

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 46 (2002)

ZESZYTY NAUKOWE

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie**

**EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ**

NR 46 (2002)

**Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2002**

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

Bolesław Borkowski, Jan Hybel, Janusz Lewandowski, Bogdan Klepacki,
Henryk Manteuffel Szoego, Janina Sawicka, Stanisław Stańko, Maria Zajączkowska,
Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Aldona Zawojcka

Redaktor – Jan Kiryżow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-351-3

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

Spis treści

Krystyna Najder-Stefaniak

Kontrowersje wokół etyki biznesu 5

Izabella Sikorska-Wolak, Krystyna Krzyżanowska

Wybrane psychologiczne i socjologiczne aspekty przedsiębiorczości wiejskiej 15

Maria Zajączkowska, Aneta Stańko

Sfera ubóstwa w Polsce w latach 1994–2000 29

Michał Pietrzak

Zastosowanie mapy grup strategicznych w sektorach rozproszonych
na przykładzie przetwórstwa mleka 47

Wojciech Ciechomski

Ocena możliwości poprawy konkurencyjności produktów ogrodniczych 59

Ewa Halicka

Przekształcenia na polskim rynku świeżych owoców i warzyw
w okresie jego dostosowania do unijnego systemu organizacji 67

Irena Ozimek

Wybrane aspekty ochrony polskich konsumentów na rynku żywności w świetle
regulacji prawnych i badań ankietowych 79

Krystyna Gutkowska, Magdalena Wiśniorowska-Gieras

Specyfika struktury i poziomu konsumpcji w gospodarstwach domowych rodzin
niepełnych biologicznie 93

Tomasz Klusek

Wpływ majątku na rozwój gospodarstw rodzinnych w warunkach gospodarki
rynkowej 103

Elwira Laskowska

Wycena rolniczej produkcji w toku – teoria i praktyka 117

Alicja Stolarska

Regionalne zróżnicowanie sytuacji dochodowej ludności rolniczej prowadzącej
dodatkową działalność gospodarczą 125

Andrzej Parzonko

Wyniki ekonomiczne gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka
zróżnicowanych organizacją powierzchni paszowej 137

<i>Beata Madras-Majewska, Janusz Majewski</i>	
Przemiany w produkcji i handlu miodem w Polsce	151

<i>Edward Majewski, Sławomir Straszewski, Adam Wąs</i>	
Koszty i korzyści z inwestycji w budowlę do składowania nawozów organicznych w gospodarstwach z produkcją zwierzęcą w Polsce	161

<i>Wacław Szymanowski, Henryk Stankiewicz</i>	
Zastosowanie wybranych metod wczesnego ostrzegania jako sposobu analizy kondycji finansowej spółek z branży meblarskiej notowanych na WGPW	175

<i>Marcin Idzik</i>	
Syntetyczny wskaźnik koniunktury w przemyśle spożywczym	183

Kontrowersje wokół etyki biznesu

Etyka biznesu jest młodą dyscypliną etyczną. Za pierwszą książkę poświęconą temu tematowi uważa się pracę E. Lorda *The Fundaments of Bussines Ethics* wydaną w 1926 roku, ale większym zainteresowaniem cieszy się etyka biznesu dopiero od lat siedemdziesiątych XX stulecia. Organizuje się liczne konferencje, sympozja, szkolenia, kursy poświęcone etyce biznesu, wydaje się dużo książek i czasopism pod tym hasłem. Jest to jednak ciągle dyscyplina o jeszcze niedookreślonym i niedojrzałym statusie, dyscyplina budząca kontrowersje.

Podstawowe pytanie, jakie zadają teoretycy wypowiadający się na temat etyki biznesu brzmi: czy to, co nazywamy etyką biznesu, jest w ogóle etyką? Czy nie jest to raczej nauka z rzędu prakseologicznych? Jeszcze bardziej kategorycznie postawione pytanie sugeruje wątpliwość: czy etyka biznesu jest możliwa? Żeby odpowiedzieć na te pytania, trzeba wiedzieć, co to jest etyka. Tymczasem definicja etyki wcale nie jest dziś jednoznaczna. Współczesna „filozoficzna wieża Babel” ma wpływ także na kontrowersje wokół statusu, celu i metodologii etyki. To, co proponują współcześnie etycy, często daleko odbiega od misji sokratejskiej w stronę merkantylizacji zawodu etyka. Obserwujemy lekceważenie tradycji i odchodzenie od wiedzy mądrościowej, którą zastępują doraźne, populistyczne diagnozy. W efekcie, jak zauważa Ryszard Jadcza¹, poszukując odpowiedzi na pytanie: czy zmierzch etyki?, etycy mogą łatwo ulegać demoralizacji stając się funkcjonariuszami aktualnej rzeczywistości, usprawiedliwiając ją i uzasadniając interesy zbiorowe, etyka zaś, tracąc związek z duchowymi aspektami życia, podporządkowując się paradygmatowi myślenia utylitarne², sama staje się źródłem współczesnego kryzysu moralnego.

Dla współczesnej etyki charakterystyczne jest, że prowadzone w jej obszarze rozważania koncentrują się głównie na etykach szczegółowych, takich jak: etyka odpowiedzialności, etyka mass mediów, etyka polityczna, etyka menedżera i oczywiście etyka biznesu. Niektórzy twierdzą, że te szczegółowe etyki mają za zadanie zatuszowanie upadku moralności². Gdy poszukujemy tego, co

¹R. Jadcza: Czy zmierzch etyki? (Kilka uwag o kondycji etyki końca wieku). [w:] Spór o etykę. Materiały X Jagiellońskiego Sympozjum Etycznego. Kraków, 4–5 czerwca 1998, Kraków 1999, s. 127–132.

²Np. A. Etchegoyen: *La valse des ethiques*, Paris 1991.

łączy rozważania prowadzone w obszarze poszczególnych etyk, zauważamy³, iż wspólne jest przekonanie ich autorów, że użyteczność norm moralnych ma swoje źródło w roztropności i nie wymaga głębszych wyjaśnień i uzasadnień ze strony antropologii filozoficznej i metafizyki. Przy czym roztropność jest pojmowana jako miara zdrowego rozsądku, która w pełni podlega doświadczeniu i znajduje w nim pełne uzasadnienie dla swych sądów. Normy i wartości porządkujące ludzkie czyny wynikają z doświadczenia społecznego, powinny więc być uzasadniane przez odwołanie się do tego doświadczenia i przez nie weryfikowane. W konsekwencji pojawia się wniosek, że należy zrezygnować z myślenia teoretycznego, na wzór sokratejskiej refleksji, ponieważ nie służy ono skuteczności działania, i ograniczyć się do racjonalnego, zgodnego z praxis opisu, jak człowiek powinien działać w określonych warunkach, zachowując wolność, racjonalność wyboru i nie krzywdząc innych ani siebie.

W zasadzie przy takich założeniach etyka przestaje być działem filozofii, traci głębię, ponadczasowość, zostaje przeniesiona z metapoziomu teorii, do poziomu bezpośredniości wynikających z praktyki doświadczeń, staje się zbiorem praktycznych wskazówek postępowania pozbawionych oparcia w sacrum, w metanarracji i traci moc wyprowadzania naszego myślenia i działania z uwarunkowań profanum. Czy pozostaje jeszcze etyką?

Czy etyka biznesu jest etyką?

Etyka biznesu jest jedną z etyk szczegółowych. Czy jest to etyka, czy raczej nauka z rzędu prakseologicznych? Geneza etyki biznesu wskazuje na to, że jej zadania są wyraźnie pragmatycznej natury. Potrzebę wprowadzenia do uniwersyteckiego kształcenia przyszłych menedżerów elementów pragmatyki etycznej dostrzegły środowiska biznesu, a nie środowiska naukowe. W latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych XX wieku na łamach czasopism ekonomicznych zaczęły pojawiać się artykuły, które sygnalizowały potrzebę poszukiwań postawy etycznej adekwatnej do nowych problemów związanych z sytuacjami będącymi rezultatem rozwoju rozmaitych form działalności gospodarczej. Dostrzeżono, że firma może ponosić straty nie tylko z powodu błędów związanych z zasadami precyzowanymi w ekonomii, ale także w rezultacie konfliktów powodowanych brakiem akceptacji moralnej pewnych działań. Zauważono, że zarówno pomyślność w biznesie, jak i możliwość przetrwania zależy od tego, czy przedsiębiorstwo jest mocno związane nie tylko ze swoimi klientami, ale także z całą społecznością. Zaczęto podkreślać, że przedsiębiorstwa nie powin-

³Zob. E. Podrez: Współczesne kontrowersje wokół etyki. Wprowadzenie do dyskusji. [w:] *Meandry etyki*, Episteme 17(2001), praca zbiorowa pod redakcją Zbigniewa Sareło, Wydawnictwo Wszechnicy Mazurskiej, Olecko 2001.

ny pozostawać w izolacji od otoczenia, w jakim działają, ponieważ im wyraźniej społeczeństwo dostrzega związek własnych interesów z interesami sfery biznesu, tym więcej szans na rozwój i sukces ma biznes⁴.

Zaczęto formułować swoiste kodeksy reguł etycznego działania, które miało wpływać na zwiększanie efektywności firmy. Ta podporządkowana celom ekonomicznym, pragmatyczna „etyka” dość szybko zaczęła budzić wątpliwości. Albert Z. Cart podkreśla kontrowersyjność pomysłu „etyki biznesu” porównując ją z etyką gry w pokera⁵. Twierdzi, że nie jest uczciwe podtrzymywanie złudzenia, że biznes może pozwolić sobie, by kierowały nim zasady etyki w tradycyjnym rozumieniu. Trudno nie zauważyć, że postawa, która argumentów szuka w opłacalności i wyraża się w stwierdzeniach: „opłaca się być uczciwym”, „solidna etyka to dobry interes”, nie jest w ogóle postawą etyczną, a jedynie zamaskowaną kalkulacją własnych korzyści. Trudno nie zgodzić się ze zdaniem Carta, że podejmowane, na podstawie takich stwierdzeń decyzje są decyzjami strategicznymi, nie zaś etycznymi.

Teoretycy etyki biznesu zwracają uwagę na konieczność dokonania rozróżnienia między moralnością względem osoby a moralnością względem społeczeństwa⁶. Rozróżnienie takie znajdujemy już u Adama Smitha, który oddzielił cnoty osobiste, takie jak życzliwość, altruizm, miłość bliźniego, od cnót społecznych, głównie poczucia sprawiedliwości. W dyskusji na temat etyki biznesu znajdujemy stanowisko, że powinna ona formułować dyrektywy postępowania odwołując się wyłącznie do zasad zachowania ładu społeczno-gospodarczego, czyli powinna koncentrować się jedynie na cnotach społecznych, gdyż one dają wpisać się w ustawodawstwo i kodyfikować w postaci zbiorów nakazów i zakazów: „...etyka biznesu kodyfikuje takie normy i zasady, których naruszenie powoduje destrukcję życia społecznego i gospodarczego. Nakazując lub zakazując, nie stosuje się sądów wartościujących typu: >>to jest moralne (niemoralne)<<, >>to jest dobre (złe)<<, >>to jest słuszne (niesłuszne)<< itp., lecz wyłącznie argumentację pragmatyczną typu >>to jest wskazane ze względu na konieczność zachowania prawidłowych (ustalonych) zasad działania<<”⁷. Widzimy, że hasło „moralność względem społeczeństwa” ukierunkowuje rozważania etyków ku pragmatycznej argumentacji i ponadto nie inspiruje do wychodzenia poza codzienność profanum.

Etykę biznesu konstruuje się czasem po to, by usprawnić działania podejmowane ze względu na cele ekonomiczne, czasem – by uwiarygodnić ich sens

⁴S. Carmichael, J. Drummond: *Good Business: A Guide to Corporate Responsibility and Business Ethics*, Business Books, Londyn 1989, s. 70, cytuję za: J. Kopania: *Sfera etyczna etyki biznesu*, „Prakseologia” nr 1–2 (126–127) 1995, s. 58.

⁵A.Z. Cart: *Is Business bluffing ethical?*, „Harvard Business Review”, January-February 1968.

⁶J. Kopania: *Sfera etyczna etyki biznesu*, „Prakseologia” nr 1–2 (126–127) 1995, s. 59.

⁷Tamże, s. 60.

z perspektywy wartości akceptowanych przez społeczeństwo, czasem – by uporządkować działania ekonomiczne w system podporządkowany regułom ładu społecznego. U podstaw takiej etyki zdaje się być pytanie: czy i w jaki sposób można wykorzystać etyczny aspekt działań dla zwiększenia efektywności i szans przetrwania firmy? W kontekście globalnych problemów dostrzeganych w perspektywie ekologicznej ważniejsze wydaje się jednak pytanie o wartości, którym powinna służyć działalność gospodarcza. Etyka biznesu konstruowana w kontekście tego pytania przestaje być podporządkowana wartościom ekonomicznym i ma szansę stać się etyką w tradycyjnym znaczeniu.

