

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 45 (2001)

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 45 (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 – sekretarz Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Jan Hybel, Janusz Lewandowski, Bogdan Klepacki, Włodzimierz Wójcicki,
Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Aldona Zawojcka

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-312-2

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

Spis treści

Jan Hybel

Wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania poziomu bezrobocia w Polsce do 2010 r. ... 5

Andrzej Błaszczuk

Ważniejsze wyzwania i dylematy społeczeństwa XXI wieku 17

Edward Majewski

Strategiczne dylematy polityki rolnej w Polsce w procesie integracji z UE 27

Krystyna Rejman, Ewa Halicka, Barbara Kowrygo

Zastosowanie ekonomii instytucjonalnej w rozwiązywaniu problemów zaporowych na przykładzie wybranych sektorów gospodarki żywnościowej 41

Aneta Herod

Regulacje na rynku mleka w Polsce i Unii Europejskiej 53

Tomasz Klusek

Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju gospodarstw rodzinnych w Polsce 65

Alicja Stolarska

Poziom i struktura dochodów ogólnych rodzin rolniczych prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą 79

Anna J. Parzonko

Poziom przygotowania zawodowego rolników – członków grup producenckich 93

Ewa Krawczyk

Opłacalność i ryzyko inwestycji w papiery wartościowe na przykładzie wybranego portfela 105

Jan Wołoszyn

Ocena umiejętności motywacyjnych dyrektorów szkół rolniczych 119

Agnieszka Sobolewska

Działania krajów Unii Europejskiej w dziedzinie ochrony wód przed zanieczyszczeniem związkami azotu pochodzącymi z rolnictwa 131

Jan Hybel

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej SGGW

Wewnętrzne i zewnętrzne uwarunkowania poziomu bezrobocia w Polsce do 2010 r.

Wprowadzenie

Uwarunkowania rynku pracy można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Do wewnętrznych należą tempo wzrostu gospodarczego, dynamika eksportu i importu, polityka kredytowa i podatkowa, czynniki demograficzne oraz konieczność restrukturyzacji gospodarki. Zewnętrzne uwarunkowania są związane z rozwojem gospodarczym krajów sąsiedzkich i sytuacją na międzynarodowych rynkach finansowych oraz wejściem Polski do Unii Europejskiej.

W opracowaniu zostaną przedstawione najważniejsze uwarunkowania rynku pracy oraz problemy ograniczania bezrobocia w Polsce.

Wpływ wahań koniunktury gospodarczej na stopę bezrobocia

Powszechnie przyjmuje się istnienie dodatniej korelacji między dynamiką gospodarki a zatrudnieniem. Tego rodzaju zależność występuje wówczas, gdy stopa wzrostu PKB przewyższa 5%. Przy obecnym 1-procentowym wzroście gospodarczym występuje zjawisko bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Wysokie tempo wzrostu samo przez się nie zapewnia zmniejszenia bezrobocia [Meller 1999, Glikman 2002].

W Polsce w okresie 1995–2000 produkt krajowy brutto w cenach stałych wzrósł o 28,4%, podczas gdy przeciętne zatrudnienie w gospodarce spadło o 0,1%.

W tym okresie procesy restrukturyzacji gospodarki doprowadziły do zwiększenia udziału we wzroście gospodarczym czynników intensywnych, takich jak: postęp techniczny i organizacyjny, wzrost kwalifikacji i wydajności pracy oraz efektywności inwestycji.

Z punktu widzenia rynku pracy najkorzystniejszy jest model dualnego rozwoju gospodarczego, który opiera się zarówno na bardzo nowoczesnych i pracooszczędnych technologiach produkcji, jak i na pracochłonnych gałęziach gospodarki.

Obecnie brak jest jednak środków zarówno prywatnych, jak i publicznych na preferowanie bardzo pracochłonnych kierunków inwestycji. Tym warunkom najbardziej odpowiada budownictwo mieszkaniowe, które nadal rozwija się zbyt wolno.

Tabela 1

Podstawowe wskaźniki wzrostu gospodarczego w latach 1992–2001

Wyszczególnienie	1992	1994	1996	1998	2001
Tempo wzrostu PKB w %	2,6	5,2	6,0	4,8	1,1
Dynamika inwestycji (rok poprzedni = 100)	100,4	108,1	119,2	115,3	81,5
Liczba pracujących w tys.	14 677	14 475	15 021	15 800	15 480*
Przeciętne zatrudnienie w tys.	9 575	9 106	9 480	9 864	9 354*
Bezrobotni zarejestrowani w tys.	2 509,3	2 838,0	2 359,5	1 831,4	2 349,8
Oferty pracy w tys.	.	801	879	606	681
Stopa bezrobocia	14,3	16,0	13,2	10,4	17,4
Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu (rok poprzedni = 100)	102,8	112,1	108,3	104,7	100,0
Dynamika produkcji budowlano- montażowej (rok poprzedni = 100)	98,7	100,3	103,0	112,4	80,1

* rok 2000

Źródło: Rocznik Statystyczny 2001, GUS Warszawa 2001.

Ministerstwo Gospodarki <http://www.mg.gov.pl>

Z analizy wskaźników makroekonomicznych wynika, że znacznie pogorszyła się sytuacja na rynku pracy, głównie wskutek obniżenia tempa wzrostu PKB oraz dynamiki produkcji sprzedanej i budowlano-montażowej. Również przeciętne zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw spadło w 2001 r. o 3,3% w stosunku do roku poprzedniego.

Przewidywane w strategii na najbliższe lata tempo wzrostu PKB nie prowadzi do zmniejszenia się bezrobocia.

Znaczenie czynników demograficznych w przemianach na rynku pracy

Sytuacja na rynku pracy w najbliższych latach będzie kształtowana głównie przez przyrost liczby ludności w wieku produkcyjnym. Najtrudniejsza sytuacja wystąpi w latach 2001–2010, wówczas na rynek pracy wejdą kolejne roczniki wyżu demograficznego.

Według prognozy GUS, liczba ludności w wieku produkcyjnym będzie się zwiększać do roku 2010, a potem spadać do 2020 r. Największy przyrost podaży pracy na rynku będzie w latach 2001–2005.

Tabela 2

Prognoza ludności w wieku produkcyjnym w Polsce

Lata	Liczba osób w tys.			
	Ogółem	w tym: kobiety	miasto	wieś
1995	22 647	3 702	14 555	8 092
2000	23 609	3 869	15 222	8 387
2005	24 678	4 099	15 896	8 782
2010	24 806	4 100	15 912	8 894
2015	23 923	3 923	15 344	8 579
2020	23 178	3 738	14 971	8 207
	Przyrost/spadek w tys.			
1995–2000	962	167	667	295
2001–2005	1 069	230	674	396
2006–2010	128	1	16	112
2011–2015	-883	-177	-568	-315
2016–2020	-745	-185	-373	-372

Źródło: Rocznik Statystyczny Pracy 1999, GUS Warszawa 2000.

Na ten przyrost złożą się w 63% osoby zamieszkałe w miastach i 37% na wsi.

W latach 2006–2010 przyrost liczby osób w wieku produkcyjnym w miastach będzie już nieznaczny, natomiast znacznie większy na wsi. W tym okresie w krajach UE liczba ludności w wieku produkcyjnym zmniejszy się o około 2 mln osób [Frenkel 1995]. W latach 2010–2020 w Polsce przewiduje się ujemny przyrost liczby ludności w wieku produkcyjnym.

Według „Strategia... Polska 2000–2010”¹, obniżenie do 2010 r. stopy bezrobocia o połowę wymagałoby utworzenia dodatkowo ok. 1 mln miejsc pracy oraz zwiększenia zatrudnienia poza rolnictwem w tempie ok. 3% rocznie.

Szczegółowe dane o podaży i popycie na rynku pracy w latach 2000–2010 przedstawia tabela 3.

Według prognozy, podaż pracy wzrośnie o 7,3%, a popyt na pracę o 12,5%. Największy wzrost popytu na pracę będzie w sektorze MŚP (56,2%), następnie w sektorze przedsiębiorstw (16,2%) i sektorze publicznym (15,1%). Spadek zatrudnienia obejmie rolnictwo (-20,4%).

W wariancie aktywnym, przyjmującym tempo wzrostu PKB na poziomie 7–8% rocznie, stopa bezrobocia całkowitego zmniejszy się w 2010 r. do 9,4% (w tym: rejestrowane 7,3% i ukryte 2,1%).

¹ Strategia finansów publicznych i rozwoju gospodarczego. Polska 2000–2010. *Rynek Pracy* nr 7/8, 1999.

Tabela 3

Prognoza sytuacji na rynku pracy w latach 2000–2010 (tys. osób)

Lata	Podaż pracy	Popyt na pracę	Zatrudnienie wg sektorów			
			publiczny	przedsiębiorstw	MŚP	rolnictwo
2000	17 582	15 559	2 194	5 952	3 203	4 210
2001	17 723	15 444	2 172	5 963	3 319	4 189
2002	17 865	15 718	2 150	5 978	3 443	4 147
2003	18 008	15 869	2 129	6 051	3 583	4 106
2004	18 152	16 041	2 118	6 154	3 745	4 024
2005	18 279	16 284	2 120	6 264	3 921	3 943
2006	18 425	16 505	2 141	6 386	4 113	3 864
2007	18 536	16 784	2 163	6 515	4 320	3 787
2008	18 647	17 042	2 184	6 646	4 537	3 637
2009	18 759	17 279	2 206	6 781		3 527
2010	18 871	17 503	2 228	6 918	5 006	3 350

Źródło: Strategia finansów publicznych i rozwoju gospodarczego. Polska 2000–2010. *Rynek Pracy* nr 7/8, 1999.

Według strategii gospodarczej rządu, w latach 2002–2006 przeciętne zatrudnienie zwiększy się o około 420 tys. osób, natomiast z danych tabeli 3 wynika, że podaż pracy w tym okresie wzrośnie o 560 tys. osób, a więc bezrobocie zwiększy się o 140 tys. osób.

Wpływ ujemnego salda obrotów bieżących w handlu zagranicznym na bezrobocie

Zarówno rozmiary bezrobocia, jak i jego ograniczenie zależą od wyników uzyskiwanych w handlu zagranicznym. Jeżeli w obrocie towarami występuje saldo dodatnie, oznacza to, że gospodarka ma dobrze rozwinięty eksport, dzięki któremu powstają nowe miejsca pracy.

W przypadku ujemnego salda obrotów towarami następuje spadek liczby miejsc pracy, głównie z powodu nadmiernego importu towarów.

Tabela 4

Rozmiary eksportu i importu w latach 1990–2000 (ceny bieżące)

Lata	Eksport		Import		Saldo
	mld zł	dynamika, ceny stałe	mld zł	dynamika, ceny stałe	mld zł
1990	13,6	100,0	9,0	.	+4,3
1992	18,0	97,4	22,0	113,9	- 4,0
1995	55,5	116,7	70,5	120,5	-15,0
1997	84,5	113,7	138,9	122,0	-54,4
1998	98,6	109,4	162,9	114,6	-64,3
1999	108,8	102,9	182,4	104,4	-73,6
2000	137,9	125,3	213,1	110,8	-75,2

Źródło: Rocznik Statystyczny 2001. GUS, Warszawa 2001.

Do 2000 r. dynamika wzrostu eksportu była znacznie niższa niż importu, dopiero w 2000 r. sytuacja się odwróciła. W przeliczeniu na mieszkańca kraju eksport w cenach bieżących wzrósł 10-krotnie, a import – 22-krotnie. Zwiększenie dynamiki eksportu nie zmniejszyło ujemnego salda obrotów handlu zagranicznego.

Stopa bezrobocia w Polsce i krajach Unii Europejskiej

W latach 1990–2000 sytuacja na rynku pracy zmieniała się w trzech fazach. Faza pierwsza trwała do 1994 r. i charakteryzowała się wyraźną tendencją wzrostu bezrobocia. Faza druga – od 1995 do września 1998 r. – to okres wyraźnego obniżenia liczby bezrobotnych. Faza trzecia to okres wzrostu bezrobocia obejmujący lata 1999–2001 i pierwszy kwartał 2002 r.

Najniższa liczba bezrobotnych była w 1997 r., w którym bezrobocie zmniejszyło się o 533 tys. osób, głównie z następujących powodów:

- wprowadzenie w życie nowych przepisów prawnych, polegających na zaostrożeniu zasad przyznawania zasiłków dla bezrobotnych i zróżnicowaniu okresu pobierania (6, 12, 18 miesięcy) w zależności od stopy bezrobocia na lokalnym rynku pracy. Równocześnie wprowadzono konieczność potwierdzenia przez bezrobotnych gotowości do podjęcia pracy;
- wykreślenie z rejestrów osób uzyskujących uprawnienia do zasiłków i świadczeń emerytalnych oraz osób odbywających szkolenie i staż; w wyniku oddziaływania wymienionych przyczyn bezrobocie zmalało według KUP o ok. 60%²;

² KUP: Rynek pracy w Polsce w 1997 roku. Warszawa 1998.

- poprawa sytuacji ekonomicznej kraju (wysokie tempo wzrostu gospodarczego, wzrost popytu na pracę);
- wprowadzenie specjalnych programów służących aktywizacji zawodowej bezrobotnych.

Na przełomie lat 1998/1999 rozpoczęła się niekorzystna tendencja do powiększania bezrobocia rejestrowanego. W końcu marca 2002 r. liczba bezrobotnych przekroczyła 3260 tys. osób, a stopa bezrobocia wzrosła do 18,1%.

Tabela 5

Bezrobotni zarejestrowani w urzędach pracy

Lata	Ogółem	Mężczyźni		Kobiety		Wzrost w odniesieniu do roku poprzedniego	
	tys.	tys.	%	tys.	%	tys.	%
1994	2 838,0	1 343,0	47,3	1 495,0	52,7	-51,6	-1,8
1995	2 628,8	1 180,2	44,9	1 448,6	55,1	-209,2	-7,4
1996	2 359,5	983,9	41,7	1 375,6	58,3	-269,3	-10,2
1997	1 826,4	723,2	39,6	1 103,2	60,4	-533,1	-22,6
1998	1 831,4	760,0	41,5	1 071,3	58,5	5,0	0,3
1999	2 349,0	1 042,5	44,4	1 307,3	55,6	517,6	28,3
2000	2 702,6	1 211,0	44,8	1 491,6	55,2	352,8	15,0

Źródło: Bezrobocie rejestrowane w Polsce. I kwartał 2001. GUS, Warszawa 2001.

Przyczyn pogorszenia sytuacji na rynku pracy w ostatnim okresie było kilka:

- wejście w życie reformy ubezpieczeń społecznych spowodowało konieczność rejestracji dla uzyskania ubezpieczenia zdrowotnego;
- ujawnienie się pierwszych efektów wyżu demograficznego;
- zmniejszenie tempa przyrostu liczby miejsc pracy w sektorze MŚP w wyniku spadku rentowności tego sektora, do czego przyczyniły się m.in. wysokie podatki oraz kryzys w Rosji;
- przyspieszenie restrukturyzacji gospodarki, górnictwa, hutnictwa, przemysłu obronnego, lekkiego i zapowiedź przekształceń PKP oraz w rolnictwie;
- wprowadzenie reformy administracyjnej i reformy służby zdrowia oraz edukacji.

W najbliższym okresie sytuacja na rynku pracy nie ulegnie poprawie, gdyż nadal będzie wolne tempo tworzenia nowych miejsc pracy, utrzyma się duży efekt wyżu demograficznego i szybkie tempo restrukturyzacji gospodarki.

Rynek pracy w Polsce pod wieloma względami będzie się stopniowo upodabniać się do rynku pracy w krajach UE [Wilkin 1999]. Obecnie rynek w Polsce jest mniej stabilny, gdyż stopa bezrobocia wykazuje znacznie większe wahania niż w krajach UE (tab. 6).

Tabela 6

Stopa bezrobocia w Polsce na tle krajów UE w %

Kraje	1996	1997	1998	1999	09.2001
Belgia	9,6	9,1	9,2	8,7	7,5
Dania	6,1	4,9	4,5	4,0	4,1
Niemcy	9,2	10,2	9,3	9,0	7,6
Hiszpania	21,3	20,2	17,7	14,7	12,8
Francja	12,9	12,5	11,8	10,6	8,0
Austria	4,9	4,9	5,2	4,7	4,1
Portugalia	7,2	6,7	4,8	4,2	4,4
Finlandia	14,4	11,9	10,2	9,1	8,7
Szwecja	10,4	8,5	7,3	6,2	5,0
W. Brytania	7,5	6,3	6,2	6,2	5,1
EU-15	10,8	10,5	9,7	8,8	7,6
Polska	13,2	10,3	10,4	13,0	16,3

Źródło: Bezrobocie rejestrowane w Polsce. III kwartał 2001. GUS, Warszawa 2001.

Silne zróżnicowanie stóp bezrobocia w krajach UE wskazuje, po pierwsze, że samo wejście kraju do wspólnego rynku nie powoduje masowych migracji, a po drugie, że występuje różna skuteczność narodowych programów zmniejszania bezrobocia.

Poziom bezrobocie na wsi

Bezrobocie na wsi zaczęło narastać wraz z ograniczeniem nadmiernego zatrudnienia w przemyśle. W pierwszej kolejności utracili pracę chłopci-robotnicy, następnie pracownicy zatrudnieni w byłych PGR oraz w likwidowanych wielkich przedsiębiorstwach i instytucjach.

Gospodarstwa chłopskie stanowią „przechowalnię” bezrobotnych, są bowiem w stanie wchłonąć dodatkową siłę roboczą.

Bezrobocie rejestrowane na wsi przekroczyło na koniec marca 2000 r. poziom 1,1 mln osób, co stanowi 44% ogółu bezrobotnych w skali całego kraju. Gdy uwzględnimy, że ludność wiejska stanowi 38% mieszkańców kraju, możemy stwierdzić, że ciężar bezrobocia rejestrowanego przesuwają się z miasta na wieś, a więc wieś chroni w znacznym stopniu miasta przed negatywnymi skutkami bezrobocia.

Bezrobocie na wsi charakteryzują następujące cechy:

- niski jest odsetek osób pobierających zasiłek (21,5%);

- znaczne są rozmiary bezrobocia długotrwałego, powyżej 12 miesięcy (36,4%);
- niski jest poziom wykształcenia (75,7% to bezrobotni z wykształceniem zasadniczym zawodowym, podstawowym i niepełnym podstawowym);
- duży odsetek stanowią osoby młode (50% to osoby w wieku do 29 lat).

Ponadto bezrobocie na wsi charakteryzuje się niską mobilnością pracy i dużym zróżnicowaniem przestrzennym. Województwami o najwyższym bezrobociu na wsi są warmińsko-mazurskie i zachodniopomorskie.

Tabela 7

Rozmiary bezrobocia rejestrowanego na wsi

Lata	Bezrobotni zamieszkali na wsi					
	ogółem osób	w tym: kobiety %	do ogółu zarejestrow. %	rok poprzedni = 100	przyrost lub spadek w liczbie osób	w tym: posiadający gosp. rolne w %
1994	1 157 879	48,8	40,8	98,8	-119 014	3,5
1995	1 126 451	51,0	42,9	97,3	-31 428	4,0
1996	1 037 154	54,3	44,0	92,0	-89 297	4,4
1997	843 692	57,9	46,2	81,3	-193 462	3,9
1998	835 704	57,1	45,6	99,1	-7 988	3,7
1999	970 404	57,0	44,4	116,1	+134 700	3,5
09.2001	1 236 000	57,4	42,3	127,4	+265 596	1,7

Źródło: Bezrobocie rejestrowane – III kwartał 2001. GUS, Warszawa 2001.

W latach 1994–2001 liczba bezrobotnych zamieszkałych na wsi zwiększyła się o 78 121 osób. To zwiększenie dotyczy tylko ostatnich dwóch lat. Procentowy udział bezrobocia na wsi w bezrobociu ogółem zwiększał się w latach 1994–1997, spadał natomiast w latach 1997–2001. Wolniejszy spadek liczby bezrobotnych na wsi wynika z faktu, że trudniej jest tam znaleźć pracę ze względu na niższe kwalifikacje zawodowe i brak doświadczenia w poszukiwaniu pracy. Powstaje także mało nowych miejsc pracy, a ludność niechętnie decyduje się na zmianę miejsca zamieszkania ze względu na wysokie koszty wynajmu mieszkań w mieście.

W analizowanym okresie wysoki był udział kobiet wśród bezrobotnych zamieszkałych na wsi, zwiększał się on do roku 1997, a następnie nieznacznie zmniejszył się do poziomu 57% w 1999 r.

Jak wynika z danych (tab. 7), bezrobocie rejestrowane na wsi dotyczy w zasadzie ludności bezrolnej oraz w niewielkim stopniu rolników posiadających gospodarstwa rolne (tylko 3,5–4%).

Zasadniczym problemem dla ludności rolniczej jest bezrobocie ukryte, szacowane obecnie na 0,8–1,2 mln osób³. Bezrobocie ukryte w rolnictwie jest spowodowane:

- dużym rozdrobnieniem gospodarstw;
- ograniczeniami w zakresie możliwości migracji ze wsi do miast;
- powrotem na wieś chłopów-robotników i absolwentów różnego typu szkół; którzy nie mogą znaleźć zatrudnienia;
- bardzo słabym rozwojem działalności pozarolniczej.

Metody zmniejszania bezrobocia

Instrumenty i sposoby ograniczenia bezrobocia zależą głównie od takich czynników, jak stopa i rodzaj bezrobocia oraz jego najważniejsze przyczyny. W literaturze spotyka się dwa modele walki z bezrobociem. Pierwszy polega na aktywnej polityce rynku pracy, drugi natomiast na zintegrowanej prozatrudnieniowej polityce społeczno-gospodarczej. Pierwszy model zakłada, że źródłem bezrobocia jest mała aktywność bezrobotnych i niesprawne funkcjonowanie urzędów pracy. Drugi model za główne źródło bezrobocia uważa deficyt miejsc pracy [Kabaj 1999].

W modelu pierwszym rynek pracy pełni rolę substytutu polityki społeczno-gospodarczej, w drugim natomiast funkcję komplementarną. Pierwszy stosowany jest w krajach UE, a drugi w USA, Japonii, Norwegii, Szwajcarii.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach, wyróżnia się programy pasywne – pełniące rolę osłonową (zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki przedemerytalne, wcześniejsze emerytury) i programy aktywne – dające szanse znalezienia pracy (pośrednictwo pracy, szkolenia, prace interwencyjne, roboty publiczne, pożyczki dla małych przedsiębiorstw i inne).

Główne kierunki ograniczania bezrobocia w Polsce zostały określone w „Narodowej Strategii Wzrostu Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich 2000–2006”⁴.

Cel główny, jakim jest zwiększenie zatrudnienia, zostanie osiągnięty przez:

- rozwój jakości zasobów ludzkich (inwestycje w zasoby ludzkie);
- rozwój przedsiębiorczości (tworzenie nowych miejsc pracy);

³ GUS na podstawie danych PSR przeprowadzonego w 1996 r. ustalił nadwyżkę pracujących w rolnictwie na poziomie 737,7 tys. osób (kryterium subiektywne) i 889,6 tys. osób (kryterium obiektywne).

Źródło: Aktywność ekonomiczna ludności związanej z rolnictwem. Cz. II. GUS, Warszawa 1997.

⁴ Wykorzystano opracowanie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej pt. „Rynek pracy 2000”. [w:] *Rynek Pracy* nr 3, 2000.

- poprawę zdolności adaptacji przedsiębiorstw i ich pracowników do warunków zmieniającego się rynku;
- wzmocnienie polityki równości szans na rynku pracy.

Najbardziej efektywnymi narzędziami przeciwdziałania bezrobociu są pośrednictwo pracy, zarówno państwowe, jak i prywatne, oraz programy szkolenia bezrobotnych i subsydiowania zatrudnienia. Jako dalsze instrumenty strategii wymienia następujące:

- zmniejszenie obciążeń podatkowych dla małych i średnich przedsiębiorstw rozliczających się podatkiem dochodowym od osób fizycznych;
- tworzenie miejsc pracy w otoczeniu wiejskim (realizacja Paktu dla Wsi);
- wspieranie rozwoju sektora MŚP, promujące zdolności eksportowe i skłonność do inwestowania;
- tworzenie alternatywnych miejsc pracy dla osób zwolnionych w wyniku restrukturyzacji zatrudnienia.

W programie rządowym walkę z bezrobociem wiąże się głównie z uelastycznieniem rynku pracy i obniżeniem kosztów pracy. W Polsce te koszty są bardzo wysokie, wynikają m.in. z niewłaściwej proporcji między liczbą pracujących (ok. 15,2 mln) i liczbą emerytów i rencistów (9,5 mln) oraz z wysokich składek na ZUS. Ponadto występują przerosty płac w stosunku do wykonywanej pracy, będące efektem oddziaływania związków zawodowych.

Możliwości zwiększenia zatrudnienia będą zależeć głównie od efektywnego popytu oraz wielkości inwestycji. W strategii rządowej przyjęto, że udział nakładów inwestycyjnych w PKB zwiększy się w 2005 r. do 30%. Efekty tych inwestycji będą większe w sektorze MŚP niż w dużych firmach, które większość nakładów inwestycyjnych przeznaczają na wymianę zużytych maszyn i urządzeń, a więc nie spowoduje to zwiększenie zatrudnienia. To oznacza, że miejsca pracy w całości będą tworzone w MŚP, bo jest to tańsze rozwiązanie.

O poprawie sytuacji na rynku pracy decyduje to, co się dzieje w przedsiębiorstwach. Obecnie bardzo niekorzystnym zjawiskiem jest niski poziom rentowności przedsiębiorstw. W grupie przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób rentowność brutto w 2001 r. zmniejszyła się do 0,7%. Takie kształtowanie się rentowności nie zachęca do inwestowania w rozwój działalności przedsiębiorstwa, można bowiem uzyskać większą stopę oprocentowania z długoterminowych lokat.

Zakończenie

Do wzrostu bezrobocia zarówno w mieście, jak i na wsi przyczyniły się takie czynniki, jak: reformy ustrojowe (administracji, ubezpieczeń społecznych, służby zdrowia i edukacji), restrukturyzacja wielu branż gospodarki, obniżenie tempa wzrostu gospodarczego oraz pierwsze efekty wyżu demograficznego.

Znaczny wzrost podaży pracy, ekspansja nowoczesnych technologii, globalizacja gospodarki i prawie bezzatrudnieniowy wzrost gospodarczy mogą pogorszyć sytuację na rynku pracy, jeśli nie podejmie się stosownych działań w kierunku jej polepszenia.

Szczególnie niekorzystne dla rynku pracy są trendy: powiększania się bezrobocia długotrwałego, udziału osób młodych i osób o niskich kwalifikacjach. Z badań GUS wynika, że stopa bezrobocia osób do 24 lat życia zwiększyła się z 25,6% w 1998 r. do 45,5% na koniec I kwartału 2002 r.

To wszystko stwarza konieczność przyjęcia strategii prozatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Zatwierdzona przez rząd narodowa strategia przeciwdziałania bezrobociu określiła najważniejsze cele i instrumenty polityki zatrudnienia do 2006 r. Istnieją jednak obawy, czy obniżenie bezrobocia będzie możliwe z uwagi na: spadek dochodów Funduszu Pracy, konieczność przeprowadzenia dalszej restrukturyzacji przemysłu i rolnictwa, małą efektywność działania urzędów pracy oraz pogarszanie się wyników finansowych sektora MŚP.

Przyszłą sytuację na rynku pracy będą kształtować takie czynniki, jak: wyższy demograficzny, wejście do UE, rozwój edukacji młodzieży, oddziaływanie ekonomiczne na pracodawców, wspieranie rozwoju przedsiębiorczości i eksportu oraz efektywność działania instytucji rynku pracy i wykorzystanie funduszy przyznanych na ograniczenie bezrobocia.

Literatura

- FRENKEL J., 1995: Zmiany demograficzne ludności wiejskiej w Polsce. Elementy prognozy. *Wiś i Rolnictwo* nr 1.
- HYBEL J., 1999: Zmiany w poziomie bezrobocia na obszarach wiejskich i metodach jego ograniczania. [w:] *Spółdzielczość w stymulowaniu rozwoju lokalnego i tworzeniu nowych miejsc pracy*. Wyd. SIB, Warszawa.
- KABAJ M., 1999: Efektywność programów przeciwdziałania bezrobociu. [w:] *Rynek pracy w wybranych krajach. Metody przeciwdziałania bezrobociu*. KUP, Warszawa.
- MELLER J., 1999: Rynek pracy w strategii rozwoju gospodarczego Polski. *Rynek Pracy* nr 7/8
- WILKIN J., 1999: Strategie przeciwdziałania bezrobociu w Polsce na tle doświadczeń Unii Europejskiej. [w:] *Spółdzielczość w stymulowaniu rozwoju lokalnego i tworzeniu nowych miejsc pracy*. Wyd. SIB, Warszawa,
- GLIKMAN P., 2002: Szybszy wzrost nie zapewnia zmniejszenia bezrobocia. *Rzeczpospolita* nr 70(6147).

Internal and External Determinants of Unemployment Rate in Poland till 2010

Abstract

The paper deals with some internal and external factors that are likely to influence labour market in Poland till 2010. An analysis was focused on the relationship between the unemployment level and the following factors: economic growth rate, demographic changes and foreign trade balance. Moreover, the unemployment in Poland and in the European Union's countries as well as methods of its reduction have been presented.

The Author concludes that faster economic growth, even up to 5%, will not contribute to unemployment decline in Poland. In fact, the high unemployment in our country results from the demographic boom, the economy restructuring, high labour costs, low profitability in the sector of SME as well as from slowing tendency in growth of export sales.

Andrzej Błaszczyk

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

Ważniejsze wyzwania i dylematy społeczeństwa XXI wieku

Na progu XXI wieku trudno uniknąć wielu pytań, które mogą się wydawać banalnie proste, ale są przecież kwintesencją ludzkich niepokojów.

Czy jesteśmy w stanie przewidzieć niebezpieczeństwa nowego stulecia i czy podołamy rozwiązywaniu jego problemów? Odpowiedzią mogą być nasze ambiwalentne odczucia, nasze nadzieje na przyszłość i optymizm, ale też opinie w tonie katastroficznym, fatalizm i pesymizm, stąd wiele lęków i obaw.

Co wniesiemy w rozpoczętym wieku do jakości życia? Z jakim bagażem w niego wkraczamy? Czy unikniemy błędów przeszłości? Jakie są dylematy przełomu wieków i jakie są przed ludzkością wyzwania? Jak przezwyciężyć słabości demokracji?

Perspektywy roli nauki

Świat dzisiejszy jest w dużej mierze zbudowany przez człowieka, i podlega nie tylko siłom natury, ale i siłom uruchamianym i programowanym przez ludzi i nie można się z tego wycofać. W rozważaniach na temat społeczeństw industrialnych panowały powszechnie przez kilkadziesiąt lat nieuprawnione nastroje optymistyczne, w tym przekonanie że można wycofać się z kontroli wielu procesów¹.

Przekonanie, że nie ma problemów nierozwiązywalnych, było jeszcze bardzo silne do lat dziewięćdziesiątych minionego wieku. Wiara w postęp i scjentyzm² (rozumiany jak poniżej) były ze sobą powiązane, a nauka wskazywała, jak pomnażać potencjał wytwórczy, jak zwalczać choroby, jak

¹ Na początku nowego stulecia nie wydaje się konieczne zerwanie z językiem pojęciowym, jakim dotychczas opisywaliśmy świat. Terazniejszość, w której żyjemy, nie może być zerwaniem z przeszłością, jest raczej kontynuacją i przetworzeniem historii zrozumiałym dopiero w świetle dziejów cywilizacji.

² Scjentyzm oznacza stanowisko, którego zwolennicy twierdzą, iż prawdziwe i jedynie wiarygodne poznanie rzeczywistości można uzyskać tylko przez poznanie naukowe oparte na metodach i osiągnięciach poszczególnych dyscyplin naukowych.

budować miasta, jak organizować pracę wielkich zespołów, jak wychowywać ludzi i jak budować racjonalny ład społeczny umożliwiający realizację możliwości gatunkowych człowieka. Świat, w którym żyjemy, jest w dalszym ciągu i w coraz większym stopniu wytworem nauki³. Jakkolwiek zaufanie do nauki wydaje się słabnąć, jej wpływ jest obecnie bardziej znaczący niż był kiedykolwiek. Poddani jesteśmy w istocie „scjentyfikacji” społeczeństwa i życia indywidualnego. W swej teorii cywilizacji opartej na nauce H. Schelsky sformułował już kilkadziesiąt lat temu następujące jej zasady⁴:

- Naturalne schorzenia są w coraz większym stopniu zastępowane przez schorzenia cywilizacyjne.
- Śmierć nie jest rozpatrywana w kategoriach nieuchronnego losu ludzkiej egzystencji, ale jako techniczny wypadek.
- Narodziny dzieci stają się coraz częściej wynikiem świadomych decyzji.
- Potrzeby ludzkie są w coraz większym stopniu zaspokajane przez wykorzystywanie sztucznych produktów.
- To, co organiczne i naturalne wypierane jest przez sztuczne wytwory.
- Ludzie są coraz bardziej zagrożeni przez procesy wywołane przez samego człowieka.
- Ludzie żyją w coraz bardziej sztucznym środowisku.
- Naturalne warunki i przyroda stają się przedmiotem działań administracyjnych.
- Ludzie nie postrzegają się jako ograniczeni przez prawa natury.
- Siły wytworzone przez technologię przeobraziły się w destrukcyjną potęgę.
- Stworzone przez ludzi naukowo-technologiczne bronie stanowią nie mające granic zagrożenie dla człowieka.
- Osobiste doświadczenia mają rzadko charakter bezpośredni.
- Ludzkie zdolności ucieleśniają się coraz bardziej w maszynach i urządzeniach technicznych.
- W coraz większym stopniu decyzje polityczne i ekonomiczne są poddane racjonalnemu obrachunkowi.
- Psychologiczne i społeczne stosunki są poddane coraz bardziej manipulacji poprzez społeczne technologie.
- Instytucje są planowane i celowo modelowane.
- Przestrzeń jest inkorporowana w produkcję.

Scjentyfikacja życia, o której pisał Schelsky, jest wedle przekonania wielu obserwatorów dopiero w swym stadium początkowym, dzięki informacji elek-

³ Trudno podać definicję pojęcia „nauka” podobnie bowiem jak w przypadku innych pojęć oznaczających zjawiska zmienne w czasie i o bardzo długich dziejach, takich jak np. kultura, język, religia, sztuka, podanie adekwatnej historycznie definicji jest niemożliwe.

⁴ Por. H. Schelsky, *Der Mensch in a Wissenschaftlicher Civilisation*. Cologne/Oploden: Westdeutscher Verlag, 1961.

tronicznej osiągnięto nowe możliwości przenikania tajemnic natury. Wystarczy odnotować lawinowy wzrost badań w ostatnich kilkunastu latach i liczbę publikacji ukazujących się w czasopiśmie naukowych, by zrozumieć, że cywilizacja naukowa daleka jest od rozwinięcia swych pełnych możliwości.

W odległej przeszłości ludzie odczuwali swą niemoc wobec otaczających ich sił: w ich świadomości przyroda poddana była niezależnym od człowieka i niezmiennym prawom, które wyprzedzały ludzkie istnienie. Nowoczesna nauka zmieniała bardzo poważnie ową perspektywę. Poczynając od XVIII stulecia oświecona opinia Europy przyjmowała za oczywiste, że dzieje ludzkości są historią postępu i że nowoczesność otwiera przed ludzkością horyzonty nigdy przedtem nie oglądane. Stopniowo zaczęto też nazywać stan współczesny społeczeństwa „cywilizacją nowoczesną”, przeciwstawiając go w ten sposób formom życia społecznego z przeszłości. W tym zastosowaniu nowoczesność była jednym członem dwuczłonowego podziału, którego członem drugim było społeczeństwo dawne, najczęściej określane mianem tradycyjnego⁵.

Człowiek nie tylko uwielokrotnił swe zdolności przystosowawcze, ale zdobył moc przeobrażania świata przyrody zgodnie ze swymi potrzebami, a nawet tworzenia sztucznego świata. „Jesteśmy u końca tego, co się nazywa wiekiem nowoczesności. Tak jak po starożytności nastąpiły wieki rozwoju wschodu (...), które nazwano wiekami ciemności, tak era nowoczesności ustępuje miejsca ponowoczesności⁶. Być może nazwiemy ją *czwartą epoką*. Koniec jednej epoki i początek innej jest na pewno kwestią definicji⁷. Definicje jednak, jak wszystkie zjawiska społeczne, mają swój czas. Obecnie zaś nasze podstawowe definicje społeczeństwa i jednostki jakby się zużyły, zostały wyprzedzone przez nowe realności. Nie chodzi tylko o to, że znajdujemy się w epokowym okresie przejścia; lecz także o to, że wiele z dotychczasowych wy tłumaczeń i interpretacji było wyprowadzonych z wielkiego przejścia od starożytności – poprzez odrodzenie – do nowoczesności; i że wiele z nich nie ma już zastosowania, stają się nieoperacyjne, nieprzekonywające”⁸.

⁵ Pojęcie „nowoczesność”, opisowe i wartościujące zarazem, weszło do słownictwa europejskiego w XVII wieku, w kontekście sporu o to, czy „wiek złoty” osiągnęła ludzkość w czasach starożytnych i od tej pory próbuje bez powodzenia sprostać standardom prawdy i piękna wówczas ustanowionym, czy też przeciwnie – upływ czasu jest także postępem, ruchem „do przodu”, ku myśli i sztuce coraz bardziej doskonałej, a także ku warunkom społecznym, które doskonaleniu myśli i piękna sprzyjają. Według drugiego stanowiska, idea nowoczesności miała zabarwienie zdecydowanie wartościujące: to, co nowoczesne, było lepsze od tego, co je poprzedzało.

⁶ Termin „ponowoczesność” zdomowia się w myśleniu socjologicznym od lat siedemdziesiątych. Odnosi się przede wszystkim do stanowiska poznawczego, w myśl którego nowoczesność ukazuje się po raz pierwszy jako całość skończona, tj. jako epoka podobna innym ją poprzedzającym, podobna w tym sensie, że tak jak one ma swój okres rozkwitu i zmierzchu, ujawnia w toku rozwoju drażące ją sprzeczności, których rozwiązać własnymi środkami nie potrafi.

⁷ Z. Bauman, *Ponowoczesność jako źródło cierpień*. Warszawa 2000, s. 8.

⁸ J.C. Aleksander, *Fin de Siecle Social Theory*. Verso. London 1995, s. 53, oraz C.W. Mills *The Sociological Imagination*. Harmondsworth, Penquin 1970, s. 165–166.

W wydanej niedawno książce Z. Bauman napisał: „Coś się zyskuje, coś się traci – ta stara zasada obowiązuje dziś tak samo, jak u początków nowoczesnej cywilizacji. Tyle tylko, że zyski i straty zamieniły się miejscami: *ludzie ponowoczesni stracili dozę swego bezpieczeństwa w zamian za przyrost szansy czy nadziei szczęśliwości*. Zgryzoty typowo nowoczesne wynikały z takiego bezpieczeństwa, z jakim dawało się tylko pogodzić zakres wolności zbyt szczupły na to, by pozwolić na życie podporządkowane dążeniu do szczęścia. Zgryzoty iście ponowoczesne wypływają z pogoni za przyjemnością na tyle nieskrępowanej, że nie da się jej pogodzić z minimum bezpieczeństwa, jakiej wolna jednostka skłonna jest pożądać. (...) Nie ma zysków bez strat i marzenie o radości zysku oczyszczonej z przykrości ofiary jest tak samo płonne, jak przysłowiowa nadzieja darmowego obiadu; ale zyski i straty związane z każdym z wielu możliwych układów ludzkiego współżycia trzeba troskliwie inwentaryzować, tak by można było zabiegać o możliwie najszcześniejsze zrównoważenie – chociaż z trudem wywalczona trzeźwość sądu chroni nas, ludzi ponowoczesnych, przed marzeniami o bilansie zawierającym rubrykę „ma” bez rubryki „winien”⁹.

Owa czwarta epoka doczekała się obfitych opracowań w końcu XX wieku, kiedy wielu filozofów i socjologów wystąpiło pod sztandarami postmodernizmu¹⁰. Niewątpliwie czynnikiem, który jednoczy wszystkich postmodernistów, jest intuicyjne przekonanie, iż to, co jeszcze do niedawna wydawało się bezsporne i oczywiste, ustępuje miejsca nowym sposobom widzenia i oceny otaczającego nas świata¹¹. Spór o ocenę nowoczesności jest szczególnie gorący w odniesieniu do ostatnich dziesięcioleci, a najbardziej w odniesieniu do okresu międzywojennego. Czas ten jest uważany za wcielenie ducha nowoczesności we wszystkich jego najgorszych i najskrajniejszych przejawach; przecież komunizm – z wszystkimi wynaturzeniami w praktyce – miał swoje źródło w oświeceniu, tak jak faszyzm początkami sięgał romantyzmu, a stał się jego karykaturą. Mamy doprowadzone do skrajności ujarzmienie człowieka przez maszynę, mamy totalitaryzm wykorzystujący nieograniczone możliwości, jakie dają biurokratyczne struktury społeczne, mamy zbrodnie masowego ludobójstwa, dokonywanego w sposób przemysłowy. Musi to mieć wpływ na kondycję ludzką na przełomie wieków, powodując myślenie prospektywne, stwarzające dyskusję na temat tego, co czeka ludzkość w nowym stuleciu.

