

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 43 (2001)

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 43 (2001)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2001

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

Jan Bud-Gusaim, Jan Hybel, Bogdan Klepacki, Stanisław Stańko, Andrzej P. Wiatrak,
Maria Zajączkowska

Tłumaczenie – Aldona Zawojcka

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

ISBN 83-7244-264-9

Spis treści

Mieczysław Adamowicz

Integracja polityki ekologicznej i polityki rolnej jako droga do zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa – część druga 5

Janina Sawicka

Analiza porównawcza i ocena sytuacji na rynku pracy w Polsce i w innych krajach europejskich..... 19

Izabella Sikorska-Wolak

Doradztwo rolnicze w wybranych krajach Unii Europejskiej.....33

Witold Boguta, Czesław Siekierski

Grupy producentów rolnych jako czynnik doskonalenia produkcji i obrotu produktami rolnymi..... 45

Jarosław Gołębiowski

Zmiany w organizacji rynku zbóż w Polsce..... 57

Elżbieta Szymańska

Gospodarka paszowa jako element kształtowania produkcji rolniczej 69

Wacław Laskowski

Dochody ludności Polski oraz proporcje w ich rozdysponowaniu w świetle badań budżetów gospodarstw domowych 79

Maria Zajączkowska, Agnieszka Borowska

Zmiany w spożyciu mięsa i ryb w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998..... 91

Justyna Franc

Metodyczne aspekty oceny efektywności działalności przedsiębiorstwa rolniczego..... 101

Paweł Kasztelan

Forma prawna a efektywność ekonomiczna wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych 119

Dorota Arabska

Zunifikowany System Rachunkowości jako próba ujednolicenia zasad ewidencji w gospodarstwach rodzinnych 133

Mariusz Chądzyński

Wybrane zagadnienia zarządzania jakością w małym zakładzie przetwórstwa mięsnego 143

Andrzej Błaszczyk

Rola samorządu gminnego Bełchatowa w społeczności lokalnej 153

Sprawozdania i informacje z kongresów, konferencji i seminariów

Agnieszka Borowska, Tadeusz Filipiak

Informacja o konferencji naukowej „Kierunki i możliwości zrównoważonego rozwoju gospodarki żywnościowej” 165

Agata Balińska, Agnieszka Werenowska

Informacja o konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedrę Nauk Humanistycznych na temat „Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników” 173

Integracja polityki ekologicznej i polityki rolnej jako droga do zrównoważonego rozwoju wsi i rolnictwa – część druga

Polityka rolna krajów wysoko rozwiniętych a środowisko

Rolnictwo w krajach wysoko rozwiniętych ma do odnotowania wielkie sukcesy w zakresie zwiększenia produkcji przez poprawę wydajności. Produkcja w tych krajach w dłuższym okresie ma tendencje do szybszego wzrostu niż popyt na żywność. Wzrost ten był jednakże osiągnięty wysokim kosztem, który ponosili zarówno konsumenci, jak i podatnicy, ponieważ produkcja rolnicza była na ogół silnie subsydiowana. Wsparcie wewnętrzne rolnictwa przez politykę rynkową i ochronę celną było wzmacniane przez subsydiowanie eksportu, co zakłócało funkcjonowanie międzynarodowego rynku rolnego. Intensyfikacja i koncentracja rolnictwa stwarzała zagrożenie dla środowiska, co wzbudzało obawy i sprzeciw opinii publicznej.

Od 1987 roku w wielu krajach wysoko rozwiniętych, zwłaszcza zgrupowanych w OECD, podjęto próby reformowania polityki rolnej pod kątem obniżania poziomu wsparcia dla rolnictwa, liberalizacji handlu rolniczego i przechodzenia na zastosowanie bardziej adekwatnych instrumentów polityki rolnej, pozwalających osiągać stawiane cele lepiej niż przy zastosowaniu tradycyjnych instrumentów rynkowych. Te działania reformatorskie zostały wzmocnione w 1994 roku przez zawarcie porozumienia kończącego Rundę Urugwajską GATT. Porozumienie to zobowiązało kraje członkowskie do zastąpienia tzw. barier nietaryfowych instrumentami celnymi, zwiększenia dostępności towarom zagranicznym do krajowych rynków żywnościowych oraz do obniżania subsydiów eksportowych i złagodzenia środków o charakterze wewnętrznym zakłócających handel międzynarodowy. Kontynuacja rozpoczętych reform została potwierdzona przez kraje OECD w 1998 roku, a w 1999 roku rozpoczęto, jak na razie – nieudaną, próbę kontynuowania negocjacji w sprawie dalszej liberalizacji handlu rolniczego tzw. milenijnej rundy negocjacji Światowej Organizacji Handlu (WTO).

Najbardziej radykalną reformę polityki rolnej wprowadziła Nowa Zelandia w 1984 roku. Na początku lat dziewięćdziesiątych taką reformę wprowadziły Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk. W 1992 roku Unia Europejska rozpoczęła rozłożoną na trzy lata reformę Wspólnej Polityki Rolnej pod nazwą Programu MacSharry'ego. Aktualnie Unia Europejska stoi przed kolejnym etapem reformy wspólnej polityki rolnej wymuszonej kolejnym rozszerzeniem i potrzebą liberalizacji handlu w ramach WTO.

Ogólne koszty wsparcia rolnictwa w krajach OECD w połowie lat osiemdziesiątych dochodziły do 2,1% PKB, co stanowiło ekwiwalent około 41% wartości produkcji rolniczej. Dwie trzecie tego wsparcia produkcji wynikało z interwencji na rynkach rolnych, która podnosiła ceny płacone przez konsumentów na rynkach wewnętrznych do poziomu przekraczającego o około 60% ceny na rynkach światowych. W wyniku reform wprowadzanych w latach dziewięćdziesiątych współczynnik subsydiów produkcyjnych (PSE) w krajach OECD obniżył się do 37% w 1998 roku, a ogólne koszty subsydiowania zostały ograniczone do 1,4% PKB. W ciągu ostatniej dekady zmniejszała się w dalszym ciągu liczba zatrudnionych w rolnictwie, a wsparcie w przeliczeniu na pełnozatrudnionego rolnika wzrosło z 13 000 USD w latach 1986–1988 do 18 000 USD, co w kategoriach cen stałych oznacza stabilizację poziomu dotacji (Legg 2000). Przy wprowadzaniu reform starano się rozdzielać rozmiary wsparcia od rozmiarów produkcji czy nakładów. Szacuje się, że aktualnie około 30% wsparcia rolnictwa nie jest związane z rozmiarami produkcji lub nakładów, podczas gdy dziesięć lat wcześniej ten odsetek wyniósł 20%. Poziom cen na rynkach wewnętrznych również nieco zbliżył się do poziomu cen światowych i szacuje się, że różnica ta wynosi obecnie około 40%.

Przy tych ogólnych tendencjach zmiany w poszczególnych krajach OECD mają bardzo różny zakres. W Australii PSE w 1998 roku obniżył się do 7%, a w Nowej Zelandii do zaledwie 1%. W Japonii i Islandii przekroczył 60%, a w Norwegii i Szwajcarii nawet 70%. W krajach Unii Europejskiej kształtował się na poziomie średnio 45%, w Stanach Zjednoczonych – 22%, w Kanadzie – 16%. Najbardziej subsydiowanymi gałęziami w krajach OECD było mleko (58%), cukier (43%) i ryż (74%).

Środowiskowe cele i instrumenty polityki rolnej

Reformy polityki rolnej podejmowane w krajach OECD zawierały na ogół aspekty środowiskowe. Odniesienie do środowiska przyrodniczego miała zwłaszcza reforma wspólnej polityki rolnej UE. W podobnym duchu zmieniano politykę rolną w innych krajach europejskich. W Norwegii program ochrony obszarów rolnych i krajobrazu zapewnia rolnikom subwencje w przypadku

uprawy specyficznych roślin oraz zachowania elementów naturalnego krajobrazu, jak utrzymanie naturalnego przebiegu strumieni, kamienne ogrodzenia, ścieżki, żywopłoty itp. W Szwajcarii rolnicy otrzymują różne roczne płatności za określone typy usług ekologicznych, wspierających zwłaszcza produkcję rolniczą metodami organicznymi. Ze względu na bogate ukształtowanie terenu, silne opady, intensywność upraw oraz gęstość zaludnienia w Japonii zwraca się szczególną uwagę na zrównoważone rolnictwo, w tym zwłaszcza na zagadnienia hydrologiczne – ochronę przed powodzią, zapobieganie erozji i wypłukiwaniu substancji odżywczych, ochronę lasów i zadrzewień. Kompleksowy program promocji zrównoważonego rolnictwa wdrażany w Japonii w 1994 roku zmierzał do promowania przyjaznego dla środowiska rolnictwa przez wykorzystanie niskich nakładów, które tylko minimalnie wpływają na obniżenie produktywności.

W Kanadzie realizowano program ograniczania erozji i degradacji gleb przez oferowanie płatności za przejście z uprawy roślin jednorocznych na wieloletnie. Podobnie w USA propagowano metody rolnictwa zrównoważonego ze szczególnym uwzględnieniem walki z erozją, wyłączenia z produkcji obszarów wrażliwych środowiskowo, ochrony wód oraz dzikiej flory i fauny. Inne programy nakierowane były na odpowiednie zarządzanie wykorzystaniem gruntów, kontrolę odpadów i odchodów zwierzęcych oraz ogólne zarządzanie gospodarstwem uwzględniające aspekty ochrony środowiska.

Australia i Nowa Zelandia, a do pewnego stopnia także Kanada, zwracają szczególną uwagę na działania angażujące społeczności lokalne w sprawy zarządzania środowiskiem w procesie gospodarowania. Program ten ma za zadanie motywować rolników do takiego gospodarowania, aby zachować w dobrym stanie zasoby środowiska. Na potrzeby zarządzania gospodarstwem rolnicy otrzymują wsparcie finansowe, a także stały dopływ informacji oraz możliwość doskonalenia wiedzy i umiejętności z zakresu rolnictwa zrównoważonego. Specjalne programy w tym zakresie wprowadziły Wielka Brytania (Powiązanie rolnictwa ze środowiskiem) i Francja (Lepsze wykorzystanie nawozów).

W niektórych krajach OECD ustanowiono specjalne regulacje prawne odnoszące się do wrażliwych ekologicznie obszarów i dzikiej przyrody. W Unii Europejskiej wprowadzono specjalną dyrektywę odnoszącą się do azotanów. Specjalne regulacje odnoszą się do sytuacji powodujących zanieczyszczenia środowiska, takich jak opryski, palenie słomy, wywóz gnojowicy itp., które mają na celu ochronę zarówno ludzi, jak i środowiska. Regulacje te odnoszą się też do nowych produktów będących wynikiem zastosowania biotechnologii czy też do produktów toksycznych. Coraz częściej ustanawiają one granice obsady zwierząt i określają czas, kiedy można wywozić/wylewać na pola nawozy organiczne.

Innym instrumentem polityki ekologicznej w rolnictwie są tzw. minimalne standardy dla różnego rodzaju praktyk rolniczych i powiązanie ich z rządowymi programami wsparcia. Takie instrumenty stosowane były na szeroką skalę w Stanach Zjednoczonych i są rozpowszechniane coraz bardziej w Europie.

Ważnym instrumentem polityki ekologicznej w rolnictwie są badania i wdrożenia dotyczące nowych technologii i nowych metod produkcji, które są mniej ekologicznie stresujące. Zrozumienie fizycznych i biologicznych więzi między rolnictwem i środowiskiem leży u podstaw rozpowszechniania koncepcji rolnictwa zrównoważonego. Badania i wdrożenia pomagają w ograniczaniu ryzyka wykorzystania pestycydów jak również w uzyskiwaniu nowych odmian roślin odpornych na choroby i szkodniki.

Rozwój postępu technologicznego i wdrażanie innowacji będzie miało podstawowe znaczenie dla osiągania celów rolnictwa zrównoważonego. Jeśli jednak rolnictwo ma osiągać stan zrównoważenia, niezbędne jest także intensyfikowanie pracy ze względu na coraz większą precyzyjność i dokładność nowoczesnych technik produkcji.

Upowszechnianie wiedzy i doradztwo należą również do ważnych instrumentów polityki środowiskowej w rolnictwie. Rolnicy w krajach rozwiniętych opanowali na ogół dobrze wiedzę technologiczną, lecz ciągle muszą zdobywać informacje dotyczące organizacji rynku, stanu koniunktury wewnątrz kraju i na rynkach zagranicznych, warunków pomocy udzielanej na programy ekologiczne itp. Ale nie tylko informacje o funkcjonowaniu rynków i koniunkturze są istotne, np. doradztwo w zakresie precyzyjnego ustalenia czasu nawożenia i wielkości dawek nawozowych pod poszczególne uprawy przyczynia się do lepszego wykorzystania składników odżywczych przez rośliny i zmniejsza wyplukiwanie ich do warstw wodonośnych.

Zauważenie zmian, które zachodzą w polityce rolnej krajów wysoko rozwiniętych, i zastosowanie nowych instrumentów proekologicznych nie oznacza, że został osiągnięty pod tym względem jakiś zadowalający poziom, bądź też, że te zmiany są powszechne. Ciągłe występują sprzeczności między dążnością rolników do zwiększania produktywności a potrzebami racjonalnego gospodarowania środowiskiem. Chociaż reformy w polityce rolnej doprowadziły do zahamowania tendencji rozszerzania powierzchni uprawnej, a nawet do konwersji wrażliwych ekologicznie terenów do ich pierwotnego kształtu, jak np. przywracanie zalesień, rozszerzanie trwałych użytków zielonych czy nawet odnowa terenów bagiennych, to zagrożenia środowiska ze strony produkcji rolniczej w dalszym ciągu są aktualne. Utrwała się przy tym coraz bardziej przekonanie, że nie wystarcza prowadzenie wyizolowanej polityki ekologicznej, że niezbędna jest integracja celów środowiskowych z polityką branżową. Wspólna Polityka Rolna jest przykładem systemu polityki rolnej, w którym cele nakierowane na ochronę środowiska są włączane do ogólnych celów tej polityki.

Integracja celów środowiskowych we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej

Pojawiające się problemy ekologiczne stały się wyzwaniem dla Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), ustanowionej na podstawie Traktatu Rzymskiego o EWG z 1957 r. Pierwotnie sformułowane cele WPR nie zawierały jednakże aspektów ekologicznych. Cele ekologiczne, chociaż zapisane również w Traktacie Rzymskim, pojawiły się praktycznie dopiero na początku lat siedemdziesiątych jako samoistne cele polityki ekologicznej. Polityka ekologiczna pozostawała jednak nadal w gestii rządów narodowych państw członkowskich, pozostawiając polityce wspólnotowej w zasadzie rolę wspomagającą. Większy nacisk na politykę ekologiczną zaczęto kłaść wraz z dyskusją rozpoczętą w latach osiemdziesiątych nad zrównoważonym rozwojem. Wtedy to pojawiły się także nowe akcenty zmierzające do poszukiwania związków między polityką ekologiczną a polityką branżową, w tym ze wspólną polityką rolną.

Integracja polityki środowiskowej z polityką branżową ma kilka wymiarów (Lowe, Baldock 2000). W wymiarze strategicznym uwzględnia się globalne podejście do ustanowienia i monitorowania celów środowiskowych, w wymiarze sektorowym nacisk kładziony jest na integrację celów środowiskowych z zadaniami i funkcjami sektora, w wymiarze instrumentalnym poszukuje się instrumentów, mechanizmów i procedur zdolnych realizować zarówno cele środowiskowe, jak i branżowe. Do podstawowych barier integracji polityki rolnej i polityki środowiskowej należą aspekty polityczne i organizacyjne. Tradycyjnie cele środowiskowe traktowane były mniej priorytetowo przez polityków niż cele ekonomiczne. Ochrona środowiska traktowana była często jako coś, co można było odkładać na lepsze czasy prosperity gospodarczej i przegrywała z celami materialnymi. Problemy ekologiczne sięgają korzeniami wielu przyczyn, a skutki działań ekologicznych są trudno wymierne i rozkładają się na długi okres, co powoduje, że często są ignorowane w procesie kształtowania polityki, który nastawiony jest głównie na realizację celów krótkookresowych. Polityka branżowa, z kolei jest pod silnym wpływem organizacji producentów, którzy mają bezpośredni wpływ na procesy legislacyjne. Z realizacji celów polityki ekonomicznej odnoszą korzyści przede wszystkim konkretne grupy zawodowe, a z realizacji celów ekologicznych większe grupy społeczne czy całe społeczeństwo. Rozłożenie skutków polityki środowiskowej na całe społeczeństwo sprawia, że są one często marginalizowane. Gdy instytucje i ministerstwa zajmujące się gospodarką w krajach wysoko rozwiniętych funkcjonują od dawna, to struktury instytucjonalno-organizacyjne dotyczące ochrony środowiska mają historię zaledwie dwudziesto- czy trzydziestoletnią.

Zasady polityki ekologicznej nabrały początkowo charakteru horyzontalnego, tzn. były wmontowywane w inne obszary polityki Wspólnot Europejskich. Polityka ta prowadzona była również w wymiarze globalnym – ogólne odniesienie do ustanowienia i monitorowania celów środowiskowych; w wymiarze sektorowym – integrowanie celów środowiskowych z celami polityki branżowej (turystyka, transport, rolnictwo), jak i w wymiarze instrumentalnym – wykorzystanie instrumentów prawnych, ekonomicznych i administracyjnych.

Polityka ekologiczna Wspólnot Europejskich w początkowej fazie stawiała sobie za cel:

- zachowanie, ochronę i poprawę jakości środowiska,
 - ochronę zdrowia ludzi,
 - roztropne i racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych.
- Polityce ekologicznej w tym czasie przyświecały następujące zasady:
- zasada ostrożności, prewencji i zapobiegania,
 - zasada poprawy u źródeł,
 - zasada, że zanieczyszczający środowisko płaci za jego rekultywację.

Pierwsza próba wmontowania celów środowiskowych do WPR miała miejsce w 1975 roku w ramach dyrektywy dotyczącej obszarów upośledzonych, która miała na celu kompensowanie rolnikom słabszych efektów produkcyjnych na tych terenach. Zielony Raport Komisji z 1985 roku, dotyczący przyszłości WPR, proponował, by polityka rolna brała pod uwagę politykę środowiskową zarówno w odniesieniu do kontroli szkodliwych dla środowiska praktyk rolniczych, jak i w promowaniu prawidłowej gospodarki w środowisku. W regulacjach dotyczących struktur rolnych kraje członkowskie zostały upoważnione do przygotowania specjalnych programów krajowych skierowanych do obszarów wrażliwych środowiskowo celem subsydiowania praktyk rolniczych korzystnych dla środowiska. Od 1987 roku umożliwiono zwrot 25% krajowych nakładów na te cele ze wspólnotowego funduszu rolnego FEOGA. Jednolity Akt Europejski z 1987 roku wyraźnie zalecał integrację polityki środowiskowej z różnymi obszarami polityki Wspólnot Europejskich. Dokument Komisji Wspólnot z 1988 roku poświęcony przyszłości społeczności rolniczych, środowisku i rolnictwu wskazuje na potrzebę przystosowania rolnictwa do wymogów ochrony środowiska i konserwacji obszarów wiejskich. Ważną, pośrednią rolę dla polityki rolnej miały decyzje podjęte w ramach polityki środowiskowej dotyczące wody pitnej (Dyrektywa z 1980 roku), szacowania stanu środowiska (1985), zawartości mikrobrów w wodzie glebowej (1991) czy ptaków oraz siedlisk naturalnych w obrębie pól uprawnych (1991–1992) (tab. 1).

Tablica 1

Rozwój polityki rolno-środowiskowej w Unii Europejskiej

Polityka rolna	Polityka środowiskowa
1	2
	1973 Pierwszy program działań środowiskowych Komisji Europejskiej zmierzający do rozpoznania i rozwiązania pojawiających się zagrożeń zanieczyszczenia środowiska rolniczego
1975 Dyrektywa dotycząca terenów słabiej rozwiniętych kompensująca rolnikom pracę na terenach upośledzonych	
	1979 Dyrektywa odnosząca się do ptaków
	1980 Dyrektywa dotycząca wody pitnej i zawartych w niej azotanów i pestycydów
	1983 Trzeci program działań środowiskowych Komisji Europejskiej, który określił potrzeby w zakresie: wspierania przygotowywania ogólnej strategii i opracowania polityki środowiskowej jako elementu ogólnych programów rozwoju społeczno-ekonomicznego, który przyczynił się do wzrostu ogólnego uświadomienia problematyki środowiskowej, w tym także w dziedzinie rolnictwa oraz wzmocnienia wpływu pozytywnego i ograniczenia efektów negatywnych dla środowiska przez rolnictwo
	1985 Dyrektywa dotycząca oceny środowiska
1985 Zielony Raport przygotowany przez Komisję dotyczący Wspólnej Polityki Rolnej, proponujący, aby polityka rolna brała pod uwagę politykę środowiskową zarówno od strony kontroli działań szkodliwych, jak też sprawności działań przyjaznych dla środowiska	
1985 Artykuł 19 Zarządzenia Rady 797/85 dotyczącego struktur rolnych, upoważniający kraje członkowskie do wprowadzania specjalnych programów na terenach wrażliwych środowiskowo, subsydiujących praktyki rolnictwa korzystne dla środowiska	
1987 Zarządzenie 1760/87 upoważniające do pokrywania 25% kosztów programów środowiskowych z Funduszu Rolnego FEOGA	1987 Wprowadzenie Jednolitego Rynku Europejskiego ustanowiło zobowiązanie do integracji polityki środowiskowej z inną polityką innych branż Wspólnoty.

cd. tab. 1

1	2
1988 Dokumenty pt. „Przyszłość Społeczności Wiejskiej” oraz „Środowisko a Rolnictwo” zrównały potrzebę dostosowania rolnictwa do wymagań ochrony środowiska i potrzebę zachowania i rozwoju wsi oraz obszarów wiejskich	
	1991 Dyrektywa dotycząca azotanów
	1992 Dyrektywa dotycząca siedlisk
1992 Zarządzenie 2078/92 dotyczące aspektów rolno-środowiskowych w ramach reformy Mac-Sharry’ego	1992 Piąty program działań środowiskowych, który zidentyfikował jako główny temat politykę integracji środowiskowej. Rolnictwo zostało uznane jako jeden z pięciu sektorów, na które mogą być skierowane działania
1999 Agenda 2000 potwierdza integrację celów prośrodowiskowych w przyszłej zreformowanej wspólnej polityce rolnej	

Źródło: Zaadaptowane z CAP Regiomes and the European Countryside, s. 34.

Kluczową rolę w integrowaniu polityki środowiskowej w ramy wspólnej polityki rolnej odegrała reforma MacSharry’ego z 1992 r, która obejmowała między innymi regulacje rolno-środowiskowe (Zarządzenie 2078/92). Zbiegły się one z podjętym w tym samym roku piątym programem akcji środowiskowych nakierowanym na pięć sektorów gospodarki, w tym na rolnictwo.

Tablica 2

Zestawienie cech wspólnej polityki rolnej (WPR) i polityki środowiskowej (PS) UE

Wyszczególnienie	WPR	PS
1	2	3
Czas wprowadzenia	Ustanowiona w 1957 roku Wprowadzono w 1967 roku	Rozpoczęta w latach sześćdziesiątych skodyfikowana w 1987 roku
Podstawa prawna	Art. 38–47 Traktatu o UE	Art. 130r–130t Traktatu o UE
Charakter kompetencji	Wyłączny: Wspólna Polityka Rolna leży w wyłącznych kompetencjach organów UE	Służebny: Unia Europejska interweniuje tylko wtedy, gdy jej działania są bardziej skuteczne od działań rządów krajów członkowskich
Procedura podejmowania decyzji	Większością kwalifikowaną	Programy: współdecydowanie Działania wykonawcze: <i>Współpraca</i> (z wyłączeniem środków fiskalnych, wykorzystania ziemi, zarządzania zasobami wody, dostaw energii) <i>Jednomyślność</i> : jeśli Rada nie zezwoli na zastosowanie zasady większości kwalifikowanej

cd. tab. 2

1	2	3
Zakres	Sektorowy (rolnictwo), ale zmierzający do przekształcenia w politykę wiejską	Horyzontalny: zasady polityki środowiskowej muszą być zintegrowane ze wszystkimi innymi politykami Unii
Cele (drugiego rzędu)	– wzrost produktywności rolniczej – odpowiedni standard życia społeczności rolniczej – stabilizacja rynku – dostępność dostaw – umiarkowane ceny dla konsumentów	– zachowanie i ochrona oraz poprawa – jakości środowiska – ochrona zdrowia ludzi – rozsądne i racjonalne wykorzystanie – zasobów środowiska
Zasady (drugiego rzędu)	– jedność rynku – solidarność finansowa – preferencje wspólnoty	– ostrożność – prewencja – poprawa u źródeł – truciciel płaci
Charakter instrumentów	(głównie) o charakterze interwencyjnym i tak jak wsparcie cen i płatności bezpośrednie	(głównie) o charakterze regulacyjnym: instrumenty normatywne
Udział w budżecie UE	Duży: UE ma wyłączne kompetencje do prowadzenia polityki rolnej przy użyciu instrumentów ekonomicznych	Mały: polityka ekologiczna ma charakter subsydiowany, horyzontalny i posługuje się głównie narzędziami prawnymi

Źródło: European Commission (1997), CAP working Notes: Agriculture and Environment Directorate General for Agriculture, Brussels.

Mimo, że reforma Mac Sharry'ego była nakierowana głównie na restrukturyzację i stabilizację rynku rolnego i dopuszczenie do wzrostu konkurencyjności międzynarodowej, miała ona także cele i instrumenty środowiskowe, które powinny zachęcać rolników do zmniejszania intensywności produkcji przez obniżanie poziomu cen, które były kompensowane rolnikom przez bezpośrednie dopłaty kompensacyjne.

Cele środowiskowe znalazły mocne podstawy do integrowania w ramy polityki rolnej na podstawie Traktatu z Maastricht o Unii Europejskiej, gdzie zostały one wykazane wśród celów ogólnych oraz w nowych sposobach realizacji tych celów.

To była podstawa do sformułowania na nowo celów WPR w Agendzie 2000. Ochrona środowiska oraz bezpieczeństwo żywnościowe znalazły się wśród sześciu na nowo sformułowanych celów tej polityki. Nie można jednak powiedzieć, aby problemy środowiskowe zostały w pełni wmontowane w po-

litykę rolną Unii Europejskiej. Proces ten trwa nadal i powróci z większą siłą z chwilą przyjęcia nowych członków z Europy Środkowowschodniej. Wydaje się, że Wspólna Polityka Rolna, której będzie podporządkowane za kilka lat polskie rolnictwo, poszukuje integracji w dwóch obszarach:

- w obszarze tzw. *efektów zewnętrznych*, gdzie różne rodzaje działalności rolniczej mają niekorzystny wpływ na środowisko i gdzie przez ograniczenie, np. nawożenia czy obsady zwierząt na jednostkę powierzchni, można osiągnąć poprawę stanu środowiska. Ekstensyfikacja i uwarunkowanie płatności bezpośrednich spełnieniem warunków środowiskowych może realizować zarówno cele ekologiczne, jak i ekonomiczne. Generalnie, uwzględnienie celów środowiskowych ogranicza lub może ograniczać działalność rolniczą;

- w obszarze *dóbr publicznych*, gdzie atrybuty środowiskowe (pozytywne efekty zewnętrzne) tworzą razem z produkcją rolną wspólne dobra publiczne, np. zachowanie przestrzeni dla podtrzymania różnorodnych gatunków biologicznych, miejsca rekreacji, pięknych krajobrazów, dziedzictwa kulturalnego wsi itp. Ten model koegzystencji systemów rolnych i środowiskowych zakłada ich wzajemne oddziaływanie z określoną siłą intensywności, przy czym chodzi tu głównie o zachowanie rolnictwa i wykorzystanie środowiska dla podtrzymania zdolności produkcyjnych i pozaprodukcyjnych rolnictwa.

W ciągu debaty dotyczącej wdrażania programu reformy wspólnej polityki rolnej pod nazwą Agenda 2000 zwrócono uwagę na wielofunkcyjny charakter europejskiego rolnictwa i tym samym dominujących w nim rodzinnych gospodarstw rolnych. Ewolucja wspólnej polityki rolnej zmierza do większego oparcia jej na tzw. drugim filarze, dotyczącym problematyki rozwoju wsi. Zarówno przyjęte ramy finansowe, jak i przyjęte cele Agendy 2000 wskazują w dalszym ciągu na dominację celów ekonomicznych nad środowiskowymi. W procesie integrującym politykę rolną z polityką środowiskową nadal występuje potrzeba kojarzenia efektywnego wykorzystania podstawowych regulacji odnoszących się zarówno do celów, jak i instrumentów obydwu rodzajów polityki; większego uwzględniania aspektów środowiskowych w realizacji polityki ekonomicznej na poszczególnych rynkach rolnych oraz ustanowienia właściwych celów i instrumentów wspierania rozwoju usług środowiskowych przez rolników.

W procesach integracyjnych polityki branżowej z polityką ekologiczną można wyróżnić trzy możliwe strategie (Hey 1997): defensywną, pośrednią i aktywną integrację. Integracja defensywna zmierza do objęcia i zniwelowania negatywnych, ubocznych efektów środowiskowych prowadzonej polityki w danym sektorze. Integracja pośrednia ma miejsce wtedy, gdy prowadzona polityka branżowa pozwala na zaistnienie pozytywnych efektów, ale traktowanych jako skutek uboczny tej polityki. Integracja aktywna ma za zadanie osiągnięcie zamierzonych celów i instrumentów stosowanych w danym sektorze.

Takie wmontowanie celów środowiskowych w politykę sektora jest procesem wymagającym na ogół modyfikacji struktury instytucjonalnej i organizacyjnej.

W dalszym ciągu w Unii Europejskiej można wyróżnić trzy następujące obszary zainteresowania oddziaływaniem wspólnej polityki rolnej na środowisko:

- poszukiwanie racjonalnego poziomu nakładów na produkcję i ich efektywności, które można pogodzić z zachowaniem nieskażonego środowiska przyrodniczego;
- racjonalizacja struktur rolnych, wielkości gospodarstw i skali produkcji, które mogą pozytywnie oddziaływać na krajobraz wiejski i otoczenie przyrodnicze;
- podtrzymanie i pobudzanie rozwoju rolnictwa na obszarach upośledzonych i na gruntach marginalnych, by utrzymać ludność wiejską w przestrzeni pozamiejskiej poszczególnych krajów.

Można stwierdzić, że cele te będą aktualne również dla polityki rolnej w Polsce.

Rozwój rolnictwa w Polsce a ochrona środowiska

W Polsce próbowano naśladować europejską drogę intensyfikacji i koncentracji produkcji. W polityce rolnej PRL wspierano więc inwestycje w melioracje rolne, promowano nakłady przemysłowych środków produkcji oraz procesy specjalizacji, koncentrację w produkcji zwierzęcej itp. Polityka zmierzała też do maksymalnego wykorzystania rolniczego powierzchni gruntów rolnych. Nieudolne wykonawstwo inwestycji melioracyjnych oraz brak właściwej konserwacji tych urządzeń doprowadziły do głębokiej zmiany stosunków wodnych, zwłaszcza na użytkach zielonych, a często do ich poważnej degradacji. Regulacje stosunków wodnych doprowadziły w wielu rejonach do deficytu wody w glebie i trudności zaopatrzenia w wodę ludności wiejskiej i gospodarstw rolnych. Rozwój infrastruktury w zakresie zaopatrzenia w wodę nie niwelował ogólnych skutków pogarszania się bilansu wodnego na obszarach wiejskich. Wzrastający poziom nawożenia i użycia chemicznych środków produkcji, a także nieuporządkowany system gromadzenia i utylizacji odpadów zaczął stwarzać istotne napięcia i zagrożenia środowiskowe. Początek transformacji gospodarczej drastycznie zmniejszył poziom intensywności produkcji rolnej, głównie w wyniku obniżania nawożenia mineralnego i stosowania środków ochrony roślin. Rozwój motoryzacji nasilił jednak zagrożenie skażeniami produktów rolnych powodowanymi przez spaliny. Intensywna restrukturyzacja przemysłu, prowadzona ze względów ekonomicznych, zawierała także aspekty ekologiczne, co prowadziło do zahamowania skażenia przez przemysł, a z bie-

giem czasu przyniosło nawet pewną poprawę w tym względzie. Wykorzystanie tradycyjnych form opał jako głównego źródła energii w wiejskich gospodarstwach domowych, a także w małych miastach utrudniało jednak osiągnięcie wyraźnej poprawy jakości powietrza. Rozproszone formy gospodarowania w rolnictwie i przestarzałe technologie produkcji stanowiły trudności w osiągnięciu standardów jakościowych produkcji.

Literatura

- Agenda 21 (1999): *Sprawozdanie z realizacji w Polsce w latach 1992–1998*, Warszawa 1998;
- BURCHARD-DZIUBIŃSKA M.: *Ekologiczne i ekonomiczne aspekty restrukturyzacji przemysłu*. Wydawnictwa Ekonomii i Środowiska, Białystok, 1998.
- FIEDOR B.: Koncepcja „stałego rozwoju” (Sustainable Development). Środowiskowe bariery rozwoju gospodarczego a przemiany strukturalne w Polsce. *Ekonomia i Środowisko* Nr 9, Kraków 1993;
- GÓRKA K., POSKROBKO B., RADECKI W.: *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*. PWE, Warszawa 1995.
- HEY C. (1997): Integrating the environment into transport policy. [w:] *The Innovation of EU Environmental Policy*. Scandinavian University Press, Copenhagen.
- LEGG W.: *The Environmental Effects of Reforming Agricultural Policies*. [w:] *CAP Regimes and European Countryside*, CABI Publishing 2000.
- LOWE P., BALDOCK D.: *Integration of Environmental Objectives into Agricultural Policy Making*. [w:] *CAP Regimes and European Countryside*. CABI Publishing 2000.
- MESAROVIC M., PERTEL E.: *Ludzkość w punkcie zwrotnym. Drugi Raport dla Klubu Rzymskiego*. PWE, Warszawa 1977.
- PRANDECKA B.: *Nauki ekonomiczne a środowisko przyrodnicze*. PWE, Warszawa 1991.
- SIMMONS I.G.: *Ekologia zasobów naturalnych*. PWN, Warszawa 1979.
- ŻYLICZ T.: *Ekonomia wobec problemów środowiska przyrodniczego*. PWN, Warszawa 1989.

Integrating Environmental and Agricultural Policies as a Path to Sustainable Development of Agriculture and Rural Areas – Part Second

Abstract

In the paper, Author reviews fundamental documents in the OECD countries, which address some of the most important environmental issues confronting agriculture and rural areas today with focus on the main policy instruments and actions in relation to the environment and sustainable development.

Additionally, the sources of financing environmental improvements both at national and local levels were indicated. Central funds are generally used for the implementation of minimum environmental standards and for programmes covering the whole country, self-government funds are allocated for strengthening the capacity at regional and local levels.

Author concludes that a more progress is required in the field of integrating Polish environmental policy with that existing in the European Union and characterises the stages of this integration.

Analiza porównawcza i ocena sytuacji na rynku pracy w Polsce i w innych krajach europejskich

Charakterystyka sytuacji na rynku pracy w krajach Unii Europejskiej

W ostatnich latach zauważalna jest poprawa sytuacji na zachodnioeuropejskim rynku pracy. Obserwowany jest systematyczny wzrost zatrudnienia. Zatrudnienie całkowite w 2000 roku było o 10 milionów osób wyższe niż pięć lat temu [2, 8]. Do cech pozytywnych minionego okresu zalicza się poprawę wskaźników zarówno wzrostu gospodarczego, jak i zwiększenie zatrudnienia na rynku pracy. Te korzystne tendencje zostały wzmocnione poprawą wydajności pracy, spadającą inflacją i zmniejszającą się stopą bezrobocia. Nie oznacza to, iż problemy zostały rozwiązane. W Unii Europejskiej w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi stopa bezrobocia jest wciąż dwukrotnie wyższa, a wskaźniki zatrudnienia niższe. Nie rozwiązany problemem jest bezrobocie młodzieży. Spodziewane jest pogłębienie się problemów ze znalezieniem rąk do pracy, szczególnie w niektórych zawodach czy w wybranych regionach. Skoro znany jest problem wyższego bezrobocia w grupach o niższych kwalifikacjach i wykształceniu, receptą na rozwiązywanie problemów na rynku pracy wciąż pozostaje aktywna polityka oświatowa oraz polityka regionalna sprzyjająca większej mobilności pracowników.

Wskaźnik zatrudnienia w krajach UE miał tendencję do wzrostu, osiągając w 2000 roku 63%. Poprawa nastąpiła w większości krajów członkowskich z wyjątkiem Niemiec, Szwecji i Finlandii. Systematyczne przyrosty zatrudnienia obserwuje się trwale od 1990 roku w Holandii, Hiszpanii i Irlandii, a w pozostałych krajach od 1997 [2].

Przyjmuje się, że przyrost zatrudnienia o 1% średniorocznie jest wystarczający, aby wskaźnik zatrudnienia na poziomie 70% został osiągnięty do 2010 roku, co dałoby przyrost 17 milionów nowych miejsc pracy. Możliwości zatrudnienia będą wzrastać najszybciej w sektorach wysokich technologii i w grupie wykwalifikowanych pracowników. Między 1995 i 2000 r. powstało półtora miliona miejsc pracy w sektorach wysokich technologii,

a 5,5 mln nowych miejsc pracy zajęli specjaliści. W przyszłości tendencje te jeszcze bardziej się pogłębią, zmniejszając szansę zatrudnienia dla osób z niskimi kwalifikacjami i słabo wykształconych.

Stopa bezrobocia w UE wykazuje tendencję spadkową, szczególnie w krajach o wysokim dotychczas bezrobociu, osiągając w 2000 roku 8%, czyli najniższy poziom od 1991 roku. Około 14,5 miliona osób było bezrobotnymi w 2000 roku, o 1,5 miliona mniej w porównaniu z rokiem poprzednim. Szczególnie w grupie mężczyzn zaszły korzystne zmiany, w żadnym bowiem z krajów członkowskich bezrobocie nie przewyższyło 10% po raz pierwszy od ponad dwudziestu lat. Bezrobocie wśród młodzieży także wykazuje tendencję spadkową do 16%, co jednak oznacza dwukrotnie wyższy poziom w porównaniu ze średnią stopą bezrobocia. Wśród 10-milionowego przyrostu zatrudnienia w latach 1995–2000 60% stanowiły kobiety. W 2000 roku wskaźnik zatrudnienia w grupie kobiet osiągnął 54%, wciąż jednak pozostaje różnica 19 punktów procentowych w porównaniu ze wskaźnikami zatrudnienia mężczyzn. Współczynnik aktywności zawodowej kobiet osiągnął 60% (18 punktów procentowych mniej w porównaniu z grupą mężczyzn). Stopa bezrobocia kobiet wciąż jest wyższa w porównaniu z bezrobociem mężczyzn. Szczególne różnice na niekorzyść kobiet występują w zatrudnieniu w sektorach wysokich technologii oraz w zawodach wymagających wysokich kwalifikacji, gdzie mężczyźni zajęli dwie trzecie stanowisk pracy [2, 7].

W Unii Europejskiej zmienia się podejście do zatrudnienia ludzi w starszym wieku w kierunku przedłużania ich aktywności zawodowej, której wskaźniki wciąż różnią się znacznie między krajami członkowskimi, od 69% w Szwecji do 27% w Belgii. Rada Unii na szczycie w Sztokholmie przyjęła cel strategiczny w polityce zatrudnienia w kierunku zwiększenia do poziomu 50% wskaźnika zatrudnienia ludzi starszych do 2010 roku [8]. Pracownicy starsi zazwyczaj deklarują większe zadowolenie z wykonywanej pracy. Rzadziej uczestniczą w różnych formach podwyższania kwalifikacji w porównaniu z młodymi pracownikami. Częściej pracują w niepełnym wymiarze czasu pracy. Bardziej elastyczne godziny pracy, dobre warunki pracy, ochrona zdrowia to podstawowe uwarunkowania poprawy sytuacji na rynku pracy dla tej grupy pracujących.

Nie wszyscy uczestnicy rynku pracy są zadowoleni ze swojej sytuacji. Wskazują oni na takie zagrożenia, jak: brak ochrony zdrowia, narastający stres oraz nieprzyjemne warunki pracy. Problemy ochrony zdrowia i bezpieczeństwa w pracy to najczęściej wymieniane zagrożenia w zawodach związanych z pracą fizyczną. Większość pracujących wyraża zadowolenie z wykonywanej przez siebie pracy. W grupie niezadowolonych znalazła się co trzecia osoba. Wśród powodów niezadowolenia wymienia się najczęściej: niskie zarobki, brak

ochrony pracy, nietypowe godziny pracy, na co uskarżają się częściej kobiety i młodzi pracownicy. W grupie bezrobotnych natomiast aż 70% wyraża niezadowolenie ze swojej sytuacji. Taki stan nie potwierdza obiegowej opinii, że większość bezrobotnych pozostaje takimi z własnego wyboru.

W sektorowej strukturze zatrudnienia w Unii Europejskiej zachodzą także istotne zmiany. Około 60% z 10 milionów nowo utworzonych w latach 1995–2000 miejsc pracy, powstało w sektorze służb socjalnych (ochrona zdrowia, oświata), w zawodach informatycznych i w sferze biznesu. Większą szansę zatrudnienia mają pracownicy bardziej wykwalifikowani i mobilni.

Poziom kwalifikacji siły roboczej w krajach Unii Europejskiej wykazuje tendencję wzrostową i jest to tendencja bardziej zaznaczona w grupie kobiet. W roku 2000 70% populacji zasobów siły roboczej miało co najmniej wykształcenie średnie, a jedna czwarta – wyższe. Udział osób z wykształceniem podstawowym zmniejszył się od 1995 roku o 8 punktów procentowych i wynosił 30% (dane przeciętne, które zacierają istotne czasami różnice sektorowe i regionalne).

W polityce rozwiązywania problemów bezrobocia na szczególną uwagę zasługują słabiej wykształceni bezrobotni, ta grupa bowiem ma najmniejszą szansę na rynku pracy. W Unii Europejskiej 40% bezrobotnych nie ma średniego wykształcenia, w populacji zawodowo czynnych udział tej grupy nie przekracza 28% i uważany jest za zbyt wysoki. Podwyższanie kwalifikacji bezrobotnych to konieczny warunek pozwalający zdobyć zatrudnienie. Polityka skierowana na pomoc bezrobotnym w podwyższaniu kwalifikacji i podejmowaniu starań mających na celu zdobycie zatrudnienia przynosi efekty. Ponad 60% nowo powstałych w 2000 roku miejsc pracy, przypadło osobom poprzednio bezrobotnym.

Nietypowe rodzaje pracy tymczasowej na zachodnioeuropejskim rynku

Trzyście procent wśród wszystkich zatrudnionych stanowią osoby zatrudnione tymczasowo i odsetek takich kontraktów rośnie. Praca tymczasowa może być sposobem dla nie mających kwalifikacji i zawodowego doświadczenia na pierwsze wejście na rynek pracy przed uzyskaniem stałego zatrudnienia. Prawie jedna trzecia populacji osób na kontraktach tymczasowych znajduje stałą pracę w ciągu roku, połowa pracuje tak przez lata, a 20% traci pracę i przechodzi do grupy bezrobotnych lub biernych zawodowo. Większą szansę na przejście do stałej pracy mają mężczyźni w wieku produkcyjnym w porównaniu z młodzieżą, kobietami i pracownikami w starszym wieku.

Udział zatrudnionych w niepełnym wymiarze osiągnął w Unii 18%. We wszystkich krajach unijnych większość w tej grupie pracowników stanowią

kobiety. Pracujący na pół etatu mają nie mniejszą satysfakcję z wykonywanej pracy. Jakość miejsc pracy w tym segmencie rynku jest na ogół dobra, niemniej jednak zarobki, bezpieczeństwo pracy oraz perspektywa kariery zawodowej są mniejsze. Z tej grupy większy jest odsetek zasilających armię bezrobotnych. Ludzie młodzi stanowili 23% w grupie „dwuzawodowców”, ponad połowa z nich łączyła pracę z nauką.

Na rynku pracy występuje pewien obszar, gdzie znajdują zatrudnienie pracownicy bez wykształcenia i kwalifikacji. Ze względu na fakt, że są to zwykle miejsca o niskiej wydajności pracy i słabo opłacane, w szczególnych przypadkach prowadzi to do poszerzania się sfery ubóstwa i marginalizacji społecznej takich m.in. grup, jak: samotni rodzice, zatrudnieni dorywczo nie z własnej woli czy osoby z niskimi kwalifikacjami. Ten obszar rynku wymaga interwencji polityki socjalnej, problem bowiem zagraża społecznej spójności Europy (social cohesion).

Bezrobocie wśród kobiet i mężczyzn w Unii Europejskiej

Stopy bezrobocia miały tendencję spadkową zarówno w grupie kobiet, jak i mężczyzn. Stopa bezrobocia wśród kobiet po raz pierwszy w ostatniej dekadzie obniżyła się poniżej 10%. Mimo tej korzystnej średniej, w UE wciąż są takie kraje, jak np. Hiszpania, gdzie bezrobocie wśród kobiet wynosi 21%, co oznacza, że 1,4 miliona kobiet w wieku zdolności do pracy pozostaje bezrobotnymi. Różnice na niekorzyść kobiet występują również w takich krajach, jak Grecja, Włochy, Francja i Belgia

W grupie mężczyzn stopa bezrobocia wynosiła w 2000 roku przeciętnie 7% i w żadnym z krajów UE nie przekroczyła 10%, po raz pierwszy od ponad dwudziestu lat.

Dla kontrastu, są również takie kraje, gdzie nie ma różnic w rozmiarach stopy bezrobocia wśród mężczyzn i kobiet (Irlandia i Szwecja), a w Wielkiej Brytanii bezrobocie wśród mężczyzn jest nieco wyższe w porównaniu z grupą kobiet [7].

Wspieranie mobilności czynnika pracy i rozwiązywanie problemu niedoborów rąk do pracy w krajach Unii Europejskiej

Powstawanie nowych miejsc pracy i szybkie zmiany po stronie popytu na pracę tworzą potrzebę większej mobilności na rynku UE. Mobilność pracy jest ciągle zbyt mała z tendencją najszybciej rosnącą w grupie młodzieży. Przykła-

dowo, ponad 10% pracowników z grupy najlepiej wykwalifikowanych zmieniło pracę w latach 1998–1999 na całym obszarze UE. Ponad 3/4 zatrudnionych w 2000 roku pozostawało na tym samym miejscu pracy dłużej niż dwa lata.

Mobilność w wymiarze przestrzennym (geograficzna) ma tendencję wzrostową, mimo to jest wciąż niska. W 2000 roku ponad ćwierć miliona osób przekroczyło granice państw członkowskich w poszukiwaniu zatrudnienia.

W Stanach Zjednoczonych w latach 90. około 6,7 miliona osób średniorocznie (2,5% ludności ogółem) przekraczało granice stanowe. Mobilność przestrzenna w Europie będzie zyskiwać na znaczeniu. Przybysze, którzy mieszkają w jednym kraju, a pracują w innym, stanowią w Europie 0,4% populacji pracujących. Te wielkości przekraczają 1% w takich krajach, jak Austria, Belgia, Francja i Luksemburg. Większa migracja występuje między regionami. Ponad 5% populacji zatrudnionych pracuje w innym regionie niż miejsce zamieszkania, a dotyczy to głównie takich krajów, jak Belgia, Austria i Niemcy.

W niektórych regionach Europy spotykamy się z problemem braku rąk do pracy, w innych natomiast z ich nadwyżkami. Z badań opinii pracodawców wynika, iż wskazując na przyczyny tego stanu i przyczyny ograniczające dalszą ekspansję biznesu, wymieniali oni najczęściej: mały popyt na rynku, bariery prawne i administracyjne oraz brak wykwalifikowanych pracowników. Przykładowo, w 1999 roku tylko trzy czwarte pracodawców stwierdziło, że zatrudniani przez nich pracownicy mają wystarczające kwalifikacje, przeciętnie jeden na czterech pracodawców wymieniał brak wykwalifikowanej siły roboczej jako barierę rozwoju, w tym jeden na trzech pracodawców w takich krajach, jak: Niemcy, Francja, Irlandia, Luksemburg, Finlandia i Dania. W tych krajach nie zauważa się jednak wzrostu kosztów pracy będącego następstwem niedoborów siły roboczej [2].

Liczba oferowanych wolnych miejsc pracy rośnie głównie w związanych z przemysłem zawodach technicznych. Zdaniem analityków, braki na europejskim rynku pracy mogą nasilać się, jeśli nie będzie przeciwdziałania ze strony polityki społecznej rysującym się negatywnym tendencjom demograficznym czy nie odpowiadającej potrzebom rynku strukturze zawodowej pracowników. Zadaniem polityki zatrudnienia jest poprawa synchronizacji między stroną podażową i popytem na pracę zarówno w wymiarze ilościowym, jak i jakościowym. Mobilność przestrzenna i zawodowa może być poprawiona przez usunięcie przeszkód w podwyższaniu kwalifikacji, barier wiekowych, mieszkaniowych, wykonywaniu funkcji rodzinnych itp.

Tabela 1

Charakterystyka rynku pracy i wskaźniki rozwoju w krajach UE (w %)

Wyszczególnienie	2000	1999	1995–1998 (średnio)
Produkt krajowy brutto	3,3	2,6	2,4
Wzrost zatrudnienia	1,8	1,6	0,9
Wzrost wydajności pracy	1,6	1,1	1,5
Współczynnik aktywności zawodowej	69,0	68,7	67,3*
Stopa zatrudnienia	63,3	62,3	60,0*
Stopa bezrobocia	8,2	9,1	10,7*

* w 1995 roku

Źródło: *Employment in Europe 2001. Recent Trends and Prospects*. European Commission. Directorate-General for Employment and Social Affairs. Bruksela 2001, s. 15.

Na szczycie Rady Unii Europejskiej w Lizbonie przyjęto cel strategiczny dla polityki społecznej w Unii na najbliższe lata, sformułowany ogólnie jako dążenie do dynamicznego rozwoju nowoczesnej, opartej na wiedzy gospodarki, zdolnej połączyć trwałą i zrównoważony rozwój umożliwiający tworzenie nowych, lepszych miejsc pracy oraz zapewnienie społecznej spójności. Poprawie konkurencyjności europejskiej gospodarki ma sprzyjać podwyższanie zawodowych kwalifikacji pracowników, kształcenie ustawiczne, przestrzeganie zasady równości szans na rynku pracy oraz poprawa jakości miejsc pracy.

Mimo wzrostu aktywności zawodowej i wskaźników zatrudnienia w krajach Unii Europejskiej, zdaniem analityków, bezrobocie pozostaje wciąż za wysokie. Stopy bezrobocia w takich krajach, jak Hiszpania, Francja, Belgia i Irlandia spadały w ostatnich latach najszybciej, tj. między 1999 a 2000 r. nastąpił spadek z 15,9% do 14,1% w Hiszpanii, z 11,2% do 9,5% we Francji, z 8,8% do 7% w Belgii oraz z 5,6% do 4,2% w Irlandii.

W grupie krajów, gdzie stopa bezrobocia pozostaje względnie wysoka są Niemcy i Finlandia, ale i tam zauważa się niewielki spadek. W Niemczech wciąż występują różnice między zachodnimi a wschodnimi landami, na wschodzie nastąpił nawet wzrost bezrobocia między 1999 a 2000 (o 0,2 punktu procentowego). Niewielki spadek następował również w krajach o niskiej już stopie bezrobocia, a głównie w takich krajach, jak: Luksemburg, Austria, Portugalia i Holandia.

Stopy bezrobocia znacznie różnią się między europejskimi krajami i wynoszą od 2,4% w Luksemburgu do 14,1% w Hiszpanii. Większe niż przeciętne w całej Unii jest bezrobocie w Hiszpanii, Grecji, we Włoszech, Francji i w Finlandii.

Sytuacja na rynku pracy w krajach Europy Centralnej i Wschodniej stowarzyszonych z Unią Europejską

Sytuacja gospodarcza w krajach stowarzyszonych jest wciąż niestabilna, zachodzą tutaj bowiem głębokie zmiany strukturalne. W 2000 roku nastąpił dalszy spadek zatrudnienia o 1,4%, co daje ekwiwalent 600 tys. miejsc pracy. Stopa bezrobocia wzrosła, osiągając średnio 12%. Wzrosło bezrobocie wśród młodzieży, do poziomu dwa razy wyższego niż przeciętnie w UE. Rozpiętość pomiędzy wskaźnikami aktywności zawodowej i zatrudnienia jest większa niż w krajach UE.

Należałoby stworzyć około 3 miliony nowych miejsc pracy, aby stopa zatrudnienia była zbliżona do średniej unijnej. Zachodzą burzliwe zmiany w strukturze sektorowej zatrudnienia: spada zatrudnienie w rolnictwie i w przemyśle. Zatrudnienie w sektorze usług jest wciąż niskie, a od tego, jak szybko powstaną nowe miejsca pracy głównie w tym sektorze, zależeć będzie poprawa sytuacji na rynku pracy. Usługi finansowe, przedsiębiorczość i sfera socjalna to potencjalne obszary ekspansji zatrudnienia [2]. Rozszerzenie Unii Europejskiej o nowe kraje z Europy Centralnej i Wschodniej, zdaniem unijnych analityków, radykalnie zmieni sytuację na europejskim rynku pracy.