Etyka biznesu zajmująca się usprawnianiem działań podejmowanych ze względu na cele ekonomiczne jest rodzajem prakseologii. I etyka⁸, i prakseologia⁹ związane są z wartościowaniem ludzkiego działania, ale wartościowanie to dokonuje się w innej perspektywie w etyce i w innej w prakseologii. Etyka powstała jako dziedzina gromadząca rezultaty poszukiwań sensu człowieczego bycia, dziedzina, w której rozstrzyga się o wartościach i wpisuje cele działań w strukturę aksjologiczną. Prakseologię interesuje zagadnienie ekonomicznej skuteczności. Nie poszukuje ona sensu działań, lecz metod usprawniających osiągnięcie określonych celów.

Jako pierwszy terminu „prakseologia” użył L. Bourdeau w 1882 roku. Nazywał on prakseologią naukę o funkcjach, czyli czynnościach, i wyróżnił prakseologię analityczną i prakseologię syntetyczną. Pierwsza dzieli się dalej na prakseologię analityczną elementarną (somatologię), która jest nauką o funkcjonujących ciałach, oraz prakseologię analityczną ogólną (psychologię). Prakseologia syntetyczna, w propozycji L. Bourdeau, jest nauką o związkach między funkcjami i dzieli się na porównawczą i ogólną. Wcześniej, bo w 1863 roku, pierwszy wykład systemu prakseologii ale pod inną nazwą zaproponował M. Martin. Używał on terminu ponologia (gr. ponos – praca).

Prekursorem nurtu prakseologicznego reprezentowanego przez polskich teoretyków czynu był A.U. Espinos, który zaproponował w 1897 roku, by prakseologią nazywać naukę o najbardziej ogólnych formach i zasadach działania w świecie istot żywych, zdolnych się poruszać. Espinos zanalizował reguły praktyczne występujące w obrębie kunsztów i technik i podzielił je na: morfologię technik rozważaną statycznie, fizjologię technik śledzącą powstawanie i warunki skuteczności reguł oraz genetykę technik, czyli rozwój od narodzin

⁸Gr. *ethikos* = zwyczajowy, od *ethos* = obyczaj; a) nauka o moralności zajmująca się opisem, analizą i wyjaśnianiem rzeczywiście istniejącej moralności i ustalaniem dyrektyw moralnego postępowania; b) ogół norm moralnych, zasad postępowania przyjętych i obowiązujących w danej epoce i zbiorowości społecznej.

⁹Gr. *praxis*, *praxeos* = czynność + *logos* = słowo, nauka/ogólna teoria sprawnego działania, dziedzina badań naukowych dotyczących metod wszelkiego celowego działania ludzkiego.

przez apogeum do upadku, zwyrodnienia lub zaniku. Rezultaty rozważań Espinosa można nazwać historią technologii i filozofii działań¹⁰.

E. Ślucki, radziecki ekonomista i matematyk polskiego pochodzenia, zajął się prakseologią ekonomiczną. Uważał, że jest to dziedzina wiedzy pozostającej w takim stosunku do ekonomii, jak formalnie pojmowana logika matematyczna do logiki tradycyjnej. Zaproponował trójpiętrowy system teoretyczny, gdzie najwyżej stała ontologia formalna, potem prakseologia formalna i na najniższym piętrze ekonomia formalna, czyli prakseologia ekonomiczna, której pojęcia stanowią uszczegółowienie pojęć prakseologii.

W Polsce zagadnieniami z obszaru prakseologii zajmowali się: S. Koza-kiewicz, który w 1823 roku podjął próbę opracowania elementów teorii działania skutecznego, W. Jastrzębski w rozprawie *Rys nauki o życiu czynnym, czyli praktycznym* (1854 r.), a nawet B. Prus, który odwołując się do analogii między poprawnym mówieniem i poprawnym działaniem proponował gramatykę czynu (1901 r.). Najpowszechniej prakseologia kojarzona jest jednak z nazwiskiem Tadeusza Kotarbińskiego. Używał on tego terminu zamiennie z określeniami: gramatyka czynu, logika czynu, teoria praktyczności działań, ogólna technologia działania, ogólna teoria czynu, metodologia ogólna. W ujęciu Kotarbińskiego prakseologia jest nauką o sprawnym działaniu, która poszukuje uogólnień odnoszących się do wszelkich form działania rozpatrywanego ze względu na sprawność. Jej zadaniem jest konstruowanie i uzasadnianie dyrektyw praktycznych dotyczących usprawniania działań. Wypracowuje ona system pojęć niezbędnych do formułowania twierdzeń i teorii na temat sprawnego działania.

Trudny do przecenienia jest wkład w rozwój prakseologii, jaki wniósł twórca austriackiej szkoły prakseologicznej Ludwig von Mises. Urodził się on w 1881 roku we Lwowie, mieście, w którym zapoczątkowana została przez Kotarbińskiego polska psychologia (1910 r.). Znaczenie prac Misesa jest bardzo duże nie tylko dla prakseologii, także dla ekonomii i nauk społecznych w ogóle. Hayek zwraca uwagę na to, że w pracach tych znajdujemy inspiracje do rozwiązania problemu subiektywizmu w danych z nauk społecznych¹¹. Twierdzi, że termin „nauki prakseologiczne”, pochodzący od A. Espinosa, zaadaptowany przez T. Kotarbińskiego i E. Śluckiego, jasno zdefiniowany i szeroko wykorzystany przez Misesa wydaje się najlepiej wyrażać specyfikę nauk takich jak ekonomia i inne teoretyczne nauki o społeczeństwie¹².

Prakseologia interesuje się ocenami sprawnościowymi, czyli należącymi do grupy ocen użytecznych, które nazywa się też teleologicznymi (celowości-

¹⁰Zob. J. Ostrowski: Alfreda Espinosa wizja prakseologii [w:] „Fragmenty Filozoficzne”, ser. 3, Warszawa 1967.

¹¹F.A. Hayek, von: *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*, wyd. 2, Indianapolis 1979, s. 49.

¹²Jw.

wymi), gdyż są one zrelatywizowane do celu działania. Właśnie relatywnością różnią się oceny utylitarne od ocen, do których zaliczamy etyczne. Oba rodzaje ocen są potrzebne, by skutecznie i z sensem projektować ludzkie działania. Prakseologia i etyka nie powinny ze sobą konkurować. Należy jednak dostrzegać specyfikę tych dwóch różnych dziedzin wiedzy i nie zastępować etyki prakseologią.

Jaka etyka biznesu?

Miarą skuteczności uczyniono we współczesnym biznesie sukces. Uznaniem cieszą się fachowcy – technokraci, którzy postrzegają moralność jako coś ograniczającego skuteczność działania menedżera. Cechą charakterystyczną takiej pseudoprofesjonalności jest ograniczenie perspektywy myślenia i ignorowanie długodystansowych następstw podejmowanych działań¹³. Znika tu zupełnie świadomość odpowiedzialności związana z poczuciem sprawstwa. Gubi się w gmatwaniu doraźnych celów podmiotowość podejmującego działania. Efektem biznesowych działań są często ogromne szkody społeczne i środowiskowe. Działalność gospodarcza, która nie służy dobru człowieka powinna budzić wątpliwości. I budzi. Stąd pewnie z jednej strony coraz większe zainteresowanie etyką biznesu, z drugiej coraz mocniej akcentowane wątpliwości dotyczące tego, co proponuje się w ramach „prakseologicznej” etyki biznesu.

Etyka, która mogłaby pomagać rozwiązywać problemy związane z działalnością gospodarczą, gdy narusza ona dobro człowieka, nie może być podporządkowana wartościom ekonomicznym. Nie może być zbiorem norm usprawniających funkcjonowanie systemu gospodarczego lub broniących przed naruszeniem jego stabilności. Taka pseudoetyka dostarcza norm postępowania będących regułami regulatywnymi, czyli nakładającymi pewne warunki na praktykę, która może istnieć i bez nich¹⁴. Jeśli etyka biznesu ma pozostać etyką, to powinna proponować reguły konstytutywne¹⁵. Jej propozycje muszą być ugruntowane w wiedzy z zakresu filozofii: w jakiejś ontologii, aksjologii, antropologii filozoficznej.

Nasuwa się kolejne pytanie: jakich konkretnie wartości powinna bronić etyka biznesu? Czy nie wystarczy po prostu etyka i czyniona w jej perspektywie refleksja dotycząca działań podejmowanych w gospodarce? Tendencja do

¹³Por. R. Wiśniewski: Skuteczność i etyczność w biznesie. „Prakseologia” nr 1–2, 1995, s. 39.

¹⁴Przykładem reguły regulatywnej może być estetyczny wymóg używania noża i widelca.

¹⁵Reguły konstytutywne ustalają praktyki działania, które istnieją jedynie dzięki tym regułom, stwarzają pewne formy zachowania tworzące społeczną instytucję, która istnieje dopóty, dopóki reguły te są przestrzegane. Pod tym względem podobne są do reguł gry. Reguły moralne są regułami konstytutywnymi pewnej praktyki społecznej.

tworzenia etyk zawodowych ma uzasadnienie w specyfice działań związanych z wykonywaniem różnych zawodów. Nie budzi zastrzeżeń propozycja tworzenia etyki nauczyciela czy etyki lekarza. Pytanie, czy biznesmen może postępować etycznie nie sprzeniewierzając się ekonomii, jest pytaniem prowokującym i zmusza do refleksji nad regułami opracowanymi przez twórców ekonomii nowożytnej. Czy wbrew zaleceniom Kanta nie czyni ona człowieka środkiem jedynie do celu? Jakie są nadrzędne wartości w systemie proponowanym przez ekonomię, której początek dali A. Smith (1723–1790) i D. Ricardo (1772–1823)? Czy nie da się uniknąć pasożytniczego charakteru realizowanej przez człowieka działalności gospodarczej, która powoduje spustoszenia w środowisku? Z całą pewnością etyka biznesu, która pozwoliłaby znaleźć odpowiedź na te pytania, jest dziś bardzo potrzebna.

Jeśli niezrażeni wątpliwościami dotyczącymi możliwości opracowania etyki biznesu postanowimy podjąć się tego zadania, musimy uporać się ze sprzecznością, jaka tkwi między założeniami, metodami i celami etyki a założeniami, metodami i celami nowożytnej ekonomii. Świadomość istnienia takiej sprzeczności dostrzegamy już u Adama Smitha. Był on uczniem F. Hutchesone'a i przyjacielem D. Hume'a i nie mógł nie interesować się niezwykle popularną w osiemnastowiecznej Anglii problematyką moralną. Swoje poglądy z tej dziedziny wyłożył w książce „Teoria uczuć moralnych”. Porównując to, co pisał w tej książce, z tym, co zaproponował w napisanym siedemnaście lat później, fundamentalnym dla ekonomii dziele „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”, dostrzegamy dylemat, z którym Smith nie potrafił się uporać. „W teorii uczuć moralnych” człowiek ujmowany jako istota moralna jest nastawiony przychylnie do bliźnich, z kolei w dziele dającym początek nowożytnej ekonomii autor podkreśla egoistyczne motywacje działań ludzi, homo economicus przestaje być istotą moralną. Czy można mówić o etyce biznesu, etyce życia gospodarczego w kontekście teorii, w której przestały być ważne i dusza, i rozum, i życie w społeczeństwie, a najważniejszą stała się umiejętność wymiany i skuteczność w maksymalizowaniu konsumpcji?

Rezultatem połączenia rozważań etycznych z ekonomicznymi powinno być znalezienie związku między wartościami etycznymi i ekonomicznymi. Po inspiracji do rozwiązania tego zadania możemy sięgnąć do dzieł Arystotelesa, ale wtedy okazuje się, że mamy do czynienia z ekonomią bardzo różniącą się od nowożytnej.

Zdaniem Arystotelesa „Życie (...) wpływające na zdobywaniu majątku jest poniekąd życiem pod przymusem, a bogactwo oczywiście nie jest tym dobrem, którego szukamy: wszak jest ono czymś tylko pożytecznym i jest środkiem do celu”¹⁶. Wartości ekonomiczne są tu podporządkowane wartościom etycznym,

¹⁶ Arystoteles: *Etyka nikomachejska*. Warszawa 1956, s. 12.

które wydają się znacznie bliższe dobru człowieka. Arystoteles, może dlatego, że obce mu było analityczne i mechanistyczne interpretowanie świata, jakie cechuje myślicieli nowożytnych, uniknął sprzeczności między sprawiedliwością etyki a skutecznością ekonomii, między jakością życia a poziomem konsumpcji, między duchowością a materializmem, między ekologią a ekonomią.

