculture. A New Paradigm for European Agriculture and Rural Development, Ashgate, s. 1–16.

DOUVE JAN van der PLOEG, DIRK ROEP, 2003: Multifunctionality and rural development: the actual situation in Europe. In: Multifunctional Agriculture. A New Paradigm for European Agriculture and Rural Development, Ashgate, s. 37–53.

DUNNING J.H. (red.), 2003: Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy, Oxford.

European Commission, 1999: Agenda 2000. Agriculture environmemnt, rural development. Facts and Figures. A challenge for Agriculture, Luksemburg.

European Commission, 1988: The Future of Rural Country Side, COM (88), 501 find.

HAGEDORN K., 2003: Rethinking the theory of agricultural change in an institution of sustainability perspective. In: Importance of Policies and Institutions for Agriculture Prof. dr inż. Laurent Martens, Academic Press Liber Amicornm, s. 33–56.

KŁODZIŃSKI M., 1997: Istota wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. W: Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania i możliwości wielofunkcyjnego rozwoju wsi w Polsce, Warszawa, s. 41.

OECD, 2001: Multifunctionality Towards an Analytical Framework, OECD, Paris.

PETIT M. 2003: European policies and world market liberalization. In: Importance of Policies and Institutions for agriculture, Academic Press, pp 79–100.

SIEMIŃSKI J.L, 2001: Koncepcje "susstainable development" rozwoju zrównoważonego i trwałego obszarów wiejskich w Polsce (szanse i możliwości). Referat na konferencji IUNG w Puławach.

SCHOKEL J., 2003: Transdisciplinarity and pluractivity or the consquences of multifunctionality for agricultural scence and education. In: Multifunctional and Agriculture. A New Paradigm for European Agriculture and Development, Ashgate, s. 225–235.

WILKIN J., (red), 2003: Podstawy strategii zintegrowanego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich w Polsce, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Warszawa.
WOŚ A., 1998: Rolnictwo zrównoważone. Encyklopedia agrobiznesu, Fundacja Innowacja, Warszawa, s. 735.
WOŚ A., ZEGAR S. 2002: Rolnictwo społecznie zrównoważone. IERGŻ, Warszawa.
ZAWISZA S., (red.), 2004: Zarządzanie zrównoważonym rozwojem obszarów wiejskich, Wydaw. Uczelniane ATR w Bydgoszczy.

Agricultural Sciences and the Multifunctional and Sustainable Development of Agriculture

Abstract

The aim of the paper is discussing the multifunctionality of agriculture and its links with sustainable development as well as the role of agricultural sciences in implementation of those ideas. The industrialization and modernisation of agriculture and their limitations were presented on the ground of general description of development rules. The idea of multifunctionality and its forms, multifunctional dimension of agricultural farms, multifunctional strategies and their effects were analysed. Proposals for the role of agricultural sciences in multifunctional and sustainable development of agriculture in Poland were suggested.

Aldona Zawojska
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Strefa euro a nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej – dywergencja czy konwergencja gospodarcza?

Wstęp

Wprowadzenie euro bezgotówkowego w styczniu 1999 r., a po trzech latach banknotów i monet wspólnej waluty stanowiło urzeczywistnienie wieloletnich dążeń do ściślejszej integracji ekonomicznej krajów europejskich w formie unii monetarnej. Unia Gospodarcza i Walutowa (UGiW) obejmuje obecnie dwanaście państw liczących ogółem około 310 mln ludności. Stanowi ona unikalną kombinację scentralizowanej polityki monetarnej prowadzonej przez Europejski Bank Centralny (EBC) oraz narodowych polityk makroekonomicznych, w tym fiskalnych, które pozostały na ogół suwerenne. Utworzenie UGiW oznaczało najważniejszą zmianę w globalnym systemie walutowym od momentu załamania się mechanizmu sztywnych kursów walutowych Bretton Woods na początku lat 70. ubiegłego wieku i spowodowało powstanie drugiego, co do wielkości, obszaru walutowego na świecie (po obszarze USD). Celami unii były przede wszystkim zapewnienie większej stabilności makroekonomicznej oraz poprawa ekonomicznej efektywności w strefie euro, a warunkiem przystąpienia do niej – spójność gospodarcza kandydujących państw, oceniana za pomocą tzw. kryteriów nominalnych oraz kryteriów realnych konwergencji [patrz: Zawojska 2000: 58–62].

Konwergencja oznacza podobieństwo w poziomie rozwoju gospodarczego państw członkowskich, proces zmierzania określonych wskaźników makroekonomicznych poszczególnych krajów do ich średnich wartości w UE. Nominalne kryteria konwergencji to wartości brzegowe pięciu wskaźników makroekonomicznych, które służą do oceny gospodarek zamierzających przystąpić do UGiW. Dzielą się one na dwa rodzaje wskaźników: kryteria pieniężne (stabilizacja kursu walutowego, poziom inflacji, poziom długookresowej stopy procentowej) oraz kryteria fiskalne (poziom deficytu budżetowego, poziom długu publicznego). Realna konwergencja oznacza zdolność słabiej rozwiniętej go-

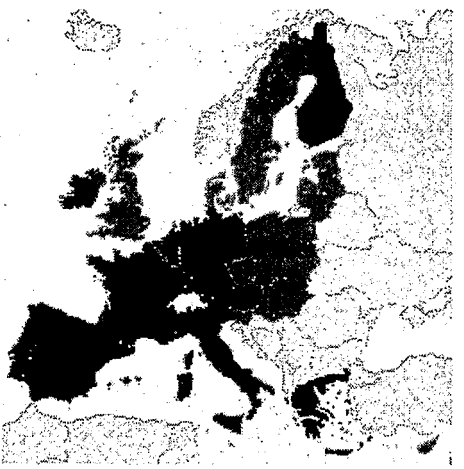
spodarki do szybszego wzrostu gospodarczego, dzięki któremu początkowa różnica w poziomie PKB w stosunku do krajów bogatszych z czasem zanika.

Celem opracowania jest nie tyle ocena skuteczności funkcjonowania UGiW, ile raczej określenie stopnia zbieżności gospodarek nowych krajów członkowskich UE, w tym przede wszystkim Polski, z gospodarkami państw strefy euro. Chodzi o ocenę makroekonomiczną tych państw w zakresie przystosowania się do głównych założeń tworzonej UGiW, potocznie określanej jako strefa euro.

Ze strony niektórych „starych" uczestników UE (głównie Francji i Niemiec) pojawiają się propozycje realizacji koncepcji Europy „dwóch prędkości" w odniesieniu do określonych aspektów polityki ekonomicznej (np. polityki podatkowej). Oznaczałoby to ściślejsze i szybsze integrowanie się wąskiej grupy państw (tzw. twardego jądra) w ramach UE oraz podział na kraje bogate i biedne, czyli w istocie, że integracja europejska pozostanie jedynie deklaracją, natomiast rzeczywistością stanie się dezintegracja.

Sytuacja makroekonomiczna nowych krajów członkowskich UE

W dniu 1 maja 2004 r. do UE przystąpiło dziesięć nowych państw: Cypr, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska, Słowacja, Słowenia oraz Węgry (mapa 1). Było to największe, zarówno pod względem liczby państw, jak i ich różnorodności, rozszerzenie w historii UE.



Mapa 1
Kraje członkowskie UE i strefy euro

Od tej daty nowe kraje uczestniczą w UGiW ze statusem „państwa członkowskiego objętego derogacją"[1], jaki przysługuje również Szwecji. Oznacza to, że są one zobowiązane do przystąpienia do strefy euro w kolejnym etapie. W przeciwieństwie do Danii i Wielkiej Brytanii, nowym państwom członkowskim UE nie przysługuje prawo do odmowy przyjęcia wspólnej waluty. By mogło to jednak nastąpić, państwa kandydackie muszą spełnić kryteria konwergencji sformułowane w Traktacie z Maastricht.

Przystąpienie nowych krajów do UE nie zmieniło w zasadniczy sposób jej podstawowych charakterystyk gospodarczych. Mimo iż liczba ludności UE wzrosła prawie o 20%, globalny PKB zwiększył się w stosunku do dotychczasowego poziomu o niespełna 5%, a mierzony według parytetu siły nabywczej – odpowiednio o 9%. Efektem rozszerzenia jest spadek przeciętnego PKB *per capita* w UE-25 w stosunku do UE-15 o 9% (tab. 1). Statystycznie rzecz ujmując, „poprawiła się" przez to relatywna pozycja 18 regionów UE, w których PKB na jednego mieszkańca przed dniem 1 maja 2004 r. nie przekraczał 75% średniej unijnej, choć słabości strukturalne w gospodarce pozostały takie same i regiony te nadal potrzebują wsparcia.

Jedną z głównych różnic między nowymi członkami UE a krajami należącymi do strefy euro jest PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Podstawowym wskaźnikiem, który pozwala mierzyć konwergencję realną gospodarek jest PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej. W nowych krajach UE jest on średnio o ponad połowę niższy niż przeciętnie w krajach UE-15, przy czym waha się od 35% poziomu unijnego na Łotwie do 76% na Cyprze (tab. 1). Około 92% ludności nowych krajów członkowskich zamieszkuje regiony, w których PKB *per capita* jest niższy od 75% średniego poziomu w UE-25, a ponad 2/3 odpowiednio w regionach, gdzie nie przekracza on 50% tego poziomu [Barnier 2004].

W latach 1995–2003 we wszystkich, poza Czechami, nowych krajach członkowskich UE występował szybszy wzrost gospodarczy niż przeciętnie w strefie euro (tab. 2). Największe tempo zmian PKB w ujęciu realnym zanotowały kraje nadbałtyckie: Estonia, Litwa i Łotwa. Dynamika ta odzwierciedla proces „doganiania" dotychczasowych krajów UE, sprzyjający wyrównywaniu poziomu gospodarczego. Mimo to, zakładając nawet wysoce korzystny scenariusz wzrostu gospodarczego na poziomie 4% rocznie w nowych krajach UE oraz 2% rocznie w UE-15, te pierwsze będą potrzebować czterech dekad, by osiągnąć taki sam PKB *per capita* mierzony w parytecie siły nabywczej. Z kolei uzyskanie 70% PKB na mieszkańca w UE-15 zajmie tym krajom dwie dekady.

---

[1]Derogacja oznacza pozbawienie przepisu prawnego mocy obowiązującej przez zastąpienie go innym przepisem prawnym. W tym przypadku chodzi o wyłączenie państwa członkowskiego UE spod określonych elementów dorobku prawnego Wspólnot Europejskich, określanego jako *acquis communautaire*.

Tabela 1
Ludność oraz produkt krajowy brutto (PKB) w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej

Kraje	Ludność, 2003	PKB *per capita*, 2002			Globalny PKB, 2002		
	mln	tys. euro	euro PPS[1]	euro PPS[2]	mld euro	mld PPS	euro PPS[3]
Cypr	0,7	14,8	76	83	10,8	13,1	0,14
Czechy	10,2	7,7	62	68	78,2	151,8	1,66
Estonia	1,4	5,1	40	44	6,9	13,1	0,14
Litwa	3,4	4,3	39	43	14,7	32,7	0,36
Łotwa	2,3	3,9	35	38	8,9	19,6	0,21
Malta	0,4	10,3	69	75	4,1	6,1	0,07
Polska	**38,2**	**5,3**	**41**	**45**	**202,3**	**383,1**	**4,18**
Słowacja	5,4	4,8	47	51	25,7	60,9	0,66
Słowenia	2,0	11,7	69	75	23,4	33,1	0,36
Węgry	10,1	6,8	53	58	68,9	130,5	1,42
Nowe kraje UE	74,1	6,0	47	51	443,8	844,1	9,21
UE-15	380,8	24,1	100	109	9168,0	9168,0	100,00
UE-25	454,9	21,2	91	100	9611,8	10012,1	109,21
Strefa euro	306,9	23,0	–	–	7071,0	7269,0	79,29

[1]Procentowa relacja do średniego poziomu PKB na osobę w UE-15. [2]Procentowa relacja do średniego poziomu PKB na osobę w UE-25. [3]Procentowa relacja do globalnego PKB w euro wyrażonego w PPS w UE-15.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Komisji Europejskiej.

Tabela 2
Wybrane wskaźniki makroekonomiczne dla nowych krajów członkowskich UE

Kraje	Stopa wzrostu gospodarczego[1]		Stopa inflacji		Saldo rachunku bieżącego[2]		Wynik budżetu[3]		Dług publiczny[4]	
	1995–2003	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Cypr	3,7	2,0	2,8	4,0	–5,4	–4,4	–4,6	–6,3	67,1	72,2
Czechy	2,2	2,9	1,4	–0,1	–5,8	–6,5	–6,4	–12,9	28,9	37,6
Estonia	5,2	4,8	3,6	1,4	–12,2	–13,7	1,8	2,6	5,7	5,8
Litwa	5,5	8,9	0,4	–1,1	–5,4	–6,1	–1,4	–1,7	22,8	21,9
Łotwa	5,1	7,5	2,0	2,9	–7,6	–9,1	–2,7	–1,8	15,5	15,6
Malta	3,4	0,4	–	1,3	–2,1	–3,4	–5,7	–9,7	61,7	72,0
Polska	**4,3**	**3,7**	**1,9**	**0,8**	**–2,6**	**–2,0**	**–3,6**	**–4,1**	**41,2**	**45,4**
Słowacja	4,1	4,2	3,5	8,5	–8,2	–0,9	–5,6	–3,6	43,3	42,8
Słowenia	3,8	2,3	7,5	5,7	1,7	0,2	–1,9	–1,8	27,8	27,1
Węgry	3,5	2,9	5,2	4,7	–4,0	-5,7	–9,3	–5,9	57,1	59,0
Nowe kraje	3,8	3,6	2;7	2,1	–3,9	–3,7	–4,9	–5,7	39,4	42,2
UE-15	2,1	0,8	2,1	2,0	0,6	0,5	–2,0	–2,6	62,5	64,0
Strefa euro	2,0	0,4	2,3	2,1	0,9	0,4	–2,3	–2,7	69,2	70,4

[1]Średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB. [2]W relacji (%) do PKB. [3]Wynik budżetu sektora rządowego (tzw. sektora instytucji rządowych i samorządowych) w stosunku do PKB (%). [4]W relacji (%) do PKB.
Źródło: Dane Komisji Europejskiej [2004a] oraz EBC [2004].

Szybka dynamika wzrostu gospodarczego nie może jednak przesłaniać wielu niedociągnięć w transformujących się gospodarkach, charakteryzujących się niskim poziomem PKB na jednego mieszkańca. Relacje finansowe między podmiotami gospodarczymi nie osiągnęły jeszcze standardów europejskich, ułomne są instytucje ekonomiczne wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej, takie jak legislacja, administracja publiczna czy sądownictwo, występuje wysokie bezrobocie, a słaby, nieefektywny system zabezpieczenia społecznego utrwala ubóstwo, które z kolei skłania ludzi pozbawionych środków utrzymania do patologii, np. do drobnej przestępczości [Gligorov i in. 2004].

Dystans krajów EŚW do strefy euro pod względem spełnienia kryteriów nominalnych z Maastricht

Wszystkie nowe kraje członkowskie UE dokonały znaczącego postępu w okresie transformacji gospodarczej w zakresie inflacji, obniżając roczne tempo zmian poziomu cen oraz ograniczając ich wahania. W 2003 r. przeciętna stopa inflacji w omawianych krajach wyrównała się z jej średnim poziomem w UGiW. Proces dezinflacji został osiągnięty głównie dzięki antyinflacyjnej polityce monetarnej oraz polityce kursu walutowego, ale nie bez znaczenia były także czynniki krótkookresowe, takie jak aprecjacja walut narodowych czy spadek cen źródeł energii i żywności. Po przystąpieniu do UE presja inflacyjna w nowych krajach członkowskich wzrosła w wyniku procesu doganiania związanego z tzw. efektem Balassy-Samuelsona[2], a także liberalizacji cen, nacisków płacowych oraz czynników bezpośrednio związanych z członkostwem (wzrost podatków pośrednich, dostosowanie cen produktów rolnych itp.).

Hipoteza Balassy-Samuelsona jest jednym z najczęściej stosowanych w literaturze przedmiotu wyjaśnieniem wyższej stopy inflacji w krajach przystępujących do UE w stosunku do gospodarek starych krajów członkowskich. Na przykład badania Kovácsa w pięciu nowych krajach EŚW (Czechy, Węgry, Polska, Słowacja i Słowenia) wykazały, że inflacja Balassy-Samuelsona wynosi w nich 2 punkty procentowe rocznie – efekt zbliżony do występującego

[2]Zgodnie z efektem Balassy-Samuelsona, wyższe od przeciętnych stopy wzrostu gospodarczego w procesie ożywienia prowadzą do wyższej inflacji w krajach akcesyjnych. Zdecydowany wzrost wydajności w sektorze dóbr będących przedmiotem handlu zagranicznego (*tradables sector*) wpływa na postulaty płacowe w sektorze dóbr niebędących przedmiotem handlu zagranicznego (*non-tradables sector*), głównie usług. Powoduje to wzrost makroekonomicznych jednostkowych kosztów siły roboczej i, co za tym idzie, cen towarów i usług konsumpcyjnych.

w Hiszpanii i najmniejszych krajach UE tuż przed ich wstąpieniem do UGiW [Kovács 2003].

Kryterium z Maastricht wymaga trwałego charakteru konwergencji osiągniętej przez państwo członkowskie, co odzwierciedla się w poziomach długoterminowych stóp procentowych. Kryterium konwergencji stóp procentowych oznacza, że w ciągu jednego roku przed oceną państwo członkowskie ma wykazać średnią nominalną długoterminową stopę procentową, nieprzekraczającą więcej niż o dwa punkty procentowe stopy procentowej trzech państw UE o najbardziej stabilnych cenach. Stopy procentowe oblicza się na podstawie długoterminowych obligacji państwowych lub porównywalnych papierów wartościowych, z uwzględnieniem różnic w definicjach krajowych.

Nowe kraje UE mają długoterminowe stopy procentowe zbliżone poziomem do występujących średnio w strefie euro (tab. 3) i spełniają pod tym względem kryterium konwergencji.

Tabela 3
Długoterminowe stopy procentowe (%) w nowych krajach UE

Kraje	1999	2000	2001	2002	2003
Cypr	7,4	7,6	7,7	5,4	4,7
Czechy	–	6,9	6,3	4,9	3,9
Estonia	–	–	–	–	4,3
Litwa	–	–	–	6,0	5,3
Łotwa	–	–	–	–	4,9
Malta	–	5,8	6,1	5,7	5,0
Polska	**9,5**	**11,8**	**10,7**	**7,3**	**5,6**
Słowacja	–	8,3	8,1	6,9	5,0
Słowenia	–	–	–	–	5,5
Węgry	9,9	8,6	7,9	7,1	6,6
Nowe kraje	–	–	–	–	5,3
EU-15	4,7	5,4	5,0	4,9	4,2
EU-25	–	–	–	–	4,3
Strefa euro	4,7	5,4	5,0	4,9	4,1

Źródło: Dane Komisji Europejskiej [2004b].

Omawiane kraje notują na ogół wysokie ujemne salda rachunku bieżącego w bilansie płatniczym (poza Słowenią), a także wysokie deficyty budżetowe (poza Estonią). Deficyty budżetowe w czterech spośród badanych państw (Słowacja, Czechy, Węgry i Polska) przekroczyły w 2003 r. referencyjny dla UGiW poziom 3% PKB. W całej grupie nowych państw UE deficyt budżetowy

w relacji do PKB w 2003 r. był dwukrotnie wyższy niż w strefie euro oraz UE-15. Jednym z największych wyzwań średniookresowej polityki ekonomicznej w tych krajach będzie konsolidacja finansów publicznych, wymagająca jednak dość bolesnych dla społeczeństwa wyrzeczeń, które – poza Polską – są już podejmowane. W Polsce sytuacja finansów publicznych uległa w ostatnich latach wyraźnemu pogorszeniu. Zdaniem autorki, obecna polityka fiskalna jest całkowicie niezgodna ze ścieżką konwergencyjną konieczną do wejścia Polski do strefy euro.

Jak dotychczas, ogólne wydatki sektora finansów publicznych w stosunku do PKB w nowych krajach członkowskich UE są nieznacznie poniżej średniej dla krajów UE-15 oraz dla strefy euro. Jedynie na Węgrzech, w Czechach i na Malcie w 2002 r. przewyższyły one poziom unijny (tab. 4). Znaczną część tych wydatków stanowiły tzw. wydatki obligatoryjne (sztywne), trudne do redukcji, bo wynikające z zobowiązań ustawowych (np. na indeksacje płac w sektorze publicznym, emerytury itp.).

O sytuacji finansów publicznych w przyszłości będą decydować między innymi tendencje demograficzne w nowych krajach UE. Na razie wydatki publiczne na emerytury i renty w relacji do PKB są w większości z nich niższe w porównaniu z UE-15 (tab. 4).

Tabela 4
Dochody i wydatki sektora finansów publicznych w nowych krajach członkowskich UE (% PKB)

Kraje	Dochody ogółem	Wydatki ogółem	Wydatki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe		
	2002		2000	2030	2050
Cypr	36,3	39,8	8,0	11,9	14,8
Czechy	42,8	49,9	7,8	–	14,6
Estonia	39,5	38,5	6,9	–	–
Litwa	35,2	36,9	5,3	6,0	7,0
Łotwa	41,9	44,9	9,8	–	–
Malta	42,6	48,8	5,4	–	–
Polska	**40,4**	**44,3**	**10,8**	**9,6**	**9,7**
Słowacja	36,5	43,7	7,9	–	–
Słowenia	41,7	44,0	13,2	19,7	18,1
Węgry	44,5	53,7	6,0	–	7,2
Nowe kraje UE	41,1	46,3	–	–	–
UE-15	45,5	47,4	–	–	–
Strefa euro	46,1	48,3	10,4	13,0	13,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: European Commission [2004] oraz Economic Policy Committee EPC [2003].

Spośród nowych krajów jedynie Malta i Cypr nie spełniają kryterium długu publicznego, którego referencyjny poziom w Traktacie z Maastricht został określony na 60% PKB. Kryterium długu publicznego od początku zostało zaniechane przez UE przy ocenie państw kandydujących do UGiW i nadal jest na ogół niespełnione, na co wskazują dane w tabeli 2.

Ocena realizacji kryteriów nominalnej zbieżności w Polsce

Kryterium inflacyjne

Proces dezinflacji w Polsce doprowadził do ograniczenia tempa wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych do poziomu niższego niż notowany w krajach UE. Średnioroczna stopa inflacji systematycznie malała do historycznie niskiego poziomu 0,8% pod koniec 2003 r. Dla porównania, w UE wynosiła ona 2,0%, a w strefie euro 2,1%. Od sierpnia 2002 r. Polska spełniała już inflacyjne kryterium zbieżności, ale rok 2004 pokazał, że procesu obniżania inflacji nie można uznać za zakończony.

Oprócz polityki pieniężnej, konsekwentnie zorientowanej na realizację celu średniookresowego, silny wpływ na niską stopę inflacji miały w ostatnich latach niespodziewane, przejściowe wstrząsy podażowe (zmiany cen żywności i cen kontrolowanych) oraz niższa od oczekiwanej dynamika popytu zewnętrznego (spowolnienie gospodarcze w strefie euro).

Kryteria fiskalne

Niestabilne finanse publiczne oraz utrzymujący się wysoki deficyt strukturalny sprawiają, że Polska przekracza dopuszczalną relację deficytu tego sektora w stosunku do PKB. Według szacunkowych danych, deficyt sektora publicznego (liczony zgodnie z metodologią ESA95[3]) wyniósł 3,8% PKB w 2002 r., a w najbliższych latach będzie jeszcze wyższy (2004 – 5,7%; 2005 – 3,9%) [Borowski 2004: 111]. Trwałe spełnienie kryterium fiskalnego wymaga przeprowadzenia głębokich reform zmniejszających udział wydatków sztywnych

[3] ESA95 – European System of Accounts 1995; jest to standard europejski zawierający zasady klasyfikacji sektorowej w statystyce pieniężno-bankowej obszaru euro wprowadzony Rozporządzeniem Rady UE Nr 2223/96 z czerwca 1996 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych we Wspólnocie.

w budżecie państwa oraz lepszego zarządzania finansami publicznymi. Jest to konieczne między innymi dlatego, że członkostwo w UE zobowiązuje Polskę do odprowadzania corocznej składki do wspólnego budżetu (średnio ok. 12 mld zł w latach 2005–2006) oraz do wygospodarowania krajowych środków publicznych na dofinansowanie projektów inwestycyjnych realizowanych w ramach funduszy strukturalnych UE. Redukcja deficytu finansów publicznych ma następować dopiero od 2005 r. Poziom długu publicznego w stosunku do PKB ma się jedynie ustabilizować i nie nastąpi jego znaczący spadek. Przekładanie w czasie niezbędnych działań w zakresie ograniczenia wydatków publicznych oraz opieranie się przez rząd na korzystnych założeniach co do wzrostu gospodarczego niesie ze sobą istotne ryzyko niepowodzenia na drodze redukcji długu publicznego.

Dodatkowym czynnikiem zmniejszającym szansę zakwalifikowania Polski do UGiW jest decyzja Eurostatu o wyłączeniu otwartych funduszy emerytalnych (OFE) z sektora finansów publicznych [Bielecki 2004]. W efekcie tego statystyczny deficyt polskich finansów publicznych będzie wyższy o 1,6 pkt. proc., przez co Polska opóźni spełnienie warunku obniżenia deficytu do 3% PKB.

Kryterium stóp procentowych

Kryterium to nie zostało dokładnie sprecyzowane w Traktacie z Maastricht i jak dotychczas nie wskazano tzw. obligacji referencyjnej, która stanowiłaby podstawę oceny jego spełnienia. NBP nieoficjalnie porównuje z wartością referencyjną średnioroczną (12-miesięczną średnią kroczącą) rentowność 10-letnich obligacji oraz rentowność 5-letnich obligacji skarbowych, które uznaje się w Polsce za najbardziej płynne. Stopa rentowności 10-letnich obligacji systematycznie malała: z 11,8% pod koniec 2000 r. do 5,6% w listopadzie 2003 r., osiągając poziom o 0,5 pkt. proc. niższy od wartości referencyjnej, natomiast rentowność obligacji 5-letnich wynosiła 5,5% [Borowski 2004: 111].

W ciągu kilku ostatnich lat długoterminowe nominalne stopy procentowe znacząco zbliżyły się do średniego poziomu notowanego w UE oraz w strefie euro (4,2% w listopadzie 2003 r.), co sprawiło, że od marca 2003 r. Polska spełniała kryterium zbieżności długoterminowych stóp procentowych.

Kryterium kursowe

Od dnia 12 kwietnia 2000 r. w Polsce istnieje system płynnego kursu walutowego. O kursie złotego wobec euro decyduje wyłącznie rynek walutowy: popyt na waluty obce i ich podaż. Niezależnie od osiągniętej stabilności kurso-

wej w ramach obecnego reżimu, jeśli Polska nie będzie uczestniczyć w mechanizmie ERM II, spełnienie kryterium kursowego nie będzie możliwe. Od momentu upłynnienia złotego do końca 2003 r. wystąpiły cztery przypadki zwiększonej zmienności kursu złotego wobec euro, którym towarzyszyło wyraźne osłabienie złotego. Pierwszy spadek wartości złotego miał miejsce w lipcu 2001 r. w wyniku ujawnienia przez Ministerstwo Finansów faktycznej i prognozowanej skali nierównowagi fiskalnej. Druga wyraźna deprecjacja, w lecie 2002 r., była związana ze zmianami kursu USD/EUR i podobnie jak wcześniej, z niepewnością co do struktury budżetu na 2003 r., a także z postulatami polityków zmiany formy polityki kursowej. Trzecie osłabienie złotego wobec euro, na początku 2003 r., było ponownie związane ze zmianą kursu USD/EUR, odzwierciedlającą obawy przed wybuchem wojny w Iraku. Czwarta deprecjacja złotego, we wrześniu 2003 r., wynikała z niepewności rynków finansowych odnośnie przyszłej polityki fiskalnej państwa oraz zapowiedzianego znacznego wzrostu popytu na fundusze pożyczkowe ze strony budżetu państwa w 2004 r. NBP nie wpływał w tym okresie na kurs walutowy za pomocą polityki stóp procentowych, jak też nie prowadził interwencji w obronie polskiej waluty. Skala i trwałość osłabienia złotego w podanych okresach mogłyby być jednak interpretowane jako „poważne napięcia" na rynku walutowym, skutkując negatywną oceną stabilności kursowej. Ponieważ deprecjacje złotego były spowodowane, przynajmniej częściowo, czynnikami zewnętrznymi, może to wpłynąć łagodząco na ocenę stabilności kursowej dokonywaną przez EBC i Komisję Europejską.

Zarówno według MFW, jak i NBP Polska powinna przystąpić do mechanizmu walutowego ERM II, ograniczającego pasmo wahań złotego wobec euro, dopiero wtedy, gdy uda się „zdusić" deficyt budżetowy do 3% PKB, co prawdopodobnie nie nastąpi przed rokiem 2008.

Porównanie struktur gospodarek narodowych

W wyniku transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej poza zasadniczym wzrostem udziału sektora prywatnego w gospodarce narodowej, nastąpiły przemiany struktury sektorowej tworzenia PKB oraz zatrudnienia. W latach 90. dokonał się w nich na ogół wyraźny odpływ siły roboczej z rolnictwa i przemysłu do sektora usług. Mimo tego procesu, w grupie nowych krajów członkowskich UE rolnictwo nadal zatrudnia trzykrotnie więcej osób niż średnio w UE-15 (tab. 5).

Tabela 5
Struktura tworzenia wartości dodanej brutto oraz zatrudnienie według sektorów w nowych krajach członkowskich UE w 2001 r.

Kraje	Struktura wartości dodanej			Struktura zatrudnienia		
	rolnictwo	przemysł	usługi	rolnictwo	przemysł	usługi
Cypr	4,0	20,0	76,0	4,9	24,0	71,1
Czechy	4,3	39,4	56,3	4,9	40,5	54,6
Estonia	5,7	28,8	65,5	7,1	34,2	58,7
Litwa	7,2	31,5	61,3	16,5	27,2	56,3
Łotwa	4,8	24,7	70,5	15,1	25,3	59,6
Malta	2,6	27,3	70,1	2,2	31,8	66,0
Polska	**3,8**	**31,3**	**64,9**	**19,2**	**30,7**	**50,1**
Słowacja	4,5	31,8	63,7	6,3	37,1	56,7
Słowenia	3,3	36,1	60,6	9,9	38,6	51,4
Węgry	4,3	31,3	64,4	6,1	34,5	59,4
Nowe kraje	3,9	33,5	62,6	13,3	33,2	53,6
UE-15	2,4	27,5	70,1	4,3	26,4	69,3
Strefa euro	2,1	27,7	70,2	–	–	–

Źródło: Dane Komisji Europejskiej [2004a].

Dystans strukturalny jest również widoczny, gdy weźmie się pod uwagę wydajność pracy w rolnictwie mierzoną wartością dodaną brutto w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. W skali makroekonomicznej w nowych krajach UE jest ona prawie dwukrotnie niższa w porównaniu z przeciętną w starej UE. Podobnie jak w przypadku rolnictwa, udział przemysłu w wytwarzaniu wartości dodanej brutto w nowych krajach jest wyższy niż średnio w UE-15. Sektor ten, oferując miejsca pracy dla około 1/3 ogółu zatrudnionych, w dalszym ciągu odgrywa w tych krajach (zwłaszcza w Czechach, Słowenii i Słowacji) większą rolę na rynku pracy niż w UE-15. W krajach EŚW, z wyjątkiem Łotwy, udział usług w tworzeniu wartości dodanej brutto, jak też w zatrudnieniu jest niższy w porównaniu z UE-15. Na Cyprze i Malcie, gdzie podstawą gospodarki jest turystyka, usługi mają tradycyjnie wysoki udział zarówno w zatrudnieniu, jak i tworzeniu PKB. Malta i Cypr wykazują zresztą najbardziej zbieżne z UE-15 struktury zatrudnienia i tworzenia wartości dodanej brutto.

Urynkowienie gospodarek krajów EŚW na ogół powodowało w nich ostry spadek poziomu zatrudnienia oraz szybki wzrost bezrobocia. Przeciętnie rzecz biorąc, wskaźnik zatrudnienia w tych krajach jest znacznie niższy niż w UE-15 i strefie euro (tab. 6). Najniższy odsetek pracujących w liczbie ludności w wieku produkcyjnym zanotowano w Polsce i na Malcie, a najwyższy (przewyższający średnią w UE-15) odpowiednio na Cyprze oraz w Czechach. Stopa bezrobocia w nowych krajach UE w 2002 r. była prawie dwukrotnie wyższa w stosunku do strefy euro, a do 2004 r. relacje te niewiele poprawiły się (tab. 7). Stopy bezrobocia są znacznie zróżnicowane między badanymi krajami – wahają się od 4% na Cyprze do 20% w Polsce.

Tabela 6
Charakterystyka rynku pracy w nowych krajach członkowskich UE w 2002 r.

Kraje	Stopa bezrobocia	Wskaźnik zatrudnienia	Wskaźnik zatrudnienia osób starszych	Stopa bezrobocia długookresowego	Opodatkowanie wynagrodzeń[1]	Indeks EPL[2]
	(%)					
Cypr	3,9	68,6	49,4	0,8	17,5	–
Czechy	7,3	65,4	40,8	3,7	41,8	2,1
Estonia	9,5	62,0	51,6	4,8	37,4	2,6
Litwa	13,6	59,9	41,6	7,0	41,4	–
Łotwa	12,6	60,4	41,7	5,8	41,3	–
Malta	7,4	54,5	30,3	3,2	18,1	–
Polska	**19,8**	**51,5**	**26,1**	**10,9**	**41,4**	**2,0**
Słowacja	18,7	56,8	22,8	12,1	40,3	2,4
Słowenia	6,1	63,4	24,5	3,3	39,8	3,5
Węgry	5,6	59,9	26,6	2,4	42,0	1,7
Nowe kraje	14,8	55,9	30,4	8,1	41,1	–
UE-15	7,7	64,3	40,1	3,0	37,8	2,4
Strefa euro	8,4	62,4	36,4	3,5	40,3	–

[1]Obliczona dla najniższych grup dochodowych pracowników: suma podatku dochodowego oraz składek na ubezpieczenie społeczne płaconych przez pracownika i pracodawcę w stosunku do ogólnych kosztów pracy. [2]Indeks ochrony prawnej pracowników (*Employment protection legislation index*). Przyjmuje wartości od 1 do 6; im bardziej restrykcyjne przepisy chroniące pracowników, tym wartość indeksu większa.
Źródło: Dane Komisji Europejskiej [2004a].

Tabela 7
Stopa bezrobocia w nowych krajach członkowskich UE w latach 1999–2004

Kraje	1996–2000	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Cypr	5,0	5,3	5,2	4,4	3,9	3,9	4,4
Czechy	6,5	8,6	8,7	8,0	7,3	7,8	7,8
Estonia	10,5	11,3	12,5	11,8	10,5	8,6	10,0
Węgry	8,0	6,9	6,3	5,6	5,6	5,6	5,8
Łotwa	15,6	14,0	13,7	12,9	12,6	12,4	10,5
Litwa	12,4	11,2	15,7	16,1	13,6	12,3	12,7
Malta	7,0	7,7	7,0	6,7	7,5	7,0	8,2
Polska	**12,6**	**13,4**	**16,4**	**18,5**	**19,8**	**20,6**	**19,8**
Słowacja	14,5	16,7	18,7	19,4	18,7	17,7	17,1
Słowenia	7,0	7,2	6,6	5,8	6,1	6,4	6,5
Nowe kraje UE	11,0	11,8	13,6	14,5	14,8	15,1	14,3
UE-15	9,2	8,7	7,8	7,4	7,7	8,1	8,0
UE-25	9,2	8,7	7,9	7,5	7,9	:	9,0
Strefa euro	9,9	9,4	8,5	8,0	8,4	8,9	8,8

Źródło: *European Economy* No 2/2004.

Najwyższą wśród krajów poszerzonej UE stopę bezrobocia oraz najniższy wskaźnik zatrudnienia w Polsce można uznać za najpoważniejsze mankamenty strukturalne naszej gospodarki. W porównaniu ze wszystkimi krajami UE-15, wskaźnik zatrudnienia w Polsce jest najniższy. Cechuje go ponadto tendencja spadkowa, podczas gdy w państwach piętnastki obserwuje się jego wzrost. Oznacza to pogłębienie dystansu dzielącego Polskę od celu wyznaczonego w Strategii Lizbońskiej[4] [Program... 2004]. W Polsce występuje też najwyższe (po Słowacji) bezrobocie długookresowe. Pod względem stopy tego bezrobocia różnice między krajami EŚW a strefą euro są jeszcze większe niż w przypadku bezrobocia ogółem. Sugeruje to, że bezrobocie w nowych krajach UE wynika nie tylko z cyklicznego rozwoju gospodarki oraz szoków okresu przejściowego, ale ma swoje podłoże w sztywnych strukturach instytucjonalnych, np. w zbyt mało elastycznym rynku pracy.

Wysokie, aczkolwiek zbliżone do średnich w strefie euro, podatkowe i quasi-podatkowe obciążenia wynagrodzeń (tab. 6) to jeden z najbardziej widocznych objawów nazbyt restrykcyjnego prawa w tej dziedzinie. Przeregulowane gospodarki nowych członków UE mogą mieć problemy z osiągnięciem szybszego wzrostu gospodarczego, czego potwierdzeniem jest doświadczenie gospodarki niemieckiej.

Poza Słowenią, nowe kraje UE są zbliżone do strefy euro, jeśli idzie o stopień elastyczności rynku pracy mierzony indeksem EPL (tab. 6).

Konwergencję realną można mierzyć również wydajnością czynników wytwórczych w relacji do jej poziomu w krajach rozwiniętych. W celu ograniczania dystansu dzielącego nowe kraje członkowskie UE od strefy euro pod względem wysokości dochodu przypadającego na jednego mieszkańca niezbędne są zarówno wzrost wydajności pracy, jak też poprawa efektywności innych czynników produkcji. Obecnie makroekonomiczna wydajność pracy (mierzona PKB według parytetu siły nabywczej w przeliczeniu na jednego zatrudnionego) w nowych krajach UE nieco przekracza połowę jej przeciętnego poziomu w UE-15. W 2001 r. jedynie na Malcie, Cyprze i w Słowenii osiągnięto wydajność pracy wyższą od najniższego jej poziomu w UE (w Portugalii). Pomimo niższej wydajności pracy, jeszcze niższe koszty pracy dają przewagę komparatywną krajom EŚW i mogą sprzyjać wzrostowi zatrudnienia. Przykładowo, miesięczne koszty pracy w przemyśle są tu od 3 do 14 razy niższe, jeśli porówna się je ze średnim poziomem w UE-15 (tab. 8).

---

[4]Wskaźnik zatrudnienia w krajach UE w 2010 r. powinien osiągnąć poziom 70%.

Tabela 8
Miesięczne koszty pracy oraz jednostkowe koszty pracy w przemyśle w nowych krajach członkowskich UE

Kraje	Miesięczne koszty pracy[1] 2000	Jednostkowe koszty pracy[1] 2001	Dynamika zmian jednostkowych kosztów pracy[2], 1995–2001 (%)
	UE-15 = 100		
Czechy	17,7	30	3,9
Estonia	9,3	31	2,5
Litwa	7,2	25	14,1
Łotwa	8,0	33	3,9
Polska	**22,2**	**46**	**2,6**
Słowacja	13,6	22	0,8
Słowenia	34,0	72	1,9
Węgry	20,5	29	–1,2

[1]Liczone jako odsetek średniego poziomu w UE-15, według bieżących kursów walutowych. [2]Średnioroczne tempo zmian w latach 1995–2001.
Źródło: Dane Komisji Europejskiej [2004a].

Jednostkowe koszty pracy (odniesione do produkcji) sięgają od 25% (na Litwie) do 72% (w Słowenii) średniego poziomu w starej UE, ale we wszystkich, poza Słowenią, krajach nie przekraczają jego połowy. Konkurencyjność płacowo-kosztowa Węgier, Słowacji, Czech i Polski wynika głównie z relatywnie wysokiej wydajności pracy, natomiast krajów nadbałtyckich – z niskiego poziomu kosztów pracy.

Według *The Boston Counsulting Group*, wyrównywanie kosztów pracy w Polsce do poziomu UE potrwa kilka dziesięcioleci. Polska może przyciągnąć w ciągu pięciu lat bezpośrednie inwestycje zagraniczne o wartości ponad 30 mld euro i utworzyć ponad 100 tys. miejsc pracy [Maciejko 2004].

Za zjawiskiem realnej konwergencji stoi prosty, z punktu widzenia neoklasycznej ekonomii, mechanizm: w regionach ubogich praca jest tania, natomiast kapitał relatywnie drogi. Jeśli kapitał jest drogi, marginalna korzyść z jego zastosowania – równa cenie – jest wysoka. Oznacza to, że z inwestycji kapitałowej w uboższym regionie osiąga się większy zwrot niż w bogatym, gdzie kapitał jest względnie tani i jest go więcej. Zachęca to do przepływu kapitału z regionów bogatszych do uboższych, a w wyniku tego rośnie tempo wzrostu gospodarczego regionów słabiej rozwiniętych. W UE mechanizm ten jest wzmacniany przez polityki strukturalne, zapewniające dodatkowy dopływ środków finansowych ze wspólnotowych funduszy do mniej rozwiniętych regionów.

Fundusze strukturalne dla nowych krajów UE

Wspieraniu restrukturyzacji i modernizacji gospodarek nowych krajów członkowskich, a przez to zwiększaniu ich spójności ekonomicznej i społecznej i wyrównywaniu szans rozwojowych mają służyć fundusze unijne. Na lata 2004–2006 ze wspólnego budżetu przyznano nowym krajom w sumie ponad 25 mld euro (tab. 9), z czego Polsce przypada 44,7%.

Tabela 9
Środki finansowe w ramach funduszy strukturalnych, Funduszu Spójności oraz łączne transfery z budżetu UE do nowych krajów członkowskich w latach 2004–2006

	Fundusze strukturalne[1]	Fundusz Spójności	Łączne transfery
	mln euro, w cenach z 1999 r.		
Cypr	26,8	10,9	498,9
Czechy	760,2	190,2	2 918,9
Estonia	174,2	62,8	576,3
Litwa	292,7	113,4	879,5
Łotwa	419,3	125,6	1 560,4
Malta	30,2	4,4	300,5
Polska	**3893,5**	**849**	**11 247,2**
Słowacja	535,5	115,9	1 480,1
Słowenia	120,7	38,4	892,9
Węgry	944,9	226	3 095,6
Bez alokacji	19,6		19,6
Nowe kraje	7217,6	1736,6	23 469,9
Administracja			1673
Suma			25 142,9

[1]Poza funduszami w ramach WPR (Europejskim Funduszem Orientacji i Gwarancji Rolnej oraz Finansowym Instrumentem Orientacji Rybołówstwa).
Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Hallet 2004: 20].

Należy jednak pamiętać, że zaoferowane środki zostaną w pełni uruchomione tylko wówczas, gdy ich adresaci będą w stanie je rozdysponować. Wymogi formalnoprawne unijnych transferów z przeznaczeniem na działania strukturalne dotyczą z jednej strony wdrożenia projektów, a z drugiej – obowiązku ich współfinansowania ze środków krajowych. Z reguły pomoc jest refundacją części poniesionych wydatków. Fundusze strukturalne postawione do dyspozycji nowych krajów sięgają 7,2 mld euro, Fundusz Spójności 1,7 mld

euro, a pozostałe fundusze przedakcesyjne odpowiednio 4,2 mld euro[5]. Wsparcie to wydaje się jednak zbyt małe w porównaniu do zidentyfikowanych potrzeb. Według Komisji Europejskiej, tylko na działania dostosowujące sektor ochrony środowiska do wymogów unijnych konieczne są wydatki rzędu 120 mld euro, natomiast na inwestycje w infrastrukturę transportową – odpowiednio ponad 90 mld euro do 2015 r. [Lepape, Louis 2004].

Doświadczenie starych krajów UE objętych Funduszem Spójności pokazuje, że w latach 1993–1999 były one w stanie wykorzystać 55% przyznanych im środków. Szacuje się, że dla nowych krajów wskaźnik absorpcji przyznanej warunkowo[6] pomocy finansowej z budżetu europejskiego w latach 2004–2006, przy którym będą one beneficjentami netto budżetu, wyniesie zaledwie 14%, natomiast w okresie 2006–2013 może wzrosnąć do 34% [Lepape, Lanteri 2004].

Związek między funduszami strukturalnymi a konwergencją krajów UE-15 został określony w badaniach empirycznych obejmujących lata 1995–2002. Ich wyniki sugerują, że dzięki tym funduszom biedniejsze kraje (np. Grecja) zbliżyły się pod względem poziomu rozwoju gospodarczego do krajów bogatszych [Beugelsdijk, Eijffinger 2003].

Podsumowanie

Wejście do strefy euro jest kolejnym, po członkostwie w UE, wyzwaniem dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Trzy spośród dziesięciu nowych krajów członkowskich UE, tj. Estonia, Litwa oraz Słowenia, przystąpiły do Europejskiego Systemu Walutowego 2 (ERM II) tuż po ich przyjęciu do UE (28 czerwca 2004 r.). Kraje te będą mogły stać się członkami UGiW pod koniec 2006 r. bądź na początku 2007 r. Estonia i Litwa spełniły już kryteria konwergencji z Maastricht. Pozostałe kraje Europy Środkowo-Wschodniej (Słowacja, Polska, Węgry i Czechy) mają nadmierne deficyty budżetowe. Czechy i Węgry rozważają przyłączenie się do ERM II dopiero w 2008 r., a do UGiW w 2010 r. Łotwa i Słowacja dążą do przystąpienia do strefy euro w 2008 r. [UNECE 2004].

Według NBP, Polska mogłaby wejść do strefy euro w latach 2008–2009, pod warunkiem zachowania dyscypliny w finansach publicznych.

---

[5]W przypadku funduszów europejskich stosuje się regułę znaną jako „N + 2". Fundusze zaplanowane na dany okres, np. na lata 2000–2006, muszą być wykorzystane najpóźniej w ciągu 2 lat od końca okresu, czyli tu do końca 2008 r. Niewykorzystane fundusze przedakcesyjne zapadają w końcu 2006 r., co oznacza, że jeśli dany kraj nie będzie w stanie ich wykorzystać, to ostatecznie są wycofywane.

[6]Programy obwarowane warunkami takimi, jak np. omówione wcześniej.

Członkostwo w UE daje nowym krajom możliwości zbliżenia się do gospodarek strefy euro, ale ich osiągnięcia makroekonomiczne zależą przede wszystkim od ich polityki wewnętrznej.

Literatura

BARNIER, M. (2004): A new partnership for cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation. Third report on economic and social cohesion, European Commission.

BEUGELSDIJK, M., EIJFFINGER, S. (2003): *The Effectiveness of Structural Policy in the European Union: An Empirical Analysis for the EU-15 during the Period 1995–2001*, CEPR Discussion Paper No. 3879.

BIELECKI, J. (2004): Złoty dłużej w naszych portfelach, *Rzeczpospolita,* 02.10.04, Nr 232.

BOROWSKI, J. (red.) (2004): Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro, Wydaw. NPB.

Economic Policy Committee EPC (2003): Key structural challenges in the acceding countries: the integration of the acceding countries into the Community's economic policy co-ordination processes, Brussels, 29 April.

European Commission, DG for Economic and Financial Affairs (2004a): EMU after 5 years, *European Economy Special Report* N°1/2004.

European Commission, DG for Economic and Financial Affairs (2004b): Economic forecasts. Spring 2004, *European Economy* N°2/2004.

Europejski Bank Centralny (2004): *Biuletyn miesięczny wrzesień 2004,* Frankfurt.

GLIGOROV, V., J. PÖSCHL, S. RICHTER i in. (2004): As East You Go, the More They Grow: Transition Economies in a New Setting, *Research Reports,* No. 308, July 2004, Wiener Institut für Wirtschaftsvergleiche.

HALLET, M. (2004): Fiscal effects of accession in the new Member States, *European Economy Economic Papers No° 203* May 2004, European Commission DG for Economic and Financial Affairs.

KOVÁCS, M.A. (2003): How real if the fear? Investigating the Balassa-Samuelson effect in CEC5 countries in the prospect of EMU enlargement, paper presented at the conference on Monetary Strategies for Accession Countries, Budapest.

LEPAPE, Y., O. LOUIS (2004): PPP and EU funds, what complementarities?, *Revue Elargissement Special PPP,* No 45 – June 2004.

LEPAPE, Y., M. LANTERI (2004): EU funds. What will be the new members' "break even point"?, *Revue Elargissement* No 67 – 21 June, 2004.

MACIEJKO, R. (2004): BCG: koszty pracy w Polsce będą na poziomie UE za kilkadziesiąt lat, http://www.schuman.org.pl/modules.php?name=News&file=article&sid=3186

Program konwergencji przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 30.04.2004 r., Warszawa, kwiecień 2004 r.

UNECE (2004): *Economic Survey of Europe 2004 No. 2,* UNECE Economic Analysis Division, Genewa.

ZAWOJSKA, A. (2000): Unia Europejska. Unia Gospodarcza i Walutowa, Wydaw. SGGW Warszawa.

Euro Zone versus new Member States of the European Union – Economic Divergence or Convergence?

Abstract

Economic and Monetary Union is unique in that it combines centralised conduct of monetary policy by the European Central Bank (ECB) with national sovereignty over fiscal and other economic policies. Its main goals are providing greater macroeconomic stability and improving economic efficiency in the euro area. After implementation of the EU enlargement on 1 May 2004, the ten new EU member states now face the challenge of joining the eurozone.

Central and East European Countries (CEEC) differ significantly with regards to their economic performance. Of the eight countries in Central and Eastern Europe joined the EU, only Estonia and Lithuania currently meet all the Maastricht convergence criteria. EU membership gives the opportunity to catch up, but the actual economic outcomes depend on the quality of domestic policies.