Na wiele ze stawianych pytań próbowali odpowiedzieć socjologowie z wielu krajów zgromadzeni na konferencji „Społeczne wyzwania i socjologiczne dylematy XXI wieku”, która odbyła się 3 września 1999 r. w Krakowie,

⁹ Z. Bauman, Ponowoczesność jako źródło cierpienia, s. 9

¹⁰ Ponieważ w centrum uwagi postmodernizmu znajduje się krytyka nowoczesności, to w stosunku do niej dokonuje się samookreślenie kulturalne ludzi nowej formacji.

¹¹ Najpoważniejszym zarzutem wobec postmodernizmu jest brak jednoznacznej definicji nowoczesności i ponowoczesności, co oznacza, iż nie potrafimy w istocie rozgraniczyć zakresu zjawisk objętych tymi pojęciami.

a także na XI Ogólnopolskim Zjeździe Socjologicznym w Rzeszowie w roku następnym¹². Uczestnicy obu spotkań podkreślali wieloznaczność i teoretyczną niespójność pojęcia „globalizacja”. Zastanawiano się, czy należy rozpatrywać ją głównie w płaszczyźnie ekonomicznej, czy też globalizacja odnosi się przede wszystkim do sfery informacji. Procesy globalizacji analizowano na kilku poziomach. Wymiar społeczny tego zjawiska implikuje złożone zagadnienia powstawania światowego społeczeństwa obywatelskiego. W płaszczyźnie ekonomicznej podkreślano integrującą siłę globalnego rynku. Kulturowy poziom globalizacji dostrzega się w nowych przejawach kultury masowej. Wiele emocji powodował aspekt polityczny procesów i związane z nim pytania o globalny rząd: o sposób jego powstawania (tworzony „od dołu” czy też odgórnie?) oraz sposób funkcjonowania, w relacjach do instytucji politycznych poszczególnych krajów.

Zgromadzeni w Krakowie, a później w Rzeszowie naukowcy krytycznie odnieśli się do mitu globalizacji i do jednoliniowej koncepcji postępu¹³. Procesy liberalizacji i demokratyzacji, które Francis Fukuyama uważał za uniwersalne – według nich – nie mają globalnego charakteru i podkreślano, że uniwersalizmowi wciąż towarzyszy partykularyzm oraz że świat trzeba postrzegać według nowych podziałów. Kryterium ekonomiczne wyznacza granicę między Północą i Południem, a więc kraje rozwinięte, postindustrialne, przeciwstawiane są krajom z drugiej półkuli, nieuprzemysłowionym i tworzącym światową prowincję¹⁴. Pluralizacji w jednych krajach towarzyszy narastanie społecznych podziałów w innych krajach, przede wszystkim etnicznych i religijnych. Demokratyzacji i ładowi społecznemu przeciwstawiają się najróżniejsze formy dezorganizacji: korupcja, przemoc, militarizm. Uniwersalizacji kulturowej towarzyszą tendencje do różnicowania. Wyrażono przypuszczenie, że być może Europa, dziś jeszcze nader jednorodna kulturowo (opierająca się na tradycji śródziemnomorskiej) i religijnie (zjednoczona dziedzictwem chrześcijaństwa), w nowym stuleciu ulegnie znacznej heterogenizacji, m.in. pod wpływem procesów migracyjnych.

Ciągle mamy do czynienia z nierównościami. Ich konsekwencją są prawie zawsze nienawiść i konflikt, które często prowadzą do przemocy i walki. Te zaś – jak podkreślali uczestnicy obu spotkań – w nowym stuleciu będą prawdopodobnie narastać, a nie zmniejszać się. Globalizacja nie usunie wroga, natomiast pojawi się nowe znaczenie wroga i wrogości. Wyzwalania się nowych sił kon-

¹² Problematyka ta była podejmowana w wielu referatach Zjazdu zatytuowanego „Los i wybór. Dziedzictwo i perspektywy społeczeństwa polskiego”.

¹³ Globalizacja, według Martina Albrowa, odnosi się do tych wszystkich procesów, w wyniku których narody świata zostają włączone w jedno światowe społeczeństwo, społeczeństwo globalne.

¹⁴ Wiele o tym pisał przed dwudziestu laty Edmund Osmańczyk.

fliktowych należy przecież oczekiwać w reakcji na postępujący uniwersalizm, w reakcji na poczucie straty i zagrożenia oraz szok rozmaitych grup społecznych.

Na obu spotkaniach zadawano sobie pytania: czy pojęcie nowoczesności i globalizacji są pojęciami uniwersalnymi? Czy mamy do czynienia z jednym rodzajem nowoczesności, czy też z wieloma jej odmianami? Jeśli nowoczesność i globalizacja nie są pojęciami uniwersalnymi, to należy oczekiwać różnych ścieżek rozwojowych; czy każdą z nich uznamy za „dobrą”? Czy będziemy je wartościować etycznie i porównywać ze sobą bądź tylko z jednym modelem? Myślenie o nowoczesności z punktu widzenia peryferii wygląda inaczej – dowodzili Francuzi. Również doświadczenia krajów postkomunistycznych czy państw Ameryki Łacińskiej wskazują na istnienie wielu modeli zmiany społecznej (być może też wielu modeli społeczeństwa obywatelskiego). Podkreślano istnienie pewnych granic nowoczesności, które są ujawnione czy też ustanawiane przez ruchy społeczne (np. zorientowane na przyszłość ruchy islamskie).

Na Zjeździe Socjologicznym Maria Borucka-Arctowa zwracała uwagę na perspektywy cywilizacji demokratycznej. Jej zdaniem, „W połowie lat dziewięćdziesiątych Zachód wykazywał wiele cech typowych dla cywilizacji dojrzałej, wkraczającej w stadium rozkładu. Pod względem ekonomicznym był o wiele zamożniejszy niż jakakolwiek inna cywilizacja, ale wskaźniki wzrostu gospodarczego, oszczędności i inwestycji miał niskie, zwłaszcza w porównaniu z krajami Azji Wschodniej (...). O ile poważniejsze od kwestii ekonomicznych i demograficznych są problemy wynikające z upadku moralności, kulturowego samobójstwa i braku jedności politycznej Zachodu”¹⁵.

Do często wymienianych dzisiaj przejawów upadku moralności należą między innymi:

1. Narastanie zachowań antyspołecznych – przestępczości, narkomanii i w ogóle przemocy.
2. Rozkład rodziny, w tym rosnące wskaźniki rozwodów, dzieci nieślubnych, cięż u nastolatków oraz rodzin niepełnych.
3. Zanik „kapitału społecznego”, typowy przynajmniej dla Stanów Zjednoczonych, czyli coraz mniejsze angażowanie się w działalność organizacji społecznych i słabnięcie wzajemnego zaufania związanego z taką działalnością.
4. Ogólny upadek „etosu pracy” i kult folgowania własnym potrzebom.
5. Słabnące zainteresowanie nauką i aktywnością intelektualną, co w Stanach Zjednoczonych przejawia się obniżeniem poziomu szkolnictwa.

Zdaniem Huntingtona, „Przetrwanie Zachodu zależy od tego, czy Amerykanie potwierdzą na nowo swoją zachodnią tożsamość, ludzie Zachodu pogodzą się z tym, że ich cywilizacja jest jedyna w swoim rodzaju, ale nie uniwer-

salna, i zjednoczą się, by tchnąć w nią nowego ducha i uchronić przed wyzwaniem ze strony niezachodnich społeczeństw. Od tego, czy przywódcom świata uda się zaakceptować wielocywilizacyjny charakter polityki globalnej i podjąć współdziałanie, by go utrzymać, zależy uniknięcie globalnego konfliktu¹⁵.

Nowe zagrożenia, rosnąca chaotyczność i nieprzewidywalność, a także poszerzona skala zależności międzyludzkich w epoce późnej nowoczesności to wyzwania, które wywołują różne reakcje. **Pierwsza** to „pragmatyczna akceptacja” i życie z dnia na dzień; wyparcie niepokoju ze świadomości i skupienie się na codziennych, rutynowych obowiązkach. **Druga** to „uparty optymizm”, a więc wiara, że niebezpieczeństw da się uniknąć dzięki Opatrzności, dobremu losowi, wiedzy i technologii czy fundamentalnej rozumności człowieka. **Trzecia** reakcja to „cyniczny pesymizm” połączony z hedonistycznym i konsumpcyjnym programem życiowym, nakazującym używać maksymalnie życia, zanim nastąpi katastrofa. Wreszcie reakcja **czwarta** to „radykalny sprzeciw” wobec źródeł zagrożeń, chaosu i niepewności. Wyraża się w różnych formach kontestacji, przede wszystkim w mobilizowaniu się ruchów społecznych o reformatorskim czy nawet rewolucyjnym przesłaniu.

A co nastąpi po późnej nowoczesności? Na pytanie takie odpowiedzieć nie sposób ze względu na to, że przyszłość zależy przede wszystkim od tego, jaką diagnozę sytuacji i którą z możliwych reakcji przyjmą członkowie społeczeństwa. O tym z kolei zadecyduje poziom ich świadomości i posiadanych informacji, w tym wiedzy teoretycznej na temat społeczeństwa.

Przyszłość nie może być z góry dana, lecz jest każdorazowym osiągnięciem działających podmiotów, efektem ich konstrukcyjnych wysiłków. Teorie naukowe stanowią dla tych wysiłków niezbędną pomoc.

Rola „projektu oświeceniowego” Johna Graya dla nowych perspektyw cywilizacji demokratycznej

John Gray jest autorem znanym w Polsce z książki „Liberalizm”, a ostatnio popularność robi mu ciekawe opracowanie „Enlightenment’s Wake. Politics and Culture at the Close of the Modern Age” („Pozostałości Oświecenia. Polityka i kultura u schyłku nowoczesności” – 1995), gdzie pisze o kryzysie nowoczesności i wyczerpaniu się kulturotwórczej roli tego przepisu na urządzenie świata, który nazywa „projektem oświeceniowym”. Nie można go cenić – zdaniem Graya – bo w sferze światopoglądu sprowadza się do wiary, że ra-

¹⁵ Maria Borucka-Arctowa, Globalizacja w aspekcie deskryptywnym i prospektywnym: dylematy i konsekwencje. Sprawozdanie z XI Zjazdu Socjologicznego. Rzeszów, 20–24 września 2000 r.; patrz też: S.P. Huntington, Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego. Muza SA, 1997, s. 15.

cyjonalność jest ze swej istoty negacją tradycji, że drogą do uszczęśliwienia ludzkości jest „podbój” przyrody, a nauka jest jedyną prawomocną formą wiedzy, zdolną wyposażyć człowieka we wszystko, czegokolwiek potrzebuje on do życia szczęśliwego, zacnego i godnego. W sferze polityki projekt ten doprowadził do liberalizmu praktykowanego przez zachodnie społeczeństwa w przekonaniu, iż niczego lepszego wymyślić już nie można i to, co dobre dla nich, jest najlepsze dla każdego. Rzeczywistość – według tego projektu – trwa dzisiaj w krajach zachodnich nie tyle dzięki swoim bezspornym zaletom, które są w rzeczywistości słusznie kwestionowane, ile dzięki strachowi przed jego porażką prowadzącym, jak pokazała historia najnowsza, do tyranii i fundamentalizmów wszelkiego rodzaju. Autor książki dodaje, że brak dobrej alternatywy nie oznacza w żadnym razie, że tym samym niczego nam nie brak i mamy wszelkie powody do zadowolenia z siebie. Gray zwalcza nade wszystko zarozumiałość świata zachodniego, wykazując, iż to, z czego jest dumny, można uważać za epizod w dziejach ludzkości, nie zaś otwarcie drogi do rajów.

Gray nie widzi dostatecznych racji, aby przypisywać zachodniej kulturze walor uniwersalny i uważać ją za wzór do naśladowania dla całej ludzkości. Ten punkt widzenia ujawnił się wcześniej w tym, co pisał m.in. na temat świata komunistycznego¹⁶, występując jako swego rodzaju anty-Fukuyama: nie ma co liczyć na żaden „koniec historii”, który miałby polegać na tym, że cała ludzkość przychodzi gromadnie na zachodnie podwórko liberalne. Wprost przeciwnie, według niego, krach komunizmu jest w istocie dodatkowym świadectwem zmierzchu „projektu oświeceniowego”. Komunizm był, w przekonaniu Graya, oświeceniowy z ducha, albowiem tak samo zmierzał do ustanowienia uniwersalnej cywilizacji wolnej od „przesądów” i wszelkich partykularizmów.

Cenić można Graya za dwie ważne tezy: pierwsza, iż cokolwiek złego przyniosło nam oświecenie, nie ma odeń w pewnym sensie odwrotu, po drugie, teza, iż w historii kultury europejskiej oświecenie nie było żadną aberracją, lecz stanowiło ogniwo bardzo długiej tradycji intelektualnej, obejmującej m.in. tych dawnych myślicieli, których dzisiejsi krytycy oświecenia czynią swymi nauczycielami i autorytetami. W jakimś sensie było ono kwintesencją kultury Zachodu, toteż jego kryzys jest nieuchronnie jej kryzysem.

Zasługę Graya można widzieć w tym, że w dobie wielkiej nagonki na oświecenie i fantazji na temat przednowoczesnego rajów utraconego przywraca sprawę jej właściwe proporcje i sprowadza ją na grunt historycznych faktów.

Fakty te to, po pierwsze, długotrwała praktyka, przede wszystkim społeczeństw zachodnich, zgodna z „projektem oświeceniowym”, po drugie, zakorzenienie tego projektu w sięgającej starożytności tradycji intelektualnej tych społeczeństw. Krytykując ten projekt, nie wolno się ludzi, że cofnięcie się do Arystotelesa czy Tomasza z Akwinu przywróci nam utraconą niewinność. Nie-

¹⁶ John Gray, *Liberalizm*. Znak, Kraków 1994.

szczęsna wiara w rozum, naukę i powołanie człowieka do panowania nad światem narodziła się na długo przed myślą oświeceniową. Tak samo jak liberalne społeczeństwo obywatelskie, którego nie można uważać za nowożytny wynalazek.

Gray jest świadom, że trzeba wyzbyć się oświeceniowych złudzeń, ale niepodobna wierzyć, iż otwarta pozostaje droga powrotu do tego, co było w mitycznej przednowoczesności, którą poniektórzy myśliciele pragnęli ożywić, wywołując ducha umarłych. „To, co się stało, jest nie do naprawienia”: taki, a nie inny jest nasz „historyczny los” – powiada fatalistyczny Gray. „Musimy zastanowić się, jak myśleć i działać w kulturze, która została nieodwracalnie przekształcona przez projekt oświeceniowy...”.

Ten „historyczny los” jest losem ludzi Zachodu, nie zaś koniecznie całego świata. Nie mają oni prawa oczekiwać, że świat pójdzie, wcześniej czy później, ich śladem. Jest to coraz mniej prawdopodobne i czas najwyższy wyzbyć się wygórowanych ambicji, których źródłem jest pycha i ślepe przywiązanie do własnych doktryn i instytucji. Zachód nie ma recepty na szczęście całej ludzkości. W szczególności receptą taką nie jest ów „projekt oświeceniowy”, pomyślany ongiś jako projekt uniwersalny. Nie jest nią zarówno dlatego, że w obecnych społeczeństwach ujawnił – zdaniem Graya – swoją jałowość, jak i, przede wszystkim, dlatego, że społeczeństwa powinny kierować się bardziej własną tradycją i troską o zachowanie swej kulturowej tożsamości niż abstrakcyjnymi zasadami, którym prawem silniejszego została kiedyś przypisana absolutna racjonalność.

Dyskusja wokół wyzwań i dylematów społeczeństwa XXI wieku odbyta na obu spotkaniach socjologicznych, spotrzeżenia J. Graya, a także badania, m.in. Jeremiego Rifkina oraz Beniamina Beibera, pokazują złożoność dzisiejszego świata. Nie ma obecnie procesu, zjawiska, zdarzenia, które można by oceniać jednoznacznie, te same problemy wyglądają odmiennie z różnych perspektyw, stron świata, punktów widzenia itp. Zawsze też istnieje pewne spektrum konsekwencji – pozytywnych i negatywnych. Dotyczy to nie tylko globalizacji, ale też postępu ekonomicznego.

Rozwój gospodarczy dokonuje się zawsze pewnym kosztem. Towarzyszą mu np. redukcje zatrudnienia. Wzrost bezrobocia, którego widmo krąży już nad całym niemal światem, prowadzi do zmniejszenia solidarności społecznej, a także zmusza do mobilności. Z kolei mobilność pracownika oznacza konieczność radzenia sobie z traumą zmiany miejsca zamieszkania, odrzucenia korzeni, braku poczucia przynależności, wreszcie – utratą wielu przywilejów. Ważny stał się problem zakresu państwowej interwencji w gospodarkę, np. rozwój wolnego rynku jest coraz częściej kontrolowany przez instytucje, które mają chronić najbardziej upośledzonych i nie radzących sobie w warunkach nowej konkurencji.

The Most Important Challenges and Dilemma of the XXI-st Century Society

Abstract

The paper presents the problems of the XXI-st century civilisation development under globalisation processes. The work sheds light on new social phenomena, events and crises.

Present reality is diversified and cannot share a common trait; the same processes appear different when observed from different perspectives, various sides of the world as well as from particular points of view (e.g. John Gray's viewpoint).

Strategiczne dylematy polityki rolnej w Polsce w procesie integracji z UE¹

Wprowadzenie

Proces transformacji do gospodarki rynkowej zapoczątkował w Polsce okres radykalnych przemian obejmujących cały ustrój społeczno-gospodarczy. Postępujące otwarcie na rynek światowy ujawniło przy tym siły i słabości poszczególnych sektorów gospodarki narodowej i branż. Rolnictwo polskie można zaliczyć do tych sektorów, w których problemy transformacji wystąpiły ze szczególną siłą, kreując poważne wyzwania dla polityki rolnej. Wśród tych wyzwań za priorytetowe należy uznać sformułowanie długookresowej strategii rozwoju rolnictwa.

Strategia, jako plan działania obliczony na długookresową perspektywę, jest wynikiem procesu zarządzania strategicznego, który (za R.W. Griffinem) „jest nastawiony na formułowanie strategii, które sprzyjają wyższemu stopniowi zgodności organizacji z jej otoczeniem i w osiągnięciu celów strategicznych”².

Proces formułowania strategii, następujący po analizie sytuacji strategicznej, obejmuje kolejne etapy: określenie możliwych wariantów ich możliwych efektów oraz ostateczny wybór strategii (rys. 1). Strategiczne dylematy polityki rolnej w Polsce wyłaniają się na każdym z etapów tego procesu. Ich źródłem są dzisiejsze, nie rozwiązane jak dotychczas problemy sektora rolnictwa wynikające z historycznych zaszczości, jak i dynamizm zmian w makroekonomicznym otoczeniu rolnictwa, zarówno w skali kraju, jak i w skali międzynarodowej.

¹ W artykule wykorzystano obszernie fragmenty opracowania: E. Majewski, G. Dalton, Strategiczne wyzwania dla polskiego rolnictwa, wsi i sektora przetwórstwa żywności w kontekście akcesji do Unii Europejskiej. Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2000.

² Griffin R.W., Podstawy zarządzania organizacjami, PWN, Warszawa 1996.

Strategiczne cele polityki rolnej

Strategiczne cele, tak jak i sam proces formułowania strategii, dotyczą średnio- i długookresowej perspektywy i powinny określać przyszłą, pożądaną wizję sektora rolnictwa. Brak takiej wizji w polskiej polityce rolnej może stanowić podstawowe ograniczenie efektywnego rozwoju rolnictwa – świadomie ukierunkowanego na osiąganie długoterminowych celów i dokonującego się przy możliwie najniższych, relatywnie, społecznych kosztach. Pojawiające się w naukowych publikacjach sugestie (m.in. Woś, Hunek, Józwiak) nie mają charakteru strategii ani też waloru skonkretyzowanych, mierzalnych parametrów, a przede wszystkim nie mają postaci uzgodnionego społecznie dokumentu, który byłby wytyczną dla odpowiednich procesów dostosowawczych.

Trwająca dyskusja i stopniowe zmiany zachodzące w polityce rolnej w Polsce w istocie odsuwają na plan dalszy rozważania dotyczące strategicznych celów, koncentrując się na kwestiach integracji z Unią Europejską oraz rozwiązywaniu bieżących problemów sektora. Transformacja polskiej polityki rolnej w okresie przedakcesyjnym jest konieczna i wiąże się głównie z niezbędnymi dostosowaniami. Akcesja i osiągnięcie zakładanych wyników w toczących się negocjacjach z UE błędnie bywają jednakże utożsamiane z celami strategicznymi. Po uzyskaniu członkostwa narodowa polityka zostanie zastąpiona co prawda Wspólną Polityką Rolną UE (CAP), co jednak niewiele zmienia w tym, że sam fakt akcesji stanowić może jedynie wybór określonej drogi, sprzyjającej, lub nie, realizacji długookresowych planów. Polityka rolna zdominowana realizacją doraźnych celów może wręcz stać w sprzeczności z wymogiem ukierunkowania jej na osiągnięcie celów strategicznych.

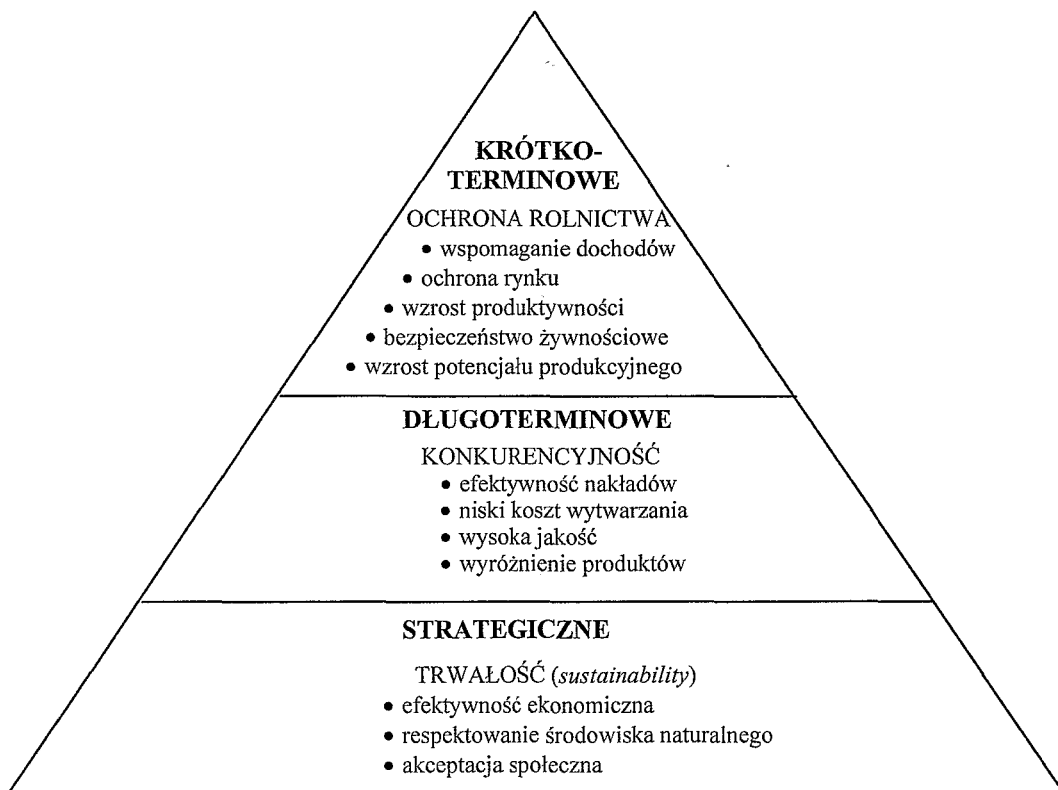
Narzędzia polityki rolnej, które miałyby służyć bezpośrednio oddziaływaniu na wzrost cen lub redukcję kosztów produkcji, są w świetle dotychczasowych doświadczeń wielu krajów oceniane w sposób jednoznacznie negatywny. Na niską skuteczność tego typu narzędzi z punktu widzenia dochodów rolników wskazuje D. Blanford, określając realne korzyści rolników na 20–25% zaangażowanych środków³. Inne negatywne skutki wspomagania dochodów rolniczych przez oddziaływanie na ceny i koszty to zniekształcenia rynku poprzez niewłaściwe sygnały rynkowe, potęgujące potrzebę interwencji w przyszłości, czy też pogorszenie ekonomicznej efektywności gospodarowania w skali sektora i wynikające z tego pogorszenie jego konkurencyjności.

Kontrowersyjnym problemem polityki rolnej w Polsce jest również zakres świadczeń socjalnych dla ludności rolniczej, który osiągnął w naszym kraju znaczące rozmiary. Nie negując potrzeby świadczeń socjalnych, szczególnie w obliczu powiększającego się obszaru ubóstwa w rejonach rolniczych, trzeba

³ D. Blanford, *The functioning of Agriculture and agribusiness in developed market economies*. European Agricultural Policy in Transition, Wageningen Agricultural University, 1998.

jednakże podkreślić, że realizowanie celów socjalnych nie powinno odbywać się za pomocą narzędzi i ze środków polityki rolnej.

Typowym zjawiskiem, właściwym dla wielu krajów, również w Unii Europejskiej, jest dominacja krótkoterminowych celów polityki, pozostająca w głębokim konflikcie z bardziej racjonalnymi celami długoterminowymi. Brak równowagi między nimi a długoterminowymi celami może jednak spowodować, że realizacja tych ostatnich będzie opóźniona lub w ogóle żadna akcja nie zostanie podjęta. Zasadniczym dylematem z perspektywy strategicznych celów



Rysunek 1

Równowaga celów w polityce rolnej

Źródło: Majewski E. 1998: Konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych w opiniach rolników. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T 87, z. 1.

polityki rolnej w Polsce jest zatem znalezienie równowagi między celami właściwymi dla różnych czasowych horyzontów planowania, dla osiągnięcia zgodności celów doraźnych i celów strategicznych (rys. 1).

Główne cechy obecnej polityki rolnej w Polsce stanowią reminiscencję CAP sprzed reformy MacSharry'ego z 1992 roku, ujawniając preferencje dla protekcjonizmu, szczególnie jeżeli uwzględni się transfer środków do sektora

w proporcji do PKB⁴. Trzeba podkreślić, że wspólna polityka rolna UE jest również silnie protekcyjnistyczna, jakkolwiek nowe cele sformułowane w ramach Agendy 2000 można uznać za zapowiedź bardziej radykalnych zmian. Cele te ustanawiają, jak się wydaje, nową wizję europejskiego modelu rolnictwa. Dla Polski niezbędne jest jej poszerzenie o inne strategiczne cele, jak np. struktura obszarowa gospodarstw.

Kontrowersyjnym zagadnieniem i wspólnym dylematem krajów członkowskich UE pozostanie kwestia otwarcia na międzynarodowe rynki i rezygnacji z protekcyjnistycznych polityk wobec sektora rolnictwa. Czy stanie się tak, jak widzi to D. Sumner stwierdzając, że w USA większość ekonomistów, i nie tylko, akceptuje obecnie długoterminowe cele istnienia otwartych rynków rolniczych i zredukowanej kontroli rządu nad podażą produktów rolniczych i ich cenami. Patrząc na nowe tysiąclecie, przekonująca logika otwartych rynków i swobód gospodarczych, przy oczywistym niepowodzeniu przeciwstawnych podejść, pokonuje utrzymujące się kontrowersje wobec tych długoterminowych celów⁵.

Jeśli ewolucja polityki gospodarczej, w tym rolnej, przebiegać będzie w tak zarysowanym kierunku, dające się dziś sformułować strategiczne cele nabrałyby w nieodległej przyszłości jeszcze większego znaczenia.

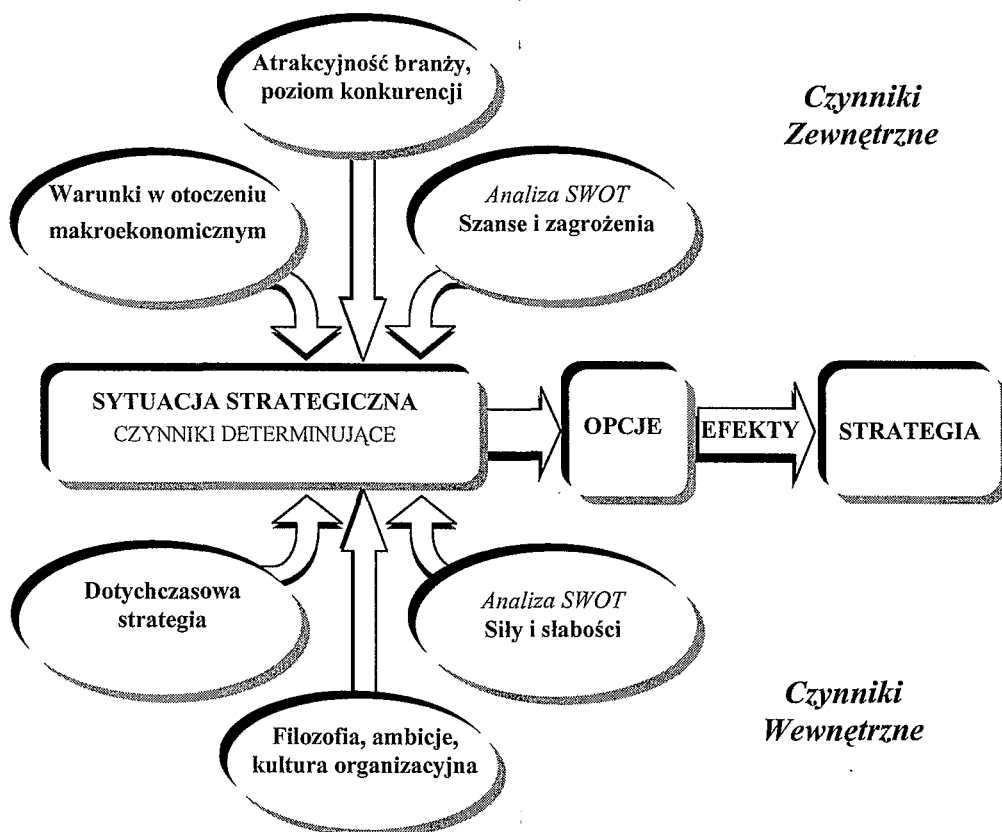
Sytuacja strategiczna

Na strategiczną sytuację (rys. 2) wpływają ograniczające swobodę działania czynniki zewnętrzne, takie jak atrakcyjność rynku, warunki makroekonomiczne, stosunki międzynarodowe. Wśród czynników wewnętrznych wyróżnić można takie, jak realizowana obecnie strategia, filozofia działania, przekonania społeczeństwa i jego liderów. Podsumowaniem analizy sytuacji strategicznej jest analiza SWOT.

Jak się wydaje, pełna zgodność poglądów panuje w odniesieniu do jednego z elementów analizy sytuacji strategicznej – oceny dotychczasowej strategii. Niezależnie od tego, na ile subiektywne (niezadowolenie z dotychczasowych efektów polityki rolnej) bądź obiektywne (zmiennosć warunków makroekonomicznych i rynkowych) są podstawy, nie jest raczej podawana w wątpliwość potrzeba jej zmiany.

⁴ Gorton M., Zawajska A., Ewolucja wspierania rolnictwa polskiego za pośrednictwem cen rynkowych i wydatków budżetowych. [w:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2000.

⁵ David A. Sumner, 1999: Agricultural Policy Objectives for the New Decade: Regaining the Momentum. Choices, First Quarter, 1999.



Rysunek 2

Proces kształtowania strategii

Źródło: Majewski E., Dalton G. 2000: Strategiczne wyzwania dla polskiego rolnictwa, wsi i sektora przetwórstwa żywności w kontekście akcesji do Unii Europejskiej. Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych, Warszawa

Z pobieżnego przeglądu czynników składających się na ocenę sytuacji strategicznej wyłania się obszar znacznych dostosowań, jakie muszą być dokonane w strategii dla polskiego rolnictwa, a także barier ograniczających swobodę formułowania i realizacji przyjętej strategii. Poniżej podano najważniejsze z nich.

Otoczenie ekonomiczne

W skali kraju czynnikiem o podstawowym znaczeniu jest obecny, a także przewidywany w przyszłości wzrost gospodarczy. Jak ilustruje to Lopez na przykładzie Hiszpanii⁶, wzrost gospodarczy stwarza ludności rolniczej możli-

⁶ R. Lopez, Integracja Hiszpanii z Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Lekcja dla Polski. [w:] Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Wyd. Wieś Jutra, Warszawa 2000.

wości znalezienia pracy poza rolnictwem. Ułatwia to przekształcenia strukturalne w rolnictwie, warunkuje gotowość do transferów środków finansowych do sektora rolnictwa.

Podobnie na sytuację gospodarki polskiej, w tym rolnictwa, oddziaływać będzie koniunktura gospodarcza w skali międzynarodowej. Obecne trendy zmian są niekorzystne, a przebieg wydarzeń w gospodarce światowej sygnalizuje niebezpieczeństwo recesji. Dylematem jest więc, na ile optymistyczne prognozy można przyjąć w długoterminowej perspektywie. Nasuwa się też pytanie, w jakim stopniu krótkoterminowe spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego osłabi zdolność gospodarki polskiej do forsowania przemian pożądanych w długim okresie.

Akcesja

Integracja lub nieprzystąpienie do Unii Europejskiej wyznaczają alternatywne opcje strategiczne. Z akcesją wiąże się niewiadome, utrudniające proces formułowania strategii – nieznaną termin integracji, a przede wszystkim niepewny wynik negocjacji, istotny ze względu na decyzje o kluczowym znaczeniu dotyczące dopłat bezpośrednich, okresów przejściowych czy też kwot produkcyjnych i wielkości referencyjnych.

Jednocześnie, w długoterminowej perspektywie, nieuniknione, jak się wydaje, są zmiany w polityce rolnej UE. Strategicznym dylematem dla Polski jest zatem nie tyle określenie zakresu uprawnień, przywilejów i przyjętych zobowiązań na czas akcesji, ile możliwość przewidzenia kierunku i zakresu przekształceń wspólnej polityki rolnej w przyszłości.

Runda milenijna WTO

Zagadnieniem nadrzędnym w stosunku do akcesji zarówno dla UE, jak i dla Polski jest runda milenijna WTO, obejmująca również rolnictwo. Trudno jest dziś określić, na ile radykalne będą ustalenia, jakie zapadną w negocjacjach, zapewne osiągnięty zostanie kompromis. Można z pewnością oczekiwać jednak nacisków na usunięcie dopłat kompensacyjnych stosowanych w UE, negocjowane będzie dalsze obniżenie taryf celnych. Teoretycznie wielostronne porozumienia mogą doprowadzić do dalszej liberalizacji polityki w handlu rolniczym. Istnieje też możliwość ustanowienia przez WTO międzynarodowych standardów w takich kwestiach jak stosowanie hormonów wzrostu, dobrostan zwierząt, praktyki środowiskowe, czy właściwe wynagrodzenie i warunki pracy. W stosunku do sprawy poziomu subsydiów w przyszłości te zagadnienia mogą stać się dla polityki rolnej i sektora rolnictwa relatywnie ważniejsze.

Sytuacja rynkowa

Często nie dostrzega się spadku realnych cen na międzynarodowych rynkach żywności. Spadkowy trend realnych cen zbóż utrzymuje się na poziomie 1–2% rocznie w ostatnich 30 latach. W rolnictwie wielu krajów dokonują się jednocześnie zmiany technologiczne i organizacyjne, w wyniku których znalezienie miejsca na światowych rynkach produktów rolniczych i żywności staje się coraz trudniejsze. Ograniczona konkurencyjność większości polskich produktów rolniczych wymaga więc szybkiego wzrostu produktywności i poprawy efektywności nakładów.

Obecne ceny zbywalnych nakładów⁷ (*tradeable inputs*) są relatywnie niskie w porównaniu do UE i odzwierciedlają niższy poziom wspomagania rolnictwa. Należy przyjąć, że po akcesji będą się one zbliżać do poziomu UE. Taniać siły roboczej w Polsce w coraz mniejszym stopniu będzie stanowić jeden z czynników przewag konkurencyjnych.

Prowadzi to do konkluzji, że poprawa konkurencyjności polskiego rolnictwa powinna być jednym ze strategicznych priorytetów. Istnieje jednocześnie obawa, że preferowane przez rolnicze grupy nacisku narzędzia doraźnego wspomagania rolnictwa mogą znacznie utrudnić osiąganie celu podnoszenia konkurencyjności w długim okresie.

Filozofia i kultura organizacyjna

Kultura i filozofia myślenia polskich wyborców wpływają najsilniej na rozłożenie akcentów i strategiczne wybory dokonywane przez decydentów politycznych. Postawy rolników i ich ciągle wielkie oczekiwania wobec rządu mogą stanowić znaczące ograniczenie zakresu i tempa przemian w rolnictwie. K. Szafraniec wskazuje na to, że ceną autonomii dla rolnictwa w okresie gospodarki centralnie sterowanej była kulturowa i polityczna marginalizacja społeczności wiejskiej, czego konsekwencjami są⁸:

- psychologiczne poczucie beznadziejności, wewnętrzne kompleksy, brak samoakceptacji i fatalistyczne przekonanie o braku wpływu na jakiegokolwiek zmiany;
- wytworzenie w społeczności wiejskiej (...) zarówno przeciwstawnych ofert, jak i sprzecznych oczekiwań. Niezmierne oczekiwania wobec SAPARD są

⁷ Nakłady zbywalne, w odróżnieniu od niezbywalnych (*non-tradable*), są przedmiotem handlu międzynarodowego (np. nasiona, nawozy mineralne, pestycydy, pasze, paliwo itp.).

⁸ Szafraniec K., 1998: Polish Peasants – between ‘Real Socialism’ and ‘Real Capitalism’. Eastern European Countryside, pp. 49–64, 4/98, Toruń 1998.

prawdopodobnie ilustracją tej tezy – ludzie chcą wierzyć, że rząd wraca do stosowania uprzednich działań;

- brak wewnętrznej solidarności społeczności wiejskiej. Społeczne presje wytworzyły atomistyczną strukturę społeczną, w której nowe myślenie jest w dysonansie z tradycjami;
- stopień zależności od Państwa i wiara w to, że powinno ono wrócić do starego stylu (...). Wiele z istniejących organizacji rolniczych nie działa dobrze, a formułowane przez nie oczekiwania wobec Państwa mają na ogół krótkoterminowy charakter;
- żywa, ciągle silna, socjalistyczna ideologia społecznej sprawiedliwości i równości;
- oczekiwanie parytetowych dochodów i większych uprawnień do kontrolowania organizacji rynkowych.
- uznawanie rolnictwa za szczególny zawód o wielkiej, specjalnej wartości wypełniania misji produkcji żywności. Z tego wynikają akcenty kładzione na potrzebę samowystarczalności, negujące korzystne efekty międzynarodowej wymiany handlowej i specjalizacji.

Częściową ilustrację dla tej charakterystyki mogą stanowić wyniki badań przeprowadzonych metodą wywiadu kierowanego w zbiorowości 735 rolników z 30 byłych województw (tab. 1).

Wyrażone przez rolników poglądy wskazują wyraźnie na etatystyczne postawy i niski stopień akceptacji dla gospodarki rynkowej. Istnieje jednak w społeczności rolniczej grupa rolników otwartych na zmiany i zorientowanych na rozwój swoich gospodarstw. Jej liczebność szacowana jest na około 450–600 tys. (m.in. Józwiak⁹, Woś¹⁰). Jednakże znaczna część rolników wykazuje zachowawcze postawy i silne opory przeciw zmianom.

Respektując potrzebę aktywnego wspomaganie właściwie ukierunkowanych przemian w rolnictwie, należy podkreślić zagrożenie wynikające z roszczeniowych postaw i protekcyjnistycznych oczekiwań dla procesu przekształceń i długookresowej strategii.

⁹ Józwiak W., Procesy dostosowawcze gospodarstw rolniczych w perspektywie stowarzyszenia z Unią Europejską. Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej. Wyd. SGGW, Warszawa 1997.

¹⁰ Woś A., Prognoza przekształceń struktury polskiego rolnictwa do roku 2020. IERiGŻ, Warszawa 1996.

Tabela 1

Postawy i poglądy rolników wobec gospodarki rynkowej (z badań zbiorowości 735 towarowych gospodarstw rolniczych)¹¹

Opinie rolników	Liczba rolników	Procent rolników
Wolny rynek nie zapewnia prawidłowego funkcjonowania rynku	531	75,0
Rolnictwo nie powinno być traktowane tak samo jak przemysł	385	52,5
Ceny powinny ustalać państwo i organizacje rolników	526	71,5
Państwo powinno:		
1) ustalać ceny gwarantowane z tego:	688	93,6
• gwarantujące opłacalność wszystkim rolnikom	284	40,0
2) zapewnić skup wszystkich płodów rolnych	485	66,0
Typy postaw w kwestii poprawy sytuacji dochodowej rolników		
• protest i nacisk	98	13,3
• umiarkowany protest	113	14,4
• umiarkowana orientacja rynkowa	240	33,0
• dominacja orientacji rynkowej	284	39,0
Co utrudnia prowadzenie gospodarstwa?*		
1) konkurencja żywności z zagranicy	701	95,4
2) wysokie ceny środków produkcji	697	94,8
3) brak organizacji skupu	510	69,4
4) spadek zapotrzebowania na produkty rolne	491	66,8
5) drogie kredyty	263	35,8
Ilość żywności pochodzącej z importu [%]	średnio	42,0
Co jest najbardziej potrzebne rolnictwu?		
1) ograniczenia importowe	623	84,8
2) dopłaty do cen produktów rolnych	559	76,1
3) skup interwencyjny	468	63,7
4) dotacje do eksportu polskiej żywności	405	55,1
5) preferencyjne kredyty	343	46,7
6) dotacje do środków produkcji	315	42,9
7) targowiska hurtowe, giełdy	260	35,4
8) rozwój przetwórstwa	236	32,1
9) szkolenie i doradztwo	159	21,6

* łączna liczba wskazań

Źródło: Opracowanie własne.