Zmiany zachodzące w gospodarkach krajów stowarzyszonych mają istotny wpływ na kształtowanie się zatrudnienia i rozmiarów bezrobocia. Produkt krajowy brutto w tych krajach wzrastał średnio w tempie 2,2% w 1999 roku i 4% w 2000 roku przy dużych różnicach między poszczególnymi krajami. Mimo poprawy dynamiki rozwoju, zatrudnienie miało tendencję do spadku o 1,4% średnio w 2000 r. Stopa bezrobocia natomiast rosła, przekraczając 14% w Polsce, Słowacji, Bułgarii i w krajach bałtyckich. Bezrobocie młodzieży osiągnęło 26% (w porównaniu do UE, gdzie wyniosło 16%) w Polsce, na Słowacji i w Bułgarii osiągnęło rekordową wysokość przewyższając 35%. Kraje Europy Centralnej i Wschodniej potrzebują wzrostu zatrudnienia w tempie 7% średniorocznie, aby doścignąć pod tym względem kraje UE, które przecież nie będą stały w miejscu, realizując ambitne plany poprawy sytuacji na rynku pracy. Porównując strukturę zatrudnienia w krajach stowarzyszonych z UE widoczne jest, iż we wszystkich bez wyjątku krajach EŚW zatrudnienie w rolnictwie jest nadmierne, zbliżone w przemyśle i zbyt małe w sektorze usług. Wszystkie kraje Europy Centralnej i Wschodniej przechodzą bolesną transformację ustrojową, co znalazło wyraz w spadku dynamiki wzrostu, na zahamowanie którego znaczny wpływ miał kryzys rosyjski. Spadek zatrudnienia w regionie rozpoczął się w 1994 roku i był spowodowany spowolnieniem dynamiki PKB z 3,5% w 1997 do 2,6% w 1998 i 2,2% w 1999 r. Kilka powodów poza kryzysem rosyjskim miało na to wpływ: ekonomiczne skutki konfliktu bałkańskiego, a także spowolnienie rozwoju gospodarek państw zachodnich. Stopniową poprawę

obserwuje się od połowy 1999 roku w niektórych krajach, tak że średnią dynamikę PBK przewiduje się na poziomie 4% zarówno w 2000, jak i w 2001 roku. Wskaźnik średni niweluje duże różnice występujące między krajami. W 2000 roku różnice w tempie wzrostu PBK układały się w przedziale od 1,6% w Rumunii do ponad 5% w Bułgarii, Estonii, na Łotwie i Węgrzech. Polska i Słowenia oparły się kryzysowi rosyjskiemu ale nie nastąpiło w tych krajach ożywienie gospodarcze w 2000 i 2001 roku.

Ocena wpływu sytuacji makroekonomicznej na kształtowanie się rynku pracy w Polsce

Polityka rynku pracy jest zazwyczaj wynikiem synchronizacji makroekonomicznych i społecznych priorytetów rozwoju gospodarki. W Polsce, będącej na etapie stowarzyszenia z Unią Europejską, strategie rozwiązywania problemów rynku pracy uwzględniają także zasady naszego przystosowania do Jednolitego Rynku Unii Europejskiej, takie jak: poprawa mobilności pracowników, poprawa ich kwalifikacji zawodowych i poziomu wykształcenia. W tym celu tworzone są instytucje organizujące i wspierające rozwój rynku pracy zarówno na szczeblu centralnym, jak i na szczeblach lokalnych.

Polska gospodarka rozwijała się dynamicznie od początku lat dziewięćdziesiątych, czego wyrazem było wysokie tempo przyrostu PKB. Kryzys rosyjski wpłynął na spowolnienie tempa rozwoju gospodarczego w ostatnim okresie.

Trudnym wyzwaniem dla gospodarczej polityki rządów, szczególnie po 2000 roku, jest stabilizacja sytuacji makroekonomicznej, utrzymanie wzrostowego trendu, a równocześnie realizowanie restrykcyjnej polityki fiskalnej w trosce o równowagę budżetową, niedopuszczenie do wzrostu inflacji oraz kontynuacja kosztownych reform systemowych.

Stworzono podstawy prawne określające działanie przedsiębiorstw. Nie występują już formalne przeszkody w podejmowaniu działalności gospodarczej i pracy na własny rachunek. Jako istotne bariery ekspansji przedsiębiorcy wymieniają restrykcyjny wciąż system podatkowy, w tym wysokie pośrednie koszty pracy. Jest to zachętą dla wielu z nich (przedsiębiorców), szczególnie ze sfery drobnego biznesu, do pozostawania w szarej strefie [por. 6]. Reforma systemu podatku dochodowego od osób prawnych to wciąż nie rozwiązany problem ze względu na jego ambiwalentny charakter: z jednej strony ważna jest fiskalna funkcja podatku jako podstawowego źródła wpływów budżetowych, z drugiej zaś nadmierne obciążenie podatkami może stanowić przeszkodę w rozszerzaniu działalności gospodarczej.

Ponad 99% polskich przedsiębiorstw stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa; większość z nich to przedsiębiorstwa bardzo małe. Małe i średnie przed-

siębiorstwa wytwarzają 45% PKB i zatrudniają ponad 60% pracowników. Około 40% małych i średnich przedsiębiorstw działa w sektorze handlowym, a po 10–12% w produkcji, budownictwie, nieruchomościach, transporcie i innych usługach [5].

Inwestycje, zwiększony napływ kapitału zagranicznego oraz handel zagraniczny są aktualnie istotnymi czynnikami poprawy konkurencyjności naszej gospodarki. W gospodarce i na rynku pracy dużą rolę odgrywają bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Całkowita wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych przekroczyła w połowie 2000 roku 40 miliardów USD. Zwiększa się liczba polskich spółek z udziałem kapitału zagranicznego.

Integracja z UE w zakresie handlu znacząco się pogłębiła. Dwie trzecie naszego importu, a także eksportu przypada na kraje UE, z których Niemcy są odbiorcami prawie połowy polskiego eksportu. Pomimo iż wyniki polskiego eksportu stale się poprawiają, to nadal niektóre sektory (np. sektor rolno-spożywczy), nie są konkurencyjne w porównaniu z unijnymi, głównie z powodu wysokiej protekcji Wspólnej Polityki Rolnej UE i niedostatecznej jakości wielu polskich produktów żywnościowych.

Zmiany na krajowym rynku pracy i w regionach

W Polsce, tak samo jak w innych krajach środkowoeuropejskich, w których gospodarka podlega transformacji, zatrudnienie spadło po 1989 roku. Do 1994 roku spadek zatrudnienia wyniósł łącznie około 14%. Następnie dokonała się poprawa sytuacji na rynku pracy. Od 1994 do 1998 roku przeciętny przyrost zatrudnienia przekraczał 1% rocznie. W 1999 roku tendencja wzrostowa w zatrudnieniu została zahamowana, co było wynikiem zarówno spowolnienia tempa wzrostu gospodarki, jak i przyspieszenia prywatyzacji oraz restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych. Do lutego 2000 roku zatrudnienie spadło o prawie 5% w stosunku do poziomu osiągniętego na początku roku 1998 [1].

Wskaźnik zatrudnienia mierzony jako procentowy udział ludności pracującej we wszystkich przedziałach wiekowych, w ogólnej liczbie ludności w wieku produkcyjnym, spadał gwałtownie, z około 70% w końcu lat osiemdziesiątych, by następnie ustabilizować się w 1994 roku na poziomie nieco poniżej 60%. Po 1994 roku wskaźnik ten rósł nieznacznie, podczas gdy wzrost poziomu zatrudnienia przekroczył roczny przyrost ludności w wieku produkcyjnym. Początkowy spadek wskaźnika zatrudnienia dotknął zarówno mężczyzn, jak i kobiety. Poprawa, która nastąpiła po roku 1994, dotyczyła tylko mężczyzn. W 1998 roku wskaźnik zatrudnienia ogółem osiągnął poziom 61%, przy czym wśród mężczyzn wynosił on około 68%, a wśród kobiet 54%. Do początku 2000 roku wskaźnik zatrudnienia ogółem spadł do około 56% i wynosił wśród

mężczyzn 62%, a wśród kobiet 49%. Dla obu płci wskaźniki zatrudnienia są teraz znacznie niższe niż odpowiednie wskaźniki w Unii Europejskiej (mężczyźni – 73%, kobiety – 53%).

W pierwszych latach transformacji dokonały się zmiany w sektorowej strukturze zatrudnienia. Wynikało to początkowo z różnic w tempie zmniejszania się zatrudnienia w poszczególnych sektorach, a nie ze znaczącego wzrostu zatrudnienia w którymś sektorze. Na przykład, w latach 1989–1992 zatrudnienie w rolnictwie spadło o ponad 940 tysięcy, w przemyśle (działalność produkcyjna, górnictwo, energetyka, budownictwo) – o ponad 1,4 mln, a w usługach o około 30 tysięcy (przyrost nastąpił jedynie w handlu, w usługach finansowych i administracji publicznej) [1, 9].

Sektorowa struktura zatrudnienia zbliża się stopniowo do modelu istniejącego w UE. Jednak do początku 2000 roku wskaźnik zatrudnienia w rolnictwie był wciąż wysoki w porównaniu do standardów unijnych, podczas gdy wskaźnik zatrudnienia w sektorze usług jest wciąż relatywnie niski.

Wiele nowych przedsiębiorstw założonych w okresie transformacji gospodarki było przedsiębiorstwami jednoosobowymi. Po 1994 roku prawie jedna trzecia pracowników w prywatnym sektorze (poza rolnictwem) pracowała na własny rachunek.

Zgodnie z danymi z początku 1999 roku (Badanie aktywności ekonomicznej ludności – BAEL, GUS), wskaźnik zatrudnienia w województwach, definiowany jako procentowy udział zatrudnionych w ogólnej liczbie ludności w wieku powyżej 15 lat, był zróżnicowany – od 45,2% w województwie lubuskim do 52,6% w województwie mazowieckim. Z szesnastu województw w dwóch wskaźnik zatrudnienia wynosił 45–47%, w dziewięciu 47–50%, a w pięciu 50–53%.

Wskaźnik zatrudnienia w miastach wynosił 49%, a na obszarach wiejskich 50,6%. W poszczególnych województwach najniższy wskaźnik zatrudnienia w mieście zanotowano w świętokrzyskim – 46,2%, a najwyższy w mazowieckim – 52,2%. Wskaźnik zatrudnienia na obszarach wiejskich był najniższy w województwie lubuskim (39%), a najwyższy w województwie łódzkim (56,1%) [1, 9].

Procentowy udział ludności wiejskiej i rolniczej jest ważnym czynnikiem determinującym regionalne zróżnicowanie wskaźników zatrudnienia. Tam, gdzie notowany jest wysoki wskaźnik zatrudnienia ludności wiejskiej, a więc w województwach, które mają rolniczy charakter, z reguły wysoki jest poziom zatrudnienia ogółem. Wyjątek stanowi województwo warmińsko-mazurskie, charakteryzujące się jednym z najniższych wskaźników zatrudnienia w kraju, co wynika z faktu, że ludność tam mieszkająca pracowała w przeszłości w państwowych gospodarstwach rolnych, a po ich likwidacji przeszła do grupy bezrobotnych.

Od 1994 roku wzrost zatrudnienia jest relatywnie najszybszy w Warszawie i jej okolicach oraz w województwach zachodnich, a wolniejszy we wschodniej części kraju. Po 2000 roku wzrost bezrobocia obserwuje się także w regionach rozwijających się dotychczas bardziej dynamicznie.

Tendencje zmian i rozmiary bezrobocia w Polsce

Na początku lat 90., w pierwszych latach transformacji, stopa bezrobocia wzrosła gwałtownie – z około 6% w 1990 roku, osiągając najwyższy poziom (15,9%) w pierwszym kwartale 1994 roku. Następnie połączenie wzrostu zatrudnienia z jednoczesnym stałym zmniejszaniem się wielkości zasobów pracy spowodowało spadek liczby bezrobotnych. Stopa bezrobocia w drugim kwartale 1998 roku osiągnęła najniższy poziom – niewiele powyżej 10%.

Liczba bezrobotnych wzrosła jednak znacznie w drugiej połowie 1998 roku, osiągając w 1999 roku średnią 13,9% (stopa bezrobocia w 1999 roku jest średnią wartością pochodzącą z badań BAEL w pierwszym i ostatnim kwartale roku, w pozostałych kwartałach badanie nie było przeprowadzane). Do początku 2000 roku liczba bezrobotnych zwiększyła się do ponad 16% (średnia BAEL szacowana dla dwu pierwszych kwartałów 2000 r., kiedy poziom bezrobocia jest z reguły sezonowo wyższy). Ten wzrost odzwierciedlał generalne spowolnienie rozwoju gospodarczego i przyspieszenie prywatyzacji w 1999 roku. W pierwszej połowie 2001 roku stopa bezrobocia wzrosła do 16,8%. Stopa bezrobocia w lipcu 2001 roku wynosiła 15,9%. W urzędach pracy zarejestrowanych było 2 miliony 879 tysięcy bezrobotnych [1, 9].

Znaczącą część – ponad jedną trzecią – stanowią bezrobotni długookresowi (to znaczy pozostający bez pracy ponad jeden rok). Jednak stosunek ten zmniejsza się w ostatnich latach – z poziomu prawie 40% w 1994 roku do 35% na przełomie lat 1999 i 2000.

Bezrobocie jest znacząco wyższe wśród kobiet (18,5% na początku 2000 roku) niż wśród mężczyzn (15,2%). Różnica między kobietami a mężczyznami powiększa się – stosunek stopy bezrobocia wśród kobiet do stopy bezrobocia wśród mężczyzn wzrósł z 1,09 w 1996 roku do 1,22 w 2000 roku. Ta różnica poziomów bezrobocia jest relatywnie niewielka w porównaniu z sytuacją w UE. Jednak kobiety są szczególnie dotknięte bezrobociem długookresowym, a ich relatywnie mniej korzystna sytuacja pogarsza się z upływem czasu [7].

Liczba bezrobotnych wśród młodych osób (w wieku od 15 do 24 lat) jest także stosunkowo wysoka – w 2000 roku wynosiła prawie 38%, podczas gdy wśród osób powyżej 25 roku życia około 14%. Biorąc pod uwagę zmniejszenie się udziału osób młodych w rynku pracy w latach dziewięćdziesiątych, bezwzględny spadek liczby młodych bezrobotnych, jaki następował do 1998 roku,

był pokaźny. Stopa bezrobocia wśród osób młodych (liczba młodych bezrobotnych w stosunku do ogólnej liczby osób młodych) spadła z 11% w 1994 roku do 8% w 1998 roku – i był to poziom zbliżony do średniej UE. Jednak stopa ta rośnie począwszy od 1998 roku i na początku 2000 roku osiągnęła poziom ponad 13%.

Bezrobocie jest istotnie zróżnicowane regionalnie. Na początku 2000 roku najniższa stopa bezrobocia występowała w województwach wysoko uprzemysłowionych: małopolskim (11,9%), mazowieckim (13,8%), śląskim (16,9%) i wielkopolskim (14,4%), natomiast najwyższe bezrobocie zanotowano w pasie województw północnych, w których w przeszłości były państwowe gospodarstwa rolne: warmińsko-mazurskim (26,3%), dolnośląskim (22,7%), lubuskim (20,5%) i zachodniopomorskim (19,9%). A zatem najwyższa stopa bezrobocia w województwach była ponad dwukrotnie większa niż najniższa odnotowana stopa bezrobocia. Na poziomie lokalnym zróżnicowanie to jest jeszcze bardziej wyraźne (różnica dwunastokrotna, a nawet większa).

Stopa bezrobocia jest zróżnicowana w grupach wg poziomu wykształcenia. W 2000 roku stopa bezrobocia wśród osób z wyższym wykształceniem nie przekroczyła 5%, w porównaniu z 22% wśród osób z wykształceniem podstawowym.

Wyzwania i problemy rynku pracy w Polsce

Główne problemy, przed jakimi stoi polityka zatrudnienia w Polsce w 2001 roku, są następujące:

- Wysoki, wynoszący ponad 16% poziom bezrobocia. Obecnie jest to częściowo następstwem pogorszenia się koniunktury gospodarczej, niemniej jednak nawet przy wysokim tempie rozwoju gospodarki w latach poprzednich poziom bezrobocia pozostawał wysoki – ponad 10%. Świadczy to o tym, że w Polsce istnieją względnie trwałe, strukturalne przesłanki bezrobocia (podobne jest w innych krajach Europy Centralnej i Wschodniej). Ogólnie bezrobocie charakteryzuje się takimi cechami, jak: wyższą stopą bezrobocia wśród kobiet niż wśród mężczyzn; szczególnie wysokim poziomem bezrobocia wśród osób słabiej wykształconych; znaczną liczbą długotrwale bezrobotnych (ponad jeden rok); wysokim poziomem bezrobocia w grupie młodzieży (ponad 30%); bardzo dużym zróżnicowaniem regionalnym.
- Poziom aktywności zawodowej wykazuje spadkową tendencję w ostatnich latach. Niski poziom odnotowuje się zwłaszcza wśród mężczyzn w wieku między 45 rokiem życia a wiekiem emerytalnym. Odzwierciedla to trudności w powtórny wejściu na rynek głównie tych pracowników, którzy

w wyniku tzw. zwolnień grupowych pochodzą z restrukturyzowanych branż i przedsiębiorstw. Zakłada się dalszy spadek zatrudnienia w takich sektorach gospodarki jak rolnictwo oraz w państwowych przedsiębiorstwach przemysłu i transportu.

- Poziom wykształcenia pracowników, chociaż rośnie w ostatnich latach, głównie wśród młodzieży (obecnie studiuje co trzeci młody człowiek), wciąż jest stosunkowo niski. Kwalifikacje pracowników nie zawsze są odpowiednie w stosunku do wymagań stawianych przez restrukturyzujące się gałęzie gospodarki. Rynek pracy w Polsce jest mało mobilny. Pracownicy nie są skłonni poszukiwać pracy poza miejscem zamieszkania, brak rozwiniętego rynku mieszkań jest tego przyczyną. Zdolności adaptacji pracowników do jakościowych i ilościowych zmian na rynku pracy są bardzo małe.
- Nadal utrzymują się różnice w szansach mężczyzn i kobiet na rynku pracy. Znajdują one odzwierciedlenie w wyższym poziomie bezrobocia kobiet (szczególnie bezrobocia długookresowego), a także w stosunkowo niższych zarobkach kobiet. Te różnice utrzymują się, pomimo ogólnie wyższego poziomu wykształcenia kobiet niż mężczyzn [7].

Aby sprostać tym trudnym wyzwaniom, przez kolejne rządy podejmowane są programy i działania mające na celu rozwój zasobów ludzkich poprzez kształcenie wstępne i ustawiczne, szkolenia i przekwalifikowania pracowników. Jest możliwość korzystania z doświadczeń krajów Unii Europejskiej, wsparcia finansowego działań z funduszy przedakcesyjnych, a w przyszłości, już jako kraj członkowski, korzystania z funduszy strukturalnych.

Sytuacja na rynku pracy zmieniać się będzie nie tylko pod wpływem reformowania instytucji, wdrażania programów na poziomie lokalnym, ale przede wszystkim zależeć będzie od zmian w sytuacji makroekonomicznej,żywienia wzrostu gospodarczego, zmian w polityce kształtowania wynagrodzeń, systemów podatkowych i świadczeń socjalnych, zasad funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Pewną rolę w zmniejszaniu presji na rynek pracy w Polsce odgrywać będzie migracja do krajów zachodnich. Jak dotychczas, ustalenia negocjacyjne w obszarze „przepływ pracowników” są dla nas niezbyt korzystne, takie bowiem kraje, jak Niemcy czy Austria domagają się wprowadzenia kilkuletniego okresu przejściowego zanim nastąpi całkowita swoboda przepływu pracowników między nowo przyjętymi krajami a dawną piętnastką Unii Europejskiej. Nie wszystkie kraje zachodnie obawiają się nadmiernego napływu pracowników. Holandia, przykładowo, jest pierwszym krajem, który w 2000 roku zadeklarował całkowite otwarcie swojego rynku pracy dla Polaków z chwilą naszego członkostwa w Unii Europejskiej. Za inicjatywą Holandii poszły: Dania, Szwecja, Finlandia i Norwegia. Polscy pracownicy muszą być jednak dobrze przygotowani, aby spełnić oczekiwania pracodawców zagranicznych, co oznacza często konieczność dobrej znajomości nie tylko zawodu, ale także języka danego kraju.

Literatura

1. Analiza sytuacji na rynku pracy oraz efektywność dotychczasowych działań na rzecz jej poprawy. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej – Dep. Polityki Rynku Pracy, Warszawa 2000. [w:] www.mpips.gov.pl.
2. Employment in Europe 2001. Recent Trends and Prospects. European Commission. Directorate-General for Employment and Social Affairs. Bruksela 2001.
3. Narodowy Plan Działań na Rzecz Zatrudnienia w latach 2000–2001. [w:] www.mpips.gov.pl.
4. Narodowa Strategia Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich w latach 2000–2006 [w:] www.mpips.gov.pl.
5. Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1997–1998. Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa 1999.
6. SAWICKA J., (red.) 1998: Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich poprzez rozwój drobnej przedsiębiorczości. Tom I i II. Wyd. Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.
7. SAWICKA J., 2001: Realizacja zasady równości szans kobiet i mężczyzn na europejskim rynku pracy. [w:] Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom III, Zeszyt 1. Warszawa-Poznań-Białystok.
8. Towards a Europe for All Ages – Promoting Prosperity and Intergenerational Solidarity. Communication from the Commission, Commission of the European Communities, COM (1999) 221 final.
9. Wspólna ocena założeń polskiej polityki zatrudnienia – Joint assessment of employment priorities in Poland. Dokument opublikowany przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej. Warszawa, 2001 [w:] www.mpips.gov.pl.

Comparisons of the Situation on the Labour Market in Poland and the Other European Countries

Abstract

The paper contains overview of the socio-economic situation on the labour market in Poland and the other European countries, mainly with the European Union as well as with the Central-Eastern Europe.

The social policies in the countries under comparison are combating with solving the unemployment problems. Within the European Union, some progress was seen in lowering the unemployment level in comparison with the Poland and other Central-Eastern European countries being under pressure of painful process of their economies restructuring.

Doradztwo rolnicze w wybranych krajach Unii Europejskiej

Wysoki poziom rozwoju rolnictwa, zmiany strukturalne w rolnictwie i na obszarach wiejskich, jakie dokonały się w ostatnich dziesięcioleciach w krajach Europy Zachodniej, byłyby niemożliwe do urzeczywistnienia bez intelektualnego wsparcia ze strony doradztwa rolniczego. Doradztwo rolnicze jest układem dynamicznym, z jednej strony stale dostosowuje się do zmieniających się warunków i potrzeb, z drugiej – stymuluje dokonujące się przeobrażenia. Owa zmienność ujawnia się zarówno w treściach i metodach, jak i w umiejscowieniu doradztwa w określonych strukturach organizacyjnych oraz zasadach jego finansowania. Można ją rozpatrywać w ujęciu historycznym oraz w układzie przestrzennym i gospodarczym – dokonując analizy porównawczej systemów doradztwa rolniczego w różnych krajach o różnych: tradycjach, poziomie rozwoju gospodarczego, znaczeniu rolnictwa w gospodarce danego kraju, strukturach władzy państwowej czy samorządowej.

Przegląd i analiza systemów doradztwa rolniczego w wybranych krajach UE może posłużyć zdiagnozowaniu ciekawych i skutecznych rozwiązań w doradztwie, a głównie ukazaniu zadań, jakie będą stały przed doradztwem rolniczym w krajach przygotowujących się do integracji z UE.

Status instytucji tworzących system doradztwa rolniczego oraz źródła i sposoby finansowania

Cechą charakterystyczną systemów doradztwa rolniczego w krajach UE jest wielość i różnorodność podmiotów partycypujących w świadczeniu usług doradczych – nie ma w tym względzie jednolitych rozwiązań na szczeblu UE, jak też w krajach członkowskich. Podmioty świadczące usługi doradcze na rzecz rolników można podzielić na:

- instytucje państwowe,
- instytucje samorządowe,
- spółdzielczość,
- firmy prywatne o charakterze komercyjnym,
- służby doradcze związków rolników,

- służby przemysłu rolno-spożywczego i organizacje handlowe,
- służby doradcze banków finansujących rolnictwo.

Różne są też sposoby finansowania instytucji świadczących usługi doradcze. Środki na doradztwo mogą pochodzić z:

- budżetu państwa (opłacane przez podatników),
- opłat nałożonych przez państwo na niektóre produkty rolne,
- firm handlowych sprzedających środki produkcji rolnikom lub kupujących ich produkty, które w relacjach ze swoimi klientami stosują doradztwo,
- składek członkowskich rolników zrzeszonych w organizacjach rolniczych,
- subsydiów rządowych dla stowarzyszeń rolników,
- organizacji pozarządowych finansowanych przez ofiarodawców oraz przez firmy komercyjne,
- firm konsultingowych pobierających opłaty od rolników – swoich klientów,
- bezpośrednich opłat rolników za usługi doradcze,
- różne kombinacje ww. form.

Publiczne finansowanie doradztwa rolniczego zazwyczaj odbywa się poprzez organizację doradczą podległą resortowi rolnictwa, ale może także odbywać się przez dotowanie prac doradczych wykonywanych przez stowarzyszenia rolników lub przez zawarcie kontraktu z firmą konsultingową, określającego szczegółowe wykonywanie konkretnych usług doradczych. W żadnym z krajów UE nie występuje wyłącznie jedno źródło finansowania, jak też nie ma jednorodnej, zmonopolizowanej formy organizacyjnej doradztwa.

Usytuowanie doradztwa rolniczego w określonej strukturze organizacyjnej oraz każdy ze sposobów finansowania doradztwa rodzi pewne określone konsekwencje, uwidaczniające się w doborze i realizacji celów, które są zróżnicowane w odniesieniu do poszczególnych instytucji świadczących usługi doradcze lub je finansujących.

Z reguły mamy więc do czynienia ze zróżnicowaną strukturą organizacyjną doradztwa rolniczego i różną kombinacją źródeł i sposobów finansowania usług doradczych. Zarysowującą się tendencją jest ograniczanie roli doradztwa państwowego na rzecz doradztwa zorientowanego rynkowo. Strategie reformy finansowania doradztwa przesuwają stopniowo ciężar ponoszenia kosztów funkcjonowania systemu na odbiorców usług, tj. rolników.

Organizacja i zadania doradztwa rolniczego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Przedmiotem analizy uczyniono systemy doradztwa rolniczego w wybranych krajach UE, tj. w Niemczech, we Francji, w Danii i Irlandii. Każdy z tych krajów charakteryzuje się bowiem odmiennym modelem organizacyjnym doradztwa rolniczego, co umożliwi poznanie różnych rozwiązań organizacyjnych.

Niemcy są najlepszym przykładem zróżnicowania struktur organizacyjnych doradztwa rolniczego.

W zależności od występujących w poszczególnych landach uwarunkowań i zróżnicowanych potrzeb rozwinęły się różne formy organizacyjne doradztwa. W południowych landach (m.in. Badenia-Wirtembergia, Bawaria) służba doradztwa rolniczego podporządkowana została stanowemu Ministerstwu Rolnictwa, jest to więc służbą o charakterze państwowym i za jej działalność odpowiedzialny jest rząd krajowy. W północno-zachodnich landach (Szlazwigo-Holsztyn, Dolna Saksonia, Północna Westfalia) służby doradztwa rolniczego skupione są w izbach rolniczych, które są organizacjami działającymi na podstawie prawa publicznego i do których na zasadzie obowiązku należą wszyscy rolnicy w rejonie działania izby. Cechą wyróżniającą niemieckie izby rolnicze są szeroko rozwinięte funkcje doradcze oraz ścisły związek ze szkolnictwem rolniczym.

Niemieckie izby rolnicze tylko w niewielkim stopniu są finansowane przez rolników. Składki rolników stanowią ok. 20% wszystkich dochodów izb. Znaczny natomiast udział w środkach finansowych będących w dyspozycji izb mają dotacje z budżetu krajowego (ok. 50%). Pozostałymi źródłami finansowania są sprzedaż własnych wydawnictw oraz przychody z tytułu świadczonych usług.

W celu podniesienia sprawności doradztwa w latach 50. zostały utworzone przez rolników samodzielne koła doradcze. Mają one formę prawną związku, zatrudniającego jednego lub większą liczbę doradców. Członkostwo rolników w kołach doradczych jest dobrowolne.

Działalność kół koncentruje się wokół doradztwa:

- technologicznego,
- ekonomiczno-organizacyjnego,
- marketingowego.

Są to kluczowe obszary doradztwa wszystkich kół bez względu na zróżnicowania regionalne. Koła postrzegane są jako typ doradztwa odpowiedni dla gospodarstw specjalistycznych. Charakteryzują się ścisłą współpracą z personelem doradczym izb. Praca kół doradczych wspomagana jest z budżetu państwa, który pokrywa ok. 50% kosztów personelu i ok. 50% kosztów technicznych. Pozostałe koszty usług opłacają rolnicy.

W Niemczech coraz większego znaczenia nabierają prywatne usługi doradcze. Dominują one na terenach północnych „nowych landów”, ponieważ istniejące tam duże obszarowo gospodarstwa wymagają zróżnicowanych usług doradczych i konsultingowych, a także dlatego, iż władze landów współfinansują prywatne usługi doradcze. Prywatni doradcy często jednoczą się w towarzystwa lub biura doradcze bądź spółki o prywatnym statusie prawnym.

Doradztwo rolnicze świadczone jest również przez przedsiębiorstwa przemysłowe i handlowe zatrudniające doradców. Tego typu doradztwo ma charakter wybitnie specjalistyczny. Finansowane jest wraz z transakcją kupna-sprzedaży. Miarą efektywności pracy doradczej jest wzrost popytu na towary czy usługi.

W ostatnich latach coraz wyraźniej zaznacza się tendencja do pokrywania przez rolników kosztów doradztwa o wysokim stopniu profesjonalizmu, szczególnie w sprawach ekonomicznych i marketingowych oraz bardzo specyficznych, związanych z metodami produkcji, finansami i podatkami. W zakresie zagadnień socjalnych i prawnych doradztwo świadczone jest głównie przez związki zawodowe rolników, chociaż państwo w dużym stopniu finansuje tzw. doradztwo socjalno-ekonomiczne dotyczące takich kwestii, jak: zmiana zakresu i skali produkcji, uzyskanie dodatkowego źródła dochodu, zaprzestanie produkcji, przekazywanie gospodarstw, dzierżawa itp.

W przyszłości należy się jednak liczyć z tym, że ze względu na wzrastające ograniczenia budżetu niemiecki sektor usług doradczych będzie w coraz większym stopniu samowystarczalny.

Francja. Rolnictwo Francji jest strategicznym sektorem gospodarki z uwagi na strukturę zatrudnienia i bilans handlowy. W ostatnich latach Francja stała się światowym liderem w eksporcie rolno-spożywczym¹.

Ta wysoka pozycja rolnictwa francuskiego na rynkach światowych byłaby niemożliwa bez wsparcia rolników ze strony doradztwa rolniczego oraz ich współdziałania w różnych organizacjach zawodowych, z których największe znaczenie mają m.in.: Krajowa Federacja Związków Zawodowych Rolników, Krajowe Centrum Młodych Rolników, Krajowa Konfederacja Spółdzielczości Rolniczej, Federacja Krajowa Kredytu Rolnego, Federacja Krajowa Ubezpieczeń Wzajemnych.

Należy jeszcze wspomnieć o organizacjach gospodarczych rolników, takich jak: grupy producenckie, zrzeszenia międzyzawodowe, spółdzielczość zaopatrzenia i zbytu, spółdzielnie użytkowania sprzętu rolniczego (CUMA), zgrupowania rolników do wspólnego prowadzenia gospodarstwa (GAEK). Najnowszą organizacją są zrzeszenia międzyzawodowe, skupiające jednostki gospodarcze z kolejnych szczebli łańcucha żywnościowego.

Największą jednak rolę w doradztwie rolniczym odgrywają izby rolnicze utworzone na mocy ustawy z 3.01.1924 r. Izby działają na trzech szczeblach – departamentalnym, regionalnym i krajowym. Podstawowym szczeblem organizacyjnym są izby departamentalne. Na szczeblu krajowym reprezentowane są przez Stałe Zgromadzenie IR (APCA) będące członkiem Komitetu Rolniczych Organizacji Zawodowych UE (COPA).

¹ Wartość eksportu żywności w 1995 r. wynosiła 209 mld FRF przy 70% udziału przetworzonych artykułów spożywczych i 53 mld FRF nadwyżki bilansu handlowego.

Izby rolnicze są zawodowymi organizacjami rolniczymi o statusie instytucji publicznej. Są reprezentantem: rolników, organizacji rolniczych (związki zawodowe, spółdzielnie, banki i kasy wzajemnej pomocy), pracowników najemnych, rolników emerytów i właścicieli ziemskich. Źródłami finansowania izb rolniczych są:

- podatek gruntowy od terenów niezabudowanych (50%),
- subwencje z Krajowego Funduszu Rozwoju Rolnictwa, budżetów departamentu i regionu oraz budżetu państwa (25%),
- opłaty za świadczone usługi (np. doradztwo).

Budżety izb rolniczych zatwierdzane są przez prefekta, który kontroluje poprawność wydatkowania środków. Prefekt zatwierdza też stawki opłat, jakie izba pobiera od użytkowników swoich usług, co w znacznym stopniu uzależnia doradztwo świadczone przez izby od władz administracyjnych.

Najważniejszą funkcją francuskich izb jest funkcja doradcza. Wszystkie izby prowadzą działalność doradczą wśród rolników, przedsiębiorstw i we wszystkich ogniach łańcucha produkcyjnego. Działania doradcze mają charakter kompleksowy i koncentrują się na:

- doradztwie dotyczącym realizacji projektów rozwoju gospodarstw z uwzględnieniem kierunków rozwoju lokalnego,
- kompleksowym doradztwie w zakresie przedsiębiorczości,
- doradztwie technologicznym i wspieraniu przepływu technologii,
- doradztwie prawnym,
- doradztwie w zakresie ochrony środowiska,
- doradztwie dotyczącym podnoszenia jakości produktów i ich identyfikacji.

Działania wspierające inicjatywy związane z rozwojem lokalnym są zróżnicowane. W departamentach o silnym nacisku urbanizacyjnym działania doradcze ukierunkowane są na poprawę struktury produkcji rolnej i ochronę gruntów ornych, w rejonach bardziej oddalonych, gdzie wieś dotknięta jest procesem starzenia i brakiem alternatywy ekonomicznej, działania doradcze nastawione są na lepsze wykorzystanie możliwości lokalnych, a więc wspieranie agroturystyki, promocję lokalnych tradycji i lokalnych umiejętności.

Doradztwo kompleksowe w zakresie przedsiębiorczości to pomoc dla rolników w podejmowaniu strategicznych decyzji dotyczących kierunków produkcji i wyboru optymalnej strategii rozwoju. Pomaga ono w sporządzaniu analizy sytuacji gospodarstw, możliwych scenariuszy rozwoju, w przygotowaniu strategii działania i ocenie potencjalnych rezultatów ich wdrożenia. Doradztwo tego typu ma najczęściej charakter indywidualny.

Doradztwo prawne ma charakter indywidualny i grupowy – są to szkolenia dla młodych rolników zamierzających przejąć gospodarstwo i dla wszystkich z zakresu prawa gospodarczego, dzierżawy ziemi, spółek, a także wszelkiego rodzaju przepisów prawnych mających wpływ na działalność rolniczą.

Doradztwo w zakresie ochrony środowiska skoncentrowane jest wokół czterech głównych problemów: 1) ochrona i zagospodarowywanie zasobów wodnych, 2) zagospodarowanie obszarów wiejskich (przeciwdziałanie obniżeniu wartości środowiska), 3) ochrona fauny i flory, 4) ochrona zasobów przyrodniczych na obszarach wiejskich, a także uczestnictwo w programach ochrony i odbudowy spuścizny architektonicznej i przyrodniczej.

Doradztwo rolnicze stanowi ogniwo w „łańcuchu postępu” ściśle powiązane z pozostałymi ogniwami, a głównie ośrodkami naukowo-badawczymi.

Ciekawym rozwiązaniem w doradztwie i upowszechnianiu postępu jest tworzenie grup rolników-innowatorów oraz sieci gospodarstw modelowych. Są to gospodarstwa zarządzane przez rolników. Zostały wytypowane celem analizy systemów gospodarowania charakterystycznych dla określonego regionu. Pozwala to na prowadzenie badań symulacyjnych i prognostycznych. Gospodarstwa te stanowią punkty odniesienia dla doradztwa.

Doradztwo rolnicze realizowane jest również, jednakże w znacznie węższym merytorycznie zakresie, przez spółdzielczość wiejską (doradztwo marketingowe) oraz związki zawodowe rolników. Wszystkie działania w zakresie doradztwa rolniczego koordynowane są na poszczególnych szczeblach przez izby rolnicze. Ponadto, niektóre usługi doradcze świadczone są przez firmy prywatne (np. doradztwo prawno-podatkowe) oraz firmy produkcyjne i handlowe (doradztwo świadczone przy okazji transakcji kupna-sprzedaży).

Duński system doradztwa rolniczego ma na arenie międzynarodowej szczególnie status, wynikający m.in. z następujących charakterystycznych dla niego cech:

1. Za organizację systemu i jego zarządzanie odpowiedzialni są użytkownicy (rolnicy) poprzez ich organizację.
2. Państwo dotuje system doradztwa zgodnie z prawem, wymagającym bezstronności i niezależności doradców.
3. System uznany jest powszechnie jako oficjalny i niezależny.
4. Rolnik ma możliwość korzystania z porad dotyczących wszystkich zagadnień związanych z gospodarstwem.
5. System doradztwa składa się z dwóch szczebli: lokalnego i krajowego.

Organizacja doradztwa jest dwustopniowa. Na szczeblu krajowym działa Krajowe Centrum Doradztwa Rolniczego w Skejby. Na szczeblach lokalnych – sieć ok. 90 lokalnych ośrodków. Zarówno Krajowe Centrum Doradztwa, jak i ośrodki lokalne są własnością dwóch największych organizacji rolniczych, tj. Związku Rolników Duńskich i Związku Posiadaczy Drobnych Gospodarstw Rolnych², i działają pod ich nadzorem. Cechą modelu duńskiego jest silne uspołecznienie oraz jego elastyczność. Decyzje o tym, jak można go rozwinąć i dopasować do różnorodnych potrzeb i warunków, podejmowane są przez sa-

² Oba te Związki są zrzeszone w Komitecie Rolniczych Organizacji Zawodowych UE (COPA).

mych rolników. Uspołecznienie wzmaga silna pozycja odpowiedników polskich rad społecznych, które w formie specjalnych komisji funkcjonują przy każdym wydziale branżowym zarówno na szczeblu krajowym, jak i lokalnym.

Głównymi zadaniami komisji są:

- tworzenie programów doradczych i odpowiedzialność za ich realizację,
- ustalanie warunków odpłatności za usługi,
- reprezentowanie interesów rolników.

Źródłem finansowania doradztwa są:

- opłaty za usługi,
- dotacje państwa,
- składki rolników na rzecz związków.

Udział państwa w finansowaniu usług doradczych ulega ciągłemu zmniejszaniu, wzrasta natomiast udział bezpośrednich opłat za usługi (np. prowadzenie sprawozdawczości ekonomicznej, sporządzanie planów inwestycyjnych, nawozowych).

Najważniejsze zadania duńskiej służby doradztwa rolniczego to:

- transfer nowoczesnej technologii do praktyki,
- gromadzenie i przetwarzanie danych technicznych i ekonomicznych dotyczących gospodarstw, stanowiących podstawę do zarządzania gospodarstwem,
- udzielanie porad w konkretnych sytuacjach,
- prowadzenie rachunkowości i dokonywanie rozliczeń podatkowych,
- udzielanie porad dotyczących zarządzania gospodarstwem,
- prowadzenie analiz i testów oraz dostosowanie kierunków produkcji do warunków poszczególnych gospodarstw,
- tworzenie efektywnych powiązań pomiędzy praktyką rolniczą a instytucjami naukowo-badawczymi.

Szczególnie wiele miejsca w doradztwie zajmują zagadnienia ekonomiki i zarządzania gospodarstwem rolnym. W 1988 r. wprowadzono Zintegrowany System Zarządzania Gospodarstwem Rolnym, a na ośrodki doradztwa nałożono obowiązek pomocy doradczej oraz świadczenie usług związanych z jego funkcjonowaniem, co w znacznym stopniu ogranicza jednak zakres pracy doradczej. Prace te angażują ponad 40% ogółu kadry doradczej i ponad 80% techników i personelu pomocniczego.

Doradcy mają do swojej dyspozycji specjalnie opracowane programy komputerowe, z których korzystają również rolnicy. Elektroniczne przetwarzanie danych jest szeroko wykorzystywanym instrumentem w pracy doradców. System funkcjonuje w sposób umożliwiający również rolnikom śledzenie i kontrolę danych potrzebnych do zarządzania gospodarstwem.

Do niedawna w doradztwie dominowały indywidualne, bezpośrednie lub pośrednie kontakty z rolnikami (konsultacje, wizyty w gospodarstwie, porady

telefoniczne); w ostatnich latach coraz większą rolę zyskuje doradztwo grupowe.

Działalność lokalnych ośrodków doradztwa koordynowana jest przez Krajowe Centrum Doradztwa Rolniczego.

Główne zadania Centrum sprowadzają się do:

- wspierania merytorycznego, metodycznego, informacyjnego i szkoleniowego doradców lokalnych,
- nawiązywania kontaktów z ośrodkami naukowo-badawczymi i pełnienie roli pomostu pomiędzy nauką a praktyką rolniczą,
- udzielania pomocy w przedsięwzięciach związanych z kształceniem i doskonaleniem rolników.

Praca doradców szczebla krajowego i lokalnego uzupełniona jest przez doradztwo prywatnych firm produkcyjnych i handlowych oraz niewielką liczbę doradców prywatnych (głównie doradztwo ekonomiczne). W ok. 80% jednak potrzeby doradcze rolników zaspokajane są przez doradców zatrudnionych przez związki zawodowe rolników.

Irlandia. Doradztwo było i jest integralną częścią rozwoju irlandzkiego rolnictwa. Od początku ukształtowania instytucjonalnych podstaw doradztwa rolniczego służba doradcza była częścią Ministerstwa Rolnictwa, a na poziomie gmin zarządzana była przez gminne komitety rolnictwa i finansowana z podatków lokalnych i grantów z budżetu państwa. Odpowiedzialność za pracę doradców na terenie gminy oraz nadzór nad realizacją programów doradczych sprawował Naczelny Doradca Rolny.

Istotnym momentem w organizacji doradztwa rolniczego było utworzenie w 1980 r. pararządowej organizacji ACOT odpowiedzialnej za edukację rolniczą i doradztwo. Finansowanie początkowo w całości pochodziło z budżetu państwa. Redukcja wydatków rządowych doprowadziła do wprowadzenia w 1987 r. odpłatności za usługi doradcze. Wielu rolników, wcześniejszych klientów doradztwa, przestało korzystać z profesjonalnych porad. Doradztwo skupiło się na tych, którzy byli w stanie zapłacić za usługi doradcze, a więc na właścicielach gospodarstw towarowych.

W 1988 r. utworzono nową organizację – TEAGASC, przy czym w zakres jej działalności, poza edukacją i doradztwem, włączono również badania. Tak więc doradztwo, edukacja i badania znalazły się w gestii tej samej organizacji.

TEAGASC posiada 8 centrów badawczych zlokalizowanych na terenie całego kraju. Przekazywaniem wyników badań zajmują się głównie pracownicy służb doradczych.

W działalności edukacyjnej TEAGASC uczestniczą następujące grupy osób:

- młodzież rozpoczynająca pracę w rolnictwie,
- dorośli rolnicy,

- mieszkańcy obszarów wiejskich zainteresowani alternatywnymi źródłami dochodu,
- menedżerowie i pracownicy przemysłu rolno-spożywczego.

W 1995 r. zmieniono strukturę organizacyjną służb doradczych, powołując do życia trzy rodzaje służb:

- *służba handlowa* – jej celem jest podniesienie konkurencyjności towarowej gospodarstw poprzez stosowanie nowych technologii umożliwiających obniżanie kosztów produkcji oraz poprawę jej jakości,
- *służba pomocy gospodarstwom* – koncentrująca się na świadczeniu pomocy doradczej właścicielom mniejszych obszarowo gospodarstw (pomoc w zarządzaniu finansami, ukazywanie możliwości podejmowania dodatkowej działalności oraz wskazywanie nowych nierolniczych źródeł zarobkowania). Służba ta liczy ok. 150 doradców;
- *służba ds. przedsiębiorczości na obszarach wiejskich* – świadcząca pomoc nie tylko rolnikom, ale i innym mieszkańcom wsi. Jej celem jest podniesienie poziomu dochodów i zwiększenie możliwości zarobkowania na obszarach wiejskich poprzez wspomaganie lokalnych inicjatyw gospodarczych. Pomoc doradcza subsydiowana jest przez fundusze strukturalne i częściowo opłaty za usługi.

TEAGASC oferuje rolnikom wiele różnych kontraktów, a m.in.:

- kontrakt standardowy – jest to kontrakt jednoroczny, zapewniający dwie wizyty w gospodarstwie, konsultacje telefoniczne oraz porady udzielane w biurze doradcy. Rolnicy są zapraszani do udziału w zajęciach grupowych, spotkaniach, lustracjach, seminariach, demonstracjach. Otrzymują biuletyny i czasopisma wydawane przez TEAGASC oraz materiały informacyjne, a także karty członkowskie uprawniające do wstępu na wszystkie imprezy organizowane przez TEAGASC na terenie całego kraju;
- kontrakt na usługi specjalistyczne – usługi te są świadczone odpłatnie na życzenie rolnika.

Środki finansowe, jakimi dysponuje TEAGASC, pochodzą z grantów państwowych (44%) i Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej (33%), a 24% generują sami doradcy. Obecnie niemal wszyscy doradcy mają obowiązek „zarabiania na siebie”.

Tendencją w doradztwie irlandzkim, podobnie jak w większości krajów UE, jest przenoszenie ciężaru finansowania usług doradczych na samych rolników przez bezpośrednie opłaty za udzielone porady. Z budżetu państwa natomiast opłacane są realizacje programów edukacyjnych i szkoleniowych oraz programów związanych z ochroną środowiska, a także doradztwo socjalne. Pomimo tak szerokiego zakresu oferowanych usług, TEAGASC nie ma monopolu na doradztwo. Usługi doradcze świadczone są coraz częściej przez pry-

watnych konsultantów, przedstawicieli agrobiznesu oraz firmy produkcyjne i handlowe.

Wszystkie analizowane kraje UE mają bogatą, bo ponad 100-letnią tradycję w rozwoju doradztwa rolniczego. Temu m.in. zawdzięczają wysoki poziom rozwoju gospodarczego oraz swoją wysoką pozycję na rynkach światowych.

Każdy z krajów wypracował własny, specyficzny model doradztwa rolniczego, adekwatny do własnych uwarunkowań. Żadna z instytucji tworzących system doradztwa nie ma monopolu na doradztwo, chociaż w każdym z krajów można wskazać instytucję dominującą w zarządzaniu i świadczeniu usług doradczych. Wpływ rolników na doradztwo ujawnia się zarówno w konstruowaniu programów doradczych, jak i określeniu zasad i zakresu funkcjonowania instytucji doradczych. Obserwuje się ściśle współdziałanie doradztwa rolniczego ze szkolnictwem rolniczym i placówkami naukowo-badawczymi, które w niektórych krajach funkcjonują w tych samych strukturach organizacyjnych (Irlandia, Szkocja).

Zróznicowanie struktur organizacyjnych doradztwa rolniczego ma swoje podłoże w tradycjach kształtowania się systemów doradztwa, a prawodawstwo UE nie narzuca na kraje członkowskie jednolitych zasad organizacyjnych funkcjonowania systemu doradztwa. Niektóre regulacje prawne UE wyznaczają natomiast pewne obszary działania instytucji doradczych. Do obszarów tych należą m.in.:

- działania na rzecz restrukturyzacji i modernizacji struktur rolnych w kierunku wzrostu efektywności zasobów wytwórczych,
- kształtowanie i rozwijanie postaw i umiejętności przedsiębiorczych i przywódczych,
- wdrażanie rachunkowości w gospodarstwach rolnych,
- oddziaływanie na rozwój obszarów wiejskich,
- działania na rzecz ochrony środowiska naturalnego

Tendencje rozwojowe doradztwa rolniczego w krajach UE

Przegląd systemów doradztwa w wybranych krajach UE pozwala na uchwycenie pewnych tendencji w rozwoju doradztwa rolniczego.

1. Znacznemu rozszerzeniu ulega zakres tematyczny doradztwa, tj. przechodzenie od doradztwa wybitnie technologicznego do realizacji programów edukacyjnych, w których obok nowoczesnych technologii produkcji współwystępują zagadnienia dotyczące ekonomiki i zarządzania w warunkach gospodarki rynkowej, problematyka rozwoju obszarów wiejskich ze szczególnym preferowaniem regionów o słabszym poziomie rozwoju gospodarczego, pro-

blemy poszukiwania alternatywnych źródeł dochodów rodzin rolniczych, ochrona środowiska naturalnego, problemy socjalno-ekonomiczne. Tym samym doradztwo rolnicze rozszerza pole działania, przekształcając się stopniowo w „doradztwo wiejskie”. Ta tendencja daje się zauważyć również w Polsce, szczególnie w drugiej połowie lat 90.

2. Istotne zmiany zachodzą w źródłach i sposobach finansowania doradztwa, a także w statusie poszczególnych instytucji tworzących system doradztwa. Następuje ograniczenie dotacji na doradztwo finansowane bezpośrednio z budżetu państwa na rzecz przenoszenia ciężaru finansowania na rolników korzystających z usług doradczych. Tym samym rozszerza się zakres wpływów rolników na tworzenie, kontrolę i ocenę programów doradczych. Doradztwo coraz bardziej zorientowane jest rynkowo i nabiera charakteru usługi rynkowej. Następuje komercjalizacja i prywatyzacja doradztwa. W Polsce nadal podstawowymi instytucjami doradczymi są finansowane z budżetu ośrodki doradztwa rolniczego. W doradztwo rolnicze włącza się coraz więcej podmiotów funkcjonujących na rynku (biura doradcze i consultingowe, firmy produkcyjne i handlowe, prywatni doradcy). Tę tendencję, chociaż w mniejszym stopniu, można zaobserwować również w Polsce. Wydaje się jednakże, iż są pewne strategiczne obszary problemów, które muszą pozostać i pozostają w obszarze zainteresowania państwa. Należą do nich:

- doradztwo w zakresie zrównoważonego rozwoju terenów wiejskich (w aspekcie gospodarczym, ekologicznym, społecznym i kulturowym),
- doradztwo socjalno-ekonomiczne,
- doradztwo dla mniejszych obszarowo gospodarstw, położonych na obszarach peryferyjnych, bądź podejmujących specyficzne kierunki działalności istotne z punktu widzenia interesów państwa. Odpowiedzialność za te sfery oddziaływań doradczych muszą ponosić instytucje rządowe.

3. Następuje coraz ściślejsze powiązanie doradztwa rolniczego z placówkami naukowo-badawczymi i rozwojowymi, chociaż istnieje obawa, iż komercjalizacja doradztwa może doprowadzić do rozluźnienia owych związków. Doświadczenia krajów, które budując systemy doradztwa uwzględniły te powiązania, i to powiązania o charakterze obustronnym, wskazują, iż doradztwo rolnicze stanowi istotne ogniwo w „łańcuchu postępu” i może skutecznie funkcjonować tylko we współdziałaniu z pozostałymi ogniwami tego łańcucha.

Literatura

- BEURMANN H.: Doradztwo rolnicze w Niemczech. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 1996, nr 3.
- CHYLEK E., DUCZKOWSKA-MAŁYSZ K.: *Ewolucja i zakres doradztwa rolniczego w krajach OECD*. Centrum Rozwoju Obszarów Wiejskich, Olsztyn 1997.

- DRYGAS M., KANIA J.: *Doradztwo rolnicze na świecie – tendencje rozwojowe*. Biuro Studiów i Analiz Kancelarii Senatu, 1996.
- Na drodze do Unii Europejskiej*. Materiały z I i III Polsko-Francuskiego Forum Rolniczego, Zielona Góra 1997, Piotrków Trybunalski 1998.
- PHELANN J.F.: *Doradztwo rolnicze jako instrument rozwoju obszarów wiejskich w Irlandii*. [w:] *Doradztwo rolnicze jako ogniwo systemu wiedzy rolniczej w procesach modernizacji wsi i rolnictwa oraz integracji z Unią Europejską*. CDiEWR, Poznań 1996.
- The Role of Extension Education in a Global World*. Proceedings of the 14 the European Seminar on Extension Education. Cracow 1999.
- Van den BAN A.W.: Różne sposoby finansowania doradztwa rolniczego. *Problemy Integracji Europejskiej*, 1999, nr 4.

The Agricultural Extension in Selected Countries of the European Union

Abstract

In the European Union countries, the special feature of the agricultural extension systems is existence of large number of multiform agents, which participate in providing with advisory services.

As regards the situation both at the European Union level and at national levels, there is no single structure of the agricultural extension.