Marcin Idzik
Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Społeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce

Wprowadzenie

Zakres korzystania z usług finansowych przez polskie gospodarstwa domowe nadal zdecydowanie odbiega od poziomu obserwowanego w krajach wysoko rozwiniętych. Z usług bankowych korzysta w Polsce znacznie mniej mieszkańców niż w krajach „starej" Unii Europejskiej, a także w Czechach i na Węgrzech. Według raportu Roland Berger Strategy Consultans [2003], liczba rachunków bieżących w stosunku do liczby mieszkańców kraju wynosi w Polsce 39%, podczas gdy w krajach „starej" UE 90%, w Czechach 64%, na Węgrzech 43%. W Polsce pieniądze w bankach oszczędza 17% mieszkańców, na Węgrzech 19%, w Czechach 53%, natomiast średnia dla „starej" Unii Europejskiej wynosi 75%. Według danych SIBIS [2003], co 4. mieszkaniec Unii Europejskiej korzysta z bankowości elektronicznej, podczas gdy w Polsce co 20. obywatel, w Czechach co 10. a w Danii co 2.

Uzasadnione wydaje się jednak przewidywanie, że w najbliższej przyszłości również w Polsce usługi bankowe wejdą w zakres tzw. minimum usługowego, którym w teorii konsumpcji określa się usługi niezbędne do prawidłowego funkcjonowania gospodarstwa domowego[1] [Daszkowska, Senyszyn 1994]. Wobec dokonujących się procesów nasuwa się wiele pytań o podstawowym znaczeniu dla polskiej bankowości detalicznej. W jakim zakresie Polacy korzystają z usług banków? Jakie są bariery i obawy korzystania z usług banków zakorzenione w mentalności, umiejętnościach, wiedzy, dostępności hamujące rozwój bankowości detalicznej? Kim są osoby niekorzystające z usług banków? Jak dalece zwiększy się zakres korzystania przez ludność z usług bankowych w najbliższych kilku, kilkunastu latach oraz kiedy osiągnie poziom obserwowany w krajach wysoko rozwiniętych?

---

[1]Zestaw usług wchodzących w skład tego minimum nie jest stały i w miarę postępu, wyrażającego się zmianą stylu życia, wzrostem zamożności i poprawą standardu życiowego, usługi zaspokajające potrzeby wyższego rzędu przekształcają się w usługi podstawowe.

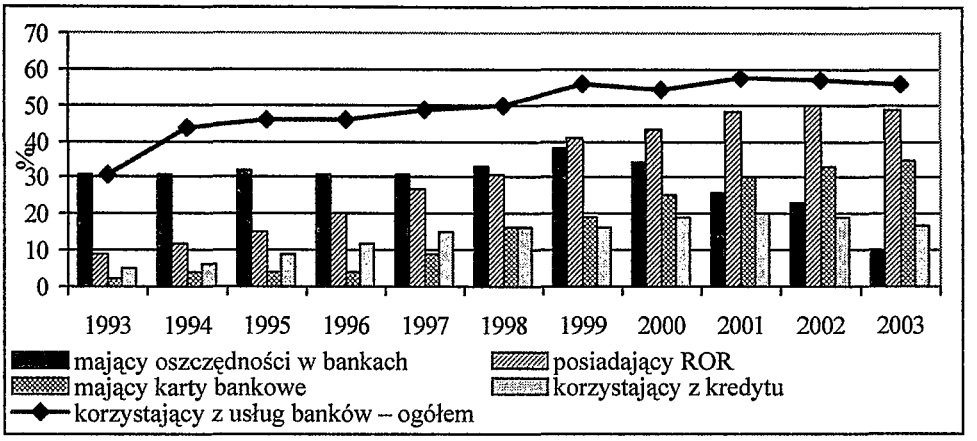
W artykule podjęto próbę pokazania, że punktem wyjścia do odpowiedzi na postawione pytania jest analiza stanu czynników o charakterze psychospołecznym oraz ekonomicznym, jak i kategorii potrzeb ludzkich determinujących korzystanie z usług bankowości detalicznej. Materiał empiryczny stanowiły wyniki cyklicznych badań Audyt Bankowości Detalicznej realizowanych przez IBOR Pentor. Badanie realizowano w cyklu miesięcznym, każdorazowo na 1000--osobowej reprezentatywnej próbie ludności Polski w wieku 15 lat i więcej.

Korzystanie z usług bankowości detalicznej w Polsce

Często jako wskaźnik korzystania z usług banków w danym społeczeństwie przyjmuje się odsetek osób posługujących się rachunkiem oszczędnościowo-rozliczeniowym, podstawowym produktem bankowym, który łączy propozycje banku z zakresu usług depozytowych, kredytowych i obrotu płatniczego, przeznaczonym praktycznie dla każdego gospodarstwa domowego.

Na początku lat 90. korzystanie z usług bankowych deklarował co trzeci Polak w wieku 15 lat i więcej. Spektrum posiadanych produktów bankowych ograniczało się głównie do korzystania z ROR-u lub depozytów bankowych. W 2003 r. klientami banków było niemal 60% dorosłych obywateli kraju (wykres 1). W 2004 r. kontem osobistym dysponowała prawie połowa społeczeństwa. Wzrost liczby posiadaczy ROR-ów wpływał na upowszechnienie korzystania z kart bankowych. W 1993 r. 2% Polaków deklarowało posiadanie kart bankowych, w 2003 r. odsetek ten wzrósł do 35%. W latach 1993–1998 obserwowano względnie stały poziom posiadaczy depozytów w bankach, lecz od 1999 r. z powodów ekonomicznych oraz pojawiających się alternatywnych, a zarazem atrakcyjnych miejsc lokowania oszczędności obserwowany jest systematyczny spadek deklarujących posiadanie depozytów w bankach. Spadek koniunktury gospodarczej w latach 1999–2002 przyczynił się również do obniżenia skłonności do zaciągania kredytów w bankach.

Na pytanie „Co rozumiesz przez korzystanie z usług banków?" najczęściej wymieniane są posiadanie ROR-u (81%), kredytu/pożyczki (72%), lokaty (50%), książeczki oszczędnościowej (44%), kart płatniczych (40%), regulowanie należności (30%), wymiana walut (33%) oraz rachunek inwestycyjny (15%). Należy dodać, iż brak jest statystycznie istotnych różnic w odpowiedziach w grupie osób korzystających z banków, jak i niekorzystających z ich usług. Zarówno jedni, jak i drudzy kojarzą podobną liczbę produktów utożsamianych z usługami bankowymi.



Wykres 1
Udział osób korzystających z usług banków w polskim społeczeństwie w latach 1993–2003
Źródło: Audyt Bankowości Detalicznej 2000–2003. Pentor.

Charakterystyka osób niekorzystających z usług banków

Niekorzystający z usług bankowych to głównie:
- osoby nieaktywne zawodowo (bezrobotni 66%, renciści, emeryci 56%),
- członkowie gospodarstw domowych, których dochody nie przekraczają 1000 zł. Z usług banków nie korzysta 67% gospodarstw domowych o dochodach miesięcznych do 300 zł, 70% o dochodach 301–500 zł, 69% o dochodach 501–700 zł oraz 58% o dochodach z przedziału 701–1000 zł.

Niekorzystający z banków są także wyraźnie nadreprezentowani wśród:
- osób stanu wolnego (kawalerowie, panny 62%, wdowiec(a), rozwiedziony(a) 60%),
- osób w najmłodszej kategorii wiekowej (16–24 lata). Z usług banków nie korzysta 82% osób w wieku do 15–18 lat, 54% w wieku 19–24 lata oraz 61% w grupie wiekowej 60 lat i więcej,
- osób z wykształceniem niepełnym podstawowym lub podstawowym (65%), zasadniczym zawodowym lub niepełnym średnim (65%),
- uczniów i studentów (74%),
- rolników indywidualnych (47%), robotników wykwalifikowanych (56%) oraz robotników niewykwalifikowanych (65%),
- mieszkańców wsi (52%).

Pod względem psychograficznym niekorzystający to przede wszystkim jednostki:
- pasywne życiowo i defensywne wobec świata zewnętrznego o niskim poziomie satysfakcji życiowej (45%),
- hołdujące tradycyjnym, konserwatywnym wartościom i wzorcom zachowań, charakteryzujące się niskim poziomem konsumpcji (56%),
- bierne kulturalnie.

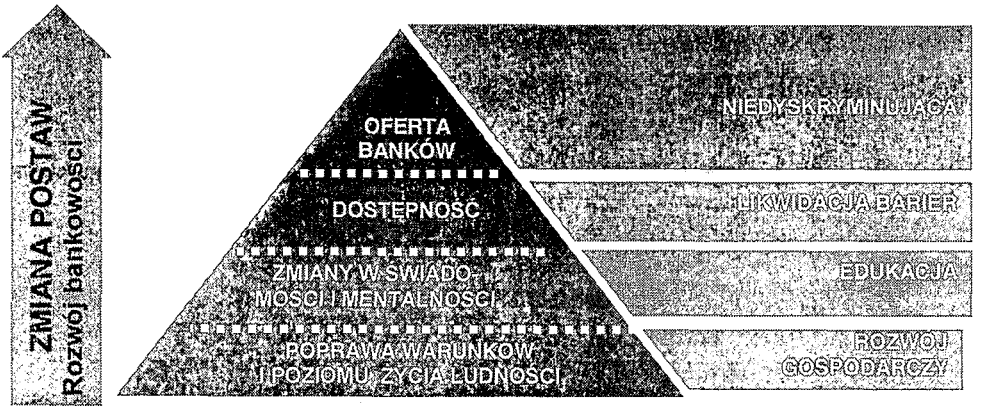
Czynniki warunkujące rozwój bankowości detalicznej

W tym miejscu należy odwołać się do wyników badań nad kategorią potrzeb ludzkich oraz związanych z nimi prawidłowości [Kłopocka 2004]:
1. Nie ma aktywności ludzkiej, której źródłem nie byłaby potrzeba. Jednak aby potrzeba mogła inspirować do działania, konieczne jest jej przejście przez filtr świadomości człowieka. Kolejnymi warunkami są: znajomość przedmiotu, który może daną potrzebę zaspokoić oraz przeświadczenie, że jej zaspokojenie jest choćby w znikomym stopniu prawdopodobne.
2. Świadomość potrzeb, środków i sposobów ich zaspokajania, zdeterminowane przez społeczne i materialne warunki życia.
3. Ludzie kształtują swoje potrzeby i aspiracje w wyniku kontaktów z otoczeniem.

Wejście gospodarstwa domowego w relację z instytucją bankową jest zatem uwarunkowane zaistnieniem w świadomości członków gospodarstwa określonej potrzeby, posiadaniem wiedzy o oferowaniu przez bank adekwatnej usługi oraz przeświadczeniem, że skorzystanie z oferty bankowej odpowiadającej na daną potrzebę jest możliwe.

Jednocześnie podnosi się poziom oczekiwań klienteli co do jakości usług świadczonych przez banki. Rozwój potrzeb ludności w gospodarce rynkowej wywołuje reakcją banków, poszerzanie i udoskonalanie detalicznej oferty bankowej, z założeniem jej maksymalnego dostosowania do potrzeb i preferencji odbiorców.

Ponadto, wzrost stopnia korzystania z usług bankowych stanowi asumpt dla banków do poprawy dostępności usług (zwiększanie liczby oddziałów, stosowanie nowych kanałów dystrybucji). Dla klientów oznacza to istotne udogodnienia w kontaktach z bankiem i podnosi atrakcyjność oferty [Kłopocka 2004]. Aby jednak ten mechanizm mógł zadziałać, potrzebne jest usunięcie pewnych barier związanych z poziomem i warunkami życia, świadomością, wiedzą oraz skłonnością do korzystania z usług banków. Niezbędne też jest przełamanie bariery dostępności oraz atrakcyjna, a w szczególności niedyskryminująca oferta banków (schemat 1).



Schemat 1
Czynniki warunkujące zmianę postaw Polaków wobec banków oraz rozwój bankowości detalicznej w Polsce
Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.

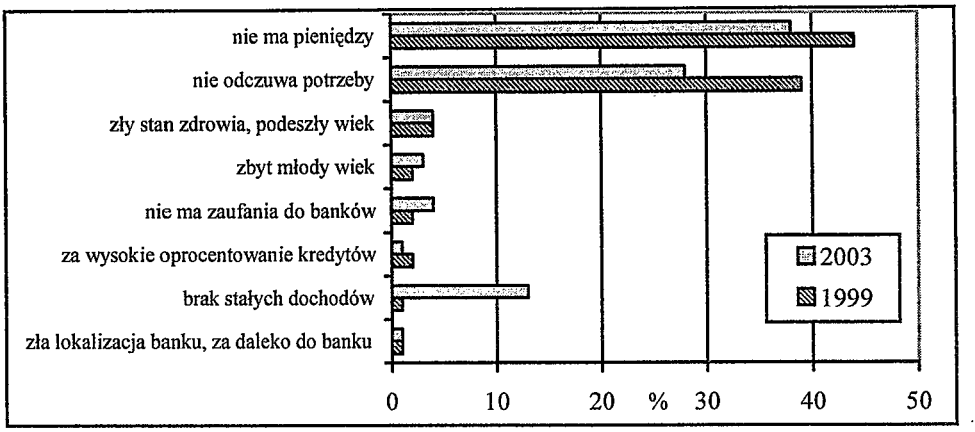
Powody niekorzystania z usług banków

Omawiając powody niekorzystania z obsług banków przez klientów indywidualnych, można użyć sformułowania, iż jest wielu niekorzystających z niezbyt wielu powodów [Śmiłowski 2004]. Są to powody leżące zarówno po stronie banków, jak i tkwiące w ludziach. Ogólnie można je pogrupować jako bariery w świadomości i mentalności społeczeństwa, bariery wynikające z poziomu i warunków życia oraz bariery dostępu wynikające z warunków, jakie stawiają banki.

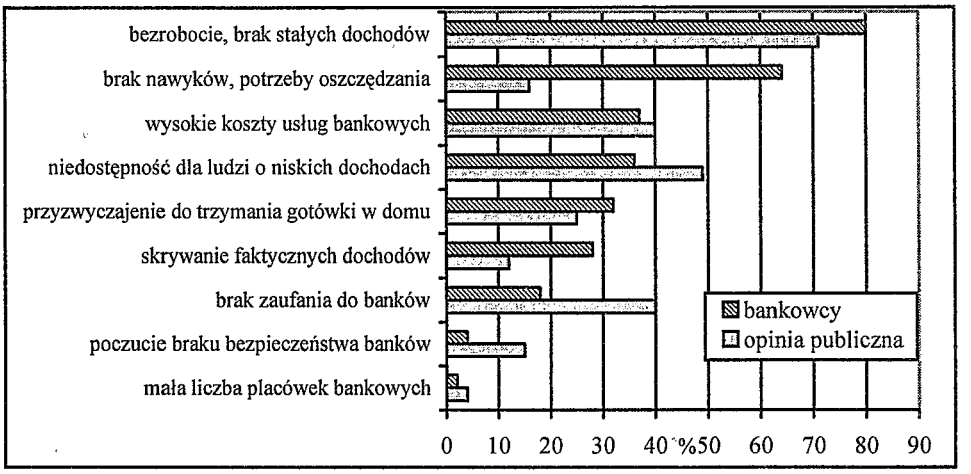
W opinii społeczeństwa niezmiennie od 1999 r. wśród głównych powodów niekorzystania z usług banków wskazywane są brak środków finansowych oraz brak potrzeby korzystania z takich usług. Jednak od 1999 r. obserwowany jest znaczący spadek opinii wskazujących na brak potrzeby, silnie wzrasta natomiast ograniczenie związane z brakiem stałych dochodów (wykres 2).

Powody niższej skłonności Polaków do współpracy z bankami w porównaniu do mieszkańców Europy Zachodniej to bezrobocie, brak stałych dochodów, niedostępność banków dla ludzi o niskich dochodach oraz wysokie koszty usług bankowych i brak zaufania do banków (wykres 3). Dodać należy, że w przeliczeniu na jednego mieszkańca aktywa finansowe przeciętnego Polaka w 2002 r. były prawie 10-krotnie niższe od aktywów statystycznego Hiszpana, 17-krotnie niższe niż Niemca oraz 33-krotnie niższe niż Brytyjczyka.

Zdaniem bankowców, niższa skłonność Polaków do współpracy z bankami w porównaniu do zachodnich sąsiadów wynika z bezrobocia, braku stałych



Wykres 2
Główne powody nie korzystania z usług banków według opinii Polaków w latach 1999 oraz 2003
Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.

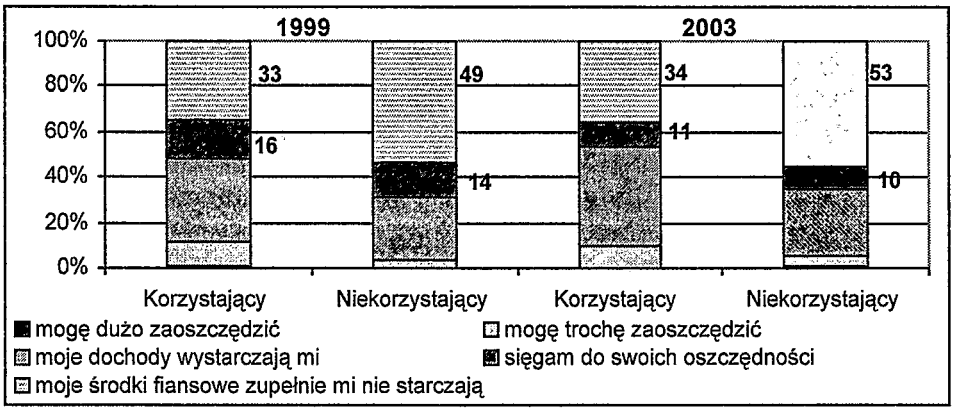


Wykres 3
Powody niższej skłonności Polaków do współpracy z bankami niż mieszkańców Europy Zachodniej w ocenie bankowców i opinii publicznej 2003 r.
Źródło: Audyt Bankowości Detalicznej 2003, Monitor Bankowy 10/2003. Pentor.

dochodów, a w drugiej kolejności z braku nawyków, potrzeby oszczędzania, wysokich kosztów związanych z korzystaniem z banków i niedostępnością tych instytucji dla ludzi o niskich dochodach.

Materialne warunki życia i samoocena sytuacji finansowej są jednym z głównych czynników tkwiących u podstaw rozwoju rynku bankowości detalicznej. Potwierdzeniem tej tezy jest fakt, że „aby być klientem banku, trzeba

mieć z czym do banku pójść". Dla około połowy populacji niekorzystających z banków środki finansowe, które posiadają zupełnie im nie wystarczają. W przypadku osób korzystających z usług banków co trzecia osoba tak samo postrzega sytuację finansową swojego gospodarstwa domowego (wykres 4).



Wykres 4
Ocena sytuacji materialnej gospodarstwa domowego a korzystanie z usług banków w 1999 i 2003 r.
Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.

Uzupełnieniem powyższego zestawienia jest odsetek dorosłej populacji Polaków, która z miesięcznych dochodów nie może nic zaoszczędzić. Według deklaracji, w 2003 r. prawie połowa badanych niekorzystających z usług banków nie była w stanie odłożyć jakichkolwiek oszczędności, wśród korzystających z usług banków odsetek ten wyniósł 23%. Przy pewnych staraniach, nie obniżając swojego poziomu życia, a jedynie rezygnując z pewnych luksusów czy przyjemności, 35% niekorzystających z banków nie jest w stanie oszczędzać, taka sama sytuacja ma miejsce w odniesieniu do 16% korzystających z banków. Bardzo ograniczając wydatki, mocno zaciskając pasa i obniżając poziom życia do niezbędnego minimum, co trzecia osoba niekorzystająca z banków nie jest w stanie oszczędzać, podobnie jak 13% „ubankowionej" części społeczeństwa. W żadnym wypadu nie jest w stanie miesięcznie zaoszczędzić jakiejkolwiek kwoty 20% niekorzystających z banków oraz 7% korzystających z nich. Wyniki badań koniunktury konsumenckiej [GUS 2003] wskazują, że tylko co dziesiąty Polak przypuszcza, że w 2005 r. będzie w stanie zaoszczędzić jakiekolwiek środki finansowe. Również obserwowane kierunki zmian w tendencjach w ostatniej dekadzie wskazują na wzrost zasięgu ubóstwa w Polsce. Według GUS, w 1993 r. 12% Polaków żyło poniżej granicy 50% średnich miesięcznych wydatków gospodarstw domowych, a w 2002 r. odsetek ten wyniósł 18,4%.

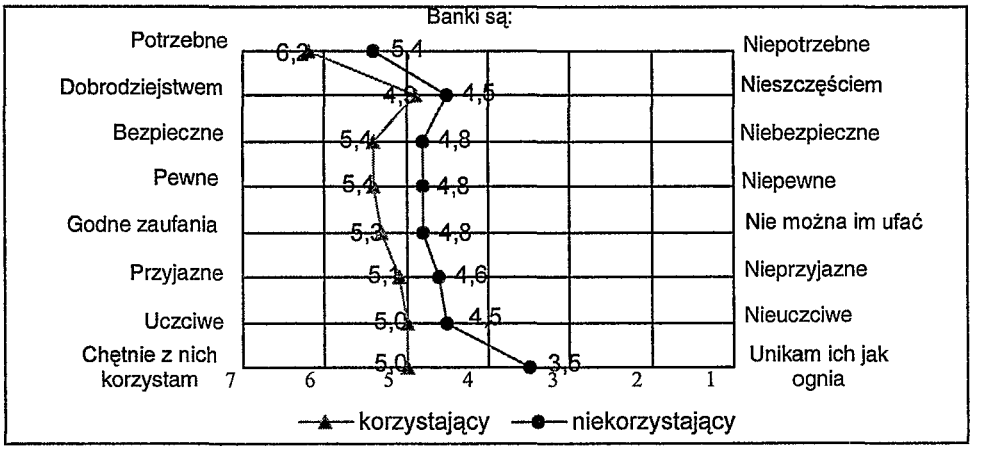
U podstaw korzystania z banków leży przekonanie o istnieniu takiej potrzeby, wyrażającej się w skłonności do oszczędzania czy też korzystania z kredytów (tab. 1). Ogólnie w 2003 r. 53% Polaków było zwolennikami zapożyczania się w bankach, dla 39% było to obojętne, a 7% to przeciwnicy korzystania z kredytów bankowych. Oszczędzanie nie ma sensu zdaniem 12% Polaków, należy oszczędzać, ale gdy nie jest to związane z wyrzeczeniami, zdaniem 49% badanych, natomiast w opinii 38% Polaków zawsze należy oszczędzać. Zdecydowani zwolennicy korzystania z kredytów i lokat to 25% społeczeństwa, kolejne 11% to ci, którzy są zdecydowanymi zwolennikami oszczędzania, ale zaciąganie kredytów jest im obojętne. Jedna czwarta badanych nie ma nic przeciwko zadłużaniu się, ale oszczędza tylko wtedy, gdy nie jest to związane z wyrzeczeniami. Jedna na sto osób twierdzi, że oszczędzanie nie ma sensu i jest przeciwna zaciąganiu kredytów.

Tabela 2
Skłonność Polaków do oszczędzania oraz korzystania z kredytów w 2003 r.

Z którym ze stwierdzeń na temat oszczędzania zgadza się Pan(i) najbardziej?	Czy jest Pan(i) za tym, przeciw, czy też jest Panu(i) zupełnie obojętne, że ludzie pożyczają pieniądze w bankach i innych instytucjach finansowych, aby kupić dom, samochód czy inne przedmioty trwałego użytku?		
	Jestem za	Obojętne	Jestem przeciw
Zawsze należy oszczędzać	25%	11%	2%
Należy oszczędzać, ale bez wyrzeczeń	25%	20%	4%
Oszczędzanie nie ma sensu	3%	8%	1%

Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.

Czynnikiem determinującym rozwój bankowości detalicznej w Polsce są również wyobrażenia, przekonania, opinie i wiedza o bankach. Zdaniem opinii publicznej, banki to instytucje potrzebne, bezpieczne, pewne, godne zaufania (wykres 5). W mniejszym stopniu są dobrodziejstwem dla ludzi, ale raczej chętnie z ich usług korzystamy.

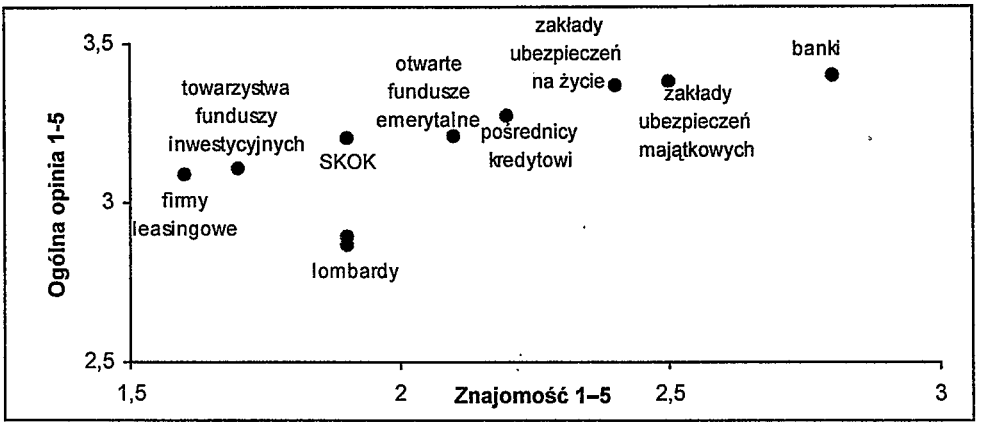


Wykres 5
Opinie o bankach wśród korzystających oraz osób niebędących klientami banków w 2003 r.
Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.

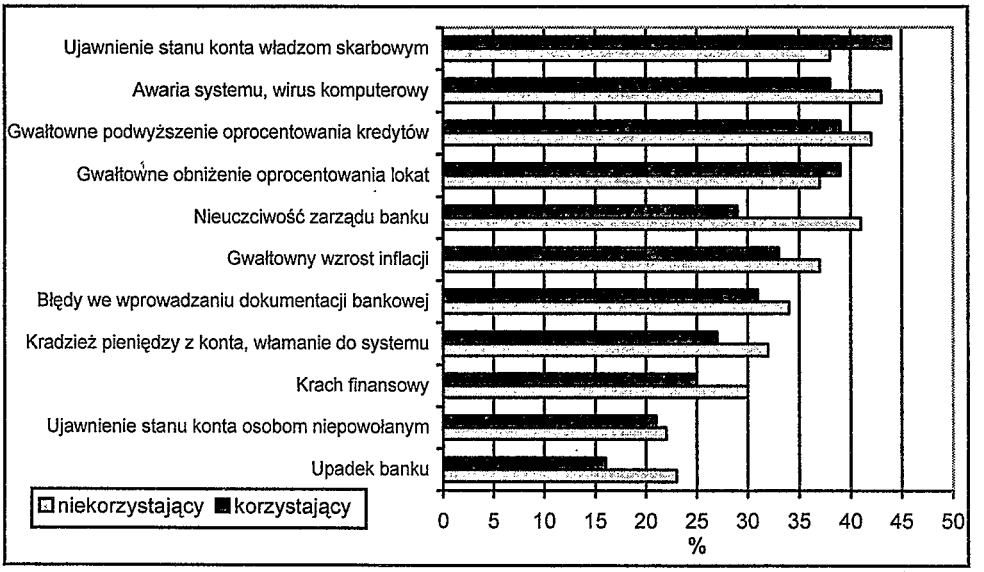
Oceniając banki na skali od 1 do 7, gdzie 7 oznacza ocenę pozytywną, a 1 negatywną, wartości ocen są niższe w przypadku osób niekorzystających z usług banków. Może to być związane z brakiem wiedzy i wyobrażeniami dalekimi od oceny stanu faktycznego. Fakt korzystania bądź nie z usług banków wpływa również na ogólną opinię o bankach funkcjonujących w Polsce. W grupie osób korzystających z usług banków w latach 2000–2003 korzystną oraz bardzo korzystną opinię o bankach deklarowało 74%, wśród niekorzystających takiego zdania było 50% badanych.

Na ogólną ocenę banków oraz innych instytucji finansowych funkcjonujących w Polsce wpływa znajomość tych instytucji. Analiza wyników badań ujawnia, że wraz ze wzrostem poziomu znajomości danej instytucji poprawia się ogólna opinia o niej (wykres 6). Uwagę zwraca to, że banki są najlepiej znanymi oraz jednocześnie najlepiej ocenianymi instytucjami finansowymi działającymi w Polsce.

Wejście w interakcję z bankiem jest związane z potencjalnymi źródłami lęków i obaw związanych z korzystaniem z banków (wykres 7). Najczęściej wymienianym zagrożeniem związanym z korzystaniem z banków w grupie ich klientów jest ujawnienie stanu konta władzom skarbowym, w dalszej kolejności gwałtowne podwyższenie oprocentowania kredytów lub obniżenie oprocentowania lokat. Osoby niekorzystające z usług banków źródeł zagrożeń upatrują głównie w awarii systemu komputerowego, gwałtownym podwyższeniu oprocentowania kredytów oraz nieuczciwości zarządu banku.



Wykres 6
Znajomość i ogólna ocena wybranych instytucji finansowych w 2003 r.
Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.



Wykres 7
Potencjalne źródła lęków i obaw związanych w korzystaniem z banków wśród korzystających oraz osób niebędących klientami banków w 2003 r.
Źródło: Polacy wobec polskiego sektora bankowego 2004.

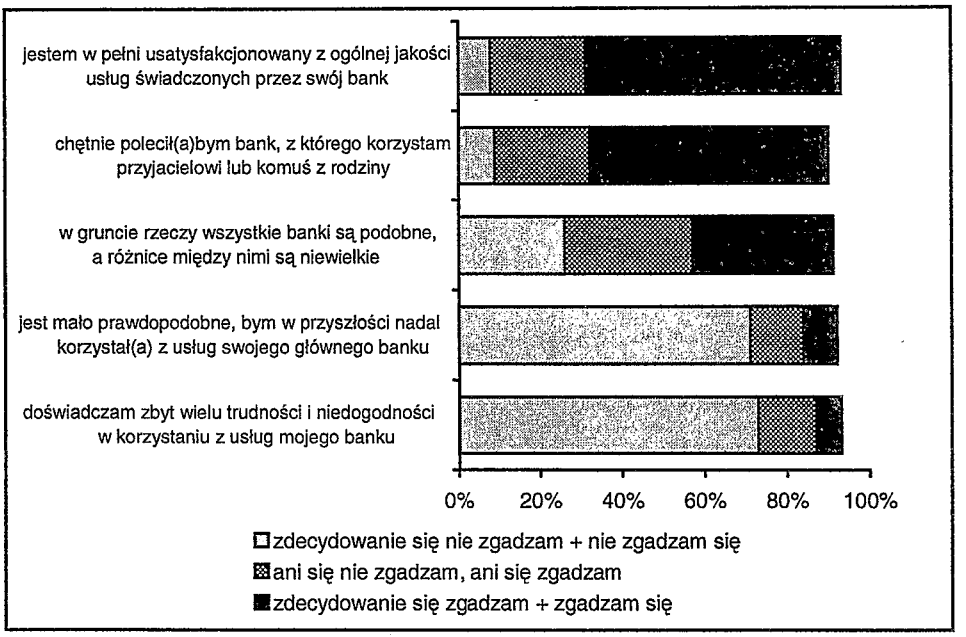
Czynnikiem w znacznej mierze kształtującym rozwój rynku bankowości detalicznej jest oferta banków oraz satysfakcja klientów banków z jakości usług. Oferta oraz jakość obsługi odgrywają zasadniczą rolę z uwagi na mechanizm naśladownictwa, szczególnie gdy jednym z głównych źródeł informacji

o bankach oraz ich ofercie są opinie znajomych. Do grona użytkowników dołączają zwolennicy konserwatywnych wzorców konsumpcji, zmieniając je pod silnym naciskiem przykładów z otoczenia. Również osoby już korzystające z usług banków w większym stopniu są skłonne do rozszerzenia spektrum usług, z których korzystają.

Banki działające w Polsce cieszą się stosukowo dobrą opinią, u podstaw której leży zaufanie do nich i zadowolenie z oferowanych usług. Klient banku żyje w poczuciu satysfakcji z dobrze zrobionego interesu z bankiem. Tego zdania jest 72% posiadaczy rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, twierdząc, iż wartość tego, co otrzymuje od banku jest odpowiednia, wyższa lub dużo wyższa w stosunku do ponoszonych opłat. Poczucie dobrze zrobionego interesu potwierdza również wysoki odsetek klientów banków bardzo zadowolonych (33%) oraz raczej zadowolonych (61%).

W opiniach posiadaczy rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych dominowało przeświadczenie pełnej satysfakcji z jakości usług świadczonych przez bank. Ponad połowa tych osób chętnie poleciłaby bank przyjaciołom lub członkom rodziny (wykres 8). Analogicznie, posiadacze ROR-ów w większości nie zgadzali się z opinią, że doświadczają zbyt wielu trudności i niedogodności w korzystaniu z usług swojego głównego banku. Nie zgadzali się również ze stwierdzeniem, że jest mało prawdopodobne, by w przyszłości korzystali z usług dotychczasowego banku. Należy zaznaczyć, że 40% posiadaczy ROR-ów korzysta z usług danego banku głównie z przyzwyczajenia, niewiele mniej twierdziło, że wszystkie banki w gruncie rzeczy są podobne, a różnice między nimi są niewielkie.

W świetle stosunkowo wysokiego poziomu zadowolenia z usług świadczonych przez banki warto wskazać główne obszary determinujące ten stan. Posiadacze ROR-ów wystawiali bankom szczególnie pozytywne noty (średnia 3,4 na skali 1 – bardzo niezadowolony, 4 – bardzo zadowolony) za uprzejmość i pomoc pracowników w placówkach banków. Niemalże równie pozytywnie wypowiadali się na temat dostępu do informacji o stanie konta i historii rachunku (średnia ocena 3,3). Kolejny aspekt kontaktów klienta z bankiem wpływający na jego korzystną opinię o jakości oferowanych usług to szybkość/sprawność załatwiania spraw w placówkach banków. Na równorzędnej pozycji ze względu na poziom zadowolenia w ramach prowadzonego rachunku znalazły się formalności i wymagania przy zakładaniu i korzystaniu z rachunku, obsługa rachunku przez Internet, WAP czy też telefon. W najmniejszym stopniu posiadacze ROR-ów zadowoleni byli z opłat pobieranych przez bank, oprocentowania kredytu, i oprocentowania pieniędzy na rachunku. Niezadowolenie z oprocentowania pieniędzy na rachunku nie powinno jednak zaskakiwać, gdyż w dalszym ciągu istnieje przeświadczenie, że ROR to również produkt oszczędnościowy.



Wykres 8
Opinie posiadaczy ROR-ów o jakości usług świadczonych przez banki w 2003 r.
Źródło: Audyt Bankowości Detalicznej 2003. Pentor.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza skłania do stwierdzenia, że w przypadku około połowy osób niekorzystających z usług banków jest możliwe przełamanie głównych przeszkód rozwoju rynku bankowości detalicznej. Konieczne jest jednak postawienie na edukację i kreowanie potrzeb korzystania z usług instytucji finansowych. W odniesieniu do pozostałej grupy niekorzystających z usług banków przełamanie barier dostępności będzie stosunkowo trudne i niewykluczone, że osoby te będą objęte zjawiskiem ekskluzji finansowej głównie z braku dochodów.

Dostęp do usług finansowych nie powinien być traktowany jako przywilej zarezerwowany dla gospodarstw domowych z wyższych i średnich grup dochodowych. Obsługa finansowa nawet najsłabiej uposażonych gospodarstw domowych może być działalnością rentowną, przynoszącą korzyści podmiotom operującym zarówno po stronie popytu, jak i podaży. Inspiracją do jej powstania była konieczność poszukiwania efektywnej metody zapewnienia dostępu do usług finansowych najuboższej części społeczeństwa, a przez to stworzenia dla

niej nowych możliwości zaspokajania potrzeb konsumpcyjnych oraz aktywności zawodowej i wytwórczej. W zasadzie jest to jedyny sposób świadczenia usług bankowych dla najuboższych gospodarstw domowych na skalę masową, adekwatną do popytu. Z doświadczeń krajów rozwijających się wynika ogólny wniosek, że margines gospodarstw domowych, których pominięcie przez system bankowy należy uznać za uzasadnione, jest niezwykle wąski[2].

Literatura

Audyt Bankowości Detalicznej 2003. Pentor, Warszawa.

DASZKOWSKA M., SENYSZYN J., 1994: Elementy teorii konsumpcji. Uniwersytet Gdański, Gdańsk.

KŁOPOCKA A., 2004: Psychospołeczne uwarunkowania rozwoju bankowości detalicznej w Polsce. Bank i Kredyt 05.2004, Warszawa.

Koniunktura konsumencka 12.2003. GUS, Warszawa.

Roland Berger Strategy Consultans 2003. W: Rzeczpospolita 30.09.2003.

RYTELEWSKA G., 2002: Mikrofinanse – wyzwanie wobec bankowości detalicznej. Maszynopis wystąpienia 10.2002. Katowice.

SIBIS 2003.

ŚMIŁOWSKI E., 2004: Polacy wobec polskiego sektora bankowego. Maszynopis wystąpienia. Związek Banków Polskich 29.06.2004.

Monitor Bankowy 10.2003. Pentor, Warszawa.

[2]W Polsce rozwój mikrofinansowania podąża kilkoma drogami. Pierwsza, oddolna, to ruch spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych (SKOK). Tempo jego rozwoju jest imponujące. Działalność SKOK-ów ogranicza się tylko do grona ich członków, na ogół związanych z konkretnym zakładem pracy czy parafią. Drugi segment tworzą programy publiczne, wspierane z budżetu. Są to m.in. pożyczki z Funduszu Pracy, pożyczki w ramach programu „Promocja zatrudnienia" czy aktywizacji wsi. Dysponują nimi na ogół rządowe agencje. Trzeci segment to instytucje odwołujące się do światowych standardów mikrofinansowania, czyli wpisujące się w globalny ruch wspierania mikrofinansowania, wymieniający doświadczenia z różnych krajów, wspierany przez fundacje i takie instytucje, jak Bank Światowy. W Polsce są to: Fundusz Mikro, Inicjatywa Mikro, Fundacja Rozwoju Polskiego Rolnictwa oraz Fundacja Wspomagania Wsi.

Social Conditions of the Retail Banking Development in Poland

Abstract

The paper presents the scale of retail bank usage in Poland as well as factors determining the development of retail banking usage and reasons for non using banking services. The knowledge about financial institutions, sources of fears and opinions about the satisfaction from services offered by banks to individuals were also assessed. The necessity of financial exclusion reduction and taking into consideration poor people were also pointed.

Barbara Wyrzykowska
Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Rodzaje powiązań integracyjnych w agrobiznesie

Wstęp

Idea wspólnego działania odgrywa we współczesnym świecie coraz ważniejszą rolę. W tym celu łączą się i integrują całe kontynenty, aby osiągnąć korzyści ze wspólnego handlu, a ostatnio także ze wspólnego gospodarowania. Wreszcie łączą się i integrują ze sobą firmy, aby w wyniku wspólnej działalności – często wykraczającej poza granice własnego kraju – zapewnić sobie korzyści większe od tych, które można by osiągnąć w pojedynkę [Małysz 2000]. Na procesy integracyjne rolnictwa z przetwórstwem w skali branż w danym kraju lub regionie wpływają procesy więziotwórcze w skali międzynarodowej [Piwowar 1998].

W Encyklopedii biznesu[1] zdefiniowano integrację ekonomiczną jako proces scalania gospodarek, wynikający z dążenia podmiotów je tworzących do poprawy efektywności działania. Proces ten przejawia się w rozbudowie trwałych krajowych oraz międzynarodowych powiązań ekonomicznych, zarówno na szczeblu przedsiębiorstw, branż i regionów, jak też całych gospodarek narodowych.

Wyróżniamy dwie zasadnicze formy integracji[2]: pionową (wertykalną) i poziomą (horyzontalną); niekiedy mówi się o integracji diagonalnej, czyli na krzyż. Inny podział to integracja pełna i pośrednia. Integracja gospodarcza pełna ma miejsce wówczas, gdy występuje łączenie (fuzja) dwóch lub kilku przedsiębiorstw realizujących określony rodzaj lub kolejne etapy działalności gospodarczej i prowadzi do wytworzenia jednego dużego podmiotu rynkowego. Integracja gospodarcza pośrednia rozwijana jest przez powiązania umowne, w ramach których poszczególni partnerzy zachowują swoją samodzielność formalno-prawną i w ograniczonym zakresie ekonomiczną.

---

[1]Encyklopedia biznesu, Fundacja Innowacyjna. Warszawa 1995, s. 226.

[2]***Integracja*** jest pojęciem ekonomicznym, oznaczającym procesy gospodarcze polegające na łączeniu działalności różnych podmiotów ekonomicznych. Połączenie działań polega na podporządkowaniu pod jednym zarządem całości lub części decyzji ekonomicznych, rozproszonych dotychczas pomiędzy różne podmioty gospodarcze. Praktycznie integracja następuje wtedy, gdy wszyscy jej uczestnicy korzystają z tej współzależności i odnoszą ekonomiczne korzyści.

Integracja a kooperacja

Pojęcie integracji jest stosowane do zaawansowanych więzi instytucjonalnych i rzeczowych, natomiast ich początkowe stadia są traktowane jako współpraca i kooperacja. Istnienie różnych wariantów integracji zazębia się z pojęciem kooperacji. W szczególności dotyczy to różnych stopni kooperacji i integracji oraz wzajemnego ich powiązania. Określenia te mogą przybierać znaczenie identyczne lub zbliżone, a nawet przeciwstawne. Między kooperacją a integracją zachodzą jednak istotne różnice. Kooperacja oznacza przede wszystkim szeroko rozumianą współpracę, a jej zasięg obejmuje głównie kategorie ilościowe, natomiast integracja oznacza zmianę jakościowej formy gospodarowania [Zalewski 1989].

Integracja różni się zasadniczo od kooperacji, gdyż jest procesem organizacyjno-gospodarczym prowadzącym do scalania podmiotów z kierownictwem zarządzania. Kooperacja natomiast jednoczy samodzielne podmioty gospodarcze, z których każdy reprezentuje własne interesy. ***Główna różnica między kooperacją a integracją polega na samodzielności gospodarujących partnerów.*** Integracja pozioma polega na stopniowym łączeniu współzależnych jednostek gospodarczych i zacieśnianiu więzi między nimi, pionowa zaś jest to łączenie samodzielnych podmiotów [Zalewski 1989].

Głównymi zadaniami integracji przemysłu spożywczego, rolnictwa i obrotu są przede wszystkim [Laskowska, Pieniążek, Zdyb 1987]:

a) zwiększenie efektywności produkcji i sprzedaży, m.in. przez dostosowanie podaży (ilości, jakości i miejsca) do wymagań odbiorców,
b) zmniejszenie ryzyka przez gwarancję:
   - dostaw czynników produkcji brakujących uczestnikom zintegrowanego procesu wytwarzania żywności,
   - zbytu surowców oraz finalnych produktów żywnościowych,
c) poprawa pozycji rynkowej poszczególnych uczestników.

Rys historyczny procesu integracji

W procesie integracji przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym w Polsce można wyróżnić dwa etapy. W pierwszym, który miał miejsce na początku lat 90., nastąpił prawie całkowity rozpad dotychczasowych struktur funkcjonalnych w tym przemyśle oraz jego otoczeniu rynkowym. Był to okres rozproszenia zarówno wśród dostawców surowców, jak i odbiorców wyrobów przemysłu spożywczego.

Tendencje te zmieniły swój kierunek w połowie lat 90. i ten okres można uznać za początek integracji przemysłu spożywczego z jego otoczeniem rynkowym (początek procesu integracji łańcucha żywnościowego). Świadczyć mogą o tym zmiany w podejściu przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do problematyki jakości. Dostrzegły one bowiem konieczność zapewnienia wysokiej jakości surowców do produkcji, dostarczanych w optymalnych ilościach, we właściwym czasie i po optymalnych cenach. Dlatego też wprowadziły wiele zmian w funkcjonowaniu zakładowych służb surowcowych. Na rynku pojawiły się nowe, dotychczas nieistniejące kanały zaopatrzenia surowcowego, takie jak: giełdy towarowe, wielkoobszarowe i towarowe prywatne gospodarstwa rolne, grupy producenckie i marketingowe, rynki hurtowe, wystawy, targi oraz Agencja Rynku Rolnego, a zniknęły inne (np. państwowe gospodarstwa rolne, centrale handlu zagranicznego) [Morkis, Chechelski 2000].

Zmniejszyła się liczba kanałów dystrybucji żywności, a także stale zmienia się ich udział w rynku. Zmniejszyły się udziały takich odbiorców, jak przedsiębiorstwa przemysłowe, handel detaliczny, giełdy towarowe, sklepy i hurtownie własne. Nastąpiło także ograniczenie udziału w rynku surowców indywidualnych rolników, zwłaszcza dysponujących małą wielkością produkcji. Dość powszechna była niska jakość surowców oferowanych przez tych uczestników rynku. Nastąpiło odejście przedsiębiorstw przemysłu spożywczego od kontraktacji u tych producentów. Zwiększył się natomiast udział hurtowni hiper- i supermarketów, sieci handlu detalicznego oraz grupy „innych odbiorców". Zmieniła się również i rola kanałów dystrybucji, gdyż oprócz fizycznego przemieszczania wyrobów stały się one także dostarczycielami informacji o potrzebach rynkowych.

Procesy integracyjne mogą mieć charakter defensywny (obrona własnych interesów poszczególnych uczestników procesu wytwarzania żywności i obrotu nią) lub ofensywny (dążenie do rozwoju i umocnienia pozycji uczestników przez pionowe grupowanie ich działalności) [Laskowska, Pieniążek, Zdyb 1987].

Największe możliwości rozwoju obydwu form integracji istnieją w agrobiznesie. Agrobiznes jest częścią gospodarki narodowej i obejmuje wszystkie ogniwa potrzebne do wytwarzania żywności, a następnie dostarczenia jej konsumentowi. Szczególnie duże możliwości rozwoju procesów integracyjnych w agrobiznesie wynikają z faktu, że między wytworzeniem surowca żywnościowego a dostarczeniem żywności konsumentowi jest wiele faz produkcji i dystrybucji, gdzie dzięki integracji pionowej można racjonalizować koszty. Wynika to także z rozdrobnienia struktury obszarowej – małe gospodarstwa rolne mogą oferować nieduże partie surowców żywnościowych, dzięki zaś integracji poziomej mogą uzyskać podobną siłę przetargową jak sieć sklepów detalicznych [Małysz 1996].

Integracja pionowa

Integracja pionowa to łączenie się podmiotów gospodarczych z różnych faz procesu produkcji i dystrybucji [Małysz 1996]. W tym przypadku łączeniu podlegają podmioty gospodarcze związane z produkcją żywności, lecz o różnym profilu i zakresie działalności.

Ponadto, można wyróżnić integrację skierowaną w przód oraz wstecz. Integracja oddolna (skierowana w przód) polega na przejmowaniu roli integrującego przez związki poziome rolników, najczęściej ich spółdzielnie lub spółki kapitałowe. Forma ta umacnia pozycję rolników w układzie zintegrowanym. Integracja odgórna (skierowana wstecz) polega na przejmowaniu roli przez jednostkę pozarolniczą: zakład przemysłu spożywczego lub firmę handlową. W tej formie ochronę interesów rolników może zapewniać państwo [Strużek 1996].

Do roli integratora predysponowane są, według Barkera [1989], firmy przemysłu spożywczego. Usytuowane są bowiem niejako pośrodku między producentami surowców a finalnymi konsumentami żywności. Mogą prowadzić marketing, wyznaczać parametry jakościowe surowców i technologie ich wytwarzania oraz korzystne dla obu stron warunki transakcji handlowych.

Od strony rolnictwa dobrowolne wchodzenie w związki integracyjne może być konsekwencją świadomego wyboru rolników. W gospodarce rynkowej funkcjonują bowiem równolegle różne systemy zbytu płodów rolnych i zaopatrzenia rolnictwa w środki produkcji. Sprzedając produkty rolne, ich wytwórcy mogą korzystać z pośrednictwa agentów, dealerów, hurtowników, jak też zbywać produkty na giełdach i aukcjach.

Rolnik, który stara się racjonalnie gospodarować, musi większość czasu i energii poświęcać na produkcję i przygotowanie produktów do zbytu, Nie jest w stanie systematycznie śledzić wahań cen, podaży, popytu, zmienności koniunktury, tak aby ulokować produkty w najbardziej dogodnym miejscu zbytu i po najwyższej cenie. Problem marketingu rolniczego rozwiązuje integracja pionowa, aby bowiem była ona efektywna, wymaga badania rynku, stosowania marketingu i wykorzystywania koniunktury [Barker 1989].

Integracja pionowa umożliwia stosunkowo łatwiejszą regulację równowagi rynkowej (popyt-podaż) oraz przyczynia się do ukształtowania stabilnej, wyspecjalizowanej bazy surowcowej. Rolnicy dzięki umocnieniu więzi z odbiorcą redukują ryzyko produkcji, zapewniając sobie gwarancję odbioru, a niekiedy mogą nawet podwyższyć cenę zbytu swoich produktów. Efektem integracji jest obniżenie kosztów własnych produkcji [Laskowska, Pieniążek, Zdyb 1987].

Integracja pionowa rolnictwa i przemysłu spożywczego jest procesem wywołanym przez pogłębiający się podział pracy, specjalizację oraz postęp (biologiczny, techniczno-technologiczny, organizacyjny). Motorem procesu integracji są również zmiany w charakterze popytu na żywność [Laskowska, Pieniążek, Zdyb 1987]. Wszystkie te czynniki prowadzą do wykształcenia się wzajemnych zależności między podstawowymi elementami systemu wytwarzania żywności, tj. produkcją surowców, przetwórstwem oraz obsługą przed- i poprodukcyjną.

Pionowe więzi integracyjne między podmiotami gospodarczymi powstają w wyniku:

- **zawarcia kontraktu (integracja kontraktowa)**, tj. podpisania umów z dostawcami surowców, którzy produkują je na zamówienie odbiorcy,
- **nabycia tytułu własności (integracja kapitałowa)** i uruchomienia produkcji surowców żywnościowych na ziemi należącej do właściciela przetwórni,
- **stanowienia norm prawnych przez państwo (integracja instytucjonalna)**, gdy państwo ustala sposób łączenia z punktu widzenia przyjętych priorytetów.