¹¹ Z badań w projekcie KBN nr 5P06J 009 15 pt. „Jakościowe zarządzanie w gospodarstwach rolniczych w Polsce – stan i perspektywy rozwoju”.

Konflikty i wybory

W kwestii kształtowania polityki gospodarczej w Polsce, tak jak w innych krajach, ścierają się bardzo zróżnicowane postawy i poglądy. W tabeli 2 przedstawiono skrajne, przeciwstawne podejścia do spraw polityki rolnej, wskazujące na szeroki zakres opcji politycznych. Podejście liberalne zawiera mniejszy poziom subsydiowania rolnictwa, respektowanie wiodącej roli rynku i otwarte spojrzenie na zagadnienia społeczne i środowiskowe. Przeciwne podejście jest właściwe dla poglądów, które mogą być określone jako konserwatywne, wyznających rolniczy fundamentalizm czy też przedkładających „społeczną sprawiedliwość” nad rozwiązania rynkowe.

Filozofia protekcjonizmu w wielu przypadkach nie sprzyja podnoszeniu efektywności, a wysokie koszty wspomagania rolnictwa to nie tylko koszty dla budżetu. W wyniku kontroli podaży i ochrony przed międzynarodową konkurencją funkcjonowanie sektora rolniczego jest zakłócone zarówno pod względem struktury, jak i wielkości produkcji, większe koszty ponoszą konsumenci. Wspomaganie cen jest w ostatecznym rachunku skapitalizowane w majątku i kwotach produkcyjnych. „Prawa do produkowania” (kwoty) mają swoją cenę i stają się bardzo wartościowe dla tych, którzy tymi prawami dysponują. To zjawisko utrudnia przemiany strukturalne i zmiany zasad wspomagania cen. W sumie wspomaganie cen zmniejsza konkurencyjność i usuwa zachęty do procesów dostosowawczych.

Tabela 2

Podsumowanie konfliktujących kryteriów wyboru strategii dla rolnictwa

Konserwatywne	Liberalne
Sprawiedliwość (równość)	Efektywność
Wspieranie cen	Fundusze strukturalne
Status quo	Rozwój
Duże zaangażowanie Państwa	Swobody gospodarcze
Komercyjne rolnictwo (ignorujące efekty zewnętrzne)	Trwałe (<i>sustainable</i>) rolnictwo
Rozwój rolnictwa	Rozwój obszarów wiejskich
Podejście sektorowe	Podejście narodowe
Orientacja na producenta	Orientacja na konsumenta
Rolnictwo	Łańcuch żywnościowy
Małe ryzyko polityczne	Ryzyko strat ekonomicznych poniesionych przez rolników lub społeczeństwo
Społeczny koszt netto	Społeczne korzyści netto

Źródło: E. Majewski, G. Dalton, Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Warszawa 2000.

Alternatywna wizja otwartego rolnictwa towarowego jest często krytykowana, ponieważ pomija ona efekty zewnętrzne (*externalities*), zarówno społeczne, jak i środowiskowe. Rodziłoby to problem finansowania strategicznych działań zorientowanych na wspieranie rozwoju sektora w duchu „trwałego (*sustainable*) rolnictwa” czy też działań ukierunkowanych na rozwój obszarów wiejskich.

Nastawienie opinii w polskich i unijnych lobby rolniczych UE obecnie przechyla się raczej na stronę konserwatywnych poglądów. Polityczne realia są więc takie, że gwałtowny zwrot w kierunku liberalnej polityki jest bardzo mało prawdopodobny. Można jednak postawić tezę, że w długoterminowej perspektywie nieunikniona będzie dalsza liberalizacja ustroju gospodarczego. Przyjęcie strategii zakładającej wzrost korzyści dla ogółu społeczeństwa oznaczałoby prawdopodobnie konieczność kompensacji dla sektora rolnictwa, tak by nie poniósł on strat lub nawet poczucia strat.

Strategia dla rolnictwa

Przyjęcie kryteriów, według których dokonywana jest ocena możliwych wyborów strategicznych, znacząco ukierunkowuje proces formułowania strategii, nie precyzuje jednak jej ostatecznego kształtu.

Z reguły ostatecznie ukształtowana strategia stanowi kombinację podstawowych (*generic*) strategii (wyjściowe opcje strategiczne). Na tym etapie procesu determinowania strategii ma miejsce wybór tych opcji i określenie proporcji, w jakich składają się one na zdefiniowaną ostatecznie strategię. W obecnych warunkach rozwoju rolnictwa w Polsce rozważane opcje strategiczne (podstawowe strategie) określono następująco:

- wzrostu produktywności,
- socjalna,
- środowiskowa,
- sterowana przez rynek (rynkowa),
- trwałości (*sustainability*),
- rozwoju obszarów wiejskich.

Ocena tych opcji z punktu widzenia spodziewanych skutków (pozytywnych lub negatywnych) została przedstawiona w tabeli 3.

Strategia oparta na założeniu rozwoju i modernizacji polskiego rolnictwa stanowi niemalże jedyne narzucające się działanie, dla którego nie istnieje alternatywa. Jednakże taka polityka musiałaby zostać w sposób realistyczny zmodyfikowana w celu uwzględnienia jej skutków w sferze społecznej oraz środowiskowej. Z tego powodu, przyjmując rozwój za nadrzędną przesłankę, ogólną strategię, w której zawierają się cztery z porównywanych opcji strategicznych, określono jako „TRWAŁY, STEROWANY PRZEZ RYNEK ROZWÓJ ROLNICTWA I WSI”.

Tabela 3

Zestawienie głównych skutków podstawowych (*generic*) strategii

STRATEGIA	ZAGADNIENIA						
	Konkurencyjność	Akceptacja polityczna	Środowisko	Koszty budżetowe	Dobrobyt społeczny netto	Wygrani – Przegrani	Stopień zmiany
PRODUKTYWNOŚCI	++	+ ?	- -	--	+++	R – strata P – zysk K – zysk	Mały
SOCJALNA (protekcjonistyczna)	--	+ +	- -	----	+?	R – zysk P – strata K – strata	Mały
ŚRODOWISKOWA	+	-	+ + +	----	++	Długoterminowe zyski	Duży
STEROWANIE PRZEZ RYNEK	++	+	-	-	+++	Wszyscy zyskują	Przeciętny
TRWAŁY ROZWÓJ (<i>sustainability</i>)	+ (+++ w długim terminie)	-	+ +	----	+ krótki +++ długi okres	Wszyscy zyskują	Duży
ROZWÓJ TERENÓW WIEJSKICH	++	- ?	+	----	+++	R – zysk P – strata K – zysk	Przeciętny

Objaśnienia oznaczeń: + – poprawa, -- – pogorszenie, R – rolnicy, P – podatnicy, K – konsumenci.

Źródło: E. Majewski, G. Dalton, *Strategiczne opcje*. Warszawa 2000.

Jest prawdopodobne, że polityka uwzględniająca te cele nie będzie wdrożona w pełni w krótkim okresie zarówno w UE, jak i w Polsce. Realizacja długoterminowej wizji jest ograniczana przez bieżące problemy, między innymi takie, jak uzyskanie politycznej akceptacji, koszty budżetowe i społeczne. Zrównoważenie długoterminowych celów z krótkoterminowymi zagadnieniami jest głównym motywem dla strategii rozwoju, którą identyfikuje zasada wzrostu produktywności sterowanego przez rynek. Warunkuje ona podniesienie konkurencyjności sektora polskiego rolnictwa. Ta przewodnia oś strategii jest modyfikowana potrzebami „Trwałego (*sustainable*) rozwoju” i koniecznością ogólnego, gospodarczego i społecznego rozwoju obszarów wiejskich.

Trwałość (*sustainability*) i rozwój terenów wiejskich stanowią znaczące odejście od dotychczasowej polityki. Wymagają poniesienia wydatków budżet-

towych, a ich wpływ na sektor ma charakter zarówno pośredni, jak i długoterminowy. Jednakże wynikające z nich korzyści dla społecznego dobrobytu netto są potencjalnie wielkie.

Cztery elementy tego programu strategicznego oparte na wyjściowych strategiach obniżania kosztów produkcji przez wzrost produktywności, sterowanej przez rynek poprawy konkurencyjności, a także trwałości (*sustainability*) i rozwoju obszarów wiejskich tworzą spójną całość. Są one możliwe do sfinansowania w ramach scenariusza akcesji do UE, nie odnosząc się bezpośrednio do kontroli i modyfikacji rynków. Faworyzują one zmiany w strukturze wspomaganiania inwestycji bardziej w kierunku rozwoju kapitału ludzkiego i działań organizatorskich, a w mniejszym stopniu finansowanie z budżetu państwa inwestycji kapitałowych w fizyczne, prywatne składniki majątku. Podstawową trudnością byłoby zaakceptowanie takich propozycji zarówno z perspektywy ogólnospołecznej, jak i grup interesu – rolników, konsumentów i podatników.

Strategic Dilemmas of Agricultural Policy in Poland in the Process of Integration with the EU

Abstract

There is a need of formulating a long-term strategy for Polish agriculture based on the scenario of accession with the European Union. Both in Poland and in the EU, agricultural policy has been characterised by strong protectionism orientation, with the domination of short-term objectives undermining very often long-term strategic goals, which should be related to the sustainable development concept.

Basing on the analysis of the development trends in the World's agriculture as well as on expected changes in agricultural policies in the EU, the strategy proposed for Polish agriculture was defined as *Sustainable, market led, rural and agricultural growth*. This strategy is based upon four generic strategies: productivity increase, sustainability, market orientation and rural development.

Zastosowanie ekonomii instytucjonalnej w rozwiązywaniu problemów zaporowych na przykładzie wybranych sektorów gospodarki żywnościowej¹

Wstęp

Instyтуcjonalny nurt w teorii ekonomii został wprowadzony na początku XX wieku przez Thorsteina Veblena, który uważał, iż postępowaniem ludzi kierują określone reguły, a gdy zostaną powszechnie uznane, nabierają cech instytucji. Przykładami instytucji gospodarczych są: własność prywatna, gospodarka pieniężna, system cen, formy organizacyjne rynku, przemysłu itp.

W przeciwieństwie do początkowych koncepcji, objaśniających ekonomiczne instytucje kapitalizmu, współczesna odmiana instytucjonalizmu – nowa ekonomia instytucjonalna – uwagę koncentruje na trzech głównych zagadnieniach, tj. prawach własności, kosztach transakcyjnych i zawieraniu umów, w tym kontraktacyjnych. Przyjmuje się, że instytucjami są zasady regulujące szeroko pojęte oddziaływania społeczne, „zasady gry” rządzące rynkiem, które mogą mieć charakter formalny, występując w postaci zbioru praw czy przepisów, lub nieformalnych kodeksów, takich jak wyuczone zasady zachowania czy tradycja.

Pierwszy z wymienionych obszarów nowej ekonomii instytucjonalnej, tj. prawa własności, obejmuje nie tylko klasyczne rozumienie tego pojęcia (środki, zasoby, inwestycje), ale zawiera również nowe zagadnienia, jak np. prawa do kwot produkcyjnych. Koszty transakcyjne wynikają z funkcjonowania systemu gospodarczego i obejmują koszty *ex ante* (m.in. projektowania, negocjowania oraz zabezpieczania umów) oraz *ex post* (m.in. koszty niedostosowania, koszty renegocjacji, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań). Wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i rosnącymi możliwościami wyboru koszty transakcji również wzrastają, a ograniczanie ich to główny cel i jednocześnie skutek działania instytucji.

¹ Szersze omówienie wyników badań oraz inne opracowania związane z tematem badawczym zawiera publikacja: Kowrygo B., Halicka E., Rejman K. (2001): Institutional Economics and the Food Sector in Poland, Hungary and the Czech Republic – Implications for EU Integration. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Szczegółowa analiza uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej w systemie rynkowym pozwala zidentyfikować tzw. *hold-up problems*, tj. problemy zaporowe, inaczej „wąskie gardła”, ograniczające sprawne, skuteczne i bezpieczne funkcjonowanie poszczególnych obszarów gospodarki. Do problemów zaporowych we współczesnych systemach należą przykładowo: odroczone terminy płatności należności, brak zaufania między partnerami handlowymi, rozszerzanie się nożyc cenowych.

Metodyka badań

Założenia nowej ekonomii instytucjonalnej zostały wykorzystane w pracy badawczej, realizowanej w ramach projektu PHARE ACE nr P97-8098-R „Institutional Economics in the Agri-food Business: How Can Structural Policy Help to Integrate EU”. Analiza dotyczyła dwóch wybranych sektorów gospodarki żywnościowej, tj. trzody chlewnej i owoców. Badania przeprowadzono w dwóch etapach. W pierwszym dokonano analizy sytuacji ekonomicznej sektorów w latach dziewięćdziesiątych. Źródłami danych i informacji wtórnych były materiały publikowane m.in. przez MRiRW, IERGiŻ, GUS, ARiMR, FAPA oraz organizacje branżowe.

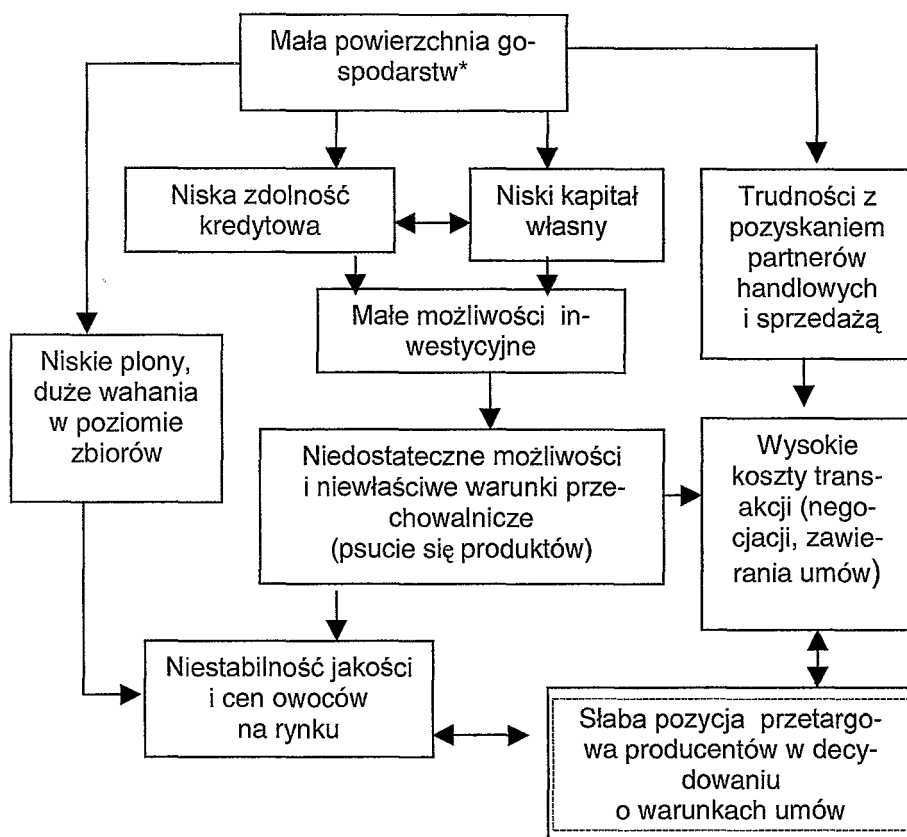
W drugim etapie badań zebrano i opracowano dane pierwotne, na podstawie których zidentyfikowano problemy zaporowe występujące w analizowanych sektorach. Wykorzystano metodę wywiadu bezpośredniego przy użyciu kwestionariusza wywiadu. Badania przeprowadzono wśród przedstawicieli wszystkich ogniw łańcucha żywnościowego – od producenta do konsumenta.

Łączne opracowanie zgromadzonych danych wtórnych i pierwotnych pozwoliło na ukazanie pożądanych zmian instytucjonalnych (prawnych, finansowych, informacyjnych, marketingowych), niezbędnych do usprawnienia funkcjonowania omawianych sektorów.

Sektor owoców w Polsce

Produkcja owoców

Owoce zajmują ważne miejsce w strukturze produkcji rolniczej w Polsce, stanowiąc ok. 13–20% produkcji towarowej roślinnej w latach 1990–1999. Funkcjonowanie na tym szczeblu łańcucha żywnościowego w dużym stopniu utrudnione jest przez duże rozdrobnienie gospodarstw oraz niski stopień współpracy i integracji poziomej, mające zdecydowanie negatywny wpływ na pozycję przetargową producentów (rys. 1).



*Średnia wielkość gospodarstwa sadowniczego towarowego (tj. o powierzchni powyżej 1,0 ha) wynosi 3,74 ha.

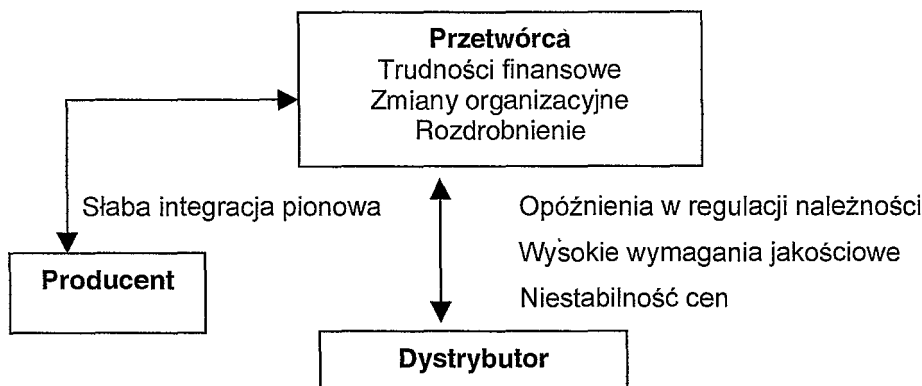
Rysunek 1

Wpływ struktury obszarowej gospodarstw na występowanie problemów zaporowych na rynku owoców

Z przeprowadzonych badań terenowych wynika, że współpraca między producentami a przetwórcami owoców charakteryzuje się niskim poziomem zaufania. W przypadku owoców z drzew najczęstszą przyczyną niezawierania umów kontraktacyjnych jest niski poziom cen oferowanych przez przetwórstwo. Producenci najchętniej wybierają bezpośrednią sprzedaż, bez udziału pośredników (tzw. samoobsługę handlową), co znacznie zwiększa koszty i czasochłonność dokonywanych transakcji.

Przetwórstwo owoców

Czynniki mające największy wpływ na współpracę między przetwórcami owoców a ich partnerami handlowymi to rozdrobnienie, niska rentowność oraz zmiany organizacyjne i własnościowe zakładów przetwórczych, związane z procesami dostosowawczymi do zmieniających się warunków rynkowych i przyszłej integracji z UE (rys. 2).



Rysunek 2

Problemy zaporowe utrudniające współpracę między przetwórcami a dystrybutorami na rynku owoców w Polsce

W Polsce około 63% zakładów przetwórstwa owocowo-warzywnego zatrudnia mniej niż 6 pracowników. W latach 1990–1999 rentowność branży była ujemna (z wyjątkiem lat 1995–1996). Trudności z utrzymaniem płynności finansowej firm, zwłaszcza w czasie sezonu, są wynikiem niestabilności cen oraz niedoskonałości instytucjonalnych rozwiązań, np. w zakresie polityki kredytowej. Niedostateczna wydaje się też być informacja o możliwościach kredytowych, zmianach popytu czy wymaganiach nabywców, a także obowiązujących normach jakościowych.

Organizacja dostaw w sezonie, jak i monitoring produkcji w przypadku małych i bardzo licznych dostawców są znacznie utrudnione. Stałymi partnerami dla większych przedsiębiorstw mogą być jedynie grupy producentów bądź pośrednicy, oferujący duże partie surowca o znormalizowanych cechach i kontrolowanej jakości.

Dystrybucja owoców

Badani uczestnicy rynku uważają dystrybucję za ogniwo o największej sile przetargowej w sektorze owoców. Handel owocami świeżymi odbywa się przede wszystkim na targach, targowiskach i bazarach, pomimo tego, iż w wyniku wdrożenia programu budowy rynków hurtowych oraz znaczącego napływu inwestorów zagranicznych (rozwój supermarketów) sieć dystrybucji owoców w latach dziewięćdziesiątych przeszła znaczącą ewolucję. Dominująca forma obrotu handlowego – tzw. samoobsługa handlowa – jest najmniej efektywną formą dystrybucji, o najwyższych kosztach negocjacji. Obecnie trwa ostra walka konkurencyjna na tym poziomie łańcucha, w związku z czym niezbędne jest efektywne wdrażanie prawa dotyczące handlu artykułami żywnościowymi, obejmującego zarówno aspekty kontroli jakości, warunków higienicznych, jak i zawierania umów handlowych.

Konsumpcja owoców

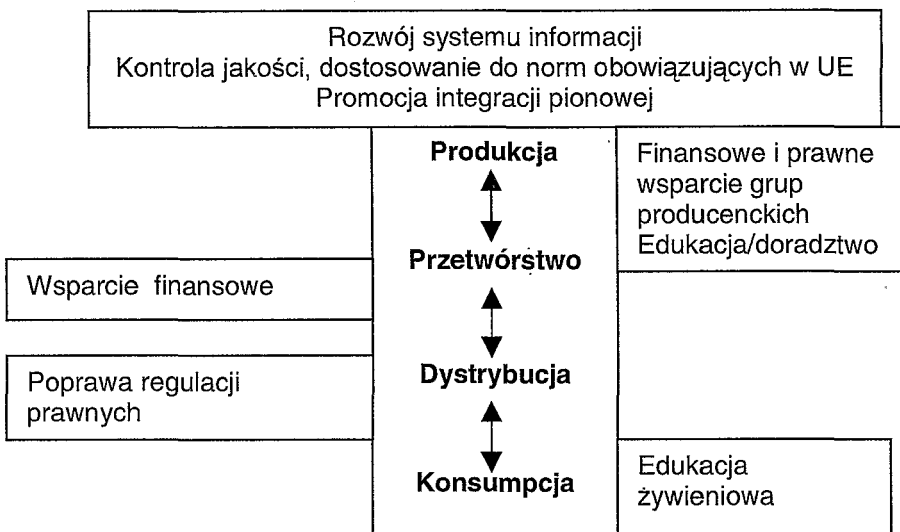
Dane GUS wskazują na niskie, aczkolwiek rosnące spożycie owoców w Polsce. W sezonie 1999/2000 wyniosło ono wg obliczeń bilansowych 56,7 kg/osobę/rok i 46,5 kg/osobę/rok wg badań budżetów gospodarstw domowych. Zachowanie konsumentów na rynku owoców determinują przede wszystkim: przyzwyczajenie, świeżość owoców i ich cena oraz miejsce zakupu. Spożycie owoców charakteryzuje duża sezonowość. Złagodzenie wahań sezonowych w konsumpcji omawianej grupy produktów byłoby zjawiskiem korzystnym zarówno dla zdrowia konsumentów, jak i przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem owoców.

Rozwiązania instytucjonalne w sektorze owoców

Przeprowadzone badania umożliwiły sformułowanie kilku propozycji instytucjonalnych rozwiązań w sektorze owoców (rys. 3). Kluczowym działaniem instytucjonalnym w celu poprawy istniejącej sytuacji w sektorze na poziomie produkcji wydaje się być rozpowszechnienie kooperacyjnej postawy wśród producentów owoców.

Tworzenie grup producentów wpłynie na zmniejszenie nie tylko kosztów produkcji, ale i transakcji (m.in. negocjacji oraz zbierania informacji), spowoduje wzrost wiarygodności gospodarstw wobec banków, a także usprawni dystrybucję i umożliwi kontrolę surowców na tym rynku. Proces ten musi być jednak wsparty efektywnymi uregulowaniami prawnymi oraz działaniem informacyjnym (doradczym) o potrzebie integracji poziomej. Edukacja producentów

owoców w zakresie mechanizmów działania gospodarki rynkowej oraz rachunkowości wydaje się być, w świetle przeprowadzonych badań, również ważnym czynnikiem przyczyniającym się do obniżenia kosztów transakcyjnych w sektorze. Na poziomie przetwórstwa najpilniejszą zmianą instytucjonalną jest dostosowanie oferty kredytowania w gospodarce żywnościowej do potrzeb wysoko sezonowej produkcji – np. zwiększenie dostępności do krótkoterminowych kredytów na zakup surowca. Poprawa uregulowań prawnych wydaje się być istotna także dla rozwiązania problemów zaporowych występujących w sieci dystrybucji owoców – zarówno w aspekcie respektowania zawartych umów handlowych (i sprecyzowania kar związanych z ich nieprzestrzeganiem), jak i warunków sanitarno-higienicznych obrotu.



Rysunek 3

Instytucjonalne zmiany konieczne do redukcji kosztów transakcyjnych w sektorze owoców

W celu zwiększenia efektywności i stabilności analizowanego rynku ważne jest także podjęcie działań (m.in. edukacyjnych) zmierzających do wzrostu poziomu konsumpcji owoców w Polsce i zmniejszenia wahań sezonowych w spożyciu.

Sektor mięsa wieprzowego

Sektor produkcji i przetwórstwa mięsa czerwonego jest jednym z największych w polskiej gospodarce żywnościowej. Produkcja tego mięsa stanowi 33% towarowej produkcji rolnictwa, dając zatrudnienie dla około miliona osób w rolnictwie. Ponad 100 tysięcy osób zatrudnionych jest w przetwórstwie mię-

sa czerwonego. Łączne zatrudnienie w sektorze wynosi około 7% ogółu pracujących. Przemysł mięsny przetwarza około 85% produkcji zwierząt rzeźnych. W popycie ludności mięso czerwone stanowi prawie 25% wydatków na żywność.

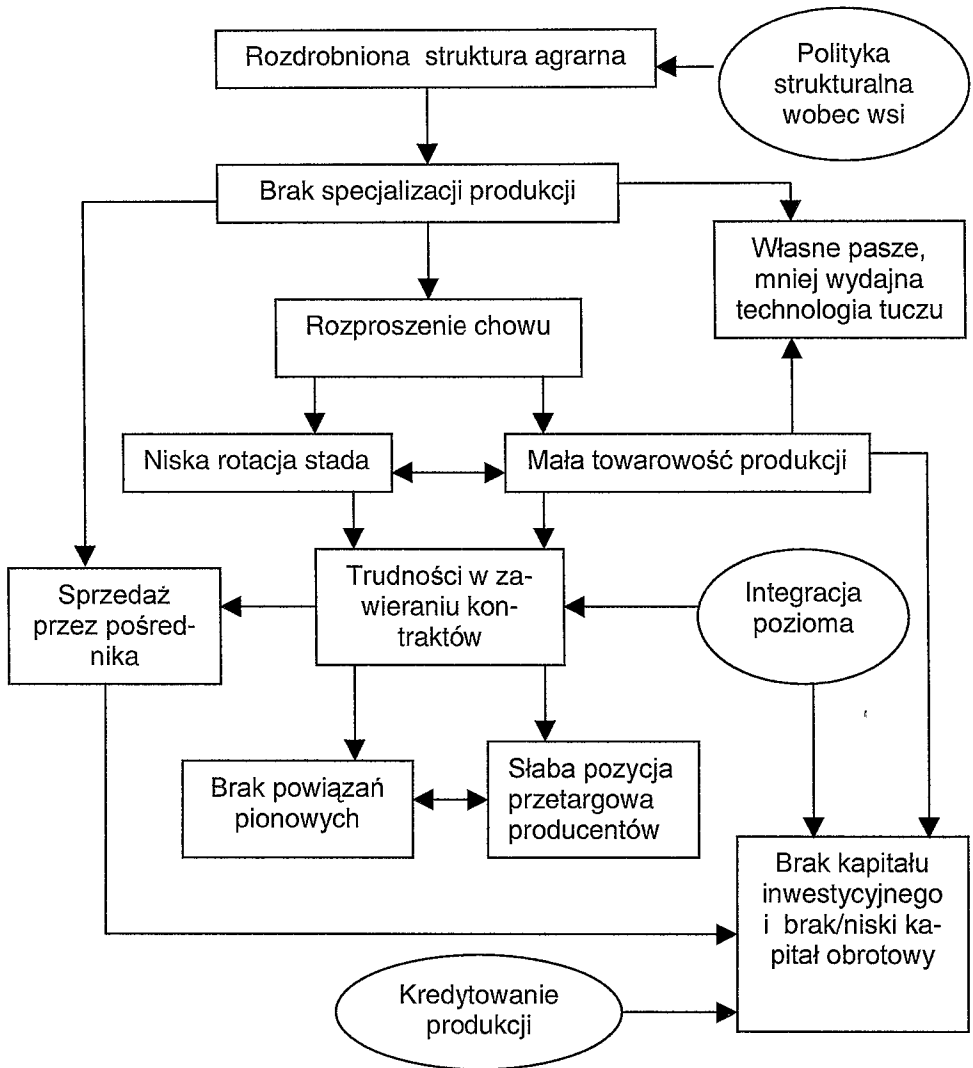
Za tą statystyką kryje się drugie oblicze sektora, z wieloma niekorzystnymi cechami. Wśród nich w odniesieniu do rynku mięsa wieprzowego wymienić należy przede wszystkim:

- duże rozproszenie/brak koncentracji produkcji i przetwórstwa:
 - produkcję trzody chlewnej prowadzi 1,09 miliona gospodarstw, przy czym 53,5% pogłowia znajduje się w stadach do 50 sztuk zwierząt; średnia wynosi 14 sztuk na gospodarstwo,
 - według danych Inspekcji Weterynaryjnej (1999), w przemyśle mięsnym pracuje 4139 przedsiębiorstw; szacunki uwzględniające sezonowo pojawiające się lokalne ubojnie wskazują na około 5 tysięcy podmiotów;
- niski poziom sanitarno-higieniczny i nieprzestrzeganie wymogów weterynaryjnych:
 - uprawnienia do eksportu na rynek Unii Europejskiej mają tylko nieliczne przedsiębiorstwa: 19 rzeźni, 23 przetwórnice i 6 chłodni,
 - niski jest odsetek przedsiębiorstw, które wdrożyły systemy jakości typu HACCP, ISO, GMP, TQM;
- brak specjalizacji w zakresie uboju, rozbioru i przetwórstwa mięsa
 - z ogólnej liczby zakładów około 60% prowadzi całość cyklu produkcyjnego.

Łańcuch żywnościowy w sektorze mięsa wieprzowego, zwłaszcza w fazach produkcji surowca rzeźnego i jego przetwórstwa, wymaga więc głębokich przekształceń strukturalnych, niezbędnych chociażby wobec oczekiwanej integracji z rynkiem europejskim. Instytucjonalne podejście do tego zagadnienia pozwoliło na zidentyfikowanie problemów zaporowych oraz ich ocenę w kategoriach ekonomii kosztów transakcyjnych.

Produkcja trzody chlewnej

W tej fazie sektora należy rozróżnić problemy zaporowe związane ze skalą produkcji. Pierwotną ich przyczyną u małych producentów jest rozdrobniona struktura agrarna, skutkująca słabą pozycją przetargową, a w konsekwencji zmuszająca do przyjmowania warunków dyktowanych przez pośredników w sektorze (rys. 4).



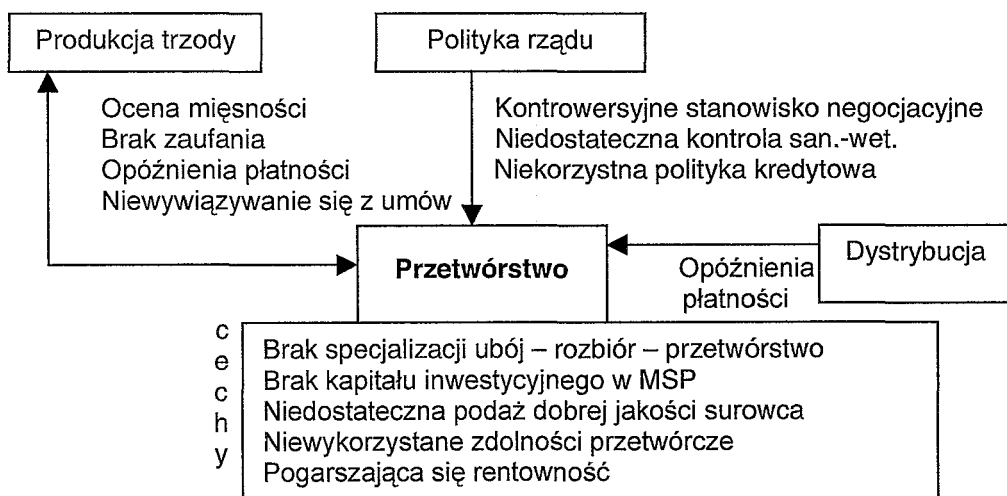
Rysunek 4

Powstawanie problemów zaporowych w obszarze małych producentów trzody chlewnej (w owalach zawarto niezbędne rozwiązania instytucjonalne)

Producenci o dużej skali chowu ponoszą wysokie koszty transakcyjne w czasie zawierania umów. Trudno jest pozyskać wieloletnie kontrakty, najbardziej przez nich preferowane. Zważywszy, że opłacalność produkcji trzody zależy przede wszystkim od cen żywca – niekorzystnych obecnie – pojawia się zjawisko nożyc cenowych. Konsekwencją malejącej opłacalności produkcji trzody chlewnej jest poszukiwanie alternatywnych rodzajów działalności rolniczej – przez badanych producentów wymieniane były hodowla indyków, produkcja zbóż, truskawek.

Przetwórstwo mięsa

Najwięcej problemów „hold-up” w całości powiązań transakcyjnych w sektorze wywodzi się i ogniskuje w fazie przetwórstwa mięsa (rys. 5). W opinii przedstawicieli dobrych przedsiębiorstw poprawie sytuacji nie służy wystąpienie polskiego rządu o tzw. okres przejściowy dla sektora mięsa czerwonego po integracji z rynkiem unijnym. Oznacza to bowiem przyzwolenie na dalszą działalność zakładów niekonkurencyjnych, nie inwestujących w technologie i jakość, co automatycznie zwiększa koszty transakcyjne w sektorze i opóźnia o kolejne lata przekształcenia strukturalne w branży.



Rysunek 5

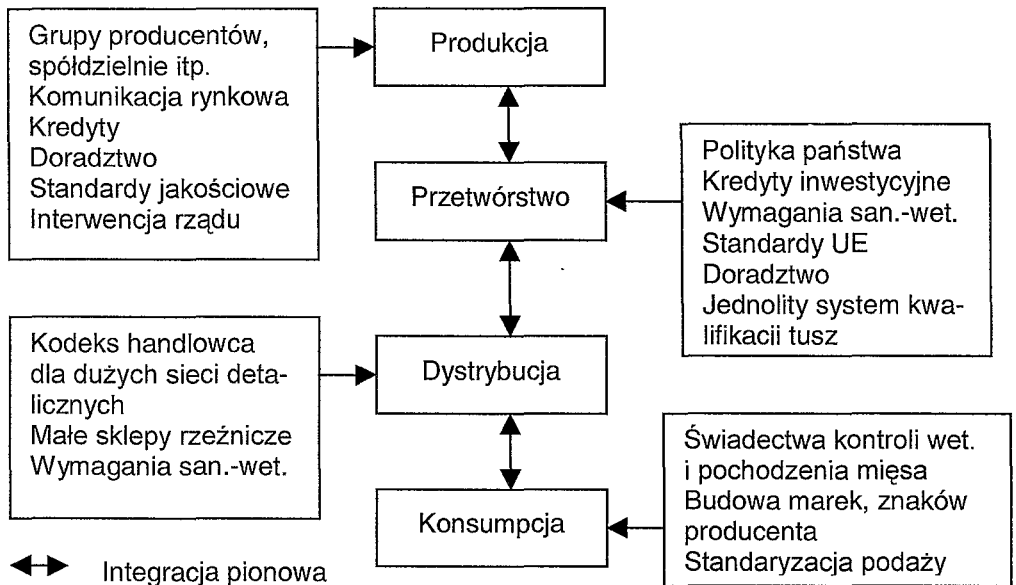
Problemy zaporowe w przetwórstwie mięsa wieprzowego jako determinanty jego sytuacji

Dystrybucja mięsa

Większość badanych zakładów przetwórczych, niezależnie od skali produkcji, buduje własne kanały dystrybucji, implikując w ten sposób ich rozproszenie. Ponad 30% żywca rzeźnego stanowi skup nierejestrowany, odbywający się poza wymaganiami jakościowymi i zaopatrujący w surowiec małe, lokalne przetwórnice. Istnienie tej alternatywy dla małych producentów jest korzystne wobec niemożności zawierania umów z przetwórstwem, ale jest krótkowzroczne, gdyż opóźnia przemiany strukturalne w sektorze.

Instytucjonalna strategia w sektorze mięsa wieprzowego

Analiza działalności sektora ukierunkowana na identyfikację problemów zaporowych ukazała potrzebę wprowadzenia trwałych instytucji regulujących oddziaływania społeczne w tej organizacji. Rysunek 6 przedstawia propozycję wdrożenia instytucjonalnej strategii działania w sektorze, która powinna przyczynić się do ograniczenia problemów i w efekcie do zmniejszenia kosztów transakcyjnych oraz większej łatwości zawierania umów.



Rysunek 6

Instytucje niezbędne do ograniczenia problemów zaporowych w sektorze mięsa wieprzowego

Uwagi końcowe

Przeprowadzone badania wykazały, że zastosowanie założeń metodyki nowej ekonomii instytucjonalnej stanowi cenne uzupełnienie tradycyjnego podejścia do analizy sektorów żywnościowych. Metoda ta pozwala zrozumieć przyczyny niekorzystnych zjawisk ekonomicznych występujących w sektorach, takich jak niska rentowność, niestabilność i duże ryzyko transakcji, a przez opracowanie odpowiednich strategii ograniczać ich skutki.

Literatura

- CIECHOMSKI W. (1999): Perspektywy rozwoju sieci dystrybucji owoców i warzyw w Polsce. *Hasło Ogrodnicze*, 6.
- HOBBS J., KERR W., GAISFORD J. (1999): *The Transformation of Agrifood System in Central and Eastern Europe and the New Independent States*. CAB International.
- KUBIAK K. (1998): *Rozwój sadownictwa w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*. COBRO, Warszawa.
- REJMAN K., HALICKA E. (2000): *Hold-up Problems in the Pig-meat and Fruit Sectors in Poland Requiring Institutional Changes*. PHARE-ACE Project P97-8098-R, Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW, Warszawa, maszynopis powielony.
- ROMANOW Z.B. (1999): *Historia myśli ekonomicznej w zarysie*. Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- SAMUELS W. (1998): *Institutional Economics*. Volume II and III. Edward Elgar Publishing Ltd, Hants.
- Strategia i program operacyjny restrukturyzacji i rozwoju przemysłu mięsnego w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską. MRiRW, Warszawa, grudzień 2000.
- WILLIAMSON O.E. (1998): *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Applying the Institutional Economics in Solving Hold-up Problems on the Sample of Selected Sectors of Agri-food Economy

Abstract

In order to identify the hold-up problems in two chosen agri-food sectors – namely the fruit and pig sectors – methodological foundations of new institutional economics were used.

The research focuses on the transaction costs, which level predominantly determines the performance of the sectors. Proposals of institutional changes aimed at reducing revealed hold-up problems are presented. In the case of both sectors, the process of vertical and horizontal integration would impact significantly on the reduction of mentioned problems and induce transaction costs decreasing.

Regulacje na rynku mleka w Polsce i Unii Europejskiej

Wprowadzenie

Polska stoi przed historycznymi zmianami, które będą miały wpływ na dalszy jej rozwój społeczny i ekonomiczny. Jest to proces przygotowania Polski do integracji z rynkiem Unii Europejskiej. Będzie oznaczało to wiele zmian dla całej polskiej gospodarki. Polskie firmy i gospodarstwa będą miały nieskrępowany dostęp do rynku krajów Unii, ale też będą musiały umieć wygrać w konkurencyjnej walce z przedsiębiorstwami z tych krajów. (Czachór, 1996)

Ze względu na potencjał gospodarczy, skalę oddziaływania na rolnictwo i rynek oraz zakres i poziom finansowania działań interwencyjnych, sektor mleczarski zajmuje we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej szczególną pozycję. Sektor ten odgrywa kluczową rolę także w polskiej gospodarce żywnościowej.

W tej sytuacji należy się spodziewać, że proces negocjacji warunków integracji dla sektora mleczarskiego będzie szczególnie trudny i długotrwały. Przygotowując się do negocjacji należy zatem poznać uwarunkowania sytuacji w mleczarstwie Unii Europejskiej, mając na względzie nie tylko proces integracji, ale też konkurencyjność polskiego sektora i produktów mleczarskich na rynkach międzynarodowych. Wymaga to oceny możliwości konkurencyjnych sektora mleczarskiego na tle potencjału gospodarczego i pozycji rynkowej oraz realizowanej polityki gospodarczej. Szczególnej uwagi wymaga przede wszystkim określenie zagrożeń oraz punktów krytycznych procesu integracji, wynikające ze specyfiki rozwoju sektora mleczarskiego w Polsce i krajach UE.

Materiał źródłowy i metody badań

Celem pracy była analiza produkcji mleczarskiej w Polsce i Unii Europejskiej, zobrazowanie metod i form interwencji w nich występujących, przedstawienie szans i zagrożeń dla polskiego mleczarstwa wynikających z przystąpienia do struktur Unii Europejskiej.