W nowożytnej historii ekonomii ekonomiści krytycznie nastawieni do fragmentarystycznego i redukcjonistycznego ujmowania problemów, którzy chcieli badać zjawiska gospodarcze w ich powiązaniu z systemem społecznym, mieli świadomość, że odbiegają od norm i wzorców narzuconych nauce ekonomii i uważali się za nieekonomistów. Spowodowane to zostało utożsamieniem całej gałęzi nauki z teorią powstałą w ramach tej nauki i metodologią, na podstawie której ta teoria powstała¹⁷.

Dziś wydaje się oczywiste, że teorie ekonomiczne mogą a nawet powinny się zmieniać. Powodem jest zarówno pojawienie się nowej perspektywy metodologicznej, jak i aksjologicznej, a także istotny, choć niedoceniany przez ekonomistów aspekt zjawisk ekonomicznych, jakim jest ewolucja gospodarki. Ekonomia klasyczna dotyczy określonego porządku gospodarczego w określonym łańdźcu społecznym. W dodatku tworzona była w ramach paradygmatu nauki nowożytnej, w którym nie operowano pojęciami przystosowanymi do opisu dynamiki świata i uwzględnienia holistycznej interpretacji zjawisk. Wreszcie nie musiała rozwiązywać problemów, z jakimi musi się uporać współczesny ekonomista, jeśli nie chce stracić kontaktu z realiami życia gospodarczego, jeśli chce pomóc uniknąć zagrożeń, jakie działalność gospodarcza stwarza dziś dla przyrody i kultury, a w konsekwencji dla człowieka.

Nie obarczeni błędem utożsamienia konkretnej teorii i metodologii z dyscypliną wiedzy mamy większe szanse twórczo rozwiązać zadanie opracowania etyki biznesu. Pożyteczne przy rozwiązywaniu tego zadania będzie też nieprzeoczenie faktu, że zmieniła się świadomość metodologiczna – zauważono, że nauka nie jest wolna od wartościowania.

Jeszcze niedawno¹⁸ wybitny Austriak Ludwig von Mises przekonywał, że „Należy badać prawa rządzące ludzkim działaniem i kooperacją społeczną, tak jak fizyk bada prawa natury. Ludzkie działanie i współdziałanie społeczne po-

¹⁷Przykłady efektu takiego utożsamienia to: 1) pojawienie się określenia „socjalistyczny” jako przeciwnego do „ekonomista”, 2) postawa Hazel Hendersona, nazywającego się futurologiem i piszącego o kresie ekonomii (H. Henderson: *Creating Alternative Futures*, New York 1978), 3) zaliczenie Maxa Webera do historyków ekonomii, Johna Kennetha Galbraitha i Roberta Heilbrona do socjologów, Kennetha Bouldinga do filozofów.

¹⁸W 1949 roku ukazało się pierwsze wydanie opus magnum Ludwiga von Misesa *Human Action: A Treatise on Economics*. Traktat ten, będący syntezą prakseologicznych, metodologicznych i ekonomicznych studiów Misesa, był wielokrotnie wznawiany. Ostatnie, trzecie przejrane i zmodyfikowane wydanie ukazało się w 1966 roku i ono było podstawą polskiego tłumaczenia, jakie ukazało się w „Prakseologii”.

traktowane jako obiekt badań nauki zajmującej się zastanymi relacjami, a nie dyscypliny normatywnej badającej rzeczy, jakimi powinny być, oto rewolucja o olbrzymich konsekwencjach dla wiedzy i filozofii, a także dla samego działania społecznego¹⁹. Mises był przekonany, że ekonomia przez niego proponowana, wyrastająca z ekonomii politycznej w ujęciu szkoły klasycznej a będąca częścią ogólnej teorii ludzkich działań, unika wartościujących założeń.

Zauważał, że ekonomia klasyczna doprowadziła do rewolucji ideologicznej, niszcząc stare założenia, że „nieuczciwie i niesprawiedliwie jest usunąć konkurenta z rynku, że złe jest odstępstwo od tradycyjnych metod produkcji, że maszyny są złem, gdyż przynoszą bezrobocie, że zadaniem rządu jest powstrzymywanie efektywnych przedsiębiorców przed bogaceniem się i ochrona mniej sprawnych przed konkurencją bardziej efektywnych, że ograniczenie wolności gospodarczej przez nakazy rządowe i naciski sił społecznych to właściwy środek powiększania dobrobytu narodowego”²⁰. Nie zauważył nowych założeń aksjologicznych i etycznych, które ukierunkowały dociekania ekonomistów klasycznych, i sądził, że ekonomia rezygnując z przestrzegania obowiązujących wcześniej założeń stała się neutralna aksjologicznie.

Fritjow Capra nie ma już najmniejszych wątpliwości, że „Wszelka pozornie wolna od wartości analiza zjawisk społecznych opiera się na cichej akceptacji aktualnie obowiązującego systemu wartości stanowiącego automatycznie podstawę doboru i interpretacji danych.”²¹, a zatem „Pomijając temat wartości, przedstawiciele nauk społecznych nie są więc wcale bardziej naukowci, lecz przeciwnie – są mniej naukowci, nie chcą bowiem otwarcie uznać założeń leżących u podstaw swoich teorii”²². Ekonomia jest związana z wartościami w dwojaki sposób: zajmuje się względną wartością wymienną dóbr i usług, a ponadto modele i teorie, jakimi się posługuje, opierają się na określonym systemie wartości, który wchodzi w skład zbioru założeń nazwanego przez E.F. Schumachera „metaekonomią”.

Bez rozstrzygnięć aksjologicznych dotyczących systemu wartości będących punktem wyjścia rozważań ekonomicznych nie można mówić o etyce biznesu w tradycyjnym znaczeniu pojęcia „etyka”. Z perspektywy etyki biznesu nie podporządkowanej wartościom ekonomicznym mogą pojawić się wątpliwości dotyczące aksjologii nowożytnej ekonomii. Ta niepragmatyczna etyka biznesu ma szansę być źródłem inspiracji dla ekonomistów o zdolnościach i odwadze na miarę tych, jakimi dysponowali Arystoteles i Adam Smith.

¹⁹Ludwig von Mises: *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. „Prakseologia” nr 3–4, 1995, s. 14.

²⁰Tamże, s. 21.

²¹F. Capra: *Punkt zwrotny*. Warszawa 1987, s. 259.

²²Tamże.

Literatura

- CARMICHAEL S., DRUMMOND J., 1989: *Good Business: A Guide to Corporate Responsibility and Business Ethics*. Business Books, Londyn
- CART ALBERT Z., 1968: Is Business bluffing ethical? „Harvard Business Review”, January-February.
- NARVESON J., 1967: *Morality and Utility*. Baltimore.
- NAWROTH E., 1994: *Humanizacja gospodarki rynkowej. Ekonomia a etyka*. Warszawa.
- TOMCZYK-TOLKACZ J., 1994: *Etyka biznesu. Wybrane problemy*. Wrocław.

Controversy about Business Ethics

Abstract

Author, taking into account the genesis, subject and objectives of the ethics of business, concludes that this is rather the section of praxeology than ethics. Then, she argues that pragmatic ethics of business is needed, since it makes any activities tended to economic objectives more efficient. Author also highlights the sense of economic undertakings in a view of the values accepted by the society and facilitates the systemization of these undertakings according to the rules of social order.

Nevertheless, at present there is more demanded the business ethics independent on economic values. However, in the perspective of such ethics, some doubts about an axiology of modern economy could arise. Non pragmatic ethics of business is hopeful source of inspiration for economists of courage and talent comparable to Arystoteles and Adam Smith.

Wybrane psychologiczne i socjologiczne aspekty przedsiębiorczości wiejskiej

Pojęcie i istota przedsiębiorczości

Pojęcie przedsiębiorczości stało się w ostatnich latach bardzo modne i popularne. Określenie to jest trudne do precyzyjnego zdefiniowania, o czym świadczą wielość definicji w literaturze przedmiotu oraz odmienność ujęć terminologicznych. Najczęściej przedsiębiorczość łączona jest z działalnością gospodarczą, często wręcz bywa utożsamiana z zakładaniem i prowadzeniem firmy (przedsiębiorstwa), rzadziej natomiast poruszany jest jej osobowościowy aspekt oraz odniesienie do innych poza ekonomicznymi sfer życia i działalności człowieka. Czym zatem jest przedsiębiorczość? Co to znaczy być przedsiębiorczym?

Przedsiębiorczość można analizować z punktu widzenia określonego sposobu zachowania, polegającego na poszukiwaniu zmiany, reagowaniu na nią i wykorzystywaniu jako okazji do innowacji, ale też, a może przede wszystkim, jest ona cechą, a raczej zespołem cech człowieka umożliwiającymi takie właśnie zachowanie.

W najszerszym ujęciu przedsiębiorczość można określić jako całokształt indywidualnych lub zespołowych działań bądź predyspozycji do działań, które przełamują istniejące wzorce. Przedsiębiorczość polega więc na krytyce istniejącego stanu rzeczy i poszukiwaniu obarczonych ryzykiem nieszablonowych sposobów jego zmiany.

Innowacje i przedsiębiorczość

W literaturze ekonomicznej przedsiębiorczość bywa też definiowana jako specyficzne podejście do zarządzania, które prowadzi do wykorzystywania szans. A więc sam fakt posiadania czy prowadzenia firmy nie czyni jeszcze człowieka przedsiębiorczym ale takie podejście do zarządzania, które polega na ciągłym wykorzystywaniu szans jej rozwoju poprzez innowacje. U podstaw przedsiębiorczości leży kreatywność i innowacyjność, co podkreślał już na początku bieżącej

go stulecia J. Schumpeter. Jego teoria rozwoju gospodarczego oparta na innowacjach i przedsiębiorczości, chociaż w dużym stopniu aktualna jest po dzień dzisiejszy, wskazuje bowiem na pewne modelowe niejako zachowanie w działalności gospodarczej, musi ulec pewnej modyfikacji. W dzisiejszych warunkach bowiem działania przedsiębiorcze i innowacyjne wymuszane są często zmieniającą się w szybkim tempie sytuacją społeczno-gospodarczą, samo zaś pojęcie innowacji uległo znacznemu rozszerzeniu. Innowacja przekształca się współcześnie z pojedynczego wydarzenia w cały kompleks zjawisk i procesów tworzących nowe wzorce i technologie. Innowacje wpływają na stan gospodarki, są zatem mocno motywowane przez czynniki ekonomiczne. Jednakże są one również wewnętrzna potrzebą człowieka, wynikającą z dążenia do polepszania warunków życia, do ułatwienia i zwiększenia skuteczności działań w wielu codziennych sytuacjach. Tak więc chcąc mieć pełny obraz działań proinnowacyjnych i przedsiębiorczych, powinniśmy brać pod uwagę także inne poza ekonomicznymi względy i motywacje (kulturowe i osobowościowe) oraz uwzględniać także i inne sfery ich urzeczywistniania.

Warto w tym miejscu odwołać się do teoretycznego i pragmatycznego dorobku OECD, przytaczając dziewięć tez Guineta o istocie procesu innowacji¹:

- innowacja tylko w wyjątkowych przypadkach zależy wyłącznie od technologicznego know-how;
- innowacja jest interakcyjna i multidyscyplinarna;
- innowacja jest zlokalizowana;
- innowacja jest procesem integracji;
- innowacja jest procesem uczenia się;
- innowacja jest zjawiskiem o wymiarach społecznych;
- innowacja jest procesem kreatywnej destrukcji;
- innowacja ma kulturowe źródła w procesie historycznym;
- innowacja jest kosztowna i ryzykowna.

Przedsiębiorcy wprowadzają zmiany, traktując innowacje jako zjawisko normalne i pożądane, a nie jako zagrożenie. Przedsiębiorcy nie czekają na kogoś, kto „natchnie ich dobrym pomysłem”, sami poszukują tego pomysłu i innowacji, która zapewni im określone korzyści. Ostatecznym celem działania przedsiębiorcy nie jest bowiem innowacja jako taka, ale innowacja przynosząca określone korzyści: pomnażająca zainwestowany kapitał, dająca zadowolenie i satysfakcję, przyczyniająca się do uznania w społeczności lokalnej lub dająca inne korzyści o charakterze pozakonomicznym. Innowacja jest specyficznym narzędziem przedsiębiorczości, działaniem, które stwarza posiadanym zasobom nowe możliwości ich pomnażania.

¹A. Kukliński (red.): *Regionalne systemy innowacji w Polsce. Doświadczenia i perspektywy. W: Problematyka przestrzeni europejskiej*. Wyd. EUROREG, Warszawa 1997, s. 189.

Przedsiębiorczość można więc analizować z punktu widzenia teorii innowacji, której przedmiotem jest m.in. badanie obszarów stwarzających okazję do innowacji i działań przedsiębiorczych.