Kontraktowa integracja pionowa

Pozycja producentów, którzy sprzedają tradycyjnymi kanałami, jest słaba. Jedną z szans na jej zwiększenie będzie zawarcie kontraktu z kupującym produkty. Kontrakty stosuje się w różnym zakresie. Dla pewnych kierunków produkcji są one bardzo ważne, podczas gdy w innych dziedzinach są mało użyteczne. Dawniej większość transakcji rynkowych pieczętowano uściskiem dłoni lub kończono opadnięciem młotka aukcyjnego. Z biegiem czasu zaczęła się rozwijać sformalizowana praktyka zawierania kontraktów. Współczesna kontraktacja nie stanowi nowego jakościowo zjawiska, jednak w umowach kontraktacyjnych zaszły w ciągu ostatnich lat radykalne zmiany, polegające na wprowadzeniu elementów produkcyjnych w celu zastosowania postępu technicznego i organizacyjnego kontraktowej produkcji.

Jak podaje Sznajder [1997], kontrakt jest to zobowiązanie dostarczenia określonego towaru w czasie i w ilości wymaganej przez kupca. Konieczne jest, aby w kontrakcie były określone zasady ustalania ceny kupna i sprzedaży. Kontraktacja ma korzystny wpływ na gospodarowanie.

Kodeks cywilny[3] określa, że w kontrakcie w formie pisemnej „producent rolny zobowiązuje się wytworzyć i dostarczyć kontraktującemu oznaczoną ilość produktów określonego rodzaju, a kontraktujący zobowiązuje się te produkty odebrać w terminie umówionym, zapłacić umówioną cenę oraz spełnić określone świadczenie dodatkowe, jeśli umowa lub przepisy szczególne przewidują obowiązek takiego świadczenia". Świadczeniami mogą być premie pieniężne oraz rzeczowe, pomoc agrotechniczna i zootechniczna, zapewnienia nabycia środków produkcji. Kodeks określa także zakres odpowiedzialności, jeśli strony nie wywiązują się z umowy.

W rolnictwie stosuje się trzy typy kontraktów [Sznajder, Trębacz, Adamczyk 1997]:

- ***kontrakty sprzedaży***, obejmujące sprzedaż produktu, który albo został wyprodukowany, albo jest w procesie produkcji; warunki zazwyczaj dotyczą ceny, jakości i ilości produktu oraz terminu dostawy; kupujący nie ma wpływu na technikę produkcji; kontrakty tego typu są dość powszechne dla produktów roślinnych,
- ***kontrakty zakupu***, obejmujące nabywanie środków produkcji,
- ***kontrakty transferu zarządzania***, przekazujące część lub całość odpowiedzialności właściciela w zakresie zarządzania; stopień przekazania odpowiedzialności zarządzania zależy od typu produkcji, np. w produkcji materiału siewnego zarządzanie może dotyczyć materiału siewnego, rodzaju oprysków oraz terminu ich stosowania.

Koordynujący wpływ kontraktów (umów) może redukować ryzyko produkcji surowca żywnościowego, zwiększać efektywność tej produkcji oraz ułatwiać dostęp do środków finansowych i inwestycyjnych. Kontrakt reguluje podaż surowca żywnościowego pod względem: ilości, jakości, terminu dostawy i cech zdrowotnych [Urban 2000].

Kontrakty stają się coraz ważniejsze w rolnictwie. Wiążą się z nimi zarówno wady, jak i zalety, co przedstawiono w tabeli 1.

Stroną umów kontraktacyjnych mogą być nie tylko pojedyncze gospodarstwa, lecz także grupy producentów. Dotyczy to szczególnie dostaw takich produktów, które przed wysyłką do odbiorcy muszą być poddane procesowi wstępnej obróbki, np. czyszczenia, sortowania, pakowania czy też składowania.

Kontraktacja stanowi najlepszą formę zespolenia działalności handlowej z produkcyjną, dotyczy ona bowiem nie tylko stosunków wymiany, ale również bezpośrednio sfery produkcji. W jej systemie nakładają się na siebie stosunki handlowe, kredytowe, elementy bezpośredniej kooperacji produkcyjnej, wdrażanie postępu zootechnicznego, fachowe poradnictwo itp. [Zalewski 1989].

---

[3]Kodeks cywilny. Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Warszawa–Poznań 1991, s. 102.

Tabela 1
Zalety i wady kontraktów

Zalety kontraktów	Wady kontraktów
• producent ma zapewniony rynek dla swojej produkcji z odpowiednio zagwarantowaną ceną, • zagwarantowane ceny umożliwiają bardziej zaawansowaną procedurę w planowaniu zarządzania gospodarstwem, • przy uzyskaniu określonej jakości na pewno uzyskuje się wyższą cenę, • możliwe są także dodatki za inne usługi, na przykład za terminowe dostarczenie produktu, • producent jest stale informowany o wszystkich możliwych postępach w zakresie techniki produkcji, • dla niektórych produktów kontrakty są właściwie jednym sposobem sprzedaży produkcji; przykładem są buraki cukrowe czy chmiel.	• producent ma mniejsze możliwości skorzystania z niespodziewanych zysków, które mogą pojawić się w wypadku zwiększenia się cen na rynku, • kupujący może nalegać na stosowanie specjalnych metod produkcji oraz pewnych wybranych środków produkcji; może to zwiększyć koszty produkcji bez kompensacji przychodów, • kupujący ponosi większość ryzyka i dlatego dąży do zrównoważenia go przez zachęcanie rolnika do ciągłych udoskonaleń i efektywności gospodarowania, • można wprowadzić kary za złą jakość, • kontrakty nikomu nie dają całkowitego bezpieczeństwa.

Źródło: M. Sznajder, A. Trębacz, G. Adamczyk: Rynek rolny. Poznań 1997, s. 57.

Kontraktacja w zależności od formy i zasięgu może mieć większy lub mniejszy stymulujący wpływ na wykształcenie się więzi pionowych. Najmniejszy wpływ mają kontrakty luźne o charakterze umów handlowych, obejmujące tylko ustalenia co do ilości, cen i czasu dostawy towarów. Podobne znaczenie mają kontrakty zakupowe, obejmujące – oprócz tego – dostawy środków produkcji. Większą rolę odgrywają kontrakty produkcyjne obejmujące – obok wymienionych elementów – kontrolę produkcji rolnej [Piwowar 1998].

Rozwój integracji pionowej może być jednym z czynników zmieniających strukturę polskiego rolnictwa oraz poprawiających jego efektywność, gdyż rozszerzenie i pogłębienie kontraktacji będzie prowadzić do [Piwowar 1998]:

- wyselekcjonowania grup towarowych i nowoczesnych gospodarstw rolnych o skali produkcji i efektywności gospodarowania konkurencyjnych z rolnictwem Unii Europejskiej oraz stwarzających im trwałe podstawy rozwoju,
- rozwoju specjalizacji produkcji w rolnictwie, a przez to do poprawy jego efektywności, gdyż nawet największe i najlepsze gospodarstwa będą musiały się specjalizować w jednym lub w 2–3 kierunkach produkcji rolnej,

- dopływu do rolnictwa dodatkowego kapitału, organizowanego przez integratora, pozwalającego na modernizację gospodarstw rolnych.

Ponadto, lepsze dostosowanie podaży do wymagań odbiorców zapewni możliwość osiągnięcia przez rolników wyższych cen za sprzedane produkty, a więc będzie jednym z czynników poprawy sytuacji dochodowej rolnictwa i zwiększenia zdolności samofinansowania modernizacji tego działu.

Integracja kapitałowa

Współpraca rolnictwa, przetwórstwa i handlu żywnością odbywa się w ramach różnych form powiązań pionowych. Integratorzy zaopatrują się w produkty rolnicze na podstawie kontraktacji lub umów handlowych, tj. więzi o mniejszym stopniu zaangażowania integratora w produkcję rolniczą. Umowy te stwarzają partnerom swobodę wyboru, jednak pozwalają na określenie wymagań dotyczących jakości, terminów dostaw i innych warunków.

Występują trzy rodzaje związków umownych [Laskowska, Pieniążek, Zdyb 1987]:

a) ***umowy rynkowe*** z oznaczeniem warunków zakupu towarów,
b) ***umowy (partial management transfer)***, na mocy których kupujący dostarcza tyko niektóre środki produkcji i ma udział w podejmowaniu decyzji produkcyjnych, przy czym nie jest on właścicielem produktów zanim opuszczą one gospodarstwo,
c) ***umowy nakładcze (full management)***, na mocy których nabywca dostarcza większość środków produkcji, specyfikuje, w jaki sposób powinien przebiegać proces produkcji oraz na ogół jest właścicielem dostarczonych gospodarstwu towarów i produktu finalnego.

Wśród czynników integrujących rolnictwo z przemysłem można wyróżnić: zaopatrzenie w podstawowe środki produkcji, wspólne terytorium działania, transfer postępu, wspólny zbyt, a w ostatnich latach także solidarny podział ryzyka produkcji i zbytu [Laskowska, Pieniążek, Zdyb 1987].

Niektóre gospodarstwa, dogodnie położone względem odbiorcy, mogą podejmować produkcję nakładczą, oznacza ona jednak duże uzależnienie. W przypadku braku koniunktury na rynku produktów finalnych nakładca może usiłować przerzucić ryzyko zbytu na wytwórcę lub poszukiwać tańszego dostawcy. Ochrona prawna pod tym względem w praktyce jest mało skuteczna.

Integracja mająca cechy systemu nakładczego ogranicza rolę producenta do świadczenia tylko pracy lub pomieszczenia na produkcję. Następuje tu łączenie kapitału przemysłowego z rolniczym przez nabycie tytułu własności (integracja instytucjonalna) i uruchomienie produkcji surowców żywnościo-

wych na ziemi należącej do właściciela przetwórni (na przykład, rzeźnia kupuje ziemię rolniczą i prowadzi na niej chów zwierząt rzeźnych na własne potrzeby). Integrator pozarolniczy przejmując kapitały z rolnictwa zleca producentowi surowców rolnych wykonywanie pracy, której rezultaty kupuje. W tym przypadku zachodzi pełna kontrola procesu produkcji rolniczej, rolnik jest wynagradzany za swoją pracę, udostępnienie ziemi lub budynków. Pełnienie funkcji zarządzających produkcją rolniczą jest wtedy całkowicie przeniesione na integratora. Rolnicy bronią się przed tą formą kontraktu, zawierając ją jedynie na część prowadzonej produkcji [Piwowar 1998].

Integracja instytucjonalna

Integracja między rolnictwem i przemysłem spożywczym w systemie rynkowym zachodzi w określonym otoczeniu, na które składają się głównie trzy sfery:

- ***gra rynkowa i jej uczestnicy*** (podmioty gospodarcze, gospodarstwa domowe);
- ***regulacje niecenowe*** (cła, podatki, kredyty, kursy dewizowe);
- ***otoczenie społeczne i środowiskowe*** (w tym wieś i środowisko naturalne);
- ***infrastruktura instytucjonalno-rynkowa***;
- ***interwencjonizm państwowy*** (państwo, samorządy, banki, giełdy, fundacje, agencje rządowe, związki zawodowe).

Gra rynkowa jest podstawą wymiany towarowo-pieniężnej, umożliwiając duże korzyści finansowe silnym i sprawnym jej uczestnikom. Więzi pionowe kształtują się w ramach funkcjonowania mechanizmu rynkowego, ale są nawiązywane w celu obrony przed niedoskonałościami i żywiołowością rynku. Są udaną próbą stabilnego i w miarę trwałego funkcjonowania podmiotów osiągających sukces na rynku, czego dowodzi praktyka krajów rozwiniętych gospodarczo [Piwowar 1998].

Stanowienie norm prawnych przez państwo może stymulować integrację. Występuje to wtedy, gdy państwo ustala sposób łączenia z punktu przyjętych priorytetów (np. wspiera dotacjami zespoły producenckie, jak to się dzieje w RFN). Doświadczenia krajów Unii Europejskiej pokazują, że państwo może wspierać integrację w różny sposób: przez uregulowania legislacyjne lub fiskalne (przywileje podatkowe). Warunkiem koniecznym jest otwarcie na rynki zagraniczne (realizowane przez politykę celną) oraz uzasadnione subsydiowanie produktów o znaczeniu strategicznym. Według Hunka [2000], polityka rolna powinna obejmować również pozarynkowe formy interwencjonizmu, tj. działania kontrolno-stymulujące oraz stabilizująco-osłonowe. Szczególna rola

przypada państwu w zakresie sterowania jakością produktów rolniczych, zwłaszcza gdy w perspektywie może nastąpić ujednolicenie wymagań jakościowych (przynajmniej w Europie).

Otoczenie wpływa w różnorodny sposób na procesy integracyjne: reguluje je, weryfikuje efektywność, stymuluje lub hamuje te procesy. Wpływ układu zintegrowanego na otoczenie jest niewielki, jednakże w przypadku dominacji na rynku może on w znacznej mierze kształtować podaż i ceny na wybranych rynkach cząstkowych [Hunek 2000].

Infrastruktura rynku jest materialno-techniczną bazą rozwoju więzi pionowych. Z reguły im wyższy poziom rozwoju sieci handlu hurtowego i detalicznego, doskonalszy obieg informacji rynkowej, lepsza łączność i nowocześniejsze nośniki komunikacji (sieci komputerowe), tym lepsze warunki do rozwoju powiązań pionowych [Hunek 2000]. Niezmiernie ważne są instytucje rynkowe, zwłaszcza banki i giełdy. Banki mogą być uczestnikami porozumień integracyjnych niezależnie od tego, że prowadzą obsługę finansowo-rozliczeniową i kredytową. Banki mogą uczestniczyć w wielostronnych porozumieniach integracyjnych, obejmujących rolników, zakłady przemysłu spożywczego, firmy handlowe i gastronomiczne. Szczególną jednak rolę w stymulacji procesów integracyjnych odgrywają giełdy towarowe. Są one miejscem, gdzie podmioty rynkowe nawiązują kontakty handlowe, będące początkiem trwalszych powiązań. Istotna jest powtarzalność transakcji na giełdzie i stałość reguł jej funkcjonowania. Giełda, jako wysoce unormowana forma organizacji rynku, polega na regularnych, umiejscowionych w oznaczonym czasie i miejscu spotkaniach sprzedających i kupujących towary. Dla rozwoju integracji pionowej istotne są szczególnie informacyjne funkcje giełdy oraz wymogi dotyczące przestrzegania norm jakościowych; mniej ważne wydają się inne funkcje, jak zagospodarowanie podaży i usprawnienie obrotu [Sznajder, Trębacz, Adamczyk 1997].

Znaczne zróżnicowanie warunków produkcji, brak infrastruktury technicznej handlu oraz nawyki i postawy rynkowe – zarówno w rolnictwie, jak i w jego otoczeniu – sprawiają, że niezbędna okazuje się ***polityka interwencyjna państwa***. Regionalne zróżnicowanie cen w gospodarce żywnościowej i wycofywanie się z produkcji towarowej grup producentów rolnych niezdolnych do konkurencji cenowej i jakościowej powoduje, że rola aktywnego uczestnika rynku przypada państwu, za pośrednictwem różnego rodzaju agend rządowych [Wiatrak 2000].

Zakładanym celem interwencji rządu na rynku rolnym jest poprawienie jego efektywności. W procesie wymiany produktów rolniczych uczestniczą różne jednostki związane bezpośrednio lub pośrednio z obrotem towarowym: należą do nich [Janiszewski 1998]:

a) agencje rządowe (Agencja Rynku Rolnego, Agencja Nieruchomości Rolnych, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa),
b) agencje prowadzące badania rynkowe,
c) agencje reklamowe,
d) banki,
e) spółdzielnie handlowe,
f) giełdy, aukcje,
g) rynki hurtowe,
h) targowiska,
i) inne jednostki wspomagające działania rynkowe.

Wymienione jednostki biorą bezpośrednio udział w wymianie towarowej lub wydatnie ją wspierają przez różne działania dostarczające, interwencyjne, promocyjne, a także udzielanie niezbędnej informacji i wspieranie finansowe.

W Polsce państwową jednostką organizacyjną, realizującą interwencyjną politykę, jest Agencja Rynku Rolnego (ARR) utworzona w połowie 1990 r. Agencja działa poprzez mechanizm rynkowy, a nie w sposób administracyjny. Realizacja interwencyjnej polityki rolnej przez ARR ma na celu:
a) stabilizację rynku rolno-żywnościowego,
b) ochronę dochodów uzyskiwanych z rolnictwa.

Integracja pozioma

Odrębnym problemem jest nieuchronność rozwoju integracji poziomej[4] w kolejnych ogniwach łańcucha żywnościowego. Przykładem więzi poziomych w przemyśle spożywczym są fuzje zakładów przetwórczych, wynikające z zacieśniającej się współpracy lub z przejmowania przedsiębiorstw słabych i bankrutujących przez firmy wiodące na rynku.

Zamiast łączyć podmioty gospodarcze (fuzja), można integrować poziomo wyodrębnione czynności w celu lepszego ich wykorzystania lub zmniejszenia kosztów wytwarzania (np. wspólne zaopatrzenie w surowiec, wspólna sprzedaż produktów lub ich promocja). Mamy wówczas w dalszym ciągu do czynienia z samodzielnymi podmiotami gospodarczymi, które jednak podjęły decyzję o określonym wspólnym działaniu [Małysz 2000].

Integrując poziomo wybrany rodzaj działalności gospodarczej (np. dystrybucję), firmy odnoszą korzyści dzięki oszczędności kosztów handlowych, rezygnacji z walki konkurencyjnej i zwiększonej sile przetargowej na rynku.

---

[4] ***Integracja pozioma***, to łączenie się ze sobą podmiotów gospodarczych należących do tej samej fazy produkcji lub dystrybucji.

Broniąc swych interesów ekonomicznych, rolnicy poprawiają swoją pozycję na rynku organizując spółdzielnie, grupy marketingowe, zespoły producenckie albo tylko grupową sprzedaż produktów.

W nowoczesnej gospodarce znaczącą rolę będzie spełniać integracja pozioma o charakterze instytucjonalnym[5], organizowana przez związki producentów jednego produktu lub grupy wyrobów. Zalążki takich związków powstały w latach dziewięćdziesiątych, ale siła ich oddziaływania jest niewielka. Takie poziome związki mogą pełnić następujące funkcje [Urban 2000]:

- uzgadniać stanowisko dużej grupy podmiotów w negocjacjach z innymi partnerami w sprawie ramowych warunków dostaw surowca lub wyrobów gotowych i reprezentować je wobec podobnych organizacji i partnerów rynkowych,
- reprezentować interesy swoich członków wobec władz państwowych, samorządowych czy też związków zawodowych,
- inicjować regulacje prawne i rozwiązania instytucjonalne odpowiadające danej grupie interesów,
- reprezentować interesy polskich producentów lub handlowców po integracji z Unią w realizacji wspólnej polityki rolnej, żywnościowej czy też handlowej,
- organizować przepływ informacji ważnych dla działalności gospodarczej prowadzonej przez członków związku,
- organizować doradztwo techniczne, ekonomiczne i inne, szczególnie dla małych i średnich firm w dziedzinach, w których nie będą one zdolne samodzielnie rozwiązywać swoich problemów,
- badać rynek zbytu, promować wyroby członków oraz informować ich o potencjalnych odbiorcach.

Najbliższe lata wymagają szybkiego rozwoju poziomych struktur i organizacji producentów – zarówno rolników, jak i przetwórców. W strukturach tych szczególną rolę reprezentanta interesów całego przemysłu spożywczego może spełnić Polska Federacja Producentów Żywności.

---

[5]Zmiany instytucjonalne rozumiane w szerokim ujęciu proponowanym przez kierunek ekonomiczny zwany instytucjonalizmem. Przedstawiciele tego kierunku wyróżniają trzy płaszczyzny rozpatrywania zmian instytucjonalnych:

- porządek prawny (ład prawny), zwany instytucjami ogólnymi,
- instytucje konkretne, do których zaliczają przedsiębiorstwa, aparat gospodarczy państwa, związki pracodawców, związki zawodowe itp.,
- mechanizmy makroregulacji.

Zespół producencki

Zespół producencki jest tworzony w trybie dobrowolnym. Rolnicy łączą się w celu zespołowego zbywania swej produkcji. Grupy producenckie tworzone są przez wytwórców tych samych produktów bądź grup produktów (np. ziemniaków, zbóż, warzyw). Powstanie grup producenckich i grup marketingowych jest jedną z form przedsiębiorczości w środowisku wiejskim. Mają one zapewnić grupie pojedynczych producentów rolnych zbyt wytwarzanych przez nich produktów rolnych i silne, stałe powiązanie z rynkiem żywności.

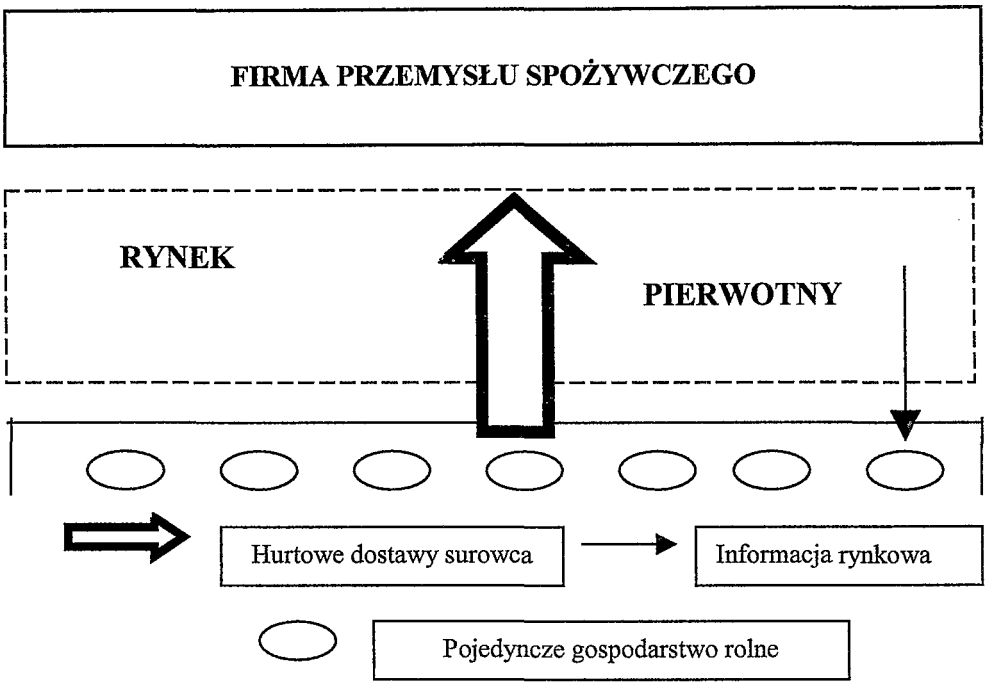
Wspólne działanie rolników ma w pierwszej fazie ograniczyć się co najmniej do wspólnego zbytu, który nie wymaga dużego kapitału założycielskiego i początkowo można obejść się bez dużych inwestycji. W miarę gromadzenia zysków powstaje możliwość inwestowania w urządzenia do wstępnego przetwarzania, przechowywania i transportu [Małysz 1996].

Pojedynczy rolnik, zwłaszcza gdy wytwarza nieduże ilości produktu, często nie ma innej możliwości jego zbytu niż na podstawie kontraktu zawieranego z najbliższą firmą-integratorem. Grupa producencka może już wybierać między ofertami kilku firm-integratorów, a ponadto z pozycji dużego dostawcy osiągać korzystniejsze warunki kontraktu. Wykorzystując swoją pozycję przetargową, zespół może uzyskać korzystniejsze ceny, dłuższe kontrakty, dodatkowe usługi produkcyjne. W zamian może zaoferować dostawę większych partii surowca dobrej jakości [Hunek 2000].

Zawsze jednak firma-integrator stanowi dla grupy producenckiej formę rynku, zwanego „rynkiem pierwotnym" (por. rys. 1). Firma-integrator dostarcza bowiem informacji o cenach, o jakości, o prezentacjach konsumentów oraz przekazuje informacje o najnowszej technologii i technice. Istnienie rynku pierwotnego zwalnia grupę producencką od samodzielnego badania rynku [Małysz 1996].

Producenci rolni zorganizowani w grupy mogą osiągać wyższy poziom koncentracji, zwiększyć poziom jakości i jednorodności produktów, zapewnić ciągłość dostaw, lepsze metody sortowania produktów oraz dostaw. Przedsiębiorstwom przemysłu spożywczego powinno to zapewnić surowiec lepszy jakościowo, dostarczany w większych partiach i w bardziej optymalniejszych terminach [Chechelski, Morkis 1999]. Dlatego też zachęta do tworzenia grup powinna pochodzić od przedsiębiorstw hurtowych i detalicznych zainteresowanych regularnymi dostawami.

Nowo powstające grupy producenckie przyjmują różne formy organizacyjno-prawne, takie jak spółdzielnie, zrzeszenia, stowarzyszenia lub spółki. W warunkach polskiego rolnictwa grupowe przedsięwzięcia producentów rolnych są niewątpliwie konieczne. Rolnicy indywidualni nie są jednak przekonani do tej formy działalności, co wynika z przekonań ukształtowanych w okresie socjalizmu.



Rysunek 1
Powiązania między zakładem przetwórczym a grupą producencką
Źródło: J. Małysz, 1996: Procesy integracyjne w agrobiznesie... op. cit., s. 15.

Integracja pozioma (zespół producencki, spółdzielnia, spółka kapitałowa rolników) może co prawda radykalnie poprawić pozycję przetargową rolników wobec firmy przetwarzającej, ale niepowodzenie integracji poziomej stanowi większe zło niż brak integracji poziomej. W razie niepowodzenia rolnicy popadają w zwiększoną zależność od integratora [Siekierski 1998].

Zespół marketingowy

Nową formą działalności dla spółdzielni, obok grup producenckich, mogą być zespoły (grupy) marketingowe, które działają już w takich krajach, jak Wielka Brytania, Włochy i Stany Zjednoczone. Za tą formą działalności przemawia podstawowe źródło siły grupy producentów, którym – podobnie jak w spółdzielczości – jest jedność członków.

Zespół marketingowy powstaje wówczas (rys. 2), gdy producenci porozumiewają się co do warunków wspólnej sprzedaży swoich produktów, przygotowania ich w partie jednolite pod względem jakościowym oraz sposobu pro-

wadzenia ich dystrybucji, promocji i wysokości cen. Drugą formą zespołu marketingowego jest grupa producencka, która wykracza swoją działalnością poza rynek pierwotny. Z reguły przeobrażenie się grupy producenckiej w zespół marketingowy odbywa się ewolucyjnie. Początkiem staje się podział jednego kanału sprzedaży (zbyt tylko do firmy przetwarzającej surowiec) na kilka kanałów: grupa producencka może dostarczać swe produkty na lokalny rynek hurtowy, na rynek hurtowy ponadregionalny i wreszcie na giełdę [Małysz 1996].

Reasumując, grupę marketingową można określić jako związek producentów wspólnie sprzedających produkty, zaopatrujących się w środki do produkcji, stosujących jednolite technologie wytwarzania, produkujących wyroby o określonej jakości i określonym standardzie. Podstawową korzyścią ekonomiczną wynikającą ze wspólnego działania rolników w zespole marketingowym jest przejęcie zysku realizowanego dotychczas przez firmy handlowe i przemysłowe działające w agrobiznesie.

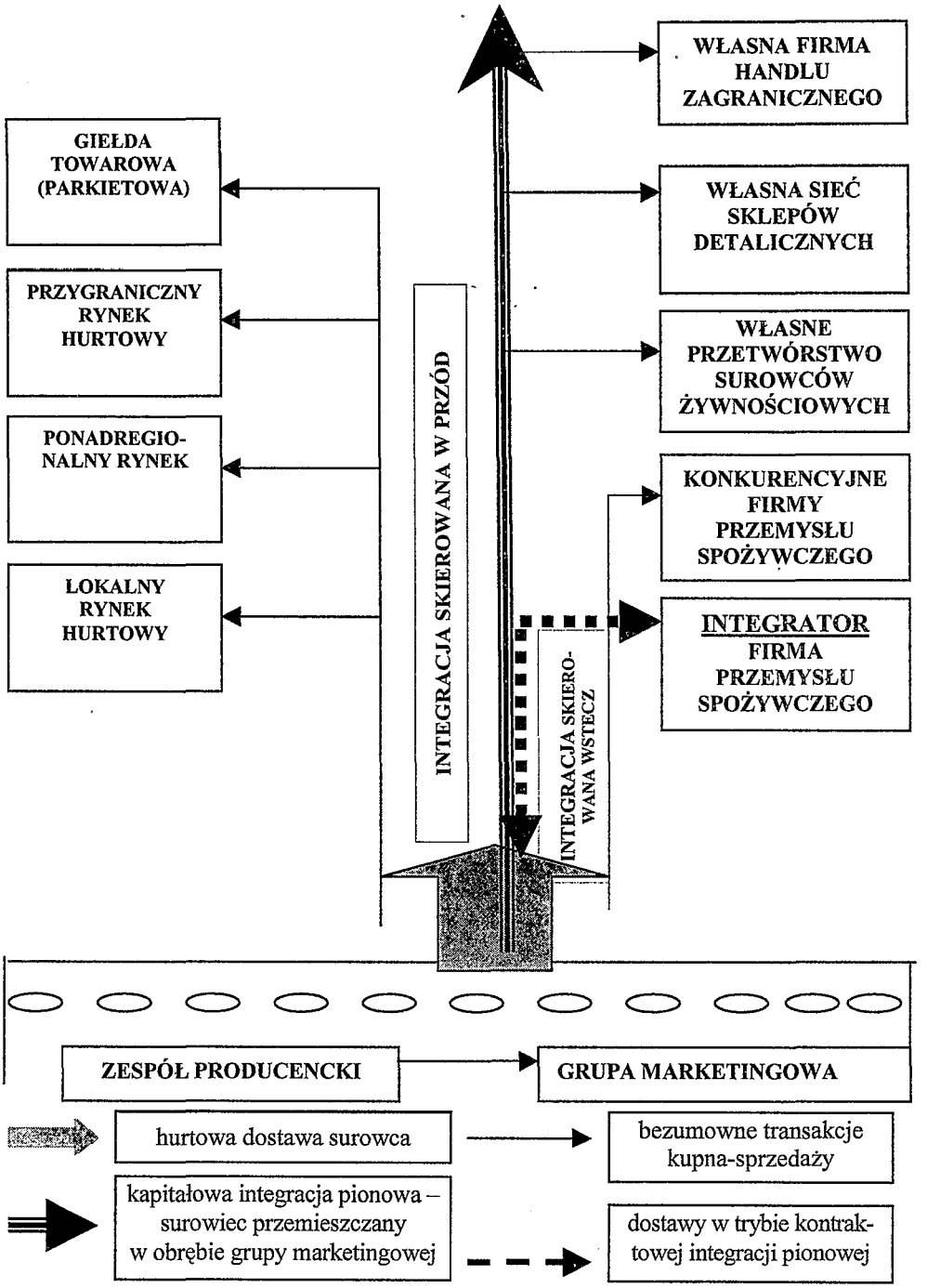
Najważniejsza zmiana, która dokonuje się w wyniku opisanej ewolucji, to konieczność zastąpienia zarządzania zbytem przez zarządzanie marketingowe. Bezpośredni kontakt z rynkiem oznacza, że współdziałanie ograniczające się do zapewnienia jak najkorzystniejszego zbytu przekształca się we współdziałanie mające za cel jak najlepsze dostosowanie podaży do popytu konsumentów.

Inna zmiana polega na tym, że skala współdziałania staje się na tyle duża, że stwarza możliwości uruchomienia własnych firm przetwórczych i własnych sklepów detalicznych, zaopatrywanych własnym transportem. Zespół marketingowy staje się integratorem pionowym i tworzy oddolny łańcuch integracyjny, sięgający aż po sprzedaż detaliczną żywności wytworzonej z własnego surowca.

Tego typu pionowy łańcuch integracyjny, tworzony z wykorzystaniem kapitału zespołu marketingowego, uważany jest za rozwiązanie korzystniejsze dla rolników od integracji pionowej, powstającej na podstawie kapitału napływającego do rolnictwa, gdzie integratorem jest firma nierolnicza [Chechelski, Morkis 2000].

Można wyróżnić wiele rodzajów grup produkcyjno-marketingowych ze względu na formę organizacyjną, rodzaj realizowanych funkcji i zakres produktowy. W przypadku tej formy organizacyjnej można mówić o spółdzielniach, stowarzyszeniach, spółkach cywilnych i kapitałowych.

Niewielki udział w obrocie towarami rolno-spożywczymi grup produkcyjno-marketingowych w Polsce wynika z wielu przyczyn. Do najważniejszych można zaliczyć [Siekierski 1998]:



Rysunek 2
Rodzaje powiązań grup producenckich i marketingowych z rynkiem
Źródło: Tamże, s. 16.

- zniszczenie idei spółdzielczości w PRL,
- niechęć producentów rolnych do wspólnych działań,
- niewielką zdolność polskich producentów rolnych do adaptowania swoich postaw i działalności gospodarstw do warunków gospodarki rynkowej,
- niski poziom świadomości ekonomicznej producentów rolnych,
- brak przepisów prawnych (zwłaszcza podatkowych), zachęcających do tworzenia grup produkcyjno-marketingowych,
- ograniczone możliwości finansowe państwa i konieczność finansowania innych programów rządowych (związanych z rolnictwem i innymi działami gospodarki narodowej).

Rozwój grup produkcyjno-marketingowych w opinii Hunka [2000] powinien być pobudzany i sterowany programami instrumentalnymi ze strony: państwa, związków rolniczych, uczelni rolniczych, ośrodków doradztwa rolniczego i innych podmiotów na rynku rolnym (np. przedsiębiorstwa spożywcze). Należy stworzyć korzystne warunki podatkowe dla działania takich grup.

Fuzje w agrobiznesie

Fuzja[6] jest to proces łączenia dwóch lub większej liczby firm w jedną organizację gospodarczą; jest jednym ze sposobów podwyższania potencjału produkcyjnego przedsiębiorstw lub zwiększania ich pozycji na rynku. Fuzje są decyzjami inwestycyjnymi, należą więc do decyzji strategicznych.

Wyróżnia się trzy rodzaje fuzji [Grontkowska 2000]:
- pionową,
- poziomą,
- konglomeratową.

Fuzja **pionowa** to łączenie w jedną organizację gospodarczą przedsiębiorstw składających się na cały ciąg wytwarzania i przetwarzania produktu (np. od produkcji żywca wieprzowego do przetworzenia go w produkt finalny).

Fuzja **pozioma** to łączenie się przedsiębiorstw tej samej branży dążących do dywersyfikacji działalności i oferowania na rynku bogatszego zestawu produktów. Fuzja pozioma ma na celu stworzenie silnej bazy surowcowej, powołanie wspólnego biura koordynacji sprzedaży oraz prowadzenie wspólnej polityki inwestycyjnej i marketingowej.

---

[6]Fuzja ma miejsce, gdy przedsiębiorstwa zgadzają się połączyć ze sobą (w spółkach akcyjnych nazywa się to unią) lub gdy jedna albo kilka firm wyraża zgodę na wykupienie przez przedsiębiorstwo – inicjatora fuzji (w spółkach akcyjnych taką operację nazywamy inkorporacją). Spółka uruchamiająca procesy łączenia wykupuje co najmniej kontrolne pakiety akcji w przyłączanych lub przejmowanych spółkach i w ten sposób centralizuje władzę w nowo tworzonej organizacji.

Fuzja **konglomeratowa** polega na łączeniu przedsiębiorstw niezwiązanych rodzajem działalności. Celem ich łączenia jest zróżnicowanie portfela produkcji, szybki przyrost sprzedaży lub zamiar zyskownego wykorzystania nadwyżki środków finansowych. Przykładem konglomeratu w agrobiznesie może być lokowanie przez bank kapitału w ziemi rolniczej lub przedsiębiorstwie przemysłu spożywczego.

Fuzją organizacyjną powstającą w wyniku łączenia jest np. holding. Jest to spółka akcyjna posiadająca pakiet kontrolny akcji w przyłączonych spółkach i w ten sposób decydująca o całej organizacji. Fuzje, niezależnie od rodzaju, zwiększają siłę monopolistyczną powstałych jednostek.

Uwagi końcowe

1. Wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej wywołało tendencje do uściślania powiązań ekonomicznych i organizacyjnych między dostawcami i odbiorcami. Niektóre funkcje sztucznie lokowane oraz przypisywane kontraktacji przejął rynek. Miejsce jednostki gospodarczej wobec innych uczestników rynku określa umiejętność dostosowania jej działalności do zmiennych relacji popytu i podaży. Coraz większego znaczenia nabiera czynnik czasu i jakości.

2. Powodem integracji rolnictwa, przetwórstwa i obrotu produktami rolniczymi jest konkurencja. Konkurencja na rynku żywności zmusza przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego do walki o konsumenta. W rozgrywającej się na rynku żywności walce o klienta polskie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego muszą zagwarantować powtarzalną jakość wyrobów i poziom jakości, na jaki oczekuje coraz bardziej wymagający klient.

3. Wysoka jakość żywności, wymagana przez konsumentów, determinowana jest jakością i standaryzacją surowców rolnych i produktów spożywczych zastosowanych do jej produkcji. To z kolei zmusza przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego do ściślejszej współpracy i powiązań z producentami rolnymi lub też do uruchamiania własnych jednostek, zajmujących się chowem lub uprawą.

4. Właściwe zarządzanie przepływami surowców i produktów oraz ich składowanie w sferze zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji może przyczynić się do obniżenia kosztów działalności przedsiębiorstwa, a także podnieść jakość produkowanych wyrobów. W konsekwencji powinno to sprzyjać poprawie konkurencyjności przemysłu spożywczego oraz procesom integracji z jego otoczeniem rynkowym.

5. Procesy integracyjne wpływają bezpośrednio na kształtowanie się rynkowych warunków działania przedsiębiorstw i innych podmiotów gospodar-

czych. W przypadku przemysłu spożywczego procesy integracyjne dotyczą, z jednej strony, podmiotów dostarczających surowce do przetwórstwa, a z drugiej – podmiotów odbierających wytworzone produkty.

6. Podstawowym celem integracji jest zwiększenie efektów gospodarowania, dodatkowym celem integracji jest eliminowanie ogniw pośrednich, czyli skrócenie drogi produktu od producenta do konsumenta.

Literatura

BARKER J.: Agricultural Marketing. Oxford University Press 1989.

Encyklopedia biznesu, Fundacja Innowacyjna, Warszawa 1995.

GRONTKOWSKA A.: Podstawy ekonomiki agrobiznesu. Część 2. WSiP, Warszawa 2000.

HUNEK T. i in.: Dylematy polityki rolnej. FAPA, Warszawa 2000.

JANISZEWSKI J.: Polska polityka rolna w okresie negocjacji o członkostwo w Unii Europejskiej. W: Procesy dostosowawcze wybranych rynków rolnych w Polsce do regulacji w Unii Europejskiej. IERiGŻ, Warszawa 1998.

Kodeks cywilny. Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Warszawa–Poznań 1991.

LASKOWSKA I., PIENIĄŻEK K., ZDYB E.: Formy integracji przemysłu spożywczego i rolnictwa w niektórych krajch Europy. Ekspertyza. IERiGŻ, Warszawa 1987.

MAŁYSZ J.: W pojedynkę czy wspólnie z innymi rolnikami. Agrobazar nr 6/7, 2000.

MAŁYSZ J.: Procesy integracyjne w agrobiznesie. CDiEwR, Poznań 1996.

MORKIS G., CHECHELSKI P.: Przewidywalne kierunki współpracy przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu mleczarskiego. Przegląd Mleczarski nr 7, 2000.

MORKIS G., CHECHELSKI P.: Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z otoczeniem rynkowym. IERiGŻ, Studia Monografie 90, Warszawa 1999.

PIWOWAR J.: System integracji rolnictwa z przemysłem spożywczym w Polsce. Politechnika Radomska, Radom 1998.

PIENIĄŻEK K.: Związki przemysłu spożywczego z rolnictwem – ewolucja i perspektywy. IERiGŻ, Warszawa 1991.

Rynek rolny (praca zb.). AR, Poznań 1997.

SIEKIERSKI C.: Grupy producenckie: cel czy sposób osiągnięcia celu?, Agrobazar 1998, nr 8.

STRUŻYK B.: Integracja pionowa i pozioma spółdzielczości jako warunek poprawy efektywności jej gospodarowania. W: Spółdzielczość wiejska w perspektywie integracji z Unią Europejską. SIB, Zakopane 1997.

URBAN R.: Polski przemysł spożywczy. IERiGŻ, Warszawa 2000.

WIATRAK A.: Założenia i cele polityki rolnej. W: Zagadnienia Doradztwa Rolniczego nr 2, 2000.

ZALEWSKI A.: Problemy gospodarki żywnościowej w Polsce. PWN, Warszawa 1989.

The Types of Integration Connections in Agrobusiness

Abstract

Common actions play the rising role in today's world. The integration processes on an international scale influence on the integration processes between branches of agriculture and food processing industry on the country or region scale. There are distinguished two main types of integration: vertical and horizontal; sometimes it is said about diagonal (or cross) integration. It is also said about complete and indirect integration. The best possibilities of development both of the main integration forms exist in an agrobusiness. The agrobusiness is the part of the traditional economy and includes all of the elements necessary to the food producing and delivering to consumers.

Bogdan Klepacki, Anna Jakóbik
Katedra Ekonomiki i Organizacji
Gospodarstw Rolniczych SGGW

Poziom produkcji roślinnej w Polsce na tle wybranych państw Unii Europejskiej[1]

Wstęp

Produkcja roślinna stanowi podstawowy dział surowcowy, który dostarcza produkty do przetwarzania dla pozostałych działów gospodarstwa, a także dla przemysłu. Jedynie ona jest źródłem surowców odnawialnych, wszelkie bowiem kopaliny ulegają wyczerpaniu. Stąd też jej rozmiary, struktura użytkowania i poziom nakładów na tę produkcję określają rozmiary i znaczenie rolnictwa różnych krajów oraz poziom jego intensywności.

W opracowaniu przyjęto cel, jakim jest porównanie stanu produkcji roślinnej w Polsce na tle sytuacji i osiągnięć rolnictwa wybranych, przodujących krajów Unii Europejskiej. Analiza dotyczy roku 2002, dla którego są już dostępne porównywane wielkości statystyczne zarówno dla Polski, jak też krajów stanowiących punkt odniesienia.

Zasoby ziemi w rolnictwie polskim na tle jej zasobów w wybranych krajach UE

Obszar ziemi może świadczyć o potencjale produkcyjnym rolnictwa. Państwa należące do UE znacznie różnią się od siebie pod tym względem. W tabeli 1 przedstawiamy zasoby ziemi użytkowanej rolniczo w Polsce, Unii Europejskiej („starej piętnastce") i w wybranych państwach o intensywnym rolnictwie, to jest w Danii, Holandii, we Francji i w Niemczech.

W większości z analizowanych państw udział UR w powierzchni ogólnej kształtował się na poziomie około 50%, jednak średnia UE była znacznie niższa i wyniosła około 40%. Udział UR w ogólnej powierzchni gruntów w Polsce jest podobny do udziału większości krajów UE, wynosi bowiem 54%, jednak

[1]Pracę wykonano w ramach grantu KBN P 06R 047 24.

na obszarze całej Unii różnice w rolniczym wykorzystaniu ziemi są bardzo duże. Najwięcej ziemi na ten cel w 2002 r. wykorzystywała Dania (około 62%), najmniej zaś Szwecja i Finlandia (po około 6,6%).

Tabela 1
Charakterystyka potencjału rolnictwa wybranych krajów Unii Europejskiej i Polski

Kraj	Powierzchnia użytków rolnych [tys. ha]	Udział w powierzchni ogólnej [%]		Udział rodzajów użytków w UR [%]		
		UR	GO	TUZ	plantacje trwałe	GO
UE ogółem	126 727	39,2	22,6	33,7	8,6	57,7
w tym:						
Dania	2 694	61,5	54,8	6,8	0,4	92,8
Francja	29 649	54,0	33,6	33,9	4,1	62,0
Holandia	1 931	54,4	28,3	46,3	1,7	52,0
Niemcy	17 067	47,8	33,1	29,5	1,2	69,3
Polska	16 899	54,0	41,8	21,0	1,7	77,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, EUROSTAT.

Zróżnicowana na obszarze UE jest także struktura użytkowania UR, która w znacznej mierze zależy od warunków przyrodniczych. Kraje Europy północnej wykorzystują UR przede wszystkim pod grunty orne, m.in. Dania (92,8%), i Polska (77,3%), a na południu UE częściej obserwujemy większe wykorzystanie gruntów pod plantacje trwałe (przykładem jest Hiszpania, która na ten cel przeznacza 20% UR). Kraje nadmorskie i podgórskie o klimacie umiarkowanym przodują z kolei w produkcji traw. Przykład może tu stanowić Wielka Brytania, gdzie TUZ stanowią prawie 50% użytków rolnych.

Produkcja pszenicy w Polsce i w wybranych państwach UE

Unia Europejska jest wielkim światowym producentem pszenicy, a od pewnego czasu liczącym się jej eksporterem. W krajach europejskich pszenica uprawiana jest na blisko 18 mln ha. Dominuje ona wśród zbóż, gdyż uprawiana jest na około 49% powierzchni ich zasiewów. W tabeli 2 przedstawiamy powierzchnię, zbiory i plony pszenicy w Polsce oraz w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Tabela 2
Powierzchnia, zbiory i plony pszenicy w Polsce i w wybranych krajach UE

Kraje	Powierzchnia pszenicy [tys. ha]	Zbiory pszenicy [tys. ton]	Plony pszenicy [dt/ha]
UE	17 993	104 733	52,2
w tym:			
Dania	582	4 130	71,0
Francja	5 234	38 986	74,5
Holandia	136	1 057	77,9
Niemcy	3 015	20 818	69,1
Polska	2 422	9 297	38,4

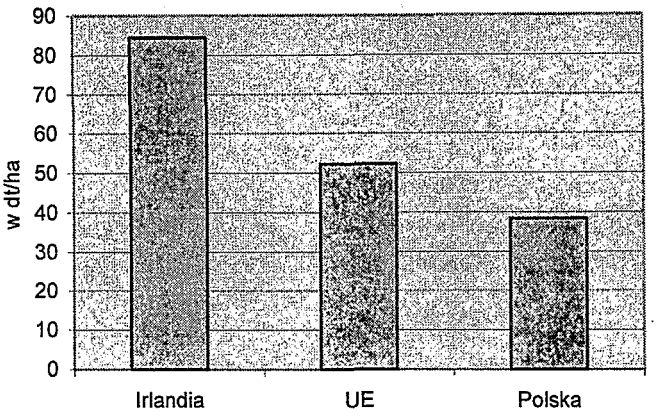
Największymi potentatami w produkcji pszenicy poza UE są: Chiny z produkcją 91 mln ton (2002 r.), Indie (72 mln t), Rosja (51 mln t) i USA (44 mln t).
Źródło: Dane FAOSTAT i GUS.

Pszenica, ze względu na jej wszechstronne wykorzystanie, uprawiana jest zarówno w krajach Unii Europejskiej, jak i w Polsce na bardzo dużej powierzchni. Największy areał uprawy tego zboża znajduje się we Francji, nieco mniejszy w Niemczech. Struktura zasiewów zbóż w Polsce kształtuje się podobnie. Zboża uprawia się na powierzchni około 8,3 mln ha i ponad 29% ich powierzchni przypada na pszenicę.

W Polsce zbiory pszenicy kształtowały się na poziomie 9,3 mln ton, co stanowi 8,9% zbiorów unijnych, które w 2002 r. osiągnęły poziom około 105 mln ton. Największym producentem ziarna pszenicy w Unii Europejskiej jest Francja, która w 2002 r. wyprodukowała prawie 39 mln ton, następne są Niemcy – prawie 21 mln ton. Najmniejsze zbiory ziarna pszenicy, stanowiące mniej niż 0,4% produkcji UE, odnotowano w Portugalii. Wpływ na to mają m.in. wymagania klimatyczne pszenicy.

Krajem, który w 2002 r. osiągnął najwyższe plony pszenicy jest Irlandia (blisko 84,5 dt/ha). Wysoki plon osiągnęły też Wielka Brytania (ponad 80 dt/ha) oraz Holandia (prawie 78 dt/ha). Jest to możliwe dzięki zastosowaniu najnowocześniejszych zabiegów agrotechnicznych, postępowi biologicznemu (odmiany odporne na patogeny, dokarmianie roślin, środki ochrony roślin) i melioracjom.

W Polsce średni plon w 2002 r. kształtował się na poziomie 38,4 dt/ha, a więc był prawie o 30% niższy niż przeciętny plon unijny i prawie o 55% niższy od najwyższego plonu w UE osiągniętego przez rolników irlandzkich, co obrazuje rysunek 1.



Rysunek 1
Plony pszenicy w Irlandii, Polsce i w UE w 2002 r.
Źródło: Dane FAOSTAT i GUS.

Produkcja jęczmienia

W krajach Unii Europejskiej jęczmień jest po pszenicy drugą najważniejszą rośliną zbożową. Uprawiany jest na 14,4% ogólnej powierzchni zasiewów. W Polsce jęczmień też jest stosunkowo popularnym zbożem, jego udział w ogólnej powierzchni zasiewów zbóż wynosi 12,8%. Powierzchnię, zbiory i plony jęczmienia w Polsce i w UE podano w tabeli 3.

Tabela 3
Powierzchnia, zbiory i plony jęczmienia w Polsce oraz w wybranych krajach UE

Kraje	Powierzchnia jęczmienia [tys. ha]	Zbiory jęczmienia [tys. ton]	Plony jęczmienia [dt/ha]
UE	10 537	48 151	41,9
w tym:			
Dania	829	4 136	49,9
Francja	1 643	10 933	66,5
Holandia	176	315	54,6
Niemcy	1 970	10 928	55,5
Polska	1 059	3 369	31,8

Największymi potentatami w produkcji jęczmienia poza UE są: Rosja z produkcją 19 mln ton (2002 r.) i Ukraina (10 mln t).
Źródło: Dane FAOSTAT i GUS.