W badaniach wykorzystano dane liczbowe z lat 1994–1998, a elementami branymi pod uwagę były: metody i formy interwencji, pogłowie krów, wydajności mleczne krów, spożycie mleka i jego produktów. Materiał badawczy, dotyczący sektora mleczarskiego w analizowanych państwach, pochodził z: dostępnych publikacji – książek, artykułów prasowych, roczników statystycznych, materiałów źródłowych Ministerstwa Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, FAPA, Głównego Urzędu Statystycznego, Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej.

Porównanie produkcji mleka Unia – Polska

Rozdrobniona struktura agrarna stanowi istotny problem polskiego rolnictwa. W krajach UE, położonych w strefie klimatycznej zbliżonej do warunków naszego kraju, przeciętna powierzchnia gospodarstwa rolnego wynosiła w pierwszej połowie lat 90. od 13 ha w Austrii do prawie 70 ha w Wielkiej Brytanii, a w Polsce przeciętnie około 6 ha, przy tym ponad 95% krów znajdowało się w chłopskich gospodarstwach. Tymczasem specyfika chowu bydła mlecznego polega między innymi na ścisłym powiązaniu z własnym zapleczem paszowym. W warunkach bardzo intensywnego rolnictwa i w miarę korzystnej struktury agrarnej w krajach UE utrzymywane są stada liczące przeciętnie:

- 63 krowy w Wielkiej Brytanii,
- 41 krów w Holandii,
- 33 krowy w Danii,
- 28 krów w Belgii,
- 29 krów we Francji (tab. 1).

Tymczasem w Polsce przeciętne stado liczy 2 krowy, przy tym prawie 780 tys. krów znajduje się w stadach liczących 5–9 sztuk. Ponad 2 mln krów znajduje się w stadach mniejszych niż 5 sztuk.

Tabela 1

Produkcja mleka krowiego w latach 1989–1998 (w tys. ton)

	1989–1991	1995	1996	1997	1998
1	2	3	4	5	6
Świat	475 154	468 195	463 435	466 452	466 347
Kraje					
Austria	3 344	3 148	3 034	3 090	3 090
Belgia i Luxemburg	3 875	3 644	3 681	3 477	3 700
Dania	4 710	4 476	4 695	4 695	4 668
Finlandia	2 712	2 468	2 431	2 463	2 463
Francja	26 334	25 438	25 109	24 917	24 500

cd. tab.1

1	2	3	4	5	6
Hiszpania	6 100	6 216	6 133	6 108	6 100
Irlandia	5 355	5 351	5 355	5 314	5 581
Holandia	11 198	10 900	11 013	10 922	11 100
Niemcy	30 976	28 621	28 779	28 702	28 500
Szwecja	3 401	3 243	3 316	3 334	3 260
Wlk. Brytania	14 976	14 844	14 808	14 576	13 932
Włochy	10 893	11 259	10 798	10 876	10 876
UE	123 874	119 608	119 152	118 474	117 770
Polska	15 560	11 642	11 696	12 123	12 596

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2000, GUS.

Poziom produkcji

Obecny poziom produkcji mleczarskiej w Polsce pod względem efektywności produkcji, sprawności struktur organizacyjnych i jakości surowca znacznie odbiega od poziomu osiągniętego w krajach UE. Przede wszystkim została ograniczona produkcja mleka: z 15,9 mld l w roku 1989 do 11,3 mld w roku 1995, a więc o około 29%.

Produkcja mleka w krajach EWG szczytowy poziom, w granicach 118–120 mln ton, osiągnęła w latach 1982–1986. Od tego czasu zaznaczyły się lekkie spadki i stabilizacja produkcji na poziomie około 110 mln ton w latach 1988–1990 oraz ponowny wzrost do około 112–113 mln ton w latach 1991–1992 (Adamowicz, 1996).

Wydajności mleczne krów

Między UE a Polską występują duże różnice dotyczące wydajności krów, która waha się od ok. 3500–3800 l w Grecji i Portugalii do ponad 6200 l w Holandii. Przeciętna mleczność krów w UE w 1992 r. sięgała 5000 l rocznie, gdy w Polsce w 1996 r. wynosiła 3260 l.

Największe różnice dotyczą jakości skupowanego surowca mlecznego, co ma związek nie tylko z koncentracją chowu bydła mlecznego i technologią doju mleka, ale także z organizacją skupu. W UE skupowane jest mleko wyłącznie w jednej klasie jakościowej – w klasie ekstra. W Polsce obecnie udział mleka klasy ekstra nie przekracza 5%, a ponad 15% ogólnej ilości mleka skupowane jest w klasach niższych niż klasa I (Czachór, 1997) (tab. 2).

Tabela 2

Charakterystyka sektora mleczarskiego w wybranych krajach Unii Europejskiej i w Polsce w 1994 r.

Kraj	Przeciętne stado krów (szt.)	Wydajność mleczna krów (l)	Przeciętne dostawy mleka do mleczarni (mln l)	Liczba przedsiębiorstw mleczarskich (szt.)
Niemcy	17,3	5090	66,5	315
Francja	29,4	5245	23,4	998
Włochy	10,5	4048	3,5	2416
Holandia	41,2	6269	439,0	24
Belgia	27,8	4600	20,3	146
Luksemburg	31,3	5095	*	*
Wlk. Brytania	63,1	5329	21,1	670
Irlandia	24,6	4162	168,1	31
Dania	33,0	6441	66,3	67
Grecja	4,2	3814	*	*
Hiszpania	7,9	3846	*	*
Portugalia	3,9	3465	*	*
Ogółem UE-12	n.a	4935	20,5	4667
Polska	2,7	3260	19,6	400

* brak danych

Źródło: Seremak-Bulge J., 1996: Doświadczenia i przyszłość sektora mleczarskiego (maszynopis).

Formy i metody interwencji

W krajach Unii Europejskiej występuje krańcowo rozbudowany interwencjonizm. Charakteryzuje się on wysokim poziomem subsydiowania producentów rolnych, eksportu, stosowaniem drastycznych barier granicznych oraz limitowaniem importu z krajów trzecich. Wysoki poziom interwencjonizmu doprowadził rynek UE do niemal całkowitej izolacji od warunków wymiany międzynarodowej. W związku z tym stał się on główną barierą na drodze integracji nowych krajów z UE.

Chów bydła i produkcja mleka w zdecydowanej większości krajów należących do Unii Europejskiej są jedną z najważniejszych gałęzi produkcji rolnej. Polityka rolna UE wykształciła w stosunku do poszczególnych sektorów rolnictwa wiele zasad obowiązujących wszystkich członków Wspólnoty Europejskiej oraz jednolite mechanizmy interwencyjne i organizacyjno-gospodarcze, określane jako Wspólna Polityka Rolna. Interwencjonizm stosowany na

rynku wewnętrznym krajów UE polega na podtrzymywaniu w sposób administracyjny stosunkowo wysokich cen dla producentów rolnych, które dzięki temu znacznie przewyższają ceny światowe.

Na rynku mleka występuje jeden z najbardziej rozbudowanych mechanizmów interwencji. Poziom interwencjonizmu w tym sektorze przekracza 40% wartości subsydiów ogółem. Wspólna organizacja tego rynku obejmuje mleko (świeże, skondensowane, w proszku), masło, śmietanę, sery, twarogi, laktozę, syrop laktozowy oraz pasze zawierające produkty mleczne. Dla całej UE ustalona jest globalna kwota produkcji mleka, której podstawą jest produkcja z 1981 r. powiększana corocznie o 1%. Kwota ta jest dzielona między państwa członkowskie, w ramach kwot krajowych na regiony, a następnie na mleczarnie, które dokonują podziału między producentów bydła mlecznego. Ustalana jest także kwota rezerwowa w celu niwelowania zakłóceń na rynku mleczarskim. Na poziomie producentów występuje możliwość przekazywania kwot na zasadzie sprzedaży lub dzierżawy łącznie z gospodarstwem (Jurcewicz i wsp., 1995).

System cen na mleko i produkty mleczarskie jest oparty na trzech podstawowych kategoriach cen:

- docelowej,
- interwencyjnej,
- prognozy.

Podstawowymi formami interwencyjnymi są:

- skup interwencyjny,
- subsydiowanie przetwórstwa i konsumpcji.

Skupem interwencyjnym są objęte masło, odtłuszczone mleko w proszku oraz ściśle określone gatunki serów włoskich. Subsydiowane jest mleko świeże, mleko w proszku przeznaczone na pasze dla cieląt, mleko dla szkół oraz masło zużywane przez przemysł piekarniczy i cukrowniczy. Subsidia otrzymują także producenci kazeiny i jej pochodzących z niej produktów.

W celu ograniczenia nadprodukcji mleka na poziomie gospodarstwa stosowane są premie z tytułu ograniczenia pogłowia oraz zmniejszenia sprzedaży mleka do mleczarni. Wśród nich można wyróżnić premię dla rolników, którzy zrezygnowali z chowu bydła mlecznego na kierunki produkcji mięsnej. Premię otrzymują też ci rolnicy, którzy produkowane mleko zużywają we własnym gospodarstwie.

Podstawowym środkiem interwencyjnego oddziaływania na rynku mleka w UE jest odbywający się w trybie przetargu skup interwencyjny masła, odtłuszczonego mleka w proszku i niektórych gatunków serów włoskich.

Rynek mleka i jego przetworów wyróżnia się różnorodnością zastosowanych instrumentów i dominacją środków służących ograniczaniu produkcji. Instrumentami tymi są:

- system kwot mlecznych (prawo produkcji), ściśle powiązany z opłatami o charakterze restrykcyjnym za dostarczanie i sprzedaż mleka powyżej poziomu kwoty. W ramach kwot narodowych wyodrębnia się:
 - kwoty sprzedaży detalicznej przyznawane producentom sprzedającym mleko bezpośrednim konsumentom,
 - kwoty sprzedaży hurtowej mleka sprzedawanego do spółdzielni lub zakładów przetwórczych;
- opłaty współodpowiedzialności, będące formą udziału producentów w kosztach zagospodarowania nadwyżek mleka. Od początku lat 90. opłaty te pobierane były w wysokości 1% ceny docelowej od producentów dostarczających do 60 tys. kg rocznie i 1,5% ceny powyżej tej wielkości;
- system premii służący limitowaniu rozmiarów produkcji mleka, a pochodzący z różnych tytułów prawnych. Dotyczy on takich działań, jak: przejście z chowu bydła mlecznego na chów bydła mięsnego, wykorzystanie mleka we własnym gospodarstwie zamiast dostaw do mleczarni, utrzymywanie krów karmiących (tzw. mamek) w gospodarstwie;
- system subwencjonowania produkcji mleka i masła, wspierający zwiększenie zużycia mleka na cele paszowe w gospodarstwach producentów. Subwencjonowane jest też zwiększenie sprzedaży masła poza rynek i po obniżonych cenach: w ramach pomocy żywnościowej udzielanej przez UE, na potrzeby przemysłu spożywczego, organizacji społecznych o charakterze niezarobkowym;
- system opłat wyrównawczych, nakładanych na większość importowanych spoza Unii produktów mleczarskich, oraz dopłat eksportowych do większości eksportowanych produktów, określanych przez Komisję co 4 tygodnie (Jurcewicz i wsp., 1995).

Rynek mleka należy do najsilniej protegowanych zarówno przez wysoki poziom wsparcia cenowego, jak i ochronę przed importem z krajów trzecich. Według Seremak-Bulge, powoduje to wzrost produkcji znacznie przekraczający potrzeby wewnętrzne oraz zgromadzenie nadmiernych zapasów, których utrzymanie oraz eksport poza Unię wymaga wydatków budżetowych.

Utrzymywanie wysokiego poziomu cen skupu mleka i cen detalicznych produktów mleczarskich poprzez system zakupów interwencyjnych sprawia, że konieczne jest subsydiowanie eksportu i wewnętrznego zużycia mleka i produktów mleczarskich dla umożliwienia im konkurencyjności na rynkach światowych. Dzięki temu systemowi ceny skupu mleka w Unii Europejskiej w 1996 r. wynosiły średnio od 30 USD/100 l (Austria, Belgia) do 40 USD/100 l (Włochy, Szwecja, Grecja). Ceny produktów mleczarskich są z reguły 2-krotnie wyższe od cen rynku światowego, np. ceny interwencyjne masła w latach 1994/1995 wynosiły 3300 USD/t. W tym czasie ceny masła w proszku na rynku międzynarodowym wahały się wokół 1300–1500 USD/t. Ceny interwencyjne chudego mleka w proszku w UE wynosiły w analizowanym okresie 2040 USD/t, a jego

ceny na rynku światowym wahały się od 1350 do 1700 USD/t (Jurcewicz i wsp., 1995).

W Polsce system regulacji rynku mlecznego jest znacznie mniej rozbudowany niż w UE. Produktami objętymi działalnością interwencyjną są mleko odtłuszczone w proszku i masło. Kwoty mleczne i specjalne sposoby rozdysponowania (np. subsydia, dotacje) nie są określone. System interwencji sprowadza się wyłącznie do interwencyjnego wykupu mleka w proszku i masła w okresach ich sezonowej nadprodukcji oraz ponoszenia kosztów ich okresowego przechowywania. Interwencyjne zakupy są dokonywane w drodze publicznego przetargu, gdy ich przeciętne ceny rynkowe pozostają na poziomie 90% ceny interwencyjnego zakupu w ciągu dwóch kolejnych tygodni.

Stabilizacja rynku produktów rolnych i ochrona dochodów uzyskiwanych z rolnictwa jest głównym zadaniem powołanej w czerwcu 1990 r. Agencji Rynku Rolnego. Podstawową cechą działalności Agencji Rynku Rolnego jest to, iż oddziałuje ona na rynek nie w sposób administracyjny, lecz przez mechanizm rynkowy drogą wspierania popytu lub podaży. Do stabilizacji rynku wykorzystywana jest kategoria ceny minimalnej, ustalonej na każdy sezon produkcyjny na mleko.

Podstawą do określenia cen interwencyjnych jest wysokość ceny minimalnej za skupione mleko. Zakupów interwencyjnych dokonuje się tylko od tych producentów, którzy są w stanie udokumentować, że płacą rolnikom za skupiony surowiec co najmniej cenę minimalną. Mleko w proszku jest następnie eksportowane, masło natomiast jest sprzedawane na rynku wewnętrznym w okresach niedoboru podaży, pozostałe nadwyżki są eksportowane (Seremak-Bulge, 1996).

Koszty interwencji prowadzonej przez ARR na rynku mleka w latach 1992–1996 wynosiły od około 30 mln USD w roku 1992 do około 15 mln USD w roku 1996. W przeliczeniu na jedną krowę stanowiło to od 7 do 5 USD. Koszty regulacji rynku mleczarskiego w Polsce są więc niewspółmiernie niższe niż w UE.

Dotychczas nie ma w Polsce żadnych ograniczeń produkcyjnych, a wielkość produkcji regulowana jest przez rynek i poziom cen. Ceny płacone producentom rolnym za mleko są więc znacznie niższe niż w Unii Europejskiej i wynoszą obecnie przeciętnie ok. 18 USD/100 l. Ceny za mleko klasy ekstra dochodzą już do 25 USD/100 l i są tylko o 20% niższe od najniższych cen mleka w UE.

Interwencyjne ceny masła w okresie listopad-kwiecień 1996/1997 wynosiły 7100 zł/t, tj. 2367 USD/t, i od cen światowych były wyższe o około 25%, a od cen transakcyjnych otrzymywanych przez polskich eksporterów o 13%. Eksport masła skupionego w ramach interwencji, a którego nie sprzedano na rynku wewnętrznym, wymagał więc dopłat. Natomiast takich dopłat dotychczas nie wymagał eksport mleka w proszku, którego ceny interwencyjne

w sezonie 1996/1997 wynoszące 4900 zł/t (1633 USD/t) były zbliżone lub niższe od cen rynku światowego, mimo że od kwietnia do końca 1996 r. ceny światowe mleka w proszku spadały, osiągając najniższy poziom wynoszący 1650 USD/t w sierpniu 1996 r. Wzrost cen mleka w proszku w końcu 1996 r. i na początku 1997 r. umożliwił jego eksport bez dopłat.

Tendencje zmian w sektorze mleczarskim polskiej gospodarki

Proces przystosowania sektora polskiej gospodarki do standardów UE oznacza konieczność przyspieszenia modernizacji wsi i rolnictwa. Muszą w związku z tym nastąpić dwa równoległe procesy:

- poprawa rozdrobnionej struktury agrarnej, wzrost efektywności i konkurencyjności produkcji rolnej;
- odpływ ludności rolniczej do zawodów pozarolniczych, wspieranie alternatywnych źródeł zarobkowania poza gospodarstwem rolnym, przy jednoczesnym intensywnym rozwoju technicznym i społecznym wsi.

Seremak-Bulge (1996) wskazuje najważniejsze problemy wymagające rozwiązania przed integracją z UE:

- przyspieszenie restrukturyzacji bazy surowcowej, tak aby możliwe było osiągnięcie parametrów jakościowych skupowanego mleka wymaganych przez UE;
- unowocześnienie skupu mleka, tak aby możliwa była ciągła, indywidualna kontrola jakości skupowanego mleka;
- opracowanie modelu i budowa sprawnego aparatu umożliwiającego skuteczne administrowanie kwotami mlecznymi oraz kontrolę ich wykorzystywania;
- dostosowanie systemu interwencji na rynku mleka do wymogów UE, a więc rozbudowa obecnego lub powołanie nowych instytucji prowadzących interwencję na rynku mleka.

Będzie to wymagało zbudowania systemu monitorowania rynku mleczarskiego, wprowadzenia systemu licencjonowania producentów artykułów mleczarskich będących przedmiotem zakupów interwencyjnych, licencjonowania magazynów, licencjonowania eksportu i importu, rozbudowy aparatu prowadzącego zakupy interwencyjne i rozliczenia finansowe.

Dla dotychczasowych zasad regulacji rynku mleka duże zagrożenie stanowi powiększenie UE o nowe państwa, w tym dysponującą znacznym potencjałem Polskę. Wspieranie istniejącego już poziomu produkcji mleka w państwach Europy Środkowej, przy obecnie funkcjonującym systemie subsydiowania w UE, jest nie do przyjęcia z finansowego punktu widzenia. Wprowadzenie na

rynki UE nowych podmiotów i uczestników może stanowić zagrożenie dla sprawności tego systemu, a zwłaszcza utrzymania zapasów produktów mleczarskich i subwencjonowania konsumpcji.

Musi nastąpić istotna liberalizacja rynku wewnętrznego Unii, co w połączeniu z planowanymi ułatwieniami w dostępie do rynku mleka podniesie w sposób istotny możliwości konkurencyjne polskich produktów mleczarskich. Dlatego uwaga Polski nie powinna koncentrować się na dotychczasowej Wspólnej Polityce Rolnej, która w nadchodzących latach ma zostać zmodyfikowana, lecz na kierunkach zmian, których efektem może być powstanie zupełnie innego modelu, z którym Polska zetknie się w przyszłości.

Dla Polski ważne jest, że zarysowujące się kierunki zmian będą sprzyjać większemu zróżnicowaniu struktur w rolnictwie, wyeksponowaniu elementu ekologicznego w produkcji rolnej i polityce budżetowej oraz przesunięciom wydatków budżetowych z podtrzymywania cen na rzecz programów regionalnych i strukturalnych (Kwieciński i wsp., 1995).

Podsumowanie i wyniki

Z przedstawionej analizy rynku mleka w Unii Europejskiej i Polsce wynika jednoznacznie, że Polska stoi przed długimi i trudnymi zmianami przystosowującymi ją do integracji z Unią. Okres dostosowania polskiego rolnictwa do gospodarki rynkowej będzie procesem trudnym i długotrwałym. Mało efektywne gospodarstwa będą upadały, nastąpi przepływ ziemi, więc zmieni się struktura obszarowa gospodarstw. Będzie to proces trudny, bo znaczna część polskiego społeczeństwa utrzymuje się wyłącznie z pracy w rolnictwie.

Dane z krajów Unii wskazują, że zapewnienie dochodów zbliżonych do dochodów w innych działach gospodarki wymaga zaangażowania różnorodnych środków i instrumentów składających się na Wspólną Politykę Rolną. W warunkach bardzo intensywnego rolnictwa i w miarę korzystnej struktury agrarnej w krajach UE utrzymywane są stada liczące przeciętnie 30–40 krów. Tymczasem w Polsce przeciętne stado tylko nieznacznie przekracza liczbę 2 krów. Przeciętna mleczność krów w UE w 1992 r. sięgała 5000 l rocznie, gdy w Polsce w 1996 r. wynosiła 3260 l.

Produkty przemysłu mleczarskiego cechuje nietrwałość oraz ogromne zróżnicowanie jakości spowodowane nieodpowiednim przygotowaniem do sprzedaży lub dalszego przerobu oraz brakiem w wielu zakładach odpowiedniej technologii. Państwa zachodnioeuropejskie przywiązują na ogół dużą wagę do otrzymywania wysokiej jakości surowca i produktów przemysłu mleczarskiego, co umożliwiają im wyspecjalizowane gospodarstwa utrzymujące wyłącznie krowy mleczne.

W krajach Unii Europejskiej występuje rozbudowany interwencjonizm. Charakteryzuje się on wysokim poziomem subsydiowania producentów rolnych, eksportu, stosowaniem drastycznych barier granicznych oraz limitowaniem importu z krajów trzecich. Interwencjonizm ten polega głównie na zagwarantowaniu producentom wysokich cen mleka, wołowiny i cielęciny oraz na interwencyjnym wykupie przez agendy rządowe, finansowane z budżetu rolnego.

W Polsce system regulacji rynku mlecznego jest znacznie mniej rozbudowany niż w UE i sprowadza się obecnie wyłącznie do interwencyjnego wykupu mleka w proszku i masła w okresach ich sezonowej nadprodukcji oraz ponoszenia kosztów ich okresowego przechowywania. Konkurencyjność polskiego rolnictwa na rynku Unii Europejskiej można zwiększyć przez poprawę jakości produkowanego surowca (mleka) i produktów mleczarskich.

Literatura

- ADAMOWICZ M., 1994: Interwencja Agencji Rynku Rolnego na rynkach rolnych w Polsce. [w:] Rolnictwo w procesie integrowania Polski z Unią Europejską. Tom 2: 5–26. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- CZACHÓR Z., 1997; Unia Europejska. Informator. Komitet Integracji Europejskiej, Warszawa.
- JURCEWICZ A., KOZŁOWSKA B., TOMKIEWICZ E., 1995: Polityka Rolna Wspólnoty Europejskiej w świetle ustawodawstwa i orzecznictwa. Fundacja Promocji Prawa Europejskiego, Warszawa.
- KWIECIŃSKI A., RUNOWSKI H., WILKIN J., 1994: Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską. Rocznik Statystyczny 1997. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
- SEREMAK-BULGE J., 1996: Doświadczenia i przyszłość sektora mleczarskiego (maszynopis). Zakład Badań Rynkowych IERiGŻ, Warszawa.

Regulations on Milk Market in Poland and in the European Union

Abstract

Generally, intervention in the dairy sector predominantly is designed to assure high level of producer prices for milk, beef and veal as well as to intervention procurement of these products by the state agencies financed from the agricultural budget.

In the member states of the European Union, there exists strong developed system of agricultural regulations, which includes high level of subsidies to agricultural products, export subsidies, border tariffs, and import quotas.

Poland has already implemented the support system for dairy sector but it covers exclusively intervention purchases of powdered milk and butter in the case of their seasonal oversupply as well as the covering the costs of their storage.

Tomasz Klusek

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju gospodarstw rodzinnych w Polsce¹

Wstęp

W Polsce, tak jak w większości krajów świata, gospodarstwo rodzinne jest podstawową jednostką produkcyjną w rolnictwie².

Ewolucja i przemiany gospodarstw rodzinnych są pochodną wielu czynników. Możemy tu mówić o czynnikach, które wpływają na kształtowanie się: struktury agrarnej, technik wytwarzania, poziomu i struktury produkcji, sytuacji dochodowej itp. W badaniach nad ich wpływem trudno jest określić rolę pojedynczych czynników, są one bowiem ściśle ze sobą powiązane i często działają jednocześnie. Nie zawsze jednak kierunek działania tych czynników jest taki sam, mogą one pobudzać lub hamować rozwój gospodarstw, zmniejszać lub potęgować dysproporcje w ich rozwoju. Wszystko to sprawia, że obraz sytuacji ekonomicznej i możliwości rozwojowych gospodarstw kształtują się jako wypadkowa wielu czynników, działających najczęściej w różnych kierunkach i oddziałujących nań z niejednakową siłą.

Generalnie czynniki rozwoju gospodarstw rolnych można podzielić na dwa rodzaje: zewnętrzne (egzogeniczne) i wewnętrzne (endogeniczne). Dość powszechne jest przekonanie, że znaczenie decydujące mają czynniki pierwszego rodzaju, a w szczególności ogólna sytuacja ekonomiczna i dynamika wzrostu gospodarczego, charakter polityki rolnej, tendencje i relacje cenowe, popyt na produkty rolne i rolniczą siłę roboczą, struktura, sprawność i rozmieszczenie instytucji rolniczych itd.

Rolnik nie ma bezpośredniego wpływu na kształtowanie się czynników zewnętrznych. Ma natomiast wpływ na kształtowanie wielkości i wydajności zasobów produkcyjnych gospodarstwa. Ważne przy tym znaczenie ma nie tylko absolutna ilość tych zasobów, lecz również wzajemne relacje między nimi.

¹ Opracowanie wykonane w ramach projektu badawczego Nr 6 PO6J 027 20 finansowanego przez KBN.

² A. Woś ocenia, że spośród ponad 2 mln gospodarstw i przedsiębiorstw w rolnictwie polskim 91,8% (1870 tys.) stanowią rodzinne gospodarstwa chłopskie i 7,9% (160 tys.) farmerskie gospodarstwa rodzinne [12].

Uwarunkowania i kierunki rozwoju rolnictwa w Polsce w latach dziewięćdziesiątych

Zmiana warunków gospodarowania w rolnictwie polskim po 1989 roku

Transformacja gospodarki polskiej, która rozpoczęła się w roku 1989³, bardzo silnie wpłynęła na gospodarkę rolniczą, spowodowała bowiem zmiany oraz powstanie nowych jakościowo ekonomicznych warunków gospodarowania. Polegało to przede wszystkim na: uwolnieniu cen produktów żywnościowych spod kontroli administracyjnej, zniesieniu dotacji do żywności i do środków produkcji, ograniczeniu popytu społecznego na produkty żywnościowe, ograniczeniu dostępności kredytów, liberalizacji handlu z zagranicą itd. [1].

Zderzenie się rolnictwa chłopskiego i jego otoczenia z gospodarką rynkową typu liberalnego spowodowało rozmaite skutki społeczno-ekonomiczne. Najważniejsze z nich to:

- zaburzenie dotychczasowej równowagi gospodarstw i ich otoczenia, co spowodowało głęboką dekoniunkturę w rolnictwie;
- znaczne zwiększenie się zróżnicowania produkcyjno-ekonomicznego gospodarstw;
- ograniczenie wewnętrznych i zewnętrznych źródeł akumulacji;
- znaczny spadek dochodów gospodarstw, a tym samym i ograniczenie ich możliwości rozwojowych;
- pojawienie się zjawiska bezrobocia i nasilenie zjawiska niepełnego zatrudnienia na wsi.

Dużym szokiem dla gospodarstw było tzw. uwolnienie cen na produkty rolnicze i środki produkcji dla rolnictwa, państwo wycofało się bowiem z kształtowania cen oraz subsydiowania środków produkcji⁴. Nastąpiło gwałtowne pogorszenie relacji cenowych dla rolnictwa, wskaźnik nożyc cen (relacji cen produktów rolniczych do nierolniczych) w roku 1990 pogorszył się w stosunku do roku poprzedniego i wynosił zaledwie 49,5% (tab. 1).

³ W połowie 1989 r. Polska rozpoczęła proces przebudowy systemu gospodarczego planowanego centralnie na system gospodarki rynkowej. Pierwszym istotnym krokiem tej przebudowy było tzw. urynkowienie gospodarki żywnościowej, polegające na uwolnieniu cen detalicznych żywności i niektórych cen produktów rolnych. Program ogólnej reformy gospodarczej został wprowadzony w życie w styczniu 1990 r.

⁴ W latach osiemdziesiątych istotnym elementem polityki państwa w stosunku do rolnictwa była zasada parytetu dochodowego mająca na celu zrównanie dochodów uzyskiwanych w rolnictwie i poza nim. Narzędziami tej polityki były m.in.: wysokie ceny skupu produktów rolnych, dotowane ceny środków produkcji i kredyty o niskim oprocentowaniu.

Tabela 1

Wskaźniki cen produktów rolnych sprzedawanych oraz cen towarów i usług zakupywanych przez rolników

Wskaźniki	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	rok poprzedni = 100									
Cen produktów sprzedawanych	354,9	378,7	129,4	159,8	132,6	137,1	127,3	115,7	109,3	100,2
Cen towarów i usług zakupywanych	330,7	764,3	173,1	138,4	135,9	125,9	125,0	120,5	114,1	109,6
Z tego na cele:										
Konsumpcyjne	364,3	685,8	170,7	140,4	133,9	130,2	126,6	120,7	114,0	110,7
Bieżącej produkcji rolniczej	274,0	899,9	177,9	140,4	138,4	123,9	123,4	120,7	114,6	109,2
Inwestycyjne	300,0	925,0	164,7	132,2	131,3	127,1	127,7	116,8	110,9	109,3
Relacji (nożyc) cen	107,3	49,5	74,8	115,5	97,6	108,9	101,8	96,0	95,8	91,4

Źródło: Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989–1997), Rocznik Statystyczny 1999.

Pogorszenie się relacji cenowych pociągnęło za sobą głęboki spadek dochodów, a co za tym idzie poziomu życia rodzin rolniczych. Parytet dochodów traktowanych jako relacja dochodów przeznaczanych na spożycie przez zatrudnionych w rolnictwie do dochodów osiąganych przez pracowników w sferze pozarolniczej zmniejszył się ze 104,0 w 1989 r. do 69,0 w 1990 r. i 63,0 w 1991 r. [7]. Dochody ludności chłopskiej w okresie transformacji – pomijając krótkookresowe wahania wywołane przez czynniki pogodowe i zawirowania rynkowe – zostały określone przez kilka podstawowych czynników, które spowodowały trwały ich regres:

- nastąpił spadek popytu na produkty rolnicze;
- na niekorzyść rolnictwa zmieniły się relacje cen;
- załamanie się popytu spowodowało niewykorzystanie znaczącej części zasobów, jakimi rolnictwo dysponowało, co podniosło jednostkowe koszty produkcji;
- nastąpiła istotna zmiana transferów dochodów do i z rolnictwa [8].

Spadek dochodów rolników, przy braku dostatecznego zasilania kredytowego, spowodował gwałtowne obniżenie ich siły nabywczej i odpowiedni do tego spadek zakupu środków do produkcji rolniczej, inwestycji oraz konsumpcji [1].

Kształtujący się nowy system rynkowy, wśród większości rolników, wytworzył początkowo bierne postawy ukierunkowane na przetrwanie i wykazał ich słabość organizacyjną. Z drugiej jednak strony wstrząs, jaki przeżyły rolnictwo i sektor żywnościowy, stworzył warunki do przyspieszenia procesów dostosowawczych do nowej sytuacji. Nieliczna grupa rolników już wówczas nabrała przekonania o konieczności zmiany orientacji produkcyjnej na prorynkową, co przyniosło efekty w latach następnych.

Procesy dostosowawcze gospodarstw w latach dziewięćdziesiątych

Zmiana społeczno-ekonomicznych warunków funkcjonowania po 1989 roku postawiła rolników i ich gospodarstwa w nowej sytuacji ekonomicznej i finansowej. Ogromna większość gospodarstw chłopskich nie zdołała się przystosować do nowych warunków. Pozbawione osłony słabe jednostki zostały poddane przyspieszonej degradacji i procesowi dekapitalizacji majątku.

W gospodarce centralnie planowanej sytuacja ekonomiczna gospodarstwa rolnego była głównie funkcją wolumenu produkcji, gdyż ceny były z góry znane i względnie stabilne, a zbyt gwarantowany. Obecnie zależy ona nie tylko od wielkości i struktury produkcji, ale też od zdolności sprzedaży i dostosowania się do wymogów rynku.

Rodzinne gospodarstwa chłopskie są strukturalnie słabo przygotowane do nowych reguł gospodarowania, w gospodarce rynkowej liczy się bowiem siła ekonomiczna i zdolność aktywnego zachowania się na rynku. Rynek eliminuje najsłabszych i czyni to skuteczniej i bardziej bezwzględnie niż jakikolwiek inny mechanizm. Otwarty pozostaje jedynie problem tempa i form, w jakich proces ten postępuje [8].

Działanie mechanizmów rynkowych wymusza podejmowanie przez gospodarstwa chłopskie działań adaptacyjnych dla sprostania konkurencji. K. Górlach postawił tezę, że rodzinne gospodarstwa rolne poddane są dwóm procesom:

- modernizacji gospodarstw (przejawiającej się w mechanizacji, komercjalizacji, utowarowieniu, przejściu od logiki przetrwania do logiki zysku);
- przekształcaniu się w przedsiębiorstwa kapitalistyczne (co przejawia się w rozejściu ról społecznych właściciela i użytkownika, wypieraniu siły rodzinnej przez siłę najemną, „odrodzinnieniu gospodarstw”, tj. zmianie użytkownika na podstawie transakcji kupna-sprzedaży, a nie więzi rodzinnych) [2].

Przyczyny potrzeb zmian mogą mieć dwojaki charakter, mogą bowiem występować sytuacje wymuszające pewne zachowania, bądź do nich zniechęcające. Najważniejsze jednak zmiany i procesy adaptacyjne zachodzą w samym gospodarstwie rolnym.

W zasadzie podstawowym celem działania gospodarstwa (w związku z jego rodzinnym charakterem) jest zaspokojenie potrzeb rodziny (pracy, konsumpcji i zabezpieczenia finansowego), co ogranicza w znacznym stopniu jego dynamikę rozwojową, szczególnie gdy potrzeby te zaspokajają „in natura” własne gospodarstwo. Wraz ze wzrostem towarowego spożycia i towarowej produkcji następuje jednak podporządkowanie gospodarstwa rodzinnego istnieją-

cym prawom rynku, co powoduje istotne zmiany w jego organizacji – można je nazwać „farmeryzacją” gospodarki chłopskiej. Oznacza to daleko posuniętą specjalizację, akumulację kapitału, duże zaangażowanie kapitału zewnętrznego, chłonność na postęp techniczny, masową produkcję w zasadzie wyłącznie na rynek i nieograniczoną dążność do wzrostu. Uzależnia to gospodarstwa od sytuacji rynkowej, poddaje selekcji i przekształca w swoiste przedsiębiorstwa rodzinne, zorientowane „na zewnątrz”.

Gospodarstwa indywidualne w Polsce są wielorako zróżnicowane, a mechanizmy gospodarki rynkowej dokonują ich dalszej selekcji, dzieląc zbiorowość na wydajne, sprawne, dostosowane do praw i wymogów rynku przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa socjalne – bez przyszłości produkcyjno-rynkowej. Znakomicie oddaje to synteza A. Wosia, który dzieli gospodarstwa na pięć grup (tab. 2):

- rozwojowe;
- potencjalnie rozwojowe zagrożone bankructwem;
- tradycyjne, zdolne do rozwoju;
- nierozwojowe;
- upadające [11].

Tabela 2

Typy (modele) procesów dostosowawczych w poszczególnych grupach gospodarstw chłopskich

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw				
	I rozwojowe	II potencjalnie rozwojowe zagrożone bankructwem	III tradycyjne, zdolne do rozwoju	IV nierozwo- jowe	V upadające
Liczebność (w tys.)	160–170	20	350–400	1200–1300	300–350
Zdolność do akumulacji i reprodukcji ze źródeł własnych	znaczna	obecnie zero, potencjalnie duża	występuje nieregularnie, oscyluje wokół zera	niska	ujemna
Chłonność na postęp i nowe technologie	duża	potencjalnie duża	umiarkowana z przewagą technologii tradycyjnych	niska lub brak reakcji	brak reakcji
Zdolności menedżerskie	wysokie	wysokie	przewaga zachowań tradycyjnych i doświadczenia nad wiedzą	niskie, możliwe reakcje naśladowujące innych rolników	brak
Stopień powiązania z rynkiem	wysoki	wysoki	umiarkowany	niski	brak
Zdolność reagowania na bodźce ekonomiczne	wysoka	potencjalnie wysoka	umiarkowana	niska	niska

Źródło: Woś A.: Tendencje rozwoju rolnictwa w warunkach rynkowych.

Gospodarstwa rozwojowe charakteryzują się znaczną zdolnością do akumulacji i reprodukcji na bazie własnych zasobów, dużą chłonnością postępu technicznego, wysokim stopniem powiązania z rynkiem, dużym wyczuleniem i zdolnością reagowania na bodźce rynkowe, a ich właściciele mają wysokie umiejętności menedżerskie.

Gospodarstwa tradycyjne, zdolne do rozwoju cechuje niewielka i zmienna zdolność do akumulacji i reprodukcji na bazie własnych zasobów oraz umiarkowana chłonność postępu technicznego, co sprawia, że przeważają w nich technologie tradycyjne, umiarkowany stopień powiązania z rynkiem i elastyczności reakcji na bodźce ekonomiczne. Ich właściciele kierują się przede wszystkim doświadczeniem, w związku z czym dominują u nich zachowania tradycyjne.

Gospodarstwa nierozwojowe znajdujące się w stanie stagnacji, mają niską zdolność do akumulacji, niewielkie (lub żadne) zapotrzebowanie na postęp techniczny, słabe powiązanie z rynkiem i niski stopień wrażliwości na bodźce ekonomiczne. Zdolności menedżerskie ich właścicieli są niskie, choć czasem naśladują innych rolników.

Gospodarstwa upadające skupiają negatywne wartości wyróżnionych pięciu cech: nie mają zdolności do akumulacji, nie reagują na postęp techniczny, brak im powiązań z rynkiem, a właścicielom umiejętności menedżerskich, ich zdolność do reagowania na bodźce ekonomiczne jest niewielka.

Zmiany w otoczeniu rolnictwa po 1989 roku miały – z punktu widzenia pojedynczych rolników – kierunek zdecydowanie negatywny, ponieważ warunki prowadzenia działalności generalnie uległy istotnemu pogorszeniu. Postawiły więc większość rolników w sytuacji konieczności czy wręcz przymusu zmian, a nie dobrowolności ich dokonania. Jednocześnie pojawiły się bodźce zachęcające rolników do wprowadzania zmian [5].

Zależnie od możliwości różne są sposoby przystosowania się rolników do zmieniających się warunków gospodarowania. Głównie odbywa się to przez zmianę kierunku produkcji, poziomu intensywności lub poszukiwania dodatkowego źródła zarobkowania.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, transformacja gospodarstw rodzinnych odbywa się według określonych faz rozwojowych, wśród których można wyróżnić pewne etapy:

- pierwszy to chwilowe zaskoczenie i próby opanowania przez rolników nowej sytuacji produkcyjnej i rynkowej;
- drugi to rozpoznanie i podejmowanie działań zaradczych oraz dostosowywanie do warunków urynkwienia produkcji;
- trzeci to poznawanie przez rolników mechanizmów rynkowych oraz właściwe prowadzenie produkcji, zgodnie z wymogami rywalizacji i konkurencji [3].

Zdaniem W. Józwiaka, można wyróżnić trzy strategie dostosowawcze, jakie przyjmują rolnicy. Są one silnie zróżnicowane i zależą przede wszystkim od rozmiarów gospodarstwa i relacji czynników wytwórczych będących w ich dyspozycji [4]:

- **strategia I** charakterystyczna jest dla około 1,5 mln gospodarstw najmniejszych (1–3 ha), które ukierunkowane są na zapewnienie rodzinie chłopskiej warunków egzystencji;
- **strategia II** łączy maksymalizację dochodów ze stabilizacją warunków gospodarowania w okresie dłuższym (stosuje ją około 150 tys. gospodarstw). Charakterystyczne są dla niej: równowaga dochodów z rolnictwa oraz działalności nierolniczej, mniejsza (niż w przypadku strategii I) awersja do ryzyka, przeciętna nakłado- i pracochłonność stosowanych technik, niskie dochody rolnicze opłacające pracę własną tylko na poziomie 2/3 wynagrodzenia parytetowego, występujące zdolności do prostej reprodukcji majątku;
- **strategia III** stosowana jest przez gospodarstwa obszarowo większe (około 400 tys. gospodarstw), które osiągnęły równowagę czynników wytwórczych i prowadzą intensywną produkcję. Jest to strategia stopniowej i zazwyczaj racjonalnej adaptacji gospodarstwa rolniczego do zmieniającego się otoczenia. Tworzy ona przesłanki trwania gospodarstwa, przy zmieniającej się strukturze produkcji i zmiennych relacjach pomiędzy czynnikami wytwórczymi. Rolnicy prowadzący te gospodarstwa są skłonni do podejmowania ryzyka. Stosowane technologie pozwalają im osiągać relatywnie niską nakłado- i pracochłonność produkcji. Znaczny jest tu stopień specjalizacji produkcji. Dochody pozwalają opłacić nakłady pracy na poziomie parytetowym. Inwestowanie jest racjonalne i dostosowane do programów produkcyjnych.

Najbliższe lata będą się charakteryzowały znacznymi zmianami strukturalnymi w rolnictwie. Jest to proces, który został wymuszony przede wszystkim otwieraniem się Polski na rynek światowy i rozszerzaniem powiązań kooperacyjno-produkcyjnych oraz handlowych z Unią Europejską. Poza czynnikami zewnętrznymi należy założyć narastanie procesów transformacji strukturalnej rolnictwa, wynikające z uwarunkowań czynników wewnętrznych, takich jak: rozwój gospodarczy kraju, zmiany w poziomie i strukturze potrzeb żywnościowych ludności oraz zmiany wynikające z realizacji polityki rolnej państwa. Powodować to będzie zmiany struktury agrarnej i występowanie naturalnego w gospodarce rynkowej zjawiska wypierania z rynku producentów ekonomicznie słabych oraz przejmowanie zasobów ziemi i środków produkcji przez gospodarstwa silniejsze i rozwojowe.