Meaningful changes are observed in sources and methods of financing agricultural extension in the European Union countries. Reform strategies for agricultural extension systems predict higher participation of services' beneficiaries, i.e. agricultural and rural population, in extension's budgetary resources.

One of the main development tendencies is considerable widening the thematic area of agricultural-oriented advising and its gradual reorganisation into rural-oriented advising.

Witold Boguta

Fundacja Spółdzielczości Wiejskiej

Czesław Siekierski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Grupy producentów rolnych jako czynnik doskonalenia produkcji i obrotu produktami rolnymi

Sposób, w jaki producenci rolni patrzą na swoją działalność zależy w dużym stopniu od ich poglądów i aspiracji. Można wyróżnić dwa skrajne stanowiska:

- rolnik ukierunkowany na produkcję,
- rolnik ukierunkowany na marketing.

Rolnik ukierunkowany na produkcję koncentruje się na produkcji, nie przykładając większej wagi do tego, czy swój produkt będzie mógł sprzedać. Stąd jego decyzje oparte są na tradycji danego gospodarstwa, powielają decyzje sąsiadów lub są oparte na bieżących sygnałach płynących z rynku. Ukierunkowanie na produkcję może przynosić efekty w warunkach istnienia rynku producenta. Taka sytuacja w rolnictwie występuje jednak bardzo rzadko.

Rolnik ukierunkowany na marketing stara się wyprodukować towary, na które jest zapotrzebowanie i które będzie mógł sprzedać. Występujące w Polsce dość powszechnie zjawisko oczekiwania sprzedaży tego, co się w gospodarstwie wyprodukuje, nie znajduje uzasadnienia w znanych i stosowanych definicjach marketingu, a także w praktyce działań na rynku.

Struktura produkcyjna rolnictwa w Polsce odznacza się dużą liczbą małych gospodarstw. Jednocześnie gospodarstwa te w zdecydowanej większości prowadzą produkcję wielokierunkową. Z rozdrobnionej struktury gospodarstw wynika kilka ograniczeń dla marketingu gospodarstw rolniczych:

- bardzo mała siła finansowa większości gospodarstw nie pozwala na zastosowanie instrumentów marketingu oraz ogranicza możliwość zdobywania ważnych dla marketingu informacji,
- stosunkowo niska wiedza i małe umiejętności marketingowe osób zatrudnionych w gospodarstwach utrudniają stosowanie kompleksowych koncepcji marketingowych,
- mały potencjał produkcyjny pojedynczych gospodarstw powoduje, że w odniesieniu do większych odbiorców produktów rolnych ich zabiegi marketingowe nie pozwalają osiągać oczekiwanych rezultatów.

W każdym z powyższych przypadków pozycja rolnika poprawia się, jeżeli działa on w grupie. Oczywiście im grupa swoją ofertą jest w stanie lepiej odpowiedzieć na zapotrzebowanie odbiorcy i im lepiej potrafi spełniać swoje funkcje marketingowe, tym efekty jej pracy są lepsze. Nie bez znaczenia jest tutaj stopień koncentracji podaży na poziomie grupy (wielkość produkcji sprzedawanej przez grupę a powstałej w gospodarstwach jej członków).

W europejskim i światowym rolnictwie, którego częścią staje się również polskie rolnictwo, w gospodarstwach rolnych coraz bardziej zanika produkcja żywności na własne potrzeby na rzecz produkcji towarowej, następuje ścisłe powiązanie z rynkiem, a rolnik produkuje to i w taki sposób, jak oczekuje konsument.

Urynkowanie i umiędzynarodowienie polskiego rolnictwa i gospodarki żywnościowej sprawia, że polscy rolnicy z jednej strony mają lepszy dostęp do rynków zagranicznych, z drugiej jednak strony zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zewnętrznych muszą sprostać konkurencji, dostosować się do wymagań i zasad handlu ustalonych przez ugrupowania gospodarcze, np. Unię Europejską czy Światową Organizację Handlu (WTO).

Pojedynczemu gospodarstwu coraz trudniej jest sprostać oczekiwaniom odbiorcy, który poszukuje dużych partii jednorodnego produktu, o ściśle określonej jakości, odpowiednio przygotowanego. Jeżeli odbiorcą jest handel, to będzie on oczekiwał również ciągłości dostaw w ciągu całego roku. Chcąc sprostać oczekiwaniom, rolnik stosuje nowoczesne technologie i nowoczesne wyposażenie techniczne, a na etapie przed- i poprodukcyjnym współpracuje z innymi rolnikami, obniżając w ten sposób koszt produkcji oraz oferując większe partie jednorodnego produktu. Tak prowadzone gospodarstwo staje się integralną częścią agrobiznesu.

Rolnicy gospodarujący w państwach członkowskich Unii Europejskiej z reguły nie działają w pojedynkę. Zorganizowani są oni w wiele różnorodnych podmiotów reprezentujących i broniących ich zawodowych interesów. Do podmiotów tych należą m.in. spółdzielnie, odgrywające w niektórych krajach bardzo dużą rolę (tab. 1).

Spółdzielczość znajduje swoje miejsce we wszystkich istniejących obecnie gospodarkach świata. Chociaż powstała ona w środowisku miejskim, to szczególnie korzystne warunki dla swojego rozwoju znalazła na wsi. Organizacje spółdzielcze mają silną i ustabilizowaną pozycję na rynku rolnym Unii Europejskiej. Odgrywają one ważną rolę w zakresie doskonalenia struktury agrarnej, jak też w organizowaniu i funkcjonowaniu rynków poszczególnych produktów i grup produktów rolnych.

Jednym z typów spółdzielni są spółdzielnie zrzeszające producentów rolnych – zwane powszechnie „grupami producentów rolnych”. Termin ten nie oznacza formy prawnej zorganizowania się producentów, a jedynie wskazuje na cha-

rakter i funkcje spełniane na rynku przez taką organizację. Grupy zrzeszają producentów produkujących na skalę towarową dany produkt (np. ziemniaki, trzodę chlewną, truskawki itp.) lub grupę produktów (zboża, warzywa, owoce). Przyjmują one różne formy prawne, dopuszczone prawem danego państwa, jednak w praktyce są to spółdzielnie, ponieważ w swoim działaniu stosują podstawowe zasady określające istotę organizacji spółdzielczych. Muszą mieć one na celu koncentrację i ujednolicanie podaży, dostosowywanie jej do potrzeb rynku, szczególnie pod kątem jakości i ilości, a tym samym pozytywne oddziaływanie na organizację rynku. Grupy muszą dostarczać na rynek produkty rolnicze, to znaczy te, które są nie przetworzone lub tylko wstępnie przetworzone. Wykaz produktów rolniczych stanowi załącznik numer II do Traktatu Rzymskiego ustanawiającego Wspólnotę Europejską.

Tabela 1

Udział w rynku spółdzielczości wiejskiej w Unii Europejskiej

Kraj	Mleko	Owoce i warzywa	Mięso	Zboża	Zaopatrzenie
Austria	90	–	50	60	–
Belgia	50	70–90	20–30	–	–
Dania	93	20–25	66–93	87	64–59
Finlandia	94	–	68	–	40–60
Francja	49	35–50	27–88	75	50–60
Grecja	20	12–51	5–30	49	–
Hiszpania	35	15–40	20	20	–
Holandia	82	70–96	35	–	40–50
Irlandia	100	–	30–70	69	70
Luksemburg	80	–	25–30	70	75–95
Niemcy	55–60	60	30	–	50–60
Portugalia	83–90	35	–	–	–
Szwecja	99	60	79–81	75	75
Wlk. Brytania	98	35–45	±20	20	20–25
Włochy	38	41	10–15	15	15

Źródło: Onno-Frankvan Bekkum, *Agricultural Co-operatives in the European Union – Trends and Issues on the Eve of the 21st Century*. Van Gorcum 1997, s. 29.

Istotą spółdzielni zrzeszających producentów rolnych (grup producentów rolnych) jest to, że są one swoistym „przedłużeniem gospodarstw” członków, pozwalającym im uczestniczyć w dalszych ogniwach obrotu produktami rolnymi i poprawiać dochodowość gospodarstw przez przechwytywanie marż handlowych.

Grupy producentów rolnych w Polsce

W Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych trwa proces organizowania się w grupy producentów rolnych produkujących na skalę towarową. Można szacować, że obecnie mamy w Polsce około 400 zarejestrowanych grup. Najwięcej zorganizowali ich producenci owoców i warzyw, następnie trzody chlewnej. Znacznie mniej grup utworzyli producenci podstawowych produktów w polskim rolnictwie, takich jak zboża czy ziemniaki. Z szacunkowych wyliczeń wynika, że zorganizowani producenci dysponują zaledwie kilkoma procentami produkcji towarowej sprzedawanej rocznie w skali kraju. Procent faktycznej sprzedaży dokonywanej poprzez grupy jest jeszcze niższy. Stan ten sprawia, że na obecnym etapie rozwoju grupy producentów rolnych odgrywają małą rolę w organizacji rynku produktów rolnych, aczkolwiek istnieje wiele przykładów wskazujących na ewidentne korzyści współpracy rolników w ramach grup. Należy oczekiwać, że podobnie jak w innych państwach o rozwiniętym rolnictwie, ta forma spółdzielczości będzie dominowała na polskiej wsi.

Działające grupy napotykać wiele problemów finansowych, organizacyjnych, marketingowych czy wreszcie związanych z mentalnością samych rolników i otoczenia. Przewyciężanie tych problemów wymaga, podobnie jak w innych państwach, wsparcia szkoleniowo-doradczego, ale również finansowego. Pewne szanse w tym zakresie stwarza uchwalona 15 września 2000 roku ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach, pozwalająca grupom spełniającym ustawowe wymagania korzystać z dotacji, kredytów preferencyjnych i w pewnym zakresie ze zwolnienia z podatku od nieruchomości.

Korzyści współpracy w grupie

Działalność w grupie przynosi producentom korzyści czyniąc ich pracę bardziej efektywną. Wyraża się to głównie w:

- poprawie konkurencyjności i budowie partnerskich kontaktów z innymi uczestnikami rynku,
- poprawie ekonomicznych efektów gospodarowania przez:
 - ograniczenie liczby pośredników,
 - dostosowanie produkcji do wymogów rynku,
 - wspólne inwestycje służące magazynowaniu, przechowywaniu i przygotowaniu produktów do handlu,
 - wspólną promocję oraz umieszczanie produktów na rynku – oparte na zatrudnionych specjalistach,
- wieloletnich powiązaniach kooperacyjnych z odbiorcami, pozwalających na minimum stabilizacji pojedynczych gospodarstw.

Grupa producentów rolnych przez zwiększenie skali oferty towarowej wzmacnia swoją pozycję rynkową, może wynegocjować korzystniejsze warunki zaopatrzenia i zbytu. Działalność w grupie prowadzi też do znalezienia odbiorcy i związania się z nim umowami. Dzięki temu rolnicy lepiej znają oczekiwania rynku w zakresie asortymentu, ilości i sposobu przygotowania produktów do handlu.

Wielu odbiorców-handlowców oczekuje ciągłości dostaw w ciągu całego roku. Skala produkcji jednego gospodarstwa tego nie gwarantuje. Rolnik sam nie dysponuje (poza nielicznymi wyjątkami) odpowiednimi urządzeniami do przygotowania produktu do sprzedaży. Może to gwarantować grupa, a właściwie dopiero kilka grup ze sobą współpracujących (związek grup). Mogą one zapewnić swoim członkom możliwości zainwestowania w przetwarzanie i odpowiednie przygotowanie produktów do handlu, co zmniejszy jednostkowe koszty składowania, przetwarzania i zbytu. Grupa umożliwia łatwiejszy dostęp do informacji rynkowej i w miarę potrzeb profesjonalne doradztwo.

Podejmowanie działań na rynku coraz częściej jest związane z koniecznością posiadania wiedzy i umiejętności, szczególnie z zakresu marketingu i negocjacji. Przeciętny producent z reguły ich nie ma. Stąd też w grupie należy zatrudnić (choćby na część etatu) osobę do tych prac.

Na zorganizowanym rynku produktów rolnych członkostwo w grupie jest istotnym warunkiem funkcjonowania gospodarstwa na rynku i poprawy ekonomicznej efektywności jego gospodarowania.

Główne funkcje spełniane przez grupy na rynku

W państwach o dobrze zorganizowanym rynku produktów rolnych grupy producentów są podstawowym elementem struktury tego rynku. Spełniają wiele ważnych funkcji, w tym przede wszystkim realizują zadania w zakresie:

- planowania i dostosowywania produkcji do popytu pod względem asortymentu, ilości i jakości,
- koncentracji podaży, co jest odpowiedzią na występującą na rynku koncentrację popytu,
- budowy powiązań rynkowych (grupa – przetwórca – handel) sprzyjających planowaniu i stabilizacji podaży oraz stabilizacji cen.

Nie można jednak zapominać, że dobrze zorganizowany rynek produktów rolnych to również wymierne korzyści dla konsumentów, którzy w ten sposób otrzymują jednorodny, spełniający standardy jakościowe, dobrze zapakowany i oznakowany produkt.

Zmiany zachodzące w przetwórstwie

Z badań przeprowadzonych przez G. Morkis wynika, że ponad połowa przedsiębiorstw przemysłu spożywczego ma problemy z pozyskaniem potrzebnych do produkcji surowców. Największe problemy występują w zakresie oczekiwanej jakości surowca, kolejnym problemem jest zbyt duże rozdrobnienie bazy surowcowej powodujące małe, jednorazowe dostawy. Wśród problemów związanych z zaopatrzeniem w surowce zakładów przetwórczych wymienia się jeszcze: brak rytmiki dostaw, wysokie i niestabilne ceny surowców, dużą sezonowość i zbyt dużą płynność dostaw, problemy z firmami transportowymi, niedotrzymywanie terminów dostaw. Jednocześnie z tych samych badań wynika, że w 90% dostawcami surowców do ankietowanych zakładów przetwórczych byli rolnicy indywidualni. Ich udział w zaopatrzeniu w surowce nie uległ istotnej zmianie w latach 1992–1997.

W ostatnim dziesięcioleciu nastąpiły istotne zmiany z zakresie organizacji bazy surowcowej zakładów przetwórczych, chociaż występują istotne różnice między branżami. Ogólnie zmiany dotyczą kanałów dystrybucji oraz ich uczestników. Przestała funkcjonować większość państwowych gospodarstw rolnych i central handlu zagranicznego, znacznemu ograniczeniu uległa rola wiejskich spółdzielni zaopatrzenia i zbytu (spółdzielnie gminne oraz ogrodniczo-pszczelarskie). Ich miejsce zajęły wielkoobszarowe prywatne gospodarstwa rolne, prywatne firmy marketingowe pośredniczące w zaopatrzeniu w surowiec, a także rozwijające się grupy producentów rolnych.

Wiele zakładów przetwórczych przywiązuje coraz większą wagę do tworzenia trwałych powiązań z producentami. Jakkolwiek obecnie dominuje bezpośredni kanał dystrybucji surowca, składający się z producentów i zakładu przetwórczego, to należy oczekiwać, że coraz większego znaczenia będzie nabierał pośredni kanał dystrybucyjny, składający się z producentów surowca, pośredników i zakładu przetwórczego. Zaletą tego kanału jest redukcja ogólnej liczby dostawców (Morkis 2000). Swego rodzaju pośrednikami w takim łańcuchu dystrybucyjnym są grupy producentów rolnych.

Najczęściej występującą formą współpracy przemysłu przetwórczego z rolnikami jest kontraktacja. Stosuje ją ponad 60% zakładów, a wśród zakładów wstępnego przerobu ponad 80% (Morkis 2000). Zawierane umowy kontraktacyjne określają ceny, terminy i formy płatności, ale również zobowiązują producenta do stosowania określonej technologii uprawy, wskazanego rodzaju materiału siewnego, określają oczekiwaną jakość surowca oraz sposób jego przygotowania do sprzedaży.

Sytuacja w zakresie stosowania tej formy współpracy jest różna w poszczególnych branżach. Na rynku zbóż coraz powszechniejszy staje się skup wolnorynkowy. Z roku na rok maleje udział zboża dostarczanego na podstawie

umów kontraktacyjnych. Wynika to głównie z faktu, że umowy nie gwarantują producentom żadnych korzyści finansowych, a przede wszystkim nie gwarantują ceny (Trębacz, Hełpa 2000).

Zakłady przetwórcze wszystkich branż konkurując na rynku muszą sprostać wymogom jakościowym oczekiwanym przez konsumentów. Dobry jakościowo produkt o wysokiej i powtarzalnej jakości zależy wprost od jakości surowca. Występuje wzajemna zależność między jakością produktów a jakością surowca: zakład przetwórczy nie wyprodukuje dobrego jakościowo wyrobu bez dobrej jakości surowca, z kolei produkcja dobrej jakości surowca jest niecelowa przy braku zapotrzebowania na nią ze strony zakładu przetwórczego.

Baza surowcowa w przypadku większości produktów jest mocno rozdrobniona. Utrudnia to rolnikom stosowanie nowoczesnych technologii, a tym samym często uniemożliwia uzyskiwanie produktu właściwej jakości.

Powiązania grup z odbiorcami chcącymi tworzyć swoją bazę surowcową może mieć również ten wymiar, że odbiorca zaangażuje się w różne formy wsparcia producentów. Może to być kredytowanie zakupu środków do produkcji, zakup sprzętu specjalistycznego, fachowe doradztwo itp. Taki sposób działania odbiorcy jest szczególnie ważny w sytuacji braku kapitału w rolnictwie.

Zmiany w handlu detalicznym

Godnym zauważenia przez producentów jest nowy odbiorca produktów rolnych, jaki pojawił się w ostatnich latach na polskim rynku. Odbiorcą tym są sieci supermarketów. W USA i większości państw europejskich supermarkety opanowały handel detaliczny w znacznym procencie – od 51 w Niemczech, do 80 we Francji i prawie 100 procent w Szwajcarii. Wymagane przez nie ciągłość i terminowość dostaw oraz określony sposób przygotowania produktu, tak by nadawał się bezpośrednio na półkę sklepową, sprawia, że polscy producenci często mogą ustępować miejsca zagranicznej konkurencji.

Główne przeobrażenia zachodzące w handlu żywnością w państwach wysoko rozwiniętych związane są z dostosowywaniem się handlu do wyzwań stawianych przez szybko zmieniające się otoczenie społeczno-ekonomiczne. Do najważniejszych z tych wyzwań należy zaliczyć:

- nasilającą się konkurencję, globalizację i koncentrację przedsiębiorstw,
- rosnące wymagania konsumentów,
- coraz ściślejsze i bardziej złożone powiązania między producentami, przetwórcami i dystrybucją,
- rozwój informatyki (Pilarski, Kozłowski 2000).

Zdaniem tych samych autorów, w polskim handlu detalicznym występuje w dalszym ciągu duże rozdrobnienie, chociaż następuje powolny proces konsolidacji rynku, a także wzrasta systematycznie liczba wielkopowierzchniowych jednostek handlowych i skala koncentracji handlu.

Należy oczekiwać, że w Polsce, podobnie jak to miało i ma miejsce w państwach Europy Zachodniej, nastąpią przemiany w dystrybucji produktów żywnościowych, polegające głównie na:

- rozwoju wielkopowierzchniowych jednostek handlu detalicznego (sieci super- i hipermarketów),
- nasileniu się procesów koncentracji i konkurencji w handlu detalicznym, co może doprowadzić do likwidacji i zmiany profilu działania wielu firm, szczególnie prowadzących małą liczbę specjalistycznych sklepów, przy jednoczesnym zwiększaniu szans sieci sklepów,
- rozwoju małych jednostek handlowych o korzystnej lokalizacji (sklepy osiedlowe, na stacjach benzynowych itp.),
- konsolidacji hurtu,
- rozwoju nowoczesnych form handlu hurtowego i giełd towarowych (Pilarski, Kozłowski 2000).

Jakkolwiek należy oczekiwać, że w przyszłości na rynku będzie miejsce dla różnej wielkości sklepów, to zakłada się, że sklepy wielkopowierzchniowe, również w Polsce, będą miały dominujący udział w rynku. Spowoduje to zmiany w systemie zaopatrzenia handlu i dystrybucji produktów rolnych i żywnościowych na korzyść tych przedsiębiorców, którzy będą w stanie zaoferować duże partie towarów o wyrównanej, oczekiwanej przez odbiorcę jakości, zapewnić ciągłość dostaw i właściwe przygotowanie produktów do handlu.

Zorganizowanie rynku produktów rolnych w Polsce

Dotychczas w Polsce mamy do czynienia ze słabo zorganizowanym rynkiem produktów rolnych, który charakteryzuje się małą liczbą trwałych powiązań między producentami a odbiorcami płodów rolnych. Inną jego cechą jest postępująca z każdym rokiem koncentracja popytu przy ciągle bardzo rozproszonej podaży. Na rynku mamy coraz mniejszą liczbę odbiorców poszukujących coraz większych partii jednorodnego produktu oraz bardzo dużą liczbą rolników-dostawców.

Zorganizowany rynek świeżych produktów rolnych musi być oparty na rynkach pierwotnych oraz rynkach wtórnych (dystrybucyjnych). Produkcja surowca dla przetwórstwa powinna być oparta na wieloletnich umowach kontraktacyjnych, pozwalających rolnikom właściwie planować produkcję.

Terminem „rynek pierwotny” określa się podmioty lub organizacje gospodarcze, które są zarządzane przez producentów, posiadające znaczny potencjał

towarowy i wyposażone w urządzenia techniczne do przechowywania i przygotowania produktów do handlu (w tym uszlachetniania). Głównym celem ich działalności jest doprowadzenie do koncentracji jednorodnej produkcji, wytwarzanej w różnych gospodarstwach, ale według ujednoliconych technologii. Doprowadzenie do koncentracji podaży stwarza możliwości wypracowania wartości dodanej przez uszlachetnianie towarów, możliwości wspólnego magazynowania, przechowywania oraz wspólnej sprzedaży produktów. Powstają wtedy możliwości poprawienia ciągłości i rytmiczności dostaw produktów.

Większość zorganizowanych grup producentów rolnych ma ograniczony potencjał produkcyjny oraz mały kapitał własny. Dodatkowo mają one trudny dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, które mogłyby mieć wpływ na poprawienie pozycji grupy producentów jako partnera na rynku. Wynika stąd konieczność współpracy grup i tworzenia formalnych związków, które poza rynkowymi mogą pełnić wiele innych funkcji. Szanse takie stwarza utworzony w czerwcu 2000 roku krajowy Związek Grup Producentów Rolnych, zrzeszający kilkadziesiąt grup z całej Polski.

Budowane rynki hurtowe (dystrybucyjne) są miejscem spotkania dostawcy produktu z hurtowym odbiorcą. W zasięgu rynku hurtowego powinno powstać kilka grup producentów (związków grup) – rynków pierwotnych. Nieodłączną formą współpracy powinno być przekazywanie grupom informacji rynkowej oraz świadczenia usług doradczych. Grupy producentów mogłyby stać się silnym i trwałym operatorem rynku hurtowego, dostarczającym produkty, które zarówno co do ilości, jak i jakości spełniać będą wymagania odbiorców.

Doświadczenia zagraniczne wskazują, że tylko silne grupy producentów zdolne są do samodzielnego uczestnictwa na rynkach dystrybucyjnych. Obecnie istnieje duża dysproporcja pomiędzy zorganizowaniem rynków wtórnych a zorganizowaniem rynku pierwotnego, na niekorzyść tego ostatniego.

Organizacje i porozumienia międzybranżowe

Organizacje i porozumienia międzybranżowe, zwane też interdyscyplinarnymi, w państwach członkowskich Unii Europejskiej mają różne formy prawne i różny zakres zadań. Wspólnym mianownikiem ich działalności jest koordynacja pozioma w danej branży, dająca w konsekwencji przewagę tej branży w danym kraju nad konkurentami.

W części państw europejskich istnieją przepisy prawne regulujące działalność organizacji interdyscyplinarnych. W Hiszpanii ustawę o organizacjach interdyscyplinarnych wprowadzono w 1994 roku, chociaż już przed 1986 rokiem istniało tam kilka takich organizacji. W Holandii organizacje te działają od początku lat pięćdziesiątych.

Organizacje międzybranżowe zrzeszają producentów, handlowców, przetwórców, same nie zajmują się produkcją, przetwórstwem czy handlem, ograniczając się do działań koordynacyjnych, badawczych, szkoleniowych, informacyjnych, promocji i marketingu.

Organizacje interdyscyplinarne realizują wiele działań w jednym lub kilku regionach Wspólnoty, uwzględniając przy tym interesy konsumentów.

Organizacje międzybranżowe, w Polsce obecnie nie występujące, powinny stać się kolejnym etapem współpracy i porozumiewania się różnych uczestników rynku po zorganizowaniu się producentów. Szansę powstania takich organizacji stwarza ustawa o grupach producentów rolnych i ich związkach, która zakłada, że co najmniej 10 grup producentów rolnych i ich związków oraz przedsiębiorców prowadzących działalność handlową lub przetwórczą może utworzyć na poziomie regionu, a 20 na poziomie kraju, izbę gospodarczą, której podstawowym celem powinno być dostosowywanie produkcji, przetwórstwa i handlu do wymogów rynku, w szczególności w zakresie ilości i jakości produktów.

Podsumowanie

Mała skala produkcji pojedynczego gospodarstwa wymaga od rolników współpracy w ramach grup producentów rolnych umożliwiającą zwiększanie ich siły na rynku i stawanie się partnerami dla odbiorców produktów rolnych. Oczekiwania odbiorców dotyczą głównie jakości, wielkości i jednorodności partii towaru, sposobu jego przygotowania do handlu, ciągłości i rytmiczności dostaw, stabilności cen surowca.

Przemiany zachodzące w przetwórstwie i handlu oraz konieczność sprostanienia rosnącej konkurencji wymuszają zmiany sposobu działania zarówno po stronie odbiorców, jak i producentów produktów rolnych. Wszyscy muszą spełnić oczekiwania finalnego odbiorcy, którym jest konsument, i produkować pod jego potrzeby.

W państwach o dobrze zorganizowanym rynku produktów rolnych grupy uznawane są za podstawowy element struktury tego rynku, miejsce koncentracji popytu. Są one też traktowane jako ważny czynnik restrukturyzacji produkcyjnej i obszarowej rolnictwa przez fakt, że producenci – członkowie grup podejmują decyzje produkcyjne na podstawie informacji z rynku. Decyzja, co produkować, musi być podejmowana po analizie oczekiwań odbiorców. Odpowiadanie na zapotrzebowanie odbiorcy powoduje niejednokrotnie konieczność zmian w strukturze produkcji w gospodarstwie, odchodzenie od produktów nie znajdujących nabywcy lub przynoszących niskie efekty ekonomiczne na rzecz produktów oczekiwanych przez odbiorcę i przynoszących producen-

towi satysfakcjonujące efekty ekonomiczne. Prowadzi to wprost do przemian w strukturze produkcji gospodarstw, a w dalszej kolejności do restrukturyzacji obszarowej gospodarstw zachodzącej w wyniku powiększania ich powierzchni, by zwiększać produkcję oczekiwaną przez odbiorców.

Wraz z postępującą koncentracją popytu musi następować koncentracja podaży, a także zmiana kanałów dystrybucyjnych. Miejsce działających obecnie wielu firm pośredniczących powinny w znacznie większym stopniu zająć grupy producentów rolnych i ich związki. Rozwój rynków hurtowych sprzyja rozwojowi firm-operatorów, które profesjonalnie zajmują się handlem, współpracując m.in. z grupami producentów rolnych. Należy oczekiwać, że sieci supermarketów będą w coraz większym stopniu zaopatrywać się poprzez centra logistyczne, w których tworzeniu aktywną rolę mogą spełnić grupy i ich związki.

Podejmowanie trafnych decyzji produkcyjnych na poziomie gospodarstwa wymaga informacji, które rolnikowi trudno pozyskać, gdyż dotyczą one nie tylko sytuacji na rynku, ale również decyzji produkcyjnych innych producentów, a także eksporterów i importerów żywności. Dopiero dobre zorganizowanie rolników produkujących na rynek w grupy, a następnie utworzenie międzybranżowych organizacji skupiających grupy producentów rolnych i ich związki oraz przedsiębiorców prowadzących działalność handlową lub przetwórczą pozwoli dostosować produkcję, przetwórstwo i handel do wymogów rynku, w szczególności w zakresie ilości i jakości produktów, a wszystkim uczestnikom łańcucha dystrybucyjnego, łącznie z konsumentami, przyniesie korzyści ekonomiczne.

Oczekując jednak ze wszech miar pożądaných przemian w polskim rolnictwie i gospodarce żywnościowej, należy jednak pamiętać, że w żadnym państwie rolnictwo nie dokonało restrukturyzacji własnymi środkami finansowymi sektora. Wszędzie do przeprowadzenia niezbędnych zmian prorynkowych w rolnictwie potrzebne były i są środki spoza sektora. Właściwe ich wykorzystanie i osiągnięcie oczekiwanych efektów wymaga systemowych i trwałych rozwiązań w polityce rolnej państwa.

Literatura

- BEKKUM ONNO-FRANK, *Agricultural Co-operatives in the European Union – Trends and Issues on the Eve of the 21 Century*. Van Gorcum 1997, s. 29.
- BOGUTA W., EJSMONT J., *Jak skutecznie działać w grupie producenckiej?* FAPA, Warszawa 1998.
- Marketing grupowy – wskazówki dla organizujących się grup producentów rolnych, pod red. W. Boguty. Fundacja Spółdzielczości Wiejskiej, Warszawa 1997.
- MORKIS G., Powiązania integracyjne przemysłu spożywczego z gospodarstwami i przedsiębiorstwami rolnymi. [w:] *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, T. II, Z. 3. Warszawa – Poznań – Zamość 2000.

- PILARSKI S., KOZŁOWSKI W., Zmiany w handlu żywnością i ich implikacje dla agrobiznesu. [W:] *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, T. II, Z. 3, Warszawa – Poznań – Zamość 2000.
- SIEKIERSKI C., BOGUTA W., Szanse i problemy gospodarczej współpracy producentów rolnych. Materiały konferencji „Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej”. SGGW, Warszawa, listopad 1997.
- TREBACZ A., HELPA E., Potrzeba integracji pionowej na rynku zbóż. [W:] *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, T. II, Z. 3. Warszawa – Poznań – Zamość 2000.
- Ustawa z 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw.

Agricultural Producers' Groups as an Factor Improving Production and Trade in Agricultural Products

Abstract

The introduction a functioning market economy, both into Polish agriculture and food sector, arose many new, unexplored yet challenges experienced by agricultural producers, processors and traders. Progressing demand concentration, economic globalisation, world trade in food liberalisation as well as growing competition need new efforts and methods of activity being undertaken by all economic operators in the system of distribution of agri-food products.

An ensuring the anticipated financial and social results to the economic operators requires not only further progress in the sectoral market organisation but also the existence of balanced relations and co-operation between its particular participants. Agricultural producers' groups are regarded as the integral part of agricultural market organisation. Without their presence, it would be difficult to reach expected improvements both in farm production quality and quantity as well as in trade in agricultural products.

Zmiany w organizacji rynku zbóż w Polsce

Uwagi wstępne

Wprowadzenie reguł gospodarki rynkowej w sferze rolnictwa spowodowało konieczność zmiany orientacji gospodarstw i przedsiębiorstw rolnych z nastawienia produkcyjnego na rynkowe, określane również marketingowym. W tym systemie rolnicy są zmuszeni dostosować asortyment i rozmiary swojej produkcji do sytuacji rynkowej, a więc do tego, co może być zaakceptowane przez potencjalnych odbiorców. Mają równocześnie możliwość kształtowania strategii marketingowej gospodarstwa rolnego.

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie i analiza jednego z podstawowych elementów determinujących wybór i kształtowanie strategii marketingowej przedsiębiorstw i gospodarstw rolnych, którym jest otoczenie strukturalne. Przez siły strukturalne rozumiemy tutaj zewnętrzne uwarunkowania działalności przedsiębiorstw wynikające ze struktury podmiotowej rynku. Organizacja rynku, liczba, rodzaje i wielkość firm w poszczególnych ogniwach łańcucha marketingowego decydują o wyborze strategii marketingowej przez gospodarstwa rolne.

W niniejszym opracowaniu przedstawiona zostanie struktura i organizacja rynku zbóż¹.

Organizacja rynku zbóż w Polsce

Produkcja i zużycie zbóż

Rynek zbóż powszechnie uznawany jest za jeden z najważniejszych i najbardziej złożonych segmentów rynku rolnego. Dane dotyczące źródeł podaży i wielkości zużycia zbóż w Polsce w latach 1990–1998 przedstawia tabela 1.

¹ Opracowanie wykonano w ramach projektu badawczego 5P06J01117.

Z danych tych wynika, że produkcja zbóż w Polsce kształtuje się wokół poziomu zrównoważenia krajowego bilansu. Charakteryzuje się ona jednak okresowymi nadwyżkami lub niedoborami w stosunku do krajowego popytu. Polska jest niestabilnym eksporterem zbóż i stałym ich importerem. Oprócz importu wynikającego z okresowego, ogólnego niedoboru podaży krajowej, Polska stale sprowadza pewne ilości pszenicy konsumpcyjnej wysokiej jakości i kukurydzy paszowej.

Tabela 1

Bilans zbóż w Polsce w latach 1990–1998

Wyszczególnienie	Średnio w latach 1990/91–1997/98 [%]			
	zboża ogółem	pszenica	żyto	jęczmień
Źródła podaży				
Zapasy początkowe	9	11	11	7
Produkcja	85	81	87	84
Import	6	8	2	9
Podaż ogółem	100	100	100	100
[tys. ton]	28 950	10 317	6 222	4 146
Zużycie				
Spasanie, wysiew	63	42	58	75
Spożycie	20	41	20	5
Zużycie przemysłowe	3	0	8	6
Ubytki i straty	4	4	4	5
Eksport	1	2	1	1
Zapasy końcowy	9	11	9	8
Zużycie ogółem	100	100	100	100
[tys. ton]	28 950	10 317	6 222	4 146

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Główny element podażowej strony rynku tworzą w Polsce producenci rolni. Stanowią oni początkowe ogniwo łańcucha marketingowego zbóż. W 1996 r. produkcją zbóż zajmowało się ponad 1,8 mln gospodarstw rolnych, tj. 85,6% ogólnej ich liczby². Największy odsetek zbóż uprawiany był w grupach gospodarstw o powierzchni UR od 5 do 10 ha i powyżej 50 ha.

Gospodarstwa w tych grupach charakteryzowały się jednocześnie zbliżonym udziałem zbóż w powierzchni zasiewów. Średnia powierzchnia zasiewów zbóż przypadająca na jedno gospodarstwo wynosiła w 1996 r. w rolnictwie polskim 4,6 ha.

² Powierzchnia zasiewów sadów, łąk i pastwisk. Powszechny Spis Rolny. GUS, Warszawa 1997.

Oprócz niskiej przeciętnej powierzchni zasiewów należy podkreślić dość znaczne rozdrobnienie produkcji zbóż w Polsce. Ponad połowę zbóż (około 5 mln ha) uprawia się w gospodarstwach o powierzchni UR do 15 ha. Gospodarstwa te mogą zatem dostarczać na rynek małe jednorazowe partie ziarna zbóż. Konsekwencją tego są ograniczone dla tych gospodarstw możliwości uczestniczenia w rynku zbóż, sprowadzające się do wykorzystania lokalnych kanałów zbytu. Z drugiej jednak strony można zaobserwować w sferze produkcji rolnej powstawanie wyspecjalizowanych wielkoobszarowych gospodarstw zbożowych (północna i zachodnia Polska) uprawiających zboża na powierzchni kilkudziesięciu lub nawet kilkuset hektarów. Blisko 2 mln ha zbóż jest uprawianych w gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR. Przeciętny udział zbóż w strukturze zasiewów tych gospodarstw wynosi ok. 70%. Skala operacji i wielkość jednorazowych transakcji w przypadku tych gospodarstw jest duża. Stwarza to tym samym większe możliwości w zakresie kształtowania strategii sprzedaży i wyboru kanałów rynku dla tych gospodarstw.

Charakteryzując popytową stronę rynku zbóż należy zwrócić uwagę na wiele kierunków zużycia ziarna: pasze, artykuły żywnościowe, eksport, zużycie przemysłowe, siew i końcowe zapasy. Jak wynika z danych tabeli 1, żyto, jęczmień i inne zboża są w Polsce zużywane w większości na pasze. Najczęściej odbywa się to w gospodarstwie, w którym zostały wytworzone. Alternatywnie ziarno może być sprzedane bezpośrednio innym gospodarstwom rolnym. Innym rozwiązaniem w przypadku zagospodarowania ziarna paszowego jest zakup przez mieszalnię pasz. Zboża w postaci mieszanek przemysłowych wracają do gospodarstw rolnych rozwijających produkcję zwierzęcą. Rozwój gospodarstw wyspecjalizowanych, o dużej skali produkcji zwierzęcej, tworzy nowy rynek dla zbóż paszowych.

Pszenica w większości jest konsumowana na krajowym rynku żywnościowym lub w niewielkich ilościach podlega procedurom eksportu. Pszenica może być również zużywana na pasze, zwłaszcza w warunkach nadwyżki podaży ziarna lub niskiej jakości. Zużycie konsumpcyjne pszenicy obejmuje wykorzystanie jej do produkcji pieczywa (pszenice chlebowe), wyrobów cukierniczych (ciastka, ciasta, krakersy) i produkcji makaronów.

Konsekwencją rozdrobnienia produkcji zbóż jest znaczne rozproszenie podaży. W 1996 roku, według danych GUS, sprzedaż zbóż deklarowało 933,4 tys. gospodarstw rolnych, tj. 50,8% ogólnej liczby gospodarstw prowadzących produkcję zbóż. Średnio na gospodarstwo przypadało 3,4 ha powierzchni uprawy zbóż, z której produkcję przewidywano skierować do sprzedaży³.

³ Powierzchnia zasiewów sadów, łąk i pastwisk. Powszechny Spis Rolny. GUS, Warszawa 1997.

Rolnictwo polskie charakteryzuje się generalnie niskim poziomem towarowości produkcji zbóż. Wskaźnik towarowości zbóż⁴ wykazywał w całym okresie 1990–1998 tendencję spadkową (tabela 2). Dotyczyło to zarówno zbóż ogółem, jak i poszczególnych ich gatunków.

Tabela 2

Towarowość produkcji zbóż w wybranych latach

Wyszczególnienie	Lata			
	1990	1995	1997	1998
Zboża ogółem	28,3	22,6	26,9	24,6
Pszenica	40,7	35,3	42,2	38,6
Żyto	29,4	21,6	26,3	23,3
Jęczmień	23,4	16,9	18,2	16,7

Źródło: Jak w tabeli 1.

Relatywnie niska towarowość zbóż oznaczała, że podstawowa ich część była wykorzystywana w gospodarstwach, które je wytworzyły. W 1998 roku mniej niż ¼, a w przypadku pszenicy ok. 38% wyprodukowanego w rolnictwie ziarna trafiło do obrotu rynkowego. Wskaźnik ten w porównaniu z innymi krajami, szczególnie Unii Europejskiej, należy ocenić jako bardzo niski.

Wysoki udział zużycia wewnętrznego wynika ze stosunkowo słabych powiązań gospodarstw rolnych z przemysłem paszowym. Zmniejszenie udziału wykorzystywanych w gospodarstwach zbóż, które nie są poddawane uszlachetnianiu w przetwórstwie paszowym, może nastąpić w sytuacji wzrostu zakupów kompletnych mieszanek paszowych, specjalizacji gospodarstw w produkcji zwierzęcej oraz specjalizacji gospodarstw w produkcji rynkowej zbóż.

Kanały marketingowe zbóż

Rynkowa część zbóż trafia do obrotu przy wykorzystaniu różnych kanałów marketingowych. Organizacja rynku ziarna zbóż i nowoczesność kanałów dystrybucji surowców rolniczych jest w Polsce niska, szczególnie w porównaniu z organizacją obrotu zbożami w wielu krajach UE czy USA. Miara, która cha-

⁴ Udział wartości produkcji towarowej w wartości produkcji globalnej. Według GUS, produkcja globalna obejmuje zbiory z danego roku. Produkcja towarowa stanowi sumę sprzedaży produktów rolnych do skupu oraz na targowiskach. Produkcja towarowa nie obejmuje natomiast obrotów między poszczególnymi podmiotami gospodarczymi zaliczanymi do tej samej grupy podmiotów i sprzedaży produktów rolnych przez spółdzielnie produkcji rolniczej członkom tych spółdzielni.

rakteryzuje kanały rynkowe zbóż w Polsce może być udział skupu zbóż⁵ w produkcji towarowej zbóż (tabela 3). Zaprezentowane w tabeli dane wskazują, że coraz większa część zbóż trafia na rynek za pośrednictwem niesformalizowanych kanałów rynkowych, głównie poprzez zakupy przez różnych pośredników na targowiskach lub bezpośrednio z gospodarstw rolnych. Tego typu transakcje stanowiły w 1998 roku około 17% obrotów rynkowych zbożami. W przypadku żyta stanowiły one ponad 30% rynku. Rynek targowiskowy dla wielu drobnych producentów zbóż jest najbardziej dostępnym i podstawowym kanałem rynkowym. Umożliwia on sprzedaż wszystkich gatunków zbóż. Brak na nim jednak jakichkolwiek standardów jakościowych i ilościowych.

Tabela 3

Udział skupu w produkcji towarowej zbóż w wybranych latach [%]

Wyszczególnienie	Lata			
	1990	1995	1997	1998
Zboża ogółem	96,8	85,7	84,4	83,3
Pszenica	98,3	89,7	89,3	89,1
Żyto	98,6	86,0	73,1	69,8
Jęczmień	94,0	79,0	83,1	77,8

Źródło: Jak w tabeli 1.

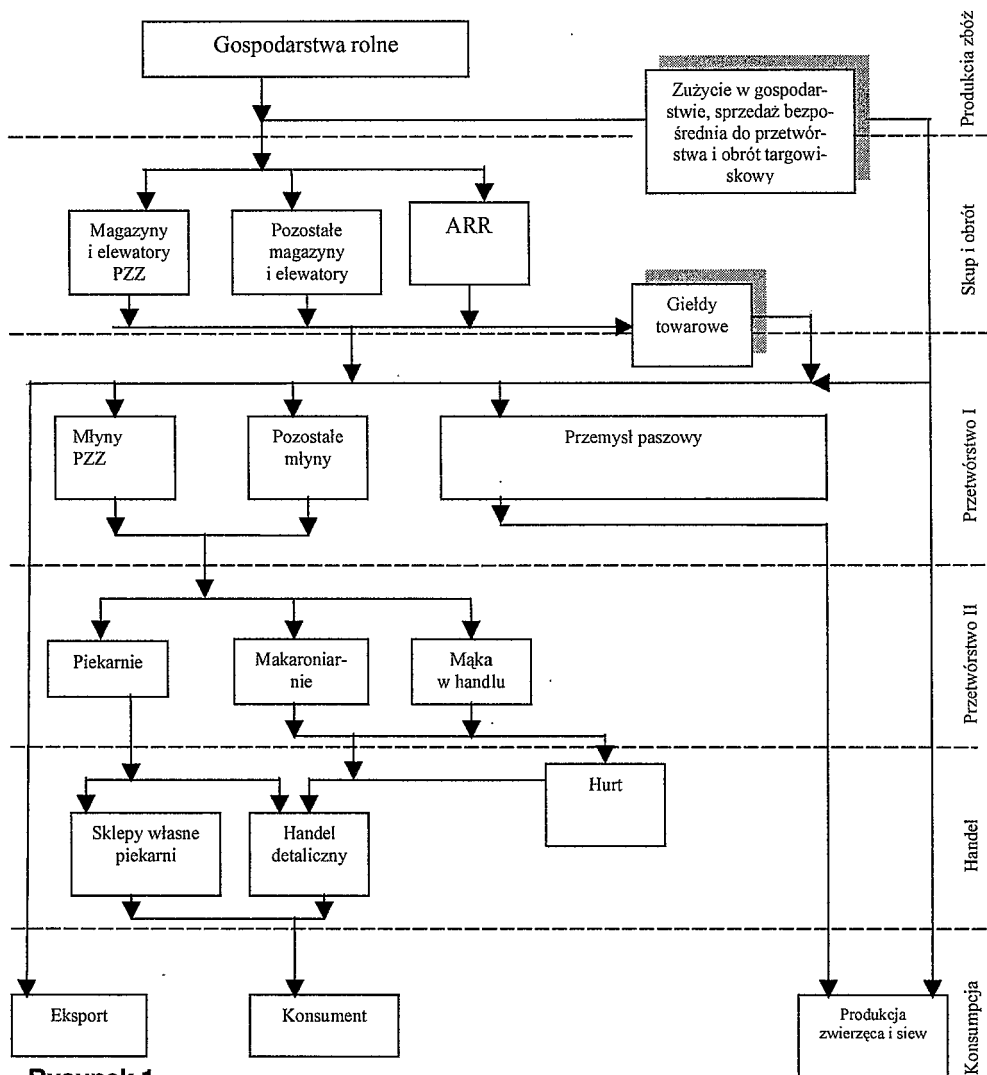
Podstawowe typy kanałów rynkowych w gospodarce zbożowej przedstawia rysunek 1. Oprócz sprzedaży innym rolnikom (obróć sąsiedzki, obrót targowiskowy), producenci rolni mogą wykorzystać takie kanały rynku, jak: lokalne magazyny zbożowe, elewatory, jednostki skupujące Agencji Rynku Rolnego w ramach programów interwencyjnych, mogą też dostarczyć zboże bezpośrednio do przetwórstwa (młyny, zakłady paszowe, przemysł gorzelniczy i piwowarski).

O wielkości obrotów realizowanych w formalnych kanałach rynku informują dane GUS zaprezentowane w tabeli 4.

Z danych tych wynika, że przez kanały rynku ewidencjonowane przez GUS przepływało w roku 1997/98 około 19% zbóż wyprodukowanych w rolnictwie. Blisko 80% obrotów stanowiły pszenica i żyto.

Jednym z głównych kanałów rynkowych zbóż jest sprzedaż ziarna przez rolników lokalnym magazynom zbożowym. Magazyny te są zlokalizowane w miejscach produkcji zbóż. Charakteryzują się one stosunkowo niewielkimi możliwościami przechowalniczymi. Najczęściej są to magazyny płaskie lub zbiorniki metalowe.

⁵ Według GUS, skup produktów rolnych obejmuje ilość i wartość produktów rolnych skupionych przez podmioty gospodarcze bezpośrednio od producentów rolnych.

**Rysunek 1**

Kanały marketingowe zbóż

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Skup zbóż w Polsce w latach gospodarczych

Wyszczególnienie	Lata			
	1990/91	1994/95	1996/97	1997/98
	Skup w tys. ton			
Zboża ogółem	5 902,6	4 107,7	4 587,8	5 143,0
Pszenica	3 127,2	2 565,8	2 653,7	3 101,1
Żyto	1 556,8	906,4	943,8	1 002,8
Pszennyto	270,4	103,5	140,8	136,1
	Udział skupu w zbiorach w %			
Zboża ogółem	21,1	15,9	18,1	18,9
Pszenica	34,6	29,6	32,4	32,5
Żyto	25,8	14,4	17,8	17,7
Pszennyto	9,9	5,1	7,6	6,6

Źródło: Dane GUS, obliczenia własne.

Lokalne magazyny można podzielić według formy własności i organizacji na następujące trzy grupy: magazyny będące pod kontrolą indywidualnych właścicieli (prywatnych hurtowników), jednostki będące własnością spółdzielni rolniczych, grup marketingowych lub samych rolników (niewielkie znaczenie) i sieci magazynów. Ta ostatnia grupa magazynów jest własnością dużych przedsiębiorstw zbożowych handlujących ziarnem oraz zakładów przetwórstwa zbożowo-młynarskiego, które używają ich do zabezpieczenia podaży bezpośrednio dla działalności przetwórczej lub operacji eksportowych. Właścicielami tych obiektów są duże holdingi rolno-żywnościowe (np. Rolimpex) oraz państwowe i prywatne zakłady zbożowo-młynarskie wywodzące się ze struktur PZZ.

Utrzymanie lokalnych magazynów i prowadzenie działalności skupowej wiąże się ze znacznymi kosztami. Koszty przypadające na tonę ziarna wykazują tendencję malejącą wraz ze wzrostem rozmiarów obrotu⁶. Oznacza to, że najbardziej właściwą strategią dla firm obrotu zbożowego jest konsolidacja jednostek skupujących i prowadzenie działalności na szerszym obszarze. Po wprowadzeniu reguł gospodarki rynkowej wiele firm, w tym szczególnie dużych przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich, zmniejszyło liczbę prowadzonych punktów skupu przez ich sprzedaż lub zamknięcie, koncentrując się na prowadzeniu tylko większych magazynów i punktów skupu. Zmiany te mają istotny wpływ na działania rolników. Koncentracja i ograniczenie liczby punktów skupu utrudnia dostęp gospodarstwom rolnym (szczególnie drobnym) do kanałów rynkowych i możliwość sprzedaży nadwyżek towarowych zbóż. Jest to jedna z przyczyn rozwoju obrotów targowiskowych zbożami w Polsce.

⁶ R. Kohls, J. Uhl: *Marketing of agricultural products*. Macmillan Publishing Company, New York 1990, s. 445.

Lokalne magazyny sprzedają skupione zboże do przetwórstwa lub do dużych elewatorów i przedsiębiorstw handlujących ziarnem. Magazyny te uczestniczą również w programach interwencyjnych państwa. Podpisując umowy z ARR, uzyskują gwarancje kredytowe i preferencyjne kredyty na sfinansowanie skupu.

Podstawową różnicą między lokalnymi punktami skupu i magazynowania zbóż a elewatorami zbożowymi jest ich lokalizacja, wielkość oraz źródło zaopatrzenia. Największy udział elewatorów zbożowych w ogólnej pojemności magazynów występuje w województwach zachodnich i jest on wynikiem zrealizowanych w tych regionach centralnych inwestycji w bazę przechowalniczą w latach 1970–1980.

Elewatory są typem magazynów zbożowych, który stwarza najdogodniejsze warunki do przechowywania ziarna. W przeciwieństwie do lokalnych magazynów, które kupują ziarno bezpośrednio od producentów rolnych (małych i średnich gospodarstw), elewatory skupują zboże od dużych indywidualnych gospodarstw rolnych zlokalizowanych w ich okolicy oraz gospodarstw wielkoobszarowych specjalizujących się w produkcji zbóż. Oprócz prowadzenia skupu, świadczą one również usługi przechowalnicze dla pozostałych uczestników rynku zbóż (eksporterów i importerów), a także dla firm spoza sektora (przemysł tłuszczowy).

Analizując strukturę własnościową tych obiektów należy podkreślić, że są one głównie we władaniu takich przedsiębiorstw, jak: PZZ, Rolimpex oraz ARR z oddziałami regionalnymi.

Ważną rolę na rynku zbóż odgrywa Agencja Rynku Rolnego. Wynika to z zakresu prowadzonej działalności interwencyjnej. Jedną z jej form jest prowadzenie skupu interwencyjnego (skupu od producentów rolnych). W latach 1992–1998 ARR uczestniczyła w nim kupując ziarno pszenicy i żyta za własne środki przy wykorzystaniu różnych podmiotów gospodarczych. Zasady prowadzenia interwencji na rynku zbóż uległy zmianie w sezonie 1999/2000.

Wprowadzony od 1999 r. nowy system działań interwencyjnych opiera się na kilku rozwiązaniach. Pierwsze polega na obniżeniu cen interwencyjnych stosowanych w skupie od producentów rolnych. Drugim było wprowadzenie systemu bezpośrednich dopłat ARR dla producentów sprzedających ziarno pszenicy i żyta w okresie sierpień – październik. Dopłaty te otrzymują producenci rolni sprzedający ziarno odpowiadające standardom ARR, za pośrednictwem banków wyłonionych w drodze przetargu.

Trzecią istotną zmianą było to, iż zakupy w systemie z dopłatą ARR mogły prowadzić wybrane jednostki skupujące wyłonione w drodze przetargu. Tym samym mogły one uzyskać preferencyjny kredyt skupowy. Założeniem systemu było, iż ARR zaprzestanie działalności w zakresie skupu od producentów rolnych za własne środki. W roku 1999/2000 ze względu na napięcia rynkowe

zamierzenie to nie zostało zrealizowane i ARR skupiła za własne środki ok. 330 tys. ton żyta bezpośrednio od producentów. W tabeli 5 zestawiono dane dotyczące skupu zbóż z dopłatami ARR w sezonie 1999/2000.

Tabela 5

Skup z dopłatą ARR dla producentów rolnych

Oddział terenowy ARR	Liczba podmiotów skupujących	Liczba magazynów	Skup w tys. ton		
			pszenica	żyto	ogółem
Olsztyn	86	164	424,0	27,2	451,2
Warszawa	72	81	283,6	20,6	304,2
Lublin	47	74	197,9	11,5	209,5
Katowice	59	110	270,9	8,1	280,0
Wrocław	77	89	362,2	21,1	383,3
Poznań	251	340	643,7	66,3	710,0
Szczecin	87	132	519,0	35,8	554,8
Razem	679	990	2701,5	190,6*	2892,0

*Obejmuje tylko wielkość zakupów za środki podmiotów skupujących. Dodatkowo zostało zakupione 328,4 tys. ton żyta jako zakupy bezpośrednie za środki ARR z jednoczesnym zastosowaniem dopłat bezpośrednich dla producentów.