Drucker wymienia siedem źródeł okazji do innowacji i działań przedsiębiorczych²:

- nieoczekiwane powodzenie, niepowodzenie, nieoczekiwane zdarzenie zewnętrzne;
- niezgodność pomiędzy rzeczywistością a wyobrażeniami o niej;
- innowacje wynikające z potrzeb procesu;
- zmiany w strukturze przemysłu, rolnictwa lub strukturze rynku, które wszystkich zaskakują;
- zmiany demograficzne;
- zmiany w postrzeganiu, nastrojach, wartościach;
- nowa wiedza naukowa.

U podstaw przedsiębiorczości, jak to zostało już wcześniej przedstawione, leży kreatywność i innowacyjność. Jednakże nie wszystkie działania przedsiębiorcze obarczone są jednakowym stopniem kreatywności i innowacyjności. Stąd możemy wyróżnić przedsiębiorczość kreatywną, związaną z tworzeniem i wykorzystywaniem innowacji oryginalnych, i przedsiębiorczość naśladowczą, związaną z wprowadzaniem innowacji nieoryginalnych. W tym pozornie sprzecznym określeniu chodzi o działania, które są mniej lub bardziej udaną kopią działań wcześniej podjętych i zakończonych sukcesem przez kogoś innego. Przedsiębiorczość naśladowcza odgrywa istotną rolę w rozwoju gospodarczym. Szczególnie bliska jest rozwijającej się szczególnie dynamicznie w ostatnich latach sferze „małego biznesu”. Przedsiębiorczość naśladowcza odgrywała i nadal odgrywa trudną do przecenienia rolę w upowszechnianiu wielu wynalazków, rozwiązań technologicznych czy organizacyjnych.

W literaturze naukowej przedsiębiorczość analizowana jest w ujęciu normatywnym przez określenie jej wzorcowych, modelowych cech, w ujęciu funkcjonalnym bądź opisowym. Dla poszczególnych osób jest ona szansą wykazania swojej indywidualności. Dla współczesnych przedsiębiorstw jest stałą funkcją służącą ich rozwojowi w szybko zmieniającym się zewnętrznym otoczeniu, realizowaną przez umiejętne wykorzystanie szans. Szczególną funkcję pełni przedsiębiorczość w rozwoju rolnictwa i terenów wiejskich, tam bowiem opóźnienia są największe. To od osób przedsiębiorczych (w rolnictwie i poza nim), stanowiących najbardziej dynamiczną grupę mieszkańców wsi, zależy w znacznej mierze, czy tereny wiejskie będą się rozwijały i jakie będzie tempo tego rozwoju. Przedsiębiorczość i innowacje są bowiem główną szansą, a zarazem motorem rozwoju rolnictwa i wsi. I wreszcie trzecie – opisowe ujęcie przedsiębiorczości polega na ukazywaniu różnych jej przejawów w poszczególnych sferach życia i działalności człowieka.

²P.F. Drucker: *Innowacje i przedsiębiorczość – praktyka i zasady*. PWE, Warszawa 1992, s. 39.

Wybrane psychologiczne aspekty przedsiębiorczości i innowacyjności

W literaturze naukowej przedsiębiorczość definiowana jest jako swoisty sposób zachowania człowieka. Można ją również analizować w aspekcie psychologicznym – interpretując zjawiska ekonomiczne i społeczne jako pochodne cech psychicznych człowieka. Tego typu podejście ma na celu uwypuklenie różnic między potrzebami, motywami działania osób przedsiębiorczych i zwyczajnych „homo economicus”.

Człowiek przedsiębiorczy odznacza się:

- twórczą osobowością;
- silną potrzebą osiągnięć;
- zdolnością łamania zwyczajów i tradycji;
- umiejętnością wykorzystywania szans i zagrożeń;
- umiejętnością korzystania z odkryć naukowych i wynalazków;
- dynamicznością, inicjatywą, inwencją, pomysłowością;
- umiejętnością pokonywania różnego typu trudności i barier;
- wiarą w możliwości zrealizowania nowego przedsięwzięcia;
- odpowiedzialnością za skutki podjętych działań;
- zdolnością akceptowania ryzyka i niepewności (w rozsądnym wymiarze);
- umiejętnością ustalania właściwej hierarchii problemów;
- wewnątrzsterownością, tj. przekonaniem, że człowiek sam jest przyczyną zjawisk go otaczających.

Psychikę przedsiębiorcy można określić jako niehedonistyczną, tj. taką, która nie przyjmuje łatwo maksymalizowania przyjemności i minimalizowania przykrości w zaspokajaniu potrzeb zgodnie z tradycyjnym motywem rządzącym „homo economicus”³.

Dotychczasowe rozważania oraz obserwacje działań podejmowanych przez współczesnych przedsiębiorców wskazują, iż przedsiębiorczość może być stopniowalna, i to zarówno w wymiarze osobowościowym, jak i konkretnych zachowań. Wzorcowe cechy człowieka składające się w sumie na przedsiębiorczość u poszczególnych ludzi występują z różnym natężeniem, różny jest też zakres poczynąń charakterystycznych dla przedsiębiorczości, będący w dużym stopniu konsekwencją owych osobowościowych uwarunkowań. Jedni, o dominującej potrzebie osiągnięć, podejmują działania przedsiębiorcze dla uzyskania pozytywnych emocji – satysfakcji, zadowolenia, uznania. U innych działania te są bardziej instrumentalne, będące jedynie środkiem do uzyskania wartościowych wyników końcowych, np. zwiększenie dochodu. Jedni, o postawie twórczej, kreatywnej, sami poszukują nowych rozwiązań bądź je tworzą. Ich działania, w któ-

³H. Bergson, I. Wojnar: *Świadomość i życie*. WP, Warszawa 1985, s. 282.

rych przedsiębiorczość jest normą, nie ograniczają się do wprowadzania pojedynczych innowacji, ale zarządzają firmą w sposób innowacyjny⁴. Inni ograniczają się do pojedynczych rozwiązań o charakterze innowacyjnym bądź niewielkich usprawnień mających często charakter imitacji. U jednych działania przedsiębiorcze stanowią wewnętrzną potrzebę, u innych są wymuszone zaistniałą sytuacją i koniecznością podjęcia działań dostosowawczych. Traktowanie owych adaptacyjnych i wymuszanych zmian jako przejawów przedsiębiorczości jest bardzo specyficznym jej kontekstem, niejednokrotnie dalekim od przedsiębiorczości w pełnym tego słowa znaczeniu. Tak rozumiana przedsiębiorczość stanowi bowiem specyficzny rodzaj jednorazowej często adaptacji do obowiązujących na rynku reguł i warunków działania. Żyjemy obecnie w bardzo zmiennym i burzliwym otoczeniu, wymagającym ciągłych, nie zaś pojedynczych zmian innowacyjnych. Poprzestanie na raz dokonanych zmianach i zadowalanie się doraźnymi efektami nie czyni jeszcze człowieka przedsiębiorczym. Jednakże owe wymuszone początkowo zmiany innowacyjne i uzyskanie dzięki nim korzyści, które w kategoriach psychologicznych można określić jako „wzmocnione pozytywne”, dla wielu ludzi stanowią inspirację i motywują do dalszych zmian i działań przedsiębiorczych. A więc raz podjęte zmiany mogą stanowić inspirację do poszukiwania i urzeczywistniania kolejnych, przekształcając się w cały ciąg zmian innowacyjnych. Często bowiem dopiero w nowych, zaskakujących człowieka sytuacjach, a z taką mieliśmy do czynienia po wprowadzeniu mechanizmów rynkowych, ujawniają się pewne charakterystyczne dla przedsiębiorczości cechy człowieka, które w warunkach statycznych nigdy nie zostałyby ujawnione.

Działania innowacyjne i przedsiębiorcze stanowią jeden z rodzajów celowych działań ludzi. Cel należy do najważniejszych kategorii psychologicznych i humanistycznych. Poznanie człowieka to poznanie jego celów. Cele bezpośrednio regulują zachowanie, ukierunkowują czynności człowieka, współdecydują o doborze programów, strategii i metod, które pozwalają osiągnąć zaprojektowane stany rzeczy.

Głównym obszarem zainteresowania psychologii są obecnie działania transgresyjne. Działania innowacyjne i przedsiębiorcze są jednym z rodzajów transgresji, dzięki którym człowiek wychodzi poza typowe granice działania, to czynności, dzięki którym człowiek wychodzi poza to kim jest i to co już posiada, kształtuje nowe struktury lub niszczy już ustabilizowane, tworzy nowe wartości o charakterze materialnym i niematerialnym.

Szczególne znaczenie ma opis czynników motywacyjnych, które te działania uruchamiają, ukierunkowują oraz podtrzymują i decydują o ich skuteczności.

⁴Zarządzanie innowacyjne stanowi mechanizm tworzenia, rozwijania i promowania nowych pomysłów i rozwiązań oraz zapewnia przedsiębiorstwu stałą, a nie okazjonalną działalność proinnowacyjną, ułatwiającą szybkie i elastyczne reagowanie na sygnały i wyzwania rynku. J. Penc: *Strategie zarządzania*. 1995, s. 79.

Jeszcze do niedawna sprowadzano motywację człowieka do motywacji homeostatycznej, zwanej również motywacją typu „napiecie – ulga (nasycenie)”. W wypadku deficytu wartości rodziło się napięcie motywacyjne i człowiek podejmował działanie, którego celem było zdobycie określonego dobra. Osiągnięcie go redukowało napięcie i przynosiło ulgę, dawało zadowolenie. Zaburzona równowaga była przywracana i człowiek finalizował działanie.

W ostatnich dziesięcioleciach psychologowie o orientacji poznawczej i humanistycznej zidentyfikowali drugi typ motywacji, zwany motywacją heterostatyczną lub wzrostową. W tym przypadku obowiązuje nie tyle zasada „napiecie – ulga”, co zasada „napiecie – utrzymanie bądź wzmocnienie napięcia”. Innymi słowy, osiągnięcie celu nie prowadzi do nasycenia (zadowolenia), a podtrzymuje i nawet podwyższa siłę motywacji. Motywacja homeostatyczna działa zgodnie z modelem spirali, heterostatyczna zaś przypomina proces powstawania kuli śniegowej – człowiek nie jest nasycony. O ile w motywacji homeostatycznej podstawową rolę odgrywały standardy regulacji, to we wzrostowej odgrywają ją aspiracje, które w porównaniu ze standardami są bardziej dynamiczne i złożone.

Większość działań innowacyjnych i przedsiębiorczych uruchamianych jest i podtrzymywanych przez motywację heterostatyczną. W niektórych jednakże sytuacjach, również w podejmowaniu działań transgresyjnych, istotną rolę odgrywa motywacja homeostatyczna. Dobrym przykładem może być pogarszająca się wraz z wprowadzeniem mechanizmów rynkowych sytuacja wielu gospodarstw rolnych, znacznie zmniejszająca możliwości dotychczasowego sposobu zaspokajania potrzeb rodziny rolniczej. W pewnym momencie rozbieżności między dotychczasowym stanem a standardami regulacji przestały być tolerowane. Ponieważ dotychczasowe środki nie pozwoliły na przywrócenie równowagi – wielu rolników dokonało aktu transgresji, takiej jak np. podjęcie nowej działalności gospodarczej. Transgresja w tym przypadku stała się narzędziem osiągnięcia homeostazy. Ten rodzaj motywacji J. Kozielecki nazywa motywacją niespecyficzną⁵.

Warto pamiętać, że ze stopniem motywacji do przedsiębiorczości bardzo ściśle wiąże się potrzeba osiągnięć, której zaspokojenie, oprócz satysfakcji, dostarcza silnego bodźca motywacyjnego do dalszej pracy. Ludzie o wysokiej potrzebie osiągnięć lubią przyjmować na siebie odpowiedzialność, podejmują rozsądne ryzyko i przywiązują bardzo dużą wagę do informacji o uzyskiwanych przez siebie efektach. Jeśli uda się wzbudzić w ludziach motywację do osiągnięć, to istnieje bardzo duża szansa na pobudzenie ich przedsiębiorczości.

Innymi zagadnieniami związanymi z przedsiębiorczością i innowacyjnością podejmowanymi na gruncie psychologii są zachowania człowieka w sytuacjach niepewności i ryzyka, a więc percepcja, ewaluacja i akceptacja ryzyka. Percepcja ryzyka, czyli tworzenie w umyśle człowieka subiektywnego obrazu sytuacji ry-

⁵J. Kozielecki: *Koncepcje psychologiczne człowieka*. PIW, Warszawa 1980, s. 237.

zykowej, poprzedza akceptację, która przede wszystkim dotyczy procesu wartościowania i dokonywania wyborów. Akceptacja ryzyka nie może być traktowana jedynie jako problem czysto techniczny, związany z przyjęciem określonej strategii dokonywania wyborów, gdyż integralną jego częścią jest stosunek człowieka do wartości. Zdarza się często, iż różne wartości związane z ryzykownymi działaniami (np. nowoczesne technologie) są ze sobą w konflikcie. Działania te z jednej strony przynoszą ewidentne korzyści, z drugiej zaś strony istnieje możliwość pojawienia się negatywnych, niepożądanych konsekwencji (np. niekorzystny wpływ na środowisko przyrodnicze). Wyważenie korzyści i strat jest zadaniem poszczególnych osób i grup społecznych, zadaniem niezmiernie trudnym z uwagi na nieporównywalność pewnych wartości (np. jak porównać zagrożenie życia ludzkiego z korzyściami finansowymi), a także nieprzewidywalność rozmaitych konsekwencji.