Możliwości i bariery rozwoju gospodarstw rodzinnych w Polsce

Cechą szczególną gospodarstw indywidualnych jest ich rodzinny charakter. Są to bowiem gospodarstwa będące podstawą utrzymania, miejscem pracy oraz obiektem władania poszczególnych rodzin chłopskich. Charakterystyczną, tradycyjną cechą gospodarstw rodzinnych jest ich orientacja „do wewnątrz” – dostosowanie działalności do potrzeb rodziny i ograniczenie rozmiarów działalności do granic wyznaczonych zasobami siły roboczej rodziny.

Charakter rozwoju (cykl życiowy rodziny) i struktura rodziny określa zarówno pozytywne strony relacji gospodarstwo-rodzina (potencjał pracy, aktywność, dziedziczenie itp.), jak też strony negatywne, tj. ograniczenia, jakie napotykają te gospodarstwa ze strony rodziny (niedostatek zasobów siły roboczej, brak umiejętności organizacyjnych, brak następców itp.) [10].

Z funkcjonowaniem gospodarstw rodzinnych związane są różne bariery: produkcyjne, organizacyjne, ekonomiczne i społeczne, ograniczające ich rozwój. Wśród podstawowych ograniczeń (barier) można wymienić:

- barierę skali produkcji i wynikające stąd ograniczone możliwości wykorzystania ekonomiczno-organizacyjnych walorów gospodarowania w większej skali produkcji, co jest warunkiem wzrostu wydajności pracy, oszczędności nakładów, nowych możliwości organizacji produkcji;
- barierę niedostatecznych zdolności do inwestycji i akumulacji;
- barierę wyposażenia technicznego i zdolności adaptacyjnych;
- bariery społeczno-socjologiczne (związane szczególnie z charakterem zatrudnienia, brakiem czasu wolnego, ograniczonymi możliwościami kształcenia i rozwoju kulturalnego, prymitywnymi często warunkami bytowania itp.) [10].

W warunkach gospodarki rynkowej bariery te powodują powiększanie różnicowania gospodarstw oraz zmniejszanie się szans na dalszy ich rozwój.

Obecny stan chłopskiego rolnictwa rodzinnego w Polsce, ukształtowany zmianami i ewolucją, jakie dokonały się w ostatnich kilkudziesięciu latach, wskazuje na zasadnicze, negatywne zjawiska, których przezwyciężenie nie jest możliwe w krótkim czasie. Dotyczy to w szczególności:

- nienowoczesnej struktury gospodarczej kraju, charakteryzującej się dużym udziałem rolnictwa w zasobach produkcyjnych, niskim poziomem efektywności, dużym udziałem wydatków na żywność w budżetach ludności nierolniczej itp.;
- niekorzystnej relacji czynników produkcji w rolnictwie (duża liczba zatrudnionych i utrzymujących się z rolnictwa), skutkującej rozdrobnioną strukturą agrarną i wszystkimi wynikającymi stąd konsekwencjami (niska wydajność pracy, niskie dochody, mały potencjał inwestycyjny);

- występowania w gospodarstwach rolnych zróżnicowanych zjawisk opóźniających i ograniczających ich rozwój (mała skala produkcji, ograniczenia dochodowe i inwestycyjne, niski stopień wykształcenia, trudności adaptacyjne do potrzeb rynku);
- słabo rozwiniętej infrastruktury i organizacji rynku rolnego ukształtowanej w okresie transformacji rynkowej, wynikającej z nieuzasadnionej likwidacji dawnych instytucji i struktur organizacyjnych, oraz ograniczonych możliwości i zakresu tworzenia nowej infrastruktury wiejskiej (np. spółdzielczość wiejska);
- ciągle nie rozwiniętego systemu nowoczesnego agrobiznesu integrującego rolnictwo i rynek rolny, dominacji rolnictwa nad pozarolniczymi ogniwami gospodarki żywnościowej, niskiej konkurencyjności krajowej i międzynarodowej rolnictwa;
- braku jasnego i kompleksowego określenia strategii i dróg rozwojowych rolnictwa polskiego, w tym szczególnie gospodarstw rodzinnych, w nowych warunkach gospodarki rynkowej (określenie perspektywy rozwojowej tego sektora gospodarki czynione przez ekonomistów nie znajduje akceptacji wśród ośrodków rolniczych i partii politycznych);
- ograniczonych możliwości i wewnętrznych sił rozwojowych rozdrobnionego, biednego i źle zorganizowanego rolnictwa rodzinnego, nie wspieranego odpowiednim systemem własnych organizacji gospodarczych, społecznych i politycznych [10].

Z powyższych stwierdzeń wynika, że duże możliwości przewyżczenia ograniczeń w funkcjonowaniu i rozwoju gospodarstw tkwią w:

- rozwijaniu procesów specjalizacji, co powoduje wzrost skali produkcji, oszczędność nakładów, poprawę efektów produkcyjnych itp.;
- rozwoju zespołowych form gospodarowania i sąsiedzko-rodzinnych form mechanizacji produkcji;
- możliwie pełnym wykorzystaniu postępu technicznego, szczególnie nawożenia, nasiennictwa, ochrony roślin i zwierząt, agrotechniki, zootechniki itp., tj. tych form, które nie są uzależnione od wielkości gospodarstwa;
- działalności różnych form spółdzielczości wiejskiej, kółek rolniczych, grup marketingowych, zrzeszeń rolniczych itp.;
- systemie kredytowym, podatkach i ulgach podatkowych, polityce inwestycyjnej, ubezpieczeniowej, rentowej itp., które tworzą system wspomagania gospodarstwa (interwencjonizm) [10].

Barierę i ograniczenia gospodarstw rodzinnych sprawiają, że muszą one podlegać ochronie i wspieraniu ze strony państwa. Ochrona ta może polegać na stosowaniu odpowiednich przepisów prawnych i innych środków:

- zabezpieczających warunki egzystencji i rozwoju rodzin utrzymujących się z pracy na roli;
- powstrzymujących zjawiska wyludniania się wsi w określonych regionach kraju;
- sprzyjających zachowaniu osadnictwa i aktywności gospodarczej, utrzymaniu walorów środowiska naturalnego i kształtowaniu krajobrazu wiejskiego oraz rozwojowi kulturalnemu środowiska wiejskiego i rolniczego [10].

Polskie gospodarstwa w perspektywie członkostwa w UE

Transformacja gospodarcza w Polsce nie przyspieszyła procesu wypadania gospodarstw z produkcji rolnej, chociaż drastycznie zmniejszyła możliwości inwestowania i rozwoju dla większości z nich⁵. Nie sprawdziła się więc teza, iż relacje rynkowe same wymuszą przemiany strukturalne według schematu: *słabsze gospodarstwa wypadną z rynku, silniejsze będą produkować bardziej efektywnie*.

Sytuacja gospodarstw jest silnie zróżnicowana pod względem regionalnym, struktury i kierunków produkcji, obszaru, siły ekonomicznej, poziomu produkcji, efektywności i więzi gospodarstwa z rynkiem. Zarysowuje się „dualny model rolnictwa”, w którym z jednej strony występuje duża liczba drobnych, stagnacyjnych i wielofunkcyjnych gospodarstw, a z drugiej strony, stosunkowo niewielka liczba gospodarstw rozwojowych, zwiększających obszar ziemi i skalę produkcji.

Modernizacja polskich gospodarstw rolnych wymaga, obok uruchomienia wielu instrumentów ekonomicznych, zaangażowania znacznych środków finansowych. Większość gospodarstw nie jest bowiem w stanie, wobec wyraźnego pogorszenia się w ostatnich latach kondycji rolnictwa, wygenerować potrzebnych na ten cel środków. Ograniczone środki, jakie mogą przeznaczyć budżet państwa oraz samorządy lokalne, a także skromne środki przeznaczone na preferencyjne kredytowanie rolnictwa również nie gwarantują jego szybkiej realizacji.

⁵ W ciągu 8 lat (1988–1996) liczba indywidualnych gospodarstw rolnych zmniejszyła się o 5,8%. Zjawiskom likwidowania gospodarstw towarzyszył proces przeciwny, mianowicie powstawanie nowych gospodarstw. IERiGŻ na podstawie przeprowadzonych badań oszacował, że w tym okresie 14–15% gospodarstw uległo likwidacji, a powstało 7–8% nowych gospodarstw. Przyrost liczby gospodarstw w skrajnych grupach obszarowych był skutkiem ścierania się dwu przeciwstawnych tendencji: do rozdrabniania i do koncentracji.

W budżecie UE na lata 2000–2006 została przewidziana pomoc w okresie przedakcesyjnym dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej, w tym również dla Polski. Zasadniczym instrumentem wspierającym modernizację rolnictwa i rozwój obszarów wiejskich ma być program SAPARD⁶.

Oceniając poziom pomocy dla rolnictwa i obszarów wiejskich w ramach programu SAPARD należy stwierdzić, że środki finansowe, które Unia zamierza przeznaczyć na ten cel są, w porównaniu z potrzebami, bardzo skromne. Stąd należałoby wykorzystać je w sposób możliwie najbardziej efektywny.

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi zaproponowało kryteria, jakie powinno spełniać gospodarstwo rolne, aby mogło uzyskać środki z programu SAPARD. Proponuje się przyjąć, że pomoc przeznaczona na inwestycje w gospodarstwach rolnych będzie kierowana tylko do tych osób, które:

- co najmniej 50% swoich dochodów osiągają z pracy w rolnictwie,
- mają nie więcej niż 55 lat,
- zobowiążą się do prowadzenia gospodarstwa przez minimum 10 lat,
- zobowiążą się do prowadzenia rachunkowości rolnej,
- mają odpowiednie kwalifikacje (tj. trzyletnią szkołę zawodową lub co najmniej 3-letnie samodzielne kierowanie gospodarstwem rolnym),
- uzyskują określony poziom produkcji i mają zapewniony jej zbył [9].

Wydaje się uzasadnione, aby wspierać tylko te gospodarstwa, które spełniają określone kryteria kwalifikacyjne. Zasada taka obowiązuje w całej Unii Europejskiej. Kraje członkowskie, zgodnie z wytycznymi o doskonaleniu struktury rolnictwa (Rozporządzenie nr 2328/91 z 15 lipca 1991 r.), deklarują bowiem gotowość wspierania w pierwszym rzędzie gospodarstw rozwojowych. W myśl Dyrektywy Rady EWG nr 159/72 z dnia 17 kwietnia 1972r. gospodarstwo takie powinno mieć następujące cechy:

- praca w rolnictwie powinna być dla prowadzącego gospodarstwo rolne głównym źródłem utrzymania;
- prowadzący gospodarstwo powinien mieć kwalifikacje rolnicze;
- prowadzący powinien zobowiązać się do prowadzenia przynajmniej uproszczonej księgowości gospodarstwa;
- pomoc modernizacyjna dla rolnictwa kierowana jest tylko do gospodarstw rolnych o rodzinnym charakterze;

⁶ Pomoc, jaka została przewidziana z budżetu Unii dla Polski miała być realizowana począwszy od 2000 roku w ramach trzech programów: PHARE, ISPA i SAPARD. Ogólna kwota środków przeznaczonych na realizację tych programów ma wynieść ponad 920 mln euro, w tym programu PHARE około 400 mln euro, programu ISPA około 350 mln euro i programu SAPARD około 170 mln euro. W przypadku dwu pierwszych programów tylko część środków zostanie przeznaczona na wspieranie rozwoju obszarów wiejskich.

Program SAPARD nie został jeszcze uruchomiony z powodów proceduralnych. Funkcję Agencji Płatniczej dla tego programu – jak wynika z dotychczasowych uzgodnień – ma pełnić ARiMR.

- rolnik ma prawo do pomocy modernizacyjnej, jeśli dochodowość gospodarstwa nie przekracza 120% dochodu przeciętnego w danym regionie;
- rolnik prowadzący gospodarstwo powinien opracować i przedstawić lokalnym organom administracji plan rozwoju gospodarstwa [6].

Takie pojęcie gospodarstwa znalazło trwałe odbicie w ustawodawstwach wewnętrznych państw członkowskich. Niestety, wymogom tym nie odpowiada znaczna część gospodarstw indywidualnych w Polsce.

Rolnictwo polskie staje przed problemem konkurencyjności wobec tanich, często dotowanych, produktów rolniczych sprowadzanych z państw Unii Europejskiej. Nadto, przystąpienie Polski do Unii Europejskiej spowoduje, jak się przewiduje, upadek wielu, zwłaszcza niewielkich gospodarstw. Sytuacja ta może szczególnie intensywnie wystąpić na terenach, gdzie przeważają niewielkie gospodarstwa rolne funkcjonujące według tradycyjnych wzorów⁷.

Dystans, jaki dzieli polskie rolnictwo i wieś w zakresie zarówno strukturalnym, jak i efektywności ekonomicznej od krajów Unii Europejskiej jest trudny do pokonania w bliskiej przyszłości. Będzie to proces długotrwały, kosztowny, trudny i dla wielu bolesny. Pokonaniu tego dystansu powinna sprzyjać aktywna polityka rolna, w tym polityka strukturalna, której podstawowym celem powinno być stworzenie grupy gospodarstw rolnych zdolnych do konkurowania na rynku. Z doświadczeń zagranicznych, ale i z naszych wynika, że najbardziej wydajne są gospodarstwa rodzinne.

Literatura

- [1] ADAMOWSKI Z., 1996: Sytuacja dochodowa rolników polskich w latach 1989–1995 w świetle danych makroekonomicznych GUS. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4–5.
- [2] GORLACH K., 1995: Chłopi, rolnicy, przedsiębiorcy: „kłopotliwa klasa” w Polsce postkomunistycznej. UJ, Kraków.
- [3] JAWOROWSKI P., ZARĘBSKI M., 2000: Spółdzielczość jako społeczno-gospodarcza forma aktywizacji wsi polskiej podczas integracji z UE. [w:] Problemy regionalizacji rolnictwa w procesie kształtowania obszarów wiejskich. Bydgoszcz.

⁷ Jedynie gospodarstwa większe obszarowo, o intensywnych kierunkach produkcji, silnie ekonomicznie, prowadzone przez rolników dobrze przygotowanych pod względem menedżerskim, mogą – zachowując wyłącznie rolniczy charakter – utrzymać się na rynku i zwiększyć swe dochody dzięki prowadzonej działalności. Raport Komisji Europejskiej z 30.09.1998 r. dotyczący polskiego rolnictwa, sugeruje, że około 400 tys. gospodarstw rolnych w Polsce może się przysposobić do odgrywania ważnej roli na rynku po integracji Polski z UE. Pozostałe gospodarstwa będą miały charakter dodatkowego źródła dochodu dla wiejskich rodzin utrzymujących się z działów pozarolniczych.

- [4] JÓZWIAK W., 1997: Procesy dostosowawcze gospodarstw rolniczych w perspektywie stowarzyszenia z Unią Europejską. [w:] *Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- [5] KLEPACKI B., 1997: Produkcyjne i ekonomiczne przystosowania gospodarstw prywatnych do zmian warunków gospodarowania. Wyd. SGGW, Warszawa.
- [6] KUROWSKA T., 1998: *Gospodarstwo rodzinne czy gospodarstwo rozwojowe. Dylematy wyboru*. [w:] *Polskie prawo rolne u progu Unii Europejskiej*. Praca zbiorowa pod red. Prutisa, Temida 2, Białystok.
- [7] LEWANDOWSKI J., 1996: *Polityka rolna w polskiej gospodarce rynkowej*. [w:] *Produkcyjne i konsumpcyjne zachowania gospodarstw wiejskich w okresie przemian systemowych*. UW, Warszawa.
- [8] *Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1989–1997)*. IERiGŻ, Warszawa 1998.
- [9] SZOT E., 1999: *Rzeczpospolita*
- [10] TOMCZAK F., 1997: *Gospodarstwo rodzinne i jego ewolucja*. Mat. konf. pt.: „Gospodarstwo rolnicze wobec wymogów współczesnego rynku i Unii Europejskiej”. Wyd. SGGW, Warszawa.
- [11] WOŚ A., 1994: *Tendencje rozwoju rolnictwa w warunkach rynkowych*. SGH, Warszawa.
- [12] WOŚ A., 1996: *Prognoza przekształceń struktury polskiego rolnictwa do roku 2020*. IERiGŻ, Warszawa.

Determinants of Performing and Development of Family Agricultural Holdings in Poland

Abstract

Family farms in Poland are observed to be very diversified according to many criteria. This variability has been caused by a set of various reasons and phenomenon. All of them are of the complex character. When operating, farms in Poland have faced numerous constraints and limitations, which under market forced economy resulted both in widening farms' differentiation and in improvement of their development possibilities.

In the light of the above, family farms are required to be covered by the government protection and supporting policy. In this field, the focus should be on the undertaking and implementation of specific activities of legal, organisational and financial nature. The farms' development dynamics, scope and direction will severely depend on adopted and implemented strategy for development of Polish agriculture in the coming years.

Alicja Stolarska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Poziom i struktura dochodów ogólnych rodzin rolniczych prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą

Wstęp

Gospodarstwa rolnicze poza dochodem z produkcji rolnej uzyskują również dochody spoza gospodarstwa, które odgrywają szczególnie istotną rolę przy ujemnym dochodzie rolniczym. W wielu przypadkach pozwalają one uzyskać wyższy dochód ogólny, niż miałyby to miejsce przy migracji rodziny do miasta i podjęciu tam pracy zarobkowej [Zegar 1999]. Wśród dochodów spoza gospodarstwa coraz większego znaczenia nabierają dochody uzyskiwane z prowadzonej przez rodziny rolnicze dodatkowej działalności gospodarczej, zarówno typowo pozarolniczej, jak i tzw. ubocznej gospodarstwa, a więc wykorzystującej zasoby gospodarstwa rolnego¹.

Niniejsze opracowanie jest próbą scharakteryzowania sytuacji dochodowej gospodarstw prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą w latach 1996–1999, z jednoczesnym wskazaniem roli dochodów z tejsze działalności w dochodach ogólnych.

Przedmiot badań

Przedmiotem badań jest analiza kształtowania się dochodów ogólnych badanych 220 gospodarstw, które prowadziły nieprzerwanie rachunkowość rolniczą dla IERiGŻ w latach 1996–1999. Badane gospodarstwa cechują się ponadto prowadzeniem pozarolniczej działalności gospodarczej².

Przedstawiona analiza sytuacji dochodowej rodzin rolniczych dotyczy gospodarstw prowadzących rachunkowość rolniczą, zatem oparta jest na kategoriach ekonomicznych stosowanych w tradycyjnej polskiej rachunkowości rol-

¹ Działalność uboczna: produkcja nierolnicza, usługi rolnicze, czynsze z odnajmu majątku.

² Działalność na własny rachunek nie związana z produkcją rolniczą własnego gospodarstwa (również usługi maszynami i sprzętem rolniczym oraz użyczenia powyższych).

niczej, mianowicie: produkcji czystej, dochodzie rolniczym oraz dochodzie ogólnym.

Wskaźniki stosowane w systemie rachunkowości rolniczej Unii Europejskiej (FADN – Farm Accountancy Data Network) różnią się nieznacznie od stosowanych w polskiej rachunkowości rolniczej. Dochód rolniczy netto liczony metodą stosowaną w FADN przewyższa tylko o kilka procent tenże dochód liczony metodą stosowaną w IERiGŻ [Zegar 2000]

Charakterystyka ogólna badanych gospodarstw

Badane gospodarstwa charakteryzują się średnio większą powierzchnią UR niż przeciętne gospodarstwo w kraju. Jak wynika z informacji przedstawionej w tabeli 1 stale powiększają one obszar UR. Od 1996 do 1999 roku wzrósł on o przeszło 12% (z 36,64 ha do 41,19 ha UR). Gospodarstwa powiększały obszar o gleby lepszej jakości, utrzymując się przeciętnie wśród gospodarstw na glebach średnich³. Kierownikami badanych gospodarstw są głównie (w przeszło 94% w każdym roku) mężczyźni. Obserwujemy tu tendencję tzw. starzenia się kierowników gospodarstw. Średnia liczba osób w rodzinie spadła nieco w 1997 roku i utrzymuje się na stałym poziomie 4,9. Sytuacja dochodowa badanych gospodarstw, poza niewielką poprawą w 1998 roku, uległa pogorszeniu w analizowanych latach.

Tabela 1

Charakterystyka ekonomiczna badanych gospodarstw w latach 1996–1999

Wyszczególnienie	1996	1997	1998	1999
Przeciętna powierzchnia UR (w ha)	36,64	38,14	39,51	41,19
Wskaźnik bonitacji gleb (pkt.)	0,871	0,870	0,871	0,875
Średni wiek kierownika (lat)	41,5	41,4	42,0	42,5
Liczba osób w rodzinie	5,0	4,9	4,9	4,9
Dochód ogólny na 1 ha UR (w zł)	2281	2023	2058	1772
Dochód ogólny na 1 osobę (w zł)	16 684	15 592	16 460	14 997
Dochód rolniczy netto na 1 ha UR (w zł)	705	509	621	463
Dochód rolniczy netto na 1 osobę (w zł)	5156	3925	4964	3921

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ.

³ Klasy jakości gleb według IERiGŻ (za GUS).

Sytuacja dochodowa badanych gospodarstw

Badana zbiorowość gospodarstw charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem poziomu i struktury dochodów. W 1996 roku gospodarstwa powyżej 100 ha UR osiągnęły przeszło 5-krotnie większy poziom dochodu ogólnego niż gospodarstwa o powierzchni do 5 ha UR na osobę (tab. 2). W kolejnych latach różnica ta nieco się zmniejszyła (do ok. 4-krotnej w 1999 r.). Zauważamy również, że poziom dochodu ogólnego na 1 osobę zwiększa się wraz ze wzrostem obszaru UR, przy czym nie jest to wzrost proporcjonalny. Począwszy od gospodarstw najmniejszych dochód ogólny na 1 osobę jest wyższy w następnych grupach obszarowych kolejno o: 13,5%; 25%; 38%; 44,7%; 60,7% (średnio w badanych latach). Zatem powiększanie obszaru jest korzystne szczególnie dla gospodarstw dużych, gdzie powoduje to znaczny wzrost dochodów. Jednocześnie należy stwierdzić, że o ile w 1996 roku różnice w dochodzie ogólnym w przeliczeniu na 1 osobę w kolejnych grupach obszarowych były zbliżone (ok. 40% – o kilka procent wyższe w gospodarstwach większych), o tyle kolejne lata powodowały coraz to mniejsze zróżnicowanie pod tym względem.

Ze względu na jakość gleb też występuje zróżnicowanie poziomu dochodów, ale dużo mniejsze niż w wyodrębnionych grupach obszarowych (niespełna 2-krotna różnica między skrajnymi wielkościami). Najniższe dochody ogólne w przeliczeniu na 1 osobę uzyskują gospodarstwa na glebach bardzo słabych, pozostałe natomiast nie wykazują stałych zależności między uzyskiwanymi dochodami a jakością gleb (tab. 2).

Jeśli rozpatrujemy poziom dochodu ogólnego w przeliczeniu na 1 ha UR, to sytuacja jest odwrotna – wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa maleje poziom dochodu ogólnego. Największą jego wartość osiągają gospodarstwa o powierzchni do 5 ha UR, gdzie dochód ogólny na 1 ha jest przeszło 9-krotnie wyższy niż w gospodarstwach największych (powyżej 100 ha). Zauważyć również należy, iż spadek ten nie jest prostoliniowy. Dochód ogólny w przeliczeniu na 1 ha UR maleje o przeszło połowę w gospodarstwach o powierzchni 5,0–14,9 ha UR w porównaniu do gospodarstw najmniejszych. W następnych grupach obszarowych spadek ten nie jest już tak znaczny i wynosi kolejno: 30,5%; 28,9%; 18,2%; 31,5% (średnio w badanym okresie).

Badane gospodarstwa nie wykazują stałych zależności między jakością gleb a uzyskiwanym poziomem dochodu ogólnego w przeliczeniu na 1 ha UR. Chociaż najlepsze są tu gospodarstwa na glebach bardzo dobrych, to w pozostałych grupach występuje już zróżnicowanie w badanych latach. Poza rokiem 1999 najniższy poziom dochodu ogólnego w przeliczeniu na 1 ha UR uzyskiwały gospodarstwa na glebach średniej jakości, tym samym będąc gorszymi pod tym względem od gospodarstw na glebach bardzo słabych.

Tabela 2

Poziom dochodu ogólnego w badanych gospodarstwach w latach 1996–1999 (w zł) w przeliczeniu na 1 osobę i na 1 ha UR.

Wyszczególnienie		1996		1997		1998		1999	
		na 1 osobę	na 1 ha	na 1 osobę	na 1 ha	na 1 osobę	na 1 ha	na 1 osobę	na 1 ha
Grupy obszarowe (w ha UR)	1,01–4,99	7794	9782	8355	10216	10102	10981	10137	10466
	5,00–14,99	10920	4828	9761	4001	10844	4685	8981	3679
	15,00–29,99	14243	3436	12588	2948	12358	2891	11548	2626
	30,00–49,99	19675	2448	17932	2025	17605	2106	15152	1875
	50,00–99,99	28323	1965	25497	1790	26076	1752	21944	1410
	100 i więcej	40581	1069	37414	1001	46155	1311	38706	1255
Na glebach	bardzo słabych	9802	2280	10874	2026	10042	1929	7794	1546
	słabych	14579	2442	13874	2167	13452	2119	12775	1884
	średniej jakości	17306	1840	16662	1780	18972	1783	16683	1550
	dobrych	18629	2681	15921	2060	16585	2002	15467	1891
	bardzo dobrych	17888	4065	18295	4048	17441	3605	15288	2924
	Przeciętnie	16684	2281	15592	2024	16460	2058	14997	1772

Źródło: jak w tab. 1.

W badanym okresie obserwujemy spadek poziomu dochodu ogólnego (nominalnego) w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwach o powierzchni przekraczającej 5 ha UR (tab. 3). W największym stopniu (ok. 23%) dotyczy to gospodarstw o powierzchni UR 30–100 ha, najmniej zaś zjawisko to dotknęło gospodarstwa największe – powyżej 100 ha UR (niespełna 5-procentowy spadek).

Rozpatrując nominalne tylko zmiany poziomu dochodów w badanym okresie obserwujemy znaczne pogorszenie się sytuacji dochodowej analizowanych gospodarstw. W 1997 roku tylko gospodarstwa najmniejsze (o powierzchni do 5 ha UR) wykazały niewielki wzrost dochodu ogólnego (o 7,2% w przeliczeniu na 1 osobę). Największym natomiast jego spadkiem legitymowały się gospodarstwa o powierzchni UR 15,0–29,9 ha (o 11,6%). Rok 1998 to ogólnie niewielki wzrost dochodów ludności rolniczej (nominalnych średnio o 5,6%), choć w niektórych grupach (gospodarstwa o średnim obszarze) dochody nadal malały. Ostatni rok (1999) charakteryzuje się znacznym spadkiem dochodów nominalnych na 1 osobę w niemal wszystkich grupach badanych gospodarstw (gospodarstwa do 5 ha – wzrost o 0,3%). Najgorszą sytuację pod tym względem wykazują gospodarstwa 5,0–14,9 ha UR, gdzie dochód ogólny zmalał o przeszło 17%.

W badanym okresie jedynie gospodarstwa najmniejsze (do 5 ha UR) wykazały przeszło 30-procentowy wzrost dochodów nominalnych (mierzonych poziomem dochodu ogólnego w przeliczeniu na 1 osobę). W badanych latach zauważamy również tendencję powiększania się dysproporcji w dochodach ogólnych pomiędzy gospodarstwami o powierzchni 50,0–99,9 ha a przekraczającymi 100 ha UR na niekorzyść tych mniejszych. Jednocześnie różnice te stale maleją między gospodarstwami o powierzchni 1,0–4,9 i 5,0–14,9 ha UR.

Średnie różnice w dochodach ogólnych w przeliczeniu na 1 osobę w badanym okresie w kolejnych grupach obszarowych wykazują stałą tendencję rosnącą. Obserwujemy zatem coraz to większe rozwarstwianie się dochodowe gospodarstw wraz ze wzrostem obszaru, z korzyścią dla gospodarstw największych.

Zróżnicowanie struktury dochodu ogólnego

Ludność rolnicza poza produkcją rolną może pozyskiwać dochody z innych źródeł. Należy tu między innymi wymienić usługi świadczone maszynami i sprzętem rolniczym oraz użyczenia własnego majątku, a także podejmowaną działalność gospodarczą na własny rachunek i pracę zarobkową poza gospodarstwem oraz uzyskiwane świadczenia budżetowe i inne.

Tabela 3

Zmiany poziomu dochodu ogólnego w badanych gospodarstwach w latach 1996–1999 (nominalne – w %)

Wyszczególnienie		1997 (1996 = 100)		1998 (1997 = 100)		1999 (1998 = 100)		1999 (1996 = 100)	
		na 1 osobę	na 1 ha	na 1 osobę	na 1 ha	na 1 osobę	na 1 ha	na 1 osobę	na 1 ha
Grupy obszarowe (w ha UR)	1,01–4,99	107,2	104,4	120,9	107,5	100,3	95,3	130,1	107,0
	5,00–14,99	89,4	82,9	111,1	117,1	82,8	78,5	82,2	76,2
	15,00–29,99	88,4	85,8	98,2	98,1	93,4	90,8	81,1	76,4
	30,00–49,99	91,1	82,7	98,2	104,0	86,1	89,0	77,0	76,6
	50,00–99,99	90,0	91,1	102,3	97,9	84,1	80,5	77,5	71,8
	100 i więcej	92,2	93,6	123,4	130,9	83,9	95,8	95,4	117,4
Na glebach	bardzo słabych	110,9	88,8	92,3	98,0	77,6	80,2	79,5	67,8
	słabych	95,2	88,7	96,9	97,8	95,0	88,9	87,6	77,1
	średniej jakości	96,3	96,7	113,9	100,2	87,9	86,9	96,4	86,9
	dobrych	85,5	76,8	104,2	97,2	93,3	94,5	83,0	94,5
	bardzo dobrych	102,3	99,6	95,3	89,1	87,7	81,1	85,5	81,1
	Przeciętnie	93,5	88,7	105,6	101,7	91,1	86,1	89,9	77,7

Źródło: jak w tab. 1.

W badanej zbiorowości obserwujemy duże zróżnicowanie struktury dochodu ogólnego w poszczególnych grupach obszarowych i nieco słabsze ze względu na jakość gleb (tab. 4). Udział dochodu rolniczego rośnie ze wzrostem obszaru, z niewielkimi tylko wyjątkami wśród gospodarstw największych, w których znacząco nieraz rosną koszty opłat⁴. Średnio w badanym okresie największym udziałem dochodu rolniczego netto w dochodzie ogólnym charakteryzują się gospodarstwa o powierzchni 30,0–49,9 ha UR (przeszło 30%) i zbliżonym gospodarstwa zarówno trochę mniejsze – 15,0–29,9 ha UR, jak i większe – 50,0–99,9 ha UR (odpowiednio nieco ponad 29% oraz 27%). Gospodarstwa najmniejsze natomiast (do 5 ha) jedynie w kilku procentach utrzymują się z dochodu rolniczego.

Kolejnym ważnym źródłem dochodów badanych gospodarstw (średnio w latach 1996–1999) jest podejmowana przez nie dodatkowa działalność gospodarcza, gdzie z kolei decydujące znaczenie w większości gospodarstw odgrywa działalność uboczna, związana z zasobami gospodarstwa rolnego. Działalność typowo pozarolnicza stanowi w głównej mierze o wielkości uzyskiwanych dochodów z działalności dodatkowej tylko w gospodarstwach najmniejszych, które posiadają stosunkowo niewielkie zasoby środków produkcji. Jednocześnie w gospodarstwach tych (do 5 ha) podejmowanie dodatkowej działalności gospodarczej odgrywa najmniejsze znaczenie w strukturze dochodu ogólnego. Z jednej strony uzyskują one wysokie świadczenia socjalne, a z drugiej nie dysponują w dostatecznym stopniu środkami rzeczowymi i finansowymi potrzebnymi do podjęcia własnej działalności. Największym udziałem dochodów z działalności dodatkowej legitymowały się (średnio w badanym okresie) gospodarstwa o powierzchni 5,0–14,9 ha UR (blisko 11,5%), a zbliżonym gospodarstwa większe obszarowo (30,0–49,9 ha – 11,2% w strukturze dochodu ogólnego).

Każde z badanych gospodarstw osiąga inny poziom dochodu ogólnego. Porównując zatem wartości uzyskiwanych dochodów z działalności pozarolniczej największe kwoty wykazują gospodarstwa obszarowo największe (powyżej 100 ha), nieco niższe (o ok. 14%) gospodarstwa o powierzchni 50–99,9 ha UR. Gospodarstwa o powierzchni 5,0–14,9 ha UR, które w strukturze dochodu ogólnego wykazują największy udział dochodów pozarolniczych ze wszystkich badanych grup, pod względem wielkości tychże dochodów zajmują ostatnie miejsce (w 1999 r.).

W niektórych grupach dochody uzyskiwane z podejmowanej działalności pozarolniczej znacznie (przeszło 36-krotnie) przewyższają świadczenia socjalne, co nie potwierdza badań innych autorów, dotyczących innych grup ludności rolniczej [IERiGŻ 1999; Stańko, Grałak 1997], wskazujących na istotną rolę właśnie świadczeń socjalnych.

⁴ Opłaty – świadczenia na rzecz państwa i osób trzecich.

Przeciętnie w badanych gospodarstwach (średnio w latach 1996–1999) świadczenia socjalne stanowią najmniejszy udział w strukturze dochodów (do 5% ; w gospodarstwach powyżej 100 ha nawet mniej niż 1%), chociaż w niektórych gospodarstwach ich znaczenie jest kluczowe (blisko 30% w gospodarstwach na glebach bardzo słabych w 1999 r.)

Mimo rosnącego bezrobocia i ograniczonych możliwości zatrudnienia poza rolnictwem, praca zarobkowa poza własnym gospodarstwem, a często i rolnictwem odgrywa jeszcze nadal ważną rolę w strukturze dochodów wielu gospodarstw. Jest ona szczególnie istotna dla gospodarstw najmniejszych (do 5 ha), gdzie stanowi blisko 40% dochodu ogólnego. W gospodarstwach większych udział ten znacznie maleje (do nieco ponad 2% w gospodarstwach przekraczających 100 ha UR), ale nie jest to spadek proporcjonalny. Gospodarstwa o średnim obszarze (15,0–29,9 ha) charakteryzują się podobnym udziałem dochodów z pracy zarobkowej jak gospodarstwa powyżej 100 ha (niecałe 3% w badanych latach).

Pod względem jakości gleb największe znaczenie w strukturze dochodów mają zarówno praca zarobkowa, jak i świadczenia socjalne dla gospodarstw na glebach najstabszych. Z produkcji rolnej natomiast w głównej mierze utrzymują się gospodarstwa na glebach dobrych i bardzo dobrych. Udział dochodów z działalności dodatkowej jest natomiast niższy zarówno w gospodarstwach na glebach bardzo słabych, jak i bardzo dobrych, a w pozostałych grupach zbliżony. Brak jest ścisłych zależności między jakością gleb a strukturą uzyskiwanego dochodu ogólnego.

Na przestrzeni lat 1996–1999 struktura dochodu ogólnego ulegała różnym zmianom w badanych grupach gospodarstw (tab. 5). Poza nielicznymi wyjątkami malał udział dochodu rolniczego (przeciętnie w badanym okresie o 5,4%). Spadek ten był szczególnie dotkliwy dla gospodarstw na glebach bardzo słabych (o przeszło 19%), nieco mniejszy dla gospodarstw średnich (5,0–14,9 ha), a także gospodarujących na glebach średnich – po przeszło 12% (w obydwu grupach). Jednocześnie rósł udział opłat ponoszonych przez gospodarstwo (przeciętnie o 5,5%). Ponadto, badane gospodarstwa zwiększyły w swych dochodach udział pracy zarobkowej (przeszło 2,3-krotnie), świadczeń socjalnych (blisko 2-krotnie) oraz dochodów osiąganych w wyniku prowadzenia działalności pozarolniczej (łącznie z uboczną – o przeszło 64%). Brak jest tu ścisłych zależności między obszarem i jakością gleb a zmianami w strukturze dochodu ogólnego.

Tabela 4

Struktura dochodu ogólnego w badanych gospodarstwach w latach 1996–1999 (w %)

Wyszczególnienie		Rok	Dochód ogólny								
			produkcja czysta netto			praca zarobkowa	świadczenia społeczne	dodatkowa działalność gospodarcza			inne dochody
			razem	opłaty	dochód rolniczy netto			suma	pozarolnicza	uboczna	
Grupy obszarowe (w ha UR)	1,01–4,99	1996	13,8	4,6	9,2	31,9	11,7	9,2	8,6	0,6	33,4
		1997	11,0	5,5	5,5	40,4	11,0	9,7	8,8	0,9	27,9
		1998	7,1	5,7	1,4	43,2	9,8	5,2	4,7	0,5	34,7
		1999	8,5	7,1	1,4	40,7	13,4	13,9	13,3	0,6	23,5
	5,00–14,99	1996	30,8	5,3	25,5	4,9	5,6	7,6	2,5	5,1	51,1
		1997	25,7	7,3	18,4	7,5	8,9	12,5	4,4	8,1	45,4
		1998	27,9	7,6	20,3	8,5	9,0	12,2	5,4	6,8	42,4
		1999	22,2	9,0	13,2	11,7	12,3	13,6	3,4	10,2	40,2
	15,00–29,99	1996	35,8	7,2	28,6	0,7	3,3	8,2	0,9	7,3	52,0
		1997	36,0	10,2	25,8	2,0	3,3	3,2	1,6	1,6	55,5
		1998	43,8	11,5	32,3	3,1	4,5	10,8	1,9	8,9	37,8
		1999	43,7	13,1	30,6	5,5	5,7	11,6	1,3	10,3	33,5
	30,00–49,99	1996	42,1	8,5	33,6	2,7	0,9	7,3	-0,5	7,8	47,0
		1997	40,5	13,5	27,0	5,0	2,2	13,1	1,2	11,9	39,2
		1998	45,8	12,8	33,0	4,3	2,4	11,0	0,7	10,3	36,5
		1999	40,6	13,0	27,6	7,9	3,7	13,4	1,1	12,3	34,4
	50,00–99,99	1996	43,5	13,6	29,9	2,0	0,7	8,1	2,0	6,1	45,7
		1997	48,7	19,1	29,6	3,6	1,1	10,1	2,3	7,8	36,5
		1998	50,0	23,1	26,9	4,1	2,1	7,5	0,9	6,6	36,3
		1999	45,5	23,3	22,2	3,8	3,2	13,4	3,3	10,1	34,1
	100 i więcej	1996	55,4	19,9	35,5	1,7	0,3	3,8	0,3	3,5	38,8
		1997	34,2	39,8	-5,6	1,5	0,4	14,6	0,8	13,8	49,3
		1998	54,5	29,9	24,6	3,3	0,6	10,2	1,1	9,1	31,4
		1999	53,6	25,1	28,5	2,9	0,7	8,8	4,5	4,3	34,0

cd. tabeli 4

Wyszczególnienie		Rok	Dochód ogólny								inne docho- dy
			produkcja czysta netto			praca zarobkowa	świadczenia socialne	dodatkowa działalność gospodarcza			
			razem	opłaty	dochód rolniczy netto			su- ma	pozarolnicza	ubocz- na	
Na glebach	bardzo słabych	1996	25,3	4,9	20,4	6,9	8,3	4,0	1,4	2,6	55,5
		1997	25,1	8,9	16,2	11,9	12,2	10,5	4,3	6,2	40,3
		1998	18,3	9,1	9,2	14,1	17,3	10,6	4,6	6,0	30,6
		1999	10,0	8,7	1,3	17,8	23,9	5,7	0,8	4,9	42,6
	słabych	1996	30,2	7,1	23,1	4,8	3,8	6,8	2,2	4,6	54,4
		1997	27,7	12,9	14,8	5,9	4,7	13,6	4,2	9,4	48,1
		1998	34,9	12,2	22,7	7,4	5,2	15,7	9,0	6,7	36,8
		1999	39,5	8,1	31,4	7,9	6,9	13,5	4,8	8,7	32,2
	średniej jakości	1996	37,8	9,2	28,6	4,4	4,4	7,8	1,3	6,5	45,6
		1997	37,2	12,7	24,5	7,3	6,0	11,0	1,6	9,4	38,5
		1998	39,7	15,2	24,5	7,6	6,3	11,4	2,0	9,4	35,0
		1999	32,8	16,5	16,3	10,8	8,3	13,4	2,7	10,7	34,7
	dobrych	1996	42,5	10,0	32,5	2,7	3,8	8,6	2,1	6,5	42,4
		1997	40,7	16,5	24,2	4,8	5,2	11,5	3,4	8,1	37,8
		1998	43,7	14,6	20,1	6,1	5,8	11,9	3,6	8,3	32,5
		1999	41,3	18,0	23,3	8,3	7,9	11,5	2,7	8,8	31,0
	bardzo dobrych	1996	39,9	7,5	32,4	0,6	3,2	4,9	0,2	4,7	52,0
		1997	37,4	10,3	27,1	1,1	2,1	8,5	0,2	8,3	50,9
		1998	42,3	10,4	31,9	2,3	3,8	8,3	0,3	8,0	43,3
		1999	41,6	12,1	29,5	2,8	5,3	11,8	0,9	10,9	38,5
Przeciętnie		1996	36,7	8,6	28,1	3,9	4,1	7,3	1,6	5,7	48,0
		1997	35,2	13,5	21,7	6,0	5,4	11,6	2,7	8,9	41,8
		1998	39,0	13,7	25,3	6,9	6,0	10,8	2,6	8,2	37,3
		1999	36,8	14,1	22,7	9,0	8,1	12,6	3,1	9,5	33,5

Źródło: jak w tab. 1.