Źródło: Sochaczewski W., 1999: Skup zbóż w 1999 r. z zastosowaniem bezpośrednich dopłat ARR dla producentów. *Biuletyn Informacyjny ARR*, Nr 12 (102), s. 9.

Wykorzystanie przez rolników możliwości sprzedaży zbóż lokalnym magazynom i elewatorom zbożowym zarówno w systemie zakupów indywidualnych, jak i w systemie skupu z dopłatami ARR wymaga, aby ziarno zbóż spełniało wymagania jakościowe. Przy ocenie jakości ziarna jednostki skupujące stosują najczęściej normy stosowane przez ARR przy prowadzeniu skupu interwencyjnego. Uzyskanie dopłaty ARR wymaga spełnienia przez dostawców wymogów ilościowych (minimum 3 tony – jednorazowa partia) i jakościowych, ustanowionych przez ARR. Zważywszy na fakt, że ponad 50% obrotów realizowanych w kanałach rynku związane jest z systemem dopłat, standardy jakościowe ARR stają się podstawową normą stosowaną w ocenie jakości i ustalaniu cen zbóż w formalnych kanałach rynku.

System zapłaty za ziarno obowiązujący w ramach skupu interwencyjnego w Polsce nie preferuje jakości. Nie ma żadnych dopłat do ceny za jakość wyższą niż określona jako podstawowa, a jedyne potrącenia ceny dotyczą wilgotności i zawartości zanieczyszczeń. Są to bardzo ważne parametry w odniesieniu do wartości przechowalniczej i zdrowotnej ziarna, jednak nie mają wpływu na wartość technologiczną. Tak skonstruowany system skupu nie sprzyja zatem poprawie parametrów jakościowych ziarna, które są wymagane przez przetwórców.

Finalnym odbiorcą dla wyprodukowanego w rolnictwie ziarna jest przetwórstwo zbożowe. W rezultacie przekształceń organizacyjnych i własnościowych nastąpiło znaczne rozdrobnienie przemysłu zbożowo-młynarskiego. W Polsce funkcjonuje około 100 samodzielnych przemysłowych przedsiębiorstw zbożowo-młynarskich o różnej wielkości, kondycji ekonomicznej i różnym potencjale gospodarczym oraz ponad 2000 drobnych zakładów młynarskich, które w latach 1990–1999 przejęły znaczną część przemiałów zbóż w Polsce.

Procesy dekoncentracji przetwórstwa zbóż charakterystyczne były zwłaszcza dla początkowego okresu transformacji. Od połowy lat dziewięćdziesiątych zaczyna się natomiast kształtować odwrotna tendencja. Przejawem jej jest wzmocnienie pozycji i wzrost udziału w rynku najsilniejszych ekonomicznie firm oraz tworzenie się ugrupowań przedsiębiorstw w formie holdingów typu Rolimpex.

O sile ekonomicznej przedsiębiorstw decyduje stopień koncentracji danej dziedziny przemysłu. W Polsce w przypadku przemysłu młynarskiego jest on w dalszym ciągu oceniany jako niski. Udział czterech największych firm w obrotach sektora zbożowo-młynarskiego wynosi około 17%⁷.

Ziarno zbóż ulega przetwórstwu przemysłowemu w trzech branżach przemysłu. Podstawowe gatunki zbóż z wyjątkiem pszenżyta w przemyśle zbożowo-młynarskim, wszystkie gatunki mogą znaleźć zastosowanie w przemyśle paszowym, natomiast żyto, pszenica i jęczmień w przemyśle spirytusowym i gorzelnicznym.

Podsumowanie

Analiza organizacji i instytucjonalnej struktury rynku zbóż w Polsce wykazuje, że rynek ten należy do głównych i jednocześnie bardzo złożonych w obszarze roślinnych produktów rolnictwa. Ziarno zbóż paszowych i konsumpcyjnych ulega znacznie większej transformacji w kanale marketingowym niż większość innych produktów rolnictwa.

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, iż nowoczesne instytucje typu giełdy towarowe mają wciąż niewielkie znaczenie (mierzone skalą obrotów) w systemie rynkowym zbóż. Odgrywają one natomiast nieco większą rolę w systemie informacji rynkowej i tworzenia standardów jakościowych.

Cechą rynku zbóż jest duże znaczenie obrotów targowiskowych w strukturze kanałów marketingowych ziarna. Przebudowa sformalizowanych kanałów

⁷ R. Urban (red.): *Polski przemysł spożywczy. Analiza makroekonomiczna*. Polska Federacja Producentów Żywności, IERiGŻ, Warszawa 2000, s. 122.

rynkowych spowodowała, że najbardziej dostępną alternatywą dla producentów rolnych stały się tradycyjne kanały targowiskowe.

Powiązania integracyjne w systemie rynkowym zbóż gwarantujące producentom rolnym zbytni produktów wytworzonych w gospodarstwie nie odgrywają znaczącej roli. Takie formy integracji jak kontrakty produkcyjne lub grupy marketingowe i spółdzielnie producentów rolnych są ciągle na etapie tworzenia.

Ważnym organizatorem rynku jest w Polsce ARR. Odgrywa ona szczególną rolę w przypadku pszenicy i żyta, a działalność interwencyjna prowadzona przez nią wpływa na upowszechnianie się standardów jakościowych i ilościowych.

Literatura

- KOHL S. R. J. UHL J.: *Marketing of agricultural products*. Macmillan Publishing Company, New York 1990.
- Powierzchnia zasiewów sadow, łak i pastwisk. Powszechny Spis Rolny GUS, Warszawa 1997.
- URBAN R. (red.): *Polski przemysł spożywczy. Analiza makroekonomiczna*. Polska Federacja Producentów Żywności, IERiGŻ, Warszawa 2000.

The Changes in the Grain Market Organization in Poland

Abstract

This paper presents general direction of the grain market transformation in Poland over the years 1990–1999. The main focus is on organizational, ownership, technological as well as marketing changes in the enterprises dealing with the grain processing and trade. The analysis was supported by data on resource and use of basic cereals, the level of commercial production of grain and procurement of cereals.

An analysis leads to some suggestions about future transformation directions in Polish grain sector.

Gospodarka paszowa jako element kształtowania produkcji rolniczej

Wstęp

Gospodarka paszowa obejmuje swym zakresem organizację produkcji pasz własnych, konserwację i przechowywanie pasz, pozyskiwanie pasz z zakupu oraz organizację żywienia zwierząt. Stanowi ona ważne ogniwo produkcji rolniczej, ponieważ z jednej strony określa organizację produkcji roślinnej, a z drugiej wpływa na efektywność żywienia zwierząt. W ten sposób decyduje o wynikach ekonomicznych całego gospodarstwa [Szymańska 2001]. Rozwój gospodarki paszowej następował stopniowo. Równocześnie ze zmianą stosunków ekonomicznych i produkcyjnych w gospodarce narodowej rozwój produkcji pasz przyjmował różne formy i miał różne znaczenie [Pajak 1953].

Istotnym elementem gospodarki paszowej jest zakup pasz, zwłaszcza w okresie funkcjonowania gospodarki rynkowej. Pasze z zakupu w dużym stopniu wpływają na koszty produkcji zwierzęcej. Zapewniają zbilansowanie dawek pokarmowych dla zwierząt zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym. Umożliwiają wykorzystanie pasz mniej wartościowych, pochodzących z produkcji ubocznej w gospodarstwie. Ponadto, pasze z zakupu mogą przyczynić się do zwiększenia powierzchni gruntów ornych przeznaczonych na produkcję roślin towarowych.

Celem opracowania jest rozpoznanie wpływu wzrastających zakupów pasz na kształtowanie się produkcji rolniczej. W realizacji celu wykorzystano dane źródłowe z badań przeprowadzonych w 1996 roku na temat: „Wpływ gospodarki paszowej na wyniki ekonomiczne gospodarstw rolniczych”¹. Analizą objęto gospodarstwa ukierunkowane na chów trzody chlewnej (92 obiekty), ze względu na znaczny udział pasz z zakupu w żywieniu tego gatunku zwierząt. Wybrane gospodarstwa podzielono na trzy grupy w zależności od wartości zakupów pasz na 1 sztukę dużą, I – do 500 zł, II – od 500 do 1000 zł i III – powyżej 1000 zł. W badaniach uwzględniono wielkość powierzchni paszowej, którą obliczono metodą Jerzaka [1971]. Ponadto, analizą objęto strukturę pasz

¹ Badania przeprowadzono w ramach grantu KBN nr 5 P06J 016 14.

z zakupu, koszty bezpośrednie produkcji rolniczej oraz uzyskane wyniki ekonomiczne gospodarstw.

W celu określenia wpływu zakupu pasz na produkcję rolniczą gospodarstw zastosowano rachunek regresji brutto. Jako zmienną niezależną przyjęto wartość zakupu pasz. Ze zmiennych zależnych uwzględniono koszty bezpośrednie, produkcję towarową i końcową oraz dochód rolniczy w przeliczeniu na gospodarstwo.

Struktura powierzchni paszowej

W badanej populacji globalna powierzchnia paszowa zajmowała w gospodarstwie średnio 23 ha (tab. 1). Udział podstawowej powierzchni paszowej stanowił ponad 90%, a dodatkowej był 10 razy mniejszy. W globalnej powierzchni paszowej zdecydowanie dominowała powierzchnia specjalna. Jej udział stanowił ponad 55% średnio na gospodarstwo, w tym zboża zajmowały połowę powierzchni globalnej. Wynikało to ze stosowania w badanych gospodarstwach systemu żywienia trzody chlewnej, opartego na paszach treściwych.

Najmniejsza globalna powierzchnia paszowa cechowała gospodarstwa o najniższej wartości zużycia pasz z zakupu na 1 SD. W tej grupie ponad 17% globalnej powierzchni paszowej obejmowały trwałe użytki zielone. Ze względu na najmniejsze zakupy pasz pozagospodarcza powierzchnia paszowa stanowiła tam niewiele ponad 7% powierzchni niezbędnej do wyżywienia zwierząt w gospodarstwie. W grupie II obszar globalnej powierzchni paszowej w przeliczeniu na gospodarstwo był większy o 8 ha w stosunku do grupy I. Relacje między podstawową i dodatkową powierzchnią paszową w tych dwóch grupach gospodarstw były bardzo podobne. Udział podstawowej powierzchni paszowej stanowił ponad 87% globalnej powierzchni paszowej. Ponadto, podobny odsetek użytków rolnych przeznaczano tam na produkcję pasz, średnio $\frac{2}{3}$ całkowitej powierzchni UR w gospodarstwie. W grupie II największy był jednak udział specjalnej powierzchni paszowej, która obejmowała $\frac{2}{3}$ globalnej powierzchni paszowej, w tym 63% stanowiły zboża.

W gospodarstwach o największej wartości zużycia pasz z zakupu na 1 SD globalna powierzchnia paszowa zajmowała średnio około 35 ha. Udział podstawowej powierzchni paszowej stanowił tam prawie 94%. Niewiele ponad 5% globalnej powierzchni paszowej zajmowały trwałe użytki zielone.

W grupie III prawie $\frac{4}{5}$ gruntów ornych wykorzystywano na produkcję pasz dla zwierząt, a zaledwie 9,5% UR przeznaczano na towarową produkcję roślinną. Ze względu na zakup dużej ilości pasz pozagospodarcza powierzchnia paszowa stanowiła tam ponad 44% powierzchni globalnej. Podobny był udział obszaru gruntów ornych przeznaczonych na produkcję pasz.

Tabela 1.

Struktura powierzchni paszowej w badanych gospodarstwach

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw o wartości zakupów pasz na 1 SD [zł]:			Ogółem
	do 500	500–1000	pow. 1000	
Liczba gospodarstw	36	28	28	92
Powierzchnia paszowa średnio na 1 gospodarstwo [ha]	14,02	22,03	34,78	22,78
Struktura globalnej powierzchni paszowej [%]:				
a) podstawowa powierzchnia paszowa	87,9	87,4	93,8	90,5
w tym: – naturalna (TUZ)	17,4	9,4	5,4	9,5
– specjalna (GO)	63,4	66,0	44,2	55,2
z tego: zboża	54,6	63,0	40,7	50,6
– pozagospodarcza	7,1	12,0	44,2	25,8
b) dodatkowa powierzchnia paszowa	12,1	12,6	6,2	9,5
w tym: – międzyplony	0,9	0,5	0,1	0,4
– produkty uboczne	11,2	12,1	6,1	9,1
Udział własnej powierzchni paszowej w UR [%]	67,9	68,8	90,8	74,8
Udział specjalnej powierzchni paszowej w GO [%]	53,5	57,0	79,5	62,4

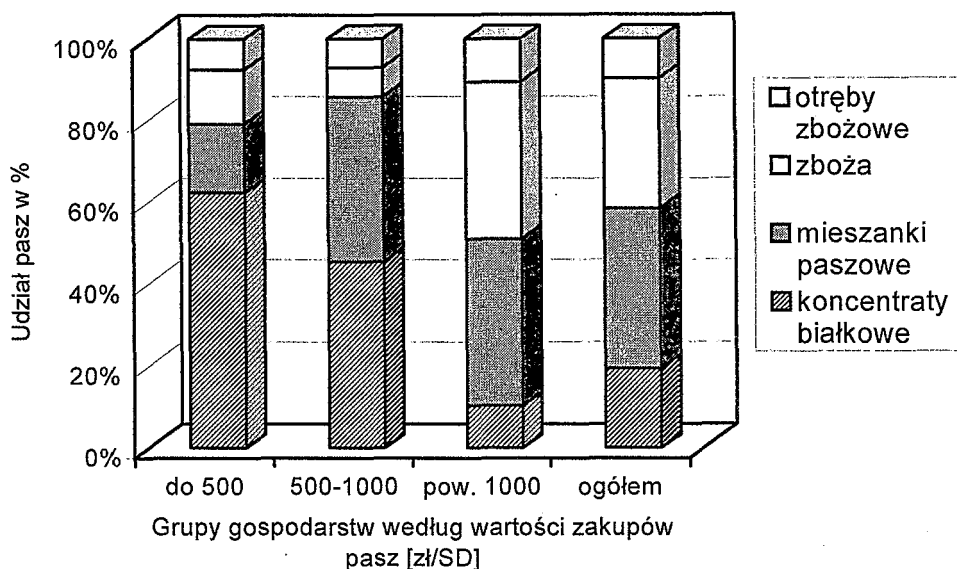
Źródło: Opracowanie własne.

Zakup pasz w badanych gospodarstwach

We wszystkich badanych gospodarstwach pasze własne w żywieniu zwierząt uzupełniano paszami z zakupu. Ze względu na potrzeby żywieniowe trzody chlewnej dominowały wśród nich pasze treściwe: mieszanki paszowe, koncentraty białkowe, zboża i otręby zbożowe. Tylko 10% rolników zakupiło w niewielkich ilościach inne pasze, takie jak wysłodki buraczane, kiszonka z kukurydzy, siano.

Przeciętnie na gospodarstwo zakupiono prawie 180 dt pasz treściwych. W ich strukturze największy udział stanowiły mieszanki paszowe, średnio 39% (rys. 1). Prawie 2-krotnie mniejszą ilość rolnicy zakupili koncentratów białkowych, prawdopodobnie ze względu na ich wyższe ceny. W poszczególnych grupach gospodarstw wystąpiło jednak duże zróżnicowanie pod względem ilości i struktury skarmianych pasz z zakupu. W grupie I przeciętnie na gospodar-

stwo zużyto około 30 dt pasz treściwych z zakupu, wśród których dominowały koncentraty białkowe. Ich udział stanowił ponad 60% pasz. Ponad 3-krotnie większe ilości pasz treściwych zakupiono na gospodarstwo w grupie II. Obok koncentratów, które stanowiły tam 45%, rolnicy zakupili duże ilości mieszanek paszowych.



Rysunek 1

Struktura pasz treściwych z zakupu

Źródło: Opracowanie własne.

W grupie III średnio na gospodarstwo zużyto 456 dt pasz treściwych pochodzących z zakupu. W ich strukturze dominowały mieszanki paszowe (40%) oraz ziarno zbóż (38%). Mniejszy odsetek pasz treściwych z zakupu w tych gospodarstwach stanowiły koncentraty białkowe.

Koszty produkcji rolniczej i ich struktura

Ilość i rodzaj zakupionych pasz w badanych gospodarstwach wpłynęły na poziom poniesionych kosztów na produkcję rolniczą. Koszty bezpośrednie wynosiły przeciętnie 1,07 tys. zł na 1 ha UR (tab. 2). W ich strukturze dominowały koszty pasz z zakupu, a w dalszej kolejności koszty nawozów mineralnych.

Tabela 2

Koszty produkcji rolniczej i ich struktura na 1 ha UR

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw o wartości zakupów pasz na 1 SD [zł]:			Ogółem
	do 500	500–1000	pow. 1000	
Koszty bezpośrednie w zł	508,4	799,2	2079,9	1071,1
Struktura kosztów bezpośrednich [%]:				
Razem koszty produkcji roślinnej:	61,9	46,9	17,2	32,7
– materiał siewny	6,1	6,7	3,0	4,6
– nawozy mineralne	35,4	26,8	8,3	17,8
– pestycydy	8,2	6,9	2,6	4,7
– usługi	11,4	5,5	2,7	4,8
– inne	0,8	1,0	0,6	0,8
Razem koszty produkcji zwierzęcej	38,1	53,1	82,8	67,3
– zakup pasz	27,5	42,6	69,6	55,3
– zakup zwierząt	6,8	5,9	9,1	7,8
– usługi weterynaryjne	2,4	3,6	2,4	2,8
– inne	1,4	1,0	1,7	1,4
Koszty pośrednie w zł	892,8	932,3	1356,0	1041,1
Razem koszty produkcji w zł	1401,2	1731,5	3435,9	2112,2

Źródło: Opracowanie własne.

W poszczególnych grupach gospodarstw odnotowano duże różnice w poziomie poniesionych kosztów bezpośrednich na jednostkę powierzchni oraz w ich strukturze. W grupie I przeciętnie na 1 ha UR wydatkowano 508,4 zł. W tych gospodarstwach ponad 2-krotnie większe koszty poniesiono na produkcję roślinną niż na zwierzęcą. W strukturze kosztów bezpośrednich dominowały koszty nawozów mineralnych, które przeciętnie stanowiły ponad 35%. Ponadto, częściej w gospodarstwach grupy I korzystano z odpłatnych usług w pracach przy produkcji roślinnej. Koszty zakupu pasz tworzyły około 27% kosztów bezpośrednich. W tej grupie odnotowano również najniższe koszty pośrednie przypadające na 1 ha UR (około 892,8 zł/ha).

W gospodarstwach grupy II koszty poniesione na produkcję roślinną były niższe tylko o 6 punktów procentowych w stosunku do kosztów związanych z produkcją zwierzęcą. Mniejszy udział kosztów produkcji roślinnej wynikał z niższych kosztów zakupu nawozów mineralnych, pestycydów oraz usług. Największy odsetek w kosztach bezpośrednich tych gospodarstw stanowiły koszty zakupionych pasz (prawie 43%).

Najwyższe koszty produkcji na jednostkę powierzchni poniesiono w grupie III, średnio 3435,9 zł na 1 ha UR. Prawie 2/3 tych kosztów stanowiły koszty

bezpośrednie produkcji rolniczej. W ich strukturze dominowały koszty poniesione na produkcję zwierzęcą. Wiązało się to z najwyższymi zakupami pasz treściwych w przeliczeniu na gospodarstwo. W tej grupie odnotowano również największy odsetek kosztów zakupu zwierząt. Udział kosztów produkcji roślinnej stanowił tam niewiele ponad 17% kosztów bezpośrednich.

Wyniki ekonomiczne gospodarstw a zakup pasz dla zwierząt

W gospodarstwach, w których odnotowano większe zakupy pasz na 1 SD osiągnięto wyższy poziom produkcji i dochodu rolniczego w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. W grupie I wartość produkcji końcowej brutto przeciętnie wynosiła prawie 2 tys. zł na 1 ha UR, w II była wyższa o 0,55 tys. zł średnio na gospodarstwo, a w III wzrosła ponad 2-krotnie (tab. 3). Różnice w wartości produkcji końcowej netto w poszczególnych grupach gospodarstw były mniejsze, ale również jej najwyższą wartość odnotowano w gospodarstwach o największych zakupach pasz na 1 SD. Poziom dochodu rolniczego brutto w I grupie przeciętnie wynosił 1,2 tys. zł na 1 ha UR, a w III wzrósł o 0,54 tys. zł.

Odmienna relacja wystąpiła pomiędzy wartością zakupów pasz a efektywnością 1 zł poniesionych kosztów. Zarówno produkcja, jak i dochód rolniczy badanych gospodarstw w przeliczeniu na 1 zł kosztów bezpośrednich malały wraz ze wzrostem wartości pasz z zakupu na 1 SD. Wartość produkcji końcowej brutto na 1 zł kosztów bezpośrednich w grupie I była prawie 2-krotnie wyższa niż w gospodarstwach o największych zakupach na 1 SD. Różnice w wartości produkcji końcowej netto na 1 zł kosztów bezpośrednich między skrajnymi grupami gospodarstw były jeszcze większe.

Przeciętny poziom dochodu rolniczego brutto na 1 zł kosztów bezpośrednich w grupie III był prawie 3-krotnie niższy niż w grupie I. Podobne tendencje wystąpiły w poziomie wyników ekonomicznych w odniesieniu do 1 zł kosztów pasz z zakupu. Wartość produkcji końcowej brutto na 1 zł kosztów pasz z zakupu w grupie I przeciętnie wynosiła 14,2 zł, a w gospodarstwach grupy III zaledwie 3 zł. Z kolei wartość produkcji końcowej netto na 1 zł kosztów pasz z zakupu w grupie II była niższa prawie 2-krotnie, a w III ponad 7-krotnie niż w gospodarstwach grupy I. Podobnie ukształtowały się relacje w poziomie dochodu rolniczego na 1 zł kosztów pasz z zakupu.

W tabeli 4 przedstawiono statystyczną siłę związku pomiędzy zakupem pasz a wynikami ekonomicznymi badanych gospodarstw. Z danych wynika, iż między analizowanymi zmiennymi wystąpiła dodatnia współzmiennność. Oznacza to, że większe zakupy pasz sprzyjały osiągnięciu wyższego poziomu produkcji i dochodu rolniczego w gospodarstwach.

Tabela 3

Produkcja i dochód rolniczy badanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw o wartości zakupów pasz na 1 SD [zł]:			Ogółem
	do 500	500–1000	pow. 1000	
Produkcja końcowa brutto na:				
– gospodarstwo [tys. zł]	38,14	71,61	92,46	64,86
– 1 ha UR [tys. zł]	1,99	2,54	4,33	2,87
– 1 zł kosztów bezpośrednich [zł]	3,9	3,2	2,1	2,7
– 1 zł kosztów pasz z zakupu [zł]	14,2	7,5	3,0	4,8
Produkcja końcowa netto na:				
– gospodarstwo [tys. zł]	34,20	59,19	56,14	48,48
– 1 ha UR [tys. zł]	1,78	2,10	2,63	2,15
– 1 zł kosztów bezpośrednich [zł]	3,5	2,6	1,3	2,0
– 1 zł kosztów pasz z zakupu [zł]	12,8	6,2	1,8	3,6
Dochód rolniczy brutto na:				
– gospodarstwo [tys. zł]	23,10	41,41	37,21	32,97
– 1 ha UR [tys. zł]	1,20	1,47	1,74	1,46
– 1 zł kosztów bezpośrednich [zł]	2,4	1,8	0,8	1,4
– 1 zł kosztów pasz z zakupu [zł]	8,6	4,3	1,2	2,5

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Modele regresji brutto kosztów pasz z zakupu z wybranymi wynikami ekonomicznymi

Nazwa zmiennej zależnej	Wartości stałe	Współczynniki regresji brutto	Współczynniki korelacji brutto
Koszty bezpośrednie	–2925,0802	0,6740	0,9335
Produkcja towarowa zwierzęca	–3945,9681	0,3489	0,8576
Produkcja końcowa brutto	–2199,0581	0,2402	0,7426
Produkcja końcowa netto	3082,6372	0,2123	0,4920
Dochód rolniczy brutto	5296,4830	0,2452	0,4319

Wartości krytyczne współczynników korelacji brutto [Zieliński 1997] przy poziomie istotności: $\alpha = 0,100 - 0,1852$, $\alpha = 0,050 - 0,2199$.

Źródło: Opracowanie własne.

Zakup pasz w największym stopniu wpływał na poziom poniesionych kosztów bezpośrednich oraz wartość produkcji towarowej. Zmienność poziomu kosztów wyjaśniał aż w 87%. Słabsza zależność wystąpiła pomiędzy zakupem pasz a wartością produkcji końcowej brutto w gospodarstwie. Poziom tej kategorii produkcji został wyjaśniony w 55% przez analizowaną zmienną niezależną. Najniższe współczynniki korelacji odnotowano pomiędzy wartością zakupów pasz a produkcją końcową netto oraz dochodem rolniczym.

Podsumowanie i wnioski

Z badań wynika, że gospodarka paszowa przez zakup pasz w istotny sposób wpływa na kształtowanie produkcji rolniczej.

1. W analizowanych gospodarstwach większym zakupom pasz towarzyszyło zwiększenie powierzchni paszowej w przeliczeniu na 1 SD oraz zmiany w jej strukturze. W globalnej powierzchni paszowej zmniejszał się udział naturalnej powierzchni paszowej, a zwiększał odsetek gruntów ornych przeznaczonych na produkcję pasz dla zwierząt.
2. Wzrost zakupu pasz wpływał na skład dawek pokarmowych dla zwierząt. W grupie I rolnicy zakupili najwięcej koncentratów białkowych, w II duży odsetek stanowiły obok koncentratów mieszanki paszowe, a w III dominowały mieszanki paszowe i zboża.
3. Zakup pasz wiązał się z poziomem i strukturą kosztów produkcji rolniczej. W gospodarstwach o najniższej wartości pasz z zakupu na 1 SD dominowały koszty produkcji roślinnej. W grupie III największy udział w kosztach bezpośrednich stanowiły koszty zakupu pasz, a w dalszej kolejności zakupu zwierząt.
4. W gospodarstwach o wyższej wartości zakupu pasz na 1 SD osiągnięto wyższy poziom produkcji i dochodu rolniczego na jednostkę powierzchni. Efektywność zastosowania 1 zł kosztów bezpośrednich lub kosztów zakupu pasz była najwyższa w gospodarstwach o najniższej wartości pasz z zakupu.
5. W badanej populacji pomiędzy zakupem pasz na gospodarstwo a poziomem poniesionych kosztów bezpośrednich oraz uzyskanymi wynikami ekonomicznymi wystąpiła zależność statystycznie istotna. Między analizowanymi zmiennymi odnotowano wysoką dodatnią współzmiennność. Oznacza to, że dobrze wykorzystane pasze z zakupu mogą być czynnikiem wpływającym na wzrost produkcji i dochodu rolniczego gospodarstw.

Literatura

- JERZAK M., 1971: Metoda oceny produkcyjności i ekonomicznej efektywności powierzchni paszowej. Seria Nauka – Praktyce Rolniczej. *Poradnik Gospodarski* nr 4, Poznań.
- PAJĄK J., 1953: Gospodarka paszowa. PWN, Warszawa.
- SZYMAŃSKA E., 2001: Efektywność gospodarki paszowej w gospodarstwach o różnych kierunkach produkcji rolniczej. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- ZIELIŃSKI W., 1997: *Tablice statystyczne*. Fundacja „Rozwój SGGW”, Warszawa.

The Fodder Management as a Determinant of Agricultural Production Development

Abstract

In the study, there was investigated the influence of increasing acquisitions of feedingstuffs on modelling the agricultural production. An analysis covered 92 farms divided into three groups according to the value of purchased feedingstuffs per 1 LU (big livestock unit).

Research results show that jointly with the rise in the level of purchasing feedingstuffs, the size of fodder area per 1 LU has increased and the change in its structure was noticed. Extended purchases of feedingstuffs resulted in increasing costs of animal production but gave the opportunities to reach the higher level of agricultural production and income as well.

Dochody ludności Polski oraz proporcje w ich rozdysponowaniu w świetle badań budżetów gospodarstw domowych

Wiele danych statystycznych wskazuje na to, że od kilku lat w Polsce nasila się dyferencjacja dochodowa, łączy się z tym wzrost ubóstwa. Bardzo wielu rodzin nie stać na odkładanie części dochodów w celu zabezpieczenia potrzeb przyszłych. Tymczasem oszczędzanie i inne czynności ochronne podejmowane przez osoby są w gospodarce rynkowej integralnym jej elementem. Obecna polityka społeczna państwa upatruje poprawy ekonomicznej sytuacji rodziny – zwłaszcza w dłuższej perspektywie – nie tyle przez bezpośrednią pomoc na jej rzecz, ile przez wzmacnianie jej samodzielności czy wręcz samowystarczalności ekonomicznej. W artykule niniejszym podejmuje się próbę dochodowej oceny sytuacji społeczno-ekonomicznych grup ludności Polski. Poddano także analizie proporcje w rozdysponowywaniu dochodów ze zwróceniem uwagi na zdolności do oszczędzania.

Wyjątkowo dobrym i obiecującym źródłem danych do rozwijania analiz z tego zakresu są wyniki reprezentacyjnych badań budżetów gospodarstw domowych. Badania te prowadzi systematycznie Główny Urząd Statystyczny już od ponad 40. lat.

Wielkość i struktura łącznego strumienia dochodów

Wielkość strumienia dochodów¹ przypadająca na 1 osobę w Polsce wynosiła w 1998 roku 523 zł miesięcznie, w 1999 roku 560 zł, a w 2000 roku 611 zł. Są to kwoty przypadające statystycznie na każdą osobę, zarówno pracującą, jak i niepracującą, a w tym utrzymywaną.

¹ Chodzi o dochód rozporządzalny, przez który rozumie się w badaniach budżetów domowych ten dochód gospodarstwa domowego (pieniężny i niepieniężny), który może być przeznaczony na wydatki lub na przyrost oszczędności, lub spłatę zadłużenia.

W łącznym strumieniu dochodów ogółu gospodarstw domowych największy udział mają dochody z pracy najemnej – 47,7%. Kolejne pozycje zajmują emerytury i renty – łącznie aż 27,7% (tab. 1).

Tabela 1

Wielkość i struktura strumienia dochodów w 2000 r.

Wyszczególnienie	Miesięcznie w zł na 1 osobę	W procentach
Dochód rozporządzalny (bez podatku)	610,51	100,0
Dochód z pracy najemnej	290,99	47,7
Dochód z ind. Gosp. Rolnego (działki)	32,75	5,4
Dochód z pracy na rachunek własny	52,81	8,7
Emerytury	105,55	17,3
Renty inwalidzkie, rodzinne i inne z ZUS	63,65	10,4
Zasiłki dla bezrobotnych	5,53	0,9
Inne socjalne	23,86	3,9
Inne dochody	35,37	5,8

Źródło: Budżety gospodarstw domowych w 2000 r. GUS i obliczenia własne na podstawie indywidualnych wyników tych badań.

Dochody charakterystyczne dla gospodarki rynkowej, tj. dochody z działalności prowadzonej na własną rękę i dochody rolników indywidualnych, stanowią łącznie 14,1%. Z kolei składniki typowo socjalne, uzupełniające budżety domowe, zajmują w łącznym strumieniu dochodów ogółu gospodarstw domowych w sumie 4,8%, z czego 0,9% przypada na zasiłki dla bezrobotnych. Proporcje te – występujące w roku 2000 – ukształtowały się już w latach wcześniejszych. Wahania w kolejnych latach są nieznaczne i nie skłaniają do wniosku o istnieniu tendencji zmian, z wyjątkiem składników socjalnych, których udział powoli, ale systematycznie wzrasta (zmniejsza się natomiast udział innych dochodów, zwłaszcza rolniczych).

Można więc w podsumowaniu zauważyć, że strumień dochodów ludności Polski charakteryzuje duży udział emerytur i rent przy niewielkim, choć wzrastającym udziale składników socjalnych, w tym prorodzinnych.

Gospodarstwo domowe uzupełniając się może zaciągniętym kredytem, wycofanymi oszczędnościami lub spieniężonymi rzeczami, które posiadało. Przychody te powiększają bieżące możliwości w zakresie nabycia dóbr konsumpcyjnych, są jednak w sposób oczywisty uwarunkowane; kredyt trzeba w przyszłości zwrócić, a oszczędności i rzeczy wcześniej zgromadzić.

Tego rodzaju przychody muszą więc mieć albo uzyskać pokrycie w dochodach, okresów minionych albo przyszłych.

Dane statystyczne pokazują, że w skali ogółu gospodarstw domowych zaciągane kredyty stanowią 4,6% miesięcznych obrotów, pobrane oszczędności 2,6%, spłacane kredyty 3,8%, a odłożone oszczędności tylko 1,6% (tab. 2).

Tabela 2

Kredyty i oszczędności w budżetach domowych w 2000 r.

Wyszczególnienie	Miesięcznie w zł na 1 osobę	W procentach
Razem przychody/rozchody	905	100,0
Dochód z podatkiem	671	74,1
Sprzedaż majątku	1	0,2
Lokaty oszczędnościowe wycofane	24	2,6
Kredyty i pożyczki zaciągnięte	42	4,6
Gotówka z poprzedniego miesiąca	167	18,5
Wydatki	584	64,5
Podatki	60	6,6
Zakup majątku (budynków, ziemi)	6	0,7
Lokaty oszczędnościowe odłożone	15	1,6
Kredyty i pożyczki spłacone	34	3,8
Gotówka na następny miesiąc	206	22,8

Źródło: Jak tabeli 1.

Niepokoją większe kwoty kredytu zaciąganego nad spłacanym, tym bardziej że występuje także wyraźna nadwyżka pobieranych oszczędności nad gromadzonymi – pomimo malejącej inflacji. Z kolei jednak duży udział w obrotach oraz przyrost wolnej gotówki przechodzącej z miesiąca na miesiąc wskazują na istnienie pewnych rezerw finansowych. Być może dobrze zaopatrzony rynek, reklamy i „kuszące” oferty dóbr konsumpcyjnych przysłaniają konieczność odkładania środków finansowych jako lokat na zabezpieczenie przyszłości.

Dochody w grupach społeczno-ekonomicznych

W 2000 roku, tak jak i w latach poprzednich, najkorzystniejszą sytuację miały gospodarstwa pracowników na stanowiskach nierobotniczych – dochód miesięczny 894 zł na 1 osobę, czyli o 284 zł większy niż przeciętny w całej zbiorowości, następnie osób utrzymujących się z działalności prowadzonej na

rachunek własny (własna firma, prywatna praktyka zawodowa itp.) – 795 zł. W porównaniu ze średnią w całej zbiorowości wielkości te stanowiły odpowiednio 147% i 130% (tab. 3).

Najgorszą sytuację dochodową miały osoby utrzymujące się z niezarobkowych źródeł utrzymania (chodzi tu o osoby, którym pozostały tylko takie źródła, jak zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki z pomocy społecznej, dochody z własności itp.). Obserwujemy u nich dochód w wysokości zaledwie 348 zł miesięcznie na 1 osobę, czyli 57% w stosunku do średniej ogółem. Na uwagę zasługuje także poziom dochodu uzyskiwany przez rodziny rolników indywidualnych, który jest drugim dochodem w kolejności od najniższego – 456 zł. Niewiele wyższy jest dochód w rodzinach rolników dwuzawodowych – 484 zł. W stosunku do średniej ogólnej dochody te stanowiły odpowiednio tylko 75% i 79%.

Dochód w grupach emerytów oraz rencistów – wbrew wygłaszanym często opiniom – nie plasuje ich jako relatywnie bardzo źle sytuowanych, wynosi odpowiednio 696 i 495 zł na osobę, co w stosunku do średniej stanowi odpowiednio 114% i 81%. Przyznać wszak trzeba, że sytuacja samych rencistów jest wyraźnie gorsza niż emerytów.

Wyżej analizowane wielkości przeciętne dochodów wskazują na wyraźne różnice międzygrupowe, oprócz tego w każdej z grup występuje spore wewnętrzne zróżnicowanie, czyli pomiędzy konkretnymi gospodarstwami. Największe jest ono wśród rolników, utrzymujących się z niezarobkowych źródeł i wśród gospodarstw nierobotniczych – wskaźniki zmienności przekraczają 100%. Na tę niejednorodność dwóch pierwszych grup wpływa zapewne duża niesystematyczność czy wręcz okazjonalność w uzyskiwaniu dochodów (tab. 3).

Z kolei najbardziej jednorodne pod względem dochodu na 1 osobę są gospodarstwa domowe emerytów, rencistów, a także robotnicze. Wskaźniki zmienności dochodu na 1 osobę są w tych grupach najniższe, oscylują wokół 50%.

Pośród różnorodnych potrzeb człowieka zaspokajanych w obrębie gospodarstwa domowego są takie, których obsługa finansowa nie zależy lub w małym stopniu zależy od liczby osób w gospodarstwie domowym (np. wyposażenie, utrzymanie domu). Wobec tego nie w każdym zakresie dochód w przeliczeniu na 1 osobę jest najlepszym miernikiem dostatku. Przydatny w analizach jest także dochód całego gospodarstwa jako podmiotu konsumpcji. Ta wielkość najkorzystniejsza jest w grupie gospodarstw osób pracujących na własny rachunek, dopiero drugie miejsce zajmują gospodarstwa nierobotnicze. Natomiast emeryci – mający dosyć wysoki poziom dochodu na 1 osobę – mają dochód całego gospodarstwa jako jeden z najniższych. Wynika to z tego, że gospodarstwa emerytów, a także rencistów, to najmniejsze jednostki pod względem liczby osób. Dla nich relatywnie większym ciężarem są więc tzw. stałe koszty utrzymania (tab. 3).

Tabela 3

Wybrane informacje o badanych gospodarstwach domowych w przekroju grup społeczno-ekonomicznych w 2000 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	Robotnicze	Nierobotnicze	Dwuzawodowe	Rolników	Prac. na wł. rach.	Emerytów	Rencistów	Utrz. się z niezar. źródeł
Liczba gospodarstw dom.	36 163	8 643	5 866	2 934	1 710	2 359	8 244	4 760	1 647
Przeciętna liczba osób	3,16	3,71	3,15	4,55	4,28	3,69	2,13	2,40	3,20
Miesięczny dochód gosp. dom. (bez podatku)	1 931	1 922	2 816	2 202	1 952	2 934	1 482	1 188	1114
Dochód rozporządzalny w zł na 1 osobę/mies.	611	518	894	484	456	795	696	495	348
Dochód na 1 osobę w % średniej	100	85	147	79	75	130	114	81	57
Współczynnik zmienności dochodu na 1 os. w %	95	58	111	66	187	79	50	61	118
Ocena subiektywna dochodów	2,5	2,4	3,0	2,5	2,4	3,1	2,6	2,0	1,6
Poziom hipotetyczny doch. na 1 os. wskazywany jako „dobry”	926	765	1108	711	756	1025	1112	930	699

Źródło: Budżety gospodarstw domowych w 2000 r. i obliczenia własne na podstawie indywidualnych wyników tych badań.

Ocena subiektywna osiąganego dochodu w skali od 1 do 6: 1 – radzę sobie z wielką trudnością, ..., 6 – bardzo łatwo.

Dopełnieniem do analiz faktycznie kształtującego się poziomu dochodów jest tzw. samoocena sytuacji dokonywana przez głowy rodzin przy przyjęciu skali sześciopunktowej z wielkością 1 oznaczającą sytuację radzenia sobie przy posiadanych dochodach z wielką trudnością, 2 – trudnością, 3 – pewną trudnością, 4 – raczej łatwo, 5 – łatwo i 6 – bardzo łatwo (tab. 3).

W ujęciu średnim dla całej zbiorowości rodzin samoocena wyrażona liczbą 2,5 wskazuje na odczuwane przez większość respondentów trudności w radzeniu sobie przy aktualnie osiąganym dochodzie. W przekroju grup najwyższą ocenę wystawiają sobie pracujący na własny rachunek (ocena 3,1), a drugą w kolejności ocenę – rodziny osób zajmujących stanowiska nierobotnicze (ocena 3,0). Przypomnijmy, że uzyskiwany dochód na osobę szereguje te grupy w odwrotnej kolejności.

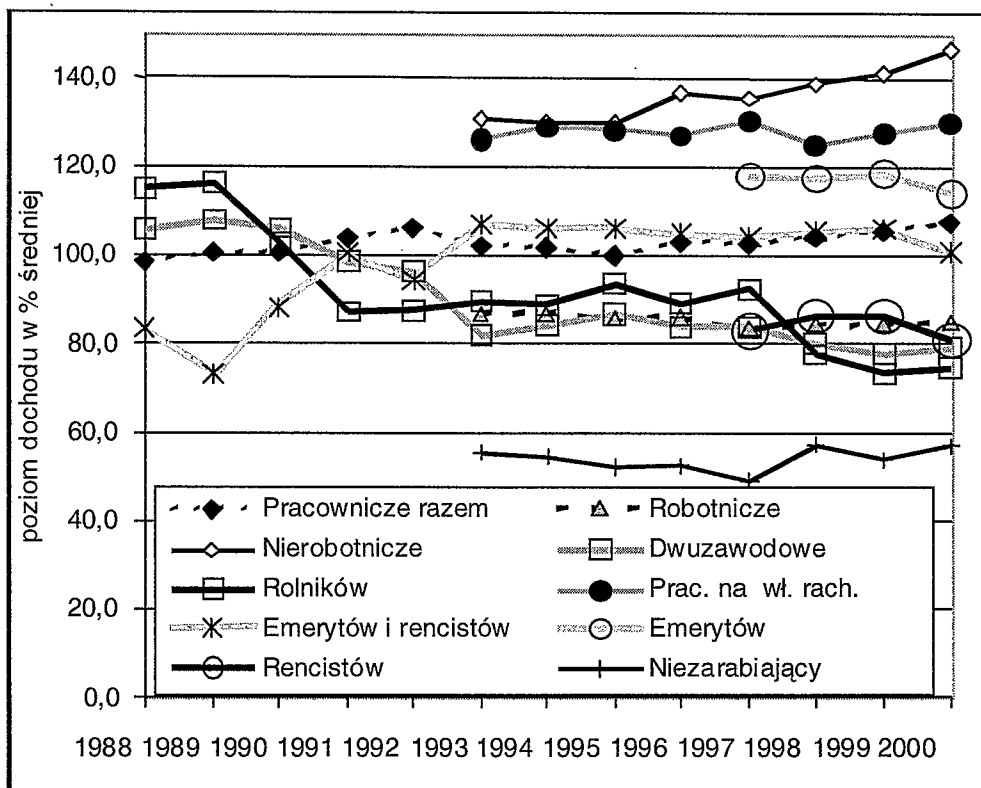
Ciekawe jest to, że rolnicy oceniają swą sytuację na poziomie bardzo zbliżonym do samooceny średniej dla wszystkich grup przy faktycznych dochodach realizowanych na poziomie znacznie niższym niż średnia.

Z kolei wskazywane przez głowy rodzin hipotetyczne wielkości dochodów odpowiadających poszczególnym ocenom warunków bytu od bardzo złych do bardzo dobrych ujawniają, że najbardziej powściągliwi są utrzymujący się z niezarobkowych źródeł, rolnicy (też dwuzawodowi) i robotnicy, a więc ubożsi. Natomiast najbardziej wymagającymi są rodziny nierobotnicze oraz emeryci, którzy podają najwyższe kwoty dochodu odpowiadające poszczególnym ocenom dostatku (tab. 3).

Ogół wskaźników wynikających z subiektywnej oceny potwierdza złożoną sytuację dochodową polskich gospodarstw domowych, jak i wskazuje na znacząco różnicujące się ich aspiracje; ujawnia wyraźniejsze aspiracje emerytów i umiarkowane wymagania rolników.

Dochody gospodarstw domowych – zmiany w czasie

W ostatnich 10. latach przeciętne dochody ludności wzrastały, na ogół podążając za inflacją. Ponieważ był to okres transformacji ustrojowej, to bardziej interesujące wydają się zmiany uzyskiwanego dochodu w jednej grupie w porównaniu z innymi grupami. Zasadnicze zmiany tych relacji zaszły w latach 1990–1993. Można stwierdzić, że rozpoczęcie transformacji trwale pogorszyło sytuację rolników (też dwuzawodowych), natomiast wyraźnie polepszyło sytuację emerytów (rys. 1).



Rysunek 1

Zmiany relatywnego poziomu dochodów (bez podatku) ludności w latach 1988–1998 z uwzględnieniem grup społeczno-ekonomicznych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Budżety gospodarstw domowych w latach 1988–2000.

Wprowadzenie przez GUS w 1993 roku możliwości rozdzielenia grupy pracowniczej na dwie podgrupy pozwoliło stwierdzić, że dochodowo zasadniczo lepiej przedstawiają się gospodarstwa domowe osób na stanowiskach nierobotniczych, a gorzej gospodarstwa robotników. Dystans dochodowy dzielący te dwie grupy ma tendencję do powiększania się wraz z upływem kolejnych lat.

Wprowadzenie z kolei od 1997 roku możliwości oddzielnego analizowania grupy emerytów oraz grupy rencistów wskazało także na duże różnice dzielące je pod względem dochodów. W kolejnych latach dochody relatywne obu tych grup wykazują tendencję do pogarszania się.

Bardzo zastanawia tendencja, jaka zarysowała się w 1998 roku. Niepokoi wyjątkowo duże pogorszenie dochodów rolników. Rodziny te nominalnie w 1998 roku uzyskały mniej dochodów niż w 1997 roku – tylko 93%. Sam fakt zmniejszenia nominalnych dochodów jest rzadkim zjawiskiem, a jeśli spojrzymy na to jeszcze przez pryzmat inflacji w 1998 r., ukształtowanej na poziomie 11,8%, to musimy stwierdzić, że przekłada się to na ogromny rozmiar realnego pogorszenia sytuacji rolników.

Struktura strumienia przychodów i rozchodów w przekroju grup gospodarstw domowych

Analiza obrotów finansowych potwierdza dystansowanie się grupy nierobotniczej od pozostałych grup, choć wśród tych ostatnich są takie, które z uwagi na aktywność gospodarczą prowadzoną na własną rękę potrzebują obracać większymi kwotami (rolnicy i pracujący na rachunek własny). W gospodarstwach nierobotniczych na 1 osobę przypada miesięcznie aż 1354 zł przychodu, u pracujących na własny rachunek 1073 zł, a u rolników tylko 765 zł. Daje to w stosunku do średniej dla ogółu odpowiednio 150, 119 i 85% (tab. 4).

Największym składnikiem przychodów są oczywiście dochody. Przekraczają one zwykle 70%, u rolników jednak kształtują się na poziomie około 60%. Po stronie rozchodów największy udział mają wydatki (kategoria bezpośrednio związana z konsumpcją). W przekroju grup wydatki mają zróżnicowane udziały, najniższy mają w grupie rolników – 56,8%, a następnie w grupie nierobotniczej – 60,9%, z kolei największy udział mają w grupie utrzymujących się z niezarobkowych źródeł – aż 76%.

Sposób gospodarowania rolników wyróżnia dodatkowo stosunkowo duży udział gotówki w obrotach finansowych i większe znaczenie oszczędności i kredytów.

Warto zauważyć to, że we wszystkich grupach lokaty pobrane są zdecydowanie większe niż odłożone, ale jednocześnie obserwujemy pewien przyrost gotówki, a także niewielką nadwyżkę rozchodów kapitałowych rzeczowych nad sprzedażą majątku, czyli obserwujemy jakby kompensatę redukcji oszczędności innymi formami lokat, także zatrzymywanie gotówki w gospodarstwie domowym. W grupie utrzymujących się z niezarobkowych źródeł kompensata ta nie ma jednak miejsca, co więcej, obserwujemy tu wyraźną nadwyżką kredytów pobranych nad zwróconymi.

Nadwyżka po stronie kredytów zaciąganych nad spłacanymi jest charakterystyczna dla wszystkich grup, z wyjątkiem jedynie pracujących na własny rachunek. Szczególnie duży udział kredytów zaciąganych, bo przekraczający aż 10% obrotów, obserwujemy w grupie rolników. W grupie tej kredyty zaciągane są statystycznie dwukrotnie większe niż spłacane.

Trudno oprzeć się jeszcze jednej refleksji, wynikającej mianowicie z bardzo niskiego (2%) przeciętnego udziału podatków od dochodów osobistych w rozchodach pracujących na własny rachunek, czyli w grupie o stosunkowo wysokich dochodach. Wprawdzie może to być po części wynikiem metody ewidencji danych podczas badania, to jednak wskazuje na znaczne nierówności w faktycznych obciążeniach podatkowych. Największy udział podatków obserwujemy w grupie robotników i w grupie emerytów.

Tabela 4

Poziom i struktura przychodów/rozchodów w gospodarstwach domowych ogółem i w grupach w 2000 r.

Wyszczególnienie	Ogółem	Robotnicze	Nierobotnicze	Dwuza-wodowe	Rolników	Prac. na wł. rach.	Emery-tów	Renci-stów	Utrz. się z niezar. źródeł
Razem przychody/rozchody (łącznie z podatkiem), w zł na 1 os. miesięcznie	905	751	1354	733	765	1073	1039	735	503
Razem przychody/rozchody	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dochody z podatkiem	74,1	77,3	73,6	72,4	60,9	76,0	75,0	73,8	72,0
Sprzedaż majątku, ziemi	0,2	0,0	0,4	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,8
Lokaty pobrane	2,6	1,8	2,9	2,7	3,4	2,4	2,6	2,7	4,8
Kredyty pobrane	4,6	4,8	4,9	5,7	10,8	1,9	3,1	4,1	4,7
Gotówka z poprzedniego miesiąca	18,5	16,0	18,2	19,2	24,9	19,5	19,2	19,4	17,8
Wydatki	64,5	64,3	60,9	62,4	56,8	68,7	66,7	69,7	76,0
Podatki i opłaty	6,6	8,4	7,5	6,3	1,2	2,0	8,0	6,5	2,7
Rozchody kapitałowe rzeczowe	0,7	0,6	1,0	1,3	0,6	0,9	0,4	0,3	0,4
Lokaty odłożone	1,6	1,6	2,2	1,7	0,9	2,0	1,3	0,9	1,6
Kredyty zwrócone	3,8	4,6	4,4	4,2	5,6	2,7	2,3	2,8	2,3
Gotówka na następny miesiąc	22,8	20,5	24,0	24,1	34,9	23,7	21,3	19,9	17,0

Źródło: Jak w tabeli 3.

Podsumowanie

Sytuacja dochodowa ludności Polski jest mocno zróżnicowana, wyniki badań budżetów domowych wskazują, że znaczna część rodzin rzeczywiście z trudnościami wiąże „koniec z końcem”. Takie rodziny znajdują się w każdej grupie społeczno-ekonomicznej, choć stanowią w nich różne udziały.

Statystycznie najkorzystniejszą sytuację dochodową mają gospodarstwa domowe osób zajmujących stanowiska nierobotnicze, a następnie pracujących na własny rachunek. Najgorszą zaś sytuację mają utrzymujący się z niezarobkowych źródeł oraz renciści.

Sytuacja rolników i w pewnym stopniu rolników dwuzawodowych, będąca ekonomicznie zła już od początku lat 90., w sposób ewidentny pogorszyła się w 1998 roku, kiedy to ich nominalne dochody okazały się mniejsze niż w 1997 roku. Mimo tej trudnej, wręcz dramatycznej sytuacji, rolnicy utrzymują postawę progospodarczą, czego wyrazem jest najmniejszy udział wydatków w rozchodach przy i tak skromnej ich kwocie. Na pogarszającą się w stosunku do innych grup sytuację polskich rolników w ostatnim dziesięcioleciu zwracał już uwagę Adamowski analizując dane makroekonomiczne za lata 1989–1995.

Bardziej złożona jest natomiast sytuacja emerytów. Osiągają wprawdzie dochody w przeliczeniu na 1 osobę jedne z wyższych (wyższe niż przeciętne w całej zbiorowości), to jednak jako osobowo małe jednostki mają dochód całego gospodarstwa jako jeden z niższych, co sprawia, że odczuwają jego brak.

Pośrednią sytuację dochodową mają rodziny robotnicze. Ich dochody plasują się jednak wyraźnie poniżej wielkości przeciętnej dla całej zbiorowości.

W obecnej sytuacji dochodowej większość polskich gospodarstw domowych redukuje oszczędności. Dostrzec można, że dysponują jednak pewnymi rezerwami finansowymi, głównie gotówkowymi, teoretycznie mogącymi być choć w części zagospodarowane jako trwałe lokaty przyszłościowe.

Niezależnie od powyższego, w globalnym strumieniu dochodów zaznacza się relatywnie duży udział emerytur i rent przy małym, choć wolno wzrastającym udziale innych świadczeń, a w tym prorodzinnych. Może to dosyć mocno utrudniać dalsze prowadzenie przekształceń gospodarczych, a także świadczy o pasywnym charakterze polityki społecznej państwa.

Analiza pokazuje ponadto, że faktycznie realizowany podatek nie zawsze jest większy tam, gdzie większy dochód. Przekonujemy się, że jest on większy tam, gdzie łatwiej go zebrać, a więc u robotników i emerytów.