Największą powierzchnią uprawy jęczmienia w 2002 r. charakteryzowały się: Hiszpania (ponad 3 mln ha), Niemcy (prawie 2 mln ha) oraz Francja (ponad 1,6 mln ha). Podobną powierzchnię pod uprawę tego zboża przeznaczyła Polska (ponad 1 mln ha). Najmniejszą powierzchnię notowano w 2002 r. w Portugalii (0,2 mln ha), Holandii (0,6 mln ha) oraz łącznie w Belgii i Luksemburgu (0,5 mln ha).

Poziom zbiorów jęczmienia kształtował się podobnie. Największymi producentami były Francja i Niemcy ze zbliżonymi zbiorami, wynoszącymi w 2002 r. prawie 11 mln ton. Najniższe zbiory, stanowiące 0,05% zbiorów Unii, uzyskała Portugalia.

Najwyższe plony odnotowano we Francji (66 dt/ha), w Niemczech jęczmień plonował o 16,6% gorzej. Wysokie plony w tych krajach uwarunkowane są stosowaniem nowoczesnej agrotechniki i postępem biologicznym. Średnie plony dla UE wynosiły niespełna 42 dt/ha, w Polsce kształtowały się na poziomie prawie 32 dt/ha. Świadczy to o gorszym plonowaniu jęczmienia w Polsce w stosunku do UE o około 24%. Niskie plony w Polsce są spowodowane niezbyt korzystnymi warunkami do uprawy jęczmienia i brakiem melioracji.

Produkcja kukurydzy

Kukurydza jest rośliną, której znaczenie gospodarcze systematycznie rośnie, mimo że zmieniają się sposoby jej uprawy i kierunki wykorzystania. Wpływ na to ma wprowadzanie do produkcji nowych odmian i nowoczesnych środków produkcji. Powierzchnię, zbiory i plony kukurydzy w 2002 r. prezentuje tabela 4.

Największe areały kukurydzy znajdują się w krajach, gdzie warunki klimatyczne sprzyjają jej wegetacji. W 2002 r. największą powierzchnię uprawy kukurydzy odnotowano we Francji (1831 tys. ha) i we Włoszech. W Polsce areał jej uprawy był podobny do areału Niemiec i stanowił niespełna 4% powierzchni zasiewów zbóż. W UE powierzchnia uprawy kukurydzy stanowiła 12% zasiewów.

Największymi producentami kukurydzy w UE są również Francja i Włochy, wpływ na to ma niewątpliwie klimat sprzyjający jej uprawie. Polska osiągnęła zbiory prawie o 50% niższe niż Niemcy, mimo zbliżonej powierzchni zasiewów. Było to spowodowane m.in. mniejszym zużyciem nawozów i środków ochrony roślin.

Najwyższe plony kukurydzy uzyskano w Belgii (112 dt/ha), niewiele niższe plony miały Austria i Hiszpania. Średni plon kukurydzy w UE w 2002 r. wyniósł 91,5 dt/ha, podczas gdy w Polsce był o 30% niższy. Świadczy to o niskim poziomie agrotechniki oraz o małym zużyciu środków produkcji.

Tabela 4
Powierzchnia, zbiory i plony kukurydzy w Polsce oraz w wybranych krajach UE

Kraje	Powierzchnia kukurydzy [tys. ha]	Zbiory kukurydzy [tys. ton]	Plony kukurydzy [dt/ha]
UE	4 445	40 654	91,5
w tym:			
Dania	–	–	–
Francja	1 831	16 440	89,8
Holandia	24	227	82,9
Niemcy	399	3 738	93,8
Polska	320	1 968	61,6

Największymi potentatami w produkcji kukurydzy poza UE są: USA z produkcją 229 mln ton (2002 r.), Chiny (123 mln t) i Meksyk (17 mln t).
Źródło: Dane FAOSTAT i GUS.

Polska jest krajem, gdzie najszybciej zwiększa się produkcja kukurydzy, zwłaszcza na ziarno. Świadczą o tym następujące liczby: powierzchnia zasiewów kukurydzy na ziarno w 1995 r. w Polsce wynosiła 48 tys. ha, w 2000 r. – 152 tys. ha, a w 2002 r. aż 319 tys. ha [Roczniki... 2001 i 2003]. Zbiory wzrosły z 239 tys. t w 1995 r. do 1962 tys. t w 2000 r., a plony odpowiednio z 49,6 do 61,6 dt/ha.

Produkcja ziemniaków

Ziemniak jest uprawiany w mniejszym lub większym natężeniu we wszystkich regionach świata. Polska wraz z krajami Unii Europejskiej należy do największych producentów ziemniaka. W Europie wyróżniamy dwa podstawowe regiony ziemniaczane: pierwszy region obejmuje Polskę, Białoruś, Ukrainę i środkowo-zachodnią Rosję, drugi zaś Francję, północną Belgię, Holandię i północne Niemcy. Oba te regiony zasadniczo różnią się pod względem poziomu produkcji. Areał, zbiory i plony ziemniaka przedstawiono w tabeli 5.

Powierzchnia uprawy ziemniaka w Polsce w 2002 r. była zbliżona do 2/3 łącznej powierzchni tej rośliny w krajach UE (tab. 5). Poziom zbiorów kształtował się jednak inaczej, Polska bowiem produkowała trzykrotnie mniej ziemniaków niż Unia. Najwyższe wśród członków UE były zbiory w Niemczech oraz niewiele mniejsze w Holandii.

Tabela 5
Powierzchnia, zbiory i plony ziemniaka w Polsce oraz w wybranych krajach UE

Kraje	Powierzchnia ziemniaków [tys. ha]	Zbiory ziemniaków [tys. ton]	Plony ziemniaków [dt/ha]
UE	1 285	46 437	306
w tym:			
Dania	37	1 504	406
Francja	162	6 763	418
Holandia	160	7 363	459
Niemcy	284	11 492	404
Polska	812	15 442	190

Największymi potentatami w produkcji ziemniaków poza UE są: Chiny z produkcją 65 mln ton (2002 r.), Rosja (32), Indie (24), USA (21) i Ukraina (16 mln t).
Źródło: Dane FAOSTAT i GUS.

Najwyższe plony w UE uzyskano w Holandii i Belgii łącznie z Luksemburgiem. Polska ze względu na niski poziom nawożenia i środków ochrony roślin oraz błędy w technologii osiąga plony prawie o 38% niższe od średnich plonów UE.

Produkcja buraków cukrowych

Burak cukrowy jest podstawowym surowcem do produkcji cukru w strefie klimatu umiarkowanego. W 2002 r. udział buraka w światowej produkcji cukru wyniósł 26%, a trzciny cukrowej – 74%. Powierzchnię, zbiory i plony buraka cukrowego przedstawiono w tabeli 6.

Areał uprawy buraka cukrowego w UE w 2002 r. wyniósł 1,9 mln ha, podczas gdy w Polsce 303 tys. ha. Państwa, które odnotowały najwyższą powierzchnię zasiewów tej rośliny to Niemcy i Francja. Najmniej buraków cukrowych (9 tys. ha) uprawiano w Portugalii.

Unijne zbiory buraka cukrowego wynosiły 118 mln ton, przy czym zbiory Niemiec (niespełna 25 mln ton) i Francji (prawie 33,5 mln ton), największych w UE producentów tej rośliny, stanowiły łącznie nieco ponad 49% wszystkich zbiorów buraka w UE. Zbiory w Polsce nie przekroczyły 13,4 mln ton, co stawia Polskę na trzecim miejscu za Niemcami i Francją.

Produktywność buraka cukrowego determinują trzy czynniki: czynniki środowiskowe (gleba i warunki pogodowe), genotypowe (odmiana i jakość materiału siewnego) oraz technologia produkcji. Mają one wpływ na obsadę roślin na jednostce powierzchni, a także na masę pojedynczego korzenia, a więc w rezultacie na końcowy plon.

Tabela 6
Powierzchnia, zbiory i plony buraka cukrowego w Polsce oraz w wybranych krajach UE

Kraje	Powierzchnia buraków cukrowych [tys. ha]	Zbiory buraków cukrowych [tys. ton]	Plony buraków cukrowych [dt/ha]
UE	1900	118 091	621
w tym:			
Dania	58	3 385	586
Francja	438	33 450	764
Holandia	107	6 250	582
Niemcy	459	24 730	583
Polska	303	13 400	443

Największymi potentatami w produkcji buraków cukrowych poza UE są: USA z produkcją 25 mln ton (2002 r.), Rosja (15), Ukraina (14), Turcja (13) i Chiny (12 mln t).
Źródło: Dane FAOSTAT i GUS.

Plony buraka cukrowego mogą przekraczać nawet 1000 dt/ha, jak ma to miejsce m.in. w Izraelu czy w Chinach. W krajach europejskich potencjał plonowania wykorzystywany jest w 50–80%, przy czym plony korzeni otrzymywane w UE są średnio o 50% wyższe niż w Polsce. W 2002 r. najwyższe plony buraka cukrowego osiągnęła Francja, Portugalia i Hiszpania. Jest to wynikiem istotnego postępu genetycznego i technologicznego. Polska uzyskała średnie plony w wysokości 443 dt/ha, a średni plon państw członkowskich UE był o 30% wyższy. Tłumaczyć to można niższym w Polsce poziomem nawożenia, słabszą ochroną roślin, brakiem możliwości nawadniania, a także nieprzestrzeganiem zasad regularnego wapnowania.

Produkcja rzepaku

Rzepak jest najbardziej rozpowszechnioną rośliną oleistą uprawianą w Europie środkowej i północnej. Odgrywa on znaczącą rolę jako surowiec w przemyśle olejarskim, paszowym, a także w branżach technicznych, jako komponent do produkcji biopaliw. W Polsce udział rzepaku w ogólnej powierzchni zasiewów roślin oleistych stanowi około 95%. Areał uprawy, zbiory i plony tej rośliny przedstawiono w tabeli 7.

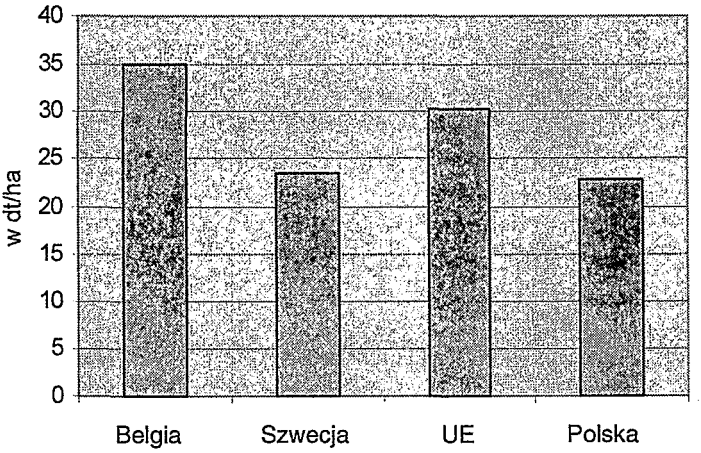
Powierzchnia uprawy rzepaku w krajach członkowskich UE wynosiła w 2002 r. ponad 3 mln ha. Największą powierzchnię odnotowano w Niemczech i we Francji. Areał uprawy rzepaku w Polsce ukształtował się na poziomie 436 tys. ha, co odpowiada zasiewom Wielkiej Brytanii.

Tabela 7
Powierzchnia, zbiory i plony rzepaku w Polsce oraz w wybranych krajach UE

Kraje	Powierzchnia rzepaku [tys. ha]	Zbiory rzepaku [tys. ton]	Plony rzepaku [dt/ha]
UE	3067	9305	30,3
w tym:			
Dania	84	218	25,9
Francja	1036	3317	32,0
Holandia	0	1	30,2
Niemcy	1297	3849	29,7
Polska	436	994	22,8

Źródło: Dane EUROSTAT i GUS.

Największymi producentami ziarna rzepaku w 2002 r. były Niemcy i Francja, których łączne zbiory stanowiły ponad 77% zbiorów unijnych. Poziom zbiorów w Polsce wyniósł niespełna 1 mln ton. Wobec takiego potencjału produkcji, a także możliwości dalszego rozwoju, Polska może znaleźć się w przyszłości wśród największych producentów rzepaku w UE.



Rysunek 2
Plony rzepaku w Polsce, Belgii, Szwecji i w UE w 2002 r.
Źródło: Dane EUROSTAT i GUS.

Ze względu na zróżnicowane warunki glebowo-klimatyczne poziom plonów w krajach piętnastki jest różny. Najwyższe plony odnotowano w Belgii, Luksemburgu oraz w Wielkiej Brytanii (około 35dt/ha), plony na poziomie średniej unijnej uzyskały też Francja i Niemcy. Jest to wynikiem dużego postępu genetycznego, zwłaszcza wykorzystania odmian mieszańcowych i transge-

nicznych (GMO) odpornych na herbicydy. Średnie plony rzepaku w Polsce wyniosły niespełna 23 dt/ha i były około 25% niższe niż średnie plony w UE. Jest to stosunkowo niska wydajność w stosunku do krajów piętnastki. Jest ona porównywalna z plonami w Szwecji (23,6 dt/ha), gdzie warunki klimatyczne do uprawy rzepaku są o wiele trudniejsze niż w Polsce. Plonowanie rzepaku w Polsce w stosunku do Belgii, która odnotowała najwyższe plony tej rośliny, i Szwecji, która osiągnęła najniższe plony rzepaku w 2002 r., prezentuje rysunek 2.

Intensywność produkcji roślinnej

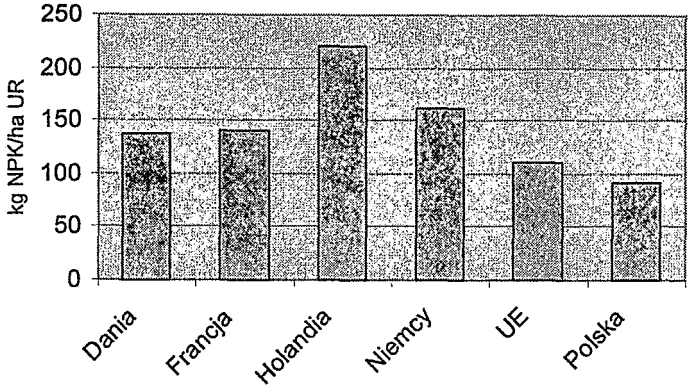
W produkcji roślinnej są stosowane różnego rodzaju środki produkcji, które mają istotny wpływ na zwiększenie możliwości produkcyjnych wynikających z warunków naturalnych oraz na umożliwienie realizacji procesu technologicznego. Niektóre rodzaje środków produkcji pominięto, skupiając się na tych, które określane są mianem najważniejszych czynników plonotwórczych. Należą do nich nawożenie mineralne oraz zużycie środków ochrony roślin.

Nawożenie mineralne

Nawożenie należy do najważniejszych czynników agrotechnicznych, które mają wpływ na osiągane plony. Od jego poziomu zależy w dużym stopniu działanie czynników ograniczających plonowanie roślin, takich jak: dostępność wody, odczyn gleby, niewłaściwe zmianowanie, zachwaszczenie gleby oraz niekorzystne warunki pogodowe podczas zimy. Zastosowanie odpowiedniej dawki nawozu mineralnego powoduje zminimalizowanie oddziaływania negatywnych czynników.

Zużycie nawozów mineralnych w kg NPK/ha UR Polsce i w UE w sezonie 2000/2001, prezentuje rysunek 3.

Krajem UE, który odnotował największe zużycie nawozów mineralnych była Holandia z dawką 220,2 kg NPK/ha UR. Niewiele mniejszą dawkę (185,9 kg) zużyła Belgia wraz z Luksemburgiem. Najniższy poziom nawożenia mineralnego cechował zaś Grecję (53,8 kg) oraz Portugalię (55 kg). W Polsce dawka wyniosła 90,8 kg NPK/ha UR, co stanowiło ponad 80% średniej dawki w krajach UE. Jest ona jednak zbyt niska, aby skutecznie przeciwdziałać negatywnym czynnikom ograniczającym plonowanie roślin.

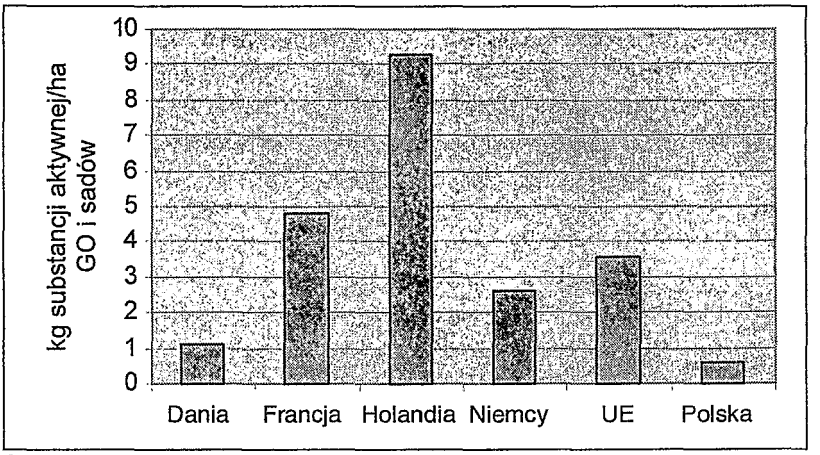


Rysunek 3
Zużycie nawozów mineralnych w sezonie 2000/2001
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Środki ochrony roślin

Ochrona roślin przed organizmami szkodliwymi jest istotnym elementem produkcji roślinnej, która wpływa na stabilizację plonów. W ponad 95% zabiegów ochrony roślin wykorzystywane są pestycydy, gdyż są one bardzo efektywne. Pozwalają na szybkie i skuteczne zniszczenie dużej ilości chwastów, jak również na ograniczenie chorób i szkodników.

Zużycie środków ochrony roślin w 2000 r. w Polsce i w wybranych krajach UE przedstawia rysunek 4.



Rysunek 4
Zużycie środków ochrony roślin w Polsce i wybranych krajach UE w 2000 r.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W Unii Europejskiej najwięcej środków ochrony roślin w 2000 r., w dawce wynoszącej 9,3 kg substancji aktywnej/ha GO i sadów, zużyła Holandia. Druga w kolejności Francja stosowała już o blisko 50% niższe dawki tych środków.

Średnio zużycie środków ochrony roślin w UE ukształtowało się na poziomie 3,6 kg substancji aktywnej na ha GO i sadów. Polskie zużycie w stosunku do średniej unijnej było prawie 85% niższe i w 2000 r. wynosiło 0,6 kg substancji aktywnej na 1 ha GO i sadów.

Wnioski

1. Polskie rolnictwo dysponuje dużym potencjałem w produkcji roślinnej, porównywalnym z innymi dużymi krajami Unii Europejskiej, takimi jak Niemcy, Francja, Wielka Brytania czy Hiszpania. Dotyczy to zbóż, ziemniaków, buraków cukrowych i rzepaku. Nieco gorsza, choć ulega poprawie, jest sytuacja w produkcji kukurydzy na ziarno.
2. Z powodu różnic warunków przyrodniczych oraz poziomu nakładów i zaawansowania technologicznego plony roślin uzyskiwane w Polsce są niższe od osiąganych w czołowych krajach Unii Europejskiej. Największy dystans od wielkości przeciętnych dla Unii występuje w plonach ziemniaków (38% w 2002 r.), następnie pszenicy, kukurydzy na ziarno i buraków cukrowych (po około 30%), najmniejszy zaś w produkcji jęczmienia i rzepaku (około 25%).
3. Plony roślin uprawnych w Polsce są niższe od uzyskiwanych w UE o 25–38%, zużycie nawozów mineralnych jest mniejsze o około 20%, a zużycie pestycydów wynosi zaledwie 1/6 poziomu UE. W polskim rolnictwie tkwią więc jeszcze znaczne rezerwy produkcyjne, które mogą być uruchomione przez intensyfikację produkcji oraz w drodze postępu technologicznego.

Literatura

JAKÓBIK A., 2004: Produkcja roślinna w Polsce i w Unii Europejskiej – stan i skala opóźnień. Praca magisterska wykonana w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW, Warszawa.

KLEPACKI B., 2004: Efektywność wykorzystania zasobów w rolnictwie polskim na tle rolnictwa dotychczasowych członków Unii Europejskiej. Wydaw. SGGW, Warszawa.

Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej 2001 i 2003. GUS, Warszawa.

The Level of Plant Production in Poland in Comparison with Chosen European Union Countries

Abstract

In the paper the level of plant production in Poland in comparison with leading EU countries was presented. There were showed areas of some plants in Denmark, France, Nederland and Germany as well as received yields of cereals, potatoes, sugar beets and rapes compared with scored in Poland in 2002. It was stated that received yields were in Poland 25 to 38% lower than in European Union.

Alicja Stolarska, Mariusz Hamulczuk
Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Zmiany źródeł utrzymania ludności rolniczej[1]

Wstęp

Wraz ze zmianą systemu społeczno-gospodarczego w Polsce pogorszeniu uległy ekonomiczne warunki gospodarowania w rolnictwie. Znaczne obniżenie dochodów rolniczych w roku 1990 pogłębiło się jeszcze po roku 1996. Efektem powyższych zmian było poszukiwanie przez ludność rolniczą dodatkowych źródeł utrzymania.

Źródła dochodów ludności rolniczej

Spadek dochodów z produkcji rolniczej powoduje zmniejszanie się udziału rolnictwa w gospodarce narodowej. Wyrazem tego jest coraz mniejszy odsetek gospodarstw utrzymujących się głównie z rolnictwa, a jednocześnie rosnąca liczba tych, dla których inne, nierolnicze źródła nabierają coraz większego znaczenia (tab. 1).

Tabela 1
Struktura indywidualnych gospodarstw rolnych według głównego źródła utrzymania (tj. 51% i więcej) w roku 1996 i 2002

Wyszczególnienie	1996	2002
Działalność rolnicza	37,6	20,8
Praca najemna	21,7	27,1
Emerytura lub renta	21,3	30,9
Działalność pozarolnicza	3,2	5,8
Kilka źródeł*	16,2	15,4

*żaden z dochodów nie stanowił 51% wszystkich uzyskanych
Źródło: Powszechny Spis Rolny 1996 i 2002. GUS.

[1]Na podstawie danych spisów powszechnych z lat 1996 i 2002.

Podczas gdy w roku 1996 działalność rolnicza stanowiła główne źródło utrzymania dla 37,6% indywidualnych gospodarstw rolnych, to w roku 2002 było to już tylko niespełna 21%. Kolejnych blisko 55% gospodarstw uzyskiwało również dochody z produkcji rolniczej, przy czym miały one dla nich mniejsze znaczenie – nie stanowiły głównego źródła dochodów. Ponadto, w roku 1996 największy odsetek ludności rolniczej utrzymywał się głównie z dochodów uzyskiwanych z produkcji rolniczej, kolejne miejsce stanowiły dochody z pracy najemnej, a następne otrzymywana emerytura lub renta. Dochody uzyskiwane w wyniku prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej[2] stanowiły główne źródło utrzymania tylko dla 3,2% gospodarstw indywidualnych.

W roku 2002 wystąpił nie tylko spadek udziału gospodarstw indywidualnych, których ludność utrzymywała się głównie z działalności rolniczej. Nastąpiła też zasadnicza zmiana struktury gospodarstw według głównego źródła utrzymania. Największy odsetek ludności rolniczej (blisko 31%) utrzymywał się ze źródeł socjalnych – rent lub emerytur. Kolejne miejsce zajmowały gospodarstwa, w których główne źródło dochodów stanowiła praca najemna (ponad 27%), a tylko niespełna 21% utrzymywało się głównie z produkcji rolniczej. Największy wzrost (80%) w stosunku do roku 1996 wystąpił w gospodarstwach, których głównym źródłem utrzymania była działalność pozarolnicza, mimo że stanowiły one tylko 6% gospodarstw indywidualnych.

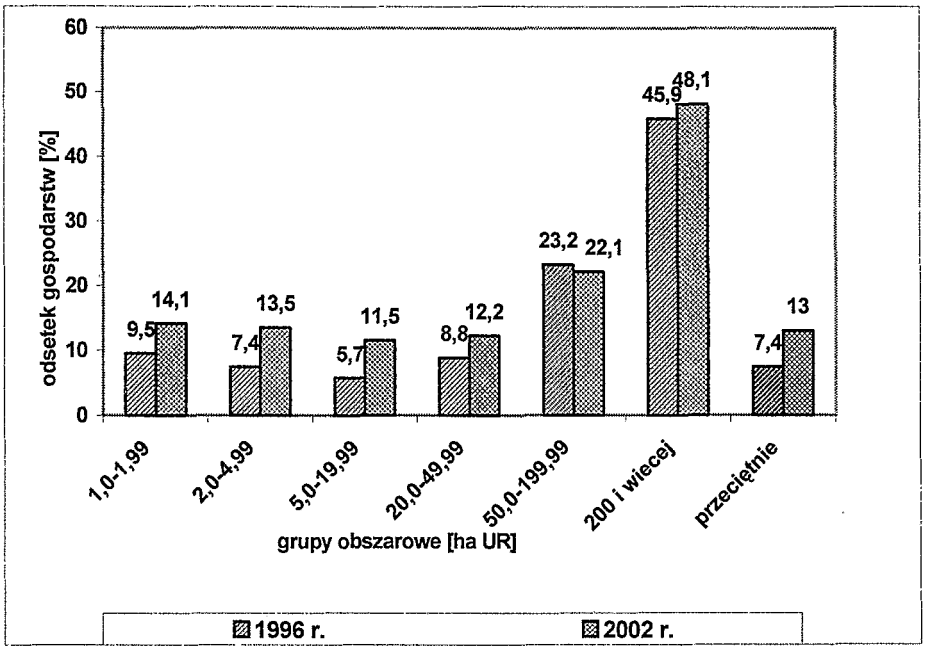
Bardzo interesujący jest również fakt największego zainteresowania działalnością pozarolniczą wśród gospodarstw o największym obszarze (rys. 1). Zarówno w roku 1996, jak i w 2002 największy udział gospodarstw z działalnością pozarolniczą (ok. 46% w 1996 r. i ponad 48% w 2002 r.) wystąpił w grupie gospodarstw o powierzchni przekraczającej 200 ha UR. Nieco mniejszy odsetek takich gospodarstw odnotowano w grupie, gdzie powierzchnia gospodarstwa wynosiła 50–200 ha UR. Kolejne miejsce pod tym względem zajmowały gospodarstwa o powierzchni UR nieprzekraczającej 2 ha. Najmniejszy odsetek gospodarstw z działalnością pozarolniczą był wśród gospodarstw średnich obszarowo (5–20 ha UR). Są to gospodarstwa, których obszar oraz poziom wyposażenia w środki produkcji pozwalają na wytworzenie produkcji rolniczej zapewniającej odpowiednie dochody.

Zainteresowanie działalnością pozarolniczą wśród gospodarstw o małym obszarze spowodowane jest chęcią uzyskania dodatkowych dochodów, gdyż produkcja rolnicza jest tu na niewystarczającym poziomie. Są to jednak gospo-

---

[2]Praca na własny rachunek poza gospodarstwem rolnym (np. własne zakłady przemysłowe, rzemieślnicze, handlowe i usługowe, zatrudniające lub niezatrudniające pracowników najemnych) [Pozarolnicza... 2003, s. 12].

darstwa, które dysponują zbyt małymi środkami kapitałowymi potrzebnymi do rozwoju działalności pozarolniczej, szczególnie wykorzystującej zasoby gospodarstwa rolniczego, bądź nierolniczej działalności produkcyjnej. Ponadto, w tej grupie gospodarstw jest znaczny odsetek ludności utrzymującej się ze źródeł socjalnych, co również nie sprzyja rozwojowi działalności pozarolniczej.



Rysunek 1
Udział gospodarstw z działalnością pozarolniczą w ogólnej liczbie indywidualnych gospodarstw rolnych w wyodrębnionych grupach obszarowych [%]
Źródło: Powszechny Spis Rolny 1996 i 2002. GUS.

Na duże zainteresowanie działalnością pozarolniczą wśród gospodarstw rolnych o dużej powierzchni wskazują również badania innych autorów [Sikorska-Wolak 2000, Wiatrak 2002]. Niektórzy widzą nawet pewną prawidłowość w tym względzie [Kapusta 2003]. Gospodarstwa te lokują część swego kapitału w działy pozarolnicze, z których otrzymują dochody na rzecz gospodarstw domowych [Michna, Wrzochalska 1998]. Niektórzy uważają [Józwiak 2004], że część tych gospodarstw prowadzi de facto jedynie działalność pozarolniczą, a posiadane gospodarstwo umożliwia ograniczenie ponoszonych kosztów społecznych bądź może być wykorzystane do spekulacji gruntami. Są to gospodarstwa, które stać na prowadzenie działalności dodatkowej wymagającej dużych nakładów inwestycyjnych, m.in. nierolniczej działalności produkcyjnej.

Niemal wszystkie wyodrębnione grupy obszarowe wykazały wzrost odsetka gospodarstw prowadzących działalność pozarolniczą, co świadczy o znaczeniu dochodów z tej działalności dla gospodarstw domowych rodzin rolniczych. W przyszłości należy spodziewać się dalszego wzrostu liczby gospodarstw, dla których działalność ta będzie istotnym elementem w strukturze dochodów. Ważnym czynnikiem jest tu również wszelkiego rodzaju pomoc skierowana do rolników, wśród której wymienić należy dofinansowanie ze środków UE (m.in. program Leader +).

Kryterium przeważającego dochodu

W opracowaniu wyników PSR '96 GUS wyodrębnił siedem następujących typów gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa indywidualnego:

I – rolnicze, tzn. takie, w których dochody z działalności rolniczej stanowią więcej niż 50% ogółu dochodów gospodarstwa domowego;

II – rolniczo-pracownicze, tj. takie, że dochody z działalności rolniczej i pracy najemnej stanowią ponad 50% ogółu dochodów gospodarstwa domowego, a dochody rolnicze są wyższe od dochodów z pracy najemnej;

III – pracownicze i pracowniczo-rolnicze – dochody z pracy najemnej lub łączne dochody z pracy najemnej i działalności rolniczej stanowią ponad 50%, przy czym dochody z pracy najemnej przewyższają dochody rolnicze;

IV – gospodarstwa emerytów i rencistów – źródła te stanowią więcej niż 50% ogółu dochodów gospodarstwa domowego;

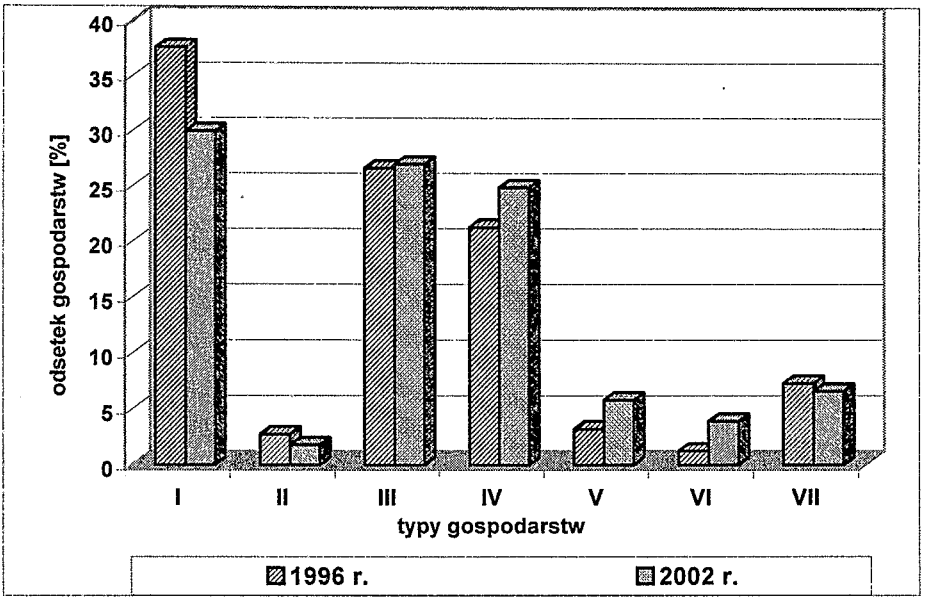
V – z pozarolniczą działalnością gospodarczą, tzn. takie, w których dochody z nierolniczej działalności na własny rachunek stanowią więcej niż 50% ogółu dochodów gospodarstwa domowego;

VI – utrzymujące się z niezarobkowych źródeł (innych niż emerytura i renta) – dochody z tych źródeł stanowią więcej niż 50% ogółu dochodów gospodarstwa domowego;

VII – gospodarstwa pozostałe, tj. takie, które nie mieszczą się w poprzednich grupach.

W strukturze gospodarstw indywidualnych spośród wyodrębnionych typów gospodarstw dominowały gospodarstwa rolnicze (typ I), chociaż ich odsetek zmalał i wynosił w roku 2002 tylko niespełna 30% (rys. 2).

Źródło: Powszechny Spis Rolny 1996 i 2002. GUS.



Rysunek 2
Struktura gospodarstw indywidualnych według typu społeczno-ekonomicznego gospodarstwa domowego
Źródło: Powszechny Spis Rolny 1996 i 2002. GUS.

Kolejną ważną grupę (powyżej 25%) stanowiły gospodarstwa pracownicze i pracowniczo-rolnicze (typ III), a więc takie, w których przeważały dochody uzyskiwane z pracy zarobkowej. W roku 2002 odnotowano niewielki wzrost (poniżej 1 p. p.) odsetka tych gospodarstw.

Gospodarstwa emerytów i rencistów stanowiły przeszło 21% w roku 1996 i aż blisko 25% w roku 2002. Wzrósł również znacznie, przeszło trzykrotnie, udział gospodarstw utrzymujących się z pozostałych źródeł niezarobkowych. Łącznie zatem blisko 29% gospodarstw rolniczych stanowi głównie zaplecze mieszkaniowe, ludność z tych gospodarstw jest utrzymywana ze źródeł socjalnych, a niepokoi wzrost jej odsetka. Sytuacja ta częściowo wpływa również negatywnie na przemiany strukturalne obszarów wiejskich.

Interesujący jest fakt, że o ile w roku 1996 najmniejszy był odsetek gospodarstw niezarobkowych (typ VI), o tyle w roku 2002 pozycję tę zajęły gospodarstwa rolniczo-pracownicze. Niewielki udział tych ostatnich tłumaczą częściowo trudności znalezienia pracy zarobkowej przez rolników i pogodzenia jej z działalnością rolniczą, która w tej grupie ma przynosić wyższe dochody niż praca zarobkowa.

Reasumując, tylko około 32% gospodarstw (rolnicze i rolniczo-pracownicze) należy uznać za gospodarstwa domowe rolnicze, gdyż przeważa

tu lub dominuje właśnie dochód z produkcji rolniczej. Gospodarstwa te skupiają około 40% ogółu ludności żyjącej w gospodarstwach domowych z użytkownikiem indywidualnego gospodarstwa rolnego.

Niespełna 60% gospodarstw indywidualnych prowadzących działalność rolniczą uzyskuje z niej dochody nieprzekraczające 30% dochodu ogólnego gospodarstwa domowego.

Wnioski

1. W latach 1996–2002 nastąpiły zmiany źródeł utrzymania ludności rolniczej, wśród których zmalało znaczenie dochodów rolniczych.
2. Działalność rolnicza stanowiła w roku 2002 główne źródło dochodów ludności tylko niespełna 21% indywidualnych gospodarstw rolniczych.
3. Tylko około 32% gospodarstw można uznać za gospodarstwa domowe rolnicze (przeważa lub dominuje dochód z produkcji rolniczej).
4. Wzrósł odsetek gospodarstw emerytów i rencistów.
5. Ludność blisko 29% gospodarstw domowych z użytkownikiem indywidualnego gospodarstwa rolnego utrzymywała się w roku 2002 ze źródeł socjalnych.
6. Wzrósł znacznie odsetek gospodarstw, w których główne źródło utrzymania stanowi pozarolnicza działalność gospodarcza.

Literatura

JÓZWIAK W., 2004: Strategie postępowania posiadaczy gospodarstw rolnych i ich pozarolnicze formy aktywności gospodarczej w latach 1996–2002. Roczniki Naukowe SERiA, Tom VI, Zeszyt 3. Wieś Jutra, Warszawa.

KAPUSTA F., 2003: Ewolucja funkcji polskiej wsi w latach 1945–2001. W: Wyzwania stojące przed rolnictwem i wsią u progu XXI wieku. Red. Kutkowska B. Prace Naukowe, nr 980. Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.

MICHNA W., WRZOCHALSKA A., 1998: Główne kierunki przeobrażeń w rolnictwie w latach dziewięćdziesiątych. IERiGŻ, Warszawa.

Powszechny Spis Rolny 1996. GUS 1997, Warszawa.

Powszechny Spis Rolny 2002. GUS 2003, Warszawa.

Pozarolnicza działalność gospodarstw rolnych. GUS 2003, Warszawa.

SIKORSKA-WOLAK I., 2000: Przedsiębiorczość w ujęciu normatywnym, funkcjonalnym i opisowym. W: Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników. Red. Sikorska-Wolak I., Krzyżanowska K. Konferencja naukowa, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

WIATRAK A.P., 2002: Sytuacja dochodowa polskiego rolnictwa w latach dziewięćdziesiątych. W: Transformacja rolnictwa polskiego i ukraińskiego w latach 90. Red. Klepacki B., Czerewko G. Wieś Jutra, Warszawa.

Changes in Income Sources of the Agricultural Population

Abstract

The paper includes an analysis of changes in income sources of private agricultural farms. The work is based on numeric data from National Census of People from 1996 and 2002.

The share of agricultural population financially dependent on agricultural production decreased. The share of agricultural population made a living by social incomes increased at the same time.

Aneta Stańko
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Poziom ubóstwa w krajach nowo przyjętych do Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Problem ubóstwa i wykluczenia społecznego znalazł się w obszarze wspólnego zainteresowania krajów Unii Europejskiej ze względu na rozległe skutki tych zjawisk. Polityka społeczna, ograniczająca oddziaływanie wymienionych problemów na gospodarkę, jest czynnikiem sprzyjającym rozwojowi społeczeństwa.

Podczas szczytu lizbońskiego w 2000 r. uznano poziom ubóstwa w poszczególnych krajach Unii Europejskiej za zbyt wysoki i stanowiący jedną z głównych przeszkód w rozwoju. Kraje członkowskie zadecydowały o rozpoczęciu wspólnych działań w zwalczaniu ubóstwa i wykluczenia społecznego. Przyjęto nowy model działania oparty na otwartej metodzie koordynacji[1] w narodowych planach działań na rzecz integracji społecznej. Opracowano „Wspólnotowy program działań na rzecz zwalczania wykluczenia społecznego" w latach 2002–2006. Jego celem jest wspieranie współpracy pomiędzy państwami członkowskim i zwiększenie skuteczności przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu. Kraje kandydujące do Unii Europejskiej mogły również uczestniczyć w jego realizacji. Kandydaci na nowych członków Unii Europejskiej zobowiązali się do przygotowania razem z Komisją Europejską tzw. wspólnych memorandów w sprawie integracji społecznej (*JIM – Joint Inclusion Memoranda*). Ich celem było umożliwienie pełnego uczestnictwa w otwartej metodzie koordynacji już od pierwszego dnia członkostwa.

Trwały wzrost gospodarczy oraz zwiększanie zatrudnienia jest zasadniczym, ale niewystarczającym środkiem zapewniającym spójność społeczną. Inwestowanie w stabilne zatrudnienie i w skuteczną w działaniu politykę społeczną służy budowaniu konkurencyjnego oraz opartego na wiedzy społeczeństwa dla wszystkich.

---

[1]Termin ten używany jest powszechnie do określania tej metody koordynacji działań.

Pojęcie ubóstwa i wykluczenia społecznego

Przy opracowaniu strategii zwalczania wykluczenia społecznego ważne jest zdefiniowanie tego zjawiska. Jest to zadanie trudne, gdyż pojęcie może obejmować kilka nakładających się na siebie wymiarów marginalizacji.

W dokumencie powołującym Zespół Zadaniowy ds. Reintegracji Społecznej w Polsce została przyjęta następująca definicja wykluczenia społecznego: „jest to brak lub ograniczenie możliwości uczestnictwa, wpływania i korzystania z podstawowych instytucji publicznych i rynków, które powinny być dostępne dla wszystkich, a w szczególności dla osób ubogich"[2]. Wykluczenie społeczne i ubóstwo ściśle wiążą się ze sobą, nie są jednak pojęciami równoważnymi. Osoby wykluczone nie muszą być ubogie, a osoby ubogie niekoniecznie są wykluczone. W krajach Europy Zachodniej mierzy się jedynie ubóstwo relatywne, które nie zawsze prowadzi do wykluczenia społecznego. Kategoria powyższa oznacza jedynie pogorszenie sytuacji pojedynczego gospodarstwa domowego w stosunku do średniego poziomu życia w danym kraju.

W celu ujednolicenia pojmowania zjawisk ubóstwa i wykluczenia społecznego przyjęto na posiedzeniu Komisji Europejskiej w Laeken w 2001 r. 18 wskaźników, służących pomiarowi omawianych zjawisk oraz będących podstawą oceny postępów osiąganych przez państwa członkowskie w realizowaniu unijnych celów. Wskaźniki obejmują najistotniejsze czynniki prowadzące do wykluczenia społecznego: ubóstwo dochodowe, poziom bezrobocia, ochronę zdrowia oraz edukację.

W artykule przedstawiono poziom wybranych wskaźników dotyczących ubóstwa dochodowego oraz rynku pracy w krajach nowych członków Unii Europejskiej. Metoda obliczania wskaźników „lejkenowskich" w nowo przyjętych państwach członkowskich jest taka sama, jak w całej Unii, jednak wskaźniki liczone dla nowych i starych państw członkowskich nie są w pełni porównywalne. Dane do obliczania wskaźników w byłej Unii pochodziły z bardzo wyczerpujących badań budżetów gospodarstw domowych, które nie zawsze prowadzono w nowych krajach członkowskich. Starano się zachować porównywalność danych w jak największym stopniu, jednak nie zawsze było to możliwe. Zebrane dane dotyczą wszystkich „nowych" państw oprócz Słowacji[3].

---

[2]Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski – dokument przygotowany przez Zespół Zadaniowy do spraw Reintegracji Społecznej, któremu przewodniczył Minister Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej Jerzy Hausner.

[3]W artykule zastosowano następujące symbole oznaczające nazwy poszczególnych krajów: CZ – Czechy; EE – Estonia, CY – Cypr, LV – Łotwa, LT – Litwa, HU – Węgry, MT – Malta, PL – Polska, SI – Słowenia, SK – Słowacja. Dane dla poszczególnych krajów dotyczyły innych okresów badawczych: CY – 1997, MT, SI – 2000, CZ, LT, HU, PL – 2001, EE, LV – 2002. Skrót EU10 oznacza średni poziom wskaźnika w nowych krajach członkowskich, a EU15 – w starych krajach członkowskich w 2001 r.

Poziom i zasięg ubóstwa w dziewięciu nowych krajach Unii Europejskiej

Ubóstwo i wykluczenie społeczne są zjawiskami o znacznym zasięgu w nowych krajach członkowskich, w których duża część społeczeństwa osiąga niskie dochody i doświadcza deprywacji w różnych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego. Nowo opracowane wskaźniki dotyczące wykluczenia społecznego dostarczyły jasnego i dokładnego obrazu rozmiaru ubóstwa i innych aspektów wykluczenia. Pomiędzy poszczególnymi krajami istnieje duże zróżnicowanie w poziomie tych zjawisk.

Zasięg ubóstwa relatywnego[4] wyraża procentowy udział osób znajdujących się w sferze ubóstwa. Jako wartość graniczną przyjęto 60% mediany dochodów ekwiwalentnych osiąganych w danym kraju[5]. Przeciętny zasięg ubóstwa w nowych krajach członkowskich (rys. 1) był nieznacznie mniejszy (13%) niż w pozostałych krajach Unii Europejskiej (15%). Można było tego oczekiwać ze względu na niższy poziom dochodów uzyskiwanych w nowych krajach członkowskich. Jednakże w Estonii (18%), na Litwie (17%), Cyprze i Łotwie (16%) poziom wskaźnika przekroczył średnią „starej" Unii, a w Polsce i na Malcie miał takim sam poziom – 15%. Płeć nie miała znaczącego wpływu na poziom wskaźnika – przeciętnie zagrożenie ubóstwem było prawie takie samo dla kobiet (13%), jak i dla mężczyzn (14%), aczkolwiek w Czechach, na Cyprze i w Słowenii kobiety częściej znajdowały się poniżej granicy ubóstwa.

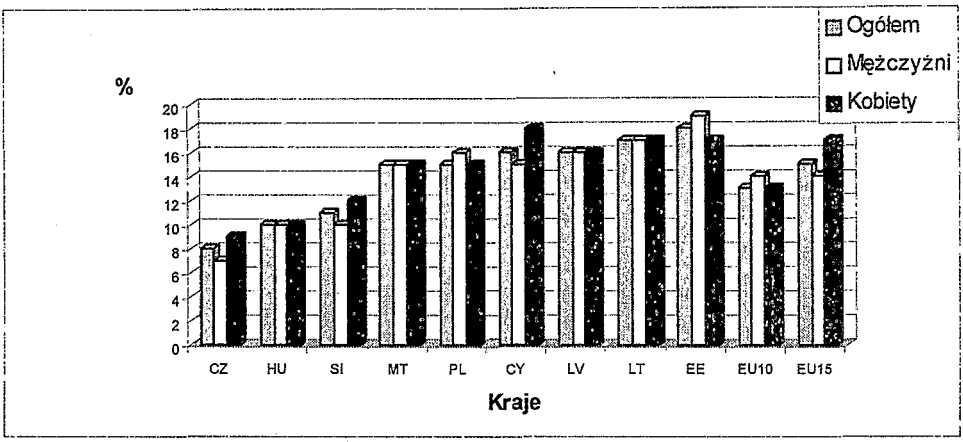
Ubóstwo w różnych grupach ludności

Podobnie jak w krajach EU15, zagrożenie ubóstwem było bardzo wysokie wśród osób bezrobotnych (36%). Największymi poziomami wskaźnika charakteryzowały się Malta (50%) i Estonia (48%), a najniższymi Cypr (23%), Czechy i Węgry (31%). Jednocześnie należy zauważyć, że posiadanie pracy nie eliminuje całkowicie zagrożenia ubóstwem zarówno w krajach EU15, jak i w nowej „Dziewiątce".

---

[4]Przy określaniu ubóstwa relatywnego standard życia pojedynczej osoby lub gospodarstwa domowego porównuje się w z przeciętnym poziomem życia społeczeństwa w danym kraju.

[5]Wyznaczenie wartości granicznej pozwala oddzielić populację ubogich od reszty społeczeństwa. Zastosowanie mediany w wyznaczaniu granicy ubóstwa uzasadnia się jej lepszym mierzeniem tendencji głównej. Na jej poziom nie mają bowiem wpływu wartości skrajne – w przeciwieństwie do poziomu średniej arytmetycznej. Dochody ekwiwalentne pozwalają wyeliminować wpływ, jaki na wysokość dochodów ma skład społeczno-demograficzny gospodarstwa domowego.



Rysunek 1
Zasięg ubóstwa relatywnego w nowych krajach Unii Europejskiej (w %)
Źródło: Commission of the European Communities; Commission Staff Working Paper, Social Inclusion in the New Member States, A Synthesis of the Joint Memoranda on Social Inclusion; Brussels, 22.6.2004 SEC (2004)848; dane dla poszczególnych krajów dotyczyły innych okresów badawczych: CY – 1997, MT, SI – 2000, CZ, LT, HU, PL – 2001, EE, LV – 2002.

Zaskakująco duży odsetek osób pracujących na własny rachunek znajdował się w sferze ubóstwa na Litwie (33%) i Łotwie (22%). Najlepszą sytuację miały osoby prowadzące własną działalność na Malcie i Węgrzech. Wśród emerytów największy zasięg ubóstwa występował na Cyprze – aż 62%. Tak duża liczba może sugerować niskie świadczenia emerytalne w tym kraju. Najlepszą sytuację natomiast mieli emeryci w Czechach, gdzie tylko 5% żyło poniżej granicy ubóstwa (tab. 1).

Tabela 1
Zasięg ubóstwa relatywnego według rodzaju aktywności ekonomicznej w nowych krajach Unii Europejskiej

Wyszczególnienie	Udział osób w sferze ubóstwa relatywnego w krajach Unii Europejskiej [%]										
	CZ	EE	CY	LV	LT	HU	MT	PL	SI	EU10	EU15
Pracownicy	3	9	5	9	9	5	6	7	4	6	6
Pracujący na własny rachunek	5	13	9	22	33	3	1	19	10	15	16
Bezrobotni	31	48	23	42	41	31	50	37	43	36	38
Emeryci	5	21	62	13	13	9	18	7	15	9	17
Bierni zawodowo/inni	11	28	20	27	20	15	18	18	19	17	25

Źródło: jak na rysunku 1.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że zasięg ubóstwa wśród dzieci (w wieku 0–15 lat) w nowych krajach członkowskich był dość wysoki (18%). Ubóstwo najbardziej dotknęło dzieci w Polsce i na Malcie oraz na Litwie, gdzie co piąte z nich znajdowało się w tej sferze. Jest to zjawisko bardzo niepokojące, gdyż może negatywnie wpłynąć na rozwój fizyczny i emocjonalny dziecka. Dodatkowo, dzieci wychowywane w rodzinach ubogich często nie mają możliwości wydostania się z biedy, nie uczą się odpowiednich postaw życiowych, co może prowadzić do zjawiska tzw. dziedziczenia ubóstwa. Najmniej procentowo dzieci ubogich w grupie 0–15 lat miała Słowenia, gdzie zasięg ubóstwa był dwukrotnie mniejszy niż przeciętna europejska (tab. 2).

Duży zasięg ubóstwa wśród młodych osób wystąpił w Estonii i na Litwie, gdzie dotyczyło ono co szóstej osoby w wieku 16–24 lata. Mogło to mieć wpływ na kształtowanie się postaw życiowych osób tej grupy, które wchodzą w dorosłe życie z problemami materialnymi. Często taka sytuacja zniechęca do podejmowania prób wydobycia się ze sfery niedostatku.