Tabela 5

Zmiany struktury dochodu ogólnego w latach 1996–1999 (punkty procentowe).

Wyszczególnienie		Dochód ogólny								
		produkcja czysta netto			praca zarobkowa	świadczenia socjalne	dodatkowa działalność gospodar- cza			inne do -cho- -dy
		razem	opłaty	dochód rolniczy netto			suma	pozarolnicza	uboczna	
Grupy obszaro- -we	1,01–4,99	-5,3	+2,5	-7,8	+8,8	+1,7	+4,7	+4,7	0,0	-9,9
	5,00–14,99	-8,6	+3,7	-12,3	+6,8	+6,7	+6,0	+0,9	+5,1	-10,9
	15,0–29,99	+7,9	+5,9	+2,0	+4,8	+2,4	+3,4	+0,4	+3,0	-18,5
	30,00–49,99	-1,5	+4,5	-6,0	+5,2	+2,8	+6,1	1,6	+4,5	-12,6
	50,00–99,99	+2,0	+9,7	-7,7	+1,8	+2,5	+5,3	+1,3	+4,0	-11,6
	100 i więcej	-1,8	+5,2	-7,0	+1,2	+0,4	+5,0	+4,2	+0,8	-4,8
Na glebach	b. słabych	-15,3	+3,8	-19,1	+10,9	+15,6	+1,7	-0,6	+2,3	-12,9
	słabych	+9,3	+1,0	+8,3	+3,1	+3,1	+6,7	+2,6	+4,1	-22,2
	średnich	-5,0	+7,3	-12,3	+6,4	+3,9	+5,6	+1,4	+4,2	-10,9
	dobrych	-1,2	+8,0	-9,2	+5,6	+4,1	+2,9	+0,6	+2,3	-11,4
	b. dobrych	+1,7	+5,5	-2,9	+2,2	+2,1	6,9	+0,7	+6,2	-14,5
Przeciętnie		+0,1	+5,5	-5,4	+5,1	+4,0	+5,3	+1,5	+3,8	-14,5

Źródło: jak w tab. 1.

Wnioski

1. Analiza badanych gospodarstw pozwala wskazać na dwa bardzo ważne aspekty zmian w latach 1996–1999. Z jednej strony obserwujemy znaczny spadek dochodów nominalnych badanych gospodarstw, niezależnie od dużego zróżnicowania osiąganego poziomu i struktury tychże dochodów, choć zjawisko to najbardziej dotknęło gospodarstwa o powierzchni 30–100 ha UR.
2. Obserwujemy różnego rodzaju zachowania rolników świadczące o ich przystosowywaniu się do nowych warunków gospodarowania. Jest to tendencja ciągłego powiększania obszaru gospodarstwa (o gleby dobrej jakości), szczególnie korzystna dla gospodarstw dużych, gdzie powoduje to znaczny wzrost dochodów. Tym samym mamy do czynienia z rozwarstwianiem się dochodowym gospodarstw, na korzyść tych największych.
3. Rolnicy poszukują innych możliwości powiększania swych dochodów. Jest to przede wszystkim nabierająca coraz większego znaczenia podejmowana działalność pozarolnicza. W zdecydowanej większości dominuje tu wciąż jednak działalność „uboczna”, a więc wykorzystująca zasoby gospodarstwa rolnego.
4. Zauważamy wzrost w strukturze dochodu ogólnego dochodów z pracy zarobkowej, a także ze świadczeń socjalnych, choć te ostatnie dla wielu gospodarstw mają znikome znaczenie (w gospodarstwach powyżej 100 ha stanowią niespełna 1% dochodów). Zajmują one jedynie znaczące miejsce w dochodach gospodarstw najmniejszych, a także na glebach bardzo słabych, które bez wątplenia są w najgorszej sytuacji dochodowej. W pozostałych gospodarstwach zarówno jakość gleb, jak i obszar użytków rolnych nie przesądzają o wielkości uzyskiwanych dochodów.

Literatura

- STAŃKO S., GRALAK A., 1997: Poziom, struktura i zróżnicowanie dochodu dyspozycyjnego ludności użytkującej gospodarstwa rolne w 1996 r. Biuletyn Informacyjny nr 7(73). Agencja Rynku Rolnego, Warszawa.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 1999. IERiGŻ. Warszawa.
- ZEGAR J.S., 1999: Metody pomiaru dochodów chłopskich. IERiGŻ, Warszawa.
- ZEGAR J.S., 2000: Dochody gospodarstw chłopskich w okresie transformacji. IERiGŻ, Warszawa.

The Level and the Structure of the Total Income in Farm Families with Non-farm Gainful Activities

Abstract

The paper presents income situation of 220 investigated agricultural holdings within which non-farm economic activity was conducted, in the period 1996–1999.

The differences, both in the level of personal income and its structure, between holdings under consideration were showed and discussed. The Author pointed at the tendencies to increase by farmers the income from other than agriculture sources.

Poziom przygotowania zawodowego rolników – członków grup producenckich

O przygotowaniu zawodowym rolników do prowadzenia dochodowego gospodarstwa rolniczego decydują dwa składniki – poziom i kierunek wykształcenia oraz uczestnictwo w procesie doskonalenia zawodowego. Celem artykułu jest przedstawienie poziomu przygotowania zawodowego rolników zorganizowanych w grupy producenckie.

Wykształcenie jest jednym z czynników wpływających na stopień intelektualnego przystosowania ludności wiejskiej do nowej rzeczywistości, wyznaczonej przede wszystkim przez twarde prawa gospodarki wolnorynkowej i perspektywę przystąpienia Polski do struktur Unii Europejskiej. Wpływa na aktywność ludności wiejskiej i powstawanie zachowań przedsiębiorczych, co jednocześnie odzwierciedla się w tempie rozwoju rolniczych grup producenckich.

Doskonalenie zawodowe ma na celu podnoszenie kwalifikacji zawodowych na bazie już posiadanego wykształcenia w ten sposób, aby dostosować je do stale wzrastających pod wpływem rozwoju nauki, techniki, technologii i organizacji wymagań, a także pod wpływem zmieniających się uwarunkowań rynkowych. Odbywa się ono najczęściej poprzez aktualizowanie i pogłębianie wiedzy w określonej dziedzinie, specjalizację, opanowanie nowej techniki, nabycie określonych wiadomości związanych z aktualnymi potrzebami zakładu pracy, a także rozwijanie szerszych horyzontów intelektualnych uczestników, kształtowanie zdolności samodzielnego rozwiązywania nowych, typowych i nietypowych problemów zawodowych, wyrabianie umiejętności klasyfikowania i analizowania faktów stanowiących podstawę do podejmowania decyzji oraz umiejętności współpracy z ludźmi¹. Edukacja dorosłych, w tym doskonalenie zawodowe, odgrywa istotną rolę w rolnictwie. Przekazywanie wiedzy o nowych osiągnięciach nauki i techniki, bieżące udostępnianie informacji o sytuacji na rynkach produktów rolniczych, o zmianach gospodarczych w kraju, o przyszłości polskiego rolnictwa itp. pozwalają producentom rolnym dostosować się do tych zmian i przygotować do stawienia czoła przyszłym wyzwaniom. Jednym z przejawów dostosowywania się do nowych warunków gospodarowania są powstające coraz liczniej grupy producenckie.

¹ Maziarz C.: *Andragogika rolnicza*. PWN, Warszawa 1977, s. 340.

Poziom wykształcenia ludności wiejskiej

Ludność wiejską charakteryzuje bardzo niski poziom skolaryzacji. Przyczyn wymienia się wiele, jednak najważniejsze z nich to gorszy dostęp młodzieży wiejskiej do szkół, niższy poziom nauki w wiejskich szkołach (złe wyposażenie w pomoce naukowe), koszty związane z kształceniem ponadpodstawowym dzieci poza miejscem ich zamieszkania. Zauważalny jest także brak zainteresowania kształceniem dzieci ze strony rodziców, wynikający głównie z charakteru pracy w zawodzie rolnika, gdzie poziom wykształcenia nie ma, jak to jest w przypadku innych stanowisk pracy, przełożenia na szybszy awans i lepsze zarobki. Również niedoinwestowanie infrastrukturalne i słaby rozwój nierolniczych funkcji wsi ma wpływ na opuszczanie rolnictwa przez wykwalifikowane kadry. Zauważa się też tendencję do pozostawiania w gospodarstwie tych dzieci, które nie zdobyły lepszego wykształcenia bądź nie mają szans na znalezienie pracy poza rolnictwem².

W tabeli 1 przedstawiono porównanie poziomu wykształcenia ludności zamieszkującej miasta i wieś. Wyraźnie w niej widać, jak duże są różnice.

Tabela 1

Wykształcenie ludności w wieku 15 lat i więcej w roku 1995

Poziom wykształcenia	Ogółem		Miasta		Wieś	
	tys.	%	tys.	%	tys.	%
	29 881	100	18 721	100	11 160	100
Wyższe	6,8		9,8		1,9	
Policealne	2,6		3,3		1,3	
Średnie ogólnokształcące	7,1		9,6		3,0	
Średnie techniczne i zawodowe	17,5		21,3		11,2	
Zasadnicze zawodowe	25,9		24,6		28,0	
Podstawowe	33,7		27,6		43,8	
Niepełne podstawowe i bez wykształcenia	6,3		3,6		10,8	
Nieustalone	0,1		0,2		0,0	

Dane spisu ludności i mieszkań opracowano metodą reprezentacyjną.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Mały Rocznik Statystyczny 1999, GUS 1999.

O zdecydowanie niskim poziomie wykształcenia ludności wiejskiej świadczy duża liczba ludności, która nie ukończyła szkoły podstawowej bądź na niej zakończyła swoją edukację, a mianowicie 54,6% – ponad połowa ludności

² Sikorska A.: Struktura społeczno-demograficzna i wykształcenie ludności wiejskiej. Wyd. IERiGŻ, Warszawa 1999, s. 36 i następne.

wiejskiej. Jest to efekt między innymi tzw. starzenia się wsi, czyli dużego udziału osób w najstarszej grupie wiekowej, oraz skutek wieloletnich zaniedbań w rozwoju oświaty na terenach wiejskich. Dość duża liczba osób, (28,0%) kontynuowała naukę w zasadniczych szkołach zawodowych, których sieć była dobrze rozwinięta na obszarach wiejskich, a których ukończenie stwarzało szansę zatrudnienia w okolicznych zakładach przemysłowych. Również dwukrotnie niższy na wsi niż miście odsetek osób z wykształceniem średnim, trzykrotnie – policealnym i pięciokrotnie – z wyższym potwierdza znacznie niższy poziom skolaryzacji ludności wiejskiej.

Jak zauważa B. Wawrzyniak, istnieje statystycznie udowodniona zależność polegająca na tym, że im człowiek młodszy, a przy tym legitymujący się wyższym poziomem wykształcenia, tym większą wykazuje skłonność do aktywności i przedsiębiorczości³. Osoby takie częściej niż inne skłonne są modernizować gospodarstwa, wprowadzać do nich innowacje, w miarę potrzeby zmieniać profil produkcji bądź wprowadzić jej specjalizację, czyli podejmować takie działania, aby ich warsztat pracy ciągle się rozwijał i dostosowywał do zmieniających się wymogów rynku. Rolnicy charakteryzujący się wyższym wykształceniem zainteresowani są nowymi osiągnięciami nauki i techniki, otwarci na wszelkie propozycje, starają się na bieżąco zdobywać nowe informacje i, co najważniejsze, umiejętnie z nich korzystać. Są to jednocześnie osoby mające największe szanse być postrzeganymi w społeczności wiejskiej jako liderzy. Kwalifikacje zawodowe, wzorowo prowadzone gospodarstwo i odpowiednie cechy osobowości sprzyjają nawiązywaniu kontaktów z innymi ludźmi, a co za tym idzie – stwarzają dogodne warunki podejmowania współpracy z innymi rolnikami w ramach grup producenckich.

Wykształcenie rolników zorganizowanych w grupy producenckie

Zagadnienie wpływu poziomu wykształcenia rolników na podejmowanie decyzji o utworzeniu grupy producenckiej i funkcjonowaniu w jej ramach było między innymi przedmiotem badań prowadzonych przez autorkę. Badaniami objęto 122 rolników – członków 9 grup producenckich działających na terenie byłego województwa siedleckiego⁴.

Członkowie grup producenckich zostali poproszeni o wskazanie osoby, która jako pierwsza wyszła z propozycją utworzenia grupy i podjęła się trudu jej organizacji. W ten sposób wyłoniono 11 rolników, spośród których 3 osoby

³ Wawrzyniak B.M.: Doradztwo w agrobiznesie. Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek 2000, s. 119.

⁴ Były to wszystkie formalnie działające na tym terenie rolnicze grupy producenckie.

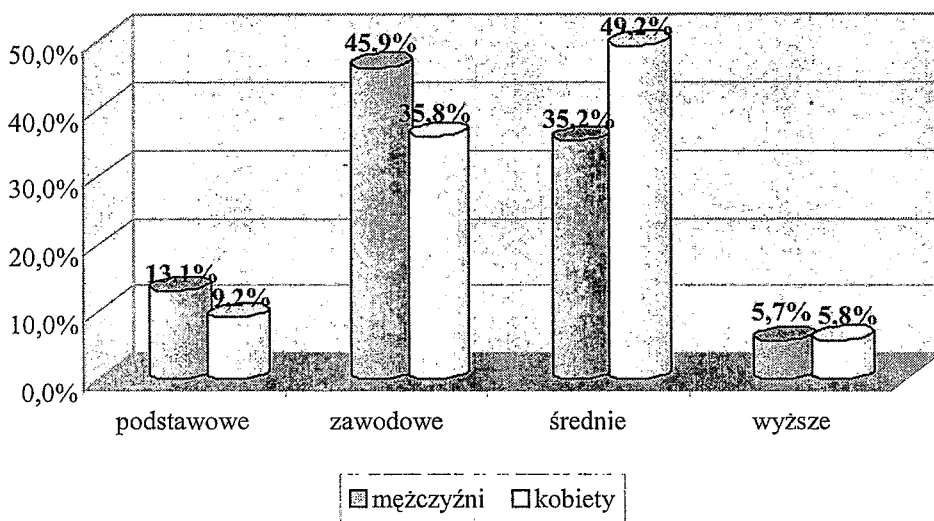
miały wykształcenie wyższe (27,3%), 5 osób – średnie (45,4%) i 3 osoby – zawodowe (27,3%)⁵. Jednocześnie rolnicy ci postrzegani byli przez pozostałych członków jako liderzy. Dane te potwierdzają wcześniej omawianą tendencję, że osoby o wyższych kwalifikacjach i uzupełniających je cechach osobowościowych, takich jak uprzejmość, komunikatywność, otwartość, częściej niż inne mają predyspozycje do działalności społecznej, podczas której wykorzystują swoją wiedzę, umiejętności i doświadczenie zawodowe, a co najważniejsze – potrafią zdobyć zaufanie i prestiż w swoim środowisku.

Poziom wykształcenia w badanej populacji (autorka w tym przypadku uwzględniła także kobiety) przedstawia się następująco: 27 osób (11,2%) miało wykształcenie podstawowe, 99 osób (40,9%) – zawodowe, 102 osoby (42,1%) – średnie i 14 osób (5,8%) – wykształcenie wyższe. Porównując wyniki badań do danych ogólnokrajowych można stwierdzić, że poziom wykształcenia rolników zrzeszonych w grupy producenckie jest dużo wyższy. Przykładem jest chociażby różnica w odsetku osób z wykształceniem średnim i wyższym w grupach – 47,9% i tej samej grupie populacji ogólnokrajowej (dla ludności wiejskiej) – 17,4%. Także dużo mniejszy jest odsetek osób mających tylko wykształcenie podstawowe – 11,2% w grupach i 54,6% populacji wiejskiej.

Zauważalna jest różnica w wykształceniu kobiet i mężczyzn (rys. 1). Mężczyźni zdecydowanie częściej niż kobiety kończą swoją edukację na poziomie zasadniczej szkoły zawodowej (45,9% – mężczyźni, 35,8% – kobiety). Jest to związane głównie z tym, że mężczyźni raczej preferowali szkoły, których ukończenie daje konkretne kwalifikacje i przygotowuje do wykonywania określonego zawodu – najczęściej rolnika, a dobrze rozwinięta sieć szkół zawodowych w zupełności im to umożliwiła. Kobiety natomiast częściej kończyły szkoły średnie (49,2% – kobiety, 35,2% – mężczyźni), co wiąże się z większą możliwością uzyskania zatrudnienia poza gospodarstwem. Wykształcenie wyższe wśród badanych osób miało tyle samo mężczyzn i kobiet, ponieważ były to głównie małżeństwa.

W tabeli 2 podano dokładną charakterystykę poziomów wykształcenia członków poszczególnych grup producenckich i ich żon.

⁵ Obok rolników w 6 grupach równorzędnie wymieniano doradców rolniczych. Ponieważ nie są oni członkami grup producenckich, a ich udział w procesie tworzenia się tychże grup wynikał między innymi z obowiązków służbowych, nie uwzględniono ich podczas analizy tego pytania.



Rysunek 1

Poziom wykształcenia członków rolniczych grup producenckich i ich żon

Członkowie trzech grup producenckich mają wykształcenie wyższe od podstawowego, przy czym w Stowarzyszeniu Sadowników i Producentów Rolnych „Powiśle” jest ono najwyższe – 80% mężczyzn i 95% kobiet legitymowało się ukończonym średnim i wyższym wykształceniem. W Zrzeszeniu Producentów Ziemiaka „Agro Can”, w Spółdzielni Ogrodniczej „Wolgo” i Zrzeszeniu Producentów Ziemiaka „Kartofelek” przeważają osoby z wykształceniem średnim.

Stosunkowo niski poziom wykształcenia reprezentują rolnicy ze Zrzeszenia Producentów Materiału Siewnego „Łan-Pol”, bo aż 50% mężczyzn ukończyło naukę na poziomie szkoły podstawowej, 37,5% – zawodowej i tylko 12,5% na poziomie szkoły średniej. Trochę lepiej w porównaniu z mężczyznami wypadają w tej grupie kobiety. W Zrzeszeniu Ogrodników – Żelechów, Zrzeszeniu Producentów Buraka Cukrowego „Kraski”, Zrzeszeniu Producentów Warzyw i Owoców „Maciejowice” i Stowarzyszeniu Producentów Mleka „Jutrzenka” przeważają osoby z ukończonym wykształceniem zasadniczym zawodowym.

Tabela 2

Poziom wykształcenia członków rolniczych grup producenckich i ich żon

Grupy producenckie	Ogółem	Płeć	Podstawowe		Zawodowe		Średnie		Wyższe	
			L.	%	L.	%	L.	%	L.	%
Zrzeszenie Producentów Buraka Cukrowego „Kraski”	15	M.	3	20,0	10	66,7	2	13,3	0	0,0
	15	K.	3	20,0	7	46,7	5	33,3	0	0,0
Spółdzielnia Ogrodnicza „Wolgo”	15	M.	3	20,0	6	40,0	5	33,3	1	6,7
	15	K.	0	0,0	4	26,7	10	66,7	1	6,7
Zrzeszenie Producentów Ziemniaka „Agro Can”	7	M.	0	0,0	3	42,9	4	57,1	0	0,0
	7	K.	0	0,0	1	14,3	6	85,7	0	0,0
Stowarzyszenie Sadowników i Producentów Rolnych „Powiśle”	20	M.	0	0,0	4	20,0	12	60,0	4	20,0
	20	K.	0	0,0	1	5,0	16	80,0	3	15,0
Zrzeszenie Producentów Materiału Siewnego „Łan-Pol”	8	M.	4	50,0	3	37,5	1	12,5	0	0,0
	8	K.	1	12,5	4	50,0	3	37,5	0	0,0
Zrzeszenie Producentów Warzyw i Owoców „Maciejowice”	16	M.	1	6,3	8	50,0	7	43,8	0	0,0
	15	K.	1	6,7	11	73,3	3	20,0	0	0,0
Zrzeszenie Producentów Ziemniaka „Kartofelek”	11	M.	2	18,2	2	18,2	6	54,5	1	9,1
	11	K.	1	9,1	2	18,2	6	54,5	2	18,2
Stowarzyszenie Producentów Mleka „Jutrzenka”	24	M.	3	12,5	16	66,7	5	20,8	0	0,0
	23	K.	5	21,7	9	39,1	9	39,1	0	0,0
Zrzeszenie Ogrodników – Żelechów	6	M.	0	0,0	4	66,7	1	16,7	1	16,7
	6	K.	0	0,0	4	66,7	1	16,7	1	16,7
Razem	122	M.	16	13,1	56	45,9	43	35,2	7	5,7
	120	K.	11	9,2	43	35,8	59	49,2	7	5,8
	242		27	11,2	99	40,9	102	42,1	14	5,8

Źródło: Opracowanie własne wyników badań.

Nie tylko sam poziom wykształcenia jest ważny, ale należy zwrócić też uwagę na to, czy jest on zgodny z pracami wykonywanymi w gospodarstwach. Coraz większego znaczenia nabiera profesjonalizacja pracy w rolnictwie. Odpowiednie kwalifikacje są jednym z elementów decydujących o powodzeniu w prowadzeniu gospodarstwa rolnego. Kwalifikacje rolników, kierowników gospodarstw będących członkami rolniczych grup producenckich, przedstawiono w tabeli 3.

Generalnie wykształcenie badanych osób jest zgodne z wykonywanym zawodem rolnika. Aż 81,1% (99 osób) respondentów MA wykształcenie rolnicze, a tylko 18,9% inne. Należy przy tym zwrócić uwagę, że do osób z wykształceniem nierolniczym zalicza się tych producentów, którzy zakończyli swą edukację na etapie szkoły podstawowej (13,1% badanych rolników). Wszyscy rolnicy przygotowani są pod względem kierunku wykształcenia do pracy w rolnictwie w Stowarzyszeniu Sadowników i Producentów Rolnych „Powiśle”, które wyróżnia się także pod względem poziomu wykształcenia. Równie dobrze przygotowani są rolnicy z grup: Zrzeszenie Producentów Warzyw i Owoców „Maciejowice” – 93,8% i Spółdzielnia Ogrodnicza „Wolgo” – 93,3%.

Tabela 3

Kwalifikacje rolnicze badanych producentów

Grupy producenckie	Wykształcenie rolnicze		Wykształcenie nierolnicze	
	L.	%	L.	%
Zrzeszenie Producentów Buraka Cukrowego „Kraski”	10	66,7	5	33,3
Spółdzielnia Ogrodnicza „Wolgo”	14	93,3	1	6,7
Zrzeszenie Producentów Ziemniaka „Agro Can”	4	57,1	3	42,95
Stowarzyszenie Sadowników i Producentów Rolnych „Powiśle”	20	100,0	0	0,0
Zrzeszenie Producentów Materiału Siewnego „Łan-Pol”	7	87,5	1	12,5
Zrzeszenie Producentów Warzyw i Owoców „Maciejowice”	15	93,8	1	6,3
Zrzeszenie Producentów Ziemniaka „Kartofelek”	7	63,6	4	36,4
Stowarzyszenie Producentów Mleka „Jutrzenka”	17	70,8	7	29,2
Zrzeszenie Ogrodników – Żelechów	5	83,3	1	16,7
Łącznie	99	81,1	23	18,9

Źródło: Opracowanie własne wyników badań.

Stosunkowo słabo przygotowani do pracy w rolnictwie pod względem kierunku ukończonej szkoły są producenci ziemniaka z grupy „Agro Can” – 57,1% osób ukończyło szkołę o profilu rolniczym i producenci ziemniaka z grupy „Kartofelek” – 63,6%.

Doskonalenie zawodowe rolników zorganizowanych w grupy producenckie

W doskonaleniu zawodowym rolników niemały udział mają ośrodki doradztwa rolniczego, które obok funkcji doradczej, upowszechnieniowo-wdrożeniowej i informacyjnej realizują funkcję oświatową, polegającą na udzielaniu pomocy rolnikom i innym mieszkańcom obszarów wiejskich w uzupełnianiu ich kwalifikacji zawodowych, wykorzystując wiele sprawdzonych i skutecznych metod, takich jak: kursy, seminaria, szkolenia, wycieczki, pokazy, demonstracje itp. Świadczy o tym między innymi fakt ciągłej współpracy doradców z członkami grup producenckich. Organizowanie szkoleń, pokazów, demonstracji czy wyjazdów szkoleniowych stanowi niezbędne w funkcjonowaniu grup wsparcie edukacyjne i informacyjne. Wojewódzki Ośrodek Doradztwa Rolniczego w Warszawie Oddział w Siedlcach jest jedną z instytucji, które mają bardzo duży udział w podnoszeniu poziomu kwalifikacji zawodowych rolników. W 1999 roku zorganizowano m.in.:

• seminaria oddziałowe	80/1307 osób,
• seminaria powiatowe	123/2887 osób,
• szkolenia gminne	552/8039 osób,
• szkolenia wiejskie	668/10 380 osób,
• pokazy	498/4973 osób,
• gminne spotkania informacyjne	60/1410 osób,
• seminaria wyjazdowe dla rolników	121/2720 osób,
• seminaria wyjazdowe dla kobiet	40/1124 osób.

Tematyka organizowanych spotkań przedstawia się następująco: produkcja roślinna (364), produkcja zwierzęca (357), produkcja ogrodnicza (16), ekologia (5), ekonomika (216), przedsiębiorczość (37), integracja z Unią Europejską (42), WGD (383), mechanizacja (58).

Duży nacisk pracownicy Ośrodka kładą na współpracę z rolnikami współpracującymi w ramach rolniczych grup producenckich. Szczegółowy wykaz spotkań przeprowadzonych wśród członków rolniczych grup producenckich przedstawiono w tabeli 3.

W badanej populacji rolników, członków 9 rolniczych grup producenckich, poziom wykształcenia w odniesieniu do danych ogólnokrajowych (dotyczących ludności wiejskiej), jest dość wysoki, bo tylko 27 osób (11,2%) miało wy-

kształcenie podstawowe i aż 146 osób (47,9%) – wykształcenie średnie i wyższe. Jednakże kwalifikacje rolnicze zdobyte podczas nauki szkolnej w miarę upływu lat należy aktualizować, niezależnie od tego, czy jest to poziom rolnika kwalifikowanego (zasadniczy poziom wykształcenia zawodowego), czy rolnika technika (średni poziom wykształcenia zawodowego), czy też rolnika z dyplomem ukończenia studiów wyższych⁶. Dlatego też wszystkim rolnikom postawiono pytanie o uczestnictwo w szkoleniach organizowanych przez WODR w Warszawie Oddział w Siedlcach.

Tabela 3

Wykaz najczęściej stosowanych metod pracy doradczej i oświatowej w pracy z grupami producenckimi w roku 1999 (uwzględniono tu zarówno grupy formalnie działające, jak też grupy nieformalne)

Profil grupy producenckiej	Liczba grup	Szkolenia	Pokazy	Demonstracje	Wyjazdy szkoleniowe
Grupy producentów mleka	47	241	116	90	34
Grupy producentów trzody chlewnej	23	81	59	42	17
Grupy producentów zbóż	17	89	44	41	19
Grupy producentów ziemniaków	9	25	7	23	7
Grupy producentów warzyw i owoców	8	18	2	9	7
Grupy producentów buraka cukrowego	2	4	2	3	–
Grupy rolników prowadzących wielokierunkowy profil produkcji	2	10	5	5	3
Grupy rolników prowadzących integrowaną produkcję	1	5	2	3	1
Razem	109	473	237	216	88

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Sprawozdania z działalności za rok 1999 WODR w Warszawie Oddział w Siedlcach”, Siedlce 2000.

⁶Przychodzeń Z.J.: Zarys dydaktyki doskonalenia zawodowego w rolnictwie. Wydaw. SGGW, Warszawa 1992, s. 9 i następane.

Tabela 4

Uczestnictwo rolników zorganizowanych w objęte badaniami grupy producenckie w szkoleniach organizowanych przez WODR w Warszawie Oddział w Siedlcach

Grupy producenckie	Szkolenia „chemizacyjne”		Szkolenia z chowu trzody chlewnej		Szkolenia z chowu bydła mlecznego		Inne szkolenia	
	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%	Liczba	%
Zrzeszenie Producentów Buraka Cukrowego „Kraski”	12	80	1	7	0	0	4	27
Spółdzielnia Ogrodnicza „Wolgo”	0	0	0	0	0	0	9	60
Zrzeszenie Producentów Ziemniaka „Agro Can”	2	29	4	57	0	0	1	14
Stowarzyszenie Sadowników i Producentów Rolnych „Powiśle”	20	100	0	0	0	0	8	40
Zrzeszenie Producentów Materiału Siewnego „Łan-Pol”	0	0	0	0	0	0	0	0
Zrzeszenie Producentów Warzyw i Owoców „Maciejowice”	1	6	0	0	0	0	5	31
Zrzeszenie Producentów Ziemniaka „Kartofelek”	2	18	4	36	0	0	5	46
Stowarzyszenie Producentów Mleka „Jutrzenka”	24	100	0	0	24	100	24	100
Zrzeszenie Ogrodników – Żelechów	0	0	0	0	0	0	1	17
Łącznie	61	50	9	7,4	24	19,7	53	43,4

Źródło: Opracowanie własne wyników badań.

Jak wynika z przedstawionych w tabeli 4 danych, największe zainteresowanie szkoleniami organizowanymi przez ośrodki doradztwa rolniczego towarzyszyło rolnikom zorganizowanym w Stowarzyszeniu Producentów Mleka „Jutrzenka”. Uczestniczyli oni we wszystkich szkoleniach organizowanych przez miejscowy ODR (szkoleń dotyczących chowu trzody chlewnej nie organizowano). W organizowanych przez ODR szkoleniach największa liczba rolników uczestniczyła w szkoleniach dotyczących chemicznej ochrony roślin i właściwego wykorzystania opryskiwaczy. Rolników zainteresowanych tym tematem było 61, co stanowi 50% badanej populacji. Nie uczestniczyli w tych szkoleniach tylko rolnicy z grup producenckich „Wolgo”, „Łan-Pol” i „Żelechów”. W szkoleniach z zakresu chowu trzody chlewnej uczestniczyło 9 rolników z całej populacji. Największe zainteresowanie tym szkoleniem było wśród rolników ze Zrzeszenia Producentów Ziemiaka „Agro Can”. Rolnicy ze Zrzeszenia Producentów Materiału Siewanego „Łan-Pol” nie uczestniczyli w żadnym szkoleniu, ponieważ w okresie objętym badaniami w gminie tej nie było doradcy rolniczego.

Podsumowanie

1. Wykształcenie wpływa na aktywność ludności wiejskiej i powstawanie zachowań przedsiębiorczych, co jednocześnie odzwierciedla się w tempie rozwoju rolniczych grup producenckich. Zdanie to potwierdzają wyniki badań empirycznych wśród członków rolniczych grup producenckich. Poziom wykształcenia jest dużo wyższy. Przykładem jest chociażby różnica w odsetku osób z wykształceniem średnim i wyższym w grupach – 47,9% i w tej samej grupie populacji ogólnokrajowej (dla ludności wiejskiej) – 17,4%.
2. Coraz większego znaczenia nabiera profesjonalizacja pracy w rolnictwie. Generalnie wykształcenie badanych osób jest zgodne z wykonywanym zawodem rolnika. Aż 81,1% (99 osób) respondentów ma wykształcenie rolnicze, a 18,9% inne.
3. Doskonalenie zawodowe odgrywa istotną rolę w rolnictwie, które cechuje bardzo niski wskaźnik skolaryzacji. Znaczący udział w podnoszeniu kwalifikacji zawodowych rolników mają ośrodki doradztwa rolniczego. Świadczy o tym między innymi fakt ciągłej współpracy doradców z członkami grup producenckich. Organizowanie szkoleń, pokazów, demonstracji czy wyjazdów szkoleniowych stanowi niezbędne w funkcjonowaniu grup wsparcie edukacyjne i informacyjne.

Literatura

Mały Rocznik Statystyczny 1999, GUS 1999.

MAZIARZ C.: Andragogika rolnicza. PWN, Warszawa 1977.

PRZYCHODZEŃ Z.J.: Zarys dydaktyki doskonalenia zawodowego w rolnictwie. Wydaw. SGGW, Warszawa 1992.

SIKORSKA A.: Struktura społeczno-demograficzna i wykształcenie ludności wiejskiej. Wyd. IERiGŻ, Warszawa 1999.

Sprawozdanie z działalności za rok 1999 WODR w Warszawie Oddział w Siedlcach. Siedlce 2000.

WAWRZYŃIAK B.M.: Doradztwo w agrobiznesie. Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek 2000.

The Level of Professional Background of Farmers – – Members of Producers' Groups

Abstract

There are two crucial factors determining professional experience of farmers in running agricultural holdings efficiently, namely the level and specialisation of their educational background and the participation in the courses updating and improving agricultural education.

The paper presents the assessment of the professional background level relating to the members of producers' groups. In the analysis, the following criteria were used: the level of education in the investigated population, the correspondence of farmer's education with the character of farm work and the participation in training courses organized by agricultural advisory centers.

Opłacalność i ryzyko inwestycji w papiery wartościowe na przykładzie wybranego portfela

Wprowadzenie

Podjmując decyzje inwestycyjne na rynku finansowym wykorzystuje się najczęściej dwie strategie inwestowania: analizę techniczną i analizę fundamentalną.

Rozwój rynku finansowego w Polsce spowodował, iż nie można poprzestać tylko na tych analizach.

W miarę zwiększania się liczby spółek notowanych na giełdzie, rozszerzania rynku finansowego o nowe instrumenty finansowe, trzeba stosować inne narzędzia umożliwiające dokonanie wyboru ekonomicznego i pomagające zminimalizować ryzyko inwestycyjne.

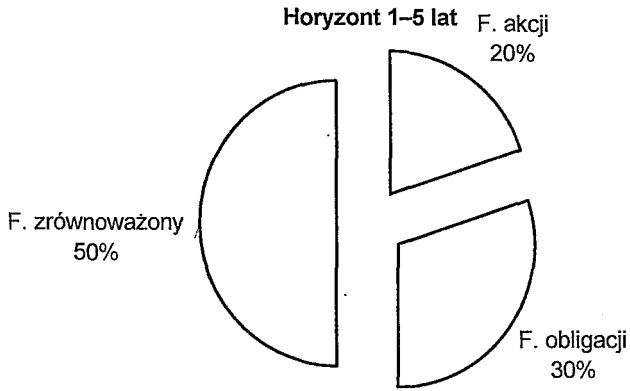
W rozwiniętym rynku finansowym, do jakiego systematycznie pretenduje Polska, pomocna staje się teoria portfelowa, która z powodzeniem może być wykorzystana na polskim rynku finansowym.

Budując portfel inwestycyjny można samodzielnie inwestować lub powierzyć oszczędności funduszom inwestycyjnym. Wybierając fundusz lub strategię inwestycyjną należy pamiętać o rozłożeniu ryzyka. Aby strategia była optymalna, należy dokonać proporcjonalnego doboru poszczególnych elementów portfela inwestycyjnego. Portfel nie powinien być zbudowany z jednego funduszu. Kiedy określimy potrzeby, cele, czas inwestycji, oczekiwaną stopę zwrotu i ryzyko, możemy decydować o wyborze kilku funduszy do konstrukcji portfela inwestycyjnego. Im krótszy horyzont czasowy, tym większy udział funduszy bezpiecznych (ryнку pieniężnego i obligacji). Im dłuższy, tym większy udział powinny stanowić fundusze akcji.

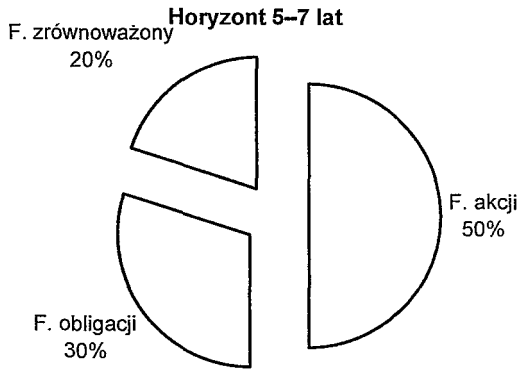
Można wyodrębnić kilka przykładowych rodzajów strategii inwestowania:

- strategia krótkoterminowa, zabezpieczająca kapitał przed inflacją i dająca bieżący dochód,
- strategia średnioterminowa, zapewniająca zrównoważoną stopę zwrotu,
- strategia długoterminowa, zapewniająca wysokie zyski w długim okresie.

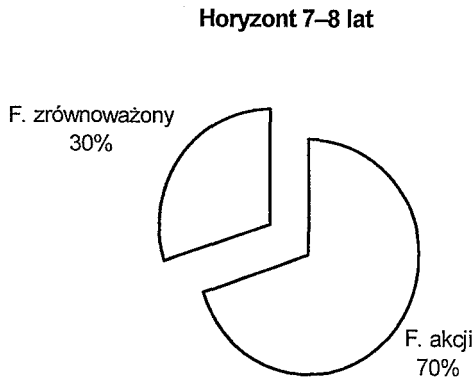
Poniżej zaprezentowano strategię inwestowania w zależności od czasu inwestowania.



Rysunek 1
Strategia krótkoterminowa

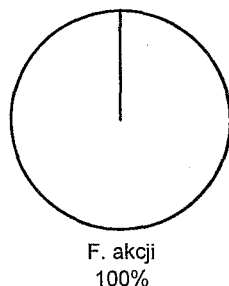


Rysunek 2
Strategia średnioterminowa



Rysunek 2a
Strategia średnioterminowa

Horyzont 10–20 lat

**Rysunek 3**

Strategia długoterminowa

Źródło: Materiały z konferencji „Forum rynku kapitałowego” Warszawa, październik 2000 r.

Strategia krótkoterminowa zaleca, żeby inwestowanie było przede wszystkim bezpieczne, więc konstrukcja portfela inwestycyjnego opiera się głównie na instrumentach finansowych dłużnych. Około 20% inwestycji mogą stanowić akcje. Wydłużenie horyzontu czasowego w strategiach średnioterminowych umożliwia zwiększenie ryzyka poprzez wprowadzenie większej liczby akcji do portfela: 50% w okresie 5–7 lat i 70% w okresie 8 lat. Strategia długookresowa obejmująca okres 20 lat zaleca konstrukcję portfela inwestycyjnego opartego wyłącznie na akcjach. Dotychczasowe badania giełd światowych wykazały, iż w tak długim okresie ryzyko się obniża, a stopa zwrotu jest zadowalająca.

Na polskim rynku działa obecnie 90 funduszy inwestycyjnych. Oferta funduszy różni się strategiami inwestowania, wysokością prowizji i stopą zwrotu.

Mierniki efektywności funduszy

Najczęściej stosowanym miernikiem jest wskaźnik Sharpe’a. Jego konstrukcja umożliwia jednoczesną maksymalizację stopy zwrotu i minimalizację ryzyka: osiąga się to przez wybór jak największej wartości wskaźnika.

Drugim narzędziem oceny funduszu jest rating, który informuje o skali niebezpieczeństwa wystąpienia jedynie niewypłacalności. Rating prowadzi zawsze do wyboru funduszy o najwyższej stopie dochodu przy danym poziomie ryzyka. Kwestią zasadniczą przy ocenie funduszy jest posiadanie danych na temat ich zysków z minimum dwóch lat, i to najlepiej obejmujących okresy o dużych wahaniami koniunktury na giełdzie.

Jeżeli zdecydujemy się na samodzielne inwestowanie, to najlepszą strategią inwestowania jest budowanie portfela papierów wartościowych. Atrakcyjność tej strategii wynika z tego, iż przy danej stopie zwrotu jest możliwość określenia akceptowanego ryzyka poprzez wybór odpowiedniego typu portfela.

Ze względu na poziom akceptowanego ryzyka wyróżniamy portfel zachowawczy, minimalnego ryzyka, agresywny. Portfel zachowawczy jest preferowany przez inwestorów ostrożnych, portfel agresywny przez inwestorów o wysokiej skłonności do ryzyka, a portfel minimalnego ryzyka to portfel o najmniejszym globalnym ryzyku.

W opracowaniu zostanie przedstawiony portfel zachowawczy. Zawiera on, obok instrumentów dłużnych i rynku pieniężnego, akcje spółek notowanych na rynkach regulowanych.

Ten rodzaj portfela, przy pomyślnych warunkach makroekonomicznych, przynosi większe zyski niż portfel minimalnego ryzyka, jest jednak obciążony większym ryzykiem i przy dekoniunkturze może przynieść straty.

Do analizowanego portfela przyjęto trzy rodzaje instrumentów finansowych:

- 40 szt. obligacji trzyletniej IRO 300 po 103,23 zł,
- 40 szt. akcji Banku Handlowego po 49,20 zł,
- 20 szt. akcji Banku Rozwoju Eksportu po 103 zł,
- depozyt bankowy o wartości 1842,80 zł.

W powyższym portfelu o wartości 10 000 zł znajduje się 41,3% obligacji, 40,3% akcji i 18,4% depozytu bankowego.

Dochodowość i ryzyko portfela ustalono w okresie 01.10–31.12. 1999 r. na podstawie:

- stopy zwrotu dla poszczególnych instrumentów,
- oczekiwanej stopy zwrotu dla akcji BRE, BH,
- wielkości ryzyka dla akcji wybranych do portfela,
- obligacji trzyletniej oraz depozytu bankowego.