Literatura uzupełniająca

- ADAMOWSKI Z., 1996: Sytuacja dochodowa rolników polskich w latach 1989–1995 w świetle danych makroekonomicznych GUS. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 4–5/96.
- GUS, 2001: *Budżety gospodarstw domowych w 2000 r.*, Warszawa.
- LUSZNIEWICZ A. 1982: *Statystyka społeczna*. PWE, Warszawa.

The Incomes of the Polish Population and their Disposal Structure in the Light of the Survey of Household Budgets

Abstract

The income situation of the Polish population strongly varies. There is evidence that income situation of individual farmers worsened seriously over the past years.

In spite of this difficult condition, farmers have succeeded in maintaining their attitude towards economic activity. On the contrary, the structure of expenditures by other groups of population shows a certain pro-consumption propensities.

The highest level of income was observed in households of employees in non-manual labour positions, of self-employed and in households of retirees and pensioners. Retired people reveal the highest expectation in their income rise.

Zmiany w spożyciu mięsa i ryb w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998

W Polsce w spożyciu mięsa dominują głównie mięsa tzw. czerwone (wieprzowina, wołowina), ale coraz większego znaczenia nabiera mięso białe – drób i cielęcina. W spożyciu mięsa i jego przetworów w latach 1988–1998 występowało kilka charakterystycznych faz.

Pierwsza to lata 1988–1991, gdy wskutek ograniczonych możliwości nabywania dóbr nieżywnościowych i działających czynników psychologicznych (obawa przed niepewnym jutrem) nabywano większe ilości produktów mięsnych, niż wynikało to z zapotrzebowania na nie¹. Mięso, z uwagi na relatywnie wysoką cenę, było wówczas jeszcze traktowane przez Polaków jak towar trochę lepszy.

Druga faza obejmowała lata 1992–1994. Nastąpiło w nich załamanie się popytu na mięso. Jednocześnie wzrosły jego ceny detaliczne, zmniejszyła się siła nabywcza dochodów gospodarstw domowych, co prowadziło do spadku spożycia mięsa.

Kolejne trzy lata (1995–1997) można uznać za okres stabilizowania się poziomu spożycia mięsa, podrobów i przetworów mięsnych średnio do 61–63 kg na osobę rocznie (tab. 1).

W 1998 r. ponownie nastąpił wzrost ich konsumpcji. Było to spowodowane nadwyżką mięsa na rynku krajowym². Jednocześnie wzrosła siła nabywcza dochodów konsumentów. Zmieniły się też relacje cenowe między trzema podstawowymi gatunkami mięsa.

W strukturze spożycia mięsa, podrobów i przetworów w latach 1988–1998 dominowało mięso, o kilka procent mniej przypadało w udziale przetworom mięsnym, a od 1 do 5% stanowiły podroby.

¹Okres chaosu cenowego na rynku żywności kojarzył się gospodarstwom domowym z kolejkami, zjawiskiem spekulacji i funkcjonowaniem tzw. czarnego rynku.

²Wynikało to m.in. z trudności z wyeksportowaniem nadwyżki na chłonne do niedawna rynki wschodnie.

Tabela 1

Spożycie mięsa, podrobów i przetworów mięsnych w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998 [kg/osobę/rocznie]

Lata	Gospodarstwa domowe ³						
	ogółem	pracownik	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów	utrzymujących się z niezarobkowych źródeł
1988	62,95	57,96	62,52	78,00	–	66,24	–
1989	65,28	60,12	65,40	79,92	–	68,40	–
1990	65,17	59,52	64,56	79,56	–	71,40	–
1991	67,42	61,68	63,72	77,76	–	75,96	–
1992	64,20	58,80	60,60	73,44	–	71,76	–
1993	64,80	58,92	64,80	76,56	61,68	75,24	49,08
1994	60,24	54,12	62,64	73,56	56,64	69,36	44,52
1995	61,56	55,44	63,24	74,52	58,20	70,92	44,76
1996	62,76	56,76	63,60	75,60	59,16	72,36	46,20
1997	62,64	56,16	63,00	78,60	58,20	72,72	46,80
1998	65,40	58,44	65,04	79,68	59,76	76,80	52,68

– brak danych

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów Gospodarstw Domowych GUS za lata 1988–1998.

Najwyższe spożycie mięsa ogółem jest charakterystyczne dla tych typów gospodarstw domowych, które są powiązane z rolnictwem. Poziom ich konsumpcji warunkowany jest tzw. samozaopatrzeniem, którego udział w spożyciu mięsa, podrobów i przetworów w 1989 r. wynosił około 73%, a w dziesięć lat później 61%^{4,5}. W okresie centralnego ustalania cen artykułów mięsnych, licznych dotacji do produkcji i konsumpcji żywności i jej reglamentacji zdarzało się, że w gospodarstwach rolniczych spożywano większe ilości żywności,

³ W 1993 r. GUS w badaniu Budżetów Gospodarstw Domowych wprowadził nowy podział gospodarstw, w którym uwzględnił po raz pierwszy gospodarstwa domowe utrzymujące się z pracy na własny rachunek oraz utrzymujące się z niezarobkowych źródeł.

⁴ Piskiewicz L. (1999): Przemiany zachodzące w spożyciu mięsa i przetworów mięsnych w latach 1989–1997. *Handel Wewnętrzny* nr 4–5, s. 41–51.

⁵ Pobranie produktów z własnego gospodarstwa, działki, otrzymane bezpłatnie. Patrz szerzej: Budżety Gospodarstw Domowych GUS. Samozaopatrzenie oprócz wielu zalet ma i kilka wad, do których zalicza się ubogi wybór konsumowanych produktów o małym stopniu przetworzenia, których poziom, struktura i jakość uzależnione były od produkcji rolniczej, charakteryzującej się dużą sezonowością (występowanie nadmiaru jednych produktów przy niedoborze innych), przede wszystkim w gospodarstwach rolniczych.

zwłaszcza otrzymanej z własnego gospodarstwa, niż wynikałoby to z fizjologicznego zapotrzebowania organizmu. W miejskich gospodarstwach domowych bardzo często i łatwo towary ulegały zepsuciu. Kartki bowiem i brak ciągłej dostępności do tego towaru zmuszały ludność do kupowania wówczas, gdy towar był w sklepie, a nie gdy był potrzebny.

Od momentu powstania warunków do funkcjonowania gospodarki rynkowej rynek żywnościowy, w tym i mięsny, powoli normalniał. Początkowo popyt przewyższał podaż, lecz w kolejnych latach podaż zaczęła przewyższać popyt, powodując zmiany relacji cen pomiędzy poszczególnymi produktami. Coraz częściej gospodarstwa wiejskie przy pełnej dostępności do szerokiej oferty mięsa i jego przetworów decydowały się na zakup produktów o wyższym stopniu przetworzenia, rezygnując z domowego przetwórstwa. Kupowane przez rodziny rolników w handlu wędliny i konserwy mięsne wpłynęły na urozmaicenie dotychczasowego posiłku, zmniejszyły poziom marnotrawstwa i wpłynęły na większą niż dotychczas racjonalizację konsumpcji.

W Polsce na zmianę poziomu i struktury spożycia mięsa oddziaływały wysokie wahania produkcji i podaży trzody chlewnej. Wieprzowina, a głównie surowe mięso wieprzowe, z uwagi na przeważający udział w strukturze spożycia, decydowało o poziomie konsumpcji. Wieprzowina dominowała w strukturze spożycia mięsa ogółem we wszystkich gospodarstwach domowych do 1996 r. (z wyjątkiem gospodarstw emerytów i rencistów), stanowiąc średnio około 41–48%, następną pozycję miało mięso drobiowe, a trzecią wołowina. Jednak w analizowanym dziesięcioleciu znaczenie mięs czerwonych (wieprzowego i wołowego) w racji pokarmowej zmniejszyło się. Mięso drobiowe wypierało wołowe.

Konsumpcję mięsa wieprzowego w gospodarstwach domowych w Polsce w całym okresie 1988–1998 można uznać za wysoką w porównaniu z innymi rodzajami mięs. Do roku 1994 zaznaczyła się tendencja spadku, a w drugiej połowie lat 90. spożycie ustabilizowało się⁶. Średnio w analizowanym dziesięcioleciu spożywano od 13 do 17 kg na osobę, najwięcej w rodzinach rolniczych (20–27 kg), najmniej do 1992 r. w gospodarstwach pracowniczych, a od 1993 r. i w utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, gdzie gros stanowią bezrobotni (tab. 2).

W 1989 r. w porównaniu z 1988 r. w badanych wówczas czterech typach gospodarstw domowych wzrosła konsumpcja wieprzowiny, najwięcej w rodzinach pracowników o 10%; najmniej w rolniczych o 2%. Wzrost popytu pomimo spadku dochodów realnych i wysokiego wzrostu cen^{7, 8} był prawdopodobnie

⁶Mięso surowe wieprzowe obejmuje mięso z kością i bez kości, świeże, mrożone oraz mielone.

⁷Na przykład mięsa wieprzowego z kością (łopatka) o 1464%, mięsa wieprzowego bez kości (schab środkowy) o 1253%.

⁸CPI dla artykułów żywnościowych wynosił 324%.

Tabela 2

Spożycie mięsa wieprzowego w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998 [kg/osobę/rocznie]

Lata	Gospodarstwa domowe						
	ogółem	pracownik	pracownik użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów	utrzymujących się z niezarobkowych źródeł
1988	16,14	13,68	17,16	26,52	–	13,44	–
1989	17,22	15,12	18,00	27,00	–	14,40	–
1990	15,71	13,20	16,92	26,40	–	13,80	–
1991	15,53	13,80	15,96	23,40	–	14,16	–
1992	13,28	12,00	14,04	21,00	–	12,48	–
1993	13,92	12,36	15,12	21,24	13,44	14,04	9,96
1994	12,36	10,68	14,28	19,92	11,88	12,00	9,24
1995	12,96	11,64	14,40	20,76	13,20	12,48	8,64
1996	13,68	12,12	15,48	20,88	14,16	13,32	9,36
1997	12,84	11,40	14,16	21,36	12,72	12,60	8,64
1998	13,80	12,36	15,12	22,32	13,92	13,68	11,04

– brak danych

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów Gospodarstw Domowych GUS i nie publikowanych danych Departamentu Warunków Życia GUS.

wynikiem niezaspokojonego jeszcze po zniesieniu reglamentacji zapotrzebowania na wspomniany artykuł. W kolejnych latach (do 1997 r.) spożycie wieprzowiny spadło średnio o 20%, najbardziej w gospodarstwach pracowniczych (o 25%), najmniej (o 5%) w gospodarstwach pracujących na własny rachunek. Rok 1998 był wyjątkowy dla konsumentów, szczególnie duży był wzrost konsumpcji wieprzowiny, najmniejszy (o 5%) w rodzinach rolniczych, największy (o 28%) w utrzymujących się z niezarobkowych źródeł. Stan ten był wynikiem przede wszystkim nadwyżki krajowej produkcji trzody chlewnej, a także załamaniem się rynku Rosji i pozostawienia w kraju produkcji uprzednio przeznaczonej na eksport. Na skutek przewagi podaży wieprzowiny nad popytem obniżyła się jej cena, do poziomu prawie identycznego z mięsem wołowym (podczas gdy jeszcze w 1990 r. za 1 kg wieprzowiny można było nabyć około 1,4 kg wołowiny). Była to sytuacja korzystna dla konsumentów, lecz pogarszała i tak niski dochód producentów trzody chlewnej. Dotychczasowy poziom spożycia mięsa wieprzowego jest wysoki w porównaniu z innymi gatunkami mięs. Konsumpcja wieprzowiny mogłaby być wyższa, gdyby mięso cechowało się lepszą mięsnością i mniejszą zawartością tłuszczu, którego udział wynosi aż

32,7%. Obecne wymagania i preferencje konsumentów wynikające z prozdrowotnego wzorca konsumpcji skierowane są na zakup głównie mięsa chudego.

Niskie spożycie mięsa wołowego w gospodarstwach domowych w Polsce (około 4,5–7 kg na 1 mieszkańca rocznie) wynika przede wszystkim z jego nienajlepszych walorów smakowych (tab. 3)⁹. Mięso oferowane w handlu pochodzi głównie z bydła ras mlecznych lub o dwukierunkowym użytkowaniu mleczno-mięsnym. Jest ono według ekspertów tłuste, twarde i nie tak soczyste jak wołowina z typowych ras mięsnych (tzw. mięso kulinarne). W Polsce (w początkach lat 90.) wprowadzono do chowu bydło typowych ras mięsnych (aberdeen angus, charoloise, limousin), zatem należy oczekiwać, że w najbliższej przyszłości pojawi się ono w sprzedaży i może cieszyć się wśród konsumentów większym popytem, choć jego ceny będą znacznie wyższe, gdyż decydują o nich między innymi wyższe koszty chowu w porównaniu z bydłem mleczno-mięsnym.

Tabela 3

Spożycie mięsa wołowego i cielęcego w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998 [kg/osobę/rocznie]

Lata	Gospodarstwa domowe						
	ogółem	pracowników	pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów	utrzymujących się z niezarobkowych źródeł
1988	6,02	6,84	3,96	2,76	—	8,88	—
1989	5,75	6,36	3,72	2,88	—	8,64	—
1990	6,91	7,20	4,56	3,72	—	10,80	—
1991	7,13	7,20	4,32	3,60	—	11,16	—
1992	6,52	6,36	3,60	2,28	—	9,48	—
1993	6,00	5,88	3,36	2,52	7,32	9,00	3,72
1994	5,16	5,04	3,12	2,40	6,12	7,68	2,64
1995	4,92	4,68	2,76	1,80	6,00	7,32	2,04
1996	4,44	4,32	2,52	1,92	5,28	6,48	2,04
1997	4,56	4,32	3,12	2,16	5,64	6,36	2,64
1998	4,56	4,32	3,36	2,28	5,40	6,24	3,00

— brak danych

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów Gospodarstw Domowych GUS i nie publikowanych danych Departamentu Warunków Życia GUS.

⁹ Mięso surowe wołowe i cielęce obejmuje mięso z kością i bez kości, świeże, mrożone oraz mielone.

W latach 1988–1998 najwyższe spożycie wołowiny występowało w gospodarstwach emerytów i rencistów (w granicach 6–11 kg rocznie), najniższe było wśród członków rodzin rolniczych (około 1,8–3,7 kg). W pozostałych trzech grupach społeczno-ekonomicznych ludności konsumpcja nie przekraczała 3,6 kg na osobę rocznie (poza pracującymi na własny rachunek). Począwszy od 1990 r. we wszystkich typach gospodarstw domowych popyt na mięso wołowe i cielęce zmniejszył się: najwięcej wśród emerytów i rencistów (o 44%), najmniej w utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (o 19%). Na zmniejszenie zakupów wołowiny miały wpływ: relacje cenowe między innymi gatunkami mięsa (coraz korzystniejsze dla drobiowego), siła nabywcza konsumentów, obawy konsumentów przed spożyciem mięsa skażonego chorobą BSE. Chociaż w Polsce w analizowanym okresie nie wystąpiły przypadki zachorowań, to budziła i budzi ona lęk wśród konsumentów.

Zdecydowanie najwyższą dynamikę wzrostu spożycia (przeciętnie o 31% w latach 1990–1998) odnotowano w przypadku mięsa drobiowego¹⁰. Przyczyniły się do tego: korzystne relacje cenowe drobiu do pozostałych gatunków mięs (wołowiny i wieprzowiny), upodobania kulinarne konsumentów, walory energetyczne drobiu (niższa kaloryczność od mięs czerwonych), mniejsza zawartość tłuszczu w tuszce, krótki cykl produkcji oparty na paszach wzbogaconych o aminokwasy czy importowane zboża (soja) dające lepszy i szybszy przyrost masy (5–7-tygodniowy brojler osiąga masę ponad 2 kg) (tab. 4). Dzięki tym zaletom udział drobiu w spożyciu mięsa w gospodarstwach domowych zwiększył się do poziomu 46%.

Najbardziej, bo aż o 59%, wzrosła konsumpcja mięsa drobiowego w gospodarstwach emerytów i rencistów – do poziomu 19,44 kg na osobę rocznie, o 49% w pracowniczych, w granicach 22–29% w utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (do poziomu 11,28 kg) i pracujących na własny rachunek¹¹.

Pomimo kilkakrotnie niższych dochodów w gospodarstwach domowych w Polsce niż w krajach Unii Europejskiej, spożycie mięsa kształtuje się na zbliżonym poziomie¹². Należy przypuszczać, że powoli i w Polsce nastąpi, jak i w przypadku mleka i jego przetworów, stabilizacja spożycia mięsa i wędlin. Okresowe wysokie wahania produkcji i podaży mięsa sprawiają, iż zasoby produkcyjne rolnictwa: pasze, zasoby pracy, budynki gospodarcze, nie są w pełni wykorzystane. Ilość dotychczas uzyskiwanego obornika – nawozu naturalnego, najtańszego i łatwo dostępnego dla rolników – zmniejszyła się w związku ze spadkiem pogłowia bydła.

¹⁰ Mięso drobiowe to: kury, koguty, kurczęta bite (mrożone i świeże), całe lub ich części, mielone, a także indyki, kaczki, gęsi, bażanty hodowlane, perliczki, pozostały drób bity.

¹¹ Najwyższy poziom spożycia drobiu był w gospodarstwach pracowników użytkujących gospodarstwo rolne w 1989 r.

¹² Małkowski W. (1997): Polak je coraz mniej mięsa. *Rzeczpospolita* 24.03.1997.

Tabela 4

Spżycie mięsa drobiowego w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998 [kg/osobę/rocznie]

Lata	Gospodarstwa domowe						
	ogółem	pracownik	pracownik	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów i rencistów	utrzymujących się z niezarobkowych źródeł
1988	12,69	9,24	15,48	21,12	–	12,84	–
1989	13,24	9,48	17,40	21,24	–	13,20	–
1990	11,96	8,76	15,72	18,96	–	12,24	–
1991	12,40	9,60	14,40	18,48	–	13,20	–
1992	12,51	9,84	15,60	19,08	–	13,56	–
1993	12,48	9,84	16,32	19,32	11,04	14,40	8,76
1994	12,48	9,96	15,84	18,96	10,80	14,64	8,52
1995	13,20	10,32	17,04	20,16	11,40	15,60	8,88
1996	13,44	11,04	15,48	19,68	11,88	16,08	9,24
1997	14,40	11,64	16,20	22,08	12,48	17,40	9,36
1998	15,72	13,08	16,92	21,48	13,44	19,44	11,28

– brak danych

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów Gospodarstw Domowych GUS i nie publikowanych danych Departamentu Warunków Życia GUS.

W gospodarstwach domowych w Polsce nie docenia się znaczenia mięsa ryb w żywieniu człowieka. Stąd też i ich stosunkowo niskie spożycie, pomimo dostępu do bogatych łowisk w akwenach słodko- i słonowodnych. W znacznym stopniu o konsumpcji ryb w Polsce decyduje wysoki poziom spożycia mięsa (wieprzowego i drobiowego).

Z badań wielu autorów wynika, że koszt produkcji ryb jest niższy w porównaniu ze zwierzętami stałocieplnymi. Wynika to z odmiennego sposobu ich żywienia. Na przykład, ze 100 kg granulowanego pokarmu można uzyskać ponad 3-krotnie więcej kilogramów łososa (65 kg), aniżeli drobiu (20 kg), a zaledwie 13 kg wieprzowiny¹³.

¹³Szczerbowski J.A. (1998): Tendencje w połowach, produkcji i spożyciu ryb. *Przemysł Spożywczy* nr 7; Kwasek M. (1999): Spożycie ryb w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. Seria: *Komunikaty. Raporty. Ekspertyzy*, IERiGŻ, nr 446; Agustynowicz S. (1998): Przetwórstwo rybne na topie. *Boss-Gospodarka*, nr 12 (219) z dnia 28.III.1998; Bykowski P.J. (1998): Przetwórstwo ryb w Polsce. Ograniczenia i uwarunkowania rozwoju. *Przemysł Spożywczy*, nr 7, s. 30–33.

W Polsce występuje okresowe zwiększanie spożycia ryb, które wynika z tradycji konsumentów (ryby, zwłaszcza na wsi, traktowane są jako potrawa postna). Najwyższy wskaźnik sezonowości spożycia ryb występuje w okresie świąt Bożego Narodzenia oraz Wielkanocy. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że Budżety Gospodarstw Domowych nie uwzględniają w swych danych ryb solonych, marynat, przetworów z owoców morza, a także wyrobów garmaze-ryjnych i panierowanych. Dane GUS są o około 30% niższe w stosunku do spożycia faktycznie występującego¹⁴. Poziom konsumpcji ryb i przetworów rybnych nawet po doszacowaniu spożycia o 30% jest nadal niższy od zaleceń żywieniowych. Powinien on wynosić, według Instytutu Żywności i Żywienia, około 0,9 kg na osobę miesięcznie (10–11 kg rocznie), czyli o ponad 50% więcej od obecnego poziomu (około 5,6 kg łączne spożycie ryb i przetworów rybnych). Propagowane jest spożywanie ryb 2–3 razy tygodniowo, tymczasem konsumpcja w gospodarstwach domowych nie odbywa się regularnie. W analizowanym okresie najwyższe spożycie ryb i ich przetworów wystąpiło w gospodarstwach emerytów i rencistów (w granicach 6–7,5 kg rocznie) (tab. 5).

Tabela 5

Spożycie ryb i przetworów rybnych w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1988–1998 [kg/osobę/rocznie]

Lata	Gospodarstwa domowe						
	ogółem	pracow- ników	pracow- ników użytkują- cych gospo- darstwo rolne	rolników	pracu- jących na własny rachunek	emerytów i renci- stów	utrzymu- jących się z nieza- robko- wych źródeł
1988	5,34	5,64	3,60	4,32	—	7,44	—
1989	5,25	5,52	3,60	4,32	—	7,08	—
1990	4,42	4,68	2,88	3,48	—	5,88	—
1991	5,09	5,16	3,24	3,96	—	6,96	—
1992	5,44	5,28	3,60	4,44	—	6,84	—
1993	5,64	5,40	4,08	4,92	5,76	7,20	4,20
1994	5,40	5,04	4,20	4,92	5,52	6,96	3,60
1995	5,28	5,04	4,08	4,80	5,28	6,84	3,72
1996	5,40	5,16	4,08	4,80	5,40	6,96	3,60
1997	5,64	5,16	4,68	5,28	5,76	7,20	3,60
1998	5,28	5,04	4,08	4,56	5,28	6,72	3,72

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Budżetów Gospodarstw Domowych GUS za lata 1988–1998.

¹⁴ Gulbicka B., Kwasek M. (2000): Zróżnicowanie spożycia żywności w Polsce w świetle wyników Budżetów Gospodarstw Domowych. IERiGŻ, Warszawa, s. 46.

Stopniowo, od początku lat 90., wzrasta w konsumpcji udział przetworów rybnych, spada świeżych i mrożonych ryb. Wzrost spożycia przetworów rybnych był spowodowany coraz atrakcyjniejszą asortymentowo ofertą rynkową (nowe rodzaje marynat, konserw, ryb wędzonych itp.). Jednak nadal poziom ich konsumpcji ograniczany jest relatywnie wysoką ceną w porównaniu z mięsem czerwonym czy nabiałem. W spożyciu ryb dominowały na początku lat 90. gatunki morskie, lecz stopniowo wzrastał udział ryb słodkowodnych (o 22%).

Do pozytywnych zmian, które zaszły w Polsce w latach 1988–1998 w spożyciu w gospodarstwach domowych omawianych rodzajów mięsa i ryb, zaliczyć można: wzrost spożycia zdrowszego, chudszejszego i tańszego mięsa drobiowego (średnio o ponad 3 kg na osobę), spadek konsumpcji mięs czerwonych, głównie wołowiny (o około 1,5 kg), przy niewielkich wahaniach w wieprzowinie, wzrost konsumpcji ryb i ich przetworów (w latach 1990–1998 o 1 kg).

Na razie trudno jest dokładnie przewidzieć, jak w najbliższej przyszłości, do czasu wstąpienia i po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej będzie kształtować się poziom i struktura spożycia żywności pochodzenia zwierzęcego. Z przedstawionych w negocjacjach polskiego rządu warunków przystąpienia do UE wynika, że w latach 2000–2002 ceny żywności wzrosną realnie o 6,6%. Według prognoz instytutów badawczych¹⁵ i niektórych autorów¹⁶ zajmujących się badaniem rynków żywności, przyjmuje się, że w 2003 r. mieszkaniec Polski będzie spożywał: około 67 kg mięsa ogółem, w tym około 16,5 kg mięsa drobiowego, wołowego około 5,3 kg, przy czym niektórzy ekonomiści korygują tę wielkość z uwagi na prawdopodobny znaczny wzrost jego cen, oraz 6,7 kg ryb.

Changes in Meat and Fish Consumption of Households in Poland in the Years 1988–1998

Abstract

The changes in meat and fish consumption of Polish households during 1988–1998 were analysed in the paper.

One of the positive tendencies in food consumption in Poland (when taking into account some aspects of the human health) is increasing consumption of poultrymeat and decreasing consumption of beef. Unfortunately, the research results indicate that the consumption of dietetically harmful pork by Polish households has not changed in the analysed period. At the same time, both an increase in the consumption of fish processed products and a decrease in the consumption of fish were observed.

¹⁵Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Instytut Żywności i Żywnienia oraz Instytut Handlu Wewnętrznego i Konsumpcji.

¹⁶Szot E. (2000): Czego zjemy mniej. Dodatek *Ekonomia i rynek*. *Rzeczpospolita* 2 II 2000 r., nr 27 (5497).

Metodyczne aspekty oceny efektywności działalności przedsiębiorstwa rolniczego

Wprowadzenie

Gospodarka rynkowa wymusza efektywne prowadzenie działalności gospodarczej. Mnogość instrumentów oceny działalności przedsiębiorstw skłania do wykorzystywania najbardziej popularnych metod. Celem artykułu jest zaprezentowanie dwóch mniej znanych instrumentów oceny: analizy metodą Du Pont i oceny wyniku finansowego metodą czteroczynnikową. Metody te pozwalają na ocenę skutków ekonomicznych podejmowanych w przedsiębiorstwie decyzji i mogą być stosowane jako uzupełnienie podstawowej analizy ekonomiczno-finansowej. Obiektem badań były dwie jednostki funkcjonujące w rolnictwie: przedsiębiorstwo dzierżawione przez spółkę pracowników i gospodarstwo administrowane.

Jednostki położone były w bliskim sąsiedztwie, a efektów ekonomicznych nie determinują zróżnicowane warunki przyrodnicze. Zostały zachowane warunki porównywalności. Przedsiębiorstwo dzierżawione przez spółkę pracowników gospodarowało na powierzchni 1489 ha UR (w tym 1479 ha GO), natomiast gospodarstwo administrowane, na 1473 ha (w tym 1435 ha GO). Nieco wyższym wskaźnikiem bonitacji gleb charakteryzowało się gospodarstwo administrowane – 0,97 (przedsiębiorstwo dzierżawione – 0,84).

W analizowanym okresie zdecydowanie wyższym poziomem zatrudnienia (o 1,1 osoby/100 ha UR) charakteryzowało się gospodarstwo administrowane, w którym zatrudnionych było średnio 90 osób (6,8 osoby na 100 ha UR), natomiast w przedsiębiorstwie dzierżawionym 85 osób (5,7 osoby na 100 ha UR).

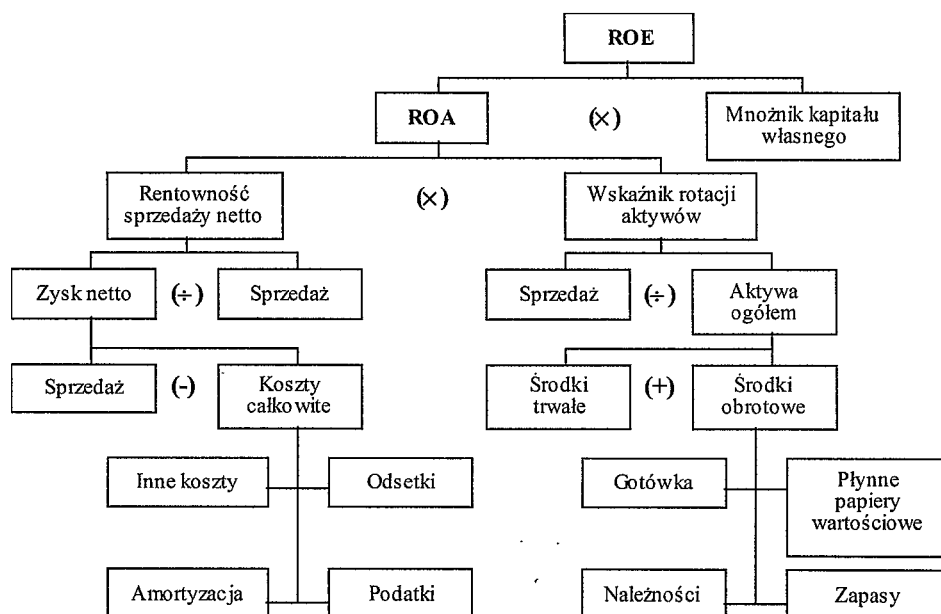
Nieco wyższą obsadą zwierząt charakteryzowało się przedsiębiorstwo dzierżawione – 36 SD/100 ha UR, przy 30 SD/100 ha UR w gospodarstwie administrowanym. W obu jednostkach dominował chów bydła, które stanowiło 66% pogłowia w przedsiębiorstwie dzierżawionym i 81% w gospodarstwie administrowanym.

Nie występowały istotne różnice w strukturze zasiewów. W przedsiębiorstwie dzierżawionym udział zbóż wyniósł średnio 61,7% i wahał się od 51,0% w 1995 r. do 75,1% w 1997 r. W gospodarstwie administrowanym zboża sta-

nowiły 57,5%, a ich udział w strukturze zasiewów wahał się od 49,6% w 1994 r. do 77,9% w 1996 r. W obu jednostkach w 1996 r. i 1997 r. zastąpiono rzepak ozimy jęczmieniem jarym na skutek wymarznienia ozimin. Ze względu na nieco lepsze gleby w gospodarstwie administrowanym wśród zbóż dominowała pszenica ozima (średnio 31,9%), a w przedsiębiorstwie dzierżawionym żyto (20,5%). Udział oleistych w strukturze zasiewów był wyższy w gospodarstwie administrowanym i wyniósł 23,7% (13,1% w przedsiębiorstwie dzierżawionym), natomiast udział pastewnych był wyższy w przedsiębiorstwie dzierżawionym i wyniósł 18,6% (w gospodarstwie administrowanym 10,0%).

Analiza metodą Du Pont

Analiza metodą Du Pont (*Du Pont System of Financial Control*) jest dodatkowym narzędziem analizy przedsiębiorstw. Jest jedną z bardziej popularnych form piramidalnej rozbudowy wskaźników rentowności. Nazwa tej metody pochodzi od nazwy amerykańskiej firmy, której kierownictwo opracowało sposób analizy zależności pomiędzy rentownością netto aktywów, rotacją aktywów i stopniem zadłużenia przedsiębiorstwa a stopą zysku z kapitału własnego. Sposób analizy przedstawiono na rysunku 1 [1; 2; 5].



Rysunek 1

Schemat analizy Du Pont

Źródło: Opracowanie własne.

$$ROA^1 = \frac{\text{zysk netto}}{\text{sprzedaż}} \times \frac{\text{sprzedaż}}{\text{aktywa ogółem}} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$$

$$ROE^2 = \frac{\text{zysk netto}}{\text{sprzedaż}} \times \frac{\text{sprzedaż}}{\text{aktywa ogółem}} \times \frac{\text{aktywa ogółem}}{\text{kapitał własny}} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}}$$

Analiza metodą Du Pont pozwala na kontrolę oddziaływania planowanych zmian na rezultaty mierzone za pomocą wskaźników. Układ wskaźników pozwala na analizę relacji i zależności pomiędzy poszczególnymi wskaźnikami zyskowności. Istotą analizy stanowi rozbudowywanie powiązań między różnymi wskaźnikami w celu wygenerowania wartości wskaźnika „syntetycznego”. Układ wskaźników można samodzielnie kształtować w zależności od potrzeb dokonywanej analizy [4].

Podstawowymi wskaźnikami oceny są: wskaźnik rentowności majątku ogółem (ROA) oraz wskaźnik rentowności kapitałów własnych (ROE). Rentowność majątku ogółem jest ważnym wskaźnikiem obrazującym stopień generowania zysku z posiadanego w przedsiębiorstwie majątku. Nieco inne znaczenie ma wskaźnik rentowności kapitałów własnych, który jest istotną wielkością dla zarządzającego, pozwalającą na ocenę rozwoju przedsiębiorstwa. Ostrożności oraz krytycznego podejścia wymaga stosowanie wskaźników przy porównywaniu kilku przedsiębiorstw ze względu na ich konstrukcję (relacja różnych wielkości może dać ten sam wynik).

Zmiany poziomu wskaźników rentowności aktywów ogółem i rentowności kapitałów własnych

Z zaprezentowanych w tabeli 1 liczb wynika, że w przedsiębiorstwie dzierzawionym malała rentowność aktywów ogółem. W 1992 r. ROA wyniosła 28,2%, a w 1997 r. tylko 7,0%. Zaobserwowane zjawisko było wynikiem przyrostu wartości aktywów przedsiębiorstwa, który znacznie przewyższył osiągnięty przyrost zysku netto. ROA w 1997 r. stanowiła tylko 24,8% poziomu z 1992 r. Podobnie kształtowała się tendencja zmian rentowności kapitałów własnych. W 1992 r. ROE wyniosła 149,6%, przy zadłużeniu 81,1%, a poziom najniższy wystąpił w 1997 r. (17,6%), gdy zadłużenie przedsiębiorstwa osiągnęło 60,2%. Poziom wskaźnika ROE w 1997 r. wyniósł 11,7% poziomu z 1992 r. Oznacza to, że ROE zmalała w większym stopniu niż ROA, co było skutkiem dużego przyrostu wartości kapitałów własnych jako efekt generowania wysokiego poziomu zysku netto w latach wcześniejszych (uchwałą zgromadzenia wspólników zysk netto przekazywany był na powiększenie kapitałów własnych).

¹ ROA – rentowność majątku ogółem (aktywa netto).

² ROE – rentowność kapitałów własnych.

Tabela 1

Wskaźniki ROA i ROE w badanych jednostkach w latach 1992–1997 [%]

Wyszczególnienie	Lata					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Przedsiębiorstwo dzierżawione</i>						
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	28,22	21,89	18,64	15,21	9,66	7,00
Dynamika zmian ROA (rok poprzedni = 100%)	100,00	77,57	85,15	81,60	63,51	72,46
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	149,55	77,72	28,89	24,03	20,86	17,56
Dynamika zmian ROE (rok poprzedni = 100%)	100,00	51,97	37,17	83,18	86,81	84,18
<i>Gospodarstwo administrowane</i>						
Rentowność aktywów ogółem (ROA)	1,13	9,21	1,94	5,71	7,75	–4,62
Dynamika zmian ROA (rok poprzedni = 100%)	100,00	815,04	21,06	294,33	135,73	–159,63
Rentowność kapitałów własnych (ROE)	1,27	11,05	2,08	5,94	8,76	–5,82
Dynamika zmian ROE (rok poprzedni = 100%)	100,00	870,08	18,82	285,58	147,47	–250,52

Źródło: Opracowanie własne.

Odmienne kształtowała się sytuacja w gospodarstwie administrowanym. Gospodarstwo to charakteryzowała zmienna rentowność aktywów ogółem i kapitałów własnych. ROA w 1992 r. wyniosła 1,1%. W kolejnym roku osiągnęła przyrost do 815,0% wartości z 1992 r. (9,2%), lecz w 1994 r. spadła do 21,1% wartości z 1993 r. (1,9%). W 1995 r. i 1996 r. nastąpił stopniowy wzrost tego wskaźnika. W 1997 r. gospodarstwo osiągnęło stratę, a więc rentowność aktywów ogółem była ujemna (–4,6%). Podobne wahania wystąpiły w kształtowaniu się rentowności kapitałów własnych. ROE w 1992 r. wyniosła 1,3%, w 1993 r. już 11,1% (870,1% stanu roku poprzedniego), a w 1994 r. spadła do 2,1% i stanowiła zaledwie 18,8% poziomu z 1993 r. Tak samo jak ROA, w latach 1995 i 1996 ROE systematycznie wzrastała – odpowiednio do 5,9% i 8,8%, a w 1997 r. była ujemna (–5,8%). Duże wahania wskaźników rentowności były spowodowane niestabilną kondycją finansową jednostki, w której na przestrzeni prezentowanego okresu następowały znaczne wahania wysokości uzyskiwanych wyników finansowych netto.

Wpływ wybranych czynników na rentowność aktywów ogółem i rentowność kapitałów własnych

Do oceny wpływu wybranych czynników na zmianę rentowności aktywów ogółem (ROA) i rentowności kapitałów własnych (ROE) została wykorzystana „metoda różnicowania” [3]. Procentowy udział wpływu badanych wielkości na zmianę ROA i ROE ustalono na podstawie następującego toku postępowania [3]:

1) Rentowność aktywów ogółem:

- Wpływ rentowności sprzedaży na zmianę rentowności aktywów ogółem:

$$(Rs_1 - Rs_0) \times Wr_{A0}$$

- Wpływ rotacji aktywów na zmianę rentowności aktywów ogółem:

$$Rs_1 \times (Wr_{A1} - Wr_{A0})$$

- Poziom odchylenia globalnego rentowności aktywów ogółem:

$$O_G = ROA_1 - ROA_0$$

2) Rentowność kapitałów własnych:

- Wpływ rentowności sprzedaży na zmianę rentowności kapitałów własnych:

$$(Rs_1 - Rs_0) \times Wr_{A0} \times M_{kw0}$$

- Wpływ rotacji aktywów na zmianę rentowności kapitałów własnych:

$$Rs_1 \times (Wr_{A1} - Wr_{A0}) \times M_{kw0}$$

- Wpływ zmiany struktury kapitału na zmianę rentowności kapitałów własnych:

$$Rs_1 \times Wr_{A1} \times (M_{kw1} - M_{kw0})$$

- Poziom odchylenia globalnego rentowności kapitałów własnych:

$$O_G = ROE_1 - ROE_0$$

gdzie: Rs – rentowność netto sprzedaży;
 Wr_A – wskaźnik rotacji aktywów;
 ROA – rentowność aktywów ogółem;
 O_G – odchylenie globalne;
 M_{kw} – mnożnik kapitałów własnych (stosunek aktywów ogółem do kapitału własnego);
 ROE – rentowność kapitałów własnych;
 $0, 1 \dots$ – kolejne lata.

Aby wyodrębnić przyczyny pogarszającej się efektywności gospodarowania badanych jednostek, wykonano analizę przyczynową. Zaprezentowane w tabeli 2 liczby obrazują wpływ wybranych czynników na kształtowanie się rentowności aktywów ogółem.

Tabela 2

Wpływ rentowności sprzedaży i rotacji aktywów na zmianę rentowności aktywów ogółem w badanych jednostkach w latach 1992–1997 [%]

Wyszczególnienie	Lata				
	1993	1994	1995	1996	1997
Przedsiębiorstwo dzierżawione					
Rentowność sprzedaży ³	-69,51	-193,42	-165,61	-68,70	-24,86
Wskaźnik rotacji aktywów ⁴	-30,49	+93,42	+65,61	-31,30	-75,14
Razem	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00	-100,00
Odchylenie globalne ROA	-6,32	-3,26	-3,43	-5,55	-2,66
Gospodarstwo administrowane					
Rentowność sprzedaży	+43,78	-76,79	+61,36	+78,92	-109,56
Wskaźnik rotacji aktywów	+56,22	-23,21	+38,64	+21,08	+9,56
Razem	100,00	-100,00	100,00	100,00	-100,00
Odchylenie globalne ROA	8,07	-7,27	3,77	2,04	-12,37

Źródło: Opracowanie własne.

Przedsiębiorstwo dzierżawione charakteryzowała malejąca tendencja rentowności aktywów ogółem. Czynnikiem⁵ dominującym w pogarszaniu się ROA była malejąca rentowność sprzedaży⁶. Udział tej wielkości w globalnym odchyleniu ROA w ciągu badanego okresu osiągnął swój maksymalny poziom w 1994 r. (-193,4% wartości odchylenia globalnego), a najmniejszy w 1997 r. (-24,9% odchylenia globalnego). W latach 1993, 1996 i 1997 zarówno rentow-

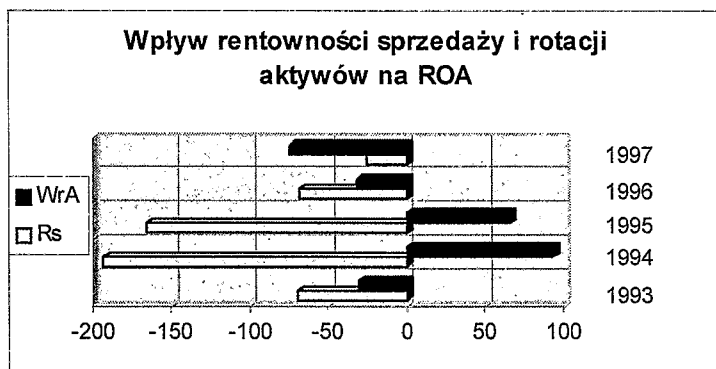
³ Zmiana rentowności sprzedaży a rentowność aktywów.

⁴ Zmiana rotacji aktywów a rentowność aktywów.

⁵ W ekonomii czynnikami są: ziemia, praca, kapitał i przedsiębiorczość, jednak na potrzeby dokonywanej analizy przyjęto czynnikami nazywać elementy, które w analizie Du Pont składają się na sformułowanie wskaźnika rentowności majątku ogółem (ROA) oraz wskaźnika rentowności kapitałów własnych (ROE).

⁶ W opracowaniu na potrzeby prezentacji zastosowania metody Du Pont omawiany jest ogólny wpływ składników, bez szczegółowej analizy wielkości ich kształtujących, gdyż celem opracowania jest ogólna prezentacja metod, a nie szczegółowa analiza sytuacji ekonomicznej jednostek.

ność sprzedaży, jak i rotacja aktywów wpłynęły negatywnie na osiąganą rentowność aktywów ogółem. Rotacja aktywów w największym stopniu przyczyniła się do zmniejszenia rentowności aktywów ogółem w 1997 r. (–75,1% odchylenia globalnego), a w najmniejszym w 1993 r. (–30,5% odchylenia globalnego). W 1994 r. i 1995 r. udział badanych czynników był zróżnicowany. Rentowność sprzedaży wpłynęła niekorzystnie na kształtowanie się rentowności aktywów ogółem, odpowiednio w –193,4% i –165,6% odchylenia globalnego. Natomiast szybkość krążenia aktywów spowodowała zwiększenie rentowności aktywów ogółem (93,4% w 1994 r. i 65,6% w 1995 r. wartości odchylenia globalnego). Taka sytuacja wskazuje na działanie przedsiębiorstwa zgodnie z zasadą: *mniejszy zysk jednostkowy, większy obrót*. Skala przyrostu tempa obrotu aktywów w stosunku do zmniejszenia rentowności sprzedaży była jednak zbyt mała, stąd w obu latach nastąpiło zmniejszenie rentowności aktywów ogółem. Omówione zależności przedstawiono na rysunku 2.



WrA – wskaźnik rotacji aktywów, Rs – rentowność sprzedaży

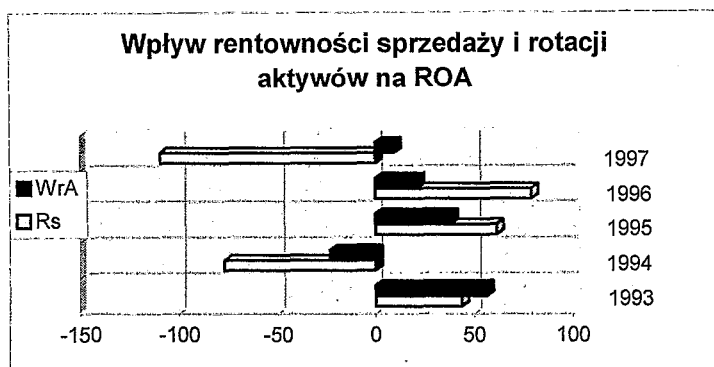
Rysunek 2

Wpływ rentowności sprzedaży i rotacji aktywów na zmiany rentowności aktywów ogółem w przedsiębiorstwie dzierżawionym w latach 1992–1997

Źródło: Opracowanie własne.

Odmienne prezentuje się sytuacja w gospodarstwie administrowanym. W latach 1993, 1995 i 1996 zarówno rentowność sprzedaży, jak i rotacja aktywów wpłynęły pozytywnie na zmianę rentowności aktywów ogółem i spowodowały wzrost tej wielkości. W latach tych zmienny był jednak udział poszczególnych czynników. W 1993 r. większe znaczenie miało tempo obrotu aktywów (56,2% odchylenia globalnego), natomiast w latach 1995–1996 dominujący wpływ wykazała rentowność sprzedaży (odpowiednio 61,4% i 78,9% odchylenia globalnego). Inną sytuację obserwujemy w 1994 r., gdy zarówno rentowność sprzedaży (–76,8% odchylenia globalnego), jak i rotacja aktywów (–23,2% odchylenia globalnego) wpłynęły negatywnie na poziom rentowności aktywów

ogółem i spowodowały jej spadek w stosunku do 1993 r. W 1997 r. rentowność sprzedaży miała największy udział w zmianie ROA (–109,6% odchylenia globalnego) i spowodowała jej znaczne pogorszenie, mimo iż rotacja aktywów wpłynęła korzystnie na zmianę tego wskaźnika (9,6% odchylenia globalnego). Omówione zależności przedstawiono na rysunku 3.



Rysunek 3

Wpływ rentowności sprzedaży i rotacji aktywów na zmianę rentowności aktywów ogółem w gospodarstwie administrowanym w latach 1992–1997

Źródło: Opracowanie własne.

Zaprezentowane w tabeli 3 liczby obrazują wpływ wybranych czynników na kształtowanie się rentowności kapitałów własnych w badanych jednostkach.

Tabela 3

Wpływ rentowności sprzedaży, rotacji aktywów i zmiany struktury kapitału na rentowność kapitałów własnych w badanych jednostkach w latach 1992–1997 [%]

Wyszczególnienie	Lata				
	1993	1994	1995	1996	1997
1	2	3	4	5	6
<i>Przedsiębiorstwo dzierżawione</i>					
Rentowność sprzedaży ⁷	–32,43	–119,37	–181,15	–190,15	–43,32
Wskaźnik rotacji aktywów ⁸	–14,22	+57,65	+71,76	–86,64	–130,93
Struktura kapitałów ⁹	–53,35	–38,28	+9,39	+176,79	+74,25
Razem	–100,00	–100,00	–100,00	–100,00	–100,00
Odchylenie globalne ROE	–71,82	–6,33	–4,86	–3,17	–3,30

⁷ Zmiana rentowności sprzedaży a rentowność kapitałów własnych.

⁸ Zmiana rotacji aktywów a rentowność kapitałów własnych.

⁹ Zmiana struktury kapitałów a rentowność kapitałów własnych.

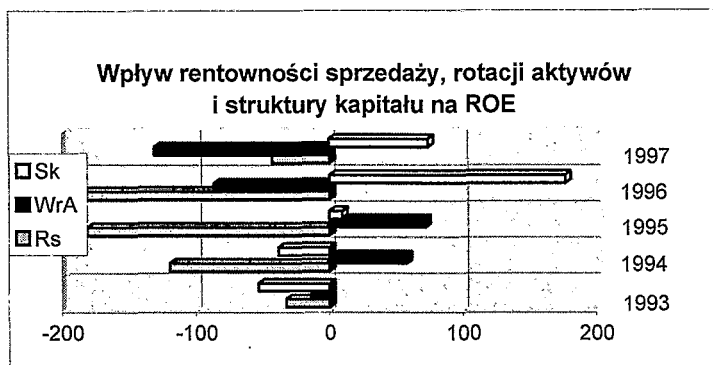
cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6
<i>Gospodarstwo administrowane</i>					
Rentowność sprzedaży	+42,04	-74,63	+63,37	+59,41	-105,04
Wskaźnik rotacji aktywów	+53,99	-22,55	+39,90	+15,87	+9,16
Struktura kapitałów	+3,97	-2,82	-3,27	+24,72	-4,12
Razem	100,00	-100,00	100,00	100,00	-100,00
Odchylenie globalne ROE	9,42	-8,97	3,90	2,82	-14,58

Źródło: Obliczenia własne.

W przedsiębiorstwie dzierżawionym poszczególne czynniki (rentowność sprzedaży, rotacja aktywów oraz struktura kapitałów) w sposób zróżnicowany wpływały na zmianę rentowności kapitałów własnych. Tylko w 1993 r. wszystkie trzy wielkości wpłynęły negatywnie na kształtowanie się ROE, wynosząc odpowiednio -32,4%, -14,2% i -53,4% odchylenia globalnego ROE. W 1994 r. pozytywny wpływ na zmianę poziomu ROE wykazało tempo obrotu aktywów (57,7% odchylenia globalnego), natomiast rentowność sprzedaży (-119,4% odchylenia globalnego) i struktura kapitału (-38,3% odchylenia globalnego) spowodowały zmniejszenie rentowności kapitałów własnych. W 1995 r. tylko jeden czynnik spowodował zmniejszenie poziomu ROE – udział rentowności sprzedaży – był jednak decydujący (-181,2% odchylenia globalnego), natomiast szybkość krążenia aktywów oraz struktura kapitału wpłynęły pozytywnie na zmianę rentowności aktywów, odpowiednio w 71,8% i 9,4% odchylenia globalnego. W kolejnych latach: 1996 i 1997, pozytywnie na zmianę ROE wpłynęła struktura kapitału (176,8% i 74,3% odchylenia globalnego), jednak zarówno rentowność sprzedaży, jak i tempo obrotu aktywów spowodowały zmniejszenie poziomu ROE.

Relatywnie największy wpływ na pogarszanie się efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa miała rentowność sprzedaży (przede wszystkim w latach: 1994, 1995 i 1996), gdyż przy zwiększającym się poziomie sprzedaży uzyskano znacznie mniejsze zwiększenie wartości zysku netto, nie kompensując straty tempem krążenia aktywów. Czynnikiem dominującym, korzystnie wpływającym na rentowność kapitałów własnych była struktura kapitału. Największe pozytywne znaczenie odegrała w 1996 r., gdy poziom zadłużenia przedsiębiorstwa wynosił 53,8%, natomiast w największym negatywnym kierunku oddziaływała w 1993 r., przy zadłużeniu 81,1%. Zbyt wolna rotacja aktywów zdeterminowała spadek ROE w 1997 r., gdy tempo obrotu było najwolniejsze i wyniosło 1,5 razy. Omówione zależności przedstawiono na rysunku 4.



Sk – struktura kapitałów, WrA – wskaźnik rotacji aktywów, Rs – rentowność sprzedaży

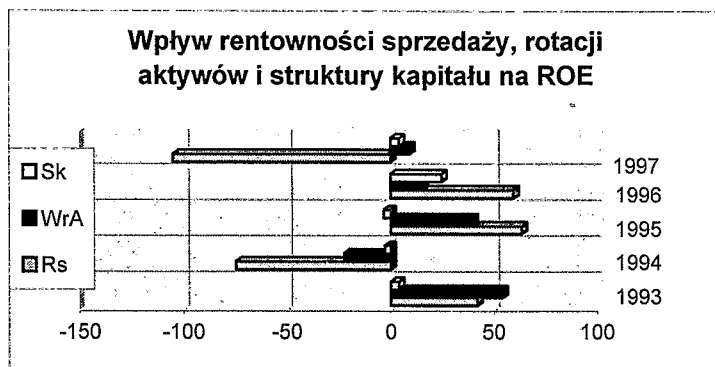
Rysunek 4

Wpływ rentowności sprzedaży, rotacji aktywów i struktury kapitału na rentowność kapitałów własnych w przedsiębiorstwie dzierżawionym w latach 1992–1997

Źródło: Opracowanie własne.