Tabela 2
Zasięg ubóstwa relatywnego w grupach wiekowych w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej

Wiek	Udział osób w sferze ubóstwa relatywnego w krajach Unii Europejskiej [%]										
	CZ	EE	CY	LV	LT	HU	MT	PL	SI	EU10	EU15
Ogółem	8	18	16	16	17	10	15	15	11	13	15
0-15	12	18	12	19	20	14	21	21	9	18	19
16-24	10	21	9	18	21	12	10	19	11	16	19
25-49	7	17	9	16	17	9	14	16	9	14	12
50-64	4	19	15	17	15	7	12	10	11	9	12
65 i więcej	6	16	58	10	12	9	20	6	21	8	19

Źródło: jak na rysunku 1.

Do grupy wiekowej najmniej zagrożonej ubóstwem należały osoby starsze (65 lat i więcej). Zasięg ubóstwa w tej grupie był o 5 p.p. mniejszy niż przeciętny dla całego społeczeństwa. Najlepsza sytuacja wystąpiła w Polsce oraz Czechach, gdzie jedynie co dwudziesta osoba osiągała dochód ekwiwalentny niższy niż 60% mediany dochodów w swoim kraju. Poziom świadczeń emerytalnych w tych dwóch krajach chroni przed wejściem w sferę ubóstwa. Na Cyprze sytuacja dochodowa osób starszych była bardzo zła, ponieważ w kraju tym więcej niż połowa osób w wieku ponad 65 lat żyła w sferze ubóstwa. Świadczyć to może o niskim poziomie zabezpieczeń społecznych ludzi starszych.

Biorąc pod uwagę typ biologiczny gospodarstwa domowego, największym zasięgiem ubóstwa charakteryzowały się rodziny wielodzietne i osoby samotnie wychowujące dzieci. Najgorsza sytuacja wystąpiła na Malcie, gdzie co drugie gospodarstwo domowe osoby samotnie wychowującej dziecko znajdowało się w sferze ubóstwa. W Polsce natomiast prawie co trzecia rodzina mająca troje lub więcej dzieci nie osiągała dochodu powyżej granicy ubóstwa. Na Cyprze bardzo wysoki poziom zagrożenia ubóstwem występował wśród jednoosobowych gospodarstw domowych prowadzonych przez osoby w wieku 65 lat i więcej, gdzie ponad 80% osób z tej grupy było dotkniętych ubóstwem relatywnym. Znajdowało się w nim również częściej niż co drugie bezdzietne dwuosobowe gospodarstwo domowe, w którym przynajmniej jedna osoba miała więcej niż 65 lat (tab. 3).

Tabela 3
Zasięg ubóstwa relatywnego według typu biologicznego gospodarstwa domowego w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej

Typ gospodarstwa domowego	Inne kryteria	Udział osób w sferze ubóstwa relatywnego w krajach Unii Europejskiej [%]										
		CZ	EE	CY	LV	LT	HU	MT	PL	SI	EU10	EU15
1-osobowe	ogółem	14	35	64	21	24	15	25	10	35	14	25
	w wieku < 30 lat	14	39	25	16	14	10	34	5	26	9	32
	w wieku 30–64 lata	16	36	34	27	27	16	23	14	26	17	15
	w wieku 65 lat i więcej	12	33	83	17	22	15	25	6	42	12	29
2 dorosłych bez dzieci	co najmniej jedna osoba w wieku 65 lat i więcej	3	15	58	7	8	5	25	8	18	8	16
	obydwoje w wieku < 65 lat	3	7	11	15	14	6	11	8	12	8	10
Inne bez dzieci		7	13	10	10	14	4	5	9	8	8	9
samotni rodzice	co najmniej jedno dziecko	27	35	41	35	23	18	55	19	20	21	35
2 dorosłych, 1 dziecko		6	13	6	14	14	8	13	9	12	9	10
2 dorosłych, 2 dzieci		6	15	9	19	17	12	16	14	6	13	13
2 dorosłych, 3 i więcej dzieci		18	21	16	22	27	22	29	32	12	27	27
Inne z dziećmi		10	15	6	15	19	8	8	19	9	15	16

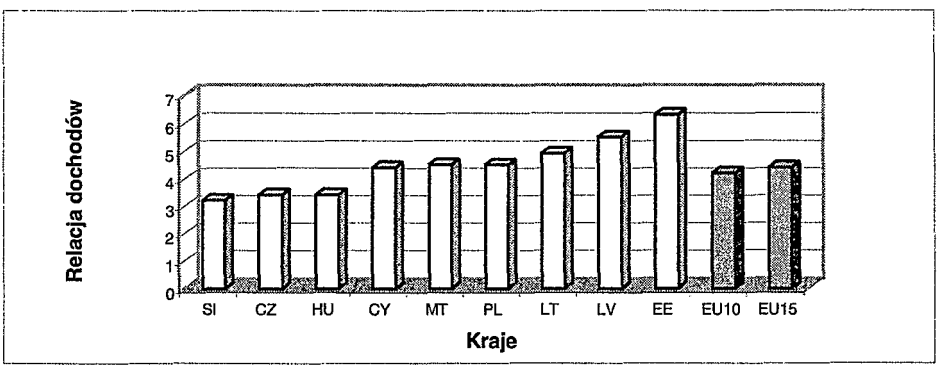
Źródło: jak na rysunku 1.

Osoby poniżej 30 lat częściej były dotknięte ubóstwem w krajach „piętnastki" niż w nowych krajach członkowskich. Wystąpiła pomiędzy tymi grupami państw dosyć znaczna różnica, gdyż przeciętna dla Unii z 15 krajami wynosiła 32%, podczas gdy średnio w przypadku nowych członków zaledwie co dziesiąta osoba była dotknięta ubóstwem. W najlepszej sytuacji dochodowej w omawianych krajach znajdowały się bezdzietne dwuosobowe gospodarstwa domowe, niezależnie od wieku członków tych gospodarstw (z wyjątkiem Malty).

Poziom zróżnicowania dochodowego

Większość wskaźników dotyczących ubóstwa odnosi się do najsłabszej dochodowo grupy ludności. Rozkład dochodów na podstawie zróżnicowania kwintylowego pokazuje relacje między grupami ludności osiągającej najniższe i najwyższe dochody. Społeczeństwo zostało uszeregowane według wielkości osiąganych dochodów ekwiwalentnych, a następnie podzielone na pięć równych grup. Współczynnik S80/S20 pozwala porównać dla każdego kraju całkowity dochód ekwiwalentny najwyższego kwintyla dochodowego (20% społeczeństwa z najwyższymi dochodami ekwiwalentnymi) z najniższym kwintylem dochodowym (20% osób osiągających najniższe dochody ekwiwalentne).

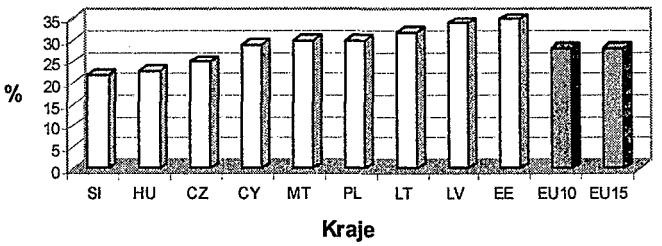
Najwyższa wartość badanego współczynnika występowała w Estonii, co świadczyło o dużych rozpiętościach w rozkładzie dochodów. Najbardziej zamożni dysponowali 6,3 razy większym dochodem niż najubożsi. W Estonii wystąpił również największy pośród nowo przyjętych państw zasięg ubóstwa, co dodatkowo potwierdza dużą różnicę w poziomie życia ludności najubożej i najbardziej zamożnej. Najmniejsze dysproporcje zaobserwowano w Słowenii, gdzie wartość współczynnika była zdecydowanie niższa od średniej z krajów byłej „piętnastki" (rys. 2).



Rysunek 2
Rozkład dochodów w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej
Źródło: jak w na rysunku 1.

Równość rozkładu dochodów w społeczeństwie można ocenić, stosując współczynnik Giniego, bazujący na krzywej Lorenza[6].

Najmniejsza wartość współczynnika wystąpiła w Słowenii (22%) i na Węgrzech (23%), co świadczyło o większej równości dochodów w tych krajach pośród nowo przyjętych państw do Unii Europejskiej. Wartość współczynnika w Słowenii i na Węgrzech była również niższa niż przeciętna w krajach „piętnastki". Największa nierówność rozkładu dochodów wystąpiła w Estonii (35%) i na Litwie (34%) (rys. 3).

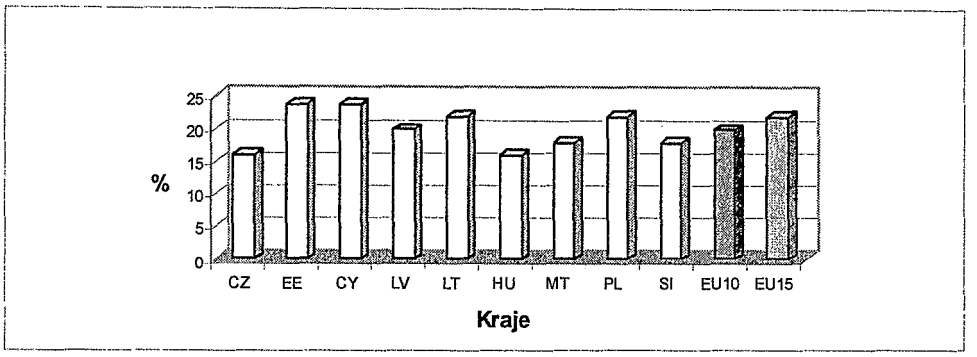


Rysunek 3
Współczynnik Giniego w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej
Źródło: jak na rysunku 1.

Wskaźnik głębokości ubóstwa[7] służy do dokładnego określenia natężenia tego zjawiska. Największa wartość wskaźnika wystąpiła w Estonii i na Cyprze, gdzie połowa ludności dysponowała dochodem o 24% mniejszym niż wynosi wartość mediany dochodów przyjętych jako granica ubóstwa (rys. 4). Innymi słowy, ponad połowa osób ubogich w tych krajach osiągała dochody mniejsze niż 36% mediany. Najmniejsza głębokość ubóstwa występowała w Czechach i Węgrzech – 16%.

[6]Przy całkowicie równym podziale dochodów w społeczeństwie wartość współczynnika wynosiłaby 0%, przy całkowitej nierówności (jedna osoba uzyskuje całych dochód) – 100%. Im mniejszy poziom współczynnika, tym podział dochodów w społeczeństwie jest bardziej wyrównany.

[7]Przedstawiany jest on najczęściej za pomocą mediany luki dochodowej. Informuje, o ile procent mediana dochodów ekwiwalentnych ubogich gospodarstw domowych różni się od wartości mediany przyjętej jako granica ubóstwa.

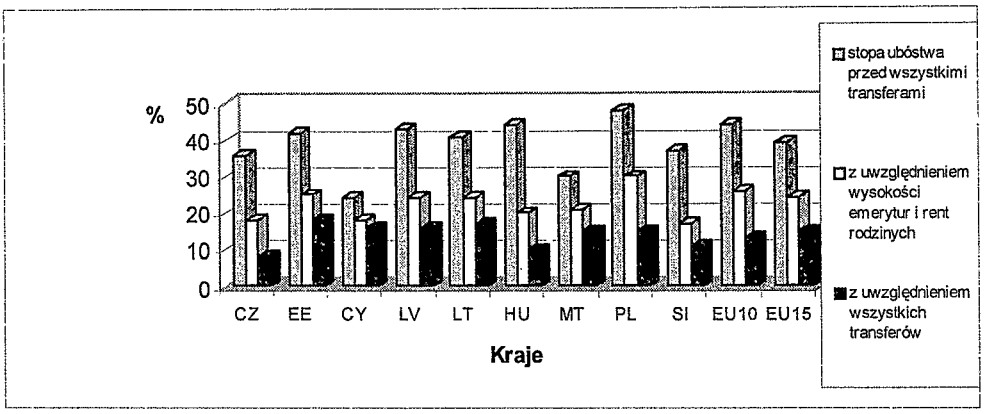


Rysunek 4
Głębokość ubóstwa w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej
Źródło: jak na rysunku 1.

Transfery a zasięg ubóstwa

Jednym z podstawowych instrumentów zwalczania ubóstwa i zapobiegania temu zjawisku są transfery społeczne. Badając zasięg ubóstwa na podstawie dochodów gospodarstw domowych bez uwzględnienia transferów i po ich doliczeniu można ocenić rolę polityki społecznej w danym kraju. Gdyby w nowych państwach członkowskich nie istniały żadne transfery, przeciętny zasięg ubóstwa byłby ponadtrzykrotnie większy. Największa różnica wystąpiła w Czechach, gdzie transfery społeczne zmniejszyły zasięg ubóstwa ponadczterokrotnie (z 36 do 8%). Podobną różnicą charakteryzował się zasięg ubóstwa na Węgrzech (zmiana z 44 do 10%). Najmniejszy wpływ na obniżenie zasięgu ubóstwa miały transfery społeczne na Cyprze, gdzie na skutek transferów społecznych zasięg ubóstwa zmniejszył się 1,5-krotnie (rys. 5).

Do transferów społecznych zalicza się emerytury, które często nie są traktowane jako jeden ze składników dochodu, ale jako dochód podstawowy. Dlatego rozważa się wpływ innych niż emerytury i renty rodzinne transferów społecznych na zmniejszenie rozmiarów ubóstwa. Najmniejsza różnica w poziomie wskaźnika wystąpiła na Cyprze – 2 p.p., największa w Czechach, Polsce i na Węgrzech. W krajach tych zasięg ubóstwa dzięki transferom innym niż emerytury i renty rodzinne zmniejszył się dwukrotnie.



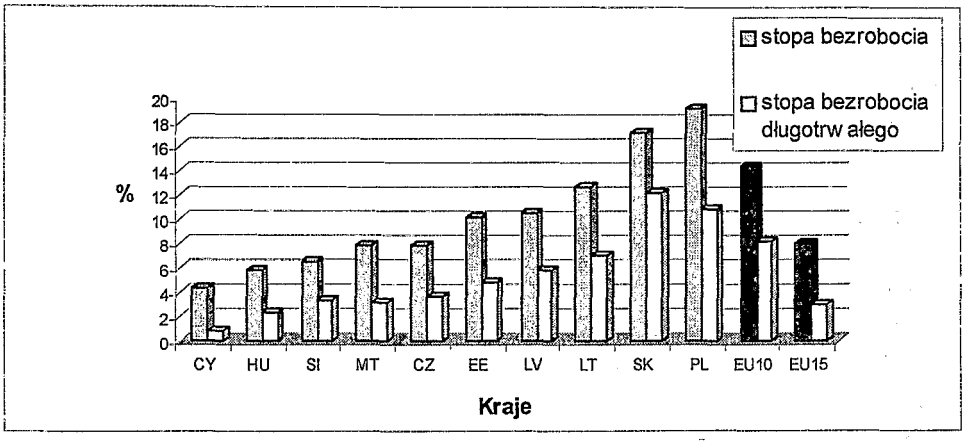
Rysunek 5
Zasięg ubóstwa przed uwzględnieniem i po uwzględnieniu transferów społecznych w krajach Unii Europejskiej
Źródło: jak na rysunku 1.

Bezrobocie a ubóstwo

Jedną z głównych przyczyn popadania w sferę ubóstwa jest bezrobocie. Przeciętna stopa bezrobocia w nowych krajach członkowskich była wyższa niż w krajach „starej" Unii. Największy poziom bezrobocia wystąpił w Polsce i na Słowacji, gdzie prawie co piąta osoba pozostawała bez pracy. Wewnątrz poszczególnych państw stopa bezrobocia znacznie różni się pomiędzy regionami oraz obszarami miejskimi i wiejskimi.

Najmniejszy odsetek osób bezrobotnych miały Cypr i Węgry, a stopa bezrobocia była tam ponad dwa razy mniejsza niż przeciętna dla nowych krajów członkowskich. Bez pracy częściej pozostawały kobiety niż mężczyźni prawie we wszystkich krajach nowej „dziesiątki" poza Węgrami i Estonią.

Siła wpływu bezrobocia na sytuację dochodową gospodarstw domowych zależy od płynności bezrobocia oraz przeciętnego okresu poszukiwania pracy. Im dłużej trwa okres bez pracy, tym bardziej pogarsza się sytuacja materialna osób bezrobotnych oraz ich rodzin. Długi okres pozostawania bez pracy ma również negatywny wpływ na możliwość ponownego zatrudnienia. Wskaźnik długotrwałego bezrobocia oblicza się jako procentowy udział w populacji aktywnych zawodowo osób pozostających bez pracy przez minimum 12 miesięcy. Poziom wskaźnika był w nowych krajach członkowskich ponaddwukrotnie większy w stosunku do pozostałych krajów Unii Europejskiej. Najgorsza sytuacja była na Słowacji, gdzie dwie trzecie osób bezrobotnych pozostawało bez pracy minimum 12 miesięcy. Najniższy poziom wskaźnika wystąpił na Cyprze i Węgrzech i osiągnął wartość poniżej średniej z krajów byłej „piętnastki".



Rysunek 6
Stopa bezrobocia w nowych krajach członkowskich Unii Europejskiej w 2003 r.
Źródło: Commission of the European Communities; Commission Staff Working Paper, Social Inclusion in the New Member States, A Synthesis of the Joint Memoranda on Social Inclusion; Brussels, 22.6.2004 SEC (2004)848.

Uwagi końcowe

Dla większości nowych krajów członkowskich w Unii Europejskiej zwalczanie wykluczenia społecznego jest poważnym wyzwaniem. Proces transformacji doprowadził do obniżenia wydajności w gospodarce i wzrostu bezrobocia oraz nasilenia się wielu problemów ubóstwa w wielu regionach kraju oraz na obszarach wiejskich. W większości nowo przyjętych do Unii państw istnienie systemu zabezpieczenia społecznego odgrywało bardzo ważną rolę w zapobieganiu powiększaniu się ekstremalnego ubóstwa.

Poziom ubóstwa relatywnego w nowo przyjętych krajach Unii Europejskiej był bliski poziomowi pozostałych państw członkowskich. Jednakże gospodarstwa domowe żyjące poniżej granicy ubóstwa osiągały w nowej „dziewiątce" zdecydowanie mniejsze dochody i dlatego zmagały się ze znacznie gorszymi warunkami bytu niż w krajach „starej" Unii.

Do grup najbardziej zagrożonych popadnięciem w sferę ubóstwa należały rodziny wielodzietne i osoby samotnie wychowujące dzieci. Zła sytuacja finansowa gospodarstw domowych staje się jedną z najważniejszych barier w dostępie do edukacji dzieci i młodzieży oraz może negatywnie wpływać na ich rozwój fizyczny i emocjonalny.

Transfery społeczne odgrywały we wszystkich nowo przyjętych krajach bardzo duże znaczenie w zapobieganiu ubóstwu. Przeciętnie zmniejszyły one

trzykrotnie sferę niedostatku. Jednakże transfery społeczne są dużym obciążeniem dla budżetów państw i obecnie zwraca się większą uwagę na aktywne instrumenty zwalczania zjawiska pauperyzacji.

Jedną z głównych przyczyn ubóstwa było w nowych krajach członkowskich bezrobocie, zwłaszcza długotrwałe. Długi okres pozostawania bez pracy ma silny wpływ na sytuację dochodową gospodarstw domowych, a w nowych krajach członkowskich bezrobocie długotrwałe było na wysokim poziomie.

Polityka zwalczania ubóstwa i wykluczenia społecznego polega przede wszystkim na przeciwdziałaniu głównym przyczynom ich powstawania. Należy do niej zmniejszanie bezrobocia, zwłaszcza długotrwałego. Nie jest to zadanie łatwe i zapewne nie będzie osiągnięte w krótkim okresie. W dostępie do pracy dużą rolę odgrywają szkolenia oraz kształcenie ustawiczne. Jednocześnie posiadanie pracy nie gwarantuje wydostania się ze sfery ubóstwa, ze względu na niskie płace. W realizacji strategii przeciwdziałania ubóstwu i wykluczeniu społecznemu powinny wziąć zatem udział wszystkie instytucje. Coraz częściej podkreśla się rolę organizacji pozarządowych w realizacji zadań państwowych.

Literatura

„Armut und soziale Ausgrenzung in der EU nach Laeken Teil 1", Statistik kurz gefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen, THEMA 3 – 8/2003, Eurostat 2003.

„Armut und soziale Ausgrenzung in der EU nach Laeken Teil 2", Statistik kurz gefasst. Bevölkerung und soziale Bedingungen, THEMA 3 – 9/2003, Eurostat 2003.

Commission of the European Communities; Commission Staff Working Paper, Social Inclusion in the New Member States, A Synthesis of the Joint Memoranda on Social Inclusion; Brussels, 22.6.2004 SEC (2004)848.

Narodowa Strategia Integracji Społecznej dla Polski – dokument przygotowany przez Zespół Zadaniowy do spraw Reintegracji Społecznej, któremu przewodniczył Minister Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej Jerzy Hausner.

STAŃKO A., Wykluczenie społeczne i sfera ubóstwa w krajach Unii Europejskiej. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Nr 50 (2003).

The Poverty Level in New Member Countries of the European Union

Abstract

The paper presents chosen indicators of poverty and labour market in new member countries of the European Union. The new member countries could participate in the open coordination of policy against poverty and social exclusion from the first day of membership.

The poverty level in new member countries was almost on the same level as in the "old" members but the poverty threshold was much lower in new members. The biggest sphere of poverty was in Estonia and Lithuania (over 16%), the lowest – in the Czech Republic and Hungary (about 10%).

The main cause of poverty in all of the member countries was unemployment, especially persistent.

Małgorzata Raczkowska
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Warunki bytu w polskich gospodarstwach domowych dotkniętych ubóstwem

Wprowadzenie

Okres transformacji gospodarczej dokonującej się w Polsce od ponad dziesięciu lat skłania do przeprowadzenia oceny skutków tych procesów. Przemiany ustrojowe przyniosły bowiem wolność, ale obnażyły ubóstwo części polskich rodzin. Powrót do gospodarki rynkowej, upadek totalitaryzmu i reformy przeprowadzane w pionierski sposób spowodowały, że kraj znalazł się w bardzo trudnej sytuacji. Wszystkie te procesy odcisnęły piętno na warunkach bytu polskich rodzin w znaczny sposób. Znalazło to odbicie przede wszystkim w większym zróżnicowaniu dochodów i nierówności społecznych.

Nierówności społeczne w sferze konsumpcji są zjawiskiem wielowymiarowym. Do wskaźników opisujących to zjawisko należą m.in. dochody przypadające na jedną osobę w określonej grupie społecznej lub w obrębie grupy. Ważne są również otoczenie gospodarstwa domowego (środowisko naturalne, bezpieczeństwo) oraz warunki mieszkaniowe, poziom wykształcenia i możliwość dalszej edukacji, nie tylko na poziomie podstawowym, ale również kształcenie permanentne w okresie życia zawodowego. Szczególnego znaczenia nabiera również dostępność do rynku pracy. Możliwości zatrudnienia i uzyskiwania wyższych dochodów skorelowane są najbardziej z poziomem wykształcenia. Uzupełnieniem są dostępność do instytucji kulturalnych i uczestnictwo w kulturze, zgromadzone zasoby dóbr, zwłaszcza ułatwiające zwiększenie wymiaru wolnego czasu i dostępu do szeroko rozumianej informacji.

W opracowaniu, w celu przedstawienia warunków życia gospodarstw domowych żyjących w sferze ubóstwa, przeprowadzono analizę zróżnicowania dochodów i wydatków ubogich rodzin[1]. W tym celu wykorzystano proste metody opisu statystycznego, takie jak miary położenia (średnia arytmetyczna) i miary zmienności (współczynnik zmienności).

---

[1]Występujący w opracowaniu termin „rodzina" odpowiada pojęciu „gospodarstwo domowe".

Zróżnicowanie dochodowe gospodarstw domowych żyjących w ubóstwie

Jednym z ważniejszych czynników determinujących konsumpcję gospodarstwa domowego są dochody. Ich wielkość w przeliczeniu na jedną osobę w rodzinie jest jednym z determinantów szeroko pojmowanej kondycji gospodarstwa domowego.

W odniesieniu do sfery ubóstwa fundamentalne znaczenie mają granice (linie) oddzielające ubogie gospodarstwa domowe od innych gospodarstw w kraju. Wewnątrz sfery ubóstwa również występuje dalszy podział na dwie zasadnicze grupy, tj. na ubóstwo skrajne, do którego zaliczane są gospodarstwa domowe osiągające dochody poniżej minimum egzystencji, oraz na ubóstwo materialne, do którego zaliczane są gospodarstwa domowe osiągające dochody poniżej minimum socjalnego.

Standard minimum socjalnego można oceniać przez siłę nabywczą dochodu odpowiadającego tej kategorii lub – inaczej – z punktu widzenia możliwości zaspokajania podstawowych potrzeb, co zostanie omówione niżej. Istotne znaczenie w tej ocenie może mieć również analiza relacji wydatków do dochodu przeciętnego wynikającego z podziału PKB, przeciętnego lub najniższego wynagrodzenia oraz przeciętnej lub najniższej emerytury. Porównania takie przedstawiono w tabeli 1.

Uwagę zwraca przede wszystkim relacja minimum socjalnego do przeciętnego dochodu dyspozycyjnego przypadającego na 1 mieszkańca (według rachunków narodowych)[2]. Z przedstawionych relacji wynika m.in., że w 1994 r. minimum socjalne dla 1-osobowego gospodarstwa wynosiło średnio 3/4 dochodu do dyspozycji. W latach następnych relacja ta wykazywała wzrost. W 2001 r. minimum socjalne stanowiło ponad 80% dochodu do dyspozycji[3]. Gdyby względna linia ubóstwa była wyznaczana na poziomie połowy przeciętnego dochodu do dyspozycji, to minimum socjalne byłoby dość bliskie tak określonego miernika.

Inaczej kształtuje się poziom minimum socjalnego w porównaniu z przeciętnymi dochodami rozporządzalnymi gospodarstw domowych. Dzieje się tak dlatego, że przeciętny dochód rozporządzalny jest w przybliżeniu o 1/3 niższy od przeciętnego dochodu do dyspozycji[4]. I tak, minimum socjalne dla

---

[2]Dochód do dyspozycji przeznaczony jest na sfinansowanie konsumpcji gospodarstwa domowego oraz na oszczędności.

[3]Wobec braku danych o dochodach do dyspozycji w latach 1994–2000 nie uwzględniono odpowiedniej relacji w tabeli 1.

[4]Różnica ta tylko częściowo daje się wyjaśnić odmiennym zakresem i metodą badania każdej z tych kategorii. W części jednak te różnice można wiązać z powszechnie występującym zjawi-

Tabela 1
Relacje minimum socjalnego dla 1-osobowych gospodarstw domowych do wybranych kategorii dochodów (kategorie dochodów = 100,0)

Kategorie dochodów	Lata							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	Minimum socjalne gospodarstw domowych osób do 60 lat							
1. Przeciętny dochód do dyspozycji na 1 mieszkańca	76	–	–	–	–	–	–	82
2. Przeciętny dochód rozporządzalny w gospodarstwie domowym	109	110,8	106	109,8	108,2	113,8	106,3	117,6
3. Przeciętne wynagrodzenie (brutto)*	48,1	48,1	46,3	45,5	45,9	37,5	36,6	37,0
3a. Przeciętne wynagrodzenie (netto)	59,3	59,4	57,1	55,2	55,1	–	–	–
4. Płaca minimalna	137	–	132	–	–	–	–	–
5. Minimum egzystencji	213,9	217,2	224,7	x	222,8	219,2	222,9	225,8
Minimum socjalne gospodarstw domowych osób powyżej 60 lat								
1. Przeciętny dochód do dyspozycji na 1 mieszkańca	66	–	–	–	–	–	–	–
2. Przeciętny dochód rozporządzalny w gospodarstwie domowym	95	100,1	92,7	100,1	99,6	105,0	105,0	108,6
3. Przeciętna emerytura i renta pracownicza (brutto)**	65,1	68,5	66,4	69,2	71,1	72,3	73,2	72,0
3a. Przeciętna emerytura i renta pracownicza (netto)	78	82,5	80	81,7	82,8	–	–	–
4. Najniższa emerytura i renta rodzinna	140	–	145	–	–	–	–	–
5. Minimum egzystencji	193,7	202,3	200,5	–	209,2	209,6	208,7	211,5

*Dane od 1999 r. obejmują wynagrodzenia brutto.
**Dane od 1999 roku obejmują emerytury i renty brutto.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS za lata 1995–2002.

---

skiem zaniżania informacji o dochodach przez respondentów badań budżetowych, a także stosunkowo dużą liczbą gospodarstw odmawiających uczestnictwa w badaniach. Wśród odmawiających znaczny odsetek stanowią gospodarstwa osób pracujących na rachunek własny oraz pracujących najemnie, a więc z grup gospodarstw o relatywnie wyższych dochodach; jest prawdopodobne, że gospodarstwa o bardzo niskich dochodach też odmawiają udziału w badaniach.

l-osobowego gospodarstwa osoby do 60. roku życia stanowiło w analizowanym okresie ok. 110% przeciętnego dochodu rozporządzalnego obliczonego dla ogółu gospodarstw domowych. Z kolei minimum socjalne dla l-osobowego gospodarstwa osób starszych (po 60. roku życia) było niższe od przeciętnego dochodu rozporządzalnego gospodarstw domowych emerytów i rencistów w 1994 r. o 5%, a w 1996 r. o 7%. Od 1999 r. tendencja ta uległa zmianie. Wysokość minimum socjalnego przewyższała przeciętny dochód rozporządzalny średnio o 5% (tab. 2).

Tabela 2
Relacje minimum egzystencji dla 1-osobowych gospodarstw domowych do wybranych kategorii dochodów (kategorie dochodów = 100,0)

Kategorie dochodów	Lata							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
	Minimum egzystencji gospodarstw domowych osób do 60 lat							
1. Przeciętny dochód do dyspozycji na 1 mieszkańca	–	–	–	–	–	–	–	54,0
2. Przeciętny dochód rozporządzalny w gospodarstwie domowym	51,1	51,0	47,0	–	48,5	51,9	51,0	52,0
3. Przeciętne wynagrodzenie (brutto)*	22,4	22,1	20,6	–	20,6	14,9	16,4	16,4
3a. Przeciętne wynagrodzenie (netto)	27,7	27,3	25,4	–	24,7	–	–	–
4. Płaca minimalna	63,9	–	43,1	–	–	–	–	–
6. Minimum socjalne	46,7	46,0	44,4	–	44,8	45,6	44,7	44,2
	Minimum egzystencji gospodarstw domowych osób powyżej 60 lat							
1. Przeciętny dochód rozporządzalny w gospodarstwie domowym	46,5	49,5	47,0	–	47,6	51,2	50,3	51,3
2. Przeciętna emerytura i renta pracownicza (brutto)**	33,6	33,9	33,1	–	33,9	35,2	35,0	34,0
2a. Przeciętna emerytura i renta pracownicza (netto)	40,4	40,8	39,7	–	39,6	–	–	–
3. Najniższa emerytura i renta rodzinna	72,4		72,1	–				
4. Minimum socjalne	51,6	49,4	49,8	–	47,7	48,7	47,8	47,2

*Dane od 1999 r. obejmują wynagrodzenia brutto.
**Dane od 1999 r. obejmują emerytury i renty brutto.
Źródło: Obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS za lata 1995–2002.

W dwóch pierwszych latach objętych badaniem minimum socjalne stanowiło także blisko 60% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej. W latach kolejnych proporcja minimum socjalnego do tej kategorii dochodu ulegała niewielkiej obniżce. Ponadto, minimum socjalne w analizowanym okresie przewyższało płacę minimalną o ponad 30% oraz było średnio niższe o około 20% od przeciętnej emerytury i renty (w gospodarstwach pracowniczych), a także przewyższało najniższą emeryturę i rentę rodzinną przeciętnie o ponad 40 punktów procentowych. Porównując z kolei standard minimum socjalnego z minimum egzystencji, widać, iż to pierwsze było ponaddwukrotnie wyższe od drugiego. Daje to wyraźne wyobrażenie o rozpiętości tych dwóch granic ubóstwa.

Z kolei z porównania danych o minimum egzystencji z danymi o przeciętnych dochodach rozporządzalnych oraz średnich i najniższych wynagrodzeniach wynika, iż w analizowanym okresie minimum egzystencji (ustalane dla osób do 60 lat) było niższe w porównaniu z wszystkimi kategoriami dochodu objętymi badaniem. Było ono blisko dwukrotnie niższe od przeciętnego dochodu rozporządzalnego, prawie czterokrotnie niższe od przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce i ponaddwukrotnie mniejsze od minimum socjalnego.

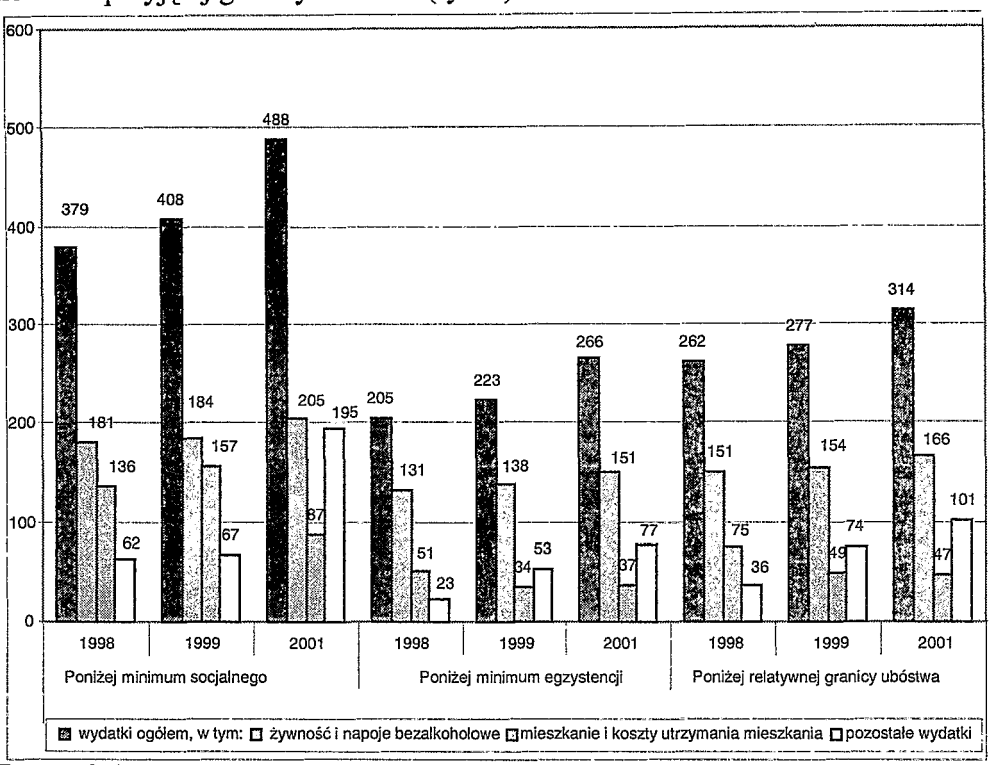
Podobne kształtowały się relacje minimum egzystencji w stosunku do przeciętnej i najniższej emerytury i renty pracowniczej (ujętych łącznie). Minimum to było około 60% niższe od przeciętnych świadczeń emerytalno-rentowych i około 30% od najniższych. Relacje te stanowią wymowną ilustrację niskiej relacji analizowanych kategorii dochodowych, a przede wszystkim najniższych wynagrodzeń i świadczeń emerytalno-rentowych. Ponadto zwraca uwagę pogorszenie się w kolejnych latach wskaźników relacji minimum egzystencji dla osób starszych do dochodów z emerytur i rent, zwłaszcza najniższych świadczeń, na co niewątpliwie wpłynęła zmiana zasad ich waloryzacji z „płacowej" na „cenową".

Zróżnicowanie wydatków ubogich gospodarstw domowych

Niemożność zaspokojenia elementarnych potrzeb rodziny (wyżywienie, ochrona zdrowia, edukacja) spowodowana niskimi dochodami jest pierwszym, najbardziej odczuwalnym skutkiem ubóstwa. Ze statystyki badań budżetów gospodarstw domowych wynika, iż ubogie gospodarstwa domowe w Polsce charakteryzują się nie tylko niskim poziomem i niekorzystną strukturą spoży-

cia, ale również nie najlepszymi warunkami mieszkaniowymi oraz gorszym wyposażeniem w dobra trwałego użytku[5].

Warunki bytu gospodarstw domowych żyjących w sferze ubóstwa, w tym przede wszystkim poziom ich wydatków, są wyraźnie zróżnicowane w zależności od przyjętej granicy ubóstwa (rys. 1).



Rysunek 1
Wydatki gospodarstw domowych żyjących poniżej danej granicy ubóstwa (w zł na jednostkę ekwiwalentną*
*Z uwzględnieniem skali OECD. Podane wartości odpowiadają wysokości wydatków dla gospodarstw, jednoosobowych. Aby otrzymać wydatki dla większych gospodarstw należy przemnożyć podaną wartość przez liczbę jednostek ekwiwalentnych właściwą dla danego typu gospodarstw.
Źródło: Warunki życia ludności. GUS, Warszawa 1999, 2000.

Zgodnie z przedstawionymi danymi można stwierdzić, iż wraz z obniżaniem się progu ubóstwa zwiększa się deprawacja potrzeb gospodarstw domowych. W 1998 r. ogólny poziom wydatków gospodarstw domowych żyjących w sferze niedostatku był wyższy prawie o 46% od wydatków gospodarstw ży-

[5]Warunki życia ludności. GUS, Warszawa 1999, 2000.

jących w skrajnym ubóstwie i o 31% większy od wydatków ponoszonych przez gospodarstwa domowe żyjące poniżej relatywnej granicy ubóstwa[6]. W latach następnych relacje te utrzymywały się na zbliżonym poziomie z niewielką tendencją rosnącą.

Analiza relacji między bezwzględną wielkością wydatków przeznaczanych na zaspokojenie podstawowych potrzeb przyjętych w konstruowanych modelach minimum a wysokością wydatków rzeczywistych pozwala na określenie dystansu, jaki dzieli rzeczywisty poziom zaspokojenia potrzeb rodzin ubogich od poziomu uznanego za minimalny. I tak, wydatki rodzin żyjących w sferze ubóstwa materialnego w 1998 r. były o 33% niższe od przyjętych założeń minimum socjalnego, a w 2001 r. już o 46%[7]. Znacznie poniżej przyjętych norm kształtują się także wydatki rodzin żyjących w sferze ubóstwa skrajnego – w 1998 r. o blisko 20%, a w 2001 r. o 21%.

Do wyraźniejszego pokazania zróżnicowania wielkości wydatków wśród ubogich gospodarstw domowych wykorzystano współczynniki zmienności (tab. 3)[8].

Tabela 3
Współczynniki zmienności wydatków ubogich gospodarstw domowych w latach 1998–2001

Wyszczególnienie	Wartość współczynników zmienności w latach		
	1998	1999	2001
Żywność	0,194	0,121	0,125
Mieszkanie	0,410	0,406	0,409
Koszty utrzymania mieszkania	0,401	0,409	0,410
Odzież i obuwie	0,450	0,483	0,497
Higiena osobista	0,349	0,308	0,311
Ochrona zdrowia	0,428	0,411	0,420
Edukacja	0,465	0,432	0,432
Transport	0,422	0,364	0,443

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Warunki życia ludności. GUS, Warszawa, 1999, 2000.

---

[6]Sfera niedostatku obejmuje gospodarstwa domowe osiągające dochody poniżej minimum socjalnego.

[7]Obliczenia własne dla jednoosobowych gospodarstw domowych.

[8]*Współczynnik zmienności wyraża stosunek odchylenia standardowego do średniej arytmetycznej:* $\left(V(x)=\frac{S(x)}{\bar{x}}\right)$, gdzie *S(x) – odchylenie standardowe,* $\bar{x}$ *– średnia arytmetyczna.*

Współczynnik zmienności (V) jest miarą zróżnicowania zjawiska. Wraz ze wzrostem lub spadkiem wartości współczynnika rośnie lub maleje zróżnicowanie. Inaczej ujmując, im większa wartość wskaźnika, tym większe zróżnicowanie [Kassyk-Rokicka H., „Statystyka nie jest trudna", PWN, Warszawa 1994].

W 1998 r. najmniejsze zróżnicowanie charakteryzowało wydatki na żywność, a więc dobra niezbędne do zaspokojenia podstawowych potrzeb fizjologicznych człowieka. Wyższe były wartości współczynnika zmienności wydatków na mieszkanie i koszty jego utrzymania. Najwyższe wskaźniki zróżnicowania wykazywały wydatki na odzież i obuwie oraz na potrzeby natury kulturowej, zdrowotnej i społecznej.

W 1999 r. wartości współczynników zmienności kształtowały się na podobnym poziomie, z niewielkim jednak wzrostem zróżnicowania wydatków na żywność oraz odzież i obuwie. W 2001 r. wartości wszystkich współczynników zwiększyły się, co świadczy o wzroście zróżnicowania wydatków wśród gospodarstw domowych żyjących poniżej danej granicy ubóstwa.

Niski poziom dochodów uzyskiwanych przez rodzinę „wymusza" konieczność ukierunkowania wydatków na zaspokojenie podstawowych potrzeb, w tym przede wszystkim żywnościowych. W ogólnych wydatkach ubogich gospodarstw domowych dominującą pozycję zajmuje żywność i napoje bezalkoholowe (rys. 1). Na tę grupę potrzeb największą część wydatków (ponad 60%) przeznaczały rodziny osiągające dochody poniżej minimum egzystencji. Gospodarstwa domowe żyjące poniżej relatywnej granicy ubóstwa wydawały na żywność 55% swoich dochodów, natomiast rodziny żyjące w sferze ubóstwa materialnego przeznaczały na żywność 45% osiąganych dochodów. Oznacza to, że gospodarstwa domowe znajdujące się w ubóstwie skrajnym na żywność wydawały średnio o około 17% więcej od znajdujących się w ubóstwie materialnym oraz około 20% więcej od osób żyjących poniżej relatywnej granicy ubóstwa.

Jednym z wyznaczników głębokości ubóstwa gospodarstw domowych jest sposób odżywiania się, rozumiany jako regularność i jakość posiłków, a także często sytuacji, w których potrzeby żywieniowe rodziny nie są zaspokojone. Im częściej pojawia się w rodzinie głód bądź potrzeby żywieniowe nie są w pełni zaspokajane, tym większy jest stopień ubóstwa. W większości ubogich rodzin podstawą wszystkich posiłków są chleb i ziemniaki, często uzupełniane nabiałem (głównie mleko, sery i twarogi), rzadziej warzywami.

Występują zasadnicze różnice w poziomie konsumpcji żywności pomiędzy poszczególnymi granicami ubóstwa. W latach 1998–2001 ilość spożywanych artykułów żywnościowych (z wyjątkiem pieczywa, tłuszczów roślinnych i mleka) w gospodarstwach domowych żyjących w skrajnym ubóstwie była dużo mniejsza niż w rodzinach żyjących powyżej minimum egzystencji, np.: spożycie warzyw o około 20%, owoców i przetworów o około 35%, ryb o 40%, jogurtów prawie o 40%, a serów o 20%[9].

---

[9]Warunki życia ludności. GUS, Warszawa 1999, 2000.

Wyznacznikiem ubóstwa gospodarstw domowych jest też częstość spożywania mięsa. W najuboższych gospodarstwach domowych mięso jada się nie częściej niż raz w miesiącu, podczas gdy w najlepiej sytuowanych dwa, trzy, a nawet cztery razy w tygodniu. Rodziny żyjące w sferze niedostatku spożywają średnio o 20% więcej mięsa od osób znajdujących się poniżej minimum egzystencji i o 10% więcej od gospodarstw domowych znajdujących się poniżej relatywnej granicy ubóstwa[10].

Biorąc pod uwagę fakt, że ziemniaki, pieczywo i nabiał są podstawowymi składnikami diety ubogich gospodarstw domowych, w lepszej sytuacji są rodziny zamieszkujące tereny wiejskie. Dzieje się tak ze względu na możliwość samozaopatrzenia z własnych działek, która jest dużo mniejsza w większych miastach. Własne zbiory z ogrodów, choć nie zaspokajają w pełni potrzeb rodziny, są istotnym elementem ułatwiającym utrzymanie, często zaś nawet jej przetrwanie.

Rodziny rolnicze spożywają znacznie więcej produktów o najmniejszym stopniu przetworzenia, takich ja mleko, mięso, słonina, warzywa i owoce. Z produktów przetworzonych dominują najtańsze garmażeryjne przetwory mięsne. W stosunkowo dobrej sytuacji znajdują się też rodziny, które prowadzą własne gospodarstwo rolne, oraz rodziny, którym pomagają krewni posiadający takie gospodarstwo. Nie należy jednak sądzić, że dzięki temu eliminowany jest problem ubóstwa wśród rodzin rolniczych. Jest to sposób zaspokajania tylko najważniejszej potrzeby tych rodzin. Rodziny drobnych rolników niejednokrotnie żyją w dramatycznych warunkach. Wprawdzie mogą korzystać z żywności produkowanej we własnych gospodarstwach, często jednak nie mają innych źródeł dochodu, a koszt produkcji niekiedy przewyższa wpływy ze sprzedaży towarów.

Do analizy spożycia żywności w rodzinach żyjących w sferze ubóstwa obliczono współczynniki zmienności spożycia podstawowych produktów żywnościowych w ujęciu ilościowym (tab. 4)[11].

W odniesieniu do spożycia ilościowego podstawowych produktów żywnościowych wysokość dochodów miała największy wpływ na wielkość spożycia ryb, masła oraz jogurtów, mniejszy – na spożycie mięsa, serów i owoców, a najmniejszy na spożycie produktów spożywanych codziennie, tj. pieczywa, ziemniaków, mleka, serów.

---

[10]Jak wyżej.

[11]Wykorzystano ten sam wzór, co przy analizie zróżnicowania wydatków ubogich gospodarstw domowych.

Tabela 4
Współczynniki zmienności spożycia ilościowego podstawowych produktów żywnościowych

Wyszczególnienie	Wartość współczynników zmienności w latach		
	1998	1999	2001
Pieczywo	0,012	0,026	0,031
Ziemniaki	0,033	0,038	0,033
Rośliny strączkowe	0,098	0,039	0,121
Owoce	0,181	0,102	0,102
Mięso	0,132	0,064	0,111
Ryby	0,432	0,274	0,345
Masło	0,238	0,169	0,198
Margaryna	0,013	0,007	0,009
Mleko	0,043	0,036	0,037
Jogurty	0,392	0,207	0,231
Sery	0,176	0,086	0,341

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Warunki życia ludności. GUS, Warszawa 1999, 2000.

Analiza zestawienia różnic w spożyciu w wymiarze ilościowym pozwala wnioskować, że rodziny najuboższe kupują żywność tańszą, często o mniejszej wartości odżywczej, a ich wzorzec konsumpcji jest mało urozmaicony. Przedłużanie się takiej sytuacji może pociągać za sobą konsekwencje nie tylko zdrowotne, ale i natury psychicznej.

Drugą pozycję w strukturze wydatków ubogich gospodarstw domowych zajmuje utrzymanie mieszkania (rys. 1). Mieszkanie jest ważnym składnikiem majątku wszystkich gospodarstw domowych, a jego wyposażenie świadczy o pozycji majątkowej, stanie zamożności i poziomie osiąganych dochodów. Jest dobrem zaspokajającym podstawowe potrzeby całego gospodarstwa domowego i poszczególnych jego członków. Jest to miejsce życia całej rodziny, w którym zachodzą różnorodne procesy i realizowane są poszczególne jej funkcje. Posiadanie własnego mieszkania umożliwia gospodarstwu lepszą realizację dochodów, zaspokajanie innych potrzeb, a także daje możliwość gromadzenia dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, składających się na majątek gospodarstwa domowego.

Jak wynika z badań budżetów gospodarstw domowych przeprowadzonych przez GUS, istnieje ścisła zależność między stopniem ubóstwa gospodarstw domowych a stanem technicznym mieszkań. Im lepsza jest sytuacja materialna rodziny, tym lepszy jest stan techniczny jej mieszkania i tym większe są możliwości przeprowadzenia w nim remontu. Należy także zauważyć, że warunki mieszkaniowe (zarówno w domach wolno stojących, jak i w blokach) osób

ubogich są o wiele gorsze na terenach wiejskich. Najbardziej zaniedbane mieszkania znajdują się w blokach należących do byłych państwowych gospodarstw rolnych.

W analizowanym okresie w gospodarstwach domowych żyjących poniżej określonej granicy ubóstwa na mieszkanie stosunkowo najwięcej przeznaczały rodziny żyjące w sferze niedostatku (20% ogółu ponoszonych wydatków), o ponad 30% więcej od wydatków na utrzymanie mieszkania w rodzinach żyjących w warunkach poniżej standardu minimum egzystencji i o około 20% więcej niż w gospodarstwach poniżej relatywnej granicy ubóstwa (rys. 1).

Różnice w poziomie wydatków na mieszkanie pomiędzy poszczególnymi granicami ubóstwa wynikają m.in. z faktu, iż wydatki gospodarstw domowych żyjących w sferze ubóstwa skrajnego w większym stopniu są pomniejszane ze względu na możliwość korzystania z dodatków mieszkaniowych w ramach pomocy społecznej. Ich mniejszy udział w strukturze wydatków może też wynikać z nieuiszczania stosownych opłat.

Skutkiem obciążenia budżetów rodzinnych wydatkami na żywność i mieszkanie jest ograniczenie wydatków na zaspokojenie innych potrzeb. Są to przede wszystkim wydatki na odzież i obuwie. Większość rodzin stara się ograniczać wydatki na odzież, dokonując przede wszystkim zakupów w sklepach z używaną odzieżą, poza tym odzież jest także przedmiotem wymiany między rodzinami. Znacznie poważniejszym wydatkiem w większości rodzin jest zakup obuwia, m.in. dlatego, że jest ono rzadkością w sklepach z używaną odzieżą. W badanym okresie udział wydatków na odzież i obuwie przez ubogie rodziny zmniejszał się systematycznie o 1 punkt procentowy rocznie. Relatywnie najmniej na ten cel przeznaczały gospodarstwa domowe żyjące w skrajnym ubóstwie, prawie o 38% mniej w stosunku do osób o najmniejszym stopniu ubóstwa[12].