Aby zbudować efektywny portfel akcji, założono, iż:

- dla portfeli o tej samej stopie zwrotu nie ma portfeli o mniejszym ryzyku,
- dla portfeli o tym samym ryzyku nie ma portfeli o wyższej stopie zwrotu.

Realizowane stopy zwrotu

Opłacalność inwestycji ocenia się wskaźnikami stopy zwrotu. Poniżej przedstawiono stopy zwrotu instrumentów finansowych, które zostały wybrane do portfela.

Tabela 1

Realizowane stopy zwrotu w okresie 01.10.–31.12.1999 r.

Rodzaje instrumentów finansowych	Stopa zwrotu w %
Obligacja trzyletnia IRO 300	4,09
Lokata terminowa trzymiesięczna	3,03
Akcja Banku Rozwoju Eksportu	27,18
Akcja Banku Handlowego	24,59
WIG	25,73

Źródło: średnie oprocentowanie lokat z banków: Bank Handlowy, PKO BP, Bank Śląski, BPH, BRE, obliczenia własne na podstawie „Parkiet” nr od 02.10.1999 do 02.01.2000 r.

W badanym okresie najwyższą stopą zwrotu charakteryzował się cały rynek akcji, odzwierciedleniem którego był indeks WIG. Również akcje banków Handlowego i Rozwoju Eksportu posiadały wysokie stopy zwrotu. Natomiast papier dłużny i lokata bankowa miały sześciokrotnie niższą stopę zwrotu.

Oczekiwane stopy zwrotu

W celu obliczenia oczekiwanej stopy zwrotu, która jest podstawą podejmowania decyzji inwestycyjnych, wykorzystano model obrazujący powiązania zmian wartości akcji z zachowaniem całego rynku. Model ten znalazł zastosowanie w budowie poniższego portfela inwestycyjnego.

W modelu Sharpe’a przyjmuje się, że stopy zwrotu zależą od tzw. czynnika rynku, który został wyrażony indeksem giełdowym. Każda giełda ma swoje wskaźniki, które pozwalają ocenić sytuację. Ta sama giełda może być charakteryzowana za pomocą kilku indeksów. Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oprócz Warszawskiego Indeksu Giełdowego – WIG, wyznacza się Warszawski Indeks Rynku Równoległego – WIG 20, Warszawski Indeks Rynku Równoległego – WIRR, TECHWIG – Warszawski Indeks Spółek Nowych Technologii, NFI – Warszawski Indeks Giełdowy Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Charakter najbardziej uniwersalny ma WIG, przyjmowany jest więc za czynnik rynku.

Konstruując jednowskaźnikowy model rynku Sharpe’a przyjmuje się następujące założenia, które są zbliżone do reguł rynku wolnokonkurencyjnego:

1. Inwestorzy mają awersję do ryzyka i maksymalizują swoją stopę zwrotu, w dłuższym czasie.
2. Inwestorzy w swoich decyzjach opierają się na zasadzie racjonalnego gospodarowania, wykorzystując informacje o ryzyku i oczekiwanej stopie zwrotu.

3. Zwiększanie aktywów inwestora jest oddzielone od podatków i kosztów transakcji.
4. Wszystkie aktywa mogą być kupowane i sprzedawane bez ograniczeń, informacje o rynku są dostępne bez ograniczeń.
5. Występują nieograniczone możliwości zaciągania kredytu o stopie wolnej od ryzyka.
6. Decyzje pojedynczego inwestora nie mają wpływu na cenę instrumentu finansowego.

Zakładając, iż stopa zwrotu z akcji jest zależna od stopy zwrotu indeksu giełdowego, można zaobserwować zachowanie się stopy zwrotu analizowanej akcji na tle rynku.

Oczekiwana stopa zwrotu akcji jest wyznaczona przez równanie regresji, które nazywane jest linią charakterystyczną akcji:

$$R_i = L_i + B_i + R_m + U_t \text{ [Jajuga i Jajuga 1994]}$$

gdzie:

R_i – oczekiwana stopa zwrotu z i -tej akcji

R_m – stopa zwrotu indeksu giełdowego WIG,

L_i, B_i – parametry strukturalne równania,

U_t – składnik losowy równania.

Tabela 2

Stopy zwrotu akcji BRE, BH i WIG-u

Okres	Stopa zwrotu w %		
	BRE	BH	WIG
08.10.1999	14,56	17,88	3,28
15.10.1999	14,07	20,93	1,45
22.10.1999	10,19	17,88	3,51
29.10.1999	11,65	20,93	4,37
06.11.1999	7,76	16,87	0,63
12.11.1999	5,34	16,66	0,76
19.11.1999	10,19	21,95	7,29
26.11.1999	21,35	26,83	11,63
30.11.1999	18,44	23,98	8,94
01.12.1999	23,78	25,00	11,78
03.12.1999	22,81	19,91	10,70
10.12.1999	30,09	21,95	18,68
17.12.1999	18,44	14,83	18,62
23.12.1999	21,35	19,30	24,07
30.12.1999	27,18	24,59	25,73
Suma	257,20	309,49	151,44

Źródło: obliczenia własne.

Na podstawie stóp zwrotu, które zostały przedstawione w tabeli 2 określono parametry L i B (tab. 3). Parametry te oraz wariancja składnika losowego są niezbędne do uzyskania oczekiwanej stopy zwrotu.

Tabela 3

Parametry L i B oraz wariancja dla Banku Handlowego i BRE

Wyszczególnienie	Parametr L	Parametr B	Wariancja składnika losowego
Bank Rozwoju Eksportu	9,97	0,71	69,63
Bank Handlowy	19,42	0,12	69,63

Źródło: obliczenia własne.

Parametr B jest dla inwestora najważniejszym elementem równania, ponieważ parametr L wyznacza się na podstawie parametru B i średnich stóp zwrotu akcji i rynku.

Parametr B wskazuje, w jakim stopniu stopa zwrotu z akcji danej spółki reaguje na zmiany zachodzące na rynku akcji. B równy 1 wskazuje na idealną korelację z rynkiem, większy od 1 oznacza, że wartość stopy zwrotu akcji rośnie szybciej niż stopa zwrotu całego rynku, czyli WIG-u. Akcje podatne na zmiany zachodzące na rynku nazywają się akcjami agresywnymi. Gdy parametr B znajduje się w przedziale 0–1, akcje w małym stopniu reagują na zmiany zachodzące na rynku i nazywamy je degresywnymi. Jeżeli B przyjmuje wartość 0, brak jest jakiegokolwiek ryzyka, instrument finansowy nie reaguje na zmiany zachodzące na rynku. Przykładem takich papierów są papiery skarbowe. Ujemne wartości B wskazują na ujemną korelację, wzrostowi stopy zwrotu akcji towarzyszy spadek na rynku.

Parametry B dla analizowanych akcji wahają się w przedziale 0–1. Dla Banku Handlowego parametr wynosi 0,12, a dla Banku Rozwoju Eksportu kształtuje się na poziomie 0,71. Oznacza to, iż akcje BRE i Banku Handlowego są mało podatne na zmiany na rynku papierów wartościowych i można je zaklasyfikować do akcji degresywnych.

Wykorzystując obliczenia parametrów L i B oraz wariancji składnika losowego utworzono linie charakterystyczne akcji i obliczono oczekiwane stopy zwrotu dla BRE i BH [Jajuga i Jajuga 1994]:

$$R_{BRE} = 9,97 + 0,71 R_m + U_i = 17,14\%$$

$$R_{BH} = 19,42 + 0,12 R_m + U_i = 20,63\%$$

Wartości oczekiwanych stóp zwrotu odbiegają od wartości osiągniętych w badanym okresie końca 1999 r. Realizowane stopy zwrotu dla BRE wynosiły 27,18%, a dla BH – 24,59%. Odchylenia dotyczą w szczególności BRE (około 10%), wynika to z większego ryzyka rynku niż w przypadku Banku Handlowego.

Ryzyko akcji wybranych do portfela

Kategorią nierozzerwalnie związaną ze stopą zwrotu akcji jest ryzyko inwestycji. Inwestując w instrumenty finansowe, inwestor jest zainteresowany zarówno dochodowością lokaty, jak i jej ryzykiem.

W analizach należy koniecznie uwzględnić ryzyko, ponieważ przyszła stopa zwrotu może różnić się od oczekiwanej stopy zwrotu i rzutować na opłacalność inwestycji.

Podstawowym źródłem ryzyka jest niepewność stopy zwrotu w przyszłości. Ryzyko towarzyszące lokowaniu może mieć charakter zewnętrzny i wewnętrzny. Do zewnętrznych źródeł ryzyka można zaliczyć ryzyko polityczne, ryzyko związane z sytuacją na giełdzie, ryzyko rynku, ryzyko płynności, ryzyko inflacji, ryzyko stopy procentowej, ryzyko kursów walut, ryzyko niedotrzymania warunków, ryzyko zamienności. Ryzyko wewnętrzne związane z decyzjami podejmowanymi przez zarządy spółek. Ryzyko jest zawsze rozpatrywane z punktu widzenia oczekiwanej stopy zwrotu.

Odchylenie stopy zwrotu od oczekiwanej stopy wyznacza ryzyko inwestycji. Obliczono je posługując się odchyleniem standardowym, które jest podstawową miarą statystyczną rozproszenia, umożliwiającą syntetyczną ocenę ryzyka za pomocą jednej liczby.

Odchylenie standardowe dla BRE wynosi 7,3%, a dla Banku Handlowego 3,47%.

Znając oczekiwane stopy zwrotu papierów wartościowych możemy obliczyć stopę zwrotu dla wybranego portfela (uwzględniono wcześniej podaną strukturę portfela).

Stopa zwrotu dla portfela inwestycyjnego wynosi [Jajuga i Jajuga 1994]:

$$R_p = 0,4192 \times 0,0409 + 0,1968 \times 0,2063 + 0,2060 \times 0,1714 + 0,18428 \times \\ \times 0,0303 = 9,83\%$$

Inwestor posiadający portfel o wybranej strukturze może spodziewać się stopy zwrotu z portfela w wysokości 9,83%. Jest to więcej niż wynosi najniższa stopa zwrotu z lokaty terminowej – 3,03%, ale mniej niż najwyższa stopa zwrotu dla Banku Handlowego – 20,63%.

Stopa zwrotu portfela, niezależnie od udziałów poszczególnych instrumentów finansowych, jest nie mniejsza niż najniższa stopa zwrotu i nie większa niż najwyższa stopa zwrotu.

Efektywny portfel akcji

Portfele efektywne to takie, gdzie dla danej stopy zwrotu portfela nie można znaleźć portfela o mniejszym ryzyku.

Przy założeniu, że depozyt bankowy i obligacja są papierami pozbawionymi ryzyka, należy zbudować portfel efektywny akcji, aby obliczyć minimalne ryzyko akcji przy danej stopie zwrotu.

Zakładając, że portfel akcji o wartości 4028 zł posiada udziały w portfelu po 50% dla akcji BH i BRE, stopa zwrotu utworzonego portfela akcji wynosi:

$$R_p = 0,5 \times 0,2063 + 0,5 \times 0,1714 = 0,1888$$

Ryzyko portfela akcji wynosi [Tarczyński 1997]:

$$S^2_p = X_{BH}^2 \times S_{BH}^2 + X_{BRE}^2 \times S_{BRE}^2 + 2 \times X_{BRE} \times X_{BRE} \times S_{BH} \times S_{BRE} \times p_{BH\ BRE}$$

gdzie:

S^2_p – wariancja portfela w akcji,

X_{BH} – udział akcji BH w portfelu,

X_{BRE} – udział akcji BRE w portfelu,

S_{BH} – odchylenie standardowe stopy zwrotu dla akcji BH,

S_{BRE} – odchylenie standardowe stopy zwrotu dla akcji BRE,

$p_{BH\ BRE}$ – współczynnik korelacji między stopą zwrotu akcji BH i BRE

Ryzyko portfela wynosi więc:

$$\begin{aligned} S^2_p &= (0,5)^2 \times (0,346)^2 + (0,5)^2 \times (0,73)^2 + 2 \times 0,5 \times 0,5 \times 0,346 \times 0,73 \times 0,23 = \\ &= 0,25 \times 0,1197 + 0,25 \times 0,532 + 0,029 = 0,029 = 0,0299 + 0,133 + 0,029 = \\ &= 0,1919 \end{aligned}$$

Odchylenie standardowe portfela, które jest pierwiastkiem kwadratowym z wariancji wynosi:

$$S_p = \sqrt{S^2_p} = \sqrt{0,1919} = \pm 0,44$$

Portfel papierów wartościowych zbudowany z 2 akcji o udziale po 50% każda jest obciążony ryzykiem 44%.

Aby stwierdzić, czy w danym przypadku istnieje możliwość obniżenia wartości ryzyka przez zmianę udziałów akcji w portfelu, należy sprawdzić prawdziwość relacji:

$$p_{BH\ BRE} < \min \{S_{BH}/S_{BRE}; S_{BRE}/S_{BH}\}$$

Dla analizowanego portfela 2 akcji relacja kształtuje się następująco:

$$0,23 < \min \{0,473; 2,109\} = 0,473$$

Oznacza to, że możliwe jest utworzenie portfela składającego się z akcji BH i BRE o ryzyku mniejszym niż ryzyko z każdej akcji osobno. Parametry nowego portfela – efektywnego – wyznaczamy korzystając ze wzorów:

Udział akcji BH w portfelu o minimalnej wartości ryzyka wynosi:

$$X_{BR} = \frac{S_{BRE} \times (S_{BRE} S_{BH} \times p_{BH\ BRE})}{S_{BH}^2 + S_{BRE} - 2 \times S_{BH} \times S_{BRE} \times p_{BH\ BRE}}$$

Udział akcji BH w portfelu o minimalnej wartości ryzyka:

$$X_{BR} = \frac{0,73 \times (0,73 - 0,346 \times 0,23)}{0,1197 + 0,532 - 0,116} = 0,89$$

Udział akcji BRE w portfelu o minimalnej wartości ryzyka wynosi:

$$\begin{aligned} X_{BRE} &= 1 - X_{BH} \\ X_{BRE} &= 1 - 0,89 = 0,11 \end{aligned}$$

Aby zbudować portfel o najmniejszym możliwym ryzyku dla akcji BH i BRE, zmieniamy udziały akcji w portfelu bazowym. Struktura kształtuje się następująco: 89% dla BH i 11% dla BRE.

Zmiana struktury akcji w portfelu przyczyniła się do zbudowania efektywnego portfela. Ryzyko portfela akcji obliczamy na podstawie wzoru:

$$S_{po}^2 = \frac{S_{BH}^2 \times S_{BRE}^2 \times (1 - \rho_{BH BRE}^2)}{S_{BH}^2 + S_{BRE}^2 - 2 \times S_{BH} \times S_{BRE} \times \rho_{BH BRE}}$$

Minimalna wartość ryzyka wynosi:

$$S_{po}^2 = \frac{0,1197 \times 0,532 (1 - 0,0529)}{0,1197 + 0,532 - 0,116} = 0,11$$

Odchylenie standardowe, które jest pierwiastkiem kwadratowym z wariancji, jest równe:

$$S_p = S_p^2 = \sqrt{0,11} = \pm 0,33$$

Ryzyko efektywnego portfela akcji o udziałach akcji 89% dla BH i 11% dla BRE wynosi 33%.

Stopa zwrotu efektywnego portfela akcji wynosi 20,24%.

$$R_p = 0,89 \times 0,2063 + 0,11 \times 0,1714 = 0,2024$$

Redukcji ryzyka portfela akcji można dokonać poprzez dywersyfikację, jednakże ryzyko nie może być całkowicie wyeliminowane. W portfelu papierów wartościowych można również uwzględnić lokaty pozbawione ryzyka, tzn. papiery wartościowe, których ryzyko wynosi zero. Papierami wartościowymi pozbawionymi ryzyka są obligacje Skarbu Państwa oraz lokaty bankowe z gwarancjami Skarbu Państwa, przy założeniu, że inwestor zachowa lokatę do momentu wykupu (tzn. nie sprzedaje jej) oraz że odsetki z tytułu posiadania lokaty są reinwestowane z zastosowaniem tej samej stopy procentowej co stopa zwrotu papierów pozbawionych ryzyka. Ich ryzyko jest zerowe, a zatem charakteryzują się one niższą stopą zwrotu niż przeważająca większość ryzykownych akcji występujących na rynku.

Uwzględnienie w portfelu papierów wartościowych lokat pozbawionych ryzyka zmienia stopę zwrotu i ryzyko portfela. W tym celu stworzono portfel efektywny zawierający jedynie akcje.

Zmieniony portfel składa się z dwóch akcji, obligacji skarbowej oraz lokaty bankowej. Jest to portfel dwuskładnikowy, zawiera bowiem jako pierwszy składnik efektywny portfel akcji, a jako drugi składnik instrumenty finansowe pozbawione ryzyka.

Udział portfela efektywnego akcji w zmienionym portfelu bazowym wynosi $(1 - wf)$, gdzie wf oznacza udział lokaty pozbawionej ryzyka w nowym portfelu.

Stopa zwrotu portfela jest to średnia ważona stopy zwrotu pozbawionej ryzyka i stopy zwrotu portfela efektywnego akcji. Ponieważ zazwyczaj $R_f < R_e$ (gdzie R_f oznacza stopę zwrotu instrumentów pozbawionych ryzyka, a R_e stopę zwrotu portfela efektywnego), zatem w miarę wzrostu udziału lokat pozbawionych ryzyka spada stopa zwrotu nowego portfela.

Udział lokaty pozbawionej ryzyka w portfelu inwestycyjnym:

$$wf = 0,412992 + 0,18428 = 0,5972$$

Możemy więc obliczyć stopę zwrotu portfela papierów wartościowych, zawierających efektywny portfel akcji.

$$\begin{aligned} R_p &= 0,41292 \times 0,0409 + 0,18428 \times 0,0303 + (1 - 0,5972) \times 0,02024 = \\ &= 0,01688 + 0,00558 + 0,08152 = 0,10398 \end{aligned}$$

Stopa zwrotu portfela papierów wartościowych, przy założeniu, że jednym ze składników portfela jest efektywny portfel akcji, wynosi 10,40%.

Ryzyko nowego portfela papierów wartościowych zależy od dwóch wartości. Pierwszą z nich jest ryzyko portfela efektywnego zawierającego akcje, drugą część stanowią instrumenty finansowe pozbawione ryzyka w portfelu. W sytuacji gdy portfel pozbawiony jest bezpiecznych lokat, ryzyko nowego portfela jest równe ryzyku portfela efektywnego zawierające akcje. W miarę wzrostu udziału lokat pozbawionych ryzyka w nowym portfelu, ryzyko tego portfela spada, ale obniża się również stopa zwrotu. Gdy portfel zbudowany jest wyłącznie z lokat pozbawionych ryzyka, ryzyko takiego portfela wynosi zero.

Do wyznaczenia ryzyka dla nowo utworzonego portfela, biorąc pod uwagę, że ryzyko (czyli odchylenie standardowe) wynosi zero, stosujemy wzór:

$$V_p = (1 - wf) S_e$$

Gdzie:

V_p – wariancja portfela papierów wartościowych,

S_e – ryzyko portfela efektywnego akcji,

wf – udział lokaty w portfelu pozbawionej ryzyka.

$$V_p = (1 - 0,5972) \times (0,33)^2 = 0,1622 \times 0,1089 = 0,0176$$

Wariancja portfela wynosi 1,76%.

Ryzyko (Sp) portfela papierów wartościowych obliczamy na podstawie wzoru:

$$Sp = (1 - 0,5972) \times 0,33 = 0,1329$$

Ryzyko efektywnego portfela papierów wartościowych wynosi 13,29%.

Ryzyko portfela papierów wartościowych, który nie uwzględniał zmian w strukturze akcji, wynosiło 17,72%:

$$Sp = (1 - 0,5972) \times 0,44 = 0,1772\%$$

Zakończenie

Stosując model dwuskładnikowy Sharpe'a do analizy portfelowej zbudowano portfel efektywny akcji, który ma zmienioną strukturę akcji w porównaniu do modelu zachowawczego. Zastosowanie tego modelu umożliwiło obniżenie ryzyka z 17,72 do 13,29% i podwyższenie stopy zwrotu z 9,83 do 10,40%.

Literatura

- BIEŃ W., 1998: *Rynek papierów wartościowych*. Difin, Warszawa.
- BRIGHAM E. F., 1996: *Podstawy zarządzania finansami*. PWE, Warszawa.
- JAJUGA K., JAJUGA T., 1994: *Jak inwestować w papiery wartościowe*. PWN, Warszawa.
- SOPOĆKO A., 1995: *Giełda. Podstawowe strategie inwestowania*. Mediabank, Warszawa.
- TARCZYŃSKI W., 1997: *Rynki kapitałowe – metody ilościowe*, tom 1 i 2. Placet, Warszawa.
- WIERZBICKI M., 1995: *Analiza portfelowa*. Łódź.
- Parkiet* od 2.10.1990 do 02.01 2000. Wydawnictwo Infor, Warszawa.

Profitability and Riskiness of Investment in Securities on the Sample of Chosen Portfolio

Abstract

Considering an investment in financial assets two choices can be taken into account, namely to entrust money to investment funds or to build individual portfolio of securities.

Under good performance of regulated exchange markets, the precautionary portfolio has been built. It has composed of debt instruments and shares listed on the stock exchange. The equities constituted 40 per cent, bank deposits 19 per cent and bonds – respectively 41 per cent. Subsequently, the Author has examined the risk in as well as an effective and expected return on this portfolio. By using two-factors' model of Sharpe to analyse a portfolio problem, the effective portfolio of shares has been built. It has had its structure changed compared to the precautionary portfolio. The applied approach has enabled to lower the risk from 17,72 per cent to 13,29 per cent and to increase the return on investment from 9,83 per cent to 10,40 per cent.

Ocena umiejętności motywacyjnych dyrektorów szkół rolniczych

Uwagi wstępne

Najczęściej motywację definiuje się jako *stan gotowości człowieka do podjęcia określonego działania* (Kostyra, Kownacki 1996, s. 401). Zaangażowanie człowieka w to, co robi i jak robi, determinowane jest stanem jego umysłu (wiedzą, dyspozycjami osobowościowymi, marzeniami, tęsknotami, potrzebami, pragnieniami, intencjami, życzeniami itp.) oraz sytuacją zewnętrzną. Gotowość do działania może więc wypływać z pobudek wewnętrznych, z potrzeby realizacji celów, które człowiek uważa za ważne, których realizacja da mu pełną satysfakcję. Motywacja może być też wymuszona przez stosowanie różnych bodźców, takich jak: płace, pochwały, awanse itp. (Armstrong 1999, s. 250). W pierwszym przypadku mamy do czynienia z motywacją wewnętrzną, w drugim – z motywacją zewnętrzną, czyli motywowaniem człowieka przez inną osobę.

W procesie kierowania motywowanie zajmuje czołowe miejsce, stymulując odpowiednie zachowania ludzi, wyzwalając chęć do działania. Motywowanie nie jest jednak prostym działaniem kierowniczym, jako że ludzie te same rzeczy robią z różnych powodów, a jednocześnie różne rzeczy z tych samych powodów (Lambert 1999, s. 78). Mają bowiem niejednolite potrzeby, zainteresowania i cele życiowe, w różny sposób reagują na zachowania innych ludzi i wyznają różne wartości.

W XX wieku pojawiło się kilkanaście różnych koncepcji motywacji, które starają się wyjaśnić, co w przekonaniu ludzi jest dla nich ważne, co wzbudza w nich motywy (pragnienia, zainteresowania, obawy, niechęć) i popycha do działania oraz jak sterować zachowaniami ludźmi.

Koncepcje motywacji

Założenia pierwszej koncepcji motywacji, zwanej obecnie tradycyjną, powstały na początku XX wieku. W jej opracowanie największy wkład wniósł F.W. Taylor, twórca koncepcji „naukowego zarządzania” (*scientific management*). Zalecał on używanie bodźcowego systemu płac oraz był zwolennikiem ścisłego nadzoru i kontroli (Griffin 1996, s. 459).

Przedstawiciele koncepcji „stosunków międzyludzkich” (*human relations*), E. Mayo, M.P. Follett, w miejsce ścisłego nadzoru zaproponowali pewną samodzielność i możliwość samokontroli codziennych zadań. Przypuszczali bowiem, że złudzenie współuczestnictwa w decydowaniu zaspokoi podstawowe potrzeby pracowników i zmotywuje ich do wydajniejszej pracy (Griffin 1996, s. 459).

D. McGregor, przedstawiciel koncepcji „zasobów ludzkich”, uważa, że motywacja zależy nie tylko od pieniędzy i zadowolenia, ale także od potrzeby uczestnictwa, to z kolei wymaga stworzenia odpowiedniego klimatu, odpowiednich warunków do tego, żeby każdy pracownik mógł wnieść wkład na miarę swoich możliwości, by miał szansę na osobiste doskonalenie i rozwój (Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 430–431).

Współcześnie powstało kilka teorii motywacji, bardziej lub mniej dojrzałych poznawczo, w różnym zakresie przydatnych do zastosowania w praktyce kierowniczej. Najbardziej znanymi są: 1) teoria potrzeb, 2) teoria oczekiwań, 3) teoria uwarunkowania instrumentalnego (wzmocnień).

Podstawową tezę **teorii potrzeb** jest stwierdzenie, że człowiek jest motywowany przez hierarchiczny system podstawowych potrzeb, które mają charakter „instynktoidalny” (Madson 1980, s. 429), co oznacza, że potrzeby te są uwarunkowane przez czynniki wrodzone oraz dojrzewanie organizmu. Teoria ta skupia się zatem głównie na motywach wewnętrznych, które pobudzają, wywołują lub inicjują ludzkie zachowania. Nie uznaje natomiast bodźców zewnętrznych za czynniki motywacyjne, choć nie wyklucza, że takimi mogą się stać, ale dopiero po „obróbce” w każdym człowieku (Kostyra, Kownacki 1996, s. 402).

Zgodnie z teorią hierarchii potrzeb, której twórcą jest psycholog amerykański A.H. Maslow, ludzkie pragnienia, tęsknoty, chęci lub ich brak, można podzielić na pięć podstawowych grup, tj. na potrzeby: 1) fizjologiczne (zaspokojenia głodu, pragnienia, snu itd.), 2) bezpieczeństwa rozumianego zarówno w sensie fizycznym, jak i psychicznym, np. pewności, stałości, opieki, wolności od strachu, lęku i chaosu itd., 3) przynależności i miłości (afiliacji), 4) uznania i szacunku, przejawiające się w dążeniu człowieka do wysokiej oceny siebie samego oraz szacunku ze strony innych, 5) samorealizacji (samourzeczywistnienia, samoaktualizacji), wyrażające pragnienie jednostki do urzeczywistnienia swoich możliwości i stawania się coraz bardziej tym, kim naprawdę chce się zostać (Maslow 1954, s. 90).

Teoria ta zakłada, że zaspokojenie potrzeb umiejscowionych niżej w hierarchii jest warunkiem uaktywnienia potrzeb wyższego rzędu. Zaspokojenie pierwszych czterech grup potrzeb nie motywuje jednak wprost do wydajniejszej pracy, wpływa jedynie na wzrost satysfakcji. Natomiast niezaspokojenie tych potrzeb jest przykre i może obniżyć jakość oraz wydajność pracy (Maslow 1986, s. 37). Inaczej wygląda sprawa z potrzebami samorealizacji. Ich zaspokojenie wzmacnia, a nie eliminuje aktywność człowieka, a odczuwanie

samej potrzeby może być przyjemne. Człowiek dążący do ich zaspokojenia jest w stanie bardziej koncentrować się na problemach, jest przy tym bardziej niezależny, twórczy i zadowolony z życia. Na tym poziomie występują największe różnice indywidualne, dla jednych bowiem pracowników sposobem na samorealizację może być możliwość wykonywania pracy o wysokiej jakości, dla innych zaś możliwość swobody wyboru i swoboda działania lub praca twórcza, wymagająca dużo samodzielności i pomysłowości (tamże, s. 195).

Nieco inne podejście do ludzkich potrzeb zaproponował J.W. Atkinson. Twierdzi on, że u osób charakteryzujących się motywacją występują trzy podstawowe siły napędowe: potrzeba osiągnięć, potrzeba władzy i potrzeba bliższych powiązań z innymi ludźmi (1983, s. 174–175).

Potrzebę osiągnięć uważa się za główny motyw ekonomicznego rozwoju społeczeństwa. Dzięki tym potrzebom ludzie dążą do zwiększenia lub utrzymania na maksymalnie wysokim poziomie własnych rezultatów i możliwości działania, a przez to dążą do doskonałości. Lubią przyjmować na siebie odpowiedzialność, stawiają sobie umiarkowane trudne cele, podejmują rozsądne ryzyko i przywiązują dużą wagę do informacji zwrotnej (informacji płynącej z zewnątrz, najczęściej od przełożonego) o efektach ich pracy. Tych ludzi motywują przede wszystkim nowe wyzwania, praca trudna, pobudzająca do samodzielności, odpowiedzialności i inicjatywy, właściwie oceniana i nagradzana, dająca im satysfakcję, oraz sytuacja, w której muszą wykazać się współzawodnictwem. Odmienne reagują ludzie o niskiej potrzebie osiągnięć. Wolą oni sytuację stabilną, o dużym poziomie bezpieczeństwa i łatwą do przewidzenia. Dobrze czują się w pracy, gdy nadzór jest łagodny, ludzie sobie życzliwi, a kierownik jest przychylny pracownikom (Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 435).

Teoria wzmocnień opiera się na przeświadczeniu, że przy modyfikacji zachowań człowieka najważniejszą rolę odgrywają wzmocnienia dodatnie i ujemne, a działania podejmowane są w celu ich uzyskania (Dmochowski, Kowalski, Miluska 1984, s. 39). Wzmocnienie dodatnie, a więc to, którego osiągnięcie zaspokaja potrzebę, określa się mianem „nagroda”, natomiast ujemne, związane z unikaniem – „kara” (Reykowski 1970, s. 105). Nagrodą będzie to wszystko, co można osiągnąć na drodze własnego działania i co zaspokaja potrzeby, jak również to, co zabezpiecza przed przykrością, a więc pozwala uniknąć kary (tamże, s. 106).

B.F. Skinner, który jest przeciwnikiem karania, podkreśla, że kara może być skuteczna jedynie wtedy, gdy zostanie włączona w całościowy program modyfikacji zachowań człowieka, w program kształtowania nowych reakcji, które zastąpią reakcje niepożądane i tym samym pozwolą pracownikowi doświadczyć nagrody. Proponuje więc tworzyć warunki uniemożliwiające lub ograniczające pojawienie się niewłaściwych zachowań (Skinner 1978, s. 85–86).

Zgodnie z **teorią oczekiwań**, ludzie wybierają określone zachowania spośród możliwych w zależności od oczekiwanych korzyści związanych z każdym z nich (Stoner, Freeman, Gilbert 1998, s. 441). D. Nadler i E. Lawler sądzą, że siła motywacji znajdująca swój bezpośredni wyraz w nakładach starań, jakie jednostka wkłada w wykonanie zadania, zależy od dwóch zmiennych: 1) wartości nagród i wyników, jakie zdaniem jednostki będą towarzyszyły danemu poziomowi wykonania zadania, 2) prawdopodobieństwa, że odpowiednie wykonanie zadania zostanie nagrodzone zgodnie z oczekiwaniami. Wartościowym nagrodom towarzyszy zadowolenie, którego konsekwencją jest wzrost wysiłku wkładanego w wykonanie pracy w przyszłości. Motywacja do działania w ogóle nie wystąpi, gdy oczekiwana przez pracownika nagroda będą dla niego miały niską wartość lub brak będzie związku między wysiłkiem a nagrodą. Ważne jest też, co pracownik straci pomimo uzyskania nagrody.

Umiejętności motywacyjne dyrektorów szkół rolniczych*

Umiejętności motywacyjne dyrektorów w ocenie własnej

Do oceny umiejętności motywacyjnych dyrektorów zastosowano kwestionariusz zawierający 30 twierdzeń pogrupowanych w pary. Pierwszych dwadzieścia stwierdzeń opisywało zachowania dyrektorów. Następne dziesięć stwierdzeń odnosiło się do postaw i zainteresowań pracowników.

Z analizy pierwszej części zestawu wynika, że dyrektorzy mają dobre, a w niektórych przypadkach nawet bardzo dobre umiejętności motywacyjne, które wykorzystują w pracy kierowniczej. Ich wybory wskazują na dominowanie następujących postaw i zachowań:

- wyjaśnianie sposobu wykonania zadania całemu zespołowi;
- omawianie osiągnięć i niedociągnięć w pracy szkoły z całą radą pedagogiczną;
- otwartość na wszelkie pomysły;
- uznawanie faktu, że ludzie mogą się mylić.

Rzadko natomiast udzielają pracownikom informacji o pracy szkoły, pytają pracowników o zdanie zanim podejmą decyzje, pozwalają pracownikom podejmować decyzje w zakresie ich kompetencji.

Analiza części drugiej zestawu powyższej oceny w pełni nie potwierdza. Dyrektorzy wypowiadając się niezbyt pochlebnie o postawach pracowników,

* Badania diagnozujące umiejętności motywacyjne dyrektorów zostały przeprowadzone w latach 1998–2000 i objęły 75 dyrektorów szkół rolniczych oraz 320 nauczycieli.

o ich niechęci do innowacji w szkole, o unikanie przez nich odpowiedzialności oraz o dość niskiej samodzielności, wydali jednocześnie dość krytyczny sąd własnym umiejętnościom motywacyjnym.

To, jak pracują podwładni, jaki jest ich stosunek do odpowiedzialności za powierzone obowiązki, zależy nie tylko od nich, lecz również od dyrektorów, od ich wiedzy, umiejętności i postaw. Chodzi przede wszystkim o to, czy potrafią:

- rozmawiać z pracownikami i zachęcić ich do pozytywnych zachowań, a nie je wymuszać;
- przekonywać pracowników siłą argumentów, a nie siłą władzy;
- wyrażać akceptację i aprobatę dla pracowników za ich aktywność, za dodatkowo podjęte zadania, za osiągnięte rezultaty, nawet te drobne, oraz udzielać kredytu zaufania;
- wyrażać wiarę, że pracownikom uda się pokonać trudności i rozwiązać problem oraz podjąć trafną decyzję;
- zachęcać pracowników do poszukiwania pomysłów, a przy tym być otwartym na sugestie zmian;
- wykorzystywać inicjatywę podwładnych i dawać im swobodę w podejmowaniu niektórych decyzji;
- prosić o pomoc oraz wykorzystywać wiedzę i doświadczenie pracowników przy rozwiązywaniu różnych problemów, i to zarówno związanych z organizacją pracy, jak też z procesem dydaktyczno-wychowawczym.

Umiejętności motywacyjne dyrektorów w opinii nauczycieli

W celu skonfrontowania samooceny dyrektorów z ocenami nauczycieli zapytaliśmy tych drugich, co sądzą o umiejętnościach motywacyjnych przełożonych. Na ten temat wypowiedziało się 315 nauczycieli. Z ich wypowiedzi wynika, że wielu dyrektorów dużo wysiłku wkłada w pozyskanie dodatkowych środków na poprawę warunków materialno-technicznych szkoły. Ponad 75% badanych nauczycieli wystawiło badanym dyrektorom za to pozytywne oceny, a tylko 4,4% uważa, że ich dyrektorzy nic nie robią w tym zakresie. Pozostali sądzą, że dyrektorzy zabiegają o dodatkowe środki, ale robią to w sposób niewystarczający.

Sondaż wykazał, że dyrektorom brakuje czasu, a pewnie też umiejętności i chęci na prawidłową komunikację z pracownikami. Najgorzej respondenci ocenili sposób wypowiedzania uwag krytycznych przez dyrektorów. Tylko 31 nauczycieli (9,8% badanych) uważa, że ich dyrektor robi to właściwie. 72 osoby (22,8%) sądzą, że dyrektor prawidłowo formułuje zarzuty, choć zdarzają się w tym zakresie pewne nieprawidłowości. Ok. 56% badanych nauczycieli ma duże zastrzeżenia do sposobu wyrażania negatywnych ocen przez dyrektorów, a zwłaszcza do tego, że wypowiadają krytyczne uwagi w obecności innych nauczycieli, że uogólniają

i generalizują ich zachowania. Nauczyciele mają też pretensje do dyrektorów, że w czasie oceniania pracowników wyrażają bardzo często (tak sądzi 11,4% badanych) lub dość często (45,6%) swoją wyższość, niechęć, lekceważenie, złość, a czasami nawet wrogość. Uważają, że za pozytywne zachowania są za rzadko chwaleni. Czują się przez to niedocenieni i niedowartościowani. W opinii ok. 14% badanych nauczycieli w procesie kierowania dyrektorzy preferują kary, a 46% sądzi, że kary i nagrody w równych proporcjach.

Nie najlepiej wypadła też ocena podejścia dyrektorów do sytuacji konfliktowych w szkole. W opinii prawie 15% badanych nauczycieli wielu dyrektorów unika konfliktów lub rozwiązuje je tak, aby przeforsować swoje racje. Ok. 13% nauczycieli uważa też, że ich dyrektor nie potrafi w ogóle przyznać się do pomyłki, a ponad 40%, iż robi to sporadycznie. Prawie 60% badanych nauczycieli ma zastrzeżenia do dyrektorów, że nie dbają w sposób zadowalający o wszystkich pracowników i nie dostrzegają ich potrzeb, a ponad 50%, że nie starają się, by wszyscy pracownicy tworzyli zgrany zespół.

Inne umiejętności motywacyjne dyrektorów zostały ocenione znacznie lepiej, ale te negatywne opinie powinny wzbudzić refleksję i skłonić dyrektorów do doskonalenia umiejętności motywacyjnych.

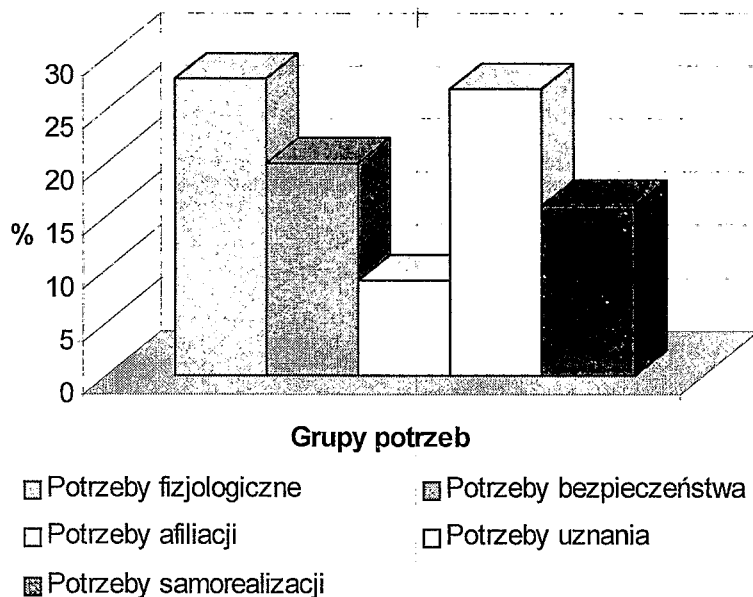
Ocena potrzeb nauczycieli szkół rolniczych

W procesie motywacyjnym ważne miejsce zajmują potrzeby ludzkie i stopień ich zaspokojenia. Sposób realizacji potrzeb nauczycieli został oceniony za pomocą specjalnego kwestionariusza diagnozującego ich pragnienia, tęsknoty i chęci. Kwestionariusz zawierał 75 stwierdzeń, ujętych w 25 zestawów odnoszących się do poszczególnych kategorii potrzeb.

Z analizy danych wynika, że respondenci zakwalifikowali swoje potrzeby na kontinuum od bardzo niskich do bardzo wysokich jako bardzo wysokie lub wysokie, z wyjątkiem afiliacji. Natężenie potrzeb przedstawiono na rysunku 1.

Na podstawie zaprezentowanych wyników można sądzić, że dla nauczycieli najważniejszą potrzebą są godziwe zarobki, co dowodzi, że brakuje im pieniędzy na zakup niezbędnych rzeczy, na kształcenie dzieci, na wypoczynek i rozrywkę itd.

Na drugim miejscu uplasowała się potrzeba uznania, tj. godności i pozycji w zespole oraz odczucia własnej wartości i szacunku ze strony innych pracowników, a zwłaszcza kierownictwa szkoły. Można więc domniemywać, iż nauczycielom bardzo zależy na samodzielności w pracy, na odpowiedzialności za powierzone zadania, na uznaniu współpracowników i nadzoru, na pochwałach, na ograniczaniu do niezbędnego minimum kontroli oraz że cechy ich pracy, a zwłaszcza stosunek przełożonych do tego, co robią i jak robią, nie zawsze im odpowiada, że nie są jasno precyzowane oczekiwania oraz delegowane uprawnienia.



Rysunek 1
Potrzeby nauczycieli szkół rolniczych

Nieco niższą, ale równie wysoką pozycję zajęła potrzeba bezpieczeństwa, tj. pewności pracy, bezpieczeństwa socjalnego i spokoju. Nauczyciele obawiają się, że w raz z nowym podziałem administracyjnym kraju niektóre szkoły mogą ulec likwidacji. Boją się reformy strukturalnej szkolnictwa w Polsce, a zwłaszcza szkolnictwa rolniczego oraz zmian w dotychczasowym zakresie nauczania zawodowego w ich szkołach, z czym się wiąże potrzeba wprowadzania nowych kierunków kształcenia, do których oni nie mają przygotowania merytorycznego i metodycznego. Nauczyciele przedmiotów ogólnokształcących obawiają się, że wprowadzenie liceów i gimnazjów spowoduje ograniczenie lub nawet eliminację z programu szkół rolniczych zagadnień, których uczą. Czują się zagrożeni utratą pracy.