W gospodarstwie administrowanym zmiany wskaźnika rentowności kapitałów własnych były ujemne w latach 1994 (–9,0%) i 1997 (–14,6%), a dodatnie w latach 1993 (9,4%), 1995 (3,9%) i 1996 (2,8%). Dominowało pozytywne oddziaływanie badanych czynników. Najczęściej pozytywny wpływ na kształtowanie ROE odgrywało tempo obrotu aktywów. Negatywnie wpłynęło na przyrost ROE w 1994 r. (–22,6% odchylenia globalnego), gdy również rentowność sprzedaży (–74,6% odchylenia globalnego) i struktura kapitałów (–2,8% odchylenia globalnego) spowodowały zmniejszenie się tego wskaźnika. W roku tym tempo rotacji aktywów było najwolniejsze i wyniosło jedynie 0,4 razy. Dominujący negatywny wpływ na osiągnięty poziom ROE miała, podobnie jak w przypadku przedsiębiorstwa dzierżawionego, rentowność sprzedaży. Również gospodarstwo administrowane osiągało mniejszy efekt przy zwiększonym poziomie sprzedaży. W 1994 r. rentowność sprzedaży wpłynęła w –74,6% odchylenia globalnego na zmianę poziomu ROE, a w 1997 r. w 105,0% odchylenia globalnego ROE. Struktura kapitału wpłynęła pozytywnie na zmianę osiągniętej rentowności kapitałów własnych w 1993 i 1996 r. W 1996 r. wpływ struktury kapitału był najbardziej korzystny, gdy poziom zadłużenia gospodarstwa był największy i wyniósł 11,4%. Oznacza to, że jednostka mogłaby zwiększać efektywność kapitałów własnych, zmieniając proporcje między kapitałem własnym i obcym. W gospodarstwie tym możliwość zmiany struktury pasywów jest szczególnie utrudniona ze względu na formę gospodarowania, a także małą skłonność do podejmowania ryzyka przez administratora. Jest to więc tylko możliwość teoretyczna, a szanse poprawy wyników finansowych należałoby poszukiwać w zwiększonym poziomie sprzedaży (przyspieszonym tempie obrotu aktywów lub zwiększonej masie zysku). Istotnym zjawiskiem

jest pozytywne oddziaływanie wszystkich badanych czynników na zmianę ROE w 1993 i 1996 r. Jedynie w 1994 r. zarówno rentowność sprzedaży (–74,6% odchylenia globalnego), tempo obrotu aktywów (–22,6% odchylenia globalnego), jak i struktura kapitału (–2,8% odchylenia globalnego) wpłynęły negatywnie. Największy udział złej struktury kapitału w zmniejszeniu przyrostu rentowności kapitałów własnych obserwujemy w 1995 r., gdy zadłużenie gospodarstwa było najmniejsze i wyniosło 3,5% (z wyłączeniem 1997 r. – roku straty). Omówiony wpływ trzech głównych czynników wpływających na zmianę ROE zaprezentowano na rysunku 5.



Rysunek 5

Wpływ rentowności sprzedaży, rotacji aktywów i struktury kapitału na rentowność kapitałów własnych w gospodarstwie administrowanym w latach 1992–1997

Źródło: Opracowanie własne.

Ocena wyniku finansowego metodą czteroczynnikową¹⁰

Metoda czteroczynnikowa jest uniwersalną i kompleksową metodą, która pozwala na określenie zależności zysku netto od stopnia wykorzystania czynników produkcji, wykorzystując formułę [5]:

$$Z_n = R \times T \times W_{ps} \times W_{rs}$$

gdzie: Z_n – zysk netto [zł];

T – wyposażenie majątkowe jednego zatrudnionego [zł/osobę];

W_{ps} – produktywność majątku;

W_{rs} – rentowność sprzedaży (marża zysku) [%];

R – wpływ poszczególnych czynników na kształtowanie się odchyleń zysku w stosunku do roku ubiegłego;

¹⁰ W „metodzie czteroczynnikowej” czynnikami przyjęto nazywać składowe metody, co wywodzi się z samej nazwy metody.

$$\begin{aligned}
 R &= Z_{n1} - Z_{n0} \\
 R \times W_r &= x \\
 R \times W_T &= y \\
 R \times W_{Wps} &= z \\
 R \times W_{Wrs} &= q \\
 x + y + z + q &= R
 \end{aligned}$$

Zastosowanie tej metody pozwala na ustalenie, czy zmiana zysku netto została uzyskana na skutek zmian czynników ilościowych (zatrudnienie, wyposażenie majątkowe), czy jakościowych (produktywność majątku, rentowność sprzedaży). Określenie wpływu poszczególnych czynników na zmianę poziomu wyniku finansowego określa się wg następującego porządku [5]:

- 1) ustalenie równości wynikającej z iloczynu dynamiki poszczególnych wskaźników wchodzących w skład wzoru:

$$Z_n = R \times T \times W_{ps} \times W_{rs}$$

- 2) zlogarytmowanie równości stronami;
- 3) podzielenie równości stronami przez zlogarytmowaną wartość zysku netto;
- 4) ustalenie wpływu poszczególnych czynników na kształtowanie się odchyleń zysku (R) w stosunku do roku ubiegłego.

Wpływ wybranych czynników na zmianę wyniku finansowego w ujęciu realnym

Z zaprezentowanych w tabeli 4 liczb wynika, że w przedsiębiorstwie dzierżawionym oddziaływanie rozpatrywanych czynników na zmianę wyniku finansowego ulegało znacznym wahaniom. Najmniejszy wpływ na zmiany poziomu realnego wyniku finansowego miało zatrudnienie. Pozytywny wpływ tego czynnika był największy w 1997 r., gdy zatrudnienie wzrosło z 83 osób w 1996 r. do 85 osób w 1997 r. Najbardziej niekorzystnie poziom zatrudnienia wpłynął w 1994 r. (-29,01% zmiany wyniku finansowego), gdy nastąpiła redukcja zatrudnienia w stosunku do 1993 r. o 7 osób (z 89 do 82 osób). W 1996 r. zatrudnienie nie miało żadnego wpływu na kształtowanie się wyniku finansowego. Mechaniczne podejście do zagadnienia mogłoby doprowadzić do wysnucia mylnego wniosku, że każdy wzrost zatrudnienia spowodował wzrost wartości wyniku finansowego netto, a zmniejszenie zatrudnienia jego spadek. Dopełnieniem tego etapu analizy powinno stać się zbadanie zmian w poziomie wydajności pracy.

Czynnikiem determinującym przyrost wyniku finansowego było wyposażenie majątku na 1 zatrudnionego. W 1994 r. wpływ ten był najmniejszy (186,8% zmiany wyniku finansowego), a największy w 1997 r. (475,1% zmiany wyniku finansowego). Również w 1996 r. wpływ tego czynnika był wielokrotnie większy od pozostałych i wyniósł 468,1% zmiany wyniku finansowego

Wpływ produktywności majątku na zmianę wyniku finansowego, w rozpatrywanym okresie był zróżnicowany. W latach 1993 (–42,0% zmiany wyniku finansowego) 1996 (–135,6 zmiany wyniku finansowego) i 1997 (–315,1% zmiany wyniku finansowego) wpływ tego czynnika był niekorzystny i powodował relatywnie mniejsze przyrosty zysku netto w ujęciu realnym. Natomiast w latach 1994 (62,3% zmiany wyniku finansowego) i 1995 (129,6% zmiany wyniku finansowego) wpływ ten był pozytywny, stymulując przyrost zysku netto. W ciągu badanego okresu rentowność sprzedaży powodowała mniejsze przyrosty wyniku finansowego. Czynniki te oddziaływały niekorzystnie, w największym stopniu w 1995 r. (–289,5% zmiany wyniku finansowego), a w najmniejszym w 1992 r. (–86,2% zmiany wyniku finansowego). Wielkości te potwierdzają wyniki uzyskane przy zastosowaniu metody analizą Du Pont. Omówione zależności przedstawiono na rysunku 6.

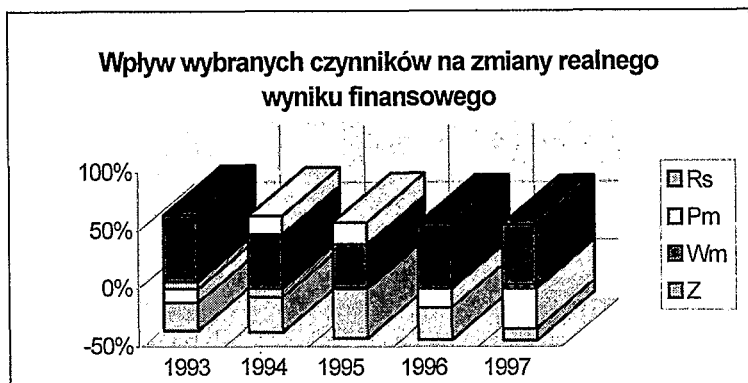
Tabela 4

Wpływ wybranych czynników na zmiany realnego wyniku finansowego w badanych jednostkach w latach 1992–1997 [%]

Wyszczególnienie	Lata				
	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Przedsiębiorstwo dzierżawione</i>					
Zatrudnienie	+23,42	–29,01	+9,74	0,00	+29,86
Wypożyczenie majątku na 1 zatrudnionego	+204,80	+186,80	+250,18	+468,09	+475,07
Produktywność majątku	–42,04	+62,34	+129,60	–135,62	–315,07
Rentowność sprzedaży	–86,18	–120,13	–289,52	–232,47	–89,86
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<i>Gospodarstwo administrowane</i>					
Zatrudnienie	+ 5,48	–13,50	–2,99	–4,21	¹¹
Wypożyczenie majątku na 1 zatrudnionego	–28,88	+96,35	+7,55	+48,74	
Produktywność majątku	+ 39,39	–72,46	+25,69	+9,80	
Rentowność sprzedaży	+ 84,01	–110,39	+69,74	+45,58	
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: Obliczenia własne.

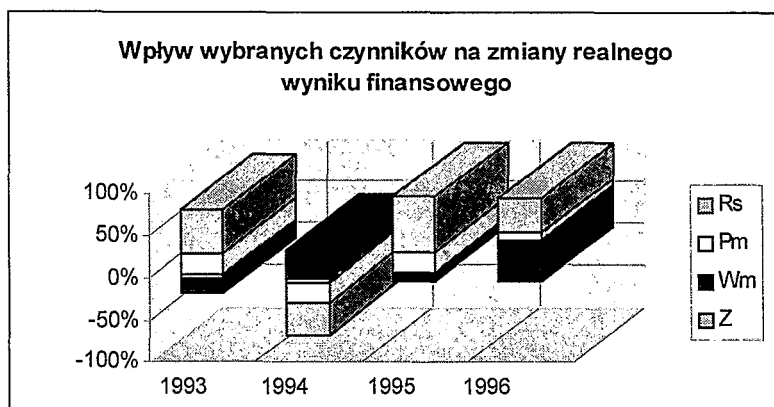
¹¹ Rok 1997 wyłączono z analizy, gdyż formuła obliczania wpływu czynników metodą czteroczynnikową nie może zostać zastosowana.

**Rysunek 6**

Wpływ wybranych czynników na zmiany zysku netto w ujęciu realnym w przedsiębiorstwie dzierżawionym w latach 1992–1997

Źródło: Opracowanie własne.

Podobne zależności można zaobserwować w gospodarstwie administrowanym. Z danych zawartych w tabeli 6 wynika, że również w tym gospodarstwie najmniejszy, lecz zróżnicowany wpływ na zmianę realnego poziomu zysku netto miały zmiany poziomu zatrudnienia. Pozytywne oddziaływanie czynnik ten wykazał w 1993 r. (5,5% zmiany wyniku finansowego), gdy poziom zatrudnienia wzrósł w stosunku do 1992 r. z 93 do 102 osób. W latach 1994–1996 zmiana poziomu zatrudnienia oddziaływała niekorzystnie, a w okresach tych poziom zatrudnienia malał, odpowiednio o 11, 3 i 2 osoby. Wyposażenie majątkowe na 1 zatrudnionego spowodowało mniejszy przyrost zysku netto w ujęciu realnym w 1993 r. (–28,9% zmiany wyniku finansowego). Czynnik ten stymulował osiągany wynik finansowy w latach 1994, 1995 i 1996, a swój największy udział osiągnął w 1994 r. (96,4% zmiany wyniku finansowego). Produktywność majątku również wpływała na zysk netto w sposób zróżnicowany, w 1994 r. zmniejszając jego przyrost, a w latach 1993, 1995 i 1996 wspomagając wzrost. Najbardziej niekorzystnie czynnik ten oddziaływał w 1994 r., gdy osiągnął poziom –72,5% zmiany wyniku finansowego. Najkorzystniejszy udział produktywność majątku osiągnęła w 1993 r. (39,4% zmiany wyniku finansowego). Rentowność sprzedaży była czynnikiem najczęściej pozytywnie oddziaływającym na osiągany przyrost zysku netto w ujęciu realnym. Jedynie w 1994 r. spowodowała zmniejszenie wypracowanego wyniku finansowego (–110,39% zmiany wyniku finansowego). Największy korzystny wpływ zaobserwowano w 1992 r., gdy czynnik ten osiągnął 84,0% zmiany wyniku finansowego. Omówione zależności przedstawiono na rysunku 7.



Rysunek 7

Wpływ wybranych czynników na zmiany zysku netto w ujęciu realnym w gospodarstwie administrowanym w latach 1992–1996

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie i wnioski

Zastosowane instrumenty oceny działalności przedsiębiorstw pozwalają na zbadanie wpływu czynników kształtujących rentowność aktywów i rentowność kapitałów własnych (metoda Du Pont) oraz wynik finansowy (metoda czteroczynnikowa). Nie można ich bezkrytycznie stosować. Metody te polegają na mechanicznym, matematycznym podejściu do problemu. Zarówno analiza metodą Du Pont, jak i metodą czteroczynnikową pozwala na ocenę ekonomicznych skutków prowadzonej działalności, wymaga jednak dobrej znajomości badanych przedsiębiorstw, jak i warunków ich funkcjonowania. Mimo wyraźnych słabości, metody te mogą być pomocne w procesie podejmowania decyzji – na etapie planowania oraz wyciągania wniosków i poszukiwania przyczyn sukcesu lub porażki.

Przeprowadzona analiza dowodzi, że dominujący, negatywny wpływ na efektywność działalności wywarła malejąca rentowność sprzedaży, zwłaszcza w przedsiębiorstwie dzierżawionym.

1. Analiza metodą Du Pont pozwala na stwierdzenie, że poza latami 1992–1993 w przedsiębiorstwie dzierżawionym struktura kapitałów wpływała pozytywnie na rentowność prowadzonej działalności (finansowanie działalności z kapitałów obcych – średnio w badanym okresie w 56,5%), natomiast w gospodarstwie administrowanym wpływ ten był negatywny (poza latami 1993 i 1996).

2. W obu jednostkach wskaźnik rotacji aktywów w sposób zmienny wpływał na rentowność prowadzonej działalności. W przedsiębiorstwie dzierżawionym ujemny wpływ wystąpił w 1993 r. (–14,2% odchylenia globalnego ROE), 1996 r. (–86,6% odchylenia globalnego ROE), 1997 r. (–130,9% odchylenia globalnego ROE). W gospodarstwie administrowanym jedynie w 1994 r. wpływ ten był negatywny (–22,6% odchylenia globalnego ROE).

3. Analiza metodą czteroczynnikową wskazuje, że zmiana poziomu zatrudnienia w przedsiębiorstwie dzierżawionym wpływała w sposób pozytywny na zmiany realnego wyniku finansowego, a w gospodarstwie administrowanym jedynie w 1993 r. (5,5%).

4. Wyposażenie majątku na jednego zatrudnionego wpływało pozytywnie na realny wynik finansowy (poza 1993 r.: –28,9% w gospodarstwie administrowanym).

5. Produktowność majątku wykazała zmienny wpływ w obu jednostkach i zawierała się w przedziale –315,1–129,6% w przedsiębiorstwie dzierżawionym i –72,5–39,4% w gospodarstwie administrowanym.

Aby prezentowane metody analizy ekonomicznej zostały przedstawione w sposób zwięzły, nie dokonywano przy ich użyciu szczegółowej analizy ekonomiczno-finansowej. Celem artykułu była bowiem prezentacja metod, a nie ocena kondycji ekonomicznej badanych jednostek. Prezentacje liczbowe miały na celu ukazanie zróżnicowania wyników i czynników je kształtujących w przedsiębiorstwach o zbliżonym potencjale produkcyjnym, położonych w tym samym rejonie, a zbadanych przez zastosowanie metody Du Pont oraz oceny wyniku finansowego metodą czteroczynnikową.

Literatura

1. BEDNARSKI L.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
2. BIENIŃ. W.: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Difin, Warszawa 1998.
3. SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
4. SOCZYŃIEC A., WORZYŃSKI Z.: *Finanse w mojej firmie*. Wydawnictwo Epsilon, Kraków 1995.
5. WAŚNIEWSKI T.: *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1993.

Methodical Background for Assessing the Effectiveness of Agricultural Enterprise Performance

Abstract

In the paper there were presented two tools for assessing any firm's performance: Du Pont method and the method of four elements.

The first method allows an evaluating the influence of factors determining the effectiveness of assets and own funds of the firm. The second one is used for assessing the financial results of the firm.

Methods under consideration can be applied as supplementary for basic tools of financial analysis in the organisation. Although they also are the useful tools for helping management make decision, there are some weaknesses that should be noted. In addition, the analysis is only as good as the level of general knowledge about the investigated organisations (enterprises).

Forma prawna a efektywność ekonomiczna wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych

W Polsce, podobnie jak w innych państwach Europy środkowo-wschodniej, w wyniku zmian ustroju politycznego i systemu gospodarczego pojawiła się potrzeba przekształceń własnościowych. W rolnictwie przeprowadzono je na podstawie ustawy z 19.10.1991 r. o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw. W wyniku tego procesu do Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa do 31 grudnia 1999 r. przejęto 4,6 mln ha, z czego [6]:

- trwale rozdysponowano 1044 tys. ha,
- w tym sprzedaż 846 tys. ha,
- wydzierżawiono 2692 tys. ha,
- przekazano w administrowanie 135 tys. ha,
- przekazano w zarząd i wieczyste użytkowanie 123 tys. ha,
- do rozdysponowania pozostało 671 tys. ha.

Na bazie tego majątku powstała duża liczba wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych o średniej powierzchni w grupie gospodarstw dzierżawionych 470 ha, a w grupie gospodarstw sprzedanych 352 ha. Jedną z pierwszych decyzji, jaką podejmowali nowi użytkownicy przedsiębiorstw, był wybór formy prawnej działalności. Okazało się, iż w rolnictwie najpopularniejszymi stały się osoba fizyczna, spółka z o.o. i spółka cywilna.

Wszystkie formy prawne przewidziane w polskim prawie różnią się między sobą cechami, które tworzą określone warunki do prowadzenia działalności gospodarczej, przez co wpływają na osiągnięte przez przedsiębiorstwa wyniki ekonomiczne. W warunkach gospodarki rynkowej, która zmusza przedsiębiorstwa do konkurencji, należy wykorzystywać wszystkie czynniki, które mogą zwiększać efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw. Wydaje się, iż do tej pory najdogodniejszą formą prawną dla wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych była spółka cywilna. Poza prostotą organizacyjną, stwarza ona duże możliwości obniżenia kosztów pracy, co w bezpośredni sposób wpływa na osiąganą przez przedsiębiorstwa efektywność ekonomiczną. Oszczędności te są możliwe dzięki traktowaniu pracujących wspólników przez prawo jako rolni-

ków, dzięki czemu podlegają oni ubezpieczeniu w KRUS-ie. Oszczędności uzyskane z tego tytułu mogą prowadzić do wzrostu wyniku finansowego przedsiębiorstwa od 15 do 25% [3].

Weryfikacja tej tezy zostanie przeprowadzona na grupie gospodarstw uczestniczących w latach 1998–1999 w „Rankingu 300 najlepszych przedsiębiorstw rolniczych”. Na potrzeby badań analizowaną populację podzielono na trzy grupy ze względu na formę prawną działalności – gospodarstwa prowadzone przez osoby fizyczne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki cywilne. Warunkiem zakwalifikowania przedsiębiorstwa do badań był fakt uczestnictwa w rankingu w obydwu latach. Ponadto, z badanych grup zostały odrzucone przedsiębiorstwa rolnicze o powierzchni przekraczającej 1500 ha. Ten warunek dotyczył przede wszystkim spółek z o.o., wśród których znajdowały się przedsiębiorstwa o dużej skali, które mogłyby powodować zafałszowanie otrzymanych wyników. W wyniku przeprowadzonej selekcji otrzymano trzy grupy badawcze o liczebności:

- spółki cywilne – 7,
- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością – 100,
- osoby fizyczne – 21.

Zasoby przedsiębiorstw

We wszystkich grupach badane przedsiębiorstwa charakteryzowały się średnią powierzchnią ogólną poniżej 1000 ha (tabela 1). Największą powierzchnię posiadały spółki cywilne, a najmniejszą przedsiębiorstwa osób fizycznych. Udział UR w powierzchni ogółem kształtował się we wszystkich grupach na podobnym poziomie, to jest ponad 90%. Spośród omawianych przedsiębiorstw tylko funkcjonujące w formie spółek z o.o. nie wykazywały w badanych latach tendencji do zwiększania skali działalności poprzez wzrost użytkowanego arealu. Pod względem jakości użytkowanych gruntów pomiędzy spółkami nie występowały istotne różnice. Gospodarstwa prowadzone w formie osób fizycznych charakteryzują się dużo niższym wskaźnikiem bonitacji gleb na poziomie 1,03, co w sposób istotny pogarszało ich potencjał produkcyjny.

Większość gruntów, które użytkowały gospodarstwa we wszystkich grupach, była przez nie dzierżawiona od AWRSP. Wszystkie typy przedsiębiorstw podejmowały jednak próby jej wykupu na własność (tabela 1), co wynika zapewne z faktu braku zaufania w polskich warunkach do formy użytkowania gruntów jaką jest dzierżawa. Ciekawy jest fakt występowania największej skali wykupu w grupie przedsiębiorstw osób fizycznych. W 1998 roku udział zakupionych gruntów w ogólnej powierzchni gospodarstw wynosił 37%, a w 1999 roku wzrósł do 45,5%, co należy uznać za bardzo wysoki wskaźnik (wykres 1).

Tabela 1

Zasoby ziemi przedsiębiorstw o różnych formach prawnych w latach 1998–1999

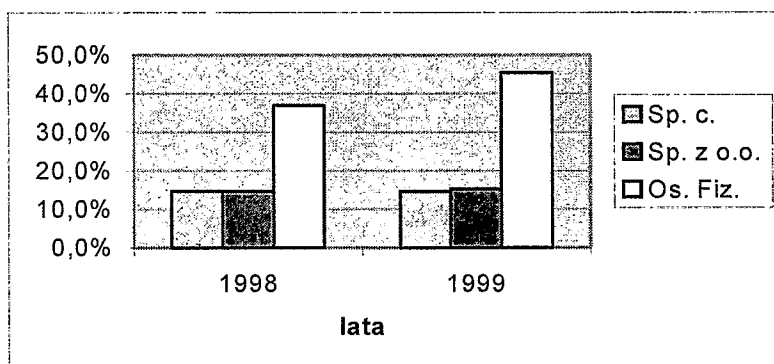
Wyszczególnienie		1998			1999		
		pow. ogólna	UR	WBG*	pow. ogólna	UR	WBG
Sp. c.	ogółem	935,57	895,66	1,11	942,7	902,71	1,12
	w tym zakup	137,91	131,1		137,91	131,1	
Sp. z o.o.	ogółem	816,34	757,7	1,13	804,06	739,57	1,12
	w tym zakup	119,81	108,96		122,5	112,67	
Os. fiz.	ogółem	635,61	592,24	1,03	641,087	590,47	1,03
	w tym zakup	234,98	212,75		291,39	263,95	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

*Wskaźnik bonitacji gleb.

Wykres 1

Poziom wykupu ziemi przez przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych w latach 1998–1999



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Ten bardzo silny trend do przejęcia użytkowanych gruntów na własność w tej grupie przedsiębiorstw należy zapewne tłumaczyć silną identyfikacją nowych użytkowników z ich przedsiębiorstwami, jak również planami prowadzenia działalności gospodarczej na tym majątku w bardzo odległej przyszłości w formie wielkoobszarowych przedsiębiorstw rodzinnych.

Badane przedsiębiorstwa w latach 1998–1999 charakteryzowały się różnymi zasobami pracy żywej (tabela 2). Najwyższe zatrudnienie występowało w podmiotach prowadzonych w formie spółek cywilnych, a najniższe w gospodarstwach osób fizycznych. Zależność ta dotyczy średniego zatrudnienia ogó-

łem na przedsiębiorstwo, jak również liczby zatrudnionych osób na 100 ha użytków rolnych. W 1998 roku spółka cywilna zatrudniała średnio 39,86 osób, a przedsiębiorstwo osoby fizycznej tylko 17,29 osób. W przeliczeniu na 100 ha UR zatrudnienie to wynosiło odpowiednio 4,45 i 2,91 osoby. W 1999 roku wszystkie grupy przedsiębiorstw wykazały tendencję do zmniejszania zatrudnienia w obu analizowanych kategoriach, przez co relacje między nimi pod względem tych parametrów nie zostały zmienione. Nadal największym zatrudnieniem charakteryzowały się podmioty funkcjonujące w formie spółek cywilnych (4 osoby/100 ha UR), a najmniejszym przedsiębiorstwa osób fizycznych (2,82 osoby/100 ha UR). Najwyższy poziom zasobu siły roboczej w grupie spółek cywilnych można tłumaczyć relatywnie niskimi kosztami jego pozyskania w stosunku do innych podmiotów. W przypadku, gdy załoga tych przedsiębiorstw w dużym stopniu składa się z pracujących wspólników, ich wynagrodzeniem za pracę staje się odpowiedni udział w zysku, którego jedynym obciążeniem w działalności rolniczej jest składka ubezpieczeniowa KRUS [3].

Tabela 2

Zatrudnienie w przedsiębiorstwach o różnych formach prawnych w latach 1998–1999

Wyszczególnienie		1998	1999
Zatrudnieni ogółem	sp. c.	39,86	36,14
	sp. z o.o.	27,68	24,42
	os. fiz.	17,29	16,7
Osób/100ha UR	sp. c.	4,45	4,00
	sp. z o.o.	3,65	3,30
	os. fiz.	2,91	2,82

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Analiza ekonomiczno-finansowa

W celu określenia sytuacji finansowej w badanych przedsiębiorstwach poddano analizie ich sprawozdania finansowe. Okazało się, iż największym majątkiem charakteryzują się spółki cywilne (tabela 3), dla których wynosił on w 1998 roku 4066,26 tys. zł. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w pozostałych dwóch formach prawnych posiadały aktywa bilansowe o znacznie niższej wartości. W roku 1999 zanotowano bardzo silne zwiększenie majątku w gospodarstwach osób fizycznych, przy bardzo niewielkich jego zmianach w pozostałych dwóch grupach. Ten wysoki wzrost był wynikiem zwiększenia się wartości środków trwałych o 32%, co było zapewne konsekwencją przeprowadzanego procesu wykupu ziemi, którego skala została przedstawiona powyżej (wykres 1).

W grupie gospodarstw osób fizycznych zanotowano również wzrost majątku obrotowego, który był spowodowany wzrostem zapasów i środków pieniężnych. W dwóch pozostałych grupach w wielkości majątku trwałego i obrotowego nie zanotowano większych różnic. Zmiany dotyczyły tylko niewielkich wahań w strukturze środków obrotowych. Fakt niezmnieszenia się wartości majątku trwałego w tych przedsiębiorstwach świadczy o systematycznym inwestowaniu w środki trwałe na poziomie rocznych odpisów amortyzacyjnych, co należy uznać za pozytywny proces.

Analizując strukturę aktywów należy stwierdzić, iż jest ona właściwa w przedsiębiorstwa funkcjonujących w formach spółek (tabela 3). W tych podmiotach w latach 1998–1999 proporcje między środkami trwałymi a obrotowymi oscylowały w granicach 50%.

Najlepszą strukturą aktywów charakteryzowały się spółki cywilne, w których przewagę stanowił majątek obrotowy. Stwarza to szansę tym podmiotom na szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu, co może wpłynąć korzystnie na osiąganą przez nie efektywność ekonomiczną. Najgorzej pod względem struktury aktywów wypadły w analizowanych latach przedsiębiorstwa osób fizycznych, w których pomimo nominalnego wzrostu środków obrotowych udział środków trwałych w ogólnej wielkości aktywów w 1999 roku osiągnął 81%. Stan ten był wynikiem przeprowadzanego procesu wykupu ziemi na własność w tych gospodarstwach.

Najlepszą strukturę pasywów w analizowanym okresie miały spółki cywilne (tabela 4). W roku 1998 ich kapitał własny stanowił 43% ogólnej wielkości pasywów. W kolejnym roku wzrósł jeszcze do 49%, przy jednoczesnym spadku wielkości i udziału zobowiązań długo- i krótkoterminowych. W spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością udział kapitału własnego w pasywach ogółem kształtował się w analizowanych latach odpowiednio na poziomie 37% i 38%. W roku 1999 zanotowano bardzo silny spadek wartości tego wskaźnika dla przedsiębiorstw osób fizycznych, pomimo niewielkich różnic w sensie wartościowym w kapitale własnym. Zmiany w strukturze pasywów zostały wywołane przez silny wzrost zobowiązań długoterminowych, który nie był jednak konsekwencją wzrostu wartości zaciągniętych kredytów bankowych. Należy domniemywać, iż zwiększenie się zobowiązań długoterminowych wynikało ze wzrostu zobowiązań w stosunku do AWRSP z tytułu wykupu ziemi. W celu uzupełnienia wstępnej analizy bilansu została przeprowadzona analiza kapitałowo-majątkowa z wykorzystaniem wskaźników przedstawionych w tabeli 5.

Tabela 3

Aktywa przedsiębiorstw o różnych formach prawnych w latach 1998–1999 (w tys. zł)

	1998						1999					
	sp. c.		sp. z o.o.		os. fiz.		sp. c.		sp. z o.o.		os. fiz.	
A. Majątek trwały	1782,74	44%	1134,17	51%	2321,97	79%	1828,14	45%	1128,87	50%	3134,2	81%
B. Majątek obrotowy	2211,96	54%	1057,9	48%	605,53	21%	2139,74	52%	1093,7	49%	733,91	19%
I. Zapasy	1690,87	42%	747,22	34%	444,19	15%	1446,23	35%	730,37	33%	583,53	15%
II. Należności i roszczenia	370,97	9%	221,29	10%	94,27	3%	462,15	11%	213,934	10%	76,71	2%
III. Środki pieniężne	150,11	4%	88,2	4%	67,04	2%	231,35	6%	149,4	7%	73,6	2%
C. Rozliczenia międzyokresowe	71,56	2%	13,75	1%	0,35	0%	125,54	3%	14,548	1%	0,15	0%
Aktywa razem	4066,26		2204,63		2927,82		4093,43		2237,12		3868,24	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Tabela 4

Pasywa przedsiębiorstw o różnych formach prawnych w latach 1998–1999 (w tys. zł)

	1998						1999					
	sp. c.		sp. z o.o.		os. fiz.		sp. c.		sp. z o.o.		os. fiz.	
A. Kapitał własny	1728,61	43%	828,48	38%	1746,93	60%	2003,11	49%	846,57	38%	1731,12	45%
C. Zobowiązania długoterminowe	1072,19	26%	688,87	31%	815,45	28%	930,2	23%	636,377	28%	1682,71	44%
w tym kredyty bankowe	246	6%	255,48	12%	310,25	11%	253,24	6%	196,18	9%	319,01	8%
D. Zobowiązania krótkoterminowe	1160,86	29%	655,64	30%	365,44	12%	983,17	24%	743	33%	453,85	12%
w tym kredyty bankowe	633,29	16%	225,28	10%	164,9	6%	646,157	16%	297,51	13%	270,88	7%
E. Rozliczenia międzyokresowe	104,6	3%	31,64	1%	0	0%	139,05	3%	11,04	0%	0,55	0%
Pasywa razem	4066,26		2204,63		2927,82		4093,42		2237,12		3868,24	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Powszechnie uważa się, że trwałe składniki majątku przedsiębiorstwa powinny być finansowane z kapitału własnego, ponieważ ta część majątku, jak również kapitału własnego, oddana jest do dyspozycji przedsiębiorstwa na długi okres [7]. Wśród badanej zbiorowości tylko w jednym przypadku wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym osiągnął wartość przekraczającą 100% i wyniósł w 1999 roku 110% dla spółek cywilnych. W pozostałych okresach wszystkie podmioty korzystały z finansowania środków trwałych kapitałami stałymi. Uzyskane przez nie wartości wskaźnika pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym świadczą o dobrej sytuacji kapitałowo-majątkowej. Najniższą wartość tego wskaźnika uzyskują przedsiębiorstwa osób fizycznych, dla których osiągnął on wartość 109% w 1999 roku. Poziom ten należy jednak uznać jeszcze za bezpieczny. W przedsiębiorstwach, w których wartość tego wskaźnika jest mniejsza niż 100%, istnieje groźba utraty płynności finansowej. Zakłada się, iż bardzo korzystna dla przedsiębiorstwa jest sytuacja, gdy kapitał krótkoterminowy w pełni pokrywa majątek obrotowy [7]. W praktyce jednak część środków obrotowych finansowana jest kapitałami stałymi. Tę właśnie część kapitałów stałych nazywamy kapitałem obrotowym. Taka sytuacja ma miejsce we wszystkich analizowanych grupach, o czym świadczy wielkość wskaźnika pokrycia kapitałami krótkoterminowymi majątku obrotowego. Osiągnął on najwyższą wartość w 1999 roku w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością i wyniósł 68%. O stopniu, w jakim kapitał obrotowy finansuje majątek ogółem i majątek obrotowy mówią dwa ostatnie wskaźniki zawarte w tabeli 5.

Tabela 5

Struktura kapitałowo-majątkowa bilansu przedsiębiorstw o różnych formach prawnych w latach 1998–1999 (w %)

	1998			1999		
	sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.	sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	97	73	75	110	75	55
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym	157	134	110	160	131	109
Wskaźnik pokrycia kapitałami krótkoterminowymi majątku obrotowego	52	62	60	46	68	62
Udział kapitału obrotowego w finansowaniu majątku ogółem	25	17	8	27	16	7
Udział kapitału obrotowego w finansowaniu majątku obrotowego	46	36	40	52	32	38

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Podsumowując sytuację kapitałowo-majątkową przedsiębiorstw należy stwierdzić, iż jest ona poprawna. We wszystkich grupach działające podmioty są w stanie finansować majątek trwały kapitałami stałymi, nie angażując na te cele środków krótkoterminowych. Odwrotna sytuacja w przypadku przedsiębiorstw rolniczych mogłaby grozić utratą płynności finansowej. Jest ona możliwa do zaistnienia w przedsiębiorstwach handlowych, które właściwie zarządzając swoimi należnościami i zobowiązaniami są w stanie wygospodarować nadwyżki pieniężne, które mogą być angażowane do finansowania środków trwałych.

Efektywność ekonomiczna przedsiębiorstw

Efektywność ekonomiczną określa się jako relację określonego efektu do danego czynnika produkcji lub zespołu czynników produkcji. Relację tę między wynikiem (W) a nakładem (N) można wyrazić w formie ilorazu W/N , różnicy $W - N$ lub stopy nadwyżki $(W - N)/N$ [1]. Można więc mówić o efektywności ekonomicznej w sensie wydajności (produktywności) nakładów, nadwyżki ekonomicznej (rentowności) oraz stopy rentowności. Jednym z najważniejszych i najbardziej pojemnych wskaźników opisujących efektywność ekonomiczną jest zysk. Charakteryzuje się on, po pierwsze – znaczną pojemnością, jest to więc wskaźnik syntetyczny, po drugie – elastycznością pojemności, gdyż przez zmianę systemu liczenia można łatwo regulować zakres odbioru różnych zjawisk w działalności przedsiębiorstwa [8]. Nie należy jednak zapominać, że poza polem oddziaływania zysku pozostaje wiele zdarzeń gospodarczych, przez co analizując efektywność ekonomiczną należy wykorzystywać zespół różnych wskaźników.

W przeprowadzonej analizie przedsiębiorstw rolniczych o różnych formach prawnych przeanalizowano wyniki finansowe na różnych poziomach (tabela 6). W obydwu analizowanych latach wszystkie podmioty wykazały dodatnie wyniki finansowe, lecz o dużym zróżnicowaniu. Najwyższe poziomy zysku we wszystkich badanych kategoriach uzyskały spółki cywilne, poprawiając je i to znacznie w kolejnym roku (zysk netto o 38%). Przedsiębiorstwa osób fizycznych w 1998 uzyskały lepsze wyniki od spółek z o.o., jednak w następnym roku odnotowały duże spadki wartości na wszystkich poziomach zysku. W tym okresie pogorszeniu uległy również wyniki finansowe spółek z o.o. na poziomie zysku ze sprzedaży i na działalności gospodarczej. Dzięki efektywnej działalności finansowej udało im się odwrócić niekorzystny trend zmniejszania wyniku finansowego, co zaowocowało wzrostem zysku netto w 1999 roku w stosunku do roku poprzedniego o 6,63%.

Tabela 6

Wynik finansowy przedsiębiorstw o różnych formach prawnych w latach 1998–1999 (tys. zł)

	1998			1999					
	sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.	sp. c.	dyna- mika [%]	sp. z o.o.	dyna- mika [%]	os. fiz.	dyna- mika [%]
Zysk ze sprzedaży	321,97	121,69	169,43	402,58	25	113,5	-6,73	129,7	-23,45
Zysk na działalności operacyjnej	355,39	153,07	183,01	426,9	20	146,17	-4,51	152,49	-16,68
Zysk brutto na działalności gospodarczej	259,14	100,79	121,27	361,41	39	106,53	5,70	87,99	-27,44
Zysk netto	255,34	100,32	118,51	351,42	38	106,97	6,63	87,97	-25,77

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Fakt uzyskiwania przez wszystkie grupy przedsiębiorstw dodatnich wyników finansowych świadczy o nich pozytywnie. Aby uzyskać pełną porównywalność analizowanych kategorii między badanymi podmiotami, w tabeli 7 przedstawiono wartości wyników finansowych w odniesieniu do jednego z najważniejszych czynników produkcji w rolnictwie, jakim jest ziemia. Jak można było się spodziewać, najwyższą efektywnością ekonomiczną pod względem tego wskaźnika charakteryzowały się spółki cywilne. Pomimo bardzo niekorzystnych tendencji spadkowych w wartości wyniku finansowego dla przedsiębiorstw osób fizycznych, uzyskiwały one w badanych latach wyższe wartości zysku w przeliczeniu na 1 ha UR niż spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Tabela 7

Poziom wyniku finansowego przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych w latach 1998–1999 (w zł/1 ha UR)

	1998			1999		
	sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.	sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.
Zysk ze sprzedaży na 1 ha UR	359,5	160,6	286,1	446,0	153,5	219,7
Zysk na działalności operacyjnej na 1 ha UR	396,8	202,0	309,0	472,9	197,6	258,3
Zysk brutto na działalności gospodarczej na 1 ha UR	289,3	133,0	204,8	400,4	144,0	149,0
Zysk netto na 1 ha UR	285,1	132,4	200,1	389,3	144,6	149,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

W celu przeprowadzenia pełnej oceny efektywności ekonomicznej wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolniczych o różnych formach prawnych wykorzystano wybrane wskaźniki rentowności i produktywności o charakterze syntetycznym. Jedynym użytym do analizy wskaźnikiem o charakterze cząstkowym będzie produktywność pracy (tabela 8).

Tabela 8

Wskaźniki opisujące efektywność ekonomiczną przedsiębiorstw o różnych formach prawnych w latach 1998–1999

Wskaźniki	J.m.	1998			1999		
		sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.	sp. c.	sp. z o.o.	os. fiz.
Rentowność sprzedaży	%	10,39	0,3	7,03	10	–2,39	3,23
Rentowność działalności gospodarczej	%	9,18	–1,57	4,67	8,69	–3	2,19
Rentowność aktywów bilansowych	%	7,2	–3,48	3,99	8,71	–6,41	–1,48
Rentowność kapitałów własnych	%	17,69	–14,26	13,39	16,62	–54,76	2,07
Rentowność kosztów ogółem	%	10,89	–0,26	5,78	11,7	–1,7	3,6
Produktywność pracy	zł	97,76	76,71	131,42	124	89,28	132,87
Produktywność środków trwałych	zł	3,9	3,11	2,14	3,89	3,27	3,37
Produktywność środków obrotowych	zł	1,76	2,22	5,25	1,89	2,36	4,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z „Rankingu 300”.

Wskaźniki rentowności, które zostały zaproponowane do badań, jak zalecają to W. Pazio i J. Kulawik, pomogą ocenić efektywność ekonomiczną w trzech wymiarach: handlowym, ekonomicznym i finansowym [2], [5]. Rentowność sprzedaży i działalności gospodarczej odpowiada wymiarowi handlowemu i ocenia sprawność w realizacji głównych zadań przedsiębiorstw. Rentowność aktywów (wymiar ekonomiczny) pozwala orzekać o wykorzystaniu zaangażowanego majątku przedsiębiorstwa. Rentowność kapitałów własnych z kolei odzwierciedla efektywność z punktu widzenia finansowego, a więc w wymiarze pożytków czerpanych przez kapitałodawców – właścicieli. Wreszcie rentowność kosztów ogółem jest oceną skuteczności całości procesów realizowanych w przedsiębiorstwie [4].

Analizując wartości poszczególnych wskaźników zawartych w tabeli 8 należy stwierdzić, iż najwyższą efektywnością ekonomiczną charakteryzują się przedsiębiorstwa funkcjonujące w formie spółek cywilnych, osiągając najwyższe wartości wskaźników rentowności. Pod względem wielkości wskaźników

produktywności różnice między analizowanymi grupami ulegają znacznemu zmniejszeniu, co świadczy o dużo mniejszej skali kosztów działalności gospodarczej w spółkach cywilnych. Wynika ona z korzyści, jakie niesie ze sobą forma prawna spółki cywilnej zastosowana w działalności rolniczej [3]. Najgorszą efektywnością ekonomiczną w badanej populacji charakteryzowały się spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedsiębiorstwa osób fizycznych, mimo dużych obciążeń z tytułu wykupu ziemi, osiągały lepsze wyniki.

Wnioski

Przeprowadzona analiza wielkoobszarowych przedsiębiorstw rolnych o różnych formach prawnych potwierdziła wysuniętą na początku rozważań tezę, iż forma prawna spółki cywilnej stwarza możliwości do obniżenia kosztów pracy w działalności rolniczej, co w bezpośredni sposób wpływa na osiąganą przez przedsiębiorstwa efektywność ekonomiczną. Oszczędności te są możliwe dzięki traktowaniu pracujących wspólników przez prawo jako rolników, dzięki czemu podlegają oni ubezpieczeniu w KRUS-ie.

W latach 1998–1999 najwyższą efektywnością ekonomiczną w badanej populacji charakteryzowały się spółki cywilne. Miały najlepszą strukturę aktywów i pasywów, jak i strukturę kapitałowo-majątkową bilansu. Pod względem wielkości zysku nominalnie, jaki i w przeliczeniu na jednostkę powierzchni uzyskały najwyższe wartości. Analiza grupy wskaźników, które zostały zaproponowane do oceny efektywności ekonomicznej, wykazała jednoznacznie, iż to właśnie przedsiębiorstwa wykorzystujące formę prawną spółki cywilnej charakteryzują się najwyższą efektywnością ekonomiczną.

Należy jednak pamiętać, iż w związku z małym sformalizowaniem tej formy ze strony ustawodawcy sprawne funkcjonowanie organizmów w tej formie jest w dużym stopniu skorelowane z czynnikiem ludzkim. Dlatego takie organizmy funkcjonują najlepiej w gospodarstwach, w których jest zatrudnionych 13–15 pracowników. Utworzenie spółki cywilnej z większej liczby osób może powodować zakłócenia w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, co z kolei odbije się niekorzystnie na jego sytuacji. Zależy to jednak tylko i wyłącznie od członków spółki.

Literatura

- CZECHOWICZ L.: *Wielowymiarowa ocena efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa przemysłowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1997.
- GUZEWICZ W., JÓZWIAK W., KULAWIK J.: *Efektywność gospodarowania przedsiębiorstw rolniczych podległych AWRSP*. ENERGO-BUDEX Sp. z o.o., Warszawa 1996.

- KASZTELAN P.: Szansą spółka cywilna. *Agroprolog* 11/12 1999.
- OSUCH D.: *Efektywność ekonomiczna zrestrukturyzowanych przedsiębiorstw rolniczych powstałych w oparciu o majątek Skarbu Państwa*. IERiGŻ, Warszawa 1999.
- PAZIO W.: *Jak gospodarować finansami. Ekonomiczne podstawy biznesu*. PWN, Warszawa 1994.
- Raport z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 1999 r.* AWRSP, Warszawa 2000.
- SIERPIŃSKA M., JOCHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. PWN, Warszawa 1998.
- WIĘCKOWSKI J.: *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym*. PWN, Warszawa 1988.

Legal Form versus Economic Efficiency in Agricultural Units of Large Area

Abstract

The paper is concentrated on economic efficiency and legal structure in large-area agricultural enterprises. It brings forward equipping enterprises in essential factors of production as well as their economic results.

The main purpose of the study was to examine whether the legal form of the large enterprise would affect its economic efficiency. The results of the analysis proved that civil companies were the most prosperous. The choosing this form creates the opportunities for agricultural sector to reduce labour costs, what directly affects achieved economic effectiveness.

Zunifikowany System Rachunkowości jako próba ujednolicenia zasad ewidencji w gospodarstwach rodzinnych

Wstęp

W związku z zaistniałymi przemianami społeczno-ekonomicznymi w kompleksie gospodarki żywnościowej, w tym w prywatnych gospodarstwach rolniczych, powstał Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych (ZSRGR) [Goraj i inni 1998]. Jest on przystosowany do prowadzenia przez gospodarstwa rolnicze, na których nie ciąży obowiązek prowadzenia rachunkowości z mocy prawa [Ustawa 1994]. Zgodnie z zasadą stosowaną w systemach rachunkowości gospodarstw rolniczych Unii Europejskiej, przyjęto założenie o odzwierciedleniu faktycznego związku gospodarstwa rolniczego z rynkiem [Błąd 1999; Goraj 1999]. Takie przygotowania trwają również w Polsce, a niektóre gospodarstwa wdrażają ten system. W celu przybliżenia tej problematyki w niniejszym artykule przedstawiono zasady i organizację obowiązujące w Zunifikowanym Systemie Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych. Artykuł ma charakter przeglądowy, oparty na materiałach źródłowych i sprawozdaniach grupy roboczej ds. zunifikowanej rachunkowości [Goraj 1999].

Zasady obowiązujące w Zunifikowanym Systemie Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych

Podstawowym zadaniem stawianym przed ZSRGR jest ujednolicenie zasad ewidencji, przetwarzania i sprawozdawczości rachunkowości rolniczej. Dzięki temu stanie się możliwe dostarczenie zestawów danych, opisujących według jednolitych standardów wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstw rolniczych dla trzech podstawowych grup odbiorców, takich jak:

- 1) rolnik i współpracujący z nim doradca,
- 2) partnerzy rynkowi rolnika (głównie banki),
- 3) ośrodki decyzyjne (centralne i regionalne).

Coraz więcej uwagi poświęca się zagadnieniom finansowym, głównie w przypadku korzystania przez gospodarstwo rolnicze z obcego kapitału (kredyty bankowe). Wiarygodnym odzwierciedleniem sytuacji finansowo-majątkowej gospodarstwa są raporty opracowywane na podstawie zebranych danych. Cechą sporządzanych raportów jest zapewnienie porównywalności wyników polskich gospodarstw rolniczych z wynikami gospodarstw krajów UE. W tym celu wszystkie dane opisujące gospodarstwo rolnicze są określone według jednolitych zasad, powszechnie stosowanych w rachunkowości finansowej podmiotów gospodarczych w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej.

Wszystkie sprawozdania sporządzane przez gospodarstwa rolnicze obejmują ten sam okres obrachunkowy (który pokrywa się obecnie z rokiem kalendarzowym), to jest 12 miesięcy okresu obrachunkowego, co jest zgodne z zasadą jednolitego okresu obrachunkowego. Spośród podstawowych zasad prawidłowej rachunkowości w ZSRGR uwzględnia się:

- *zasadę kontynuacji działalności gospodarstwa rolniczego*,
- *zasadę istotności*, zgodnie z którą należy przedstawić wszystkie pozycje sprawozdań w sposób rzetelny i jasny dla określenia sytuacji finansowej i majątkowej gospodarstwa rolniczego,
- *zasadę ostrożnej wyceny*, która oznacza, że aktywa i rozchody nie mogą być zawyżone, a zobowiązania i koszty zaniżone,
- *zasadę ciągłości*, według której przyjęte metody rachunkowości muszą być stosowane w kolejnych okresach sprawozdawczych w sposób ciągły dla zapewnienia dynamicznej porównywalności danych, zawartych w sprawozdaniu gospodarstwa rolniczego.
- *zasadę wyższości treści nad formą*, która oznacza, że przestrzega się zgodności z rzeczywistością występujących operacji gospodarczych, nawet kosztem wymagań formalnych.

W ZSRGR zasada rachunkowości memoriałowej na etapie rejestracji danych źródłowych została zastąpiona zasadą kasową. Oznacza to, że wpłatę rejestruje się w momencie faktycznej zapłaty i wpływu gotówki do gospodarstwa, a wypłatę rejestruje dopiero w momencie faktycznego wydatkowania gotówki. Według zaistniałego odstępstwa od podstawowej zasady memoriałowej nie dokonuje się bieżącej rejestracji należności i zobowiązań, lecz uwzględnia się je w momencie dokonywania inwentaryzacji i na koniec okresu obrachunkowego dokonuje się korekty wielkości wyniku z działalności gospodarstw.

Ogólna idea sprawozdań finansowych gospodarstwa rolniczego

W warunkach gospodarki rynkowej najczęściej podstawowym celem każdego przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwa rolniczego, jest maksymalizacja zysku, czyli dochodu. W celu przeprowadzenia bieżącej analizy uzyskiwa-

nych wyników oraz ułatwień w podejmowaniu decyzji dotyczących przyszłości rolnicy – podobnie jak inni przedsiębiorcy – powinni prowadzić zapisy rachunkowe. Przeznaczone są do tego tabele wpłat i wypłat, które służą do systematycznego i chronologicznego rejestrowania rozliczonych transakcji w danym okresie sprawozdawczym. Jako wpłaty rozumiemy wszystkie środki, które wpływają do gospodarstwa rolniczego w postaci gotówki i wpłat na rachunek bankowy, jak również wartość transakcji rozliczanych w formie wymiany naturalnej. Za wypłatę uważa się z kolei wszystkie środki, które wypływają z gospodarstwa rolniczego w takiej samej postaci jak wpłaty (gotówka, wypłaty z rachunku bankowego lub wartość transakcji rozliczonych w formie wymiany naturalnej).

Ogólna idea rachunku zysków i strat z działalności gospodarstwa obejmuje zestawienie wpłat i wypłat skorygowane o wartość zapasów, inwentarza żywego i produkcji roślinnej w toku oraz o amortyzację rzeczowego majątku trwałego. Zestawienie takie pozwala ustalić dochód rolniczy netto, którego sposób obliczania zilustrowano na schemacie 1.

W przedstawionym modelu rachunku zysków i strat ustalenie dochodu rolniczego netto jest powiązane z przepływami pieniężnymi gospodarstwa rolniczego. Na etapie ewidencji wpłat i wypłat grupuje się je według czterech rodzajów prowadzonej działalności:

- działalność operacyjna,
- działalność inwestycyjna,
- działalność finansowa,
- działalność prywatna.

Schemat 1.

Model rachunku zysków i strat

Etap I

Wpłaty z działalności operacyjnej + saldo należności z działalności operacyjnej na koniec okresu	<i>minus</i>	Wypłaty z działalności operacyjnej + saldo należności z działalności operacyjnej na koniec okresu
<i>równa się</i>		
Nadwyżka funduszy z działalności operacyjnej		

Etap II

Nadwyżka funduszy z działalności operacyjnej	
<i>plus</i>	<i>minus</i>
wartość zapasów, inwentarza żywego i produkcji roślinnej w toku na koniec okresu	wartość zapasów, inwentarza żywego i produkcji roślinnej w toku na początek okresu
<i>równa się</i>	
Dochód rolniczy brutto	

Etap III

Dochód rolniczy brutto	<i>minus</i>	Amortyzacja rzeczowego majątku trwałego
<i>równa się</i>		
Dochód rolniczy netto		

Źródło: [Czarny A., Czarny M. 1997].

Pierwszym, podstawowym rodzajem działalności gospodarstwa rolniczego jest działalność operacyjna. Obejmuje ona transakcje wynikające z bieżącego funkcjonowania gospodarstwa, jak produkcja roślinna i zwierzęca oraz działalność uboczna. Przepływy pieniężne dotyczą więc wpłat do gospodarstwa w postaci przychodów ze sprzedaży produktów pracy oraz wypłat wynikających z bieżącej działalności funkcjonowania gospodarstwa.

Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej gospodarstwa obejmują wpłaty za sprzedane składniki majątku trwałego, a także wypłaty za zakupione rzeczowe i finansowe składniki majątku trwałego w postaci wpłaconych udziałów do jednostek współpracujących z gospodarstwem i zakupionych papierów wartościowych bezpośrednio z gospodarstwem związanych.

Trzecia grupa dotyczy przepływów pieniężnych z działalności finansowej. Jest ona związana z tymi operacjami, które powodują zmiany w wielkości i strukturze kapitałów zaangażowanych w gospodarstwie. Działalność finansowa obejmuje wpłaty z tytułu uzyskanych kredytów i pożyczek pobranych na potrzeby gospodarstwa oraz wypłaty związane ze spłatą rat otrzymanych wcześniej kredytów i pożyczek.

Przepływy pieniężne z działalności prywatnej obejmują te rodzaje działalności, które nie są bezpośrednio związane z produkcyjną i gospodarczą sferą działalności jednostki rolniczej, jednakże na skutek wzajemnych zależności gospodarstwa rolnego i domowego wymagają rozliczenia.

Struktura organizacyjna Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych

W Polsce do zrealizowania wymienionych wcześniej zadań została utworzona pięciostopniowa struktura Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych:

1. Krajowa Rada Programowa,
2. Krajowe Centrum Operacyjne,
3. Wojewódzki Ośrodek Rachunkowości Rolnej,
4. Rejonowy Ośrodek Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych.