Bardzo ważnym wskaźnikiem ubóstwa jest także wielkość wydatków na higienę osobistą i ochronę zdrowia. Im głębsze jest ubóstwo, tym większe występują braki w zaspokajaniu potrzeb, tym gorsze warunki życia i tym większe występuje zagrożenie zdrowia. Obserwowane jest znaczne pogorszenie stanu zdrowia nie tylko dorosłych, ale dzieci i młodzieży wynikające bardzo często z niedożywienia i zaniedbania. To właśnie zaniedbanie jest zjawiskiem bardzo niepokojącym. Podobnie jak w przypadku wyżej wymienionych wydatków, na ochronę zdrowia osoby żyjące w warunkach poniżej minimum egzystencji ponoszą około 2,5% ogółu wydatków. Dla porównania, gospodarstwa domowe żyjące sferze niedostatku na tę grupę potrzeb wydają o 63% więcej, a osoby żyjące poniżej relatywnej granicy ubóstwa o około 42% więcej[13].

---

[12]Warunki życia ludności. GUS, Warszawa 1999, 2000.

[13]Jak wyżej.

Najmniejszy odsetek w strukturze wydatków ubogich gospodarstw domowych zajmuje edukacja – niewiele ponad 1 punkt procentowy rocznie[14]. Wraz z pogarszającą się sytuacją materialną zmniejsza się wartość edukacji w oczach rodziny, zwłaszcza jeśli rodzice zdobyli wykształcenie jedynie podstawowe lub niepełne podstawowe. Innymi powodami mogą być także brak obuwia pozwalającego na uczęszczanie do szkoły, wymagania nauczycieli, co do wyposażenia, niedożywienie i trudne warunki życia. Konsekwencją tego jest fakt, że ludzie gorzej wykształceni wykazują większą nieporadność życiową a przyczyn swego ubóstwa upatrują głównie w cudzych błędach, systemie politycznym, działaniach rządu. Bardzo rzadko postrzegają własne zachowanie i postawy jako determinujące ich obecną sytuację.

Wnioski

Przeprowadzone badania pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

1. Ocena sfery ubóstwa wyłącznie ze względu na sytuację dochodową gospodarstw domowych jest dalece niewystarczająca. Włączenie do niej czynników pozadochodowych, charakteryzujących warunki mieszkaniowe oraz zasobność gospodarstw domowych, znacznie wzbogaca analizę w ujęciu klasycznym.
2. W latach 1998–2001 minimum socjalne dla 1-osobowego gospodarstwa osoby do 60. roku życia stanowiło średnio 110% przeciętnego dochodu rozporządzalnego ogółu gospodarstw domowych oraz przewyższało płacę minimalną o ponad 30%. Oznacza to, że do sfery ubóstwa wchodzą także osoby pracujące i uzyskujące dochody.
3. Gorsze wyposażenie gospodarstw domowych żyjących w sferze ubóstwa w dobra trwałego użytku oraz niski standard zajmowanych przez nie mieszkań mogą wskazywać na fakt, że ubóstwo przynajmniej części z tych rodzin nie wynika jedynie z krótkotrwałego pogorszenia się sytuacji dochodowej, lecz nabiera bądź już nabrało cech trwałości, stając się tym samym coraz poważniejszym problemem społecznym.
4. Największe zróżnicowanie w poziomie wydatków ubogich gospodarstw domowych dotyczy kosztów ponoszonych na edukację, ochronę zdrowia oraz mieszkanie.

[14]Jak wyżej.

Literatura

BYWALEC CZ., Poziom i struktura żywienia społeczeństwa polskiego w latach 80. Wiadomości Statystyczne 1991, nr 12.
GUTKOWSKA K., Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2001.
KASSYK-ROKICKA H. Statystyka nie jest trudna, PWN, Warszawa 1994.
PALSKA H., Bieda i dostatek. O nowych stylach życia w Polsce w latach 90. IFiS PAN, Warszawa 2002.
PANEK T., Sfera niedostatku i jej determinanty w Polsce, Wiadomości Statystyczne, Warszawa 2001.
Roczniki Statystyczne. GUS, Warszawa.
Warunki życia ludności w 1995 r. Studia i Analizy Statystyczne. GUS, Warszawa 1996.

Economic Conditions of Poor Households in Poland

Summary

The aim of the paper was to analyse economic conditions of poor households in Poland. The research shows the diversity of incomes and expenses within the poor households.

The paper was prepared on the basis of the data collected by the Main Statistical Office (GUS).

Mirosław Wasilewski
Katedra Ekonomiki i Organizacji
Gospodarstw Rolniczych SGGW

Wyniki i organizacja produkcji w gospodarstwach rolniczych o różnych formach organizacyjno-prawnych

Wprowadzenie

Na obecnym etapie rozwoju gospodarczego działalność produkcyjną w rolnictwie prowadzą podmioty gospodarcze o różnej formie prawnej i strukturze własności. W rolnictwie, w odróżnieniu od działalności przemysłowej i handlowej, ze względu na specyfikę tego działu produkcji, wpływ formy organizacyjno-prawnej na efekty ekonomiczne jest bardziej złożony. Z formą własności wiąże się charakter pracy. W rolnictwie większości krajów świata dominującą formą podmiotów rolniczych są gospodarstwa rodzinne, których wielkość łączy się najczęściej z potencjałem pracy rodziny, a ziemia nie zawsze w całości musi być jej własnością. Cechą dominującą tej formy gospodarstw jest praca własna, a praca najemna ma charakter uzupełniający. W tej formie gospodarstw występują partnerskie stosunki pracy. Druga forma gospodarstw oparta jest na pracy najemnej. Mogą to być wielkoobszarowe gospodarstwa prywatne lub z ziemią dzierżawioną. Takie gospodarstwa występowały w Polsce w okresie międzywojennym i wcześniej. Obecnie występują w formie dzierżaw prowadzonych przez osoby fizyczne lub rzadziej jako gospodarstwa z własną ziemią. Inny typ gospodarstw z pracą najemną (wykonawczą i kierowniczą) stanowią przedsiębiorstwa państwowe. Ta forma przedsiębiorstw była rozwijana w Polsce w okresie powojennym do 1990 r. Obecnie w niewielkim zakresie występuje w formie jednoosobowych spółek Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP)[1]. W procesie restrukturyzacji gospodarstw Skarbu Państwa część nieruchomości (głównie w postaci zorganizowanych gospodarstw rolnych, przetwórczych lub usługowych) została przekazana

[1]Zgodnie z postanowieniami ustawy z dnia 11.04.2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (DzU Nr 64 z 2003 r., poz. 592), która weszła w życie dnia 16.07.2003 r., Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP) zmieniła nazwę na: Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR).

w administrowanie, w ramach którego zarządzający działa w imieniu i na rachunek Agencji. Administrowanie, choć jest jedną z ustawowych form zagospodarowania mienia, z punktu widzenia programu jego prywatyzacji jest rozwiązaniem tymczasowym.

Celem badań było przeprowadzenie analizy porównawczej organizacji i wydajności jednostkowych produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz efektywności wykorzystania czynników wytwórczych[2] w gospodarstwach rolniczych o różnych formach organizacyjno-prawnych działalności. Badaniem objęto 95 gospodarstw indywidualnych położonych w makroregionie środkowo-zachodnim według regionalizacji wykorzystywanej przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ). Wybrano wszystkie gospodarstwa prowadzące nieprzerwanie rachunkowość rolną w okresie lat 1997–2000. Analizą zostały objęte gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha użytków rolnych (UR). Wprowadzono ograniczenie minimalnej powierzchni gospodarstwa, bowiem w mniejszych skala produkcji jest zbyt mała, jak również często wpływ pozarolniczych dochodów gospodarstwa zniekształca rzeczywiste efekty produkcyjne. Badania zostały również przeprowadzone w wielkoobszarowych gospodarstwach (przedsiębiorstwach) rolniczych o powierzchni powyżej 500 ha UR w ww. latach. Analizowano trzy grupy gospodarstw: dzierżawców ziemi od AWRSP (21 gospodarstw dzierżawionych – gospodarstwa, które udostępniły informacje lub zostały pozytywnie zweryfikowane pod względem wiarygodności źródłowych informacji liczbowych), gospodarstwa administrowane (37 gospodarstw – wszystkie gospodarstwa) oraz jednoosobowe spółki AWRSP (10 spółek – wszystkie gospodarstwa), położonych w makroregionie środkowozachodnim. Do badań przyjęto zatem łącznie 68 gospodarstw (przedsiębiorstw) rolniczych, dobranych w sposób celowy lub obejmujących wszystkie gospodarstwa położone na terenie badanego makroregionu. Za podstawę wyboru przedsiębiorstw do badań posłużył wykaz dzierżawców nieruchomości przyjętych do Zasobu Skarbu Państwa przez OT AWRSP w Poznaniu i Bydgoszczy oraz wykaz gospodarstw pozostających w administrowaniu i spółek komercyjnych ze 100% udziałem AWRSP. Przedmiotem badań były gospodarstwa (przedsiębiorstwa) rolnicze o dużym zróżnicowaniu w powierzchni użyt-

---

[2]W opracowaniu z czynników wytwórczych zasadniczą uwagę zwrócono na analizę zasobów ziemi i pracy, natomiast zagadnienia kapitału (własnego i obcego) były omówione przez autora w następujących opracowaniach:
Wasilewski M., 2003: Sprawozdawczość finansowa w analizie wskaźnikowej gospodarstw rolniczych. W: Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie podnoszenia kwalifikacji kadry menedżerskiej. Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.
Wasilewski M., 2004: Kapitałowe uwarunkowania efektywności gospodarstw indywidualnych. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G-Ekonomika Rolnictwa, t. 91, z. 1, Warszawa.

ków rolnych i przez to skali działalności (produkcji). Ziętara [1998] określa gospodarstwo rolnicze jako jednostkę produkcyjną, wyodrębnioną pod względem organizacyjnym, stanowiącą zespół trzech czynników produkcji: ziemi, pracy i kapitału. Wyodrębnienie organizacyjne oznacza, że gospodarstwo posiada wydzieloną ziemię, środki produkcji i pracę. Stanowi więc jednostkę techniczno-organizacyjną, ukierunkowaną na wytwarzanie produktów rolniczych. Z kolei przedsiębiorstwo rolnicze stanowi jednostkę gospodarczą wyodrębnioną nie tylko pod względem organizacyjnym, lecz także ekonomicznym i prawnym, nastawioną na wytwarzanie produktów i usług rolniczych w celu ich sprzedaży. W przedsiębiorstwach produkcja ma charakter głównie towarowy. Mówiąc o gospodarstwie nie wnikamy w charakter produkcji, czy przeznaczona jest na samozaopatrzenie, czy też na sprzedaż. Wspólną cechą omawianych form organizacyjnych jest wykorzystywanie do produkcji tych samych czynników wytwórczych, których zaangażowanie może przynosić określone wyniki produkcyjne, będące przedmiotem analizy w opracowaniu.

Wyniki badań

Gospodarstwa indywidualne znacznie odbiegały pod względem powierzchni ogólnej, a w tym użytków rolnych, od pozostałych grup gospodarstw (tab. 1). Wynika to m.in. z historycznych uwarunkowań ich funkcjonowania i wcześniej ustalonych relacji obszarowych między gospodarstwami indywidualnymi i wielkoobszarowymi, powstałymi po dawnych PGR-ach. Niemniej jednak analiza zmian powierzchni gospodarstw pozwoliła na określenie tendencji, jakie wystąpiły w latach 1997–2000 w gospodarstwach mało- i wielkoobszarowych. Stwierdzono, że średnia powierzchnia użytków rolnych gospodarstw indywidualnych zwiększyła się do 37,1 ha w 2000 roku, tj. o 9,1%. Przyrost średniej powierzchni gruntów ornych w tych gospodarstwach był wyższy i wyniósł 10,7%. Zaznaczył się natomiast spadek powierzchni trwałych użytków zielonych (TUZ), najbardziej widoczny przy pastwiskach (o 16,7%).

We wszystkich grupach gospodarstw wielkoobszarowych nastąpił spadek powierzchni użytków rolnych. Największa powierzchnia występowała w spółkach AWRSP, która w 2000 roku wynosiła średnio 2665,2 ha, z tendencją malejącą (o 12,7%). Największe zmiany obszarowe wystąpiły w przypadku TUZ, bowiem powierzchnia łąk zmniejszyła się o 28,6%, a powierzchnia pastwisk zwiększyła się o 17,8%. W gospodarstwach dzierżawców przeciętna powierzchnia użytków rolnych zmniejszyła się do 1496,6 ha w 2000 r., tylko nieznacznie bardziej niż w spółkach AWRSP. Zbliżone tendencje i tempo zmian

dotyczyły także gruntów ornych. Zauważalny był znaczny spadek powierzchni TUZ w gospodarstwach dzierżawców, większy niż w spółkach AWRSP. Powierzchnia użytków rolnych gospodarstw administrowanych była najmniejsza z analizowanych grup gospodarstw wielkoobszarowych (1009,2 ha w 1999 r.) i zmniejszyła się o 10,0%. Jednocześnie w tej grupie gospodarstw nie występowały tak jednorodne zależności przy powierzchni TUZ.

Tabela 1

Zasoby ziemi w gospodarstwach (ha)

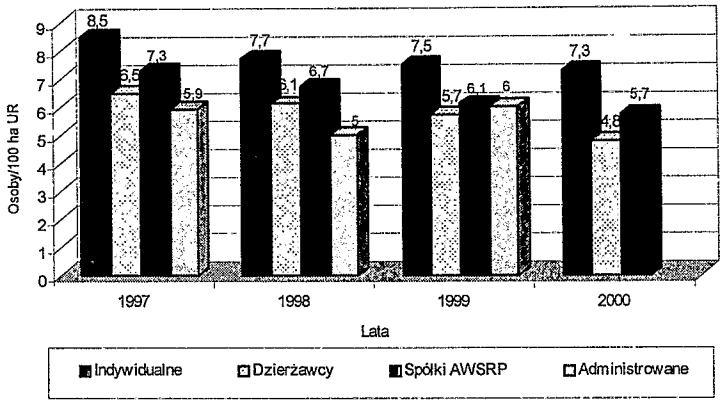
Grupy gospodarstw	Lata	Powierzchnia ogółem	Użytki rolne	Grunty orne	Sady i szkółki	Łąki trwałe	Pastwiska trwałe	Inne
Indywidualne	1997	36,4	34,0	30,7	0,2	2,5	0,6	2,4
	1998	38,5	36,4	32,8	0,2	2,9	0,5	2,1
	1999	39,5	37,1	33,8	0,2	2,6	0,5	2,4
	2000	39,4	37,1	34,0	0,2	2,4	0,5	2,3
	00/97 (%)	108,2	109,1	110,7	100,0	96,0	83,3	95,8
Dzierżawcy	1997	1916,5	1819,3	1662,7	7,3	112,0	37,3	97,2
	1998	1798,2	1704,0	1574,1	5,8	89,2	34,9	94,2
	1999	1700,3	1619,4	1507,4	5,5	72,1	34,4	80,9
	2000	1570,7	1496,6	1407,8	5,5	55,6	27,7	74,1
	00/97 (%)	82,0	82,3	84,7	75,3	49,6	74,3	76,2
Spółki AWRSP	1997	3216,2	3053,7	2778,1	37,3	158,6	79,7	162,5
	1998	3239,4	3062,9	2792,4	35,6	159,4	75,5	176,5
	1999	3119,2	2944,3	2683,2	35,2	129,7	96,2	174,9
	2000	2798,2	2665,2	2421,7	36,4	113,2	93,9	133,0
	00/97 (%)	87,0	87,3	87,2	97,6	71,4	117,8	81,8
Administrowane	1997	1144,0	1121,7	1034,1	3,0	60,2	24,4	22,3
	1998	1206,4	1111,8	1053,2	9,8	37,0	11,8	94,6
	1999	1072,4	1009,2	924,0	12,1	51,0	22,1	63,2
	99/97 (%)	93,7	90,0	89,4	403,3	84,7	90,6	283,4

Źródło: Badania własne.

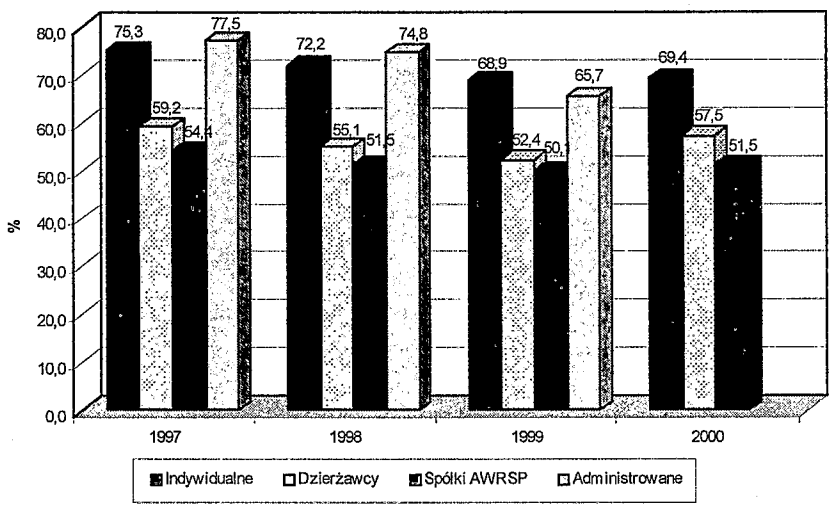
Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się zatrudnienia w gospodarstwach w osobach (w gospodarstwach indywidualnych w jednostkach pełnosprawnych siły roboczej – jpsr[3]) w przeliczeniu na 100 ha UR. Stwierdzono spadek zatrudnienia w poszczególnych gospodarstwach, największy u dzierżawców i w spółkach AWRSP, odpowiednio o 26,2% i 21,9%. Najmniejsze zmiany zatrudnienia dotyczyły gospodarstw indywidualnych. Wynika to z ich rodzinnego charakteru i korzystania tylko w niewielkim stopniu z najemnej siły roboczej. W gospodarstwach tych było najwyższe zatrudnienie na 100 ha UR, które zmniejszyło się w 2000 r. o 14,1% (z 8,5 osób/100 ha UR). Spadek zatrudnienia w gospodarstwach indywidualnych powiązany był ze wzrostem powierzchni UR, podczas gdy w pozostałych grupach gospodarstw spadkowi liczby osób zatrudnionych towarzyszyło także zmniejszenie powierzchni UR. Najniższym poziomem zatrudnienia i tempem jego spadku charakteryzowały się gospodarstwa dzierżawców, w których zmniejszyło się ono do 4,8 osób/100 ha UR w 2000 r. Zatrudnienie w spółkach AWRSP uległo zmniejszeniu w badanych latach do 5,7 osób/100 ha UR w 2000 r. Jedynie w gospodarstwach administrowanych zatrudnienie nieznacznie zwiększyło się (do 6,0 osób/100 ha UR w 1999 r.), co należy wiązać z większym tempem zmniejszania powierzchni UR niż spadku zatrudnienia ogółem w tej grupie gospodarstw.

W strukturze upraw we wszystkich gospodarstwach dominowały zboża, których najwyższy udział w 2000 r. wystąpił w gospodarstwach indywidualnych (69,4%), podczas gdy najniższy był w spółkach AWRSP (51,5%) (rys. 2). Najwyższy udział zbóż w strukturze zasiewów dotyczył gospodarstw administrowanych w 1997 r. (77,5%). Gospodarstwa te charakteryzowały się ponadto najwyższym udziałem pszenicy w strukturze zasiewów (34% w 1997 r.). W 2000 r. natomiast najwyższy udział pszenicy był w gospodarstwach dzierżawców (31,0%). Najniższy udział pszenicy w strukturze zasiewów w analizowanych latach występował w gospodarstwach indywidualnych (22–25%). Gospodarstwa te natomiast zdecydowanie dominowały pod względem udziału ziemniaków w strukturze zasiewów, które miały marginalne znaczenie w pozostałych grupach gospodarstw. Wynika to z faktu niestosowania przez gospodarstwa duże ziemniaków jako paszy dla zwierząt (głównie trzody chlewnej), podczas gdy w gospodarstwach indywidualnych wykorzystanie to jest znacznie częstsze i większe. Udział w strukturze zasiewów buraków cukrowych w ostatnim analizowanym roku był najwyższy w gospodarstwach indywidualnych (7,6%), podczas gdy w spółkach AWRSP w latach 1999–2000 zaznaczył się

[3]Przyjęto następujące współczynniki przeliczeniowe (wsp.p.) osób młodocianych, osób w wieku produkcyjnym i poprodukcyjnym (opartych na kryterium fizjologicznym), przyjmując za podstawę dane źródłowe z rachunkowości IERiGŻ: do 14 lat – wsp.p. 0,4, 15–60 lat – wsp.p. 0,9, powyżej 60 lat – wsp.p. 0,4.



Rysunek 1
Zatrudnienie w gospodarstwach
Źródło: Badania własne.

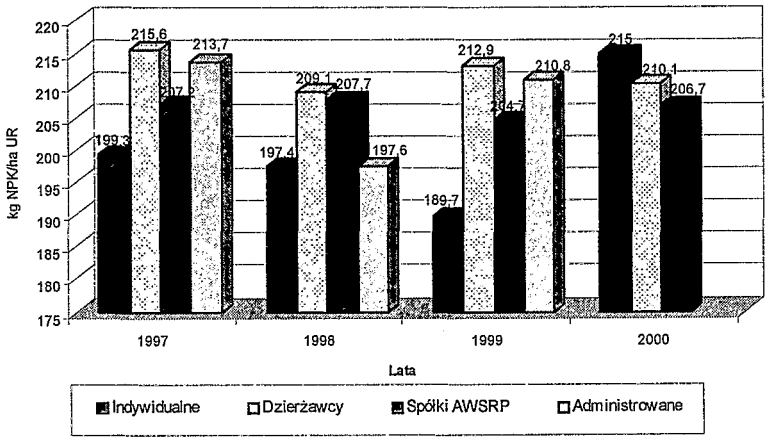


Rysunek 2
Udział zbóż w strukturze zasiewów roślin uprawnych
Źródło: Badania własne.

spadek udziału do około 6,8%. W gospodarstwach dzierżawców i administrowanych udział buraków cukrowych w strukturze zasiewów był jeszcze niższy. Pod względem udziału w strukturze upraw rzepaku i rzepiku dominowały gospodarstwa dzierżawców i spółki AWRSP. W latach 1997–1999 najwyższy udział tych upraw wystąpił w gospodarstwach dzierżawców (18,6%), natomiast w 2000 r. w spółkach AWRSP (16,8%). W gospodarstwach indywidualnych

udział uprawy rzepaku i rzepiku nie przekroczył 8,8%. W spółkach AWRSP widoczny był znacznie większy udział w strukturze zasiewów okopowych pastewnych (7–8%), podczas gdy w pozostałych grupach gospodarstw kształtował się na poziomie niższym niż 0,7%.

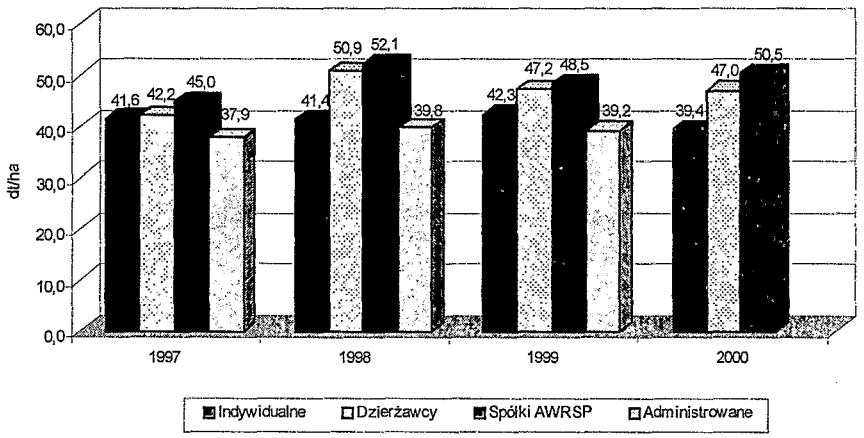
Najbardziej stabilny poziom zużycia nawozów występował w spółkach AWRSP (205–208 kg NPK/ha UR) (rys. 3). Zbliżone zależności były także w gospodarstwach dzierżawców, przy czym przeciętny poziom nawożenia był nieznacznie wyższy niż w spółkach AWRSP. W tej grupie gospodarstw w 1997 r. wystąpił także najwyższy poziom nawożenia, który wyniósł 215,6 kg NPK/ha UR. W 2000 r. najwyższą wielkością nawożenia charakteryzowały się gospodarstwa indywidualne (215 kg NPK/ha UR). Reasumując, można stwierdzić, że różnice w poziomie nawożenia między analizowanymi grupami gospodarstw były niewielkie, zatem potencjalny wpływ nawożenia na poziom plonów był zbliżony.



Rysunek 3
Zużycie nawozów mineralnych
Źródło: Badania własne.

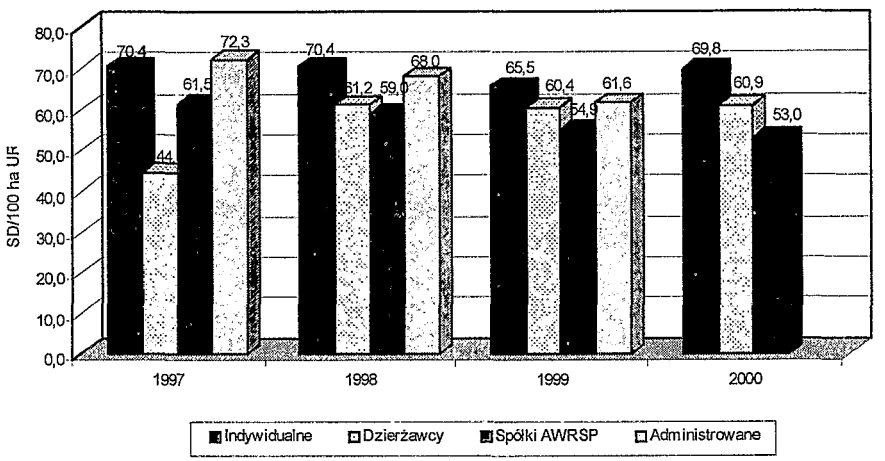
We wszystkich grupach gospodarstw nie stwierdzono jednolitych zależności kształtowania się plonów upraw w ujęciu czasowym (dynamicznym) (rys. 4). Średnie plony zbóż były najwyższe w spółkach AWRSP, niewiele niższe wystąpiły w gospodarstwach dzierżawców, a najniższe w gospodarstwach administrowanych. Najwyższy średni plon zbóż wystąpił w spółkach AWRSP w 1998 r. (52,1 dt/ha), podczas gdy maksymalny w gospodarstwach indywidualnych wyniósł 42,3 dt/ha w 1999 r. Zróżnicowanie plonów pszenicy między analizowanymi grupami gospodarstw było mniejsze, a najwyższy plon został

osiągnięty w gospodarstwach dzierżawców (54,6 dt/ha). W przypadku plonów ziemniaków zauważalny był ich wyższy poziom we wszystkich analizowanych grupach gospodarstw w latach 1998 i 2000, podczas gdy w pozostałych był znacznie niższy. Najwyższy plon ziemniaków wystąpił w gospodarstwach dzierżawców w 1998 r. i wynosił 287,2 dt/ha, a najniższy w 1999 r. w gospodarstwach administrowanych (168,3 dt/ha). Gospodarstwa te w pozostałych latach także charakteryzowały się znacznie niższymi plonami od pozostałych grup gospodarstw. Zbliżone zależności jak przy plonach ziemniaków wystąpiły także w przypadku uprawy buraków cukrowych. Zauważalny był także fakt uzyskiwania przez gospodarstwa administrowane najniższych plonów buraków cukrowych. Najwyższy plon buraków cukrowych został osiągnięty w 2000 r. w gospodarstwach dzierżawców (562,6 dt/ha). Plony rzepaku i rzepiku w gospodarstwach były zbliżone. W większości lat (z wyjątkiem 1999 r.) najwyższymi plonami tych upraw charakteryzowały się spółki AWRSP, a najniższymi gospodarstwa administrowane. Najwyższy średni plon rzepaku i rzepiku wystąpił w spółkach AWRSP w 1998 r. i wynosił 30,7 dt/ha. W większości przypadków, porównując lata 1997 i 2000, nastąpił wzrost plonów analizowanych upraw, chociaż nie była to zawsze jednorodna tendencja rosnąca. Można stwierdzić, że poziom plonów ważniejszych upraw w gospodarstwach był zadowalający, znacznie przewyższający średnie krajowe.



Rysunek 4
Plony zbóż
Źródło: Badania własne.

Na rysunku 5 przedstawiono obsadę zwierząt gospodarskich w analizowanych grupach gospodarstw. Najwyższą obsadą charakteryzowały się gospodarstwa indywidualne, z tendencją malejącą do 69,8 SD/100 ha UR w 2000 r. Relatywnie wysoka obsada inwentarza żywego wystąpiła także w gospodarstwach administrowanych. Największą zmianą przyrostu obsady inwentarza żywego (o 36,2%) charakteryzowały się gospodarstwa dzierżawców (do 60,9 SD/100 ha UR w 2000 r.), podczas gdy w pozostałych grupach gospodarstw zaznaczył się jej spadek, największy w gospodarstwach administrowanych (o 14,8%). W zakresie analizy obsady rodzajowej, tzn. bydła, trzody i owiec, widoczne były zasadnicze różnice między gospodarstwami wielkoobszarowymi a indywidualnymi. W gospodarstwach indywidualnych w obsadzie dominowała trzoda chlewna, podczas gdy w pozostałych grupach gospodarstw bydło. Najwyższa obsada bydła wystąpiła w spółkach AWRSP. Podkreślenia wymaga fakt znacznego wzrostu obsady bydła w gospodarstwach dzierżawców, do 39,6 SD/100 ha UR w 2000 r., tj. o 62,3%. Najbardziej stabilna obsada bydła występowała w gospodarstwach indywidualnych. W gospodarstwach tych obsada trzody chlewnej była najwyższa, podczas gdy najniższa w spółkach AWRSP. Tylko w gospodarstwach dzierżawców nastąpiło zwiększenie obsady trzody chlewnej między skrajnymi latami analizowanego okresu (o 9,6%). Cechą wspólną oceny poziomu obsady zwierząt w gospodarstwach było marginalne znaczenie owiec.



Rysunek 5
Obsada zwierząt ogółem w gospodarstwach
Źródło: Badania własne.

W tabeli 2 przedstawiono podstawowe wydajności jednostkowe produkcji zwierzęcej. Stwierdzono, że najwyższą mlecznością krów charakteryzowały się spółki AWRSP, z tendencją rosnącą do 4915,5 l od jednej krowy w 2000 r. Była to najwyższa mleczność jednej krowy w analizowanych grupach gospodarstw. Niewiele niższy poziom mleczności krów był w gospodarstwach administrowanych. Najniższa mleczność krów wystąpiła w gospodarstwach indywidualnych (do 4120,4 litrów w 2000 r.). Wprawdzie w ciągu dwóch ostatnich analizowanych lat zwiększyła się o 4,5%, niemniej jednak najwyższa mleczność w gospodarstwach indywidualnych była niższa aż o 794,9 l od najwyższej mleczności w spółkach AWRSP. Spadkowa tendencja mleczności krów wystąpiła w gospodarstwach dzierżawców. Prośność jednej maciory była najwyższa w gospodarstwach indywidualnych (19–20 prosiąt). Była ona nieco niższa w gospodarstwach dzierżawców, natomiast najniższa wystąpiła w gospodarstwach administrowanych w 1998 r. (13,4 prosiąt od jednej maciory). Pod względem wydajności wełny od jednej owcy między analizowanymi grupami gospodarstw nie występowały znaczące różnice.

Tabela 2
Wydajności jednostkowe produkcji zwierzęcej

Grupy gospodarstw	Lata	Mleczność krowy l/rok	Prośność 1 maciory (szt.)	Wydajność wełny od 1 owcy (kg)
Indywidualne	1997	4026,4	19,1	4,6
	1998	4119,5	20,1	5,0
	1999	3943,8	19,9	5,2
	2000	4120,4	19,3	4,0
	00/97 (%)	102,3	101,0	87,0
Dzierżawcy	1997	4328,1	18,7	4,2
	1998	4252,7	17,3	4,3
	1999	4127,3	17,9	4,9
	2000	4173,8	18,1	4,4
	00/97 (%)	96,4	96,8	104,8
Spółki AWRSP	1997	4707,8	16,8	3,9
	1998	4899,1	17,1	4,2
	1999	4898,0	16,5	3,5
	2000	4915,3	17,3	4,1
	00/97 (%)	104,4	103,0	105,1
Administrowane	1997	4130,0	16,9	4,7
	1998	4891,0	13,4	4,2
	1999	4725,0	15,4	4,0
	99/97 (%)	109,1	91,1	85,1

Źródło: Badania własne.

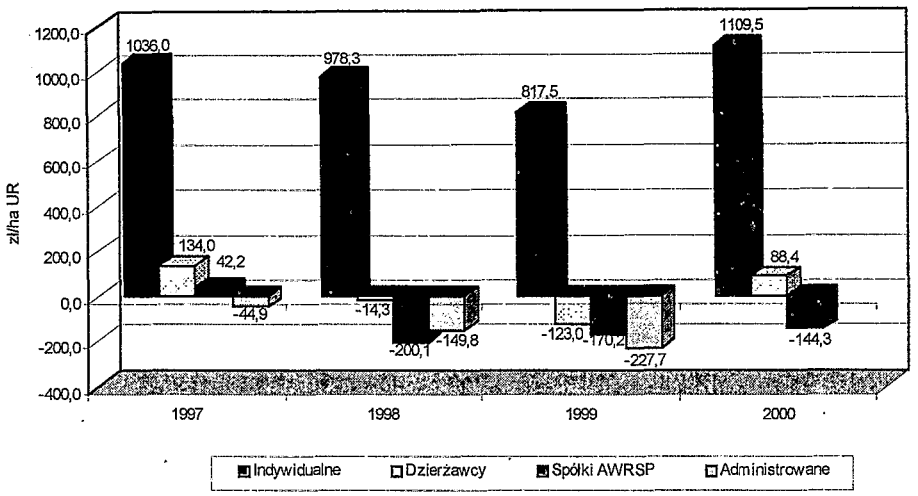
Na rysunku 6 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika zyskowności (dochodowości) ziemi, obliczanego jako relacja zysku netto (dochodu rolniczego w gospodarstwach indywidualnych) do powierzchni użytków rolnych. We wszystkich analizowanych latach gospodarstwa indywidualne charakteryzowały się dodatnią wielkością wskaźnika, co świadczy o rentowności działalności. Należy mieć jednak na uwadze różnicę w formule obliczeń kategorii dochodu rolniczego oraz zysku netto, bowiem nie odejmuje się w gospodarstwach indywidualnych kosztów pracy własnej rolnika i jego rodziny[4]. Dochód ten stanowi korzyść rolnika z tytułu własnej pracy i zarządzania gospodarstwem, a także z tytułu zaangażowania własnego kapitału do działalności gospodarstwa. Gospodarstwa administrowane we wszystkich badanych latach ponosiły straty, zatem dochodowość ziemi była ujemna. W gospodarstwach dzierżawców dochodowość dodatnia wystąpiła jedynie w latach 1997 i 2000, przy czym jej poziom był niski. Najniższy wskaźnik dochodowość ziemi wystąpił w spółkach AWRSP (–227,7 zł/ha UR), a jedynie w 1997 r. jednostki te były rentowne, ale na bardzo niskim poziomie.

Zależności w zakresie społecznej wydajności pracy, określonej jako relacja zysku netto (dochodu rolniczego) do liczby zatrudnionych w przeliczeniu na pełne etaty (w gospodarstwach indywidualnych w jpsr), były zbliżone jak w przypadku wskaźnika dochodowości (zyskowności) ziemi (rys. 7). Najwyższy wskaźnik społecznej wydajności pracy wystąpił w gospodarstwach indywidualnych w 2000 r. (15 245,8 zł/osobę[5]). Stwierdzono, że gospodarstwa dzierżawców

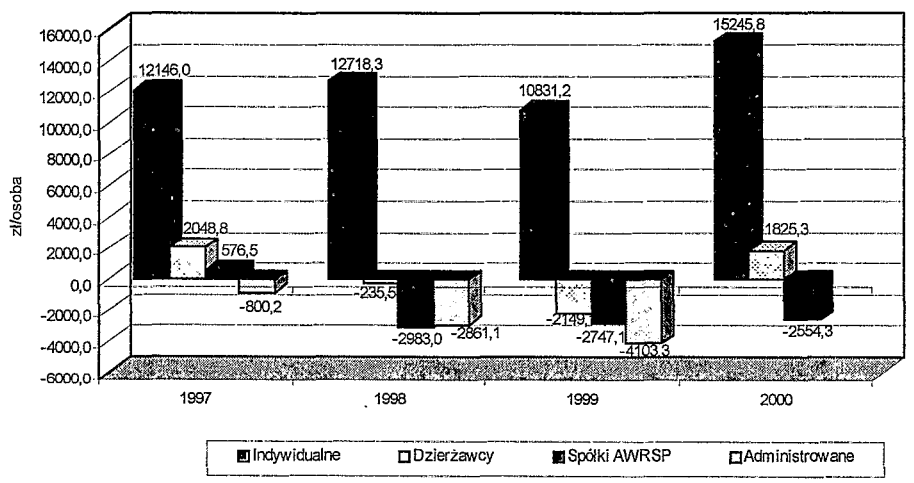
---

[4]Do obliczeń przyjęto kategorię dochodu rolniczego netto, który określa nadwyżkę wartości produkcji nad kosztami rzeczywistymi (bezpośrednimi i pośrednimi – łącznie z amortyzacją). Wyceniając jednak koszt pracy własnej rolnika i jego rodziny przy pracach rolnych i inwestycyjnych, można obliczyć dochód rolniczy formułą zbliżony do kategorii zysku netto w jednostkach prowadzących pełną rachunkowość, na podstawie ustawy o rachunkowości. Do celów opracowania zostanie przyjęte pojęcie zysku kalkulacyjnego (zysk z kapitału i zarządzania). Koszt pracy rolnika i jego rodziny został oszacowany według stawki parytetowej za 1 godzinę. Stawkę tą wyliczono na podstawie średniorocznego wynagrodzenia netto w całej gospodarce narodowej według danych GUS, przyjmując, że nominalny czas pracy jednego pełnozatrudnionego w rolnictwie indywidualnym wynosi w ciągu roku 2200 godzin. W 2000 r. parytetowa stawka za 1 godzinę pracy wynosiła 6,99 zł. W roku tym przepracowano łącznie średnio w gospodarstwie 4417,7 godziny, co w przeliczeniu na 1 ha UR wynosi 119,1 godziny. Zatem koszty pracy własnej rolnika i rodziny wyniosły łącznie 832,3 zł/ha UR. Uwzględniając tę wielkość zysk kalkulacyjny w 2000 r. wyniósłby 277,2 zł/ha UR. Gospodarstwa te, średnio jako badana zbiorowość, były zatem nadal dochodowe. W latach 1997–1999 natomiast wielkość zysku kalkulacyjnego w gospodarstwach wynosiła odpowiednio: 358 zł/ha UR, 276,5 zł/ha UR oraz 57 zł/ha UR.

[5]Uwzględniając koszty nakładów pracy własnej rolnika i jego rodziny wskaźnik ten w 2000 r. wyniósłby 3808,9 zł/osobę, podczas gdy w gospodarstwach dzierżawców 1825,3 zł/osobę. Gospodarstwa indywidualne były zatem nadal pod tym względem bardziej efektywne niż dzierżawców. W latach 1997–1999 wielkość tego wskaźnika ukształtowała się na poziomie odpowiednio: 4174,1 zł/osobę, 3594,3 zł/osobę oraz 754,5 zł/osobę.



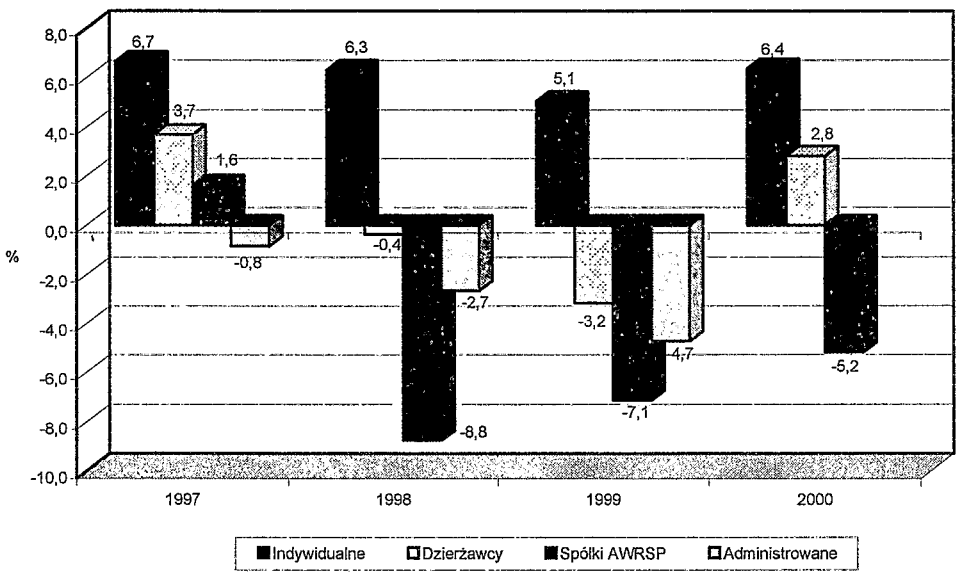
Rysunek 6
Zyskowność (dochodowość) ziemi
Źródło: badania własne.



Rysunek 7
Wydajność społeczna pracy
Źródło: Badania własne.

charakteryzowały się dodatnią wielkością wskaźnika w dwóch analizowanych latach (1997 i 2000, przy czym w 1998 r. wielkość ujemna była relatywnie niewielka). W spółkach AWRSP w latach 1998–2000 utrzymywała się zbliżona, ujemna wielkość tego wskaźnika.

Gospodarstwa indywidualne charakteryzowały się stabilnym poziomem wskaźnika rentowności kapitału własnego w całym analizowanym okresie (5,1–6,7%[6]) (rys. 8). Wskaźnik ten został obliczony jako relacja zysku netto (dochodu rolniczego) do wartości kapitału własnego gospodarstwa. Najniższa efektywność wykorzystania kapitału własnego wystąpiła w spółkach AWRSP (–8,8% w 1998 r.), przy czym podkreślenia wymaga systematyczny wzrost wielkości tego wskaźnika, do poziomu –5,2% w 2000 r. W gospodarstwach administrowanych następował natomiast systematyczny spadek zyskowności kapitału własnego (w zakresie rentowności ujemnej).



Rysunek 8
Zyskowność (dochodowość) kapitału własnego
Źródło: Badania własne.

[6]Uwzględniając koszty nakładów pracy własnej rolnika i jego rodziny wskaźnik ten wyniósłby w 2000 r. 1,6%, podczas gdy w gospodarstwach dzierżawców 2,8%. W gospodarstwach dzierżawców zatem wskaźnik ten był wyższy, co świadczy o efektywniejszym wykorzystaniu kapitału własnego, uwzględniając w gospodarstwach indywidualnych wszystkie poniesione koszty. W latach 1997–1999 w gospodarstwach indywidualnych, po uwzględnieniu kosztów własnej pracy rolnika i jego rodziny, wskaźnik ten wyniósłby odpowiednio: 2,3%, 1,8% oraz 0,4%.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono analizę porównawczą organizacji i wydajności jednostkowych produkcji roślinnej i zwierzęcej oraz rentowność wykorzystania czynników wytwórczych w gospodarstwach rolniczych o różnych formach organizacyjno-prawnych działalności. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe.

1. Udział użytków rolnych w powierzchni ogólnej był zbliżony we wszystkich grupach gospodarstw (około 95%). Powierzchnia UR gospodarstw indywidualnych nieznacznie zwiększyła się, podczas gdy w pozostałych grupach gospodarstw widoczna była tendencja malejąca, najbardziej w gospodarstwach dzierżawców. Może to oznaczać rezygnację części z nich z dzierżawy ziemi w wyniku niemożności opłaty czynszu dzierżawnego. Największe obszarowo były spółki AWRSP, a przeciętna powierzchnia gospodarstw dzierżawców była o około 1200 ha mniejsza. Duża powierzchnia spółek umożliwiała ewentualne wykorzystywanie w większym zakresie efektu skali produkcji i rozłożenia na większą ilość wyrobów kosztów stałych. Jednocześnie spółki charakteryzowały się najniższymi zasobami siły roboczej, podczas gdy w gospodarstwach indywidualnych były one najwyższe. Wynika to z rodzinnego charakteru tych gospodarstw. Dlatego też znaczenia nabiera w tej grupie gospodarstw określenie faktycznego zaangażowania członków rodziny w pracach rolnych i inwestycyjnych. Największe tempo spadku zasobów siły roboczej wystąpiło w gospodarstwach dzierżawców, co świadczy o racjonalizacji poziomu zatrudnienia.
2. Najwyższy udział w strukturze upraw gospodarstw stanowiły zboża, który na ogół, przy tendencji malejącej, najwyższy był w gospodarstwach indywidualnych (około 70% w 2000 r.), podczas gdy w spółkach AWRSP jedynie około 51%. Świadczy to o niższej intensywności organizacji w gospodarstwach indywidualnych, na ogół spowodowanej koniecznością zaopatrzenia w pasze treściwe prowadzonej produkcji zwierzęcej (głównie trzody chlewnej). Gospodarstwa indywidualne miały natomiast w strukturze upraw najwyższy udział ziemniaków. Spółki AWRSP charakteryzowały się znacznie wyższym udziałem rzepaku i rzepiku, buraków cukrowych oraz okopowych pastewnych. Poziom plonów zbóż był najwyższy w spółkach AWRSP, a najniższy w gospodarstwach indywidualnych, w których z kolei najwyższe były plony ziemniaków. Najwyższe plony rzepaku i rzepiku uzyskiwały spółki AWRSP, a w gospodarstwach dzierżawców najwyższe efekty wydajności jednostkowych uzyskano w przy-

padku buraków cukrowych. Gospodarstwa indywidualne charakteryzowały się na ogół najniższym poziomem nawożenia mineralnego, które najbardziej stabilne było w spółkach AWRSP, jednak różnice pod tym względem między gospodarstwami były relatywnie niewielkie. Najwyższa obsada inwentarza żywego wystąpiła w gospodarstwach indywidualnych, podczas gdy najniższa (na ogół z tendencją malejącą) w spółkach AWRSP. W strukturze stada zwierząt w gospodarstwach indywidualnych dominowała trzoda chlewna, podczas gdy w pozostałych grupach gospodarstw bydło. Miało to konsekwencje w wyższym udziale TUZ w tej grupie przedsiębiorstw. Spółki charakteryzowały się także najwyższą mlecznością krów.

3. Gospodarstwa indywidualne, dysponujące mniejszymi zasobami ziemi, prowadziły produkcję o niższej intensywności organizacji produkcji roślinnej, a wyższej produkcji zwierzęcej. Nie występowały natomiast zasadnicze różnice między grupami gospodarstw w uzyskiwanych wydajnościach jednostkowych prowadzonej produkcji (z wyjątkiem mleczności krów). Jedynie gospodarstwa indywidualne charakteryzowały się rentownością działalności w analizowanym okresie, nawet uwzględniając przy obliczaniu dochodu rolniczego parytetowy koszt pracy własnej rolnika i jego rodziny. Oznacza to efektywne wykorzystanie relatywnie wyższych niż w gospodarstwach wielkoobszarowych zasobów siły roboczej. W gospodarstwach administrowanych i spółkach AWRSP wskaźniki obrazujące rentowność ziemi, pracy i kapitału były najniższe (na ogół ujemne), co świadczy o braku efektywności ich wykorzystania, a przez to niewykorzystywaniu efektu skali działalności. Można zatem stwierdzić, że gospodarstwa o prywatnej formie własności (indywidualne i dzierżawcy) efektywniej wykorzystywały posiadane zasoby czynników wytwórczych niż gospodarstwa o formie własności państwowej.

Literatura

ADAMOWSKI Z., 1981: Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych. PWRiL, Warszawa.

GOŁAŚ Z., 2002: Techniki wytwarzania i ich efektywność w indywidualnych gospodarstwach rolnych. Rozprawy Naukowe, zeszyt 327. Wydawnictwo AR w Poznaniu, Poznań.

MANTEUFFEL R., 1984: Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego. PWRiL, Warszawa.

URBAN M., 1981: Ekonomika i organizacja gospodarstw rolnych. PWN, Warszawa.

WASILEWSKI M., 2003: Sprawozdawczość finansowa w analizie wskaźnikowej gospodarstw rolniczych. W: Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie podnoszenia kwalifikacji kadry menedżerskiej. Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.
WASILEWSKI M., 2004: Kapitałowe uwarunkowania efektywności gospodarstw indywidualnych. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika rolnictwa, tom 91, z. 1, Warszawa.
ZIĘTARA W., OLKO-BAGIEŃSKA T., 1986: Zadania z analizy działalności gospodarczej i planowania w gospodarstwie rolniczym. PWRiL, Warszawa.
ZIĘTARA W., 1998: Metodyczne aspekty oceny efektywności gospodarowania w rolnictwie. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 34, Warszawa.

The Outputs and the Production Organization in Different Organizational and Property Forms of Agricultural Farms

Abstract

In the paper the comparative analysis of the organization and the productivity per unit of the plant and animal production in different organizational and property forms of agricultural farms is presented. The share of agricultural land in total area was similar in all of the farms' groups, the area of agricultural land in private farms increased insignificantly while in another farms it decreased. Those farms were characterized by the lowest area. Companies were characterized by the lowest level of labour force reserves while in private farms those reserves were the highest. In all of the farms' groups cereals dominated in the structure of sown, the most in private farms, and the least in companies owned to AWRSP. The differences between farms as regards fertilizing with mineral fertilizers were not large, and the highest crops of cereals occurred in AWRSP companies. The highest number of livestock occurred in private farms and the lowest in AWRSP companies. In the structure of the herd of animals swine predominated in private farms and in the rest of farms' groups cattle predominated. Private farms were characterized by the highest effectiveness of reserves of resources to the production usage while companies incurred losses.