Głównym celem badań psychologicznych nad percepcją ryzyka jest poznanie czynników decydujących o tym, że ludzie spostrzegają i oceniają niektóre działania, technologie czy zjawiska społeczne jako mniej ryzykowne od innych. Psychologowie poszukują więc odpowiedzi na pytania: Jakie aspekty działań biorą ludzie pod uwagę zanim sformułują sąd o ich ryzykowności? Jak oceniają względną ważność informacji o różnych aspektach ryzykownych działań? Jakie są podstawowe zasady i strategie kierujące procesem tworzenia subiektywnego obrazu sytuacji ryzykownej⁶?

Wielość problemów poruszanych przez psychologów wskazuje, iż ryzyko nie jest kategorią wybitnie ekonomiczną, jak sądzą niektórzy ekonomiści, próbujący wyjaśnić zróżnicowanie zachowań człowieka w sytuacji ryzyka skalą posiadanych zasobów o charakterze materialnym. Zagadnienie to jest znacznie bardziej złożone.

Powszechnie uważa się, że przedsiębiorczość związana jest z dużym ryzykiem. Jak w kontekście tej opinii zabrzmiała teza sformułowana przez Druckera: „nic nie jest równie ryzykowne jak optymalizacja zasobów w dziedzinach, w których właściwym i rentownym kierunkiem działania jest innowacja, tzn., w których już istnieją okazje do innowacji”⁷? Obserwacja praktyki wskazuje, że istnieje dużo małych firm czy indywidualnych przedsiębiorców, których współczynnik powodzenia przy podejmowaniu nowych zamierzeń jest na tyle wysoki, aby podawać w wątpliwość powszechną opinię o dużym ryzyku związanym z przedsiębiorczością. Niepowodzenia zaś wynikają często z nieznamośności filozofii i polityki, a często wręcz elementarnych zasad przedsiębiorczości (np. chęć wzbogacenia się w krótkim czasie, liczenie na sprzyjający zbieg okoliczności, nieuwzględnianie w podejmowanych działaniach zasad etyki).

⁶N. Materska, T. Tysza (red.): *Psychologia i poznanie*. PWN, Warszawa 1997, s. 266.

⁷P.F. Drucker: op. cit., s. 37.

Rola liderów w rozwoju przedsiębiorczości na wsi

W stymulowaniu przedsiębiorczości ważna rola została wyznaczona liderom wiejskim. Szczególnie dzisiaj na wsi potrzebni są ludzie o uznanym autorytecie, z umiejętnościami pobudzania społeczności lokalnych, rozumiejący potrzebę zmian. Kluczem do sukcesu we wszystkich poczynaniach jest zdolność przewodzenia innym ludziom. Przewodzenie nie oznacza rządzenia, nie oznacza przejmowania odpowiedzialności i kontroli nad celami czy środkami działań ludzi, nie oznacza posiadania władzy czy specjalnych przywilejów. Oznacza natomiast zdolność porywania ludzi przez tworzenie i wzmacnianie w nich poczucia możliwości realizacji potrzeb oraz zdolność formułowania wizji i wyznaczanie kierunku pożądaných wartościowych działań. Zatem umiejętności przywódcze są determinantą poziomu sukcesu zarówno przywódcy, jak i osób, z którymi on współdziała. Zasadniczymi elementami przywództwa są więc: osobowość, wiedza, umiejętności, doświadczenie i współpraca z innymi. Wykorzystując we właściwy sposób te elementy, możemy osiągnąć zamierzony cel.

W literaturze szczególnie wiele miejsca poświęcono roli i funkcjom wyznaczonym liderom w działalności zespołowej. Jak wykazują badania i praktyka, działania integracyjne rolników dokonują się zbyt wolno, mimo że są konieczne, co potwierdzają doświadczenia innych krajów europejskich. Dlatego w pobudzaniu rolników do podejmowania zespołowych działań szczególna pozycja została wyznaczona liderowi.

Kim jest lider? Istnieją dwa podejścia w pojmowaniu lidera⁸. Tradycyjne przejawia się w tym, że za lidera uważa się osobę podejmującą decyzję, uznającą hierarchię działania, sprawującą kontrolę nad pracą innych (co często prowadzi do konfrontacji i konfliktów). Lider w tym pojęciu jest osobą reagującą na przedstawione problemy, ale działającą poza grupą. Natomiast w nowym sposobie pojmowania lidera to osoba, która stwarza warunki do podejmowania decyzji, pracuje w zespole, ucząc się wraz z innymi, współpracuje z grupą i twórczo włącza się w działanie, a więc nie tylko należy do grupy, lecz umożliwia jej działanie. Zatem nowy sposób podejścia polega na poszukiwaniu wspólnych problemów i włączaniu ludzi z obu stron do ich rozwiązania. Każdy z tych ludzi przynosi ze sobą nową wiedzę, inne doświadczenia i tylko współpraca może przynieść efekt w postaci osiągnięcia celu.

Do podstawowych funkcji lidera należą:

- animacja inicjatyw realizowana przez:
 - rozpoznawanie potrzeb swojego środowiska,
 - zauważanie i docenianie pomysłów innych,

⁸J. Kania, K. Vinohradnik, S. Legutko: Treści i metody w programach edukacji liderów społeczności wiejskich. W: *Kształcenie liderów społeczności wiejskich*. Materiały konferencyjne. Fundusz Współpracy – Program AGROLINIA 2000 i FAPA, Warszawa 1997, s. 95.

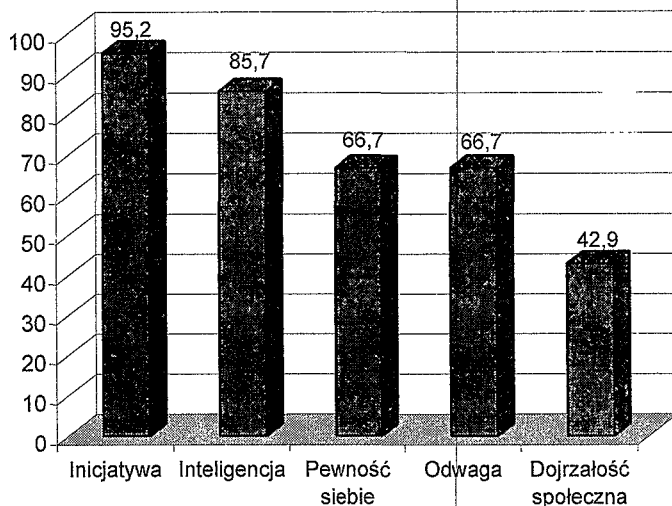
- organizowanie ludzi w zespoły,
- koordynowanie pracy zespołów,
- pobudzanie ludzi do wspólnych działań,
- zachęcanie i motywowanie ludzi do wspólnej pracy;
- mediacja potrzeb realizowana przez:
 - pośredniczenie między interesami poszczególnych jednostek, jednostek i grup, grup między sobą,
 - dostosowanie oczekiwań do rzeczywistych możliwości, konkretnych warunków,
 - rozpoznawanie reguł prawnych, ekonomicznych, administracyjnych,
 - orientację w kontekście politycznym;
- doradztwo realizowane w zakresie:
 - własnej specjalizacji,
 - orientacji dotyczącej ośrodków doradczych, osób kompetentnych do udzielania specjalistycznych porad;
- opieka nad zwolennikami realizowana przez:
 - rozładowywanie negatywnych napięć i emocji pojawiających się w grupie,
 - ukierunkowywanie emocji na pozytywne działania na rzecz własnego interesu,
 - poszukiwanie rozwiązań kompromisowych zarówno w grupie, jak i na poziomie całej społeczności lokalnej.

Problemem jest przekonać się wzajemnie, że współpraca może przynieść więcej efektów niż działanie osobno. Lider ma przekonać ludzi do tego sposobu działania. Musi mieć równocześnie świadomość, że ma do czynienia z grupą ludzi, którym stara się pomóc, poradzić, zorganizować spotkanie, przeprowadzić je w sposób interesujący dla wszystkich, aby każdy wyniósł z tego jakąś korzyść. To odnosi się nie tylko do działania z małą grupą osób, lecz również do działania na szerszym polu, np. na terenie gminy czy województwa. W tym przypadku niezwykle ważne są zdolności do planowania i strategicznego myślenia.

Zadaniem lidera jest pełnienie tzw. szczególnej roli w dążeniu do realizacji celów, którymi w sposób aktywny zainteresowani są inni ludzie. W tym kontekście lider to człowiek, który wykonuje następujące zadania: dostrzega problemy społeczności i określa możliwości ich rozwiązania, inspiruje i motywuje innych do działania w celu rozwiązywania dostrzeżonych problemów, kieruje tymi działaniami, dba o interesy wszystkich zaangażowanych w działanie, jak również o zaspokojenie oczekiwań społeczności, dla dobra której podejmuje te działania.

Opracowanie kryteriów identyfikacji liderów zależy od sposobu podejścia do definicji lidera. Jeśli lidera będziemy utożsamiać z menedżerem, wówczas powinniśmy kierować się stanowiskiem, jakie dana osoba zajmuje. Powinniśmy zatem wziąć pod uwagę te osoby, które mają wysoką pozycję społeczną w danej

społeczności – dotyczy to zarówno osób na stanowiskach wybieralnych jak i powołanych na te stanowiska w wyniku konkursu bądź mianowania. Natomiast w przypadku utożsamiania lidera z pozycją społeczną, będziemy się kierować szacunkiem, jakim obdarzani są tzw. liderzy społeczni. Do identyfikacji liderów wykorzystuje się dwie grupy cech charakterystycznych dla przywódców tj. cechy osobowości i posiadane umiejętności.



Wykres 1

Cechy osobowe liderów grup producenckich na tle innych rolników w opinii doradców (w %)
Źródło: Badania własne.

Za najważniejsze cechy osobowości liderów⁹ doradcy współpracujący z grupami marketingowymi i producenckimi uznali inicjatywę i inteligencję. Na drugim miejscu respondenci wymienili pewność siebie i odwagę, a na trzecim ich dojrzałość społeczną. Rolnik, który wystąpił z inicjatywą zorganizowania grupy zazwyczaj zostawał jej liderem – najpierw nieformalnym, a po zarejestrowaniu grupy w sądzie – formalnym, wybranym przez członków grupy.

Lider może spełnić w grupie wiele funkcji¹⁰: koordynować działalność grupy, być jej ideologiem, ustalać cele i politykę, reprezentować grupę na zewnątrz,

⁹Badania wykonano w ramach grantu KBN nr 5 PO6J 027 15 pt. „Skuteczność upowszechniania postępu w rolnictwie – strategii doradcze”. Badania sondażowe zostały przeprowadzone w 1999 r. wśród 452 rolników działających w organizacjach producenckich i 21 doradców współpracujących z tymi rolnikami.

¹⁰E. Pudelkiewicz: *Spółdzielczość wiejska*. Wyd. FAPA, Warszawa 1999, s. 68.

być jej arbitrem i mediatorem, kontrolować stosunki wewnątrz grupy, rozdawać nagrody i kary. Podstawowymi czynnikami decydującymi o tym, jakiego rodzaju umiejętności powinien mieć lider są rodzaj grupy oraz wymagania danej sytuacji. Jeżeli atmosfera jest napięta – musi pojawić się mediator, jeżeli najważniejsze jest osiągnięcie danego celu – potrzebna jest osoba, która skutecznie zadba o jego osiągnięcie, jeśli grupa rozpada się – potrzebny jest przywódca, który ją zintegruje.

Doradcy oceniali również umiejętności społeczne lidera istotne w pracy z grupą. Prawie wszyscy badani respondenci byli zgodni, że szybkie i trafne podejmowanie decyzji jest najważniejszą umiejętnością lidera; 2/3 badanych wymieniało takie umiejętności, jak: przekonywanie innych do współpracy, podejmowanie ryzyka, rozwiązywanie konfliktów oraz inspirowanie do działania w sposób pozytywny, twórczy i dynamiczny, połowa doradców wskazywała na umiejętność słuchania innych i próby ich rozumienia oraz realistycznej oceny własnych możliwości, a tylko 1/3 badanych zwróciła uwagę na potrzebę okazywania troski i zainteresowania innym członkom grupy oraz trafną ocenę ich osiągnięć.