W prezentowanej hierarchii oczekiwań ostatnie miejsce zajęły potrzeby nauczycieli odnoszące się do afiliacji. Może to świadczyć o ich pozytywnych odczuciach z faktu przynależności do danej grupy pracowniczej, z przebywania w towarzystwie bliskich sobie osób, z ich przyjaźni i akceptacji. Niewykluczone, że potrzeby bliższych związków z innymi ludźmi, które zapewniają im bezpieczeństwo, pewność i spokój, realizują z powodzeniem poza szkołą.

Odrębnej analizy wymagają potrzeby najwyższego rzędu, a więc chęć samorealizacji, tj. wykonywania pracy dającej satysfakcję, zauważonej i docenionej przez przełożonych, zapewniającej rozwój i osiągnięcia na polu dydaktyczno-wychowawczym. Niezbyt wysoka pozycja tej potrzeby może świadczyć o tym, że osiągnięcia nauczycieli w pracy nie są zauważane i odpowied-

nio oceniane, a ich inicjatywy i pomysły bywają blokowane. Nie zapewnia się też im poczucia wartości tego, co robią oraz wpływania na bieg ważnych wydarzeń w szkole.

Motywacja osiągnięć w ocenie własnej

W procesie kierowniczym ważną pozycję zajmuje motywacja osiągnięć. Dyrektor powinien bowiem stale doskonalić się, osiągać coraz to wyższy poziom w wykonywaniu zadań zawodowych, porównywać swoje osiągnięcia z innymi i ze standardami doskonałości. Dyrektorzy o wysokiej motywacji osiągnięć mają ciągły niedosyt inspirujących wyzwań oraz pobudzającego „napięcia” w pogoni za nowymi celami po zrealizowaniu poprzednich. Nie załamują ich niepowodzenia, dokładnie analizują popełnione przez siebie błędy w celu wyciągnięcia odpowiednich wniosków i podjęcia stosownych działań zabezpieczających przed porażką w przyszłości.

Motywację osiągnięć, zwaną też, ze względu na zastosowane narzędzie pomiaru, „świadomym pragnieniem osiągnięć”, zdiagnozowaliśmy na podstawie kwestionariusza nAch – need for achievement M. Widerszal-Bazyl.

Na liście cech działań świadczących o świadomym pragnieniu osiągnięć pierwsze miejsce zajęło dążenie do uznania własnej osoby. Jest to korzystne pod warunkiem, że pragnienia te nie będą oderwane od celów, jakie stoją przed szkołą. Ambicjom dyrektora muszą towarzyszyć właściwe działania kierownicze, sama bowiem duma i poleganie tylko na sobie do sprawnego kierowania nie wystarczą.

Poczucie zbyt szybko upływającego czasu, które uplasowało się na drugim miejscu, może dowodzić przepracowania dyrektorów, co nie znaczy, że wszystkie podejmowane przez nich działania są celowe i przynoszą pozytywne efekty. Ponadto, przepracowanie powoduje zmęczenie, znużenie i osłabienie sprawności kierowania.

Trzecią pozycję zajęła cecha odnosząca się do wyboru celów. Dyrektorzy preferują cele średnioterminowe i zwykle planują wszystkie przedsięwzięcia na pewien czas naprzód, a o przyszłości szkoły myślą często i bardzo często. Sprawne i efektywne kierowanie organizacją wymaga jednak przyjęcia dłuższej perspektywy czasowej planowania.

Wysoka pozycja samozaufania (czwarta) może świadczyć o tym, iż dyrektorzy spostrzegają sukces w swojej pracy jako bardziej prawdopodobny niż jest w rzeczywistości. Wierzą we własne siły i mają dość niski poziom lęku przed porażką.

Na liście analizowanych cech wytrwałość zajęła środkową pozycję. Czasami dyrektorzy, gdy im się coś nie wiedzie, rezygnują z dalszych działań. Gdy natomiast chcą osiągnąć cel, który uważają za łatwy, a w trakcie realizacji od-

niosą niepowodzenie, ich zaangażowanie utrzymuje się na tym samym poziomie (tak sądzi 39,2% badanych) lub wzrasta (30,4% badanych) albo też maleje (30,4% badanych). To, że zaangażowanie maleje wraz z niepowodzeniem aż u 1/3 badanych, nie jest zjawiskiem korzystnym, może bowiem prowadzić do bierności i zastoju w podejmowaniu kolejnych ważnych dla rozwoju szkoły działań.

Nie najlepiej też wygląda sprawa z wyborem do realizacji zadań bardzo trudnych lub trudnych. Badani przez nas dyrektorzy wybierają na ogół zadania, co do których istnieje prawdopodobieństwo znalezienia optymalnego rozwiązania, a wymagania jakie sobie stawiają są przeciętne, co może świadczyć o tym, że nie zabiegają zbyt mocno o osiągnięcia.

Ludzie o wysokiej motywacji osiągnąć mają zdolność do odroczenia gratyfikacji, czyli do rezygnacji z nagród natychmiastowych na rzecz nagród większych, ale bardziej oddalonych w czasie. Badani przez nas dyrektorzy wolą natomiast brać nagrody mniej wartościowe, ale z perspektywą otrzymania ich w niedługim czasie.

Potrzeba wysokiej oceny przez otoczenie u badanych dyrektorów jest bardzo wyraźna. Może więc świadczyć o dużej dozie konformizmu i stąd nie odgrywa istotnej roli jako cecha działania świadcząca o motywacji osiągnąć. Ponad 80% respondentów rezygnuje z realizacji celów, które uważają za słuszne, tylko dlatego, by nie narazić się otoczeniu. Ponadto najściślej współpracują z ludźmi, którzy do zagadnień zawodowych podchodzą podobnie jak oni.

Od dyrektorów wymaga się nie tylko tego, by mieli wysoką motywację osiągnąć, ale również umiejętności rozwijania osiągnięć u pracowników. Chodzi o to, by umieli wzmacniać dążenia pracowników do podejmowania działań innowacyjnych oraz do zmiany sposobu myślenia o szkole i jej funkcji w zmieniającym się otoczeniu.

Konkluzje

1. Z analizy różnych teorii motywacji wyłaniają się następujące wnioski:
 - a) nagrody dla pracowników należy ustalać w zależności od efektów ich pracy i obserwować, jak na nie reagują oraz analizować czynniki, które mogłyby przeciwdziałać skuteczności nagród,
 - b) pracownik powinien być zorientowany, od czego zależy nagroda, jej poziom winien być odpowiedni do jego oczekiwań, ukarany ma prawo wiedzieć, co zrobił źle,
 - c) zarówno nagrody, jak i kary powinny być adekwatne do zachowania pracownika,

- d) należy dążyć do rozbudzenia u pracowników potrzeby samorealizacji, między innymi przez stworzenie warunków, w których pracownicy będą mieli poczucie, że wiele od nich zależy, że mogą samodzielnie podejmować decyzje.
2. Przeprowadzone badania wykazały, że dyrektorzy swoje umiejętności motywacyjne oceniają dobrze i nie mają do nich większych zastrzeżeń. Ocen tych nie potwierdzają jednak badani nauczyciele. Zarzucają swoim przełożonym przede wszystkim brak umiejętności, chęci lub czasu na prawidłową komunikację z nimi. Uważają, że dyrektorzy dostrzegają u nich częściej wady aniżeli zalety, że popełniają wiele błędów przy wyrażaniu ocen, zwłaszcza krytycznych.
3. Nauczyciele mają pretensje do dyrektorów, że ich osiągnięcia w pracy nie są w pełni zauważane i odpowiednio oceniane, że nie zapewnia się im poczucia wartości tego, co robią oraz wpływania na bieg ważnych wydarzeń w szkole.
4. Dyrektorzy własne potrzeby osiągnięć ocenili dość wysoko. Ważne, aby jeszcze więcej wysiłku włożyli w rozwiązanie tej potrzeby u nauczycieli.

Literatura

- ATKINSON J.W., 1983: *Personality, Motivation, and Action: Selected Papers*. Praeger, New York.
- ARMSTRONG M., 1999: *Jak być lepszym menedżerem*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- BITTEL L.R., 1998: *Krótki kurs zarządzania*. PWN – McGraw-Hill Book Company Europe, Warszawa – Londyn.
- GRIFFIN R.W., 1996: *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN, Warszawa.
- KOSTERA M., KOWNACKI S., 1996: *Kierowanie zachowaniami organizacyjnymi* [w:] KOŹMIŃSKI A.K., PIOTROWSKI W. (red.): *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa.
- LAMBERT T., 1999: *Problemy zarządzania*. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- MADSON K.B., 1980: *Współczesne teorie motywacji*. PWN, Warszawa.
- MASLOW A. H., 1954: *Motivation and Personality*. Harper, New York
- REYKOWSKI J., 1970: *Z zagadnień psychologii motywacji*. PZWS, Warszawa.
- STONER J.A.F., FREEMAN R., EGILBERT D.R., 1998: *Kierowanie*. PWE, Warszawa.

Assessment of the Motivating Abilities of the Headmasters of the Agricultural Schools

Abstract

One of the most important factors determining the effective management in every organisation, which also means the school, is selection of the proper ways of motivating the employees. The people, who are motivated to the work, are full of enthusiasm, determination and energy. They enjoy working with the others. They also carry the responsibility for the results of their work.

In the article, there have been presented various theories of motivation, so that the mechanism of stimulating people to acting could be shown. This problem was the basis on which there were presented the attitudes, opinions and the behaviours of the headmasters showing their motivating abilities. It was found out that the headmasters too often see only the disadvantages in the teachers' work, but they notice and reward the positive behaviours more rarely. They also do not create the optimal working conditions and they take not enough care of the teachers' lower level needs (self-realisation).

Agnieszka Sobolewska

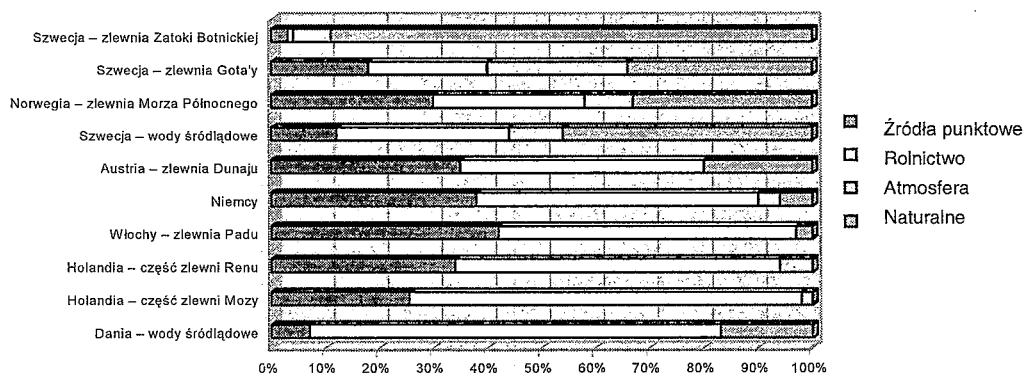
Katedra Ekonomiki Rolnictwa

i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych SGGW

Działania krajów Unii Europejskiej w dziedzinie ochrony wód przed zanieczyszczeniem związkami azotu pochodzącymi z rolnictwa¹

Główne źródła azotu w wodach powierzchniowych i podziemnych krajów Unii Europejskiej

W większości wód powierzchniowych i podziemnych w krajach Unii Europejskiej przekroczone są stężenia azotanów dopuszczalne dla wód pitnych [Nutrients 1999; Groundwater 1999]. Dyrektywa EWG 80/778 w sprawie jakości wody pitnej określa maksymalne stężenie azotanów na poziomie 50 mg NO₃/dm³ (11,3 mg N-NO₃/dm³), oraz stężenie zalecane na poziomie 25 mg NO₃/dm³ (5,65 mg N-NO₃/dm³) [Prawo 1997].



Uwaga: Udział azotu atmosferycznego uwzględniony był tylko w niektórych krajach.
Źródło: [Nutrients 1995].

Rysunek 1

Źródła azotanów w wybranych zlewniach Europy w latach 1982–1995

¹ Pracę wykonano w ramach projektu badawczego nr 5 P06J 02418 finansowanego przez Komitet Badań Naukowych w latach 2000–2001.

Główną przyczyną nadmiernych stężeń azotu w wodach powierzchniowych są rozproszone źródła zanieczyszczeń związane z działalnością człowieka (rys. 1). Generalnie 46–87% ładunku azotu w tych wodach pochodzi z rolnictwa. W niektórych zlewniach znaczną rolę odgrywają również punktowe źródła zanieczyszczeń (głównie miejskie oczyszczalnie ścieków). Wpływ działalności człowieka na przyczyny występowania związków azotu w wodach powierzchniowych widać wyraźnie na przykładzie dwóch zlewni w Szwecji. W zlewni rzeki Göta, gdzie ok. 10% powierzchni jest użytkowane rolniczo, a gęstość zaludnienia wynosi 30 osób/km², ok. 41% ładunku azotu pochodzi ze źródeł związanych bezpośrednio z działalnością człowieka (rolnictwo, źródła punktowe i część azotu z atmosfery). W zlewni Zatoki Botnickiej, gdzie tylko ok. 1% powierzchni jest użytkowane rolniczo, a gęstość zaludnienia waha się od 1 do 3 osób/km², ok. 89% azotu w wodach powierzchniowych tej zlewni pochodzi ze źródeł naturalnych (z lasów i obszarów nieuprawianych) [Nutrients 1999].

Do wód podziemnych azotany przedostają się stosunkowo wolno, od 1 roku do 20 lat w zależności od warunków wodno-gruntowych². Jest to przyczyną znacznych rozbieżności w czasie między emisją a wykryciem zanieczyszczenia. Głównymi źródłami azotanów (ponad poziom występujący naturalnie) w wodach podziemnych są: rolnictwo, przemysł i działalność bytowo-gospodarcza człowieka (ścieki, odpady, emisja z silników spalinowych) [Groundwater 1999]. Tabela 1 przedstawia szacunkowe ładunki azotu wymywane do wód podziemnych z różnych typów obszarów.

Tabela 1

Szacunkowe ładunki azotu azotanowego wymywanego do wód podziemnych

Sposób użytkowania	Ilość wymywanego azotu (kg N/ha/rok)
Składowiska odpadów	600
Miasta	
– bez kanalizacji i oczyszczalni ścieków	350
– z kanalizacją i oczyszczalnią ścieków	90
Rolnictwo	
– uprawy szklarniowe	100
– uprawy warzyw	50
– zboża	40

Źródło: [Groundwater 1999]

² Wyjątkiem są obszary, na których występują szczeliny (spękania, rozwarcia w masie skalnej). Szerokość szczelin zależy od głębokości, wzrastające w głąb ciśnienie skał powoduje zaciskanie szczelin i zmniejszanie ich prześwitu. Szczeliny mogą sięgać nawet na kilka kilometrów w głąb skorupy ziemskiej [Pazdro Z., Kozerski B. 1990]), tam transport zanieczyszczeń do wód podziemnych jest bardzo szybki (taka sytuacja dotyczy m.in. większości warstw wodonośnych w Wielkiej Brytanii).

W wielu regionach Unii Europejskiej procentowy udział gruntów rolnych w strukturze użytkowania gruntów jest duży, co powoduje, że głównym źródłem zanieczyszczeń azotowych wód podziemnych jest rolnictwo [Groundwater 1999].

Akty prawne w Unii Europejskiej dotyczące ochrony wód przed zanieczyszczeniem azotanami pochodzenia rolniczego

Wśród regulacji prawnych obowiązujących w krajach Unii Europejskiej związanych w sposób bezpośredni lub pośredni z ochroną wód przed zanieczyszczeniem związkami azotu ze źródeł rolniczych wymienić należy:

- Dyrektywę Rady EWG 91/676 w sprawie ochrony wód przed zanieczyszczeniami azotanowymi ze źródeł rolniczych;
- Dyrektywę Rady EWG 91/271 w sprawie oczyszczania ścieków komunalnych;
- Rozporządzenie 2092/91 w sprawie rolnictwa ekologicznego;
- Rozporządzenie 2078/92 (znowelizowane w 1994 i 1996 r.) w sprawie metod produkcji rolnej zgodnych z wymogami ochrony środowiska i utrzymania krajobrazu;
- Rozporządzenie 1765/92 w sprawie kompensat za wyłączenie gruntów rolnych z produkcji rolniczej;
- Rozporządzenie 2080/92 w sprawie wspierania zalesiania gruntów rolniczych;
- Rozporządzenie 2052/88 (znowelizowane w 1993 r.) w sprawie Funduszy Strukturalnych (wprowadzenie wymogu oceny stanu środowiska na obszarach objętych pomocą).

Do najważniejszych z wyżej wymienionych należą: Dyrektywa Rady EWG 91/676 w sprawie ochrony wód przed zanieczyszczeniami azotanowymi ze źródeł rolniczych oraz Rozporządzenie 2078/92 w sprawie metod produkcji rolnej zgodnych z wymogami ochrony środowiska i utrzymania krajobrazu.

Dyrektywa Rady EWG 91/676 z dnia 12 grudnia 1991 roku w sprawie ochrony wód przed zanieczyszczeniem powodowanym przez azotany pochodzące ze źródeł rolniczych

Celem tej dyrektywy jest zmniejszenie i zapobieganie zanieczyszczeniom wód powierzchniowych i podziemnych związkami azotu pochodzącymi z rolnictwa. Zobowiązuje ona państwa członkowskie do określenia wód, które są lub mogą być zanieczyszczone związkami azotu, jeśli nie zostaną podjęte działania mające na celu ochronę tych wód. Za wody zanieczyszczone zgodnie

z dyrektywą uznaje się wody powierzchniowe i podziemne zawierające powyżej 50 mg NO₃/dm³. Przy identyfikacji tych wód powinny zostać uwzględnione:

- właściwości fizyczne wód i gleb,
- inne charakterystyczne cechy środowiska,
- obecna wiedza w zakresie:
 - zachowania się związków azotu w środowisku,
 - efektów uzyskiwanych dzięki podjęciu określonych działań ochronnych.

Do obowiązków państw członkowskich należy również zidentyfikowanie stref zagrożenia, tzn. wszystkich znanych obszarów, z których następują odpływy do wód określonych zgodnie z dyrektywą jako zanieczyszczone lub zagrożone zanieczyszczeniem. Działania takie państwa członkowskie powinny podejmować co cztery lata, w miarę konieczności, uzupełniając i zmieniając zasięg stref zagrożenia. Z obowiązku tego zwolnione są państwa, które specjalnymi programami ochronnymi obejmują całe terytorium kraju [Prawo 1997].

Informacje dotyczące wyznaczonych stref zagrożenia państwa członkowskie miały przekazać Komisji Europejskiej do końca 1993 roku. Zgodnie z dyrektywą, w odniesieniu do obszarów, z których pochodzi zanieczyszczenie azotanami powinny być zostać opracowane (do grudnia 1995 r.) i wdrożone (przed 1999 r.) odpowiednie programy działań. Mógł być to jeden program odnoszący się do wszystkich stref zagrożenia na terytorium danego kraju, ewentualnie mogły zostać ustanowione różne programy dla poszczególnych stref zagrożenia lub ich części. Programy te miały zawierać:

- wykaz okresów, kiedy nawożenie określonymi nawozami jest zakazane,
- wymagania dotyczące pojemności zbiorników na gnojowicę (powinna wystarczać na gromadzenie gnojowicy w najdłuższym okresie, podczas którego jej stosowanie jest zakazane),
- wykaz ograniczeń dotyczących stosowania nawozów, zgodnych z dobrymi praktykami rolniczymi, uwzględniających rodzaj i stan gleby, warunki klimatyczne oraz systemy płodozmianu;
- określenie ograniczeń dotyczących obsady zwierząt (w żadnym gospodarstwie ilość azotu pochodząca z odchodów zwierzęcych wykorzystywana rolniczo nie może przekraczać 170 kg N/ha/rok³).

Z realizacji tych programów państwa członkowskie mają przedkładać Komisji Europejskiej sprawozdania, które powinny m.in. zawierać:

- mapy lokalizacji wód zanieczyszczonych lub zagrożonych zanieczyszczeniem oraz mapy obszarów stanowiących zagrożenie dla tych wód;
- wyniki przeprowadzonego monitoringu zawierające informacje o uwarun-

³ W pierwszym czteroletnim programie działań państwa członkowskie mogą zezwolić na stosowanie odchodów zwierzęcych w ilości zawierającej do 210 kg N/ha. W uzasadnionych przypadkach (np. długie okresy wegetacji, uprawy o dużym poborze azotu, wysokie opady) państwa członkowskie mogą ustalić inne (niż wymienione powyżej) ograniczenia dotyczące ilości azotu z odchodów zwierzęcych wykorzystywanego rolniczo.

kowaniach, które doprowadziły do wyznaczenia każdej ze stref zagrożenia (każdej zmiany lub uzupełnienia wyznaczonych wcześniej stref zagrożenia);

- opisy programów działań [Michna 1998].

Niezależnie od powyższych zobowiązań, państwa członkowskie zgodnie z artykułem 4 Dyrektywy 91/676/EWG miały opracować kodeksy dobrych praktyk rolniczych oraz zorganizować szkolenia mające na celu rozpowszechnienie i promowanie stosowania zasad dobrej praktyki rolniczej wśród rolników. Kodeksy te po uwzględnieniu warunków naturalnych w różnych regionach Unii w zależności od przypadku powinny zawierać określenie:

- okresów, kiedy rolnicze wykorzystanie nawozów sztucznych nie jest właściwe;
- zasad nawożenia w terenach o dużym nachyleniu;
- zasad nawożenia na gruntach nasyconych wodą, zatopionych, przemarzniętych lub pokrytych śniegiem;
- warunków stosowania nawozów na terenach w pobliżu cieków wodnych;
- wymagań dotyczących pojemności i konstrukcji zbiorników do przechowywania odchodów zwierzęcych;
- zasad postępowania przy nawożeniu (m.in. dawki i sposób rozprowadzania), które zapobiegają nadmiernemu przedostawaniu się substancji odżywczych do wód.

Państwa członkowskie opracowując kodeksy mogą uwzględnić w nich również inne zagadnienia (np. ustalanie planów nawożenia dla każdego gospodarstwa rolnego oddzielnie oraz prowadzenie rejestru wykorzystania nawozu). Zasady dobrej praktyki rolniczej mają być dobrowolnie wprowadzane w życie przez rolników. Informacje o przebiegu prac związanych z opracowywaniem i wdrażaniem kodeksów dobrych praktyk rolniczych państwa członkowskie mają przysyłać do Komisji Europejskiej w ramach sprawozdań z realizacji programów działań w strefach zagrożenia [Prawo 1997].

Rozporządzenie z dnia 30 czerwca 1992 roku dotyczące metod produkcji rolnej zgodnych z wymogami ochrony środowiska i utrzymania krajobrazu

Rozporządzenie Rady EWG 2078/92 zobowiązuje państwa członkowskie do przygotowania i realizacji programów środowiskowych w rolnictwie mających zachęcać rolników do wprowadzania metod produkcji zgodnych z zasadami ochrony środowiska. Programy te polegają na rekompensowaniu rolnikom strat w dochodzie i dodatkowo poniesionych kosztów z tytułu działań na rzecz ochrony środowiska i krajobrazu, a czasem także na stosowaniu zachęty

ekonomicznej⁴. System pomocy finansowej może obejmować rolników, którzy zobowiążą się [Prawo 1997]:

- znacznie zredukować zużycie nawozów sztucznych i/lub środków ochrony roślin (ewentualnie utrzymać redukcję już dokonaną),
- wprowadzić bądź kontynuować nawożenie organiczne,
- przejść (zachować wprowadzone w przeszłości) na ekstensywne metody upraw polowych lub przekształcić grunty orne w ekstensywne użytki zielone,
- zredukować obsadę owiec i bydła,
- wprowadzić inne metody gospodarowania zgodne z zasadami ochrony środowiska,
- zapewnić zagospodarowanie porzuconych gruntów rolnych lub leśnych,
- odłogować grunty rolne przez okres co najmniej 20 lat z zamiarem wykorzystania ich na cele związane ze środowiskiem (np. tworzenie rezerwatów, parków, ochronę siedlisk podmokłych),
- zagospodarować grunty na cele rekreacyjne i udostępnić je ogółowi społeczeństwa.

Ponadto, w ramach programów państwa członkowskie mogą wprowadzić oddzielny system pomocy finansowej w kursach szkoleniowych i praktykach w zakresie prowadzenia gospodarki rolnej zgodnej z wymaganiami ochrony środowiska, zasobów naturalnych i zachowania krajobrazu. System ten powinien zawierać możliwość uzyskania pomocy finansowej w uczestnictwie, a także organizacji i przeprowadzeniu kursów i praktyk.

Rozporządzenie to określa również maksymalne stawki płatności, w zależności od podjętych zobowiązań (tab. 2). Z budżetu rolnego Unii Europejskiej ma być finansowane 75% płatności na obszarach zakwalifikowanych do tzw. celu 1⁵ i 50% na pozostałych obszarach. Reszta ma być finansowana z funduszy własnych poszczególnych krajów.

Udział rolników w programach rolno-środowiskowych jest dobrowolny. Podpisują oni umowy z organem administracji rolnej państwa członkowskiego (np. biurem regionalnym Ministerstwa Rolnictwa czy agencją pracującą na rzecz Ministerstwa Rolnictwa) o realizację określonych działań na obszarze gospodarstwa. Umowy te są zawierane na okres co najmniej 5 lat (w przypadku długoterminowego odłogowania na 20 lat) i określają również sankcje związane z niedotrzymaniem warunków umowy przez którąkolwiek ze stron [Zdanowicz 1998].

⁴ Zachęta ekonomiczna powinna być stosowana tylko w uzasadnionych przypadkach i nie może przekraczać 20% utraconego dochodu i dodatkowo poniesionych kosztów (niezależnie od rekompensaty) [Zdanowicz 1998].

⁵ Zgodnie z rozporządzeniem 2052/88, cel 1: promocja rozwoju i strukturalnego dostosowania regionów zacofanych (kryterium kwalifikacji: poziom PKB na jednego mieszkańca niższy niż 75% średniej dla Unii Europejskiej) [Prawo 1997].

Tabela 2

Maksymalne stawki płatności w ramach programów rolno-środowiskowych współfinansowane przez UE

Kategoria płatności	EUR/ha
Uprawy jednoroczne objęte systemem regulacji rynku	181,1
Inne uprawy jednoroczne i użytki zielone	301,9
Każda owca lub sztuka bydła, o którą zostaje zmniejszone stado	253,6 za sztukę przeliczeniową
Specjalistyczne gaje oliwne	483
Owoce cytrusowe	1208
Inne uprawy wieloletnie i winnice	845,3
Zagospodarowanie (utrzymanie w dobrym stanie) gruntów porzuconych	301,9
Uprawa i namnażanie roślin użytkowych przystosowanych do lokalnych warunków i zagrożonych erozją genetyczną	301,9
Odlogowanie	724,5
Wydatki poniesione na kursy	3019 za osobę za kurs

Źródło: [Zdanowicz 1998].

W celu realizacji rozporządzenia wszystkie państwa członkowskie zostały zobowiązane do ustalenia wieloletnich strefowych programów rolno-środowiskowych na swoim terytorium⁶. Każdy taki program powinien obejmować obszar, który jest jednorodny pod względem środowiska i krajobrazu oraz zawierać wszystkie rodzaje płatności przewidziane w rozporządzeniu (tam gdzie jest to uzasadnione program może być ograniczony do rodzajów działań zgodnych ze specyficznymi cechami tego obszaru). Programy te mają być opracowywane na co najmniej pięć lat i zawierać:

- definicję geograficzną obszaru (tam gdzie jest to uzasadnione również podobszarów),
- opis naturalnych, środowiskowych i strukturalnych cech danego obszaru,
- opis proponowanych zadań i ich uzasadnienie w świetle charakterystycznych cech tego obszaru, łącznie z zasygnalizowaniem celów, które dany program zamierza realizować⁷,

⁶ Państwa członkowskie mogą ustanowić ramowe przepisy dotyczące wypłacania rekompensat rolnikom za podjęcie określonych działań na rzecz ochrony środowiska obowiązujące na całym terytorium kraju.

⁷ Cele, które mają być realizowane w ramach strefowych programów rolno-środowiskowych zostały określone w art. 1 tego rozporządzenia. Należą do nich m.in.:

- ekstensyfikacja produkcji roślinnej, chowu owiec i bydła, łącznie z przekształceniem gruntów ornych w ekstensywne użytki zielone;
- wprowadzenie praktyk rolniczych, które prowadzą do obniżenia szkodliwych skutków zanieczyszczenia środowiska poprzez działalność rolniczą, co jednocześnie przyczynia się, poprzez zmniejszenie produkcji, do poprawy stanu równowagi rynkowej;

- określenie warunków udzielania pomocy finansowej,
- szacunek rocznych wydatków na wdrożenie danego programu,
- informacje na temat przygotowań poczynionych w celu zapewnienia właściwej informacji dla rolników o programie.

Strefy ochrony wód

Dyrektywa 91/676/EWG w sprawie ochrony wód przed zanieczyszczeniami azotanowymi ze źródeł rolniczych nakłada na państwa członkowskie obowiązek wyznaczenia stref zagrożenia (wszystkich znanych obszarów, z których następują odpływy do wód określonych jako zanieczyszczone lub zagrożone zanieczyszczeniem, jeśli nie zostaną podjęte działania mające na celu ich ochronę). W odniesieniu do tych obszarów miały zostać opracowane i wdrożone specjalne programy działań.

Z raportów przesłanych do Komisji Europejskiej wynika, że pięć państw członkowskich (Austria, Dania, Niemcy, Luksemburg i Holandia) postanowiło całe terytorium kraju objąć specjalnymi programami działań. Zwalnia to kraje te z obowiązku dokonywania co cztery lata przeglądu i ewentualnej korekty w ustanowionych strefach zagrożenia w celu uwzględnienia zaistniałych zmian i czynników nie przewidzianych w czasie poprzedniego wyznaczania. W Irlandii ustalono, że na całym terytorium kraju nie występują obszary, z których miałyby miejsce odpływy azotanów stanowiące zagrożenie dla jakości wód powierzchniowych lub podziemnych. Z Belgii, Hiszpanii i Włoch Komisja nie otrzymała żadnych informacji mówiących o potencjalnych strefach zagrożenia (tab. 3).

W ostatnim raporcie dotyczącym wprowadzania w życie dyrektywy (91/676/EWG) Komisja Europejska stwierdziła, że większość państw członkowskich nie wywiązuje się z nałożonych zobowiązań, a stan realizacji dyrektywy jest niezadowolający. Pomimo iż większość krajów posiada różnego rodzaju strefy ochrony wód podziemnych (generalnie wokół ujęć wód pitnych) i przystąpiła do realizacji podjętych zobowiązań, to występują znaczne opóźnienia w stosunku do wymaganych terminów. Jak dotychczas tylko pięć krajów (Austria, Dania, Niemcy, Luksemburg i Szwecja) wyznaczyło strefy zagrożenia i przygotowało programy działań zgodne z wymaganiami dyrektywy [Nutrients 1999].

zagosporodarowanie porzuconych gruntów rolnych i leśnych, tam gdzie jest to konieczne ze względów środowiskowych lub ryzyka wystąpienia klęsk żywiołowych i ryzyka pożarów, aby przez to zapobiegać niebezpieczeństwom związanym z wyludnianiem się terenów rolniczych [Kociszewska, Kociszewski 2000].

Tabela 3

Strefy zagrożenia wyznaczone zgodnie z dyrektywą 91/676/EWG

Państwo	Wyznaczone strefy zagrożenia
Austria	Całe terytorium kraju
Belgia	Komisja nie otrzymała informacji
Dania	Całe terytorium kraju
Finlandia	Brak oficjalnych danych: przypuszczalnie 11 stref wewnątrz kraju i 3 morskie
Francja	46% powierzchni użytków rolnych ¹
Grecja	4 potencjalne strefy ¹
Hiszpania	Komisja nie otrzymała informacji
Holandia	Całe terytorium kraju
Irlandia	Nie określono żadnych stref
Luksemburg	Całe terytorium kraju
Niemcy	Całe terytorium kraju
Portugalia	5 stref zagrożenia ¹
Szwecja	5 stref zagrożenia ¹
Wielka Brytania	69 stref zagrożenia ¹
Włochy	Komisja nie otrzymała informacji

¹ Brane pod uwagę przez Komisję Europejską.

Źródło: [Nutrients 1999]

Programy rolno-środowiskowe

Wszystkie państwa członkowskie opracowały i realizują programy rolno-środowiskowe przygotowane zgodnie z Rozporządzeniem EWG 2078/92 z dnia 30 czerwca 1992 roku dotyczącym metod produkcji rolnej zgodnych z wymogami ochrony środowiska i utrzymania krajobrazu. Do lipca 1998 roku Komisja Europejska podejmowała 218 razy decyzje mające na celu poprawienie wdrażanych programów. Poprawki wiązały się przede wszystkim z dodaniem nowych działań bądź usuwaniem zbyt rygorystycznych warunków ich realizacji. Część poprawek wiązała się ze zmianą wysokości premii lub usunięciem niektórych działań ze względu na zbyt małe zainteresowanie nimi rolników [Liro 2000].

Do połowy 1998 roku podpisano 6774 tys. umów (nie uwzględniając danych z Niemiec⁸), obejmując nimi 13,4% wszystkich gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej (co 7 gospodarstwo rolne w Unii Europejskiej realizuje program rolno-środowiskowy). Podpisane umowy obejmowały 27,1 mln ha, co

⁸ W Niemczech umowy podpisywano nie tylko z pojedynczymi rolnikami.

stanowi 19,5% użytków rolnych w państwach członkowskich. Przekroczony został więc docelowy limit (15%) obszarów rolnych, które miały być objęte programami ochrony środowiska do 2000 r. (zgodnie z Piątym Programem Działań Środowiskowych) [State 1998].

Pomiędzy poszczególnymi krajami istnieją jednak znaczne różnice w skali realizacji programów środowiskowych w rolnictwie (tab. 4). W krajach ostatnio włączonych do Unii Europejskiej (Austrii, Finlandii i Szwecji) znacznie większa niż średnio w Unii część gospodarstw rolnych przystąpiła do programów. Średnio 73% gospodarstw rolnych w tych krajach realizuje programy rolno-środowiskowe. Stanowi to ok. 69% powierzchni użytków rolnych tych państw (średnio w pozostałych krajach Unii Europejskiej programami objęte jest 16,3% użytków rolnych). Poza Austrią, Finlandią i Szwecją tylko w czterech krajach (Luksemburg 76%, Niemcy 39%, Irlandia 24%, Francja 23%) udział użytków rolnych objętych programami jest większy niż średnio w Unii Europejskiej. W Belgii, Danii i Holandii programy rolno-środowiskowe realizowane są na mniej niż 2% użytków rolnych.

Tabela 4

Liczba gospodarstw i powierzchnia objęta programami rolno-środowiskowymi w poszczególnych krajach Unii Europejskiej

Państwo członkowskie	Liczba gospodarstw w tys.	Procent wszystkich gospodarstw rolnych	Powierzchnia tys. ha	Procent użytków rolnych
Austria	222	78,2	2429	67,8
Belgia	71	2,8	23	1,7
Dania	69	11,6	107	3,9
Finlandia	101	77,2	1878	86,9
Francja	735	23,3	6901	22,9
Grecja	774	0,3	35	0,6
Hiszpania	1278	2,7	871	2,9
Holandia	113	5,9	35	1,9
Irlandia	153	21	1090	24,1
Luksemburg	3	60,3	97	75,9
Niemcy	*	*	6741	38,9
Portugalia	451	30,6	664	16,8
Szwecja	89	63,7	1642	51,6
Wielka Brytania	235	10,8	2323	14,6
Włochy	2482	7,1	2291	13,6
UE (15 krajów)	6774	13,4	27 126	19,5

Źródło: [State 1998].

Na realizację programów rolno-środowiskowych przeznaczono w 1998 roku 4% budżetu rolnego Unii Europejskiej. Podobna skala wydatków została utrzymana w przyjętym planie budżetowym na lata 2000–2006. Zmiany wydatków na programy ochrony środowiska w rolnictwie przedstawia tabela 5. Około 1/3 z dotychczas poniesionych nakładów na realizację programów rolno-środowiskowych związana jest z krajami ostatnio włączonymi do Unii (Austria 20%, Finlandia 9,7%, Szwecja 4,8%). Wśród pozostałych krajów duży udział mają Niemcy (ok. 21%), Włochy (ok. 15%) i Francja (ok. 12%). Średni poziom płatności wyniósł jak dotychczas 99 EUR/ha, przy dużej rozpiętości świadczeń w poszczególnych krajach np. w Wielkiej Brytanii 42 EUR/ha, a we Włoszech ponad 250 EUR/ha [Liro 2000].

Tabela 5

Ewolucja wydatków na programy ochrony środowiska w rolnictwie – część płacona przez EAGGF⁹ w mln EUR

Państwo członkowskie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Razem do roku 1998
Austria	0	0	0	541	260	296	1096
Belgia	0	0	0	1	1	12	15
Dania	0	2	3	6	5	13	28
Finlandia	0	0	0	257	135	141	532
Francja	67	73	106	119	148	143	656
Grecja	0	0	0	2	9	7	17
Hiszpania	8	14	16	33	39	76	186
Holandia	1	1	4	8	12	15	41
Irlandia	0	0	19	43	98	114	274
Luksemburg	0	0	0	0	4	5	9
Niemcy	37	123	223	232	263	286	1163
Portugalia	0	12	39	40	49	87	227
Szwecja	0	0	0	43	83	104	230
Wielka Brytania	10	7	20	26	37	50	150
Włochy	0	0	54	42	369	379	844
UE (15 krajów)	123	231	485	1391	1511	1727	5467

Źródło: [State 1998].

⁹ Sekcja Gwarancji EAGGF (European Agricultural Guidance and Guarantee Fund) – Europejski Fundusz Ukierunkowania i Gwarancji dla Rolnictwa.

Podsumowanie

1. Większość wód powierzchniowych i podziemnych w krajach Unii Europejskiej jest zanieczyszczona związkami azotu. Jednym z głównych źródeł tego zanieczyszczenia jest rolnictwo.
2. W państwach członkowskich Unii Europejskiej obowiązuje wiele regulacji prawnych związanych w sposób bezpośredni lub pośredni z ochroną wód przed zanieczyszczeniem azotanami pochodzenia rolniczego.
3. Stan realizacji zobowiązań wynikających z Dyrektywy Rady EWG 91/676 jest niezadowolający, występują znaczne opóźnienia w stosunku do wyznaczonych terminów. Jak dotychczas tylko pięć krajów (Austria, Dania, Niemcy, Luksemburg i Szwecja) wyznaczyło strefy zagrożenia i przygotowało programy działań zgodne z wymaganiami dyrektywy.
4. Wszystkie państwa członkowskie opracowały i realizują programy rolno-środowiskowe przygotowane zgodnie z Rozporządzeniem EWG 2078/92, jednak rozpiętość skali ich realizacji w poszczególnych krajach jest duża.

Literatura

- Groundwater quality and quantity in Europe. European Environment Agency, Copenhagen 1999.
- KOCISZEWSKA I., KOCISZEWSKI K.: Niektóre ekologiczno-prawne problemy integracji z Unią Europejską w rolnictwie. [w:] Integracja Polski z Unią Europejską w dziedzinie ochrony środowiska – problemy, korzyści, zagrożenia. T. 2. Red. Burchard-Dziubińska. Wyd. Biblioteka, Łódź 2000.
- LIRO A.: Ochrona środowiska w rolnictwie. Wyd. FAPA, Warszawa 2000.
- MICHNA W.: Program proekologicznego rozwoju wsi, rolnictwa i gospodarki żywnościowej do 2015 roku. Wyd. MRiGŻ, Warszawa 1998.
- Nutrients in European ecosystems. European Environment Agency, Copenhagen 1999.
- PAZDRO Z., KOZERSKI B.: Hydrogeologia ogólna. Wyd. Geologiczne, Warszawa 1990.
- Prawo ochrony środowiska Wspólnoty Europejskiej. Supl. 2. Wyd. MOŚZNiL. Warszawa 1997.
- State of Application of Regulation (EEC) No 2078/92: Evaluation of Agri-environment Programmes. Commission of the European Communities, 1998. (http://europa.eu.int/comm/agriculture/envir/programs/index_en.htm)
- ZDANOWICZ A.: Środki towarzyszące wspólnej polityki rolnej Unii Europejskiej. Problemy Integracji Rolnictwa nr 1, 1998.

Activities of the European Union Countries in the Field of the Water Protection against the Nitrate Contamination from the Agricultural Sources

Abstract

In many cases, the nitrate concentration in the most ground and surface waters of the EU countries exceeds the guideline value, and the maximum acceptable concentration of nitrate, in drinking water. One of the most important sources of nitrate pollution is agriculture.

The European Commission issued some directives and regulations, which have direct or indirect influence on the reduction of pollution caused by nitrates from the agricultural sources. The most important are the Council Directive 91/676/EEC and the Regulation (EEC) No 2078/92. A recent report on the implementation of the directive concluded that the status of its implementation in most Member States is unsatisfactory. So far, only five countries: Austria, Germany, Denmark, Luxembourg and Sweden have submitted the required action programmes. All Member States have developed and implemented some agri-environmental programmes (consistent with the Regulation (EEC) No 2078/92). However, remarkable differences in their concept and execution between the Member States can be observed (for instance in Finland some of 87% of utilised agricultural area is covered by these programmes while in Greece merely about 0,6% respectively).