Sławomir Juszczyk
Instytut Agrobiznesu
Akademia Świętokrzyska w Kielcach

Skala produkcji gospodarstw mlecznych a jej opłacalność*

Wstęp

Istotą przedsiębiorczości rolnika jest umiejętność maksymalnego pomnożenia posiadanych pieniędzy, co sprowadza się do takiego zorganizowania produkcji, by osiągnąć jej maksymalną opłacalność. Zagadnienie to nabiera znaczenia, gdy w gospodarstwie istnieje już specjalistyczny majątek trwały, np. związany z produkcją mleka, i powinien być wykorzystywany.

Cel, zakres i metoda badań

Celem głównym badań było określenie zróżnicowania opłacalności produkcji mleka oraz próba ustalenia czynników determinujących poziom tej opłacalności. Istotnym elementem zagadnienia była skala produkcji mleka w gospodarstwach specjalistycznych, zarówno w odniesieniu do opłacalności produkcji, jak i nadwyżki bezpośredniej.

W prezentowanych badaniach ograniczono ich zasięg. W 1996 r. w sposób celowy do badań przyjęto makroregion środkowy, obejmujący byłe województwa: łódzkie, skierniewickie, piotrkowskie, sieradzkie i płockie. Makroregion środkowy charakteryzuje się centralnym położeniem, przeciętnymi warunkami przyrodniczymi oraz zbliżoną do średniej krajowej wielkością gospodarstw.

Wybór gospodarstw do badań został dokonany jednorazowo, objęto nimi wszystkie gospodarstwa w makroregionie środkowym, które 1 stycznia 1997 r. posiadały więcej niż 10 krów mlecznych. Subiektywnie przyjęto, że producenci, którzy mają kilkanaście i więcej krów, są bardziej zaangażowani w tę produkcję i są bardziej doświadczeni aniżeli producenci posiadający kilka krów.

---

*Badania wykonano w ramach grantu KBN 3 P06 R 047 24.

Materiał źródłowy stanowiły:

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

W badaniu czynników różnicujących opłacalność produkcji mleka wykorzystano metody statystyki opisowej, tabelarycznej i matematycznej, w tym rachunek regresji prostoliniowej prostej i wielorakiej oraz rachunek korelacji. Zastosowano również elementy analizy kluczowych czynników sukcesu (KCS).

W analizie materiałów szczególną rolę, ze względu na tematykę badań, odgrywa relacja wartości produkcji potencjalnie towarowej do kosztów bezpośrednich. W pracy relację tę określono jako wskaźnik opłacalności bezpośredniej.

Wob = Wartość produkcji potencjalnie towarowej/Koszty bezpośrednie

Pojęcie wskaźnika opłacalności bezpośredniej dobrze obrazuje konkurencyjność ekonomiczną danej działalności w gospodarstwie oraz świadczy o przedsiębiorczości producenta. Wskaźnik ten umożliwia wybór i zwiększenie tej produkcji, w rezultacie której następuje maksymalne zwielokrotnienie zaangażowanych środków pieniężnych w postaci kosztów bezpośrednich. W przypadku niedoboru tych środków w gospodarstwie wskaźnik opłacalności bezpośredniej może stanowić kryterium celu gospodarowania. Dotyczy to sytuacji, gdy suma posiadanych środków jest czynnikiem w minimum.

Wskaźnik opłacalności bezpośredniej może zyskiwać na znaczeniu i w ekonomice gospodarstw rolniczych, oprócz relacji nadwyżki bezpośredniej na: gospodarstwo, 1 szt., 1 ha lub 1 rbh, może decydować o wyborze rodzaju i wielkości podejmowanej produkcji. Z uwagi na pominięcie kosztów pośrednich i alternatywnych wskaźnik opłacalności bezpośredniej dobrze obrazuje efekt zróżnicowania technologii wytwarzania tego samego towaru w różnych gospodarstwach, co było szczególnie istotne w prowadzonych badaniach.

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

Koszty pasz treściwych własnych obliczono na podstawie cen targowiskowych, a do kosztów bezpośrednich w produkcji pasz objętościowych zaliczono koszty: materiału siewnego, nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, usług (w tym transportowych), najmu siły roboczej, własnej siły pociągowej i własnego transportu.

Koszty siły pociągowej liczono według zużycia paliwa, olejów i smarów. Nakłady oleju napędowego na 1 KMh wynoszące 0,08 kg [Józwiak 1988] powiększono o 10% z tytułu zużycia olejów i smarów.

Do kosztów bezpośrednich w produkcji mleka zaliczono koszty: pasz objętościowych oraz zbioru ścioły, pasz treściwych własnych, pasz z zakupu, transportu wewnętrznego, energii elektrycznej, opału, wody, środków czystości, leków i obsługi weterynaryjnej, inseminacji, zakupu jałówek hodowlanych, usług transportowych na rzecz produkcji mleka, pracy najemnej przy produkcji mleka, utrzymania środków trwałych związanych wyłącznie z produkcją mleka i ubezpieczenia stada.

Nadwyżka i opłacalność bezpośrednia w świetle skali produkcji

Dla celów analitycznych wyodrębniono pięć grup gospodarstw. Grupa I to gospodarstwa osiągające w ciągu roku nadwyżkę bezpośrednią z produkcji mleka do kwoty 12 tys. zł, a zatem do 1 tys. zł miesięcznie, grupa II – od 12 001 do 25 000 zł, III – 25 001 – 50 000 zł, IV – 50 001–100 000 zł, grupa V– powyżej 100 tys. zł (tab. 1, rys. 1).

W badanych gospodarstwach skalę produkcji mierzono:

- liczbą utrzymywanych krów mlecznych,
- ilością mleka wyprodukowanego w ciągu roku,
- wartością produkcji towarowej mleka,
- wartością produkcji towarowej mleka i produkcji sprzężonej, do której zaliczono wartość spożycia własnego (mleko, cielęcina, wołowina), sprzedaży cieląt, jałówek hodowlanych i wybrakowanych krów.

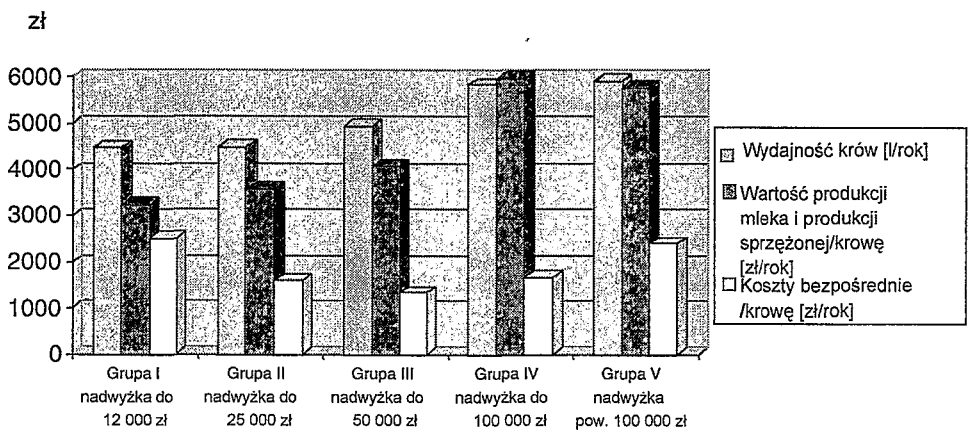
W latach 1997–2001 wraz ze wzrostem liczby krów mlecznych, rocznej produkcji mleka, jej wartości towarowej i wartości wyprodukowanego mleka z produkcją sprzężoną rosła roczna nadwyżka bezpośrednia z produkcji mleka.

W grupach od I do IV znalazły się typowe gospodarstwa rodzinne, a w grupie V gospodarstwa uspołecznione lub funkcjonujące na ich bazie. Należy podkreślić, że w grupach I–IV wraz ze wzrostem nadwyżki bezpośredniej rosła również opłacalność bezpośrednia, co świadczy o tym, że możliwości wzrostu nadwyżki bezpośredniej w tych gospodarstwach nie zostały jeszcze wykorzystane. Istnieje zatem celowość dalszej intensyfikacji produkcji mleka w typowych gospodarstwach rodzinnych.

Tabela 1
Nadwyżka i opłacalność bezpośrednia a skala produkcji mleka

Grupy gospodarstw o rocznej nadwyżce bezpośredniej z produkcji mleka [zł]	Średnio za lata 1997–2001				
	opłacalność bezpośrednia	liczba krów [szt.]	produkcja mleka [l]	wartość wyprodukowanego mleka [zł]	wartość wyprodukowanego mleka wraz z produkcją sprzężoną [zł]
do 12 000 grupa I	1,30	12,9	57 753	41 409	46 222
12 001–25 000 grupa II	2,24	13,6	61 007	43 699	55 383
25 001–50 000 grupa III	3,06	14,6	71 968	51 438	68 648
50 001–100 000 grupa IV	3,55	18,0	104 512	79 526	107 249
> 100 000 grupa V	2,41	91,7	541 403	412 701	529 218
Ogółem	3,14	18,4	98 944	77 410	98 058

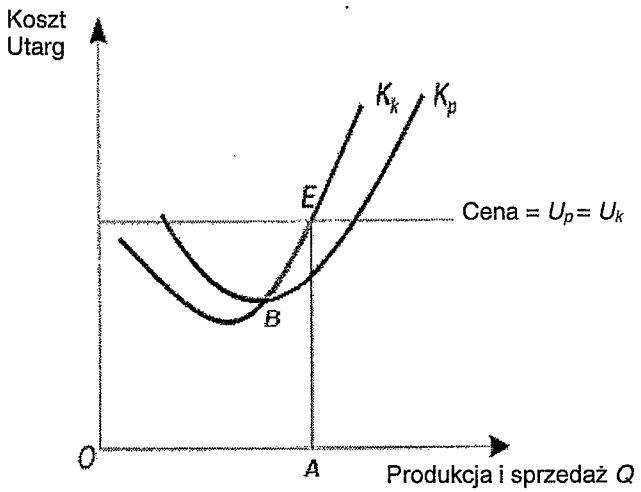
Źródło: Badania własne.



Rysunek 1
Ważniejsze wskaźniki związane ze skalą produkcji mleka
Źródło: Badania własne .

Odmienna sytuacja była w grupie V gospodarstw, funkcjonujących na bazie gospodarstw uspołecznionych, gdzie utrzymywano od 42 do 173 krów mlecznych. Osiągały one największą wartość nadwyżki bezpośredniej, ale opłacalność bezpośrednia spadła do średniego poziomu rzędu 2,41.

Z danych IERiGŻ wynika [Skarżyńska, Pokrzywa, Augustyńska-Grzymek 2000, 2002], że średnie rzeczywiste koszty pośrednie w gospodarstwach utrzymujących krowy wynosiły w latach 1997–2001 41–49% kosztów bezpośrednich, a amortyzacja majątku trwałego związanego z produkcją mleka stanowiła około 50% kosztów bezpośrednich. W związku z tym, jeśli nawet pomniejszymy opłacalność bezpośrednią o 100%, to znaczy o 1, to gospodarstwa grupy V osiągały opłacalność produkcji mleka na poziomie dającym jeszcze realne możliwości zwiększenia nadwyżki bezpośredniej.



Rysunek 2
Koszty krańcowe mleka w badanych gospodarstwach uspołecznionych lub funkcjonujących na ich bazie (B–E)
Źródło: Badania własne.

W związku z tym należy przyjąć, że koszt krańcowy był wyższy od kosztu przeciętnego (odcinek BE na rys. 2), ale jednocześnie był niższy od ceny skupu. Oznacza to, że w gospodarstwach grupy V nadwyżka krańcowa była większa od zera, istniała zatem możliwość zwiększenia nadwyżki bezpośredniej, ale przy jednoczesnym dalszym pogorszeniu przeciętnej opłacalności produkcji mleka.

Liczba utrzymywanych krów mlecznych a opłacalność produkcji i nadwyżka bezpośrednia

Przeciętna liczba krów mlecznych w badanych gospodarstwach zwiększała się. W 1997 r. wynosiła ona 17,3 sztuki, w 1998 – 17,4, w 1999 – 17,9; w 2000 – 19,6, a w 2001 roku 19,7 sztuki. Przyrost liczby krów mlecznych w porównaniu do 1997 r. wyniósł w kolejnych latach 0,58%, 3,47%, 13,29% i 14,16%. Największy przyrost nastąpił w 2000 r., co było związane z wyraźnym wzrostem cen skupu mleka, najmniejszy był natomiast w 1998 r., kiedy to wprowadzono wyższe wymagania jakościowe mleka na podstawie PN A-86002 „Mleko surowe do skupu".

W latach 1997–2001 badane gospodarstwa mleczne posiadały od 11 do 173 krów. Pogarszanie za sprawą byłych gospodarstw uspołecznionych opłacalności bezpośredniej wraz ze wzrostem liczby krów potwierdza statystyka matematyczna (tab. 2). Współzmienność między skalą produkcji mierzoną liczbą krów w gospodarstwie a opłacalnością bezpośrednią była istotna, współczynniki korelacji brutto wynosiły bowiem od r = –0,2671 w 1997 r. do r = –0,3880 w 1999 r. Zwiększenie stada o 1 krowę mleczną w gospodarstwie pogarszało wskaźnik opłacalności bezpośredniej od 0,0105 w 1997 r. do 0,017 w 2000 r.

Tabela 2
Modele regresji prostoliniowej opłacalności bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej liczbą krów w gospodarstwie

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	2,9498	3,4569	3,5224	34,9861	3,0226
Współczynnik regresji brutto	–0,0105	–0,0146	–0,0169	–0,0170	–0,0106
Współczynnik korelacji brutto	–0,2671	–0,3322	–0,3880	–0,3549	–0,3162
Wartość testu t-Studenta	–3,4505	-4,3846	–5,2419	–4,7266	–4,1503
Wartość testu F Snedecora	11,9062	19,2244	27,4780	22,3403	17,2247

Wartości krytyczne współczynnika korelacji brutto dla poszczególnych poziomów ufności wynoszą: dla α = 0,05 r = 0,1519, a dla α = 0,01 r = 0,2081. Wartości krytyczne testu t-Studenta wynoszą odpowiednio: dla α = 0,05 t = 1,960, a dla α = 0,01 t = 2,576. Wartości krytyczne testu F wynoszą: dla α = 0,05 F = 3,06, a dla α = 0,01 F = 4,75.
Źródło: Badania własne.

Rosnąca stała równania w latach 1997–2000 wskazuje ogólnie na polepszające się warunki zwiększania stad i produkcji mleka, a jej spadek w 2001 r. świadczy o pogorszeniu się tych warunków, głównie z powodu spadku cen skupu mleka. Wartość bezwzględna testu t-Studenta we wszystkich latach badań była większa od wartości krytycznej, a zatem liczba krów była ważnym czynnikiem wpływającym na opłacalność bezpośrednią produkcji mleka. Związek ten nie był przypadkowy, statystka obserwowana F we wszystkich latach badań była większa niż wartość krytyczna dla $\alpha = 0,05$ wynosząca 3,06.

Współzmienność między skalą produkcji mierzoną liczbą krów w gospodarstwie a nadwyżką bezpośrednią była bardzo silna, współczynniki korelacji brutto wynosiły od r = 0,7727 w 1997 roku do r = 0,8885 w 2000 r. (tab. 3). Zwiększenie stada o 1 krowę mleczną w gospodarstwie średnio zwiększało nadwyżkę bezpośrednią od 1225 zł w 1999 r. do 2262 zł w 2000 r. Wartość bezwzględna testu t-Studenta we wszystkich latach badań była większa od wartości krytycznej, a zatem liczba krów była ważnym czynnikiem wpływającym na wielkość nadwyżki bezpośredniej z produkcji mleka w gospodarstwie.

Tabela 3
Modele regresji prostoliniowej nadwyżki bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej liczbą krów w gospodarstwie

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	14 444,00	19 115,81	26 557,50	24 525,2	17 091,70
Współczynnik regresji brutto	1286,56	1523,02	1224,85	2261,85	1986,49
Współczynnik korelacji brutto	0,7727	0,7942	0,7798	0,8885	0,8429
Wartość testu t-Studenta	15,1527	16,2737	15,5067	24,1110	19,5036
Wartość testu F Snedecora	229,6055	264,63	240,4579	581,34	380,39

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Ilość wyprodukowanego mleka a opłacalność i nadwyżka bezpośrednia

Skalę produkcji mleka w gospodarstwie można mierzyć także ilością wyprodukowanego surowca. Ten sposób nie uwzględnia jakości produktu i w efekcie nie wiadomo, czy producent wykorzystuje możliwości ekonomiczne

wynikające z wysokiej jakości i uzyskiwania najwyższej z tego tytułu ceny skupu. Niemniej jednak należy się zgodzić z tym, że ilość wyprodukowanego w ciągu roku mleka świadczy o skali produkcji w gospodarstwie. Uwzględniając wszystkie badane gospodarstwa, w ciągu pięciu lat wyprodukowały one przeciętnie 98 944 litry mleka.

Współzmienność ilości wyprodukowanego mleka i opłacalności bezpośredniej dla poziomu ufności przy $\alpha = 0,05$ była we wszystkich latach badań statystycznie istotna (tab. 4). Należy dodać, że w 1997 r. dla $\alpha = 0,01$ współzmienność ta nie była istotna. Również dla wyższego poziomu ufności wartości obserwowane testów t i F były mniejsze od wartości krytycznych. Ogólnie mogło to oznaczać, że w pierwszym roku badań wzrost ilości produkowanego mleka w badanych gospodarstwach posiadających bardzo duże stada krów najmniej pogarszał opłacalność jego produkcji.

Tabela 4
Modele regresji prostoliniowej opłacalności bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej ilością wyprodukowanego mleka w gospodarstwie

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	2,8963	3,3886	3,5224	3,9482	2,9990
Współczynnik regresji brutto	–1,4557	–1,9979	-2,5542	–2,6979	–1,7506
Współczynnik korelacji brutto	–0,2051	–0,2660	–0,3503	–0,3671	–0,3370
Wartość testu t-Studenta	–2,6090	–3,4354	–4,6556	–4,9140	–4,4557
Wartość testu F Snedecora	6,8069	19,2244	21,6745	24,1471	19,8533

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Biorąc pod uwagę współczynnik regresji, zwiększenie produkcji o 100 tys. litrów pogarszało wskaźnik opłacalności bezpośredniej w kolejnych latach: o 1,46 w 1997 r., o 1,99 w 1998, o 2,55 w 1999, o 2,70 w 2000 i o 1,75 w 2001 r. Ogólnie jednak, z uwagi na większą wartość stałej równania od wartości bezwzględnej współczynnika regresji, można uznać, że warunki do zwiększania ilości produkowanego mleka były korzystne, a opłacalność produkcji na skutek wzrostu ilości produkowanego mleka odzwierciedla zróżnicowanie wewnątrz badanej populacji gospodarstw na rodzinne gospodarstwa rolne i byłe lub w dalszym ciągu gospodarstwa uspołecznione.

Współzmienność między skalą produkcji mierzoną ilością wyprodukowanego mleka w gospodarstwie a nadwyżką bezpośrednią była istotna, współczynniki korelacji brutto wynosiły od r = 0,7680 w 1997 r. do r = 0,9438 w 2000 r. (tab. 5). Zwiększenie produkcji mleka o 1 litr zwiększało nadwyżkę bezpośrednią od 0,20 zł w 1999 r. do 0,37 zł w 2000 r. Wartości bezwzględne testów t-Studenta i F we wszystkich latach badań były większe od wartości krytycznej.

Tabela 5
Modele regresji prostoliniowej nadwyżki bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej ilością wyprodukowanego mleka w gospodarstwie

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	16 332,14	21 103,73	28571,48	28517,21	20677,11
Współczynnik regresji brutto	0,2299	0,2625	0,2046	0,3690	0,3373
Współczynnik korelacji brutto	0,7680	0,8041	0,7784	0,9438	0,9202
Wartość testu t-Studenta	14,9296	16,8420	15,4390	35,5713	29,2592
Wartość testu F Snedecora	222,8951	263,6544	238,362	1265,3204	856,1031

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Produkcja towarowa mleka a opłacalność i nadwyżka bezpośrednia

Uwzględniając wszystkie badane gospodarstwa w ciągu pięciu lat, roczna wartość produkcji towarowej mleka z gospodarstwa wyniosła przeciętnie 77,4 tys. zł. Współzmienność między wartością produkcji towarowej mleka a opłacalnością bezpośrednią była dla poziomu ufności przy $\alpha = 0,05$ we wszystkich latach badań statystycznie istotna (tab. 6). Współczynnik korelacji brutto (r) wynosił od –0,1881 w 1997 r. do –0,3593 w 2000 r. Zatem współzmienność była najsilniejsza w roku, w którym obowiązywała najwyższa cena skupu.

Tabela 6
Modele regresji prostoliniowej opłacalności bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej wartością produkcji towarowej mleka z gospodarstwa

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	2,8633	3,3741	3,4710	3,9466	2,9839
Współczynnik regresji brutto	–1,9588	–2,5362	–3,4854	–2,9744	–1,8721
Współczynnik korelacji brutto	–0,1881	–0,2475	–0,3398	–0,3593	–0,3245
Wartość testu t-Studenta	–2,3849	–3,1799	–4,4979	–4,7930	–4,2709
Wartość testu F Snedecora	5,6880	10,1112	20,2310	22,9728	18,2404

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Należy dodać, że w 1997 r. dla poziomu ufności przy $\alpha = 0{,}01$ współzmienność ta nie była istotna. Również dla wyższego poziomu ufności wartości obserwowane testów t i F były mniejsze od wartości krytycznych. W 1997 r. odnotowano najmniejszą współzmienność między wartością produkcji towarowej mleka a osiąganym poziomem wskaźnika opłacalności bezpośredniej. W ogólnej populacji badanych gospodarstwach wzrost wartości produkcji mleka o 100 tys. zł powodował zmniejszenie wskaźnika opłacalności bezpośredniej od 1,87 w 2001 r. do 3,49 w 1999 r., co może świadczyć o tym, że największe gospodarstwa, produkujące relatywnie drogo, chcąc zwiększyć opłacalność produkcji, powinny zmniejszyć jej wartość przy jednocześnie większym obniżeniu kosztów.

Współzmienność między skalą produkcji mierzoną wartością produkcji towarowej mleka a nadwyżką bezpośrednią była istotna, współczynnik korelacji brutto wynosił od $r = 0{,}7732$ w 1997 r. do $r = 0{,}9429$ w 2000 r. (tab. 7).

Zwiększenie wartości produkcji towarowej mleka o 1 zł zwiększało nadwyżkę bezpośrednią: o 0,347 zł w 1997 r., o 0,355 zł w 1998, o 0,285 zł w 1999, o 0,413 zł w 2000 r. i 0,375 zł w 2001 r. Wartość bezwzględna testów t-Studenta i F we wszystkich latach badań była większa od wartości krytycznej.

Tabela 7
Modele regresji prostoliniowej nadwyżki bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej wartością produkcji towarowej mleka z gospodarstwa

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	17 805,22	22 703,58	28 868,71	29 266,81	23 280,28
Współczynnik regresji brutto	0,3471	0,3550	0,2849	0,4131	0,3753
Współczynnik korelacji brutto	0,7732	0,8047	0,7788	0,9429	0,9264
Wartość testu t-Studenta	15,1794	16,8765	15,4550	35,2457	30,6361
Wartość testu F Snedecora	230,4131	284,8173	238,8564	1242,26	938,5676

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Produkcja towarowa mleka wraz z produkcją sprzężoną a opłacalność

We wszystkich badanych gospodarstwach w ciągu pięciu lat roczna wartość produkcji potencjalnie towarowej mleka i produkcji sprzężonej z gospodarstwa wyniosła przeciętnie 96,7 tys. zł. Zarówno gospodarstwa o najniższej, jak i o najwyższej opłacalności bezpośredniej miały zbliżoną wartość potencjalnie towarowej mleka i towarów sprzężonych w przeliczeniu na krowę mleczną. W latach 1997–2001 wynosiła ona w gospodarstwach o najniższej i najwyższej opłacalności 5400–5500 zł na rok. Jednak duże gospodarstwa, funkcjonujące na bazie byłych gospodarstw państwowych lub spółdzielczych, produkowały intensywnie, ale drogo. Tradycyjne gospodarstwa indywidualne wraz ze wzrostem produkcji potencjalnie towarowej mleka i produkcji sprzężonej osiągały coraz lepszą opłacalność. Uwzględniając powyższe, należy uznać, że nie wystarczy produkować dużo, trzeba jeszcze przy tym produkować relatywnie tanio, a zatem klucz do wzrostu opłacalności produkcji mleka leży w badanych gospodarstwach po stronie racjonalizacji kosztów bezpośrednich.

Współzmienność między wartością produkcji towarowej mleka i produkcji sprzężonej a opłacalnością bezpośrednią była dla poziomu ufności przy $\alpha = 0,05$ we wszystkich latach badań statystycznie istotna (tab. 8). Współzmienność była najsilniejsza w 2000 r., kiedy obowiązywała najwyższa cena

skupu. Należy dodać, że w 1997 r. dla poziomu ufności przy $\alpha = 0,01$ współzmienność ta nie była istotna. Również dla wyższego poziomu ufności wartości obserwowane testów t i F były mniejsze od wartości krytycznych. W 1997 r. zaobserwowano najmniejszą współzmienność między wartością produkcji mleka i produkcji sprzężonej a osiąganym poziomem wskaźnika opłacalności bezpośredniej. W ogólnej populacji badanych gospodarstwach wzrost wartości tej produkcji o 100 tys. zł powodował zmniejszenie wskaźnika opłacalności bezpośredniej od 1,59 w 1997 r. do 3,03 w 1999 r.

Tabela 8
Modele regresji prostoliniowej opłacalności bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej wartością produkcji potencjalnie towarowej mleka i produkcji sprzężonej

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	2,8697	3,3716	3,4632	3,9411	2,9823
Współczynnik regresji brutto	–1,5946	–2,2704	–3,0322	–2,6892	–1,6964
Współczynnik korelacji brutto	–0,1651	–0,2430	–0,3315	–0,3518	–0,3182
Wartość testu t-Studenta	–2,0840	–3,1186	–4,3738	–4,6797	–4,1789
Wartość testu F Snedecora	5,6879	9,7256	19,1304	21,8992	17,4631

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Współzmienność między skalą produkcji mierzoną wartością produkcji towarowej mleka z gospodarstwa i produkcji sprzężonej a nadwyżką bezpośrednią była istotna, współczynniki korelacji brutto wynosiły od $r = 0,7872$ w 1999 r. do $r = 0,9498$ w 2000 r. (tab. 9). Zwiększenie wartości produkcji towarowej mleka i produkcji sprzężonej o 1 zł zwiększało nadwyżkę bezpośrednią: o 0,17 zł w latach 1997–1998, o 0,25 zł w 1999 r., o 0,39 zł w 2000 r. i o 0,35 zł w 2001 r. Wartość bezwzględna testów t-Studenta i F we wszystkich latach badań była większa od wartości krytycznej.

Warto jednak zauważyć, że współczynniki regresji brutto we wszystkich latach badań tylko dla wartości produkcji mleka były wyższe niż dla wartości produkcji mleka i produkcji sprzężonej. Świadczy to o celowości produkcji jałówek hodowlanych i cieląt, gdyż zwiększa to nadwyżkę bezpośrednią, ale pogarsza opłacalność produkcji omawianej działalności w gospodarstwie.

Tabela 9
Modele regresji prostoliniowej nadwyżki bezpośredniej względem skali produkcji mierzonej wartością produkcji potencjalnie towarowej mleka i produkcji sprzężonej

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	18 853,94	21 539,86	27 627,33	27 512,11	21 528,73
Współczynnik regresji brutto	0,1689	0,1730	0,2596	0,3862	0,3506
Współczynnik korelacji brutto	0,7893	0,8168	0,7872	0,9498	0,9320
Wartość testu t-Studenta	16,00	17,62	15,89	37,78	32,00
Wartość testu F Snedecora	256,10	310,68	252,62	1427,58	1 024,21

Wartości krytyczne parametrów pod tabelą 2.
Źródło: Badania własne.

Uwzględniając poszczególne miary skali produkcji oraz uzyskane wyniki badań, należy stwierdzić, że opłacalność bezpośrednia w latach 1997–1999 była najbardziej skorelowana z liczbą krów w gospodarstwie, wskaźnik determinacji wynosił odpowiednio: 7,13%, 11,04% i 15,05%. Z kolei w latach 2000–2001 opłacalność bezpośrednia była najbardziej skorelowana z ilością wyprodukowanego mleka, która wyjaśniała odpowiednio 13,47% oraz 11,36% zmienności opłacalności produkcji. Na podstawie powyższych danych, jak i danych zawartych w tabeli 1 należy uznać, że gospodarstwa uspołecznione lub powstałe na ich bazie produkowały mleko intensywnie, po wysokich kosztach krańcowych.

Podsumowanie

W latach 1997–2001 w typowych gospodarstwach rodzinnych makroregionu środkowego wraz ze wzrostem skali produkcji, mierzonej: liczbą krów mlecznych, roczną produkcją mleka, wartością towarową mleka oraz wartością towarową mleka wraz z produkcją sprzężoną, rosła zarówno opłacalność produkcji, jak i roczna nadwyżka bezpośrednia z produkcji mleka. A zatem istnieje celowość dalszej intensyfikacji produkcji mleka w tych gospodarstwach.

Gospodarstwa obszarowo duże (uspołecznione lub funkcjonujące na ich bazie) utrzymywały od 42 do 173 krów mlecznych. Osiągały one największą wartość nadwyżki bezpośredniej spośród wszystkich badanych gospodarstw,

ale przeciętna opłacalność bezpośrednia w tej grupie była relatywnie niska (2,41). Mimo uwzględnienia rzeczywistych kosztów pośrednich oraz amortyzacji, osiągany poziom opłacalności dawał jeszcze możliwości wzrostu nadwyżki bezpośredniej. Oznacza to, że koszt krańcowy był wyższy od kosztu przeciętnego, ale jednocześnie był niższy od ceny skupu, to znaczy nadwyżka krańcowa była większa od zera. Zwiększanie nadwyżki bezpośredniej w tych gospodarstwach było możliwe, ale wiązałoby się z dalszym pogorszeniem przeciętnej opłacalności produkcji mleka.

Uwzględniając poszczególne miary skali produkcji oraz uzyskane wyniki, należy stwierdzić, że w latach 1997–1999 opłacalność bezpośrednia była najbardziej ujemnie skorelowana z liczbą krów w gospodarstwie, wskaźnik determinacji wynosił odpowiednio: 7,13%, 11,04% i 15,05%. Z kolei w latach 2000–2001 opłacalność bezpośrednia była najbardziej ujemnie skorelowana z ilością wyprodukowanego mleka, która wyjaśniała odpowiednio 13,47% oraz 11,36% zmienności opłacalności produkcji. Gospodarstwa uspołecznione lub powstałe na ich bazie produkowały mleko równie intensywnie jak najlepsze gospodarstwa rodzinne, ale po wyższych kosztach.

Literatura

KLEPACKI B., 1990: Organizacyjne i ekonomiczne uwarunkowania postępu technologicznego w gospodarstwach indywidualnych (na przykładzie produkcji roślinnej). Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

KLEPACKI B., 1997: Sytuacja ekonomiczna gospodarstw chłopskich w okresie transformacji. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2–3,Warszawa.

OKULARCZYK S., NOVAK T., BRZAZGACZ M., 1996: Nakłady robocizny w produkcji mleka i żywca wołowego. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2–3, Warszawa.

SKARŻYŃSKA A., POKRZYWA T., AUGUSTYŃSKA-GRZYMEK I., 2000, 2002: Produkcja, koszty ekonomiczne i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2000–2001. IERiGŻ, Warszawa.

ZALEWSKI A., 2000: Gospodarka mleczarska a rynek. IERiGŻ, Warszawa.

The Scale and the Profitability of Milk Production

Abstract

In years 1997–2001 in the typical family farms of the Central Macro region with the growth of production scale measured by: numbers of milk cows, milk production per year and commodity value of milk production with coupled pro-

duction – the profitability of milk production and direct surplus from milk production grew. It is useful to intensify the milk production in those farms.

State owned farms had from 42 to 173 milk cows. They achieved the highest direct surplus among the researched farms but average direct profitability fell to 2,41. In spite of taking into consideration the real indirect costs and the depreciation of farms' costs, the achieved profitability still gave the possibility of the growth of direct surplus. It means that a margin cost was higher than an average cost and simultaneously was smaller than purchase price, and that a margin surplus was higher than zero. The increasing of the direct surplus in these farms was possible but connected with a further decreasing of average profitability of milk production.

Taking into the consideration the individual measure of the production scale and results received the direct profitability was the most negative correlated with the number of cows in the farm between 1997 and 1999: the index of determination was: 7,19%, 11,04% and 15,05%. Between 2000 and 2001 the direct profitability was the most negative correlated with amount of produced milk, which explained 13,47% and 11,36% changeability of the profitability of the production. The direct surplus in the analysed period was the most correlated with the value of commodity milk production and coupled production. Therefore when one wants to achieve high direct surplus from researched farms one should produce milk of the highest quality and also produce and sell with profit not only calves and defective cows but also farm heifers.

In the analysed period the value of milk production and coupled production explained: 62, 30%; 66, 72%; 61, 97%; 90, 21% and 86, 86% of direct surplus changeability.

Wojciech Pizło
Katedra Polityki Agrarnej i Marketingu SGGW

Zastosowanie marketingu internetowego w „Indykpolu"

Wstęp

Pozyskanie informacji o sposobach prowadzenia działań marketingowych największych polskich przedsiębiorstw jest trudne z racji obaw firm przed utratą istotnych danych. Obaw tych nie mają przede wszystkim spółki, których akcje są notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, choć i te wykazują pewną powściągliwość w przekazywaniu informacji. Materiał tego opracowania powstał na podstawie danych o charakterze wtórnym – głównie Raportów Rocznych Spółki Indykpol oraz danych o charakterze pierwotnym – wywiadu indywidualnego przeprowadzonego z pracownikiem działu marketingu spółki.

Celem opracowania jest zaprezentowanie w formie studium przypadku pozycji jednej z największych spółek mięsnych w kraju oraz przedstawienie jej celów strategicznych (tych ujawnionych) oraz egzemplifikacja tych celów w formie działań marketingowych klasycznych oraz działań marketingowych podejmowanych w Internecie.

Ogólna charakterystyka firmy

Historia firmy „Indykpol"

Spółka „Indykpol" powstała w 1991 r. na bazie majątku Olsztyńskich Zakładów Drobiarskich (powstałych jako ekspozytura Centrali Jajczarsko-Drobiarskiej w Olsztynie w 1951 r.), do której majątek wniósł Skarb Państwa, a kapitał wnieśli pozostali udziałowcy (m.in. firma Rolmex).[1]

[1]Firma Rolmex S.A.; obecny większościowy właściciel Indykpolu, powstała w 1989 r., jej głównymi założycielami byli hodowcy drobiu. Rolmex współpracuje z Indykpolem oraz firmami z nim powiązanymi w zakresie importu piskląt, jaj, a także eksportu mięsa i przetworów drobiowych (patrz Raport Roczny Indykpol 2001, Indykpol S.A., s. 5).

Od 1995 r. udziałowcami spółki Indykpol były dwa główne podmioty: polska firma **Rolmex S.A.** oraz amerykańska korporacja **Jerome Foods**. Firma Rolmex współpracowała z Indykpolem w zakresie eksportu wyrobów na rynki krajów Unii Europejskiej oraz Wspólnoty Niepodległych Państw, a także importu materiału hodowlanego. Z kolei firma amerykańska dostarczała odpowiednią wiedzę technologiczną w zakresie hodowli i przetwórstwa drobiu. Od 1996 r. wszystkie akcje spółki są dopuszczone do obrotu giełdowego. W 1999 r. firma Jerome Foods odsprzedała akcje na rzecz Rolmexu, przez co firma ta stała się właścicielem większościowego pakietu akcji. Pod koniec 2000 r. amerykański udziałowiec firmy Indykpol ponownie zbył akcje Rolmexowi i podmiotom od niego zależnym (Warmińsko-Mazurski Handel Międzynarodowy Sp. z o.o.) oraz Kredyt Bankowi S.A.

W 2001 r. firma Rolmex S.A. odkupiła akcje od Jerome Foods oraz od Narodowego Funduszu Inwestycyjnego Jupiter S.A, dzięki czemu Rolmex zwiększył swą liczbę głosów do 72,81%. W 2001 r. Indykpol pozyskał nowego inwestora – firmę Minex-Invest Sp. z o.o., która kupiła akcje dające jej prawo do 8,40% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy (WZA). W 2002 r. pakiet akcji zwiększyła również firma BFI Serwis Sp. z o.o – spółka zależna od Kredyt Banku S.A. W ten sposób Kredyt Bank dysponował 12,2% głosami na WZA. W tym też roku nastąpiła konwersja akcji imiennych (781 tys.), uprzywilejowanych co do głosu, na akcje na okaziciela, co sprawiło, iż nastąpiły zmiany w strukturze głosów (tab. 1).

Tabela 1
Struktura akcjonariatu w firmie Indykpol według liczby głosów oraz akcji w latach 2000–2002 w (stan na 31 XII każdego roku)

Akcjonariusze	Struktura akcjonariatu w latach [%]		
	2000	2001	2002
Rolmex S.A.	47,02	72,81 (50,11)	74,20 (44,68)
Warmińsko-Mazurski Handel Międzynarodowy Sp. z o.o.	5,65	8,00 (3,84)	
Jerome Foods	36,77	0,00	x
Kredyt Bank (BFI Serwis Sp. z o.o.)	6,63	9,39 (22,53)	13,64 (29,24)
Minex-Invest Sp. z o.o.	0,00	9,41 (20,16)	9,14 (20,16)
Pozostali akcjonariusze	3,93	1,40 (3,35)	x

Liczbę akcji podano w nawiasach.
Źródło: Raporty Roczne firmy Indykpol z lat 2000–2004.

Powstanie grupy kapitałowej „Indykpol"

W 2000 r. nastąpiło połączenie dwóch spółek – „Indykpolu" i „Lubdrobiu". Reorganizacja dotychczasowej struktury firmy zakładała „przekształcenie grupy kapitałowej Indykpol w wielozakładową, pionowo zintegrowaną organizację drobiarską"[2]. Zamierzenie to zostało zrealizowane poprzez „inkorporację" Lubdrobiu bez podwyższania kapitału akcyjnego Indykpolu. Zarząd firmy Lubdrob zaproponował swoim akcjonariuszom odkupienie akcji w celu ich umorzenia, a tym, którzy nie skorzystali z oferty, firma Indykpol zaoferowała własne akcje. Połączenie się dwóch firm dało możliwość „obniżenia kosztów, głównie w zakresie sprzedaży, marketingu oraz zarządzania" oraz racjonalne wykorzystanie „potencjału produkcyjnego w drodze restrukturyzacji i specjalizacji produktowej"[3].

W 2001 r. zostały zawarte transakcje dotyczące przejęcia części akcji "Eldrobu", które znacząco nie zmieniły udziału „Indykpolu" w kapitale zakładowym spółki. W tym też roku władze spółki „Indykpol" postanowiły, że „celem nadrzędnym w sferze surowcowej będzie umocnienie integracji w produkcji żywca drobiowego oraz zacieśnienie współpracy z hodowcami"[4]. W tym celu spółka kupuje pisklęta nie tylko na własne fermy, ale również na potrzeby swoich kontrahentów. Również w 2001 r. spółka „Indykpol" odsprzedała części udziałów Ośrodka Hodowli Indyków (OHI) we Frednowach na rzecz swego akcjonariusza Warmińsko-Mazurskiego Handlu Międzynarodowego Sp. z o.o. (spółki zależnej od Rolmexu). Po transakcji „Indykpol" dysponuje 43,1% udziałów w OHI Frednowy (tab. 3).

Tabela 2
Powiązania kapitałowe firmy Rolmex (spółka dominująca) i spółek zależnych w 2000 r.

Spółki zależne	Struktura akcjonariatu w latach [%]			
	Rolmex	Indykpol	Eldrob	Frednowy
Indykpol	66,5	x	x	x
Eldrob	31,2	45,3	x	x
Frednowy	12,8	74,5	12,7	x

Źródło: Raport Roczny 2000, Indykpol S.A. 2000, s. 12.

[2]Raport Roczny 2000. Indykpol S.A., s. 12.
[3]Ibidem.
[4]Raport Roczny Indykpol, Indykpol S.A. 2001, s. 10.

Tabela 3

Powiązania kapitałowe firmy Rolmex (spółka dominująca) i spółki zależne w 2001 r.

Spółki zależne	Struktura akcjonariatu w latach [%]				
	Rolmex	Indykpol	Eldrob	Frednowy	Łyna
Indykpol	66,5	x	x	x	x
Eldrob	31,2	45,1	x	x	x
Frednowy	12,8	43,1	12,6	x	x
Łyna	x	30,0	25,0	15,0	x

Źródło: Raport Roczny Indykpol, Indykpol S.A. 2001, s. 11.

Środki, które uzyskano z odsprzedaży udziałów OHI zostały spożytkowane na kupno „Łyny" sp. z o.o. (wcześniej Wytwórnia Pasz w Dobrym Mieście); w wyniku tej transakcji „Indykpol" zyskał 30% udziałów w tej spółce. Inne udziały zostały objęte przez spółki z „grupy kapitałowej" (patrz tab. 3.). Podstawowym przedmiotem działalności spółki Łyna jest chów i hodowla zwierząt. Spółka powstała w 1998 r., a w 2001 r. przyjęła nazwę „Łyna". W 2001 r. spółka nabyła nieruchomość rolną w Januszowie koło Nidzicy i tam prowadzi odchów indyków. Spółka ta jest właścicielem nowoczesnej fermy drobiu o powierzchni 9000 m^2, produkuje żywiec indyczy na potrzeby Indykpolu, co stanowi uzupełnienie bazy surowcowej spółki. W połowie 2002 r. Indykpol odkupił udziały od spółki Warmińsko-Mazurski Handel Międzynarodowy powiększając udziały w tej spółce do 60%. W 2003 r. spółka odkupiła udziały od spółek zależnych OHI Frednowy oraz Eldrobu, uzyskując pełną kontrolę nad spółką i wcielając ją do Indykpolu (tab. 4)[5].

W 2001 r. „Indykpol" nie dokonał ważniejszych inwestycji kapitałowych. Działania spółki skupiły się głównie na inwestycjach majątkowych, których celem było „wzmocnienie pozycji grupy na rynku krajowym oraz rynkach zagranicznych, zwiększenie jej (grupy) potencjału produkcyjnego i obniżenie kosztów produkcji"[6]. Spółka zainwestowała łącznie 20 mln zł m.in. na zakup linii uboju indyków oraz modernizację hal produkcyjnych w zakładzie w Olsztynie, poprawę warunków sanitarno-weterynaryjnych w zakładzie w Świebodzinie oraz wdrożenie systemu HACCP w zakładach Eldrob. Poza tymi inwestycjami firma „Indykpol" wdrożyła zintegrowany system komputerowy „Baan IV", który umożliwił obsługę kadr oraz obliczanie wypłat dla wszystkich pracowników w ramach spółek z całej „grupy kapitałowej".

[5]Spółka Łyna została przejęta przez Indykpol. W wyniku przejęcia cały majątek Łyny przechodzi na rzecz „Indykpolu", który nabywa wszelkich praw przejętej spółki oraz przejmuje ciążące na niej zobowiązania. Ponieważ „Indykpol" jest jedynym właścicielem „Łyny", połączenie nie wymaga podwyższenia kapitału zakładowego spółki przejmującej. Nie jest również konieczne wydanie akcji spółki przejmującej wspólnikom spółki przejmowanej czy też określenie stosunku wymiany udziałów spółki przejmowanej. Patrz szerzej: Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report, s. 8.

[6]Raport Roczny Indykpol, Indykpol S.A. 2001, s. 10.

Tabela 4
Powiązania kapitałowe firmy Rolmex (na dzień 28 lutego 2003 r.) ze spółkami zależnymi w 2002 r. (w %)

Spółki zależne	**Rolmex** (oraz Warmińsko-Mazurski Handel Międzynarodowy Sp. z o.o.)	Indykpol	Eldrob	Frednowy	Łyna
Indykpol	44,68 (74,60)	x	x	x	x
Eldrob	31,22 (31,22)	47,42 (47,42)	x	x	x
Frednowy	x	87,25 (87,25)	12,75 (12,75)	x	x
Łyna	x	100 (100)	x	x	x

W nawiasach podano liczbę głosów.
Źródło: Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report, s. 6.

Rok 2002 był okresem budowania podstaw do kolejnych etapów konsolidacji i przekształcenia holdingowej z zintegrowaną organizacje drobiarską[7]. Przebudowę tę realizowano przez tworzenie powiązań organizacyjnych oraz przez wzrost udziałów „Indykpolu" w spółkach, w których firma ta zaangażowała się kapitałowo. W 2002 r. spółka „Indykpol" nie przeprowadziła nowej emisji akcji oraz nie umorzyła istniejących walorów. Kapitał zakładowy spółki wynosił 3 124 500 akcji pochodzących z dwóch emisji: emisja założycielska (uprzywilejowana) w wysokości 2 224 500 akcji oraz 900 000 akcji serii BB[8]. Inwestor strategiczny „Indykpolu" firma „Rolmex" zbyła część akcji, zmniejszając swój udział o 3,90%. Równocześnie liczbę udziałów w Indykpolu zwiększył Kredyt Bank i zależna od niego BFI Serwis Sp. z o.o.

Wyniki finansowe Indykpolu w latach 1999–2002 przedstawiono w tabeli 5.

[7]Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report, s. 7.
[8]Akcje uprzywilejowane co do głosu podlegają stopniowej zamianie na akcje zwykłe na okaziciela. W 2000 r. zamianie na akcje zwykłe uległo 200 000 akcji, co w konsekwencji sprawiło, że liczba głosów na WZ zmniejszyła się o 800 000 do poziomu 6 698 000. Na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w obrocie jest 2 231 125 akcji zwykłych na okaziciela, co stanowi 71,40% ogólnej liczby akcji. Patrz Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report, s. 5.

Tabela 5
Sprzedaż, zyski i obroty „Indykpolu" w latach 1999–2002

Wyszczególnienie	Przychody, rozchody, zyski i straty w tys. zł osiągane w latach			
	1999	2000	2001	2002
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	254 555	386 337	489 896	508 706
Przychody netto ze sprzedaży produktów	203 220	301 211	352 477	363 719
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	216 317	325 716	421 523	440 873
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	165 455	256 265	309 925	302 652
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	38 238	60 621	68 373	67 833
Koszt sprzedaży	20 718	32 035	39 072	44 763
Koszy ogólnego zarządu	15 783	22 801	23 348	18 972
Zysk (strata) ze sprzedaży	1 737	5 785	5 953	4 098
Zysk (strata) netto	2 843	4 773	3 861	2 075

Źródło: Raporty Roczne firmy Indykpol S.A. z lat 2000–2003.

Marketing w grupie kapitałowej

„Indykpol" przejął w 1999 r. odpowiedzialność za działania marketingowe i sprzedaż. Skoordynowano działania firmy dotyczące oferowanych produktów oraz działań promocyjnych. W 2001 r. spółka „Indykpol" przejęła dodatkowo organizację transportu i logistykę sprzedaży wyrobów produkowanych w Świebodzinie („zintegrowany system logistyki transportu w grupie (kapitałowej) umożliwiła obniżenie jego kosztów o 20%".[9]). W 2002 r. wprowadzona została wspólna oferta handlowa „umożliwiającą koncentrację produkcji oraz specjalizację produktową"[10], wszystkie wyroby grupy kapitałowej są oferowane pod „spójną grupą marek handlowych" oraz przez wspólną sieć dystrybucji.

Dystrybucja

„Indykpol" zmierza do budowania integracji pionowej na wzór najlepszych firm drobiarskich krajów Unii Europejskiej oraz USA. Celem firmy w tym zakresie jest rozwój zgodnie z założeniem, iż „dla harmonijnego i bez-

[9]Raport Roczny Indykpol, Indykpol S.A. 2001, s. 10.
[10]Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report, s. 7.

piecznego rozwoju firma powinna 50% surowca pozyskiwać z własnych ferm oraz 50% sprzedaży realizować za pośrednictwem własnej sieci"[11]. W tym celu firma dąży do budowy „wertykalnej organizacji produkcji", na którą składają się: pochodzące ze znanego źródła pisklęta i pasza, fermy prowadzące właściwie chów indyków, produkcja ubojowa i przetwórcza, sieć dystrybucji oraz działania marketingowe.

W latach 1992–1995 spółka „Indykpol" zainwestowała w rozwój bazy surowcowej, wydzierżawiając od Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP) i adaptując do produkcji fermy drobiu. Spółka dysponuje łącznie ponad 100 tys. m^2 powierzchni. Od 2000 r. Indykpol zawarł umowy o współpracy[12], m.in. z dostawcami pasz, producentami piskląt oraz instytucjami finansowymi (bankiem oraz firmą ubezpieczeniową), w tym też roku kupił Ośrodek Hodowli Indyków we Frednowach, który stał się głównym dostawca piskląt indyczych w nowo powstałym systemie produkcji. Umowa między wszystkimi podmiotami gwarantuje Indykpolowi „kontrolę nad jakością surowca wchodzącego do produkcji, dzięki któremu firma może wziąć pełną odpowiedzialność za bezpieczeństwo oferowanych produktów"[13].

W 1998 r. uwzględniając potrzeby grupy Indykpol, rozpoczęto budowę nowego systemu dystrybucji, gwarantującego dostawę produktów z zakładów w Olsztynie, Lublinie i Świebodzinie. W 2000 r. na system dystrybucji firmy „Indykpol" składało się 11 centrów dystrybucji oraz 18 własnych hurtowni. Za pośrednictwem własnych hurtowni firma „Indykpol" sprzedawała 50% wyrobów, a drugie 50% za pośrednictwem niezależnych hurtowni oraz wielkich sieci dystrybucji (sklepów wielkopowierzchniowych)[14]. Zarząd „Indykpolu" przyjął założenie, że warunkiem niezbędnym dla osiągnięcia sukcesu w sprzedaży jest właściwa sieć dystrybucji, która gwarantuje dotarcie produktów firmy na półki sklepów.

W 2000 r. w ramach reorganizacji powstałej grupy kapitałowej zorganizowano zostały dwie filie handlowe „Indykpolu". Pierwsza powstała na bazie działu sprzedaży przejętej spółki Eldrob w Świebodzinie, druga na bazie przejętych „Lubelskich Zakładów Drobiarskich" w Lublinie[15].