Celem Krajowej Rady Programowej jest sprawowanie nadzoru nad funkcjonowaniem systemu, podejmowanie decyzji o ewentualnych modyfikacjach, opiniowanie raportów przygotowanych dla ośrodków decyzyjnych o stanie gospodarstw rolniczych, opracowywanych na podstawie danych uzyskanych w ramach Zunifikowanego Systemu Rachunkowości.

Krajowe Centrum Operacyjne zostało umiejscowione w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. Składa się ono z trzech zespołów:

1. *Zespołu metodyki badań* – odpowiedzialnego za aktualizację systemu rachunkowości w przypadku potrzeby jego modyfikacji oraz organizację odpowiednich programów szkoleniowych z zakresu sposobu gromadzenia danych i analizy finansowej gospodarstw.
2. *Zespołu tworzenia i eksploatacji krajowej bazy danych rachunkowości* – odpowiedzialnego za import i testowanie zestawów danych z poszczególnych ośrodków wojewódzkich.
3. *Zespołu analiz* – odpowiedzialnego za opracowanie raportów dla ośrodków decyzyjnych rządu i jego agend na podstawie danych empirycznych, a także za przeprowadzenie analiz symulacyjnych na podstawie opracowanych modeli różnego typu gospodarstw rolniczych.

Zadaniem *Wojewódzkiego Ośrodka Rachunkowości* jest nadzór i koordynacja pracy Rejonowych Ośrodków Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych zlokalizowanych we wszystkich podległych im Rejonowych Biurach Doradztwa Rolniczego. Na szczeblu byłego województwa tworzona jest baza danych rachunkowości rolnej, importowanych ze wszystkich podległych Biur Rejonowych. Na podstawie tej bazy opracowywane są raporty porównawcze, zawierające wyniki poszczególnych gospodarstw oraz wyniki ustalane dla grupy gospodarstw podobnych. Wojewódzka baza danych może być wykorzystywana do opracowania raportów o wynikach i sytuacji finansowej gospodarstw w określonym województwie. Zestawy danych rachunkowości z utajonymi identyfikatorami gospodarstw są wysyłane do Krajowego Centrum Operacyjnego.

Rejonowy Ośrodek Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych ulokowany jest w każdym Rejonowym Biurze Doradztwa Rolniczego. Pracownicy zatrudnieni w tych biurach bezpośrednio współpracują z rolnikami w zakresie gromadzenia danych źródłowych na odpowiednich formularzach. Pomagają również współpracującym rolnikom w analizie uzyskanych wyników ekonomiczno-produkcyjnych zawartych w dostarczonych rolnikom raportach indywidualnych i porównawczych. W Rejonowym Biurze Doradztwa Rolniczego są wprowadzane do komputera i testowane dane źródłowe rachunkowości, a po ich zweryfikowaniu i usunięciu ewentualnych błędów opracowywane są indywidualne raporty o wynikach działalności gospodarstw w okresie sprawozdawczym. Dane źródłowe o przepływach pieniężnych są wykorzystywane do sporządzania sprawozdań o okresowym przepływie pieniędzy. Zestawy indywidualnych danych rachunkowości rolnej są sukcesywnie przesyłane do Wojewódzkich Ośrodków Rachunkowości Rolnej.

Praktyczne zastosowanie Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych w ODR Szepietowo

W 1997 roku w województwie łomżyńskim zapoczątkowano wdrażanie Zunifikowanego Systemu Gospodarstw Rolniczych. Objęto nim gospodarstwa rolników, którzy nie ukończyli czterdziestego roku życia i zaciągnęli kredyty inwestycyjne na utworzenie lub urządzenie gospodarstwa rolniczego; w roku tym 299 rolników prowadziło w wyżej wymienionym systemie rachunkowość przy pomocy doradców z Ośrodka Doradztwa Rolniczego w Szepietowie. W Ośrodku tym przeprowadzono szkolenia rolników, które polegały na zapoznaniu ich z ogólnymi zasadami systemu rachunkowości i sposobem prowadzenia ewidencji w gospodarstwie. Ewidencja prowadzona była w trzech książkach: *inwentarzowej*, *wpłat i wypłat* oraz *obrotów i zaszłości*.

W *książce inwentarzowej* rejestrowano stan majątkowy na moment zamknięcia ksiąg danego okresu obrachunkowego (jednocześnie był on momentem otwarcia kolejnego okresu). W momencie przystąpienia gospodarstwa do systemu rachunkowości przeprowadzano inwentaryzację i dokonywano wyceń wszystkich składników majątku gospodarstwa rolniczego i jego zobowiązań, sporządzając bilans otwarcia.

W *książce wpłat i wypłat* na bieżąco dokonywane były zapisy obrotów środkami pieniężnymi. Była to podstawowa działalność konieczna do rejestracji zaszłości w gospodarstwie rolniczym. Książka przeznaczona była do systematycznego rejestrowania wszelkich rozliczonych (pieniężnie lub towarowo) transakcji w ciągu całego okresu obrachunkowego.

Z powodu braku równoległego prowadzenia bieżącej dokumentacji magazynowej transakcje dotyczące składników mierzalnych ilościowo dodatkowo były opisywane w tych jednostkach. Dane zarejestrowane w *książce wpłat i wypłat* gospodarstwa rolniczego służyły do odzwierciedlenia pełnej struktury rodzajowej przepływów pieniężnych w okresach miesięcznych, danego kwartału i narastająco wg kolejnych kwartałów okresu obrachunkowego, z uwzględnieniem rodzaju działalności (operacyjnej, inwestycyjnej, finansowej i prywatnej gospodarstwa).

Książka *obrotów i zaszłości* obejmowała: nakłady robocizny własnej, obroty naturaliami, miesięczne stany zwierząt, ponoszone nakłady na inwestycje i produkcję w toku.

Zasady obliczania wyników w Zunifikowanym Systemie Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych przedstawiono na schemacie 2. Księgowość prowadzona była systemem rewizyjnym. Po przeprowadzeniu inwentaryzacji majątku i sporządzeniu bilansu doradca raz na kwartał (lub częściej) spotykał się z rolnikiem i sprawdzał jego bieżące zapisy. Poprawione i uzupełnione zapisy

Schemat 2

Obliczanie wyników w Zunifikowanym Systemie Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych

A)	PRZYCHODY	<i>minus</i>	KOSZTY BEZPOŚREDNIE
		<i>równa się</i>	NADWYŻKA BEZPOŚREDNIA
B)	NADWYŻKA BEZPOŚREDNIA	<i>minus</i>	koszty pośrednich nakładów produkcyjnych, podatki, ubezpieczenia
		<i>równa się</i>	WARTOŚĆ DODANA BRUTTO
C)	WARTOŚĆ DODANA BRUTTO	<i>minus</i>	amortyzacja
		<i>równa się</i>	WARTOŚĆ DODANA NETTO
D)	WARTOŚĆ DODANA NETTO	<i>minus</i>	koszty czynników zewnętrznych, praca najemna, czynsze, odsetki od kredytów
		<i>równa się</i>	DOCHÓD ROLNICZY NETTO
E)	DOCHÓD ROLNICZY NETTO	<i>plus</i>	dochód z działalności prywatnej
		<i>równa się</i>	DOCHÓD OGÓLNY RODZINY ROLNICZEJ

wprowadzane były do komputerowej bazy danych Ośrodka Doradztwa Rolniczego, a sporządzany wydruk kontrolny przepływów kwartalnych środków pieniężnych trafiał do rolnika i mógł być przez niego wykorzystywany jako dokument opisujący przebieg transakcji w danym okresie jego działalności. Na zakończenie roku opracowywano raport indywidualny gospodarstwa, który zawierał:

- dane o użytkowaniu gruntów, zasiewach, plonach i zbiorach oraz pogłowi inwentarza żywego,
- bilans majątkowy gospodarstwa wg stanu na początek i na koniec roku,
- rachunek wyników zawierający sposób wytworzenia dochodu rolniczego w okresie roku obrachunkowego.

Przychody ustalano wychodząc od wpłat środków pieniężnych uzyskanych ze sprzedaży produktów i usług, natomiast poziom kosztów ustalano wychodząc od wypłat na zakup środków produkcji i usług.

Do najważniejszych decyzji gospodarczych podejmowanych przez rolnika prowadzącego gospodarstwo rolnicze należą decyzje o wyborze rodzajów działalności produkcyjnej, które zamierza on prowadzić w swoim gospodarstwie. Najbardziej obiektywnym kryterium wyboru jest *nadwyżka bezpośrednia*. Określa ona różnicę między wartością produkcji uzyskiwanej z jednostki produkcji (1 ha lub w przeliczeniu na 1 szt. fizyczną, sztukę strukturalną, 1 ha głównej powierzchni paszowej) a kosztami bezpośrednimi poniesionymi na jej wytworzenie. Oblicza się ją głównie dla działalności towarowej, jest ona bardzo sprawnym kryterium wyboru działalności produkcyjnej w gospodarstwie (pomocnym w analizie i planowaniu). Oprócz nadwyżki bezpośredniej ważną kategorią wynikową jest *wartość dodana*. Przedstawia ona bezpośrednio meto-

dę pomiaru wytworzonego przez daną jednostkę majątku, który jest źródłem płac, odsetek, opodatkowania, spożycia i akumulacji. Wartość dodana jest wynikiem zespolonych działań różnych czynników i może być dzielona pomiędzy:

- a) pracowników najemnych,
- b) dostawców kapitałów,
- c) użyczających potencjał produkcyjny,
- d) rodzinę rolnika,
- e) gospodarstwo.

Wartość dodana jest kategorią, która służy porównaniu gospodarstw opartych na własnej i najemnej sile roboczej, a także korzystających w różnym stopniu z innych zewnętrznych czynników produkcji (ziemi, kapitału). Istnieje możliwość porównań między przedsiębiorstwami różnych branż, za pomocą tej kategorii.

Zgromadzone dane pozwalały na sporządzenie analizy wskaźnikowej dla całej zbiorowości gospodarstw i poszczególnych ich grup. Obliczone wskaźniki umożliwiały porównanie danego gospodarstwa z grupą gospodarstw o tym samym kierunku produkcji. Pomocne były w ocenie działalności gospodarstwa, jego kondycji finansowej i do porównań z wynikami z lat poprzednich. Główne wskaźniki używane przez badany ODR w analizie finansowej w ramach ZSRGR to:

- I. Wskaźniki sytuacji majątkowej.
- II. Wskaźniki zdolności płatniczej i zdolności do obsługi zadłużenia.
- III. Wskaźniki efektywności.

Na podstawie wskaźników oraz całego zestawu informacji uzyskanych w 1997 roku w wyniku wdrażania Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych można wyciągnąć następujące wnioski dla byłego województwa łomżyńskiego:

1. Średnia wartość uzyskanej produkcji w analizowanych gospodarstwach wyniosła 92 290,65 zł. Średni poziom kosztów bezpośrednich w przeliczeniu na jedno gospodarstwo wynosił 40 142,83 zł, natomiast koszty pośrednie kształtowały się na poziomie 28 793,50 zł. Średni dochód rolniczy netto wyniósł w 1997 roku 19 152,89 zł na jedno gospodarstwo i wahał się od 14 449,26 zł w grupie obszarowej 10–20 ha do 30 867,41 zł w grupie gospodarstw o powierzchni powyżej 40 ha.
2. Analizowane gospodarstwa rolne charakteryzują się bardzo wysokimi wskaźnikami udziału środków trwałych, a wśród nich nieruchomości, w wartości aktywów ogółem. Sytuacja ta potwierdza wysokie koszty inwestycji związane z odtwarzaniem i modernizowaniem majątku gospodarstw.
3. Zadłużenie analizowanych gospodarstw znajdowało się na wysokim poziomie. Głównym źródłem finansowania były kapitały własne, kapitały obce stanowiły w tym przypadku około 14% ogólnej kwoty aktywów.

4. Analiza rentowności wskazuje, że najlepsze efekty prowadzonej działalności uzyskiwały gospodarstwa obszarowo największe.
5. Zauważa się tendencję do zwiększania powierzchni tych gospodarstw rolniczych.

Zunifikowany System Rachunkowości Rolnej wprowadzony w Ośrodku Doradztwa Rolniczego w Szepietowie cieszy się dużym zainteresowaniem ze strony rolników. Po poprzednim okresie wdrażania różnych systemów liczba rolników zainteresowanych prowadzeniem rachunkowości przy zastosowaniu ZSRGR ciągle się powiększa, w 1998 roku było ich 609, natomiast w 1999 roku ich liczba podwoiła się.

Podsumowanie

ZSRGR gromadzi bardzo szczegółowe informacje o przebiegu działalności gospodarstwa rolniczego. Przy odpowiednim opracowaniu danych źródłowych mógłby on być pomocny przy przygotowaniu decyzji bieżących i długofalowych, dotyczących planowania, produkcji i inwestowania; umożliwia też porównanie z gospodarstwami o tym samym kierunku produkcji. Wymagałoby to jednak opracowania prostych programów, zrozumiałych dla rolnika.

Księgowość w ramach Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych – dzięki temu, że stwarza możliwość ujednolicenia zasad ewidencji, algorytmów przetwarzania i sprawozdawczości gospodarstwa rolniczego – może być wykorzystana do celów polityki rolnej, tj. statystyki i planowania regionalnego oraz jako baza danych w określonej sieci informatycznej. Realizacja praktyczna takiego systemu może być przeprowadzana w różny sposób.

Powyższy system rachunkowości rolnej jest teraz w fazie testowania w gospodarstwach. Przedstawiona wersja zunifikowanego systemu nie jest ostateczna i będzie w przyszłości zmieniana w miarę powstających potrzeb, a szczególnie w celu zniwelowania różnic między polskim systemem a systemami rachunkowości rolniczej w krajach Unii Europejskiej. W momencie uzyskania przez Polskę statusu członka sposób doboru gospodarstw do badań reprezentatywnych będzie przez nią ściśle określony. Będąc członkiem Unii, Polska będzie zobligowana do dostarczania standardowych zestawów danych indywidualnych z ilościowo określonego, reprezentatywnego zbioru gospodarstw.

Zunifikowany System Rachunkowości jest tak przygotowany i może być modyfikowany, że będzie mógł być wykorzystany do dostarczania danych pochodzących z rachunkowości na potrzeby sprawozdawczości w skali kraju, jak również dla struktur ponadpaństwowych, np. dla sieci FADN.

Literatura

- Błąd M., 1999: Rachunkowość rolna w wybranych krajach Unii Europejskiej. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 3.
- CZARNY A., CZARNY M., 1997: Rachunkowość rolnicza jako źródło informacji o gospodarstwie rodzinnym. [w:] *Problemy dostosowania rachunkowości rolnej do polskiego prawa bilansowego*, Akademia Rolnicza w Szczecinie.
- GORAJ L., KONDRASZUK T., POKRZYWA T., SASS R., WÓJCIK E., 1998: *Zunifikowany System Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych. Instrukcja prowadzenia ksiąg rachunkowych*. IERiGŻ, Warszawa.
- GORAJ L., 1999: Pozyskiwanie informacji o dochodach gospodarstw rolniczych w Unii Europejskiej i w Polsce. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 2.
- Ustawa o rachunkowości z 29.09.1994. Dziennik Ustaw Nr 121, Poz. 591.

Integrated Accounting System as an Attempt of Standardising the Accounting Principles within Agricultural Holdings

Abstract

The paper reviews both the empirical data and reports provided by task group for integrated accounting system, which nowadays is tested in farms.

Integrated Farm Accounting System collects very specified data on farm performance correspondingly with the European Union countries. An accounting in the framework of this System enables to harmonise recording principles, data processing and financial statements in farms. It provides dependable and accurate information to a variety of users. For example, this information could be applied for agricultural policy goals, including agricultural statistics and regional planning as well as the database in selected information networks.

An adequate analysis of basic data by farmer would support the process of making sound decisions on planning, production, investments etc. and would give him an opportunity to make comparison against other farms of the same or similar types. However, this requires making simple and comprehensible software packages, which will be accessible for farmers.

Wybrane zagadnienia zarządzania jakością w małym zakładzie przetwórstwa mięsnego¹

Wprowadzenie

Jakość jest pojęciem nurtującym od dawna nie tylko ekonomistów, ale również filozofów. Według Platona, „Jakość jest to pewien stopień doskonałości”. Obecnie nabiera ona coraz większego znaczenia, jest zagadnieniem istotnym dla firm i organizacji działających w Polsce, jako że pretendujemy do członkostwa w strukturach Unii Europejskiej. Unia Europejska w dniu 23 maja 1991 roku podała w „The Official Journal of European Communities” nr 91/263/EEC, że każdy jej członek powinien podjąć niezbędne kroki dla zapewnienia zgodności z dyrektywą rady wymagającą przestrzegania norm ISO 9000 w stosunku do określonych branż.

Każde przedsiębiorstwo musi nie tylko wytwarzać wyroby wysokiej jakości, ale także posiadać wdrożony i udokumentowany system zapewnienia jakości. Obecnie w czasach globalizacji prowadzenie działalności gospodarczej wiąże się z przestrzeganiem przepisów obowiązujących w kraju, w którym firma ma siedzibę, oraz przepisów państw, z którymi współpracuje. Tak też jest z przepisami i wymaganiami dotyczącymi zapewnienia jakości. Przykładem norm, które wiele państw dobrowolnie przyjęło i stara się stosować są międzynarodowe normy ISO serii 9000. Stwierdzają one, że warunkiem koniecznym do powodzenia w dziedzinie działań jakościowych jest zaangażowanie całego personelu organizacji od dozorca do dyrektora. Konieczna jest też zmiana nastawienia z myślenia „pracuję dla siebie, dla organizacji” na „pracuję dla klienta”.

Wprowadzenie i udokumentowanie posiadania systemu kontroli jakości wiąże się ze spełnieniem wielu rygorystycznych wymagań. Wszystkie systemy zapewnienia jakości kładą nacisk na działania prewencyjne, pozwalające wykluczyć lub zredukować do minimum czynnik mogący spowodować zagrożenie obniżenia jakości oferowanych produktów lub usług.

¹Badania empiryczne dotyczą tylko jednego małego zakładu przetwórstwa mięsnego.

Rodzaje systemów jakości

Patrząc z punktu widzenia obszaru wymagań jakościowych, kolejność wprowadzania systemów jakości powinna być następująca:

- Etap I GMP (Good Manufacturing Practice – dobra praktyka produkcyjna),
- Etap II HACCP (Hazard Analysis Critical Control Points, czyli analiza zagrożeń w krytycznych punktach kontroli),
- Etap III ISO 9000,
- Etap IV TQM (Total Quality Management – kompleksowe zarządzanie przez jakość)².

GMP – są to wymagania w stosunku do pracowników oraz otoczenia, w którym dana produkcja się odbywa (budynków, maszyn). Celem jest taka organizacja procesu produkcji, by gwarantował on powstanie produktu o wysokiej, ustabilizowanej jakości.

HACCP – służy do oszacowania zagrożeń i podjęcia środków zapobiegawczych poprzedzających badanie produktu finalnego. Stosuje się go w odniesieniu do produktów spożywczych, zobowiązuje on producenta do wytwarzania bezpiecznej żywności. Definicja HACCP wg agencji rządowych USA brzmi: HACCP to systematyczne, naukowe podejście do kontroli procesu produkcyjnego, które ma na celu zapobieżenie fizycznym, chemicznym i biologicznym zagrożeniom jakości żywności³.

Normy serii ISO 9000 – są to międzynarodowe normy opracowane przez komitet techniczny ISO/TC 176. W normach ISO 9001, 9002, 9003 są ustalone trzy modele zapewnienia jakości. Norma ISO 9004 to norma terminologiczna, określająca znaczenie poszczególnych pojęć użytych w wyżej wymienionych normach.

TQM – jest to sposób zarządzania organizacją skoncentrowany na jakości, oparty na udziale wszystkich członków organizacji i nakierowany na osiągnięcie długotrwałego sukcesu dzięki zadowoleniu klienta oraz korzyściom dla wszystkich członków organizacji i dla społeczeństwa⁴.

² Danuta Kołożyn-Krajewska, Tomasz Sikora: HACCP – koncepcja i system zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. SIT NOT SPOŻ, Warszawa 1999, s. 52.

³ Janusz B. Berdowski: Systemy sterowania jakością produktów żywnościowych w Polsce z uwzględnieniem metody HACCP. *ABC jakości* Nr 1–2 (5–6) 1996, Warszawa 1996, s. 5.

⁴ Danuta Kołożyn-Krajewska, Tomasz Sikora: HACCP – koncepcja i system zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. SIT NOT SPOŻ, Warszawa 1999, s. 51.

Tabela 1

Korzyści i trudności funkcjonowania wybranych systemów zapewnienia jakości (HACCP, normy ISO serii 9000, TQM)

	HACCP	Normy ISO serii 9000	TQM
Korzyści	1) racjonalizacja podejścia do kontroli zagrożeń; 2) konieczność analizowania wszystkich procesów produkcyjnych; 3) przeniesienie odpowiedzialności na pracowników bezpośrednio związanych z produkcją; 4) obniżenie kosztów (mniej strat na każdym etapie produkcji); 5) gwarancja produkcji żywności bez zagrożeń zdrowotnych; 6) wytwarzanie żywności o powtarzalnych parametrach (standardowość); 7) szybkość podejmowania działań korygujących, jeżeli zaistnieje taka konieczność.	1) utworzenie udokumentowanych procedur; 2) stworzenie dyscypliny w utrzymywaniu procesów zorientowanych na jakość; 3) jasne określenie i zdefiniowanie uprawnień i odpowiedzialności; 4) ciągłe monitorowanie i doskonalenie działań jakościowych; 5) lepsze określenie organizacji; 6) zwiększenie stopnia zadowolenia i zaufania klienta; 7) zwiększenie zdolności rynkowych i konkurencyjności na rynku; 8) zwiększenie szybkości reakcji na impulsy związane z jakością.	1) usprawnienie procesów produkcyjnych i przez to poprawienie jakości; 2) redukcja braków i poprawek; 3) redukcja kosztów; 4) poprawa wyników przedsiębiorstwa; 5) wzrost udziałów na rynku; 6) wysoka motywacja pracowników; 7) rozbudowanie pozycji i zapewnienie miejsc pracy⁵.
Trudności	1) niewłaściwe zrozumienie idei HACCP; 2) wprowadzanie HACCP przed prowadzeniem zasad GMP; 3) brak środków finansowych do wdrożenia koniecznych zmian; 4) niemożliwość zidentyfikowania faktycznych zagrożeń.	1) trudności w zmianie mentalności pracowników; 2) wysokie koszty wdrażania systemu; 3) niewłaściwe zrozumienie filozofii jakości; 4) brak konsekwencji i cierpliwości w działaniach jakościowych.	1) konieczność weryfikacji misji i celów organizacji; 2) kosztowność wdrażania systemu; 3) konieczność modyfikacji systemu zarządzania przedsiębiorstwem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dostępnej literatury z zakresu problematyki jakości.

⁵ Herman Reu, Christof Przybyła: *Projekt ISO 9001:2000. Komentarz*. Oficyna Wydawnicza „Spectrum”, Warszawa 1999, s. 37.

Koszty wdrażania systemu kontroli jakości na przykładzie norm serii ISO 9000

Decyzja o wprowadzeniu systemu kontroli jakości, w tym również ISO 9000, w organizacji lub przedsiębiorstwie wymaga dodatkowych nakładów czasu, energii i pieniędzy. Wielkość tych kosztów jest proporcjonalna do względnej wielkości przedsiębiorstwa i w przypadku ISO 9000 ogólnie biorąc obejmuje następujące obszary:

- 1) koszty związane z rejestracją (np. opłaty za wstępny audyt, audyt końcowy, za wydanie certyfikatu itp.) – najmniejsze powinny stanowić poniżej 10% ogółu kosztów wprowadzania ISO 9000,
- 2) koszty związane z przygotowaniem zewnętrznym (np. wydatki na szkolenia, wydatki na konsultantów, doradców, narzędzia pomocnicze itp.) – koszty średniej wielkości,
- 3) koszty wewnętrzne (np. koszty związane z opłaceniem ludzi za wykonywanie wdrożenia, szkolenia oraz audyty wewnętrzne) – są to potencjalnie największe koszty, obejmują około 90% całości kosztów wprowadzania ISO 9000, ulegają one zmniejszeniu, gdy zostanie osiągnięty certyfikat⁶.

Poniesione koszty zwracają się w przedsiębiorstwach działających zgodnie z normami ISO 9000 w czasie od jednego roku do trzech lat. Ponadto, osiąga się oszczędności w wyniku zmniejszenia poziomu wadliwości produktów, ulega zwiększeniu wskaźnik wyrobów dobrych za pierwszym razem, eliminuje się marnotrawstwo materiału i czasu. Osiągnięcia te są kontynuowane w długim okresie.

Na świecie posiadaniem certyfikatu może się poszczycić ponad 200 tys. organizacji, a w Polsce ponad 600 (dane na rok 1999). Nieustannie zmienia się charakter organizacji dążących do uzyskania certyfikatu. Na początku były to głównie przedsiębiorstwa przemysłowe, następnie zaczęły dołączać organizacje świadczące usługi, obecnie zaś organizacje świadczące usługi oparte na wiedzy oraz z sektora usług publicznych i administracji⁷.

Otrzymanie certyfikatu na zgodność działania z normą serii ISO 9000 nie jest zakończeniem pracy nad jakością. Certyfikat nadawany jest na określony czas, zazwyczaj na około 3 lata. W tym czasie audyty kontrolne sprawdzają, czy firma ciągle udoskonala swój system jakości i działa zgodnie z wymaganiami norm serii ISO 9000.

⁶Jack E. Small: *ISO 9000 dla dyrektorów*. Wydawnictwa Normalizacyjne Alfa-Wero, Warszawa 1998, s. 47.

⁷Henryk Pająk: Normy ISO 9000 – podstawy, zastosowania w administracji samorządowej, proces wdrażania; konferencja: Zarządzanie jakością w administracji publicznej, Dębe k. Warszawy, 22–23 kwietnia 1999 r., s. 7.

Charakterystyka zakładu przetwórstwa mięsnego

Badany zakład przetwórstwa mięsnego ma swoją siedzibę w powiecie kutnowskim. Jest to mała firma, która wyrosła z rodzinnego gospodarstwa sadowniczo-rolniczego o areale 30 ha na początku lat 90. Na początku działalności zajmowała się ubojem i rozbiorem tusz, w 1992 roku rozpoczęła przetwarzanie mięsa i produkcję wędlin. Początkowo w firmie zatrudnionych było około 20 osób, obecnie pracuje w niej około 100 osób. Dzienna produkcja kształtuje się na poziomie około 15 ton wędlin i 20 ton mięsa, co odpowiada dziennemu ubojowi około 110 sztuk świń i 20 sztuk bydła. W zakładzie produkuje się około 150 różnych produktów (szynki, kiełbasy szlachetne, duży asortyment podrobów oraz mięso przetworzone). Potrzeby rynku są jednak dużo większe, dlatego właściciel planuje rozbudowę obecnego zakładu w celu zwiększenia mocy przerobowych docelowo do wydajności ubojowej 900 sztuk trzody i 120 sztuk bydła.

Opis działań jakościowych zakładu

Na podstawie obserwacji procesu produkcyjnego w zakładzie można stwierdzić, że są tam stosowane elementy systemu GHP (Good Hygienic Practice – dobra praktyka higieniczna). Pracownicy są wyposażeni w odpowiedni do pracy strój. Po zakończeniu dnia zobowiązani są dokładnie oczyścić i umyć swoje stanowisko. Jeśli wymaga tego proces produkcji, to narzędzia są myte każdorazowo po wykonaniu danej części procesu, np. noże po nakłuciu przy wykrawianiu ubijanych zwierząt. Do mycia i dezynfekcji poszczególnych urządzeń i maszyn stosowane są specjalne instrukcje mycia. Proces ten ma za zadanie zapewnienie czystości urządzeń, a w konsekwencji bezpieczeństwa dla produktów wytwarzanych w tych maszynach.

Firma w regularnych odstępach czasu zleca przeprowadzanie w laboratorium Zakładu Higieny Weterynaryjnej analizy chemicznej i bakteriologicznej wyrwykowych próbek swoich wyrobów. Regularność i systematyczność tych badań pozwala stwierdzić, czy wyroby są powtarzalne w dłuższym okresie.

W badaniach chemicznych uwzględnia się wiele czynników (np. zawartość azotynów, polifosforanów, białka, wody, tłuszczu, soli w wyrobach). Badania bakteriologiczne uwzględniają takie czynniki, jak: próba szczelności, termostatowa, cechy zewnętrzne i organoleptyczne, badania bakterioskopijne, wzrost ogólnej liczby bakterii tlenowych, miano coli, wzrost pałeczek G, miano laseczek beztlenowych i zarodników, wzrost pałeczek *Shigella-Salmonella*, liczba pleśni, miano wzrostu gronkowców chorobotwórczych i inne.

Zakład i sieć sklepów są regularnie kontrolowane przez:

- 1) PISIPAR – dwa razy w roku;
- 2) SANEPID – jeden raz w miesiącu (dotyczy sklepów);
- 3) lekarza weterynarii – jeden raz na około trzy tygodnie.

Planowane działania jakościowe w zakładzie

Kierownictwo zakładu zdaje sobie sprawę z tego, że aby liczyć się na rynku po wejściu Polski do Unii Europejskiej, musi sprostać wymaganiom stawianym przez przepisy unijne i polskie, które są czasami bardziej rygorystyczne od unijnych. Projekt rozbudowy przewiduje budowę nowych hal produkcyjnych, rozbioru, nowej ubojni, chłodni, pomieszczeń socjalnych oraz w przyszłości oczyszczalni ścieków. Są to inwestycje długookresowe. Wszystkie działania inwestycyjne są podejmowane i realizowane zgodnie z wymaganiami i przepisami polskimi i unijnymi. Przedsiębiorstwo zamierza wprowadzić w organizacji produkcji system krytycznych punktów kontroli HACCP.

W celu wdrażania powyższej metody został powołany zakładowy zespół do spraw systemu HACCP. W jego skład wchodzi: szef zespołu, konsultant merytoryczny, technolog produkcji, lekarz weterynarii, lekarz medycyny, pięciu pracowników związanych bezpośrednio z produkcją.

Zespół rozpoczął swoje działanie od odbycia podstawowych szkoleń organizowanych przez Polskie Centrum Badań i Certyfikacji. Określone zostało przeznaczenie produktów wytwarzanych w przedsiębiorstwie. Zakład kieruje swoje produkty do wszystkich konsumentów zaopatrujących się w małych sklepach na rynku lokalnym. Docelowo przedsiębiorstwo zamierza wejść ze swoimi produktami do sieci dużych sklepów.

Zespół do spraw wdrażania systemu HACCP sporządził schematy technologiczne produkcji poszczególnych asortymentów produktów. Najważniejszym punktem zrealizowanym przez Zespół jest przygotowanie listy potencjalnych krytycznych punktów kontroli.

Proponowane krytyczne punkty kontroli dla zakładu to:

- 1) ubytki w nawierzchni dróg wewnętrznych,
- 2) brak całkowitego rozdziału strefy brudnej i czystej,
- 3) magazyn żywca – brak ścian trwałych, nienasiąkliwych,
- 4) brak kojca dla zwierząt chorych z oddzielną kanalizacją,
- 5) brak chłodzonego pomieszczenia do czasowego zatrzymania mięsa tymczasowo zajętego,
- 6) skropliny z tac pod parownikami nie są odprowadzane bezpośrednio do kanalizacji,
- 7) brak umywalek uruchamianych nie za pomocą dłoni lub przedramienia,
- 8) brak myjni środków transportu zwierząt i mięsa,

- 9) brak zaokrąglenia styków między ścianami i ścian z posadzkami,
- 10) brak drzwi z urządzeniami samozamykającymi,
- 11) brak urządzeń do odkażania narzędzi w temperaturze 82°C,
- 12) brak myjki do butów przy wejściach do oddziałów produkcyjnych,
- 13) brak sufitów o powierzchni łatwo zmywalnej,
- 14) brak oznakowanych pojemników na odpady,
- 15) brak rejestracji temperatury i wilgotności,
- 16) brak oznaczeń przewodów wody,
- 17) brak natrysków na linii ubojowej bydła.

Jest to wstępne opracowanie miejsc podejrzanych o występowanie zagrożenia lub nie spełniających w pełni wymagań unijnych dotyczących higieny. Zespół powinien dokonać dokładnego przeglądu danych punktów i zweryfikować je oraz zastosować jak najszybciej działania prewencyjne mające na celu ich naprawienie. W przypadku niektórych punktów jest to dość łatwe, np. oznakowanie pojemników na odpady czy oznakowanie przewodów wody. Do innych należy zastosować procedury ustalenia limitów krytycznych i monitorowania.

Istnieje możliwość wdrożenia w opisywanym przedsiębiorstwie kolejno systemów GMP, HACCP, ISO 9000, TQM, zależy to jednak od zaangażowania w sprawę jakości kierownictwa i pracowników.

Sytuacja finansowa zakładu

Opisywana firma rozpoczęła prace mające na celu wdrażanie systemu jakości w połowie 1999 roku. Przez rok 2000 działania te zostały osłabione w związku z planowaniem przez zakład. Trudno mówić o dokładnych kosztach, jakie przedsiębiorstwo ponosi w związku z wprowadzaniem systemu HACCP. Firma przeznaczona na działania jakościowe około 10% zysku netto. Trudno określić korzyści osiągane przez firmę na tym etapie wdrażania systemu HACCP. Jak twierdzi kierownictwo, widać lepsze wykorzystanie surowca w produkcji, mniejszą ilość złej jakości półproduktów i produktów. Nie można mówić o korzyściach finansowych, ponieważ w chwili obecnej przy wdrażaniu systemu HACCP koszty przewyższają korzyści.

Z danych tabeli 2 można stwierdzić niekorzystną tendencję spadkową wartości wskaźników płynności w stosunku do roku poprzedniego. Wskaźnik rotacji należności uległ dużemu spadkowi; oznacza to, że firma zbyt długo kredytuje swoich klientów i zamraża środki pieniężne w należnościach. Wskaźnik ogólnego zadłużenia jest niski⁸ – firma nie zaciągała w badanym okresie kre-

⁸ Według standardów zachodnich, wartość tego współczynnika powinna mieścić się w przedziale 0,57–0,67.

dytów i pożyczek. Wskaźniki rentowności charakteryzują się podobnie jak wskaźniki płynności spadkiem w stosunku do roku poprzedniego z wyjątkiem wskaźnika rentowności sprzedaży, który wzrósł ponaddwukrotnie. Oznacza to, że firma ma wysoki udział zysku netto w wartości sprzedaży, czyli jest wysoka stopa zwrotu ze sprzedaży. Analizując bilans Zakładu Przetwórstwa Mięsnego za 1999 rok można zauważyć, że kondycja firmy w świetle obliczonych wskaźników nie wygląda dobrze. Jednak mimo to kierownictwo przedsiębiorstwa stara się rozpocząć wprowadzanie działań jakościowych.

Tabela 2.

Wybrane wskaźniki sprawozdań finansowych zakładu w liczbach względnych

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika	
	1998	1999
Wskaźnik bieżącej płynności	10,97	0,80
Wskaźnik szybkiej płynności	7,77	0,41
Wskaźnik natychmiastowej płynności	4,68	0,18
Wskaźnik rotacji należności	5,14	0,66
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,05	0,20
Wskaźnik rentowności sprzedaży	0,88	1,92
Wskaźnik rentowności majątku	0,29	0,05
Wskaźnik rentowności kapitałów własnych	0,45	0,09
Dźwignia finansowa	0,17	0,04

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z zakładu.

Wnioski

Zagadnienie jakości jest ważnym problemem w dzisiejszej rzeczywistości, gdy świat staje się globalną wioską. Aby organizacja liczyła się na rynku, musi nieustannie rozwijać się i inwestować w swoją przyszłość. Nowe podejście do jakości kładzie duży nacisk na człowieka jako jej twórcę, a nie, jak to było dotychczas praktykowane, na finalny produkt. Bardzo ważne są działania prewencyjne w systemach zapewnienia jakości. Zrezygnowano natomiast z końcowej oceny jako najważniejszego wskaźnika jakości.

Szczególnie istotne jest zapewnienie jakości w przemyśle spożywczym, gdzie wiąże się to z bezpieczeństwem produktów żywnościowych. W branżach tych wprowadzane są coraz bardziej rygorystyczne przepisy higieniczne i weterynaryjne. Zastosowanie systemu zapewnienia jakości gwarantuje spełnienie tych wymagań. Coraz częściej wymagania posiadania przez firmę wdrożonego i udokumentowanego systemu zapewnienia jakości są stawiane nie tylko przez

agendy rządowe, ale również przez klientów firm. Świadczy to o wyższej świadomości jakościowej całego społeczeństwa.

Zdając sobie sprawę z ogromnej wagi posiadania udokumentowanego systemu kontroli jakości, kierownictwo opisywanego przedsiębiorstwa podjęło kroki mające na celu rozpoczęcie wprowadzania działań jakościowych, polegających na wdrażaniu systemu bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanej żywności HACCP.

Literatura

- BERDOWSKI J.B.: Systemy sterowania jakością produktów żywnościowych w Polsce z uwzględnieniem metody HACCP. *ABC jakości* Nr 1–2 (5–6) 1996, Warszawa 1996.
- KITZMAN P.: HACCP. *Przewodnik do wprowadzania systemu HACCP w przemyśle mięsnym i drobiarskim*, FAPA, Warszawa 1999.
- KOŁOŻYN-KRAJEWSKA D., SIKORA T.: *HACCP – koncepcja i system zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności*. SIT NOT SPOŻ, Warszawa 1999.
- PAJAK H.: Normy ISO 9000 – podstawy, zastosowania w administracji samorządowej, proces wdrażania; konferencja: Zarządzanie jakością w administracji publicznej, Dębek. Warszawy 22–23 kwietnia 1999 r.
- REU H., PRZYBYŁA CH.: *Projekt ISO 9001:2000. Komentarz*. Oficyna Wydawnicza „Spectrum”, Warszawa 1999.
- SMALL J.E.: *ISO 9000 dla dyrektorów*. Wydawnictwa Normalizacyjne Alfa-Wero, Warszawa 1998.

Selected Problems of Quality Management in Small-Sized Meat Processing Plant

Abstract

The paper discusses some problems connected with quality management in meat processing plant of small size. The author placed emphasis on the following:

- some theoretical aspects of quality systems particularly applied in food industry;
- identified benefits and difficulties connected with the applying quality systems in practice;
- illustrative quality-oriented activities in small plants of meat processing;
- planned quality-oriented activities in the investigated plant;
- the situation of the plant under the process of HACCP system implementation.

Rola samorządu gminnego Bełchatowa w społeczności lokalnej

W przemianach ustrojowych samorząd terytorialny zajmuje miejsce najważniejsze, został bowiem uznany za podstawową formę organizacji życia publicznego w skali lokalnej.

W samorządzie terytorialnym jednostką podstawową i najważniejszą jest gmina. Społeczność lokalna łącznie ze swoją władzą może tu najpełniej realizować swoją podmiotowość. Praktykowana jest wówczas idea demokracji poprzez współuczestnictwo w całym życiu społecznym, kulturalnym i gospodarczym. Mądrość samorządowej władzy gminnej polega na tym, aby stworzyć odpowiednie warunki dla tych inicjatyw¹.

Z Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z października 1997 roku wynika zasada samodzielności gminy². Zapewnia ona gminie szeroki zakres swobodnego decydowania o sprawach lokalnych w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich i terytorium samorządowego. Zasada ta obejmuje wszystkie aspekty działalności gminy, w tym zasadę samodzielności finansowej³. Ma ona wpływ na działalność samorządów oraz na społeczności skupione w gminach, które mają możliwość wykazania się swoją aktywnością, inicjowaniem istotnych dla całej społeczności przedsięwzięć i zadań. Ewolucja samorządowego modelu państwa polskiego poprzez przeprowadzone reformy ustrojowe pozwala na kształtowanie świadomego społeczeństwa, któremu są bliskie idee wolności, demokracji i sprawiedliwości, aspiracji społecznych, godności i praworządności człowieka.

W artykule podjęto problem roli i pracy dzisiejszego samorządu gminnego w ogóle i Bełchatowa jako przykładu interesującej gminy. W pierwszej części zaprezentowano ważniejsze cechy współczesnego samorządu gminnego. Poka-

¹ Por. W. Fisiak, Związek gminny samorządów – dla dobra wspólnego (referat). Związek Gmin Regionu Łódzkiego. *Gmina w systemie samorządu terytorialnego*. Wydaw. TOM-2000. Łódź 1999/2000, s. 19.

² Gmina może być rozumiana jako wspólnota, w której ze względu na jej niewielkie rozmiary terytorialne i niewielką liczbę mieszkańców istnieją bezpośrednie stosunki międzyludzkie, stanowi jedyną prawdziwą czy też niebiurokratyczną formę organizacji życia publicznego. Por. też M. Król, *Słownik demokracji*. Wydawnictwo PAVO, Warszawa 1994.

³ Por. za „Wspólnota Samorządowa”, nr 2 z 08.01.2000 r., s. 22.

zano nowe podejście – dostrzegane w Europie – do zarządzania gminą oraz praktyczne sposoby na realizowanie postawionych zadań.

W drugiej części opracowania, na przykładzie samorządu bełchatowskiego, przedstawiono różne rodzaje aktywności Rady Miasta i Gminy Bełchatów, w tym ich współpracę z mieszkańcami (w latach 1995–1999 i później). Zwrócono też uwagę na ważniejsze inwestycje gminy z uwzględnieniem uwarunkowań podjętych decyzji.

Zmieniająca się logika funkcjonowania samorządu gminnego

Można przyjąć, że współczesny samorząd terytorialny, najczęściej gmina, może realizować następujące zadania:

- z zakresu kształtowania swej struktury,
- zarządzania majątkiem gminy, zawierania umów i podejmowania zobowiązań będących w kompetencji zarządu,
- z zakresu finansów publicznych, ustalając i egzekwując podatki gminne,
- z zakresu spraw związanych z obywatelstwem gminnym, podejmując decyzje o jego przyznawaniu,
- w odniesieniu do podstawowego i średniego szkolnictwa publicznego, utrzymując i budując placówki szkolne oraz powołując władze szkolne i nauczycieli,
- w odniesieniu do ochrony zdrowia i opieki społecznej, zapewniając powszechnie dostępną niespecjalistyczną opiekę lekarską, a potrzebującym minimalne środki egzystencji,
- dotyczące szeroko rozumianej policji gminnej, zapewniając m.in. utrzymanie spokoju i porządku publicznego, ustalając reguły korzystania z dóbr publicznych oraz egzekwując przestrzeganie obowiązujących przepisów w zakresie osiedlania i pobytów,
- dotyczące planowania lokalnego, opracowując plany zabudowy terenu oraz wydając decyzje lokalizacyjne,
- w odniesieniu do robót publicznych, których jest organizatorem,
- w odniesieniu do urządzeń technicznych i służb przemysłowych, poprzez ich budowę, rozbudowę i utrzymanie,
- dotyczące lokalnej komunikacji publicznej, poprzez jej organizowanie i utrzymanie,
- dotyczące urządzeń kulturalnych i sportowych, poprzez ich budowę i utrzymanie.

Zestaw tych zadań jest potwierdzeniem, że samorząd gminny, charakterystyczny dzisiaj dla Unii Europejskiej, podejmuje i realizuje szeroką, zróżnicowaną gamę zadań. Jego zakres działania stale się zresztą powiększa, m.in. w odniesieniu do dużych gmin. Wystarczy porównać zaprezentowany katalog poszczególnych rodzajów zadań samorządu z zadaniami sprzed kilkudziesięciu lat, kiedy gminy koncentrowały swoją działalność na sprawach z zakresu kompetencji policji i rzadkiego zarządzania majątkiem gminnym. Obecnie, obok zadań tradycyjnie przynależnych gminnym związkom samorządowym, związki gminne otrzymują szereg zadań nowych. Dotyczy to przede wszystkim budowy i utrzymania lokalnej infrastruktury technicznej i społecznej.

Związki gminne powołane i nastawione są na realizację możliwie jasno określonego zakresu zadań. Zajęte są oddziaływaniem na całość życia gospodarczego w terenie. Zmienia się w rezultacie ogólna formuła kompetencyjna współczesnego samorządu gminnego. Można postawić tezę, że samorząd podejmuje obecnie wszystkie zadania, które bezpośrednio lub pośrednio kształtują sytuację obywatela zarówno w mieście, jak na wsi. Nastąpiło wyraźne przesunięcie akcentu z zadań o charakterze porządkowym na zadania polegające na rozbudowie i utrzymaniu infrastruktury techniczno-gospodarczej i społecznej. Tak ukształtowana formuła zadań jest korzystna zarówno dla władz rządowych, jak i samorządowych.

Towarzyszy tym zmianom nowe podejście do sposobu zabezpieczenia materialnego realizacji zadań samorządu gminnego. W przeszłości zabezpieczenie materialne tworzyła własność komunalna, której zakres zmniejsza się i obecnie jest bardziej uzależniona od miejsca i roli gminy. Przedmiotem własności komunalnej w dużych gminach są w szczególności:

- nieruchomości rolne i leśne,
- nieruchomości przeznaczone do użytku publicznego (ulice, place, parkingi, budynki publiczne, siedziby urzędów),
- obiekty i urządzenia infrastruktury technicznej (jednostki dostarczające wodę, elektryczność, gaz, zajmujące się wywozem śmieci, uzbrojeniem terenu, ochroną środowiska, komunikacją zbiorową),
- obiekty i urządzenia infrastruktury społecznej (szkoły, przedszkola, żłobki, szpitale, domy opieki, łąnie, boiska, stadiony sportowe),
- kasy pożyczkowe, oszczędnościowo-pożyczkowe.

Własnością komunalną mogą być więc różne rodzaje majątku, który bezpośrednio lub pośrednio służy realizacji zadań samorządu terytorialnego, a zatem tych zadań, które nie zostały zastrzeżone do właściwości administracji rządowej oraz sektora prywatnego. Tworzy ona ważną część dochodów dużej gminy.

Ważną część dochodów gminy stanowią podatki. Oscylują one w granicach 40–60% ogółu wpływów budżetowych. Wielkości te zmieniają się, po-

nieważ inna jest sytuacja w dużych gminach uprzemysłowionych, a inna w małych gminach miejskich i wiejskich. W tych pierwszych podatki stanowią pozycję poważną, liczącą się w budżecie, natomiast w tych drugich nie rozwiązują nawet w małej części problemu funduszy na pokrycie niezbędnych wydatków.

Dochody z własnego majątku stanowią dopiero drugie źródło dochodów budżetowych samorządów i są ponadto bardziej zróżnicowane niż wpływy z tytułu podatków. Zróżnicowanie to jest wynikiem nie tylko rozmiarów majątku, ale także jego rodzaju: inne dochody przynoszą nieużytki, inne parcele budowlane itd.

Wydawałoby się, że majątek własny jednostek samorządowych (także gmin) powinien przynosić dochody w dużej mierze wystarczające na pokrycie wydatków, tymczasem jest to z reguły dochód rzędu kilkunastu procent wydatków budżetowych. Nie znaczy to oczywiście, że majątki samorządowe w gminach nie dają relatywnie wysokich dochodów. Świadczy raczej o znacznie większych potrzebach współczesnej gminy. Potrzeby te obejmują zapewnienie warunków niezbędnych do życia i pracy obywateli, ale gmina jest też zobowiązana do budowy i utrzymania miejscowej infrastruktury technicznej, zabezpieczenia porządku i spokoju publicznego, zapewnienia sprawnej administracji itd.

Ujemny bilans dochodów i wydatków samorządów lokalnych powoduje konieczność subwencjonowania ich działalności. W związku z pogłębiającym się deficytem budżetów w takich samorządach rola i znaczenie subwencji muszą stale rosnać. Stają się one, obok podatków, głównym źródłem wpływów budżetowych. Tylko dzięki nim możliwe staje się finansowanie niezbędnych potrzeb wielu gmin.

Subwencje państwa dla samorządu mają w dzisiejszych warunkach szczególne znaczenie, także dla rozwoju demokracji. Rosnąca dysproporcja między dochodami i wydatkami uniemożliwia finansowanie szeregu niezbędnych zadań samorządowych, rezygnacja zaś z zaspokajania potrzeb społecznych, na poziomie dotychczas realizowanym, jest nie do przyjęcia.

W rezultacie powinien płynąć coraz większy strumień dotacji ze strony państwa. Samorząd ma realizować swoje dotychczasowe funkcje nie tracąc zaufania społecznego, a państwo nie musi wielu zadań podejmować samodzielnie, lepiej jak pozostawi je do rozwiązania miejscowej społeczności. Znajomość lokalnych potrzeb, miejscowa inicjatywa i pomysłowość powodują, że realizacja tych zadań przez samorząd jest o wiele bardziej „ekonomiczna” i „tańsza” niż wówczas, gdyby podejmowały je organy państwa.

Rosnące zadania z jednej strony oraz wzrost wymagań i aspiracji społecznych z drugiej, powodują, że najmniejsze samorządy gminne nie są w stanie funkcjonować bez dużych subwencji, a nawet pożyczek. Sytuacja staje się nie-

pokojąca nie tylko w aspekcie gospodarczym, ale także w obliczu zagrożenia autonomii samorządu.

Potrzebne są stałe i mocne powiązania pomiędzy potrzebami społeczności lokalnej a pracą rad gminy czy miasta. Przykładem tych współdziałań jest rola i praca samorządu gminnego Bełchatowa w społeczności lokalnej, gdzie rozwinęte są już wzajemne relacje społeczne. Staram się pokazać to poniżej.

Rada Miasta i Gminy Bełchatów – wspólne z mieszkańcami przejawy aktywności

Bełchatów to miasto 65-tysięczne, które leży w województwie łódzkim na pograniczu dwóch regionów. Na zachód od miasta rozciąga się Kotlina Szczercowska, a na wschód Wysoczyzna Bełchatowska, wchodząca w skład Wyżyny Łódzkiej. Miasto jest znane przede wszystkim z największej kopalni węgla brunatnego w Europie, która rozpościera się przede wszystkim na obszarze dawnej wsi Ruszczyn. Obszar, na którym leży Bełchatów jest nachylony w kierunku północno-zachodnim⁴.

Ludność Bełchatowa cechuje się młodą strukturą wiekową, tj. wysokim udziałem dzieci i młodzieży (do 25 lat) w całej populacji. Kategoria ta stanowi 45% wszystkich mieszkańców, a dzieci, młodzież i osoby w wieku produkcyjnym stanowią razem 95% wszystkich mieszkańców. W ostatnich latach XX wieku przybywało najwięcej mieszkańców w wieku 18–25 lat⁵.

Raport z 2000 r. pokazuje, że utrzymuje się w Bełchatowie przyrost ludności z wysokim udziałem dzieci i młodzieży w ogólnej liczbie mieszkańców. Ma to istotne znaczenie dla perspektyw pracy gminy i rozwoju miasta oraz rzutuje na strukturę planowanych inwestycji. Oczekiwane są inicjatywy samorządowe z myślą o przygotowaniu nowych miejsc pracy dla młodych ludzi.

Aktywność i współpraca w latach 1995–1999

Od początku przebudowy samorządu terytorialnego demokratycznie wybrane władze Bełchatowa aktywnie włączyły się w kreowanie swojego nowego wizerunku. Wiele uwagi poświęca się rozwojowi infrastruktury technicznej, w tym budownictwu mieszkaniowemu. Ponadto, od 1995 r. zakłady pracy przekazują swoje budynki mieszkalne na potrzeby komunalne, wówczas wła-

⁴ Por. *Bełchatów i region bełchatowski – kraina węgla i energetyki*. Wydawnictwo Urzędu Miasta Bełchatowa OMEGA. 1998, s. 8–9.

⁵ Por. Raport o stanie miasta Bełchatowa za lata 1995–1999. *Materiały Samorządowe*, s. 3.

dze Bełchatowa umożliwiają najemcom ich wykup na preferencyjnych warunkach.

W trosce o zabezpieczenie stale rosnących potrzeb mieszkaniowych Rada Miejska powołała w 1997 roku Bełchatowskie Towarzystwo Budownictwa Społecznego. W maju 1999 r. oddano pierwszy blok komunalny przy ul. Fabrycznej 1. Budynek posiada 29 mieszkań i 4 lokale handlowo-usługowe. W tym samym roku adaptowano były hotel „Wiktorja” na potrzeby mieszkaniowe oraz wybudowano budynek na osiedlu *Przy torze*, w którym oddano ponad 90 nowych mieszkań.

W działalności samorządu bełchatowskiego w latach 1995–1999 można zauważyć tendencję do wzrostu wzajemnych oddziaływań i współpracy na linii samorząd (rada) – mieszkańcy. Okres ten cechuje większa aktywność podejmowanych działań, co zaowocowało już w latach 1997–1998 ważnymi dla miasta przedsięwzięciami, z których warto wymienić niektóre priorytetowe inwestycje i inicjatywy. W roku 1997 powołano Pełnomocnika ds. Rozwiązywania Problemów Alkoholowych, uchwalono i realizowano w następnych latach *Miejski Program Profilaktyki dla rozwiązywania Problemów Alkoholowych*. Wybrano w 1998 roku Pełnomocnika ds. Organizacji Pozarządowych i z jego pomocą w ostatnich latach organizowano konkursy o tzw. granty, w ramach których przyznawane są środki finansowe z budżetu gminy i miasta na realizację najciekawszych i najbardziej przydatnych dla gminy zadań. Są to ważne działania pobudzające aktywność obywatelską wśród mieszkańców regionu. Corocznie realizowany jest *Program Zieleni Miejskiej*, przyjęto i realizowano gminny *Program Zamierzeń Społeczno-Gospodarczych* przyjęty na lata 1995–1999.