Ważną cechą lidera jest wiedza i doświadczenie zawodowe. W wielu przypadkach grupom potrzebni będą liderzy w zakresie rozwiązywania problemów produkcyjnych, zapewnienia jakości itp.

Spróbujemy odpowiedzieć na pytanie, jakie główne kryteria wyboru lidera grupy wzięli pod uwagę członkowie organizacji producenckich, a jakie doradcy z nimi współpracujący? Dane na ten temat zawiera tabela 1.

Tabela 1

Kryteria wyboru lidera w grupie producenckiej w opinii członków organizacji producenckich i doradców

Kryteria wyboru lidera w grupie	W opinii rolników		W opinii doradców
	N = 452	%	N = 21
Doświadczenie zawodowe	222	49,1	8
Inicjatywa i zdolności organizacyjne	131	29,0	8
Cechy charakteru	130	28,8	7
Wiedza fachowa	124	27,4	13
Uznanie wśród rolników	104	23,0	9

Źródło: Badania własne.

Rolnicy uznali, że dobry lider powinien przede wszystkim mieć duże doświadczenie zawodowe, wykazywać się inicjatywą i zdolnościami organizacyjnymi, mieć silną wolę w dążeniu do realizacji celów, odznaczać się otwartością w stosunku do innych ludzi i rzetelnością w pracy. Natomiast według doradców przywódca grupy przede wszystkim powinien legitymować się wysokim pozio-

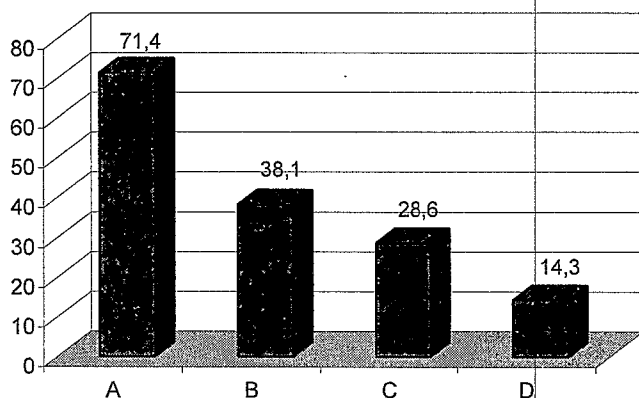
mem wiedzy fachowej, mieć uznanie w środowisku lokalnym, zdolności organizacyjne i doświadczenie zawodowe.

W praktyce wiele wyżej wymienionych funkcji przywódczych wypełnia zarząd grupy, który jest odpowiedzialny za marketing, dystrybucję, kontrolę jakości oraz sprawy finansowe. Ważną rzeczą jest to, aby zarząd ustalił system ciągłego monitorowania i kontroli prowadzonego przez siebie biznesu.

Do sprawnego zarządzania grupą może przyczynić się realizacja następujących zasad¹¹:

- zebrania zarządu odbywają się regularnie, np. w określonym dniu miesiąca (tygodnia), o ściśle określonej godzinie i zawsze w tym samym miejscu;
- tematyka zebrań jest przygotowana z pewnym wyprzedzeniem;
- każdorazowo członkowie zarządu powinni otrzymywać krótkie informacje o prowadzonych i planowanych pracach oraz informacje finansowe;
- zebrania zarządu powinny być protokołowane, wnioski i zalecenia przekazane do realizacji odpowiednim osobom bądź organom.

Praca z grupą wymaga od lidera oprócz predyspozycji osobowościowych również przygotowania się do pełnienia tej funkcji. Doskonaleniem zawodowym liderów grup producenckich zajmowali się głównie doradcy ODR. W jaki sposób rolnicy należący do organizacji producenckich przygotowani zostali do przewożenia grupy? Dane na ten temat zawiera wykres 2.



Wykres 2

Sposób przygotowania rolników do pełnienia funkcji lidera w opinii doradców (w %)
 A – uczestnictwo w szkoleniach; B – samoksztalcenie; C – wyjazdy szkoleniowe do krajów UE; D – kursy doskonalące

Źródło: Badania własne.

¹¹E. Pudelkiewicz: op. cit., s. 69.

Według 3/4 badanych, liderzy grup producenckich uczestniczyli głównie w szkoleniach. Tematy szkoleń dla liderów grup producenckich koncentrowały się wokół następujących zagadnień: możliwości organizowania i rozwoju gospodarstw w ramach grup producenckich i marketingowych, strategii marketingowych umożliwiających wejście grupy na rynek, zadań lidera w grupie, szans i zagrożeń integracji Polski ze strukturami Unii Europejskiej, zarządzania zasobami ludzkimi, przedsiębiorczości w agrobiznesie oraz produktu markowego w agroturystyce.

Podsumowanie

Rozwój przedsiębiorczych działań na terenach wiejskich nie przebiega jednakowo na obszarze Polski. Zdeterminowany jest wieloma czynnikami, takimi jak: położenie gminy, ranga i charakter rolnictwa w rozwoju mikroregionu, stan infrastruktury, sytuacja demograficzna, zasoby kapitału, a także historycznie ukształtowanym poziomem rozwoju gospodarczego poszczególnych regionów, przedsiębiorczymi predyspozycjami ich mieszkańców, zasobami terenów wiejskich, takimi m.in., jak walory krajobrazowe, zasoby naturalne, korzystne położenie względem rynku zbytu, lokalne umiejętności i tradycje. Przedsiębiorczość znajduje się więc bezspornie pod silnym wpływem regionalnych i lokalnych uwarunkowań ekonomicznych, społecznych i instytucjonalnych. Dlatego też w jej rozwoju szczególna rola przypada władzom lokalnym, które powinny przejąć funkcję promotora oraz stworzyć korzystny klimat sprzyjający przedsiębiorcom i przedsiębiorczości.

W rozwoju przedsiębiorczości zespołowej na wsi szczególnie ważna rola została wyznaczona liderom, którzy dostrzegają problemy społeczności i określają możliwości ich rozwiązania, inspirują i motywują innych do działania w celu rozwiązywania dostrzeżonych problemów, kierują tymi działaniami, dbają o interesy wszystkich zaangażowanych w działanie, jak również o zaspokojenie oczekiwań społeczności, dla dobra której podejmują te działania.

Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wymaga wsparcia ze strony nauki. Wprawdzie problematyka ta uwzględniona jest w działalności badawczej podejmowanej w różnych ośrodkach naukowych, jednakże brak jest szeroko zakrojonych badań o charakterze interdyscyplinarnym, uwzględniających różnorodne aspekty przedsiębiorczości – zarówno ekonomiczne, jak i społeczne, osobowościowe, kulturowe i przestrzenne.

Literatura

- P. CHAŁUPKA: Stan oraz kierunki rozwoju grup producenckich w Polsce. **W:** *Sytuacja rozwoju obszarów wiejskich w warunkach reformy ustrojowej państwa i procesów integracji europejskiej*. AR Szczecin, 1999, t. II.
- J. HYBEL, A. KOŻUCH, K. ŁĘCZYCKI: *Vademecum dla liderów i przedsiębiorców*. Wyd. KZKiOR, Warszawa 2001.
- J. KANIA, K. VINOHRADNIK, S. LEGUTKO: Treści i metody w programach edukacji liderów społeczności wiejskich. **W:** *Kształcenie liderów społeczności wiejskich*. Materiały konferencyjne. Fundusz Współpracy – Program AGROLINIA 2000 i FAPA, Warszawa 1997, s. 95.
- M. KŁODZIŃSKI: *Aktywizacja gospodarcza obszarów wiejskich*. IRWiR PAN, Warszawa 1999.
- PUDEŁKIEWICZ E.: *Spółdzielczość wiejska*. Wyd. FAPA, Warszawa 1999.
- Z. PRZYCHODZEŃ (red.): *O humanistyczny wymiar przedsiębiorczości wiejskiej*. Wyd. SGGW, Warszawa 2000.
- I. SIKORSKA-WOLAK (red.): *Doradztwo rolnicze a kształtowanie się przedsiębiorczości rolników*. CDiEwR, Poznań 1996.
- I. SIKORSKA-WOLAK: Przedsiębiorczość w teorii i w praktyce. **W:** *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju obszarów wiejskich*. Akademia Podlaska, Siedlce 2000.
- A. WIATRAC (red.): *Rola doradztwa w rozwoju przedsiębiorczości na terenach wiejskich*. CDiEwR Poznań.

Chosen Psychological and Sociological Aspects of Rural Entrepreneurship

Abstract

In this paper a theoretical framework of entrepreneurship and its relationship with innovations are presented. Psychological and sociological aspects of rural entrepreneurship are particularly highlighted.

The differences in needs and activity motivations between entrepreneurs and other people were distinguished. Additionally, the set of features specific for entrepreneurs was identified. Considering sociological attitude, there was discussed the role of leaders – particularly those of producer groups – in the development of entrepreneurship in rural areas. The leaders' personalities, functions they actually fulfill and their potential for rural community were also recognised.

Sfera ubóstwa w Polsce w latach 1994–2000

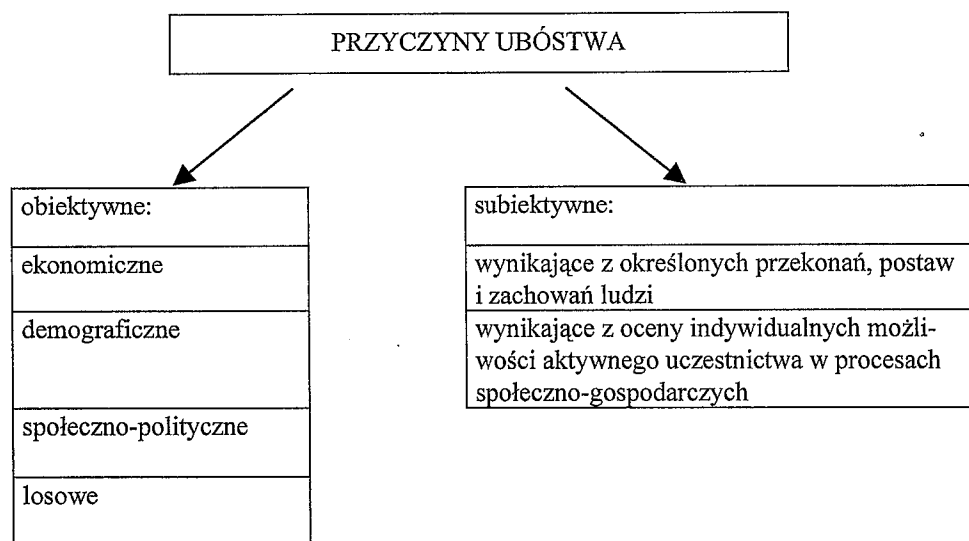
Ubóstwo w Polsce po zmianie ustroju społeczno-gospodarczego przestało być ukrywane, a jego monitorowanie stało się koniecznością ze względu na zakres działań polityki społecznej i gospodarczej. Celem niniejszego opracowania jest pokazanie wyłącznie kształtowania się sfery ubóstwa, jego przyczyn, zasięgu, rodzajów i struktury tego zjawiska w Polsce w okresie po umocnieniu się mechanizmu rynkowego.

Przyczyny powstawania ubóstwa

Nad zjawiskiem ubóstwa od wieków zastanawiają się filozofowie, socjologowie, ekonomiści, teolodzy. Ubóstwo oddziałuje na procesy społeczne i gospodarcze. Skutki jego występowania nie ograniczają się wyłącznie do jednostek nim dotkniętych, lecz z biegiem czasu – zwłaszcza w sytuacji zwiększania się zasięgu trwałego ubóstwa – mogą stać się w coraz większym stopniu odczuwane przez resztę społeczeństwa. Wśród badaczy problematyki ubożenia toczono dysputy o tym, co jest rzeczywistym czynnikiem sprawczym tego zjawiska.

We współczesnej literaturze przedmiotu przyczyny ubóstwa dzieli się na obiektywne i subiektywne. Wśród przyczyn obiektywnych wyróżnia się: ekonomiczne, demograficzne, społeczno-polityczne oraz losowe. Przyczyny subiektywne mają swoje źródło w określonych przekonaniach, postawach i zachowaniach ludzi, jak również w indywidualnych możliwościach aktywnego uczestniczenia poszczególnych osób w procesach społeczno-gospodarczych (rys. 1).

Przyczyny obiektywne w przeważającej mierze powstają w zewnętrznej sferze otoczenia człowieka. Można do nich zaliczyć wielkości makroekonomiczne i demograficzne, takie jak: niski poziom dochodu narodowego na mieszkańca, bardzo wysoki przyrost naturalny, system podatkowy czy bezrobocie w różnych jego rodzajach, wykluczające osoby z możliwości zatrudnienia. Zalicza się do tej grupy również przyczyny losowe: wypadki i choroby (np. zawodowe), powodujące niezdolność do pracy, często w wyniku złych warunków w miejscu pracy. Wymienione czynniki odpowiedzialne są za zjawisko tzw. biedy niezawinionej.