---

[11] Raport Roczny 2000. Indykpol S.A., s. 6.
[12] Ibidem, s. 6.
[13] Ibidem.
[14] Ibidem., s. 10.
[15] Filia w Lublinie specjalizuje się w produkcji tuszek, elementów i przetworów z kurcząt oraz sezonowo produkuje tuszki i elementy z gęsi z przeznaczeniem na eksport. Raport Roczny 2000. Indykpol S.A., s. 12.

Produkt

Wszystkimi działaniami w zakresie kształtowania oferty produktowej, działań promocyjnych, kształtowania wizerunku marek zajmuje się jeden dział marketingu firmy „Indykpol" w Olsztynie. „Działania marketingowe firmy nastawione są na poznanie i zaspokojenie potrzeb klientów, służą realizacji ich marzeń kulinarnych"[16].

Od 1996 r. główną marką firmy jest „Złoty Indyk". W 2000 r. Indykpol przejął pełną odpowiedzialność za sprzedaż produktów spółki zależnej „Eldrob" S.A. Wyroby produkowane przez Eldrob stanowią część oferty handlowej Indykpolu, a najlepsze z nich sprzedawane są pod marką „Złoty Indyk". Głównymi produktami firmy są:

- „pasztecik z Indyka", zawierający o 50% mniej tłuszczów niż inne pasztety (opakowanie tego produktu umożliwia wielokrotne jego otwieranie i zamykanie);
- „marynaty Honaraty", o trzech wariantach smakowych skierowane do konsumentów, którzy chcą szybko przygotować danie obiadowe;
- „indyczka opiekana", produkt wymagający jedynie podgrzania;
- „tuszki z termopstrykiem", dla osób mających ambicje samodzielnego przygotowania indyka. „Termopstryk" sygnalizuje, gdy produkt jest już gotowy;
- „świeże mięsa i elementy z indyka", pakowane na tackach w atmosferze gazów obojętnych.

Tabela 6
Struktura udziałów „Indykpolu" w Polsce w latach 1997–2001

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2000	2001
Udział w produkcji drobiu w %	4,7	5,0	7,8	8,5	8,7
Skup żywca indyczego w grupie „Indykpol" w tonach	23 097	29 502	39 350	46 543	51 987
Udział eksport w przychodach ze sprzedaży w %	9,1	11,8	6,4	16,8	16,2

Źródło: Raport Roczny Indykpolu , Indykpol S.A. 2001, s. 6–8.

Konsumenci oczekują od „Indykpolu" produktów „wysokiej jakości i wartości odżywczej, estetycznie opakowanych oraz przede wszystkim bezpiecznych"[17]. Indykpol dba o to, by polscy konsumenci otrzymywali wyroby o takim samym standardzie jak odbiorcy z krajów UE.

[16]Raport Roczny 2000. Indykpol S.A., s. 12.
[17]Raport Roczny Indykpol 2001. Indykpol S.A., s. 9.

Cena

Wielkość cen detalicznych zależy od koniunktury lub dekoniunktury na rynku drobiu. W 1998 r. załamanie się eksportu[18] do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw sprawiło załamanie się rynku drobiu (raptowny spadek cen). Z kolei w 2001 r. informacje o chorobie BSE wywołały wzmożony zakup mięsa drobiowego, a co za tym idzie – wzrost cen na mięso, jak i żywiec, a w konsekwencji dynamiczny wzrost produkcji.

Promocja

„Indykpol" od 1997 r. jest głównym sponsorem sekcji siatkarskiej zawodowego Klubu Sportowego AZS-UWM (Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego) oraz popiera rozwój sportu amatorskiego przez wsparcie dwóch drużyn piłki nożnej, młodzieżowego zespołu koszykarzy, Stowarzyszenia Turystyki Aktywnej „Kołodrom", i Warmińsko-Mazurskiego Związku Brydża Sportowego. W ramach sponsoringu Indykpol wspiera działalność lokalnych instytucji kulturalnych i naukowych, współfinansuje bowiem olsztyński teatr, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Stowarzyszenie Wspierające Amatorski Ruch Taneczny, a także Stowarzyszenie „Dzieciom Wiejskim", Warmińsko-Mazurski Bank Żywności i wiele innych inicjatyw społecznych.

W 2001 r. (na 10-lecie istnienia spółki) „Indykpol" rozpoczął zmianę wizerunku, obejmującą też zmianę nazwy, na „Indykpol Spółka Akcyjna". Od początku 2001 r. wprowadzono nowe logo wiodącej marki produktów „Złoty Indyk"[19]. Logo to stanowi graficzną kontynuację używanej od 1996 r. wersji znaku rozpoznawczego produktów spółki. Na początku 2002 r. zmieniono również logo spółki, spełniające od teraz podwójną rolę: jako logo korporacyjne oraz logo handlowe (zmiana ta była poprzedzona badaniami opinii konsumentów z grupy docelowej).

W 2002 r. przygotowano kampanię reklamową głównej marki Indykpolu „Złoty Indyk". Kampania ta była przygotowana jako „kontruderzenie", jak bowiem wynikało z prognoz, na rynku miało nastąpić załamanie popytu na wyroby z indyka. „Z wcześniejszych doświadczeń i badań wynikało, że (...) reklama telewizyjna jest najbardziej skuteczną formą promocji."[20].

---

[18]Od 1993 roku firma „Indykpol" posiada uprawnienia do eksportu wyrobów na rynek krajów unijnych. Na początku eksport ten obejmował przeważnie tuszki, elementy z drobiu oraz mrożone i świeże mięso, a także przetwory drobiowe. Od 2000 r. poszerzono ofertę o mięsa przyprawione.

[19]Raport Roczny Indykpol 2001. Indykpol S.A., s. 12.

[20]Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report, s. 13.

W 2002 r. produkty typu „convenience", w skład których zalicza się indycze mięso marynowane i przyprawione firmy, zostały wyróżnione godłem „Teraz Polska".

Technologia

W okresie od 1997 do 2000 r. firma „Indykpol" zainwestowała ponad 30 mln zł w nowoczesne technologie oraz systemy zapewniające jakość i bezpieczeństwo wyrobów. Od 1999 r. firma wdrożyła system HACCP (Analizę Zagrożeń w Krytycznych Punktach Kontrolnych) – od sfery produkcji żywca do sfery dystrybucji. Od 2000 r. w Indykpolu działa pion ds. jakości, który czuwa nad przestrzeganiem procesów systemu HACCP oraz wdrażania standardu ISO 9000. W tym też roku spółka przeszła kontrolę ekspertów z Unii Europejskiej. Badano poszczególne etapy produkcji (uboju, obróbki) inspektorzy oceniali bazę surowcową (zakłady wylęgowe i odchów ptaków), jak również miejsca pochodzenia paszy oraz materiał hodowlany. Dzięki wprowadzonemu systemowi śledzenia partii surowców i wyrobów gotowych przez cały cykl produkcyjny (od jaj, przez poszczególne fazy produkcji, do gotowych wyrobów) spółka zyskała wysoką ocenę ekspertów unijnych, dopuszczających jej produkty do rynku UE[21].

Firma „Indykpol" poniosła wysokie nakłady na nowoczesne technologie, m.in. obróbki, chłodzenia i przetwarzania mięsa, których jednym z istotnych elementów jest sprawny system chłodzenia w całym procesie produkcji i dystrybucji wyrobów, oraz linię rozbioru umożliwiającą identyfikację danej partii wyrobów w czasie całego procesu produkcyjnego (system ten umożliwia również określenie pochodzenia surowca, tzn. piskląt i pasz). W 1999 r. „Indykpol" zawarł umowę z firmą Meyn Food Processing na dostawę nowej linii uboju indyków i modernizację istniejącego wydziału na sumę 8 mln zł, co miało zredukować koszty uboju o około 40%, a także zwiększyć możliwości produkcyjne. W 2002 r. firma wdrożyła w Olsztynie program oszczędności energii cieplnej oraz program zmniejszający emisję gazów i pyłów z kotłowni o 30%.

[21]Raport Roczny 2000. Indykpol S.A., s. 11.

Strategia marketingowa firmy

Celem strategicznym jest realizacja „strategii rozwojowej", której fundamentem jest z jednej strony „stały postęp w zakresie jakości, zaspokajającej rosnące oczekiwania konsumentów"[22], a z drugiej – inwestowanie w technologie (zakup nowoczesnej linii ubojowej oraz systemy bezpieczeństwa jakościowego) oraz pionowo zintegrowaną organizację produkcji, gdyż „zintegrowanie sfery surowcowej i zaciśnięcie współpracy z hodowcami drobiu zapewniło równomierne dostawy dobrej jakości żywca"[23]. Firma podejmowała działania modernizacyjne, przygotowując się do sprawnego funkcjonowania w zjednoczonej Europie.

Celem taktycznym firmy „Indykpol" jest wejście w ciągu 4 lat do pierwszej piątki największych producentów wyrobów indyczych w Europie. Cel ten określa zadania spółki na najbliższe lata, tzn. „podwojenie produkcji, zwiększenie eksportu i ekspansje na rynki unijne, osiągnięcie pozycji lidera technologicznego i kosztowego"[24].

Celem strategicznym, jaki zamierza osiągnąć przedsiębiorstwo w Internecie wydaje się być budowanie więzi z konsumentami internetowymi. Cel ten jest jednym ważnych zadań, jakie postawiła sobie firma Indykpol, lecz z racji trudności na rynku została „odłożona w czasie". W przyszłości jednak strona www.indyk.pl będzie (przynajmniej takie są deklaracje – WP) aktywną platformą (serwisem) konsumenckim służącą do komunikacji z konsumentami, i posłuży do komunikacji z ludźmi biznesu (potencjalnymi inwestorami).

Po raz pierwszy firma Indykpol wykorzystała pocztę elektroniczną oraz strony www w 1996 r. W początkowej fazie strona miała charakter „wizytówki", umieszczone były na niej wszystkie podstawowe dane firmy. Pierwszą stronę – „*wizytówkę*" stworzyli informatycy firmy, lecz dalsze jej wersje musiały być tworzone przez specjalistyczne firmy z uwagi na drogie narzędzia informatyczne.

Od 1997 r. zlecono profesjonalną budowę strony (korporacyjnej – WP) firmy www.indykpol.pl, za którą obecnie odpowiada rzecznik prasowy. Na stronie tej umieszczane są informacje o firmie i informacje tam zawarte skierowane są w większym stopniu do inwestorów giełdowych niż konsumentów. Na stronach www.indykpol.pl zamieszczane są informacje dotyczące korporacji, brak było jednak serwisu skierowanego bezpośrednio do konsumentów indywidualnych. W 2001 r. zostało przeprowadzone „odświeżenie" formy graficznej strony korporacyjnej.

---

[22]Raport Roczny 2000. Indykpol S.A., s. 3.
[23]Ibidem, s. 3.
[24]Raport Roczny Indykpol 2001. Indykpol S.A., s. 3.

W 1999 r. firma kupiła domenę www.indyk.pl. Strona ta skierowana jest przede wszystkim do konsumentów indywidualnych, odpowiada za nią dział marketingu. Strona ta miała spełniać rolę serwisu konsumenckiego, na jej łamach znajdują się bowiem informacje, które mają zainteresować konsumenta indywidualnego, tzn. przybliżą mu walory smakowe i zdrowotne mięsa indyczego. Na stronie serwisu konsumenckiego osobą „oprowadzającą" jest Monika – osoba młoda, szczupła, pełna wigoru i radości. Kształt tej strony był wzorowany na serwisach konsumenckich Winiar oraz Knorra.

Głównym motywem „wejścia" firmy Indykpol do sieci była możliwość zbierania informacji o rynku przez korzystanie z dotychczas niedostępnych badań marketingowych udostępnianych w sieci, zamawianie badań, a także kontakt z użytkownikami Internetu (gospodarstwami domowymi), którymi jak się okazuje nie są wyłącznie osoby dobrze wykształcone, o wysokich dochodach, lecz „zwykłe gospodynie". Internet daje dodatkową możliwość komunikowania się, co prawda o niższym zasięgu niż prasa, radio czy telewizja, ale jest to równocześnie medium o wiele tańsze. Internet jako nowe medium daje równocześnie większe możliwości dogłębnego informowania konsumentów niż jest to w przypadku klasycznych mediów.

Zintegrowany marketing internetowy

KOMUNIKACJA MARKETINGOWA Z KONSUMENTEM

Na portalach umieszczane są serwisy giełdowe, np. w Onecie, na którym umieszczone są informacje dotyczące m.in. ruchów akcji na giełdzie. W celu bieżącej komunikacji między firmą Indykpol a Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie wykorzystywany jest program „Emitent". Firma Indykpol nie wykorzystuje żadnych poza stronami www nowoczesnych instrumentów komunikacji (m.in. poczty elektronicznej, SMSów, MMSów). Epizodycznie pojawiły się linki do stron należących do „Indykpola" w serwisach specjalistycznych, takich jak www.cetering.pl oraz www.gastronomia.pl.

Aktualnie firma „Indykpol" nie podejmuje działań promocyjnych skierowanych do konsumentów indywidualnych, a jedynie skupia się na działaniach wobec podmiotów prawnych (sklepów, hurtowni itp.).

PRODUKT W SIECI

W sieci znajduje się cześć informacji o ofercie firmy. Na stronie www.indyk.pl umieszczone są produkty, które nie są jeszcze popularne (mają niski udział w rynku – WP), ale firmie zależało na ich wypromowaniu, np. róż-

nego rodzaju marynaty z mięsa indyczego, „paszteciki delikates" oraz parówki z mięsa indyczego. Od 2001 r. oferta w sieci nie była aktualizowana. Cały czas prezentowane są tam te same produkty, gdyż oferta firmy nie zmieniła się w zdecydowany sposób. Na strony www wybrane produkty z oferty firmy zostały wprowadzone jednorazowo, z chwilą budowy strony w 2001 r.

Na stronach produktowych firmy konsument ma możliwość wstąpienia do „Klubu Złotego Indyka", którego członkiem zostaje się po wpisaniu adresu poczty elektronicznej. „Nasz Klub (głosi informacja na stronie Internetowej – WP) to porady dla Ciebie, jak zdrowo się odżywiać oraz smacznie zjeść. Przygotowujemy wiele niespodzianek – dowiesz się o nich jako pierwszy".

CENA

Indykpol nie realizuje sprzedaży przez Internet z uwagi na charakter produktu oraz nie umieszcza informacji o cenach na stronach internetowych z uwagi na dużą liczbę podmiotów, z którymi współpracuje i różnice w negocjacjach cenowych.

KONSUMENT

Konsumentom indywidualnym umożliwiono pełną komunikację (pocztową, czatową) przez Internet w chwili uruchomienia stron www.indyk.pl. Konsument indywidualny może za pośrednictwem poczty elektronicznej przysłać swój komentarz, uwagę lub propozycję zarówno na adres www.indykpol.pl, jak i www.indyk.pl; w obu przypadkach taki list trafia na ręce pracownika działu marketingu. Z uwagi na zbyt małe rozpropagowanie strony konsumenckiej brak jest większego odzewu w formie listów lub czatowania ze strony konsumentów (jak wynika z szacunków, 1–2 listy na pół roku). Z racji niewielkiego kontaktu klientów z firmą brak jest w Indykpolu działu obsługi klienta, a równocześnie firma nie wykorzystuje aktywnie posiadanych adresów uzyskanych w ramach działań promocyjnych.

W 2001 r. przeprowadzono akcję promocyjną stron www.indyk.pl, polegającą na tym, że konsumenci indywidualni mogli poszerzyć swoje doświadczenie kulinarne o przepisy umieszczone na wybranych produktach (a dotyczące mięsa indyczego). Na produktach firmy były umieszczone naklejki informacyjne. Po ich wycięciu, wpisaniu swojego adresu, imienia i nazwiska oraz po przesłaniu na adres skrzynki pocztowej konsument otrzymywał segregator. Następnie konsumenci zbierali te kartki z przepisami i wklejali do segregatorów. W trakcie kampanii, której celem było wzmocnienie sprzedaż „mięsa na tackach", rozszerzono możliwości rejestracyjne. Każdy konsument mógł bo-

wiem zarejestrować się również za pośrednictwem Internetu. W ramach tej kampanii promocyjnej firma uzyskała pięć tysięcy adresów nabywców oraz adresy 200 internautów, którzy dokonali rejestracji za pośrednictwem Internetu. Do obu tych grup firma wysyła m.in. życzenia świąteczne.

RELACJE MIĘDZY MARKETINGIEM TRADYCYJNYM I INTERNETOWYM

Marketing internetowy nie został wyodrębniony jako oddzielne zadanie przypisane konkretnemu pracownikowi działu marketingu. Instrumenty marketingu klasycznego wspierały jedynie działania w zakresie marketingu internetowego. Informacje o stronach umieszczane są na samochodach firmowych (ciężarówkach oraz tych, którymi jeżdżą przedstawiciele firmy), tam też umieszczony jest adres internetowy, odwołujący się do strony korporacyjnej www.indykpol.pl.

SZANSE I ZAGROŻENIA DLA STOSOWANIA INTERNETU DO MARKETINGU

Bieżące wydatki na działania marketingowe z wykorzystaniem Internetu nie są wysokie z uwagi na fakt, że większość kosztów poniesiono z chwilą budowy strony. Obecnie jedyne koszty, które ponosi firma, to koszt utrzymania domen, a te nie są wysokie. Z uwagi na relatywnie niewielkie koszty, jakie firma ponosiła na działania w Internecie, władze spółki uznały, że należy zminimalizować wydatki i zrezygnować z aktywnych działań w zakresie marketingu internetowego, ograniczając się jednak do utrzymania strony korporacyjnej oraz strony produktowej www.indyk.pl.

Szansą wykorzystania Internetu w działaniach marketingowych jest lepsze powiązanie oraz szybsze przesyłanie informacji między firmą i jej przedstawicielami handlowymi. W najbliższej przyszłości (projekt jest wdrażany) przedstawiciele firmy będą się posługiwać palmtopami i przez Internet będą składać zamówienia, z których system będzie generować raporty będące ważnym źródłem informacji marketingowej. Firma uruchomiła już sieć centrów dystrybucji połączonych w sieć, w ramach której możliwe jest zarządzanie zamówieniami lepsze kontrolowanie zapasów.

Głównym zagrożeniem, jakie postrzegają pracownicy firmy „Indykpol" są ewentualne problemy natury technicznej, dotyczące jakości połączeń, zawodności sprzętu, czy też lokalizacji. Na przykład Indykpol posiada Centrum Dystrybucji na Praskiej Giełdzie Spożywczej w Warszawie, które nie ma odpowiedniej infrastruktury informacyjnej, firma bowiem od ponad 3 lat nie może kupić od operatora telekomunikacyjnego oczekiwanego poziomu usług.

Oceniając wykorzystanie Internetu w działaniach marketingowych firmy, można stwierdzić, że decyzja o założeniu stron internetowych była słuszna, lecz nie do końca wykorzystana przez firmę „Indykpol".

Podsumowanie i wnioski

Coraz większa liczba przedsiębiorstw wykorzystuje Internet do prowadzenia działań marketingowych. Implementacja Internetu w przedsiębiorstwach ma różny zakres i charakter. Może ona dotyczyć zarówno budowania związków z innymi podmiotami działającymi na rynku, jak i działań marketingowych skierowanych do konsumentów indywidualnych.

Indykpol skoncentrował się w ostatnich latach na przebudowie struktur organizacyjnych firmy przez konsolidację podmiotów zależnych, a należących do głównego udziałowcy Rolmexu („budowa grupy kapitałowej") oraz na budowie zaplecza surowcowego. Strony internetowe spełniają dla firmy podwójną rolę: są narzędziem komunikacji z akcjonariuszami przez strony korporacyjne firmy, a także przez bezpośrednie odwołanie do stron giełdowych umieszczonych na portalu Onet.pl. Spółka ograniczyła się tylko do pasywnych działań marketingowych, zbudowano bowiem nowoczesne strony internetowe bez właściwych działań wspierających (np. kampanii banerowych czy też aktywnych form wsparcia klasycznymi instrumentami marketingowymi). Spółka Indykpol z uwagi na brak rozpropagowanego adresu strony i prawie żadną komunikację z konsumentami indywidualnymi nie może budować „społeczności internetowej" skupionej wokół swojego przedsiębiorstwa. Brak klasycznych i internetowych działań promocyjnych sprawia, że nawet lojalni nabywcy nie odwiedzają stron, nie poszukują informacji o nowościach, a w konsekwencji nie dzielą się tą wiedzą z innymi potencjalnymi konsumentami.

Literatura

Raport Roczny 2000. Indykpol S.A.
Raport Roczny Indykpol 2001. Indykpol S.A.
Indykpol S.A. 2002. Raport Roczny. Annual Report.
Wywiad indywidualny z Panią Anną Wawryczuk, pracownikiem działu marketingu firmy Indykpol w Olsztynie

The Use of the Internet Marketing in "Indykpol"

Abstract

The paper presents the use of the Internet in marketing actions of one of the biggest food processing industry enterprises in Poland – "Indykpol". In the paper the general characteristic of the company: the history, the origin of the capital group "Indykpol" and marketing actions done by the capital group are presented. The marketing strategy of the company, the strategy realized by the Internet, and problems of the Internet marketing development in the capital group were also presented.

Beata Madras-Majewska
Pracownia Hodowli Owadów Użytkowych SGGW
Janusz Majewski
Katedra Ekonomiki Rolnictwa
i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Opłacalność produkcji pszczelarskiej w Polsce

Wprowadzenie

Pszczelarstwo ma duże znaczenie w rolnictwie. Produkcja miodu nie przynosi, wbrew pozorom, największych korzyści człowiekowi. Głównym zadaniem pszczół jest zapylanie roślin. Szacuje się, że korzyści z zapylania przekraczają dwudziestokrotnie wartość wyprodukowanych produktów pszczelich.

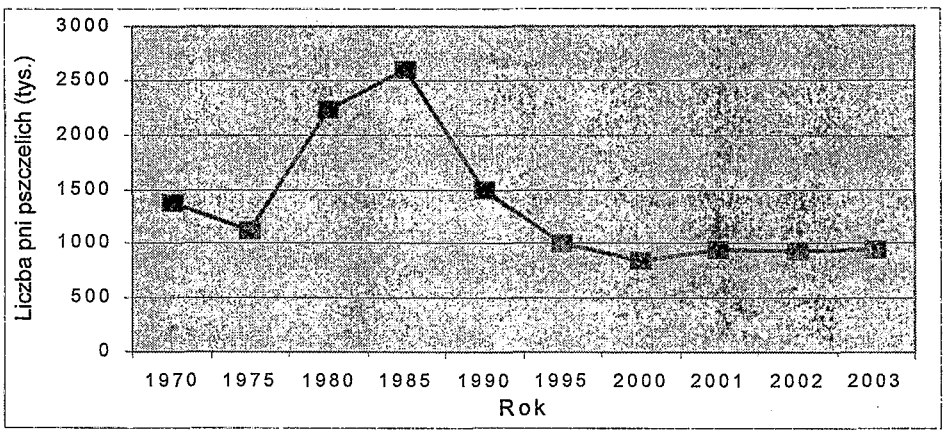
Głównym produktem pozyskiwanym od pszczół jest miód. Jest to produkt wytwarzany przez pszczoły z nektaru roślin, ze spadzi lub z obydwu tych substancji. W zależności od surowców, z jakich powstał miód i od jego pochodzenia dzieli się miody na nektarowe, spadziowe i spadziowo-nektarowe. Miód pszczeli charakteryzuje się dużą różnorodnością pod względem barwy, aromatu, smaku, konsystencji i rodzaju krystalizacji. Głównym składnikiem miodu są węglowodany, stanowiące około 80%. Miód zawiera też inhibiny – są to substancje, dzięki którym produkt ten ma właściwości bakteriobójcze i bakteriostatyczne. Miód pszczeli to produkt powszechnie znany, konsumowany i doceniany na całym świecie. Jest on łatwo przyswajalnym źródłem energii i w związku z tym polecany dla osób pracujących ciężko fizycznie i psychicznie np. dla sportowców, płetwonurków, górników, naukowców, dzieci z opóźnieniami rozwojowymi. Miód pszczeli znalazł także zastosowanie w przemyśle spirytusowym i winiarskim, a także w przemyśle piekarniczym i na mniejszą skalę w przemyśle farmaceutycznym i kosmetycznym.

Miód nie jest jedynym produktem pszczelim. Poza nim od pszczół pozyskuje się także wosk, jad, mleczko pszczele, pyłek kwiatowy, pierzgę oraz kit pszczeli.

Propolis i jad to produkty pszczele, które są surowcami apiterapeutyków stosowanych do leczenia różnych rodzajów schorzeń. Pozostałe produkty, tj. wosk, mleczko pszczele, pyłek kwiatowy i pierzga, wykorzystuje się w przemyśle farmaceutycznym i kosmetycznym.

Stan pszczelarstwa w Polsce

Polska ma długą, ponadtysiącletnią tradycję związaną z pszczelarstwem. Już w X wieku Ibrahim Ibn Jakub zapisał, że kraj nasz obfituje „w żywność, mięso, miód i rolę orną". Przez wieki pszczelarze cieszyli się niezwykłym szacunkiem. Dowodem tego mogą być nazwy miejscowości Bartodzieje, Lipowiec, Miodniki (Szot 2001).



Rysunek 1
Liczba pni pszczelich w Polsce w latach 1970–2003
Źródło: dane Polskiego Związku Pszczelarskiego, Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1986, GUS; W. Nogal „Stan pszczelarstwa w Polsce", Pszczelarz Polski 1999 nr 2.

Liczba rodzin pszczelich w Polsce jest zbyt mała. Instytut Sadownictwa i Kwiaciarstwa ocenia, że do zapylenia upraw rzepaku i sadów, bez uwzględnienia innych roślin owadopylnych, potrzebnych jest w naszym kraju 2,5 mln pni pszczelich. Zbliżona liczba pni była w Polsce w połowie lat 80. (rys. 1). W kolejnych latach nastąpił spadek liczby pszczół do 1,5 mln w 1990 r. i niewiele ponad 700 tys. w 1999 r. W następnych latach powoli zwiększano liczbę pni pszczelich i w 2003 r. osiągnięto niemal 950 tys.

Pszczoły w Polsce są najczęściej trzymane w małych pasiekach, głównie przez pszczelarzy-hobbystów (tab. 1). Jest to sytuacja korzystna ze względu na zapylanie roślin. Dla pszczelarzy użytkujących małe pasieki produkcja ta nie może być jednak podstawowym źródłem dochodów.

Pszczelarzami są najczęściej użytkownicy gospodarstw indywidualnych. Według danych Powszechnego Spisu Rolnego, w 2002 r. tylko niewiele ponad 5000 pni pszczelich nie było ich własnością. Spośród gospodarstw, w których utrzymywane są pszczoły ponad $^1/_3$ nie przekracza 1 ha użytków rolnych (tab. 2). Gospodarstwa od 1 do 5 ha UR stanowią około 30% posiadających pszczoły,

natomiast udział największych gospodarstw przekraczających 15 ha nieznacznie przekroczył 10%. W porównaniu z danymi z poprzedniego Spisu Rolnego w 1996 r. struktura gospodarstw posiadających pszczoły nie uległa znaczącym zmianom.

Tabela 1
Struktura pasiek w zależności od liczby pni pszczelich

Liczba pni w pasiece	Struktura pasiek według liczby pni (%)			
	1999	2000	2001	2002
do 5	12,1	13,2	10,6	9,9
6–10	19,2	24,7	23,3	22,8
11–20	26,8	27,2	27,5	26,9
21–50	31,5	24,0	26,4	26,3
51–80	8,6	8,1	9,6	10,3
81–150	1,6	2,3	2,1	3,2
powyżej 150	0,2	0,5	0,5	0,6

Źródło: dane PZP.

Tabela 2
Struktura gospodarstw indywidualnych posiadających pszczoły

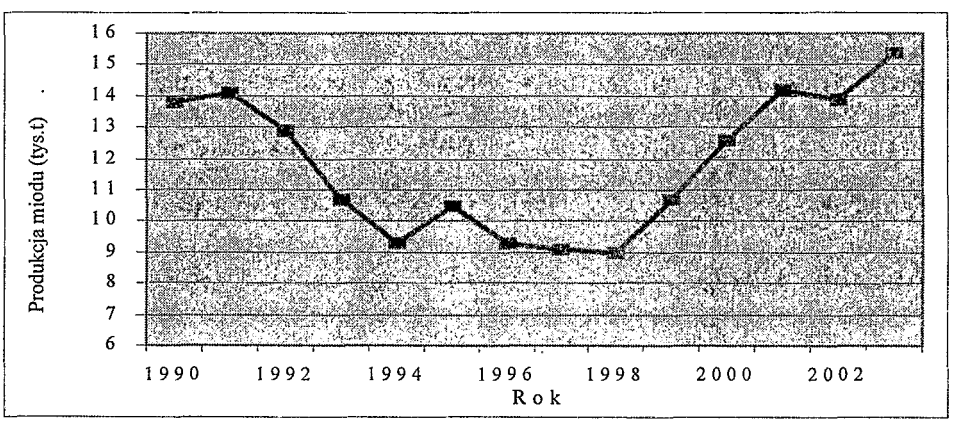
Powierzchnia gospodarstw	Udział w %	
	1996	2002
1 ha i mniej	34,3	36,3
Powyżej 1 ha	65,7	63,7
1–2 ha	13,4	11,3
2–3 ha	7,4	6,8
3–5 ha	9,9	10,1
5–7 ha	7,9	7,2
7–10 ha	9,0	8,2
10–15 ha	8,5	8,5
15 ha i więcej	9,7	11,5
50 ha i więcej	1,2	0,9

Źródło: Powszechny Spis Rolny 1996. Zwierzęta gospodarskie, GUS; Rolnictwo 2003, www.stat.gov.pl

Pozytywną zmianą w polskim pszczelarstwie jest zwiększenie liczby pszczelarzy zrzeszonych w związkach. Według danych Polskiego Związku Pszczelarskiego, w latach 1999–2002 ich liczba wzrosła z 24,8 tys. do 28,1 tys. Spadła natomiast liczba pszczelarzy niezrzeszonych, odpowiednio z 16,3 tys. do 12,4 tys.

Nastąpiły także korzystne zmiany w strukturze wiekowej pszczelarzy. W 1998 r. około 85% producentów miodu przekroczyło 60. rok życia, z czego niemal połowa miała ponad 70 lat. Około 10% pszczelarzy było w wieku między 35. a 60. rokiem życia, a tylko 5% miało poniżej 35 lat [Nogal 1999]. W 2002 r. niemal 10% pszczelarzy nie przekroczyło 35 lat, a w wieku powyżej 50 lat było 57% z nich (dane PZP). Jednak pomimo tych zmian w dalszym ciągu w Polsce pszczelarstwem zajmują się głównie emeryci.

Wielkość produkcji miodu w Polsce w latach 90. spadała – z 14 tys. ton w 1991 r. do 9 tys. ton w 1998 r. (rys. 2). W kolejnych latach nastąpił wzrost produkcji, do 15,4 tys. ton w 2003 r. Jednym z ważniejszych elementów determinującym wielkość produkcji miodu jest wydajność rodzin pszczelich. Najwyższa wydajność w Polsce osiągana jest w pasiekach największych, które posiadają ponad 80 pni pszczelich. Według danych PZP, pszczelarze w tych pasiekach pozyskiwali w latach 1999–2003 średnio od 20 do 30 kg miodu od rodziny pszczelej. W pasiekach mniejszych z jednego pnia pszczelego pozyskiwano w tym czasie około 40–50% mniej miodu, przy czym różnice te pogłębiały się w latach niekorzystnych dla pszczół.



Rysunek 2
Wielkość produkcji miodu w Polsce w latach 1990–2003
Źródło: Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998, GUS; Rynek Cukru – Stan i Perspektywy nr 16–25, MRiRW, ARR, IERiGŻ.

Nieco inna była sytuacja w gospodarstwach pszczelarzy, u których specjaliści Krajowego Centrum Hodowli Zwierząt przeprowadzali ocenę terenową. Hodowcy ci uzyskali w latach 1999–2003 przeciętnie 25,6 kg miodu od rodziny pszczelej przy prowadzeniu pasieki stacjonarnej i średnio o ponad 7 kg więcej miodu przy prowadzeniu gospodarki wędrownej (tab. 3). Największe różnice w produkcji miodu w pasiekach stacjonarnych i wędrownych wystąpiły dla pożytku późnego. W tym przypadku w pasiekach wędrownych pozyskiwano do 100% miodu więcej niż w pasiekach stacjonarnych.

Tabela 3
Wielkość produkcji miodu w pasiekach poddanych terenowej ocenie pszczół przez specjalistów z Regionalnych Centrów Hodowli Zwierząt i Oddziałów Krajowego Centrum Hodowli Zwierząt w latach 1999–2003

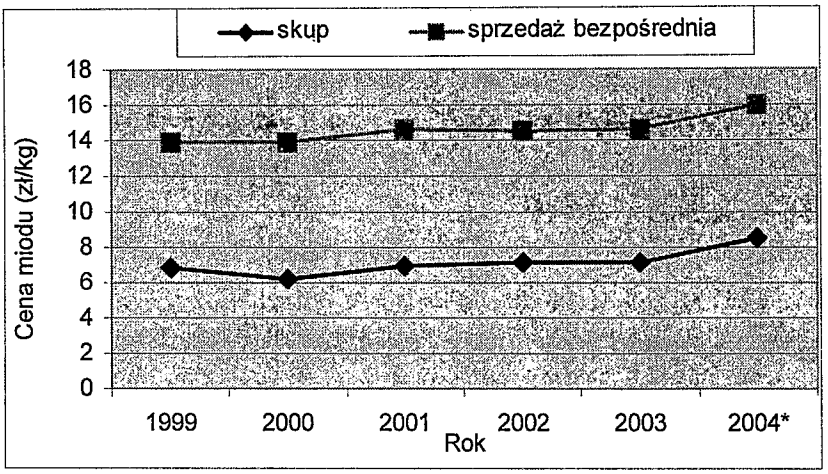
Liczba ocenianych grup	Rodzaj pasieki*	Rok oceny	Średnia wielkość produkcji miodu od jednej rodziny pszczelej (kg)			
			ogółem	pożytek		
				wczesny	średni	późny
234	S	1999	26,6	12,1	11,3	3,2
205	S	2000	26,1	11,0	9,3	5,8
219	S	2001	21,4	9,2	8,0	4,3
233	S	2002	22,0	10,4	7,7	3,9
202	S	2003	32,1	12,7	14,2	5,2
1093	S	1999–2003	25,6	11,1	10,1	4,5
116	W	1999	35,9	16,1	13,9	5,9
110	W	2000	32,5	13,2	10,3	9,0
115	W	2001	29,2	11,7	10,7	6,8
101	W	2002	28,8	12,7	8,3	7,8
83	W	2003	37,9	14,7	14,9	8,3
525	W	1999–2003	32,8	13,7	11,6	7,5

Źródło: Wyniki oceny terenowej pszczół za lata 2002–2003. Krajowe Centrum Hodowli Zwierząt Warszawa 2004.
*S oznacza pasiekę stacjonarną, W – wędrowną.

Analiza opłacalności produkcji pszczelarskiej

Na opłacalność produkcji pszczelarskiej zasadniczy wpływ mają wielkość produkcji miodu oraz koszty jego wytworzenia. Oprócz tego opłacalność utrzymywania pasieki zależy również od jakości i odmiany miodu. Ceny miodów odmianowych, np. wrzosowych lub spadziowych, są często o 100 i więcej procent wyższe niż ceny najpopularniejszego miodu wielokwiatowego. Według danych PZP, ceny miodów zaoferowane przez firmy skupowe w 2004 r. wahają się od około 7 zł/kg dla rzepakowego i wielokwiatowego do ponad 20 zł/kg dla miodu wrzosowego. W sprzedaży bezpośredniej ceny kształtują się odpowiednio od 15 nawet do 35 zł za kilogram miodu wrzosowego.

Czynnikiem różnicującym opłacalność produkcji miodu jest jego cena. Przeciętne ceny płacone pszczelarzom przez podmioty skupowe w latach 1999–2003 kształtowały się na poziomie 6–7 zł za kilogram miodu (rys. 3). Ceny uzyskiwane w sprzedaży bezpośredniej były o około 100% wyższe. PZP przewiduje, że w 2004 r. ze względu na niekorzystne warunki pogodowe dla pszczół, a co tym idzie mniejszą produkcję miodu, jego przeciętne ceny wzrosną do 8,5 zł/ kg w skupie i 16–17 zł/ kg w sprzedaży bezpośredniej.



Rysunek 3
Średnie ceny miodu w latach 1999–2004
Źródło: dane PZP; *dane szacunkowe.

Na opłacalność produkcji pszczelarskiej wpływa także wytwarzanie innych produktów, takich jak: pierzga, wosk, jad, mleczko, kit pszczeli i pyłek kwiatowy, czy też sprzedaż matek i pakietów pszczelich oraz inne przychody, np. z wynajmu rodzin pszczelich do zapylania roślin w sadach i ogrodach.

Do rozwoju pszczelarstwa w Polsce mogą zachęcać stosunkowo niskie koszty założenia pasieki. Autorzy skalkulowali, że w 2003 r. na utworzenie 20-pniowej pasieki trzeba było niespełna 13 tys. zł (tab. 4). Ponad 50% tej sumy stanowią koszty zakupu uli, około 10% koszty zakupu rodzin pszczelich, a pozostałe koszty wiążą się z zakupem narzędzi i urządzeń do pracy przy pszczołach oraz pozyskiwania miodu. Oszacowane koszty można znacząco zmniejszyć, np. budując samemu ule można zaoszczędzić nawet 20% kosztów inwestycji. Innym sposobem na redukcję kosztów może być zakup używanego sprzętu pszczelarskiego, choć w tym przypadku trzeba być ostrożnym, by oszczędności nie były pozorne.

W celu zbadania opłacalności produkcji miodu w Polsce obliczono wysokość nadwyżki bezpośredniej dla trzech wydzielonych typów pasiek. Jedną z grup stanowiły tak zwane pasieki wędrowne, które podlegały ocenie terenowej Krajowego Centrum Hodowli Zwierząt (oznaczone literą W). Druga grupa to także pasieki oceniane przez KCHZ, ale prowadzące gospodarkę stacjonarną (oznaczone literą S), natomiast trzecią grupę stanowiła „przeciętna" mała pasieka w Polsce, nazwana umownie pasieką amatorską (oznaczone literą A). Wielkość produkcji miodu od jednej rodziny pszczelej, w dwóch pierwszych grupach, wyznaczono jako przeciętną wielkość produkcji z lat 1999–2003. Dla trzeciej grupy jako wydajność rodziny pszczelej przyjęto produkcję miodu w wysokości 10 kg.

Tabela 4
Koszt założenia pasieki 20 pni pszczelich[1] (zł)

Wyszczególnienie	2003*	2001	1998	1996
Rodziny pszczele	2400	2000	2000	2000
Ule	6800	6800	6000	5140
Miodarka 4-plastrowa	1600	1300	1200	1000
Topiarka do wosku Toper	300	300	250	235
Parnik	300	200	180	150
Wanienka do odsklepiania	130	100	90	87
Odstojnik do miodu	700	550	520	492
Wtapiacz do węzy	120	120	110	93
Kombinezon pszczelarski	100	70	60	50
Inne narzędzia	500	500	400	379
Razem	12950	11940	10810	9626
Przeciętne koszty na rodzinę pszczelą	647,5	597	540,5	481,3

Źródło: Mały poradnik zarządzania gospodarstwem rolniczym, nr 4–9, IERiGŻ.
*szacunek autorów

W opracowaniu przyjęto dwie formy sprzedaży miodu. Pierwszą z nich był skup, czyli sprzedaż firmom, które zajmują się skupem miodu. W tym przypadku w kalkulacji uwzględniono średnią cenę w skupie miodu w 2003 r., która wynosiła 7,12 zł za kilogram. Drugą formą sprzedaży była tzw. sprzedaż bezpośrednia. Do opracowania przyjęto także średnią cenę z 2003 r., czyli 14,65 zł/kg.

Najwyższe koszty bezpośrednie w przeliczeniu na rodzinę pszczelą ponosiły gospodarstwa stosujące gospodarkę wędrowną pszczół, natomiast najniższe tzw. pasieki amatorskie. Różnica sięgała niemal 100%. Sytuacja ta wynika z intensywności gospodarowania, a jednym z najważniejszych elementów były koszty transportu uli, które w pasiekach wędrownych stanowią nawet $^1/_3$ kosztów bezpośrednich. W grupie prowadzących gospodarowanie stacjonarne koszty bezpośrednie, oczywiście poza kosztami transportu uli, były zbliżone do kosztów ponoszonych w gospodarstwach wędrownych.

Jako główny przychód we wszystkich grupach założono przychody uzyskiwane ze sprzedaży miodu. Kilka procent przychodów stanowiły środki pozyskane ze sprzedaży innych produktów pszczelich, głównie pyłku kwiatowego. Zatem podstawę wartości produkcji obliczono jako iloczyn wielkości produkcji miodu i jego przeciętnej ceny.

[1]Koszty założenia pasieki zostały oszacowane przy udziale prof. dr. hab. Z. Jasińskiego z Pracowni Hodowli Owadów Użytkowych SGGW.

Wysokość uzyskanej nadwyżki bezpośredniej zależała w głównej mierze od ceny miodu. W przypadku sprzedaży podmiotom skupowym w pasiekach kontrolowanych przez KCHZ wartość nadwyżki bezpośredniej na rodzinę pszczelą była od 3 do 4 razy niższa niż w sprzedaży bezpośredniej. Pasieki amatorskie sprzedając miód w skupie osiągały ujemną wartość nadwyżki bezpośrednie. W sprzedaży bezpośredniej wartość nadwyżki bezpośredniej w tej grupie wyniosła niemal 60 zł i była od 4 do 5 razy niższa niż w pozostałych przypadkach (tab. 5).

Tabela 5
Bilans przychodów i kosztów na 1 rodzinę pszczelą

Wyszczególnienie	Rodzaj pasieki*		
	W	S	A
Koszty bezpośrednie (zł):			
Cukier	30	30	30
Węza	11	11	7
Leki dla pszczół	20	20	15
Transport uli	50	0	0
Inne koszty	40	40	30
Razem koszty bezpośrednie	151	101	82
Wielkość produkcji (kg) i ceny miodu (zł/kg):			
Wielkość produkcji miodu	32,8	25,6	10,0
Cena miodu skup	7,12	7,12	7,12
Cena miodu bezpośrednio	14,65	14,65	14,65
Wartość produkcji (zł):			
Miód skup	233,5	182,3	71,2
Miód bezpośrednio	480,5	375,0	146,5
Inne produkty pszczele	15	10	5
Matka pszczela	–20	–20	–10
Razem wartość produkcji (zł):			
Skup	228,5	172,3	66,2
Bezpośrednio	475,5	365,0	141,5
Nadwyżka bezpośrednia (zł):			
Skup	77,5	71,3	–15,8
Bezpośrednio	324,5	264,0	59,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PZP i KCHZ.
*W – pasieka oceniana przez KCHZ prowadząca gospodarkę wędrowną; S – pasieka oceniana przez KCHZ prowadząca gospodarkę stacjonarną; A – pasieka amatorska

Wartość nadwyżki bezpośredniej niewiele może nam powiedzieć, czy dana działalność jest opłacalna. Kategorią dochodową służącą do oceny wyników działalności gospodarstwa jest dochód rolniczy netto, czyli różnica między wartością nadwyżki bezpośredniej a rzeczywistymi i szacunkowymi kosztami pośrednimi. W przypadku produkcji pasiecznej najważniejszymi kosztami pośrednimi są koszty energii elektrycznej, remontów i ubezpieczeń oraz amortyzacji.

Wysokość kosztów pośrednich w przeliczeniu na jeden pień pszczeli jest ściśle powiązana z wielkością pasieki. Wynika to tzw. efektu skali, czyli wraz ze wzrostem liczby rodzin pszczelich w pasiece koszty pośrednie na rodzinę maleją. Większość tych kosztów jest niezależna od wielkości produkcji.

W analizowanych przypadkach nie jest możliwe dokładne obliczenie kosztów pośrednich, można natomiast oszacować tę wartość. W przypadku pasieki amatorskiej wśród kosztów pośrednich dominują tzw. koszty szacunkowe. Wynika to głównie z małej skali produkcji, a koszty pośrednie wyniosły w tym przypadku od około 50 do ponad 150 zł na rodzinę pszczelą w przypadku najmniejszych pasiek. W dwóch pozostałych grupach koszty pośrednie nie były tak dalece zróżnicowane i kształtowały się od 30 do około 70 zł. W tym przypadku dominujące były rzeczywiste koszty pośrednie.

W celu oceny efektywności inwestycji w pasiekę pszczelarską posłużono się metodami dyskontowymi: aktualnej wartości netto (NPV) i wewnętrznej stopy zwrotu (IRR). Obliczając NPV, przyjęto stopę dyskonta równą 8%, jako okres, w którym uzyskiwano dochody z inwestycji przyjęto 5 lat; jako koszt inwestycji przyjęto koszt założenia pasieki. Dokonane obliczenia potwierdzają, że inwestycja może być efektywna jedynie w pasiekach profesjonalnych, prowadzących sprzedaż bezpośrednią. Wskaźnik NPV wyniósł w przypadku pasiek stacjonarnych 2353 zł, w pasiekach prowadzących gospodarkę wędrowną 6827 zł, natomiast wskaźnik IRR odpowiednio 6,7% i 18,3%. W przypadku sprzedaży miodu firmom skupowym lub prowadzenia tzw. pasieki amatorskiej inwestycja będzie nieefektywna ekonomicznie.

Analizując sytuację pszczelarzy w Polsce, należy stwierdzić, że aby móc osiągnąć dochód rolniczy netto, należy posiadać odpowiednio dużą pasiekę o wysokiej wydajności. Czynnikiem niemal niezbędnym do osiągnięcia dochodu w tej działalności jest sprzedaż bezpośrednia miodu. Dzięki temu można zwiększyć przychody nawet o 100%. W analizowanym przypadku pasieki amatorskie nie osiągnęły dodatniego dochodu netto. W pozostałych przypadkach dochód rolniczy netto w przeliczeniu na jedną rodzinę pszczelą oszacowano od 180 do około 300 zł. Dochód ten może podlegać większym wahaniom, np. w przypadku produkcji tylko miodów odmianowych lub tylko miodu wielokwiatowego.

Podsumowanie

Po uzyskaniu w połowie lat 80. w Polsce ponad 2,5 mln rodzin pszczelich nastąpił kryzys. Liczba rodzin pszczelich w latach 90. spadła trzykrotnie, a produkcja miodu do poziomu 9 tys. ton. Spadek ten wynikał, z jednej strony, ze zmiany ustroju, co spowodowało nieopłacalność produkcji pszczelarskiej, a z drugiej strony z inwazji chorób, które dziesiątkowały rodziny pszczele. Pomimo mniejszej liczby rodzin pszczelich, od końca lat 90. następował wzrost produkcji miodu – do ponad 15 tys. ton w 2003 r.

Podstawowymi problemami pszczelarstwa polskiego są mała przeciętna liczebność pasiek oraz wiek pszczelarzy. Hodowca pszczół w Polsce jest najczęściej osobą starszą, dla której pszczelarstwo jest pewnego rodzaju hobby. W Polsce dominują tego typu małe pasieki do 20 pni pszczelich (niemal 60%). Jest to korzystne ze względów przyrodniczych, natomiast pasieki takie nie mogą być podstawą utrzymania pszczelarza i jego rodziny. Aby można było utrzymać się z pszczół, należy prowadzić pasiekę dużą, powyżej 100 rodzin pszczelich na kilku pasieczyskach, najlepiej wykorzystując gospodarkę wędrowną, i dodatkowo prowadzić bezpośrednią sprzedaż produktów pszczelich.

Przedstawione obliczenia i szacunki dają podstawę do stwierdzenia, że pszczelarstwo w Polsce, mimo mniej korzystnych warunków dla produkcji pszczelarskiej w porównaniu z większością krajów Unii Europejskiej, ma szanse rozwoju. Z jednej strony, szansą jest możliwość wsparcia tego sektora ze środków UE i środków krajowych. Głównym celem tej działalności powinno być niedopuszczenie do upadku małych pasiek amatorskich i zapewnienie ich rozwoju. Z drugiej strony, szansą rozwoju pszczelarstwa jest możliwość uzyskania z tego rodzaju produkcji zadowalających wyników ekonomicznych.

Literatura

BORNUS L. i in., 1974: Hodowla pszczół. PWRiL, Warszawa.
Mały poradnik zarządzania gospodarstwem rolniczym, nr 4–9. IERiGŻ Warszawa.
NOGAL W., 1999: Stan pszczelarstwa w Polsce, Pszczelarz Polski, nr 2;
Powszechny Spis Rolny 1996. Zwierzęta gospodarskie. GUS, Warszawa 1997.
PRABUCKI J. i in., 1998: Pszczelnictwo.
Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1986 i 1998. GUS, Warszwa.
Rolnictwo 2003, www.stat.gov.pl
Rynek Cukru – Stan i Perspektywy, nr 16–25. MRiRW, ARR, IERiGŻ.
SZOT E. 2001: Wszystko o miodzie, pszczołach i pszczelarzach. Boss Rolnictwo, nr 38.
Wyniki oceny terenowej pszczół za lata 2002–2003. Krajowe Centrum Hodowli Zwierząt, Warszawa 2004.

The Profitability of Honey Production in Poland

Abstract

The article treats about bee keeping which is a very important element of agriculture. The most important role of bees in environment is plants pollination. Bee colonies produce honey, propolis, bee wax and bee bred. The situation in bee keeping in Poland was critical in the middle of the eighties. The number of apiaries decreased 4 times whereas the number of bee hives decreased 3 times by the end of the nineties. The biggest problems of Polish bee keeping are small average number of trunks in the apiary as well as beekeepers age. They are usually older people and are keeping bees as a hobby.

Almost 60% of apiaries have only 20 bee colonies. Such apiaries cannot become the base of beekeeper family livelihood. Only beekeepers that have at least 100 colonies in and out apiary can get income high enough to fully support their families. They also have to sell honeybees' products directly to customers. Based on estimations and calculations authors state that Polish bee keeping has a chance to develop in the future. On one hand Polish beekeepers have a chance to get subsidies from EU as well as from Polish government. On the other hand they also have a possibility to gain profits selling their products.