W pierwszym kwartale 1998 roku dokupiono 9 sztuk nowoczesnych autobusów niskopodłogowych typu MAN, podnosząc jakość usług świadczonych przez Spółkę z o.o. Miejski Zakład Komunikacji. W ostatnich latach sprzedano kilkadziesiąt działek pod budownictwo jednorodzinne (Os. Olsztyńskie – 10 działek, Os. Grocholice – 40 działek itd.). Sprzedawano mieszkania komunalne na preferencyjnych warunkach dla mieszkańców Bełchatowa. Przy udziale środków z budżetu gminy – miasta Bełchatów zbudowano przychodnię pediatryczną (Os. Binków).

Dotychczasowe działania i nowe zadania wskazują, że gmina poprzez swoją pracę stara się umożliwiać mieszkańcom uczestniczenie w wielu przedsięwzięciach, sprzyja też ich inicjatywom własnym. Przykładem tego może być współdziałanie w komitetach budowy ulic czy wodociągu – wspólne zabieganie o ważne inwestycje. Nadrzędnym celem dla wielu pomysłodawców staje się poprawienie warunków życia w Bełchatowie i całym powiecie. Tę możliwość realizacji zamierzonych celów i zadań stworzył nowy model samorządu. Niejednokrotnie okazuje się, iż polityka czy uprzedzenia idą na bok, gdy prioryte-

tem staje się osiągnięcie wspólnego celu dla całej społeczności lokalnej; dużą rolę może odgrywać tutaj dobry przykład zachowań urzędników, ale także radnych.

Chciałbym zwrócić uwagę na ważność środowiska, w jakim działają radni. Wykonywanie pracy w samorządzie i środowisku lokalnym zależy od tego, w jakiej sytuacji społecznej przychodzi im działać. Jest to dynamiczny system wzajemnych zależności psychospołecznych, w których podjęta aktywność obywatelska radnego i samorządów oraz ogół towarzyszących jej społecznych uwarunkowań rozpatrywana powinna być każdorazowo w zgodzie z oczekiwaniami obywateli, ale także jako pewna walka i negocjacje wobec nadmiernych – zdaniem radnych – makrospołecznych oddziaływań instytucji państwowych (m.in. stosujących nacisk finansowy). Dopiero to tworzy wynikowe decyzje, a sytuacja społeczna, w której pracuje samorząd, jest w pewnym sensie wypadkową siły wpływów dwóch zespołów elementów, tj. uwarunkowań mikro- i makrospołecznych, w jakich pracują radni, samorzady i państwo. Są to przede wszystkim relacje współpracy radnego z organami samorządowymi i instytucjami państwa (oparte na funkcjonalnie zorganizowanej władzy) dla lepszej realizacji potrzeb środowiska lokalnego i w ogóle społeczeństwa, szczególnie trudne w warunkach zmian systemowych. W takiej sytuacji powstaje kultura pracy radnych (samorządu) sprzyjająca w różnym stopniu odpowiedzialności wobec własnej bazy społecznej, w tym budowaniu rzeczywistej demokracji w całym kraju.⁶

Nowe przejawy aktywności gospodarczej i kulturalno-oświatowej

Na wzrost aktywności Rady Miasta i mieszkańców w rozwiązywaniu problemów regionu wpływają od niedawna organizacje pozarządowe⁷. Składają się one z grup ludzi ze związków zawodowych, kościołów, grup interesów lub innych podmiotów, stawiających sobie odrębne cele, oparte na zasadach działania, z których na pierwszym miejscu wymienia się zasadę działalności nie nastawionej na zysk (ang. *non-profit*)⁸. Wpływ organizacji pozarządowych wi-

⁶ Por. A. Błaszczyk, Poszukiwanie nowego sposobu badania radnych w pracy samorządowej. Referat wygłoszony na XI Ogólnopolskim Zjeździe Socjologicznym. Rzeszów-Tyczyn, 20–24 września 2000 r.

⁷ Powołanie z dniem 16 lutego 1998 roku Pełnomocnika ds. Organizacji Pozarządowych stworzyło pomost pomiędzy władzami Bełchatowa a organizacjami pozarządowymi, wytworzyły się kontakty w ważnych sprawach, na bieżąco wymieniane są informacje.

⁸ W szerokim ujęciu termin organizacja pozarządowa (Non-Governmental Organization – NGO) oznacza grupę jednostek zrzeszonych wspólną wolą i za zgodą wszystkich osób w niej uczestniczących w dobrowolnie powołanej organizacji, formalnej lub nieformalnej, o charakterze charytatywnym. Por.: Z. Wejman, *Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – współpraca czy odrębność*. BORIS, Warszawa 1997, s. 9.

dać praktycznie we wszystkich dziedzinach życia społecznego i gospodarczego w Bełchatowie tj. w edukacji, kulturze, ekologii, pomocy społecznej, ochronie zdrowia i gospodarce.

Badania prowadzone w wielu polskich miastach potwierdziły, że działalność organizacji pozarządowych i ścisła współpraca z samorządem na stałe wchodzi w życie społeczności lokalnych⁹. Mimo iż jest to działalność nowa, to już rozwinęła się w wielu miastach i gminach i co najważniejsze przynosi trwałe korzyści w postaci zrealizowanych zadań.

Organizacje te w Bełchatowie raczej w niewielkim stopniu uczestniczą w konkursach o granty, na które w 1999 r. wydano kwotę 59 750,00 zł z budżetu gminy i miasta. Przede wszystkim zrealizowane były wydatki na pomoc społeczną (51 000,00 zł), ochronę zdrowia (4000,00 zł), oświatę i wychowanie (4000,00 zł), kulturę i sztukę (750,00 zł). W mieście i okolicy działa około siedemdziesięciu organizacji, a stale współpracuje z władzami miasta około czterdziestu. Należą do nich i są bardziej dostrzegane: Polski Związek Niewidomych – koło terenowe w Bełchatowie, Fundacja Społeczna *Solidarni*, Liga Kobiet Polskich, Towarzystwo Przyjaciół Dzieci – koło pomocy dzieciom o niepełnej sprawności ruchowej, Stowarzyszenie Bełchatów *Mała Ojczyzna*, Fundacja Pomocy *Ludzie-Ludziom* czy Stowarzyszenie Przyjaciół Bełchatowa.

Istotnym elementem wpływającym na współpracę z organizacjami pozarządowymi jest działalność z zakresu wychowania w trzeźwości i przeciwdziałania alkoholizmowi oparta na programie Rady Miejskiej pn. *Miejski Program Profilaktyki i Rozwiązywania Problemów Alkoholowych*. Wydatki z budżetu gminy na tę działalność w ostatnich latach (1995–1999) były niewielkie, ale jednak wzrosły ośmiokrotnie.

Pewien wzrost wydatków gminy od 1997 roku na realizację zadań wynikających z ustawy o wychowaniu w trzeźwości wynikał z wprowadzenia nowych przepisów, w wyniku których środki pochodzące z opłat za wydawane zezwolenia na sprzedaż napojów alkoholowych są przeznaczone prawie w całości na ten cel. Z tych środków realizowane było też w ostatnich latach dofinansowania kosztów obozów profilaktyczno-edukacyjnych dla młodzieży szkół średnich i podstawowych, np. obozu zorganizowanego w Ośrodku Wczasowo-Kolonijnym we Włodzimierzowie. Dofinansowywano też inne obozy oraz kluby, a także programy profilaktyczno-rozwojowe i edukacyjne, które służyły rehabilitacji społecznej młodzieży niepełnosprawnej. Umożliwiając im realizację wielu celów i aspiracji, podnoszono w ten sposób jakość ich życia¹⁰.

⁹Por. A. Tomaszewska, *Współpraca miast z organizacjami pozarządowymi*. Opracowanie wyników ankiet z badań Biura ZMP przeprowadzonych latem 1997 roku. Związek Miast Polskich, Poznań 1997, s. 1–2.

¹⁰Por. Raport o stanie miasta Bełchatowa za lata 1995–1999..., op. cit., s. 70–73.

Na uwagę zasługuje rozwinięta w dużym stopniu działalność placówek kulturalnych i oświatowych, która w przedszkolach i szkołach Bełchatowa jest widoczna i cieszy się dużym zainteresowaniem społeczności miasta i okolic, jest ona wspierana finansowo przez samorząd gminny. W swej działalności placówki nie ograniczają się tylko do realizacji podstawowych zadań wychowawczo-dydaktycznych w pracy z młodzieżą, współpracują ze środowiskami lokalnymi organizując corocznie: Igrzyska Przedszkolaków, Zimowy Konkurs Tańca, Jesienny Festiwal Piosenki Przedszkolnej odbywający się w szkole Podstawowej Nr 10, działa też Centrum Gimnastyki Korekcyjnej.

Podkreślić należy również, iż władze miasta wspierały działalność inwestycyjną i remontową w szkołach. W latach 1995–1999 były to przede wszystkim prace ociepleniowe, dachowe, stolarskie-okienne i malowania elewacji.

Ważnym przejawem działalności Rady Miasta i Gminy było wspieranie finansowe instytucji, które zaspokajają potrzeby kulturalne mieszkańców. Pomoc materialną otrzymały: Miejski Ośrodek Kultury, Miejska Biblioteka Publiczna, Młodzieżowy Dom Kultury „Ruina” oraz Muzeum Regionalne. Aktywność władz i mieszkańców w sferze kultury w latach 1995–1999 wyrażała się m.in. w podnoszeniu rangi dotychczasowych działań, ale i w podejmowaniu nowych przedsięwzięć. Były to m.in. *Jesienne Spotkania Teatralne* z Bełchatowskim Teatrem Amatorskim, *Regionalny Przegląd Kapel Ludowych*, *Ogólnopolski Przegląd Amatorskich Filmów Wideo „KADR”*, *Otwarte Mistrzostwa Bełchatowa w Szaradziarstwie*, Akcja charytatywna *Otwórz serce, pomóż dzieciom*, *Ogólnopolski Festiwal Perkusyjny „BUM BUM”*, *Ogólnopolski Konkurs Poetycki* im. Wacława Olszewskiego oraz *Wojewódzki Konkurs Literacki O pióro Koszałka-Opalka*.

Od 1994 roku Bełchatów współpracuje z kilkunastoma miastami z całej Polski, m.in. Brzegiem, Gryfinem i Inowrocławiem. Na mocy Uchwały Rady Miasta Bełchatowa z 7 lipca 1997 roku samorząd powiatowy nawiązał partnerskie stosunki z francuskim miastem Aubergenville położonym nad Sekwaną w odległości 30 km od Paryża. Kilkudziesięcioosobowe grupy przedstawicieli wizytowały się dwukrotnie w latach 1998 i 1999. Przy pierwszej wizycie prawie pięćdziesięcioosobowa grupa bełchatowian wzięła udział w obchodach *Święta Aubergenville*. W grupie artystycznej byli młodzi bełchatowscy artyści reprezentujący Miejski Ośrodek Kultury i miejskie szkoły: zespół wokalny, zespół rockowy, zespół tańca współczesnego, klub taneczny; wszyscy oni prezentowali swoje umiejętności przed francuską publicznością. Zrobiono wystawę i aukcję prac plastycznych w Aubergenville, a kucharze z restauracji hotelu „Wodnik” prezentowali polską kuchnię. Udział w *Święcie-Niespodziance Aubergenville* podczas drugiego pobytu we Francji przyniósł liczne kontakty i przyjaźnie, a stało się to możliwe, ponieważ bełchatowian zakwaterowano u rodzin francuskich, dzięki czemu brali udział w codziennym życiu mieszkań-

ców miasta. Plastycy z Bełchatowa przez kilkanaście dni prezentowali wystawę swoich prac na jedwabiu oraz inne malarstwo. Były pokazy grupy artystycznej *A'vista*, zespołu muzycznego *Dylemat*, zespołu tańca nowoczesnego *Progress* oraz kapeli *Zgrana Paka*. Popisywała się również grupa strażaków bełchatowskich, zaproszonych na Święto Strażaków w Aubergenville. Bełchatowianie wzięli udział w barwnym korowodzie *Corso*, organizowanym w ramach obchodów Święta Aubergenville, zdobywając puchar za prezentację. Byli też Francuzi z rewizytą, dla nich również zorganizowano interesujący pobyt w gminie i wycieczki po Polsce. Powyższe aktywności miały niewątpliwie wpływ na życie kulturalne mieszkańców oraz poczucie współuczestnictwa społeczności lokalnej w działaniach podejmowanych przez radę i gminę.

W analizowanym okresie, a konkretnie w 1997 roku Gmina Miasto Bełchatów zajęła pierwsze miejsce w konkursie *Kultura w gminie w kategorii miast*.

Ważniejsze inwestycje Rady Miasta i Gminy Bełchatów – uwarunkowania podjętych decyzji

Miarą jakości pracy każdego samorządu gminnego jest zaangażowanie w realizację nowych inwestycji służących ogółowi mieszkańców, a nawet całemu społeczeństwu. Bełchatów od czasu powstania Kopalni Węgla Brunatnego każdorazowo postrzegany był jako aktywny ośrodek działań inwestycyjnych. Brało się to głównie z potrzeb tworzącej się aglomeracji, jak i jej uwarunkowań infrastrukturalnych. Oceniając budżet za 1995 rok, Ministerstwo Finansów i Główny Urząd Statystyczny stworzyły ranking najlepszych gmin z uwzględnieniem liczby mieszkańców. Bełchatów w gronie miast i gmin do 100 000 mieszkańców został sklasyfikowany na 10 miejscu w zestawieniu dochodów gmin ogółem bez dotacji i subwencji (505 zł na jednego mieszkańca).

Wydatki inwestycyjne na jednego mieszkańca wynoszące w 1995 roku 152,26 zł dały miastu 18. miejsce w Polsce wśród miast tej samej wielkości. Natomiast w kraju sklasyfikowano Bełchatów na 16. miejscu ze względu na procent wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem.

W latach 1995–1999 na wydatki inwestycyjne ze środków pozabudżetowych przeznaczono ponad 25% ogólnych wydatków. W Bełchatowie większość tych środków uzyskiwano z podatków, sprzedaży ziemi, ale także dotacji i pożyczek otrzymywanych z Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Piotrkowie Trybunalskim, z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej w Warszawie, m.in. na budowę „Pompowni wraz z węzłem zmieszania” w łącznej kwocie 600 000 zł. Część z tych środków przyczyniło się do zakończenia i oddania do użytku inwestycji realizowanych we wcześniejszych latach. Do inwestycji ułatwiających życie

mieszkańców gminy (częściowo opartych także na dotacjach celowych) należy zaliczyć te, które służyły poprawie komunikacji miejskiej i infrastruktury wodno-kanalizacyjnej. Budowano oczyszczalnię ścieków oraz rozbudowywano sieć oświetleniowo-gazową. Wiele też zrobiono dla poprawy funkcjonowania szkół, budując także nowe¹¹.

Zrealizowane inwestycje i przebudowy wskazują na dużą ich różnorodność i duży udział środków z budżetu Gminy Miasta Bełchatów, przeznaczanych na pożyteczne cele. Władze miasta z roku na rok zwiększają wysiłki dla pozyskania nowych inwestorów poprzez szeroką ofertę zamówień. Część inwestycji realizowana jest z pomocą mieszkańców Bełchatowa, którzy łączą się np. w komitety budowy ulicy czy wodociągu. Ważnym wysiłkiem w staraniach o pozyskanie środków na realizację inwestycji jest gospodarka nieruchomościami.

Od 1996 roku powstało wiele materiałów promocyjnych o gminie i Bełchatowie, które mają przyciągnąć potencjalnych inwestorów. Materiały te służą także całej społeczności, bo są wśród nich aktualne plany miasta i okolic, informatory statystyczne, filmy o Bełchatowie, np. *Bełchatów – siłą gospodarczą*, *Bełchatów – wykorzystana szansa* czy *Bełchatów zaprasza*. Wydana została również multimedialna prezentacja pracy samorządu na płycie CD. Materiał opracowany na tym nośniku informacji zawiera wiele danych o Bełchatowie, jego historii, gospodarce, przemyśle, ofercie kulturalnej i turystycznej.

Od kilku lat Gmina Miasto Bełchatów uczestniczy w *Wystawie Miast w Poznaniu* nazwanej „INVESTCITY” pod patronatem Związku Miast Polskich, gdzie prezentuje ofertę współpracy gospodarczej oraz ofertę inwestycyjną.

Wszystkie działania, w tym podejmowane wspólnie przez Radę Miasta i Gminy Bełchatów z mieszkańcami, dla realizacji różnych celów ważnych społecznie, a które przedstawiono w tym artykule, wskazują na ważność silnych wspólnot samorządowych, które są potrzebne w gospodarce, ale także dla rozwoju demokracji. Procesy złożonych interesów i zależności obywatelskich wyrażane funkcjonowaniem samorządu i zaspokajaniem potrzeb społeczności lokalnej obrazują, jak bardzo ważna jest ich rola.

Literatura

- Bełchatów i region bełchatowski – kraina węgla brunatnego i energetyki. Wydawnictwo Urzędu Miasta Bełchatowa OMEGA, Bełchatów 1998.
- BŁASZCZYK A., Poszukiwanie nowego sposobu badania radnych w pracy samorządowej. Materiały z referatami wygłoszonymi na XI Zjeździe Socjologicznym (CD – ROM). Rzeszów-Tyczyn, 20–24 września 2000 r. Por. też referaty: Śliwa P., Regionalne elity samorządowe wobec perspektywy integracji Polski z Unią Europejską oraz

¹¹ Por. Raport o stanie miasta Bełchatowa za lata 1995–1999..., op. cit, s. 24–26.

- BONDYRA K., *Pomiędzy mitem społeczeństwa obywatelskiego a codziennością demokracji lokalnej*.
- BŁASZCZYK A., *Środki zaradcze i metody zwalczania bezrobocia w powiecie bełchatowskim*. [w:] *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej. Zeszyty Naukowe SGGW*, nr 41 (2000).
- Ewolucja państwa. Wybór tekstów*. Pod red. A. Błaszczyka. Wydaw. SGGW, Warszawa 1997.
- Gmina w systemie samorządu terytorialnego*. Związek Gmin Regionu Łódzkiego. Wydawnictwo TOM – 2000, Łódź 1999/2000.
- IZDEBSKI H., *Historia administracji*. Liber, Warszawa 1996.
- KRÓL M., *Słownik Demokracji*. PAVO, Warszawa 1994.
- Raport o stanie miasta Bełchatowa*. (Okres działalności Gminy Miasta Bełchatów w latach 1995–1999)
- Samorząd terytorialny – zbiór przepisów*. Oprac. P. Bielski. Wydawnictwo Prawnicze „LEX”, Gdańsk 1994.
- Samorząd terytorialny i organizacje pozarządowe – współpraca czy odrębność?* Oprac. Z. Wejman. BORIS, Warszawa. 1997.
- Wspólnota Samorządowa* z 08.02.2000 r., nr 2.
- Współpraca miast z organizacjami pozarządowymi*. Opracowanie wyników ankiet Biura ZMP przeprowadzonych latem 1997 roku. A. Tomaszewska, Związek Miast Polskich. Poznań 1997.

The Role of the Local Self-government in Bełchatów Community Management

Abstract

The paper discusses the role and activity of the local self-government in Poland basing on the case of Bełchatów community.

In the first part of the work, the most important attributes of the contemporary local administration were presented. The author shows a new approach to managing local communities over Europe and their capacity to achieve their tasks effectively.

In the second half of the work, there were described various activities of Municipal Council and Bełchatów local administration, including their co-operation with the inhabitants in the years 1995–1999 and afterwards.

The most crucial investments of the local council were presented taking into account the conditions under which the decisions were made.

Agnieszka Borowska

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Tadeusz Filipiak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Informacja o konferencji naukowej „Kierunki i możliwości zrównoważonego rozwoju gospodarki żywnościowej”

W dniu 27 października 2000 r. w Szkole Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie odbyła się ogólnopolska konferencja naukowa pt. „Kierunki i możliwości zrównoważonego rozwoju gospodarki żywnościowej” zorganizowana przez Wydział Ekonomiczno-Rolniczy. W konferencji uczestniczyło około 150 osób. W dyskusji głos zabrało 17 osób, wskazując na złożoność przedstawionej problematyki. Materiał do dyskusji stanowiły artykuły zamieszczone w *Zeszytach Naukowych SGGW*, seria *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* (nr 40 i 41).

Z uwagi na szeroki zakres problematyki wydzielono pięć bloków tematycznych. Pierwszy blok pt. „Możliwości i bariery zrównoważonego rozwoju gospodarki żywnościowej” obejmował 7 referatów. Najważniejsze tezy w nich zawarte przedstawił B. Klepacki. Najbardziej istotne problemy, jakie zostały poruszone w tym obszarze to:

1. Przesłanki powstania koncepcji zrównoważonego rozwoju i działania związane z ekorozwojem. W referatach autorzy zwracali uwagę na pojawienie się wielu zagrożeń w rozwoju świata, m.in. wzrost liczby ludności, wzrost produkcji przemysłowej oraz degradację i zniszczenie środowiska.

2. Wyjaśnienia pojęcia ekorozwoju, wiążące się z aspektem filozoficznym. B. Klepacki przedstawił dwie interpretacje pojęcia ekorozwój:

- jako rozwój społeczno-gospodarczy, w którym – w celu zrównoważenia szans poszczególnych społeczeństw i ich obywateli (zarówno współczesnych, jak i przyszłych pokoleń) w dostępie do środowiska – następuje proces integrowania działań politycznych, gospodarczych i społecznych z działaniami na rzecz zachowania równowagi przyrodniczej oraz trwałości podstawowych procesów przyrodniczych (A. Wiatrak),
- jako przebieg nieuchronnego rozwoju gospodarczego, który nie naruszałby w sposób istotny i nieodwracalny środowiska życia człowieka, nie doprowadziłby do degradacji biosfery. Ekorozwój godzi prawa przyrody, ekonomiki i kultury (K. Najder-Stefaniak).

3. Środowisko a polityka rolna. W referatach poruszono cele regulacji i funkcjonowanie przepisów, zwrócono uwagę na luki w nich występujące. Omawiano określenie sfery regulacji na przykład ochrony roślin i konieczności tworzenia pewnego systemu organizacyjnego, zasad stosowania ograniczeń korzystania z zasobów, opracowania norm i parametrów do projektów gospodarowania,

a także sankcje prawnych i ekonomicznych przy naruszeniu przepisów.

4. Polityka rolna w UE. Omówiono zasady polityki ekologicznej UE, takie np. jak zasady:

- „zanieczyszczający płaci”, rozumianej jako ponoszenie kosztów odnowy i prewencji przez zanieczyszczającego środowisko,
- „pomocniczości”, która wiąże się z ingerencją na poziomie Unii tylko wówczas, gdy daje to większe rezultaty niż interwencja władz krajowych,
- „prewencji” – związanej z podejmowaniem działań w celu uniknięcia nieodwracalnych szkód w środowisku danego kraju,
- „ekonomiczności” ochrony środowiska,
- „sprawiedliwości” – wg której koszty danej strategii lub polityki ochrony środowiska powinny w większym stopniu obciążać kraje bogatsze w UE.

5. Polityka Polski wobec zapewnienia równowag środowiskowych w rolnictwie. Dotyczy ona m.in.

- systemu organizacji zgodnego z zasadami tzw. dobrych praktyk rolniczych,
- kształtowania odpowiedniej infrastruktury technicznej gospodarstwa,
- kształtowania infrastruktury ekologicznej gospodarstwa.

W Polsce zasady zrównoważonego rozwoju zostały określone przez politykę ekologiczną państwa. W referatach, opierając się na przyjętych przez Polskę dokumentach, omówiono kierunki działań wspieranych z programów pomocowych UE, takich jak:

- wsparcie dla inwestycji zapobiegających zanieczyszczaniu środowiska w wyniku działalności rolniczej, zaopatrujących wieś w wodę i oczyszczalnie ścieków,
- zagospodarowanie odpadów stałych, zaopatrywanie w energię, wykorzystanie alternatywnych źródeł energii oraz programy rolno-środowiskowe i zalesianie.

6. Tendencje w doradztwie UE. W UE obserwuje się przechodzenie od doradztwa szczegółowego do realizacji programów edukacyjnych, w których obok nowoczesnych technologii produkcji występują zagadnienia ekonomiki, zarządzania, rozwoju obszarów wiejskich, poszukiwanie dodatkowych źródeł dochodów.

7. Szansę i możliwości utrwalenia zrównoważonego rozwoju. Autorzy referatów na ten temat podkreślali, że koncepcję zrównoważonego rozwoju uważa się za bezpodstawnie optymistyczną, bo opartą na przekonaniu o dobrych intencjach wszystkich ludzi i ich gotowości do wspólnego działania na rzecz jednego celu. Założenie zdolności ludzi do sterowania procesami społecznymi i gospodarczymi pozostaje w sprzeczności z paradygmatem ładu samorządnego. Harmonijne pogodzenie kryteriów ekonomicznych i ekologicznych nie dokona się bez utrwalenia odpowiednich postaw etycznych. Autorzy w wielu referatach podkreślali pojawienie się wielu zagrożeń w rozwoju świata, szczególnie związanych z degradacją i niszczeniem środowiska. Polityka Polski w aspekcie integracji z Unią Europejską musi więc uwzględniać problemy środowiskowe w rolnictwie.

Drugi blok tematyczny pt. „Tendencje kształtowania się produkcji, przetwórstwa, obrotu i spożycia produktów pochodzenia rolniczego” przedstawił H. Runowski. W ramach tego bloku omawiano 15 referatów, obejmujących następujące grupy problemów:

1. Rozwój regionalny i zróżnicowanie jakości rolniczej przestrzeni produkcyjnej oraz efektywności czynników produkcji w gospodarstwach rolnych. Autorzy referatów podkreślali, że Polska charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem rolniczej przestrzeni produkcyjnej. Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzono, że jakość przestrzeni produkcyjnej wywierała istotny wpływ na efektywność czynników produkcji, a także na organizację produkcji i ekonomikę.

2. Gospodarstwa ekologiczne jako element zrównoważonego rozwoju. W Polsce system gospodarowania ekologicznego rozwija się stosunkowo wolno. Istnieje wiele barier ekonomicznych, infrastrukturalnych, rynkowych oraz psychologicznych. Rozwojowi tego sposobu gospodarowania sprzyjać będzie wzrost popytu krajowego i zagranicznego na żywność ekologiczną, który jest następstwem coraz większej świadomości ekologicznej konsumentów, informacji i edukacji, a także poprawy opłacalności tej produkcji. Atutem rolnictwa ekologicznego jest jego korzystne

oddziaływanie na środowisko naturalne. W warunkach rolnictwa polskiego, które cechuje się niskim poziomem intensywności, ekologiczne metody produkcji zasadniczo nie różnią się od konwencjonalnych. Jest to wynikiem stosunkowo niewielkiej emisji zanieczyszczeń z gospodarstw konwencjonalnych prowadzonych ekstensywnie. Należy jednak oczekiwać zwiększenia różnicy w oddziaływaniu na środowisko naturalne pomiędzy ekologicznymi a typowymi gospodarstwami w warunkach wzrostu intensyfikacji produkcji.

3. Agroturystyka jako forma aktywizacji obszarów wiejskich. W referatach poruszono problematykę turystyki prowadzonej na zasadach ekorozwoju, nie kolidującej ze środowiskiem naturalnym, a nawet przyczyniającej się do ochrony terenów narażonych na dewastację. Jest ona także źródłem poprawy sytuacji dochodowej ludności wiejskiej, co według badań stanowi główny powód podejmowania tej działalności gospodarczej.

Agroturystyka jest jedną z form pozarolniczej aktywności gospodarczej wsi, która zarówno w Polsce, jak i na całym świecie zdobywa coraz więcej zwolenników. Daje nowe możliwości wykorzystania przestrzeni wiejskiej, lokalnej infrastruktury, kreuje dodatkowy rynek zbytu produktów żywnościowych oraz innych usług, a także przyczynia się do ochrony dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego, stając się tym samym jednym z elementów wielofunkcyjnego rozwoju.

4. Tendencja zmian na rynku rolno-żywnościowym. W referatach podkreślano, że warunkami zrównoważonego rozwoju gospodarki żywnościowej powinny być zarówno znajomość zachowań konsumentów i ich preferencji w sferze żywności i żywienia, jak i upowszechnienie zaleceń zdrowego i racjonalnego żywienia, w sferze produkcji, przetwórstwa, dystrybucji i spożyciu. W Polsce wraz z rozwojem gospodarczym wzrastała konsumpcja żywności przetworzonej. Nie we wszystkich branżach spożycie się zwiększało. Przykładem może być mleczarstwo, gdzie kondycja finansowa przedsiębiorstw pogarsza się. Zrównoważony rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich jest zatem zagadnieniem wielopłaszczyznowym i obejmuje różne sfery działalności. Obejmuje ona zrównoważenie podstawowych bilansów w samym gospodarstwie rolnym oraz uzyskiwanie równowagi w relacjach przemysł rolno-spożywczy – produkcja surowców, podaż produktów pochodzenia rolniczego a popyt na nie itp.

Trzeci blok tematyczny: „Instytucje i instrumenty oddziaływania na gospodarkę żywnościową”, omówił M. Wasilewski. Obejmował on 10 artykułów, w których referent wyodrębnił trzy grupy problemowe dotyczące:

1. Instytucji wspomagających gospodarkę żywnościową.
2. Instrumentów oddziaływania na gospodarkę.
3. Informacji w gospodarce żywnościowej, głównie na poziomie jednostki gospodarstwa rolniczego.

W referatach omówiono działania interwencyjne prowadzone przez rząd i samorządy w celu załagodzenia niekorzystnych skutków działania mechanizmu rynku. M. Wasilewski postawił następujące pytania do dyskusji związane z tą problematyką:

– Jakie działania należy przeprowadzić, aby usprawnić instytucjonalną obsługę gospodarki żywnościowej?

– Wykorzystanie jakich instrumentów oddziaływania na gospodarkę żywnościową w Polsce umożliwi jej dostosowanie się do wymogów rynku po wejściu do Unii Europejskiej?

– Jakie wymagania powinny być postawione systemom informacyjnym we wspomaganiu w podejmowaniu decyzji w gospodarce żywnościowej?

Czwarty blok tematyczny: „Zasoby pracy i ich wykorzystanie w sektorze gospodarki żywnościowej”, który zawierał 5 referatów, omówiła A. Daniłowska. Najważniejsze problemy zawarte w tym bloku to:

1. Tendencje zmian na rynku pracy w Polsce.
2. Przestrzeganie zasad równości praw oraz równości szans kobiet i mężczyzn.

3. Metody przeciwdziałania bezrobociu.
4. Ekonomiczna i społeczna wydajność pracy w rolnictwie oraz w różnych typach gospodarstw rolniczych.

Najważniejszym obecnie problemem jest bezrobocie na wsi. Charakteryzują je następujące cechy:

- niski odsetek osób pobierających zasiłek,
- znaczne rozmiary bezrobocia długotrwałego, powyżej 12 miesięcy,
- niski poziom wykształcenia bezrobotnych,
- duży odsetek wśród bezrobotnych osób młodych.

Piąty blok tematyczny zawierający 3 referaty przedstawiła H. Hamer; dotyczył on aspektów społecznych i kulturowych zrównoważonego rozwoju. Referaty dotyczyły zachowań polskiej społeczności wiejskiej wobec integracji z UE, przyczyn oporu rolników wobec reform w warunkach transformacji, a także problemu kształcenia rolniczego w aspekcie przemian na wsi i w gospodarce żywnościowej. H. Hamer zwróciła szczególną uwagę na obawy polskich rolników wobec integracji oraz na niski poziom wykształcenia na wsi.

Jako pierwsza głos w dyskusji zabrała G. Musiał, która podała definicję globalizacji w sensie ekonomicznym, odnoszącą się do zespołu warunków, pod wpływem których coraz większa część wartości dodanej jest tworzona i rozprowadzana w skali ogólnosiwiatowej w ramach korporacji transnarodowych. Globalizacja, według G. Musiał, zachodzi jedynie w trzech najprężniejszych centrach – Ameryce Północnej, Europie Zachodniej i Azji Południowo-Wschodniej. Kraje Europy środkowowschodniej, mimo że pozostają na „obrzeżu procesu globalizacji”, aktywnie dążą do przybliżenia się do głównego nurtu. Procesy globalizacyjne były i są nadal inspirowane m.in. przez światowe instytucje finansowe i Unię Europejską. Dyskusantka podważa korzyści w najbliższym okresie z tytułu wejścia Polski do UE. Uważa, że Polska dorówna pod względem gospodarczym krajom „Piętnastki”, przyjmując obecny wskaźnik tempa wzrostu gospodarczego (6%) według opracowanych symulacji dopiero w 2028 roku.

J. Żmija nawiązał w wystąpieniu do wypowiedzi G. Musiał. Zwrócił uwagę na potrzebę opracowania strategii rozwoju regionalnego Polski z uwzględnieniem uwarunkowań przyrodniczych, społecznych i ekonomicznych. Przedstawił sytuację społeczno-ekonomiczną ludności południowej części Polski w okolicy Krakowa pod koniec lat 90. Funkcja siedliskowa gospodarstwa rolnego stała się funkcją główną. Według szacunków dyskusanta, dochód rolniczy na 1 osobę zatrudnioną w rolnictwie w Małopolsce wynosił 150 zł miesięcznie. Dla 16% rodzin podstawowym źródłem utrzymania była praca w gospodarstwie, dla 43% gospodarstw dochód osiągany poza gospodarstwem, a w 41% z niezarobkowych źródeł utrzymania. Z przedstawionych danych wynika, że południe Polski żyje głównie z rent, emerytur i innych świadczeń socjalnych. Około 12% mieszkańców Małopolski oraz Podkarpacia i Świętokrzyskiego migruje w poszukiwaniu pracy do Europy Zachodniej. Zaledwie 50% użytkowników 1–2 ha sprzedaje swoje płody, ponad 30% gospodarstw prawie cały wyprodukowany towar przeznaczają na samozaopatrzenie. J. Żmija poruszył problem wykształcenia i dostępu do edukacji dzieci oraz młodzieży z terenów wiejskich. Zastanawiał się nad aktywnymi sposobami walki z bezrobociem na wsi. Oceniał korzyści i straty rolnictwa w okresie transformacji gospodarczej.

B. Perepeczko stwierdziła, iż produkcja konwencjonalna w Polsce w porównaniu z ekstensywną przynosi mniej zanieczyszczeń środowiska. To zbliża ją do produkcji ekologicznej. Dyskusantka uważa, że ekstensywna produkcja wiąże się z minimalnym uprzemysłowieniem rolnictwa, a konwencjonalna ma nastawienie produkcyjne w przeciwieństwie do ekologicznej. Produkcja ekologiczna wymaga większej wiedzy teoretycznej i praktycznej niż konwencjonalna. Prelegentka przytoczyła za badaniami przeprowadzonymi przez Instytut Spraw Publicznych opublikowanymi w książce „Chłop, rolnik, farmer”, że większość krajowych rolników uważa, iż polskie produkty rolnicze są pod względem zdrowotności dobre, a nawet lepsze niżeli unijne.

W. Laskowski poruszył zagadnienie struktury demograficznej Polski. Zmieniła się ona zwłaszcza w ostatniej dekadzie XX wieku. Podkreślił, że w niedalekiej przyszłości sytuacja na rynku pracy ulegnie znaczącej zmianie. Już w 2004 r. w wiek emerytalny wejdzie pierwszy powojenny wyż demograficzny. To spowoduje, że liczba osób w wieku produkcyjnym będzie mniejsza od liczby osiągających wiek emerytalny. W 2012 r. liczebności obydwu tych grup zrównają się, a w kolejnych latach nastąpi odwrócenie proporcji. Obecnie edukacja, a zwłaszcza szkolnictwo wyższe może uchronić absolwentów szkół zawodowych i średnich przed wcześniejszym bezrobociem.

S. Mańko poruszył zagadnienie bezrobocia w rolnictwie. Przypomniał, iż 27% ludności powiązane jest z rolnictwem. W 1996 r. 11% gospodarstw rolniczych nic nie produkowało, a 70% sprzedawało płody rolne za mniej niż 5 tys. zł rocznie.

M. Parlińska zasygnalizowała, że na obszarach wiejskich istotny problem stanowi zarówno sytuacja materialna rodzin, jak i poziom wykształcenia. Wprowadzona w 1999 r. reforma administracyjna miała spowodować, że wiele decyzji w oświacie miały podejmować władze wojewódzkie, miejskie i gminne, ale tak się nie stało. Mała jest aktywność społeczna i ekonomiczna środowisk wiejskich. Zgodziła się z opinią H. Hammer, że efektywne długoplanowe innowacje wymagają kompleksowej informacji, dostosowanej do poziomu wiedzy i możliwości intelektualnych odbiorców. Aby informacja przekazywana przez nowoczesne jej nośniki mogła docierać do środowisk wiejskich, potrzebne są określone nakłady finansowe.

J. Bud-Gusaim zasygnalizował, iż samo pojęcie zrównoważony rozwój jest sprzeczne samo w sobie, gdyż rozwój odbywa się właśnie przez niezrównoważenie. Zaproponował uczestnikom konferencji wspólną próbę zdefiniowania pojęcia zrównoważonego rozwoju. Zasugerował, aby świat nauki zastanowił się nad problemem rolnictwa ekologicznego w Polsce, jego infrastrukturą techniczną i otoczeniem. Podkreślił również konieczność dostępu młodzieży wiejskiej do szkół średnich i wyższych.

M. Zajączkowska w nawiązaniu do wcześniejszych wypowiedzi przypomniła, że społeczna gospodarka rynkowa jest jedynie i wyłącznie konstrukcją teoretyczną, modelem rozwoju gospodarki rynkowej. Podała ogólnie przyjętą w literaturze definicję zrównoważonego rozwoju, który pozwala na zaspokojenie potrzeb obecnie żyjącej ludności i nie ogranicza możliwości rozwoju przyszłym pokoleniom.

M. Łaguna ustosunkował się do zaprezentowanych przez M. Mańkę wyników dotyczących polskiego rolnictwa. Zaproponował, aby następna konferencja naukowa w SGGW była poświęcona problemowi bezrobocia.

H. Runowski zwrócił uwagę na występowanie sprzeczności pomiędzy pojęciami ekonomia a ekologia, gospodarka prywatna, racjonalność a racjonalność społeczna. Podkreślił, iż zgodnie z zasadą ekonomii postępowanie maksymalizujące relację produktu do nakładu czy minimalizujące nakład do produktu uwzględnia po stronie nakładów wszystkie elementy kosztów, a także środowisko. Dlatego z punktu widzenia pojedynczego producenta czy też gospodarstwa rolnego opłacalne jest intensyfikowanie produkcji rolniczej. Wynikiem tej działalności jest emitowanie do środowiska większej części zanieczyszczeń, które w przyszłości stanowią zagrożenie. Podkreślił, że na skutek dążenia do maksymalizacji efektów pojedynczych producentów wzrastają społeczne koszty przywracania równowagi.

A. Błaszczyk zabrał głos w sprawie kierunków zmian cywilizacyjnych w świecie. Wyróżnił w nich trzy zasadnicze etapy: rolnictwa, przemysłu i elektroniczno-internetowy. Poruszył ważny temat współczesnych patologii społecznych, do których zaliczył patologię socjalizacji, realizującej pięć podstawowych wartości: mówienie prawdy i działanie według określonych norm, reguł w życiu społecznym i gospodarczym, nadzieja, czyli perspektywa życiowa, problem więzi międzyludzkich, potrzeba twórczości – samorealizacja oraz wolność.

F. Budzyński odniósł się do całości tematyki sesji. Poruszane zagadnienia są według referenta bardzo rozległe, aczkolwiek wszystkie równie ważne. Nawiązując do wizyty komisarza Unii Europejskiej ds. rozszerzenia Unii na wschód dyskutant zwrócił uwagę na konieczność tworzenia obiektywnych raportów dotyczących małych gospodarstw w Polsce, o co proszą zagraniczni eksperci.

J. Sawicka podkreśliła, że sfera społeczna poruszona w kilku referatach zasługuje na większą uwagę w dyskusji. Trudno jednoznacznie zdefiniować zrównoważony rozwój w aspekcie problemów społecznych. Odmienne mogą ją określać ekonomiści i politycy. Zrównoważony rozwój społeczny od wielu lat dominuje w dyskusjach i pracach polityków Unii Europejskiej, Rady Europy i Parlamentu Europejskiego, jednak do naszego kraju ich efekty czy postanowienia docierają z pewnym opóźnieniem. Za przykład podała tzw. zasadę równości szans, którą trudno jest wyegzekwować w praktyce. W naszym kraju zaszły wielkie zmiany, chociażby w zakresie tolerancji i równości szans w edukacji wobec osób niepełnosprawnych. Ale już na rynku pracy ujawnia się dyskryminacja ludzi starszych, nagminne są przypadki niższych zarobków kobiet o identycznym, a nawet wyższym wykształceniu aniżeli mężczyzn. W polskim parlamencie tylko 11% posłów to kobiety, w Parlamencie Europejskim już 25%. Dyskutantka podkreśliła, że w najbliższym czasie wzrosną szanse awansu dla wykształconych osób, zwłaszcza kobiet.

S. Paszkowski wyraził pogląd, że mylnie rozumiane są pojęcia rozwoju ekologicznego i zrównoważonego. Ostatni dotyczy trzech głównych sfer życia: społecznej, ekonomicznej i środowiskowej. Istotne jest, aby były one harmonijnie ze sobą powiązane. Zrównoważony rozwój dotyczy wszystkich zasobów ziemi, bogactwa surowców naturalnych, ludzi, ich tradycji i tożsamości kulturowej. S. Paszkowski podkreślił w nawiązaniu do wcześniejszych wypowiedzi, że gdyby istniała równowaga, to nie byłoby rozwoju cywilizacyjnego. Zasygnalizował, iż na początku lat 90. opracowano koncepcję przestrzennego rozwoju kraju, w której uwzględniono podejście tzw. policentryczne, zrównoważone, spolaryzowane i ekorozwój. Dzięki tej strategii rozwoju także tereny wiejskie zostały objęte szczegółowymi badaniami. Zwrócił uwagę decydentów większych ośrodków regionalnych na konieczność niesienia postępu. Różne znaczenia w zrównoważonym rozwoju przypisał rolnictwu alternatywnemu, ekologicznemu i precyzyjnemu.

S. Mańko ustosunkował się do zamieszczonych w konferencyjnej publikacji artykułów. Zwrócił się do uczestników z zapytaniem: czy należy za wszelką cenę zmieniać strukturę obszarową gospodarstw rolniczych i czy szybko restrukturyzować rolnictwo? Omówił sytuację ekonomiczną na przykładzie badanych gospodarstw woj. kujawsko-pomorskiego. Podkreślił, że według panujących obecnie definicji trudno uznać część spośród badanych gospodarstw za rolnicze, gdyż nie jest prowadzona w nich żadna działalność produkcyjna. Uznał za nagłą potrzebę rozwiązywanie problemu bezrobocia w rodzinach rolników.

B. Kowrygo podkreśliła, że konsument swoim zachowaniem i wyborem decyduje obecnie o sukcesie lub porażce poszczególnych uczestników rynku. Najważniejszy wpływ na podejmowane przez niego decyzje mają: rozszerzona, unowocześniona i uatrakcyjniona oferta przemysłu spożywczego oraz usług gastronomicznych, wzrost dostępności żywności krajowej i importowanej, czynnik demograficzno-społeczny (14% społeczeństwa w Polsce to ludzie starsi), upowszechnienie wiedzy o żywności i żywieniu, postawa konsumentów świadomych zależności żywnościowo-zdrowotnych, europeizacja diety i sposobu żywienia. W ostatnich latach zmieniły się zachowania polskich konsumentów na rynku żywnościowym, preferują oni produkty pochodzenia roślinnego, rezygnując systematycznie z artykułów pochodzenia zwierzęcego. Najwyższą dynamikę na rynku żywnościowym wykazują soki i napoje bezalkoholowe, kawa i herbata. Według zaleceń żywieniowych, jak podkreśliła dyskutantka, należy zwiększać konsumpcję olejów roślinnych, drobiu, ryb, produktów zbożowych, owoców, warzyw, soków owocowo-warzywnych, produktów mlecznych i wód mineralnych. W najbliższych latach wzrośnie popyt

na artykuły żywnościowe, na żywność wysoko przetworzoną i wygodną, produkty chroniące i poprawiające kondycję zdrowotną.

Podsumowując dyskusję W. Ziętara stwierdził, że konferencja uświadomiła złożoność poruszanych podczas niej problemów, a postawione na początku cele obrad zostały osiągnięte. Dyskutowano nad problemami szans i zagrożeń polskiego rolnictwa wynikających z przyszłej integracji z Unią Europejską. Omawiano różne definicje pojęcia zrównoważonego rozwoju gospodarki żywnościowej i ekorozwoju. Wskazano na problem bezrobocia na wsi oraz sposoby zmniejszania jego zakresu. Wskazano na rolę gospodarstw ekologicznych i konwencjonalnych w rolnictwie, dokonano oceny wzorca konsumpcji i jego zmian na rynku produktów żywnościowych w latach 90. Materiały konferencyjne i bogata dyskusja przyczyniły się do lepszego poznania problematyki zrównoważonego rozwoju w różnych ogniwach gospodarki żywnościowej.

General Notes on the Scientific Conference: „Directions and Possibilities for Sustainable Development of Agro-food Sector”

Abstract

The conference *Directions and Possibilities for Sustainable Development of Agro-food Sector* took place at Warsaw Agricultural University on 27th October 2000. The conference was organised by the Faculty of Agricultural Economics.

The discussion and presentations focused on five themes, namely:

1. Possibilities and barriers to sustainable development of agro-food sector;
2. Tendencies in agricultural production, processing, trade and consumption of farm originated products;
3. Institutions and tools affecting food economy;
4. Labour resources and their employment in agro-food sector;
5. Social and traditional aspects of the sustainable development.

Constructive debate that respected the position of all involved, was based on the papers published, prior to the conference, in the Scientific Fascicles of Warsaw Agricultural University, Series Economics and Organisation of Food Economy (No 40 and 41).

The conference, providing a forum for exchange of the different views, resulted in better understanding the problems of sustainable development in different segments of agro-food economy and put forward useful conclusions to business practice, civil society, academia and public authorities.

Informacja o konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedrę Nauk Humanistycznych na temat

„Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników”

Problematyce zespołowego działania rolników i znaczenia, jakie w rozwoju tego typu przedsiębiorczości odgrywa doradztwo rolnicze i inne instytucje rządowe oraz samorządowe różnych szczebli poświęcona była konferencja naukowa zorganizowana przez Katedrę Nauk Humanistycznych SGGW.

Prezentowane przez autorów referaty zostały zebrane w dwie sesje zakończone dyskusją. Pierwszą sesję nt. *Przedsiębiorczość w ujęciu normatywnym, funkcjonalnym i opisowym* rozpoczęła I. Sikorska-Wolak (SGGW). Poza zagadnieniem tytułowym autorka poruszyła również problematykę przedsiębiorczych zachowań na terenach wiejskich, i to zarówno w zakresie przedsiębiorczości rolniczej, jak i pozarolniczej. Podkreśliła ona, iż *w rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich ważna rola została wyznaczona doradztwu, które poprzez działania edukacyjne, informacyjne, doradcze i innowacyjne może w znacznym stopniu stymulować ten rozwój. Każde z przedsiębiorczych zachowań na terenach wiejskich rodzi specyficzne wyzwania pod adresem doradztwa, wymaga odmiennego podejścia, odmiennych strategii doradczych.*

W wystąpieniu nt. *Optymalizacja czynności decyzyjnych w działaniach zespołowych*, E. Jachimowicz (SGGW) wskazała na: potrzeby rozwoju działań zespołowych na wsi, ich znaczenie w optymalizacji czynności decyzyjnych oraz na warunki i czynniki rozwoju zespołowych form działania człowieka. Zdaniem autorki, korzyści zespołowego działania nie sprowadzają się jedynie do korzyści ekonomicznych, ale również, a może przede wszystkim do pozaekonomicznych. Nad przesłankami powstawania zrzeszeń zastanawiała się w swoim wystąpieniu nt. *Trudności zespołowej przedsiębiorczości rolników – między wspólnotą a zrzeszeniem* B. Perepeczko (SGGW). Wskazała ona na błędy popełniane przez rolników przynależnych do grupy oraz podkreśliła, iż *grupa nie jest strukturą statyczną, lecz układem dynamicznym. Grupa pozostaje w ruchu nie tylko jako całość, ale jej elementy są ustawicznie ze sobą w interakcji.* Porównania przedsiębiorczych postaw mieszkańców wsi wielkopolskiej oraz warmińsko-mazurskiej dokonał S. Zawisza (ATR Bydgoszcz) w wystąpieniu nt. *Przedsiębiorcze postawy rolników na przykładzie regionów o różnym poziomie rozwoju.* Z zaprezentowanych danych wynika, iż istnieją różnice pomiędzy bogatszym regionem wielkopolskim, a biedniejszym warmińsko-mazurskim, i to w niektórych kwestiach dość wyraźne. Autor podjął też próbę odpowiedzi na następujące pytanie: Czy Wielkopolska jest bardziej rozwinięta, bo mieszkają tu bardziej aktywni ludzie, czy ludzie są bardziej aktywni, bo mieszkają na tym właśnie obszarze? Zdaniem S. Zawiszy, występujące tu sprzężenie jest dwukierunkowe.

K. Łęczycki (AP Siedlce) podjął się analizy wybranych czynników warunkujących działalność gospodarczą rolników. W wystąpieniu na ten temat wskazał przede wszystkim na: przyczyny niskich dochodów w rolnictwie, korzyści ze współpracy rolników w prowadzeniu działalności gospodarczej, metody uzyskiwania przewagi na rynku. Uzupełnieniem tych rozważań była prezentacja opinii rolników o grupach producenckich i innych formach zespołowego działania.

W drugiej sesji referatowej jako pierwsza głos zabrała M. Oszmiańska (AR Wrocław) przedstawiając referat nt. *Działalność producentów mleka trzeczonych w Spółdzielni Skupu Mleka w Szalejewie Dolnym*. Podkreśliła ona znaczenie Spółdzielni w funkcjonowaniu drobnych producentów i dostawców. Rolę doradztwa rolniczego w agroturystycznej aktywizacji obszarów wiejskich zaprezentował J. Bednarski (PWSZ Jarosław), podkreślając, iż *pomoc doradcy może być opisana jako pomoc ludziom, aby pomogli sobie sami* oraz powinna skupiać się ona zarówno na rolnikach, jak i lokalnych organizacjach agroturystycznych. Temat agroturystyki kontynuowała M. Parlińska (SGGW). W swoim wystąpieniu nt. *Polska wieś na wakacje* zaprezentowała sposób konstruowania ofert internetowych gospodarstw agroturystycznych. P. Prus (ATR Bydgoszcz) w referacie nt. *Przedsiębiorczość pozarolnicza mieszkańców wsi woj. Kujawsko-pomorskiego* zaprezentował wyniki badań dotyczące tego zagadnienia. Jako kolejna głos zabrała K. Krzyżanowska (SGGW), prezentując wyniki badań dotyczące *Strategii edukacyjno-doradczej w funkcjonowaniu organizacji producenckich*. Wskazała przede wszystkim na: sukcesy i problemy grup producenckich, źródła informacji preferowane przez rolników działających w grupach producenckich, rodzaje wiedzy przydatne w działalności grupowej. Przybliżyła również zagadnienia poruszane w referacie A. Parzonko nt. *Doradztwo rolnicze czynnikiem stymulującym rozwój rolniczych grup producenckich*. Sesję referatową zakończyło wystąpienie A. Woźniak (SGGW) nt. *Znaczenie informacji w powstawaniu, funkcjonowaniu i rozwoju przedsiębiorczości grupowej producentów rolnych*.

Zaprezentowane w referatach zagadnienia wzbudziły zainteresowanie i dyskusję. Głos zabrali między innymi: S. Zawisza, M. Oszmiańska, R. Ślusarski, J. Bednarski, B. Perepeczek i E. Chytek. Dyskusję podsumowała i konferencję zakończyła E. Jachimowicz.

Celem konferencji było przybliżenie problemów i trudności w tworzeniu i funkcjonowaniu organizacji producenckich oraz wypracowanie wniosków i postulatów pod adresem doradztwa rolniczego, których uwzględnienie może się przyczynić do zwiększenia skuteczności działań doradczych. Zdaniem autorek niniejszego sprawozdania, cel ten został osiągnięty. Zgłoszone na konferencję referaty (16) zostały zamieszczone w książce *Rola doradztwa rolniczego w rozwoju przedsiębiorczości zespołowej rolników* wydanej przez Wydawnictwo SGGW.

General Notes on the Scientific Conference: "The Role of the Agricultural Extension in the Development of Farmers' Collective Entrepreneurship" Organised by Department of Humanistic Sciences

Abstract

In Poland, recent social and economic transformation facing both rural areas and agriculture, particularly in the process of preparation for hopeful membership in the EU, would not be possible without an active participation of farmers and the local communities.

The purpose of the conference was to draw its participants' attention to some problems and obstacles occurring while producer groups are being established and run. Finally, during the conference some conclusions and postulates addressed to agricultural advisory centers were worked out to support their activity and to improve their effectiveness.