**Rysunek 1**

Podział przyczyn powodujących ubóstwo

Źródło: Opracowanie własne.

Źródłem przyczyn subiektywnych są świadome decyzje osób lub czynniki, na które osoby te mają wpływ, jak np. wybór określonego stylu życia, nieprzystosowanie do zmieniających się warunków zewnętrznych, pesymistyczne nastawienie do świata, brak wewnętrznej dyscypliny czy zwyczajne lenistwo. Nie bez znaczenia są tu także uwarunkowania psychofizyczne, kreujące określoną osobowość jednostki – przedsiębiorczą bądź bierną. Niska aktywność w dostosowaniu się do wymogów rynku pracy powoduje zepchnięcie w stan ubóstwa w większym stopniu w warunkach gospodarki opartej na mechanizmach rynkowych¹.

Klasyfikacja przyczyn ubóstwa dokonywana jest również z punktu widzenia jego przejawów i skutków. Wyróżnia się wówczas dwie podstawowe grupy przyczyn biedy: pierwotne i wtórne. Ta klasyfikacja budzi jednak najwięcej kontrowersji. To, co w jednym przypadku może być uznane za pierwotną przyczynę ubóstwa, w innym jest wyłącznie czynnikiem pogłębiającym proces ubożenia, a w jeszcze innym staje się jego skutkiem.

Podział przyczyn pauperyzacji w ramach tego systemu klasyfikacji jest w znacznym stopniu oparty na sądach normatywnych, a więc wynikających z osobistych przekonań danego badacza. I chociaż do właściwego ukierunkowania działań polityki społecznej w walce z ubóstwem konieczne jest precyzyjne rozpoznanie przyczyn zjawiska, to jednak dyskusja w kategoriach przy-

¹Sztumski J., 1995: Ubóstwo jako problem społeczny. *Polityka Społeczna*, nr 8.

czyn pierwotnych i wtórnych nie spełnia w nauce żadnych funkcji poznawczych.

Odchodząc od rozpatrywania przyczyn biedy w ramach któregośkolwiek systemu klasyfikacji, opierając się na rozważaniach Z. Kaźmierczaka², zgodzić się można z autorem że czynniki sprawcze, tego zjawiska to:

- zróżnicowanie kapitału ludzkiego,
- ograniczony popyt na pracę w kraju,
- naruszanie prawa podmiotu na rynku pracy – różne formy dyskryminacji,
- niekorzystna dla pracobiorców struktura rynku pracy – wystąpienie bezrobocia.

Przyczyn prowadzących do ubożenia jest wiele. Ryzyko popadnięcia w stan zubożenia jest w cyklu życiowym największe w dwóch okresach: w czasie wychowywania dzieci (co dotyczy głównie młodych rodzin) oraz po ustaniu pracy (z uwagi na osiągnięcie wieku emerytalnego, np. przy małej emeryturze bądź występującej niezdolności do pracy).

Rodziny młode, w początkowym okresie pracy zarobkowej, uzyskują często dochody znacznie niższe od ich stosunkowo wysokich potrzeb związanych z utrzymaniem mieszkania i wychowaniem potomstwa. Sytuacja ekonomiczna gospodarstw domowych emerytów i rencistów pogarsza się w wyniku niskich świadczeń emerytalnych, które swoim poziomem znacznie różnią się od dochodów osiąganych w okresie aktywności zawodowej. Zasadny staje się zatem wniosek, że ubóstwo ma określoną strukturę socjalną.

Rodzaje ubóstwa i jego zasięg w Polsce

W Polsce bada się i określa rozmiary trzech podstawowych kategorii ubóstwa: absolutnego, względnego i subiektywnego.

Ubóstwo bezwzględne (absolutne) wyznaczają linie graniczne: od góry – minimum socjalne, od dołu – minimum egzystencji. Wybrano je dlatego, że mają najbardziej klarowną definicję, zrozumiałą i akceptowaną przez opinię społeczną. Ustalony poziom minimum socjalnego stanowi dolną granicę środków do funkcjonowania w społeczeństwie, stąd bywa określane granicą niedostatku. Minimum egzystencji oznacza granicę biologicznej egzystencji i właściwie należałoby mówić o nędzy. Pozostałe ujęcia ubóstwa umieszczają je pomiędzy tymi liniami.

²Kaźmierczak Z., 1995: Niektóre przyczyny ubóstwa i formy polityki przeciwdziałania (na przykładzie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej). *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, nr 137.

Ubóstwo względne występuje wówczas, gdy osoba otrzymuje środki zapewniające konsumpcję na poziomie niższym od 50% przeciętnych wydatków przypadających na jednostkę ekwiwalentną.

Ubóstwo subiektywne określa się na podstawie własnej oceny poziomu swojego życia i poczucia stabilizacji finansowej.

Na ocenę sytuacji dochodowej wpływa związek osoby z gospodarstwem domowym, w którym ona przebywa, co opisuje S. Golinowska³. Dochody można zsumować i podzielić przez liczbę osób w gospodarstwie. W ten sposób otrzymuje się dochód przypadający na jednego członka gospodarstwa domowego. Jednak już potoczna wiedza pozwala stwierdzić, że dzieci zużywają mniej środków niż dorośli, a dzieci starsze więcej niż małe. Gospodarstwo domowe z większą liczbą osób wydaje proporcjonalnie mniej pieniędzy, ponieważ występuje wówczas efekt skali³. Z tego powodu wyznaczono tzw. skale ekwiwalentności, nazywane również jednostkami konsumpcyjnymi. Pozwalają one na porównanie dochodów (lub wydatków) gospodarstw domowych o różnej liczbie członków oraz różnym składzie demograficznym. Do konstrukcji tych skal wykorzystuje się badania empiryczne dotyczące wydatków (spożycia) zarówno o charakterze obiektywnym, jak i subiektywnym (deklaracje osób – członków gospodarstw domowych).

Do ustalania tych skal podchodzi się również normatywnie, przyjmując za podstawę zależność spożycia od liczby osób oraz ich cech demograficznych. Tego typu podejście zastosowano w statystyce Unii Europejskiej, w której wykorzystuje się tzw. skale ekwiwalentności OECD. Mają one następujące współczynniki wydatków (spożycia) członków gospodarstw domowych: głowa gospodarstwa domowego – 1,0, partner – 0,7, dziecko pierwsze i każde następne – 0,5. Dochód rodziny podzielony przez sumę wskaźników wyznacza dochód ekwiwalentny. Skale ekwiwalentności OECD stosuje się również w Polsce. Wykorzystuje je Instytut Pracy i Spraw Społecznych do szacowania minimum socjalnego.

Do oceny zasięgu ubóstwa stosuje stopę ubóstwa i wskaźnik głębokości ubóstwa⁴.

W Polsce przyjmuje się miary zbudowane na kryterium potrzeb. Ich użycie umożliwia obiektywną ocenę, czy zaspokajanie potrzeb pozwala na życie na poziomie „godnym człowieka” i zapewnia utrzymanie więzi ze społeczeństwem. Dodatkowo miara taka stosunkowo łatwo może być konfrontowana z rzeczywistością ekonomiczną i społeczną (z warunkami rynkowymi, z preferencjami konsumpcyjnymi itp.).

³Golinowska S., 1997: *Polska bieda II: kryteria, ocena, przeciwdziałanie*. IPiSS, Warszawa.

⁴Stopę ubóstwa oblicza się jako iloraz liczby jednostek ubogich do liczby jednostek w całej populacji. Wskazuje on procentowy udział ubogich w danej populacji. Głębokość ubóstwa przedstawia się z reguły za pomocą wskaźnika średniej luki dochodowej (wydatkowej). Wskaźnik ten informuje, o ile procent przeciętne dochody (wydatki) gospodarstw domowych ubogich są niższe od wartości przyjętej za granicę ubóstwa.

W badaniu ubóstwa stosuje się miary relatywne. Ich obliczanie umożliwia szybkie uzyskiwanie wyników o zasięgu ubóstwa (dzięki komputerowej rejestracji i technice przetwarzania danych).

Bez względu na zastosowane rodzaje miar ubóstwa można stwierdzić, że jego zasięg w Polsce jest bardzo rozległy i powiększa się z roku na rok. W 2000 r., według prezentowanych szacunków IpiSS, w obszarze ubóstwa (a więc poniżej minimum socjalnego) znajdowało się ponad 53% osób w gospodarstwach domowych, a około 8% osób nie osiągało dochodów na poziomie minimum egzystencji, a więc żyło w obszarze zagrożenia biologicznego. Rozległość obszaru ubóstwa i jego gwałtowny wzrost na początku lat 90. jest przede wszystkim rezultatem obniżenia się przeciętnego poziomu dochodów, przy jednoczesnym pogłębianiu się ich zróżnicowania (w następstwie gwałtownego spadku wartości PKB oraz procesów transformacji). Na rozszerzenie się ubóstwa wpływały zarówno sytuacja ekonomiczna kraju, jak i podział dochodów. Dlatego wzrost przeciętnego poziomu dochodów w następstwie wzrostu gospodarczego nie powodował automatycznie zmniejszania się populacji ubogich.

Ubóstwo bezwzględne

W Polsce określono po raz pierwszy dolną granicę ubóstwa bezwzględnego (minimum egzystencji) w sposób wymierny w 1995 r. – w ramach badań nad wyznaczaniem linii ubóstwa, prowadzonych w IpiSS⁵ (tab. 1).

Z analizy wydatków gospodarstw domowych na zakup towarów i usług na poziomie minimum egzystencji w latach 1994–2000 wynika, że w badanym okresie wartość tego miernika w przeliczeniu na 1 osobę była najniższa w 3-osobowym gospodarstwie domowym z małym dzieckiem (4–6 lat), a najwyższa w gospodarstwie 1-osobowym (do 60. roku życia). Na drugim miejscu znalazły się gospodarstwa domowe osób w wieku powyżej 60 lat, a następnie gospodarstwa domowe 2-osobowe osób w wieku do 60 lat i gospodarstwa 4-osobowe z dzieckiem młodszym i starszym.

W gospodarstwach 5-osobowych nie wystąpiło najniższe minimum egzystencji na osobę, co wynikałoby z efektu skali. Być może wiąże się to z wiekiem dzieci i ich zwiększonymi potrzebami zarówno żywnościowymi, jak i wydatkami na wyposażenie szkolne.

Z relacji minimum egzystencji do przeciętnych dochodów rozporządzalnych obliczonych dla kilku wybranych typów gospodarstw domowych wynika, że największa różnica wystąpiła w 1-osobowych gospodarstwach pracowniczych oraz w gospodarstwach emeryckich (tab. 2). Wystąpiło bardzo niekorzystne zjawisko w gospodarstwach 5-osobowych utrzymujących się z niezarobkowych źródeł, w których przeciętny dochód rozporządzalny nie zapewniał minimum egzystencji.

⁵Deniszczyk L., Sajkiewicz B., 1995: Minimum egzystencji. *Polityka Społeczna*, nr 8.

Tabela 1

Minimum egzystencji gospodarstw domowych w Polsce w latach 1993–2000 (ubóstwo bezwzględne)

Typy gospodarstw domowych	Minimum egzystencji (wydatki w zł miesięcznie)							
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1-osobowe, osób w wieku:								
– do 60 lat a = b	82,3	118,08	153,3	180,4	b.d.	254	291	311,5
– powyżej 60 lat a = b	80,8	112,88	148,8	177,4	b.d.	249	287	307,1
2-osobowe, osób w wieku:								
– do 60 lat a	135,5	194,8	259,7	306,6	b.d.	432	496	531,5
b	67,8	97,4	129,9	153,3	b.d.	216	248	265,8
– powyżej 60 lat a	131,1	185,0	250,7	300,7	b.d.	422	488	522,0
b	65,6	92,5	125,4	150,4	b.d.	211	244	261,0
3-osobowe, osób w wieku do 60 lat z:								
– dzieckiem młodszym (4–6 lat) a	191,5	272,5	366,7	436,8	b.d.	b.d.	706	754,0
b	63,8	90,8	122,2	145,6	b.d.	b.d.	235	251,3
– dzieckiem starszym (13–15 lat) a	213,8	305,0	407,1	482,3	b.d.	678	780	834,7
b	71,3	101,7	135,7	160,8	b.d.	226	260	278,2
4-osobowe w wieku do 60 lat z:								
– dzieckiem młodszym i starszym (4–6 i 13–15 lat) a	270,6	382,1	516,4	515,2	b.d.	861	993	1061,7
b	67,7	95,5	129,1	153,8	b.d.	215	248	265,4
5-osobowe do 60 lat z trojgiem dzieci:								
– jedno dziecko młodsze (4–6 lat) i dwoje starszych (13–15 lat) a	347,9	495,6	661,0	787,6	b.d.	1105	1275	1363,1
b	69,6	99,1	132,2	157,5	b.d.	221	255	272,6

a – na gospodarstwo,

b – na 1 osobę w gospodarstwie.

Uwaga: wskaźniki dynamiki są identyczne dla a i b.

Źródło: Obliczenia Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych w Warszawie na podstawie opracowań zamieszczonych w miesięczniku *Polityka Społeczna* kolejnych lat.

Tabela 2

Relacje minimum egzystencji do przeciętnych dochodów gospodarstw domowych różnych typów i o różnej liczbie osób w roku 1994, 1996, 2000 (w %)

Dochód rozporządzalny gospodarstw domowych	Minimum egzystencji przeciętnie na 1 gospodarstwo domowe								
	1994			1996			2000		
	1-osobowych	4-osobowych	5-osobowych	1-osobowych	4-osobowych	5-osobowych	1-osobowych	4-osobowych	5-osobowych
dochody rozporządzalne = 100									
Ogółem	34,7	43,4	55,8	31,6	42,9	53,1	b.d.	b.d.	b.d.
Pracowników, w tym:	23,8	43,6	57,3	21,3	42	53,6	47,4	40	41,5
– pracowników na stanowiskach robotniczych	31,8	48,4	62,3	27,2	48,3	59,9	60,1	51,2	52,6
Emerytów i rencistów	36,6	x	x	34,5	x	x	49,8	x	x
Utrzymujących się z niezarobkowych źródeł	45,4	97,1	97,1	46,2	81,8	101,1	b.d.	b.d.	b.d.
Rolników	41,6	41,1	52,9	27,6	40,2	47,4	68,3	58,2	59,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS.

Zasięg ubóstwa bezwzględnego w Polsce określony na podstawie minimum egzystencji wskazuje na bardzo niepokojące zjawisko jego zwiększania się w Polsce (tab. 3). W latach 1998–2000 wzrosło ono prawie o 3%. W warunkach zagrożenia fizycznej egzystencji żyło w Polsce w 2000 r. około 3 mln osób.

Biorąc pod uwagę kryterium grup społeczno-ekonomicznych, najgorsza sytuacja wystąpiła w gospodarstwach domowych osób utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych, w których w 2000 r. 30,4% nie mogło zaspokoić podstawowych potrzeb egzystencjalnych.

Najniższy (4%) udział ubogich (poniżej minimum egzystencji) w 2000 r. był w gospodarstwach pracujących na rachunek własny. Wśród gospodarstw emerytów stanowił w tym roku trochę ponad 5%. W zdecydowanie trudniejszej sytuacji od emerytów znajdowały się rodziny rencistów, wśród których stopa ubóstwa skrajnego wynosiła w 2000 r. ponad 12%. Wyższy od przeciętnego był wskaźnik osób żyjących w sferze ubóstwa wśród gospodarstw powiązanych z rolnictwem. Dane potwierdzają, że chociaż bardziej zagrożone ubóstwem są rodziny rolników posiadających małe gospodarstwa rolne, to do sfery ubóstwa trafiają też coraz częściej rodziny rolników z gospodarstw większych. W 1999 r. zasięg ubóstwa skrajnego kształtował się na poziomie 19% wśród rodzin użyt-

kujących gospodarstwa o powierzchni użytków rolnych do 10 ha oraz ponad 7% wśród rodzin z gospodarstw powyżej 15 ha⁶.

W rodzinach pracowniczych udział ubogich wynosił około 6%. W sferze ubóstwa znajdowały się przede wszystkim osoby z gospodarstw pracowników zatrudnionych na stanowiskach robotniczych. Poniżej minimum egzystencji żyło w tej grupie w 1999 r. około 7% osób, a w pozostałych gospodarstwach pracowniczych tylko 1%⁶.

Gospodarstwa osób ubogich mają przeciętnie wśród siebie więcej osób bez dochodu (dzieci, niepracujące osoby). W gospodarstwach znajdujących się w 1999 r. poniżej minimum egzystencji było przeciętnie 4,6 osoby, a w nich na 1 osobę posiadającą źródło dochodów przypadało 1,2 osoby na utrzymaniu⁶.

W ubóstwie skrajnym znalazło się w 2000 r. prawie co pięćdziesiąte gospodarstwo jednoosobowe, około 6% osób w gospodarstwach liczących 4 osoby i około 21% osób w gospodarstwach 6-osobowych.

Grupą najbardziej zagrożoną skrajnym ubóstwem stanowią rodziny wielodzietne – szczególnie te, w których jest czworo lub więcej dzieci na utrzymaniu.

Tabela 3

Zasięg ubóstwa absolutnego (na podstawie minimum egzystencji) i relatywnego w Polsce w latach 1993, 1996, 1998, 2000 (w %)

Wyszczególnienie	Ubóstwo							
	absolutne				relatywne			
	1994	1996	1998	2000	1994	1996	1998	2000
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ogółem	6,4	4,3	5,6	8,1	12,0	14,0	15,8	17,1
Według grup społeczno-ekonomicznych								
Pracowników	4,7	3,2	4,1	5,8	11,4	11,3	12,6	13,6
Rolników	9,3	5,9	10,4	12,9	18,6	20,8	27,2	26,2
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	6,1	5,4	6,6	8,6	14,8	17,8	21,5	20,9
Pracujących na własny rachunek	1,8	0,7	3,1	3,7	4,8	5,0	9,0	8,5
Emerytów			3,1	5,1			8,8	10,8
Rencistów	6,0	3,9	8,0	12,6	12,1	12,5	22,1	25,6
Utrzymujących się z innych niezarobkowych źródeł	28,7	21,5	26,2	30,4	46,1	44,9	48,0	45,5
Według liczby osób w gospodarstwie domowym								
1-osobowe	1,9	1,5	1,6	2,5	4,8	5,3	5,5	5,5
2-osobowe	1,8	1,4	1,4	2,7	4,7	5,1	5,3	6,3
3-osobowe	2,8	2,0	2,5	4,1	6,7	7,3	8,4	9,8
4-osobowe	4,2	2,9	4,0	6,4	10,5	11,0	13,1	14,3

⁶Warunki życia ludności w 2000 r. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2001.

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
5-osobowe	8,4	5,8	4,8	10,3	18,4	19,9	23,4	22,7
6-osobowe i więcej	17,2	12,5	15,8	21,4	31,5	32,3	35,9	40,1
Według typu biologicznego gospodarstwa domowego								
Małżeństwa:								
bez dzieci na utrzymaniu	b.d.	1,2	1,1	1,5	3,3	4,0	4,1	4,1
z 1 dzieckiem	b.d.	1,6	1,7	3,4	5,1	5,7	6,9	8,2
z 2 dziećmi	b.d.	2,6	3,8	5,7	8,7	9,6	12,3	12,9
z 3 dziećmi	b.d.	5,5	8,5	11,0	17,4	19,8	24,5	24,5
z 4 i więcej dziećmi	b.d.	16,2	20,4	26,4	35,1	38,2	42,2	47,9
Matka lub ojciec z dziećmi na utrzymaniu	b.d.	7,0	8,6	11,7	10,4	11,1	21,3	23,0
Pozostałe rodziny i gospodarstwa domowe	b.d.	5,4	6,2	9,3	b.d.	b.d.	17,9	19,2
Według klasy miejscowości zamieszkania								
Miasto o liczbie mieszkańców								
500 tys. i więcej	1,3	1,3	1,0	1,5			3,9	3,8
200–500 tys.	2,5	2,4	2,3	3,7	6,6	5,8	7,9	8,9
100–200 tys.	2,7	2,0	2,8	5,2	7,9	8,0	8,8	11,1
20–100 tys.	3,7	3,0	3,9	5,2	10,9	10,6	11,3	12,1
poniżej 20 tys.	4,9	5,0	5,9	9,3	14,0	14,8	16,4	18,4
Miasta razem	b.d.	2,9	3,4	5,2	8,9	9,3	10,0	11,3
Wieś	7,3	7,0	9,1	12,6	19,7	21,2	24,9	25,8
Według wieku głowy gospodarstwa domowego								
poniżej 25 lat								
25–34 lata	b.d.	5,6	6,6	8,1	b.d.	16,8	18,7	18,3
35–44	b.d.	5,0	6,6	9,8	b.d.	15,7	18,7	20,0
45–54	b.d.	3,5	4,5	8,0	b.d.	12,8	13,5	16,1
55–64	b.d.	2,6	4,2	6,2	b.d.	9,7	11,5	13,7
65 lat i więcej	b.d.	3,7	4,6	6,3	b.d.	10,7	11,2	13,1
Według poziomu wykształcenia głowy gospodarstwa domowego								
Wyższe	0,1	0,3	0,3	0,3	0,8	1,5	1,6	1,2
Średnie	1,6	1,6	1,9	3,2	6,8	6,7	7,0	8,2
Zasadnicze zawodowe	5,8	5,2	6,9	9,4	16,2	16,9	19,8	20,9
Podstawowe i bez wykształcenia	7,2	8,1	10,2	15,6	20,8	22,1	26,0	28,9

Źródło: Obliczenia GUS na podstawie budżetów gospodarstw domowych.

W Polsce występują znaczne różnice w poziomie życia ludności pomiędzy miastem a wsią. Najsilniej zagrożeni ubóstwem są mieszkańcy wsi oraz małych miast (tab. 3). Relatywnie mniej dotknięci ubóstwem są mieszkańcy dużych

aglomeracji miejskich. W skrajnym ubóstwie na wsi było ponaddwukrotnie więcej osób niż w miastach.

Jeżeli weźmie się pod uwagę wiek głowy gospodarstwa domowego, to okaże się, że wyższy odsetek ubogich występuje w gospodarstwach ludzi młodych niż u osób starszych. Gospodarstwa ludzi młodych w większym stopniu dotknięte są bezrobociem, a są to rodziny w fazie rozwojowej, wychowujące dzieci.

W Polsce, podobnie jak ma to miejsce w krajach Europy Zachodniej, coraz ważniejszym czynnikiem decydującym o statusie społecznym, w tym sytuacji materialnej jednostki i jej rodziny, jest miejsce zajmowane na rynku pracy. Bezrobocie, szczególnie długotrwałe, sprzyja występowaniu ubóstwa skrajnego. W 1999 r. w rodzinach dotkniętych bezrobociem ok. 17% osób wydawało na swoje utrzymanie mniej niż zakłada minimum egzystencji. Odsetek osób żyjących poniżej minimum egzystencji w rodzinach, w których nie było osób bezrobotnych wyniósł niecałe 5%⁷.

Pauperyzacji sprzyja również wykonywanie nisko płatnej pracy. Dotyczy to głównie osób z gorszym wykształceniem, pracujących na stanowiskach robotniczych, co stało się też jednym z ważniejszych czynników sprzyjających ubóstwu. Wyższy poziom edukacji ewidentnie zmniejsza zagrożenie ubóstwem skrajnym.

W wielu krajach, definiuje się jako ubóstwo poziom spożycia poniżej minimum socjalnego⁸.

Do 1996 r. najniższe minimum socjalne na jedną osobę przypadało w gospodarstwach 2-osobowych osób w wieku powyżej 60 lat (tab. 4). Od 1997 r. potwierdza się reguła korzyści skali ze wspólnego gospodarowania i najniższe minimum socjalne przypada na jedną osobę w gospodarstwach 5-osobowych. Różnica pomiędzy najmniejszą a największą wartością minimum socjalnego na 1 osobę, gdzie wartość najwyższa występowała w gospodarstwach 1-osobowych osób w wieku do 60 lat, a najniższa w gospodarstwach 5-osobowych, wyniosła w 2000 r. 179,2 zł. Jest to dość duża oszczędność wynikająca z korzyści wspólnego gospodarowania. Porównując wartość koszyka z 2000 r. do 1994 r. widać, że najbardziej wzrosła ona w gospodarstwach jedno- i dwuosobowych osób w wieku powyżej 60 lat (o około 190%), a najmniej w gospodarstwach 1-osobowych w wieku do 60 lat (tab. 4).

⁷Warunki życia ludności w 2000 r. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2001

⁸Minimum socjalne to taki poziom niskich dochodów, który pozwala ludziom uczestniczyć w życiu społecznym (w integracji z nim) i nie wpaść w ubóstwo. Nie jest to *de facto* linia ubóstwa, ale linia ostrzegająca, że poniżej tej granicy powstaje zagrożenie ubóstwem.

Tabela 4

Wysokość minimum socjalnego w Polsce w gospodarstwach pracowniczych i emeryckich w latach 1994–2000

Typy gospodarstw domowych							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1-osobowe, osób w wieku:							
– do 60 lat a = b	252,6	333,0	405,5	485,1	564	638	694,4
– powyżej 60 lat a = b	218,7	301,0	355,8	445,3	519	589	641,2
2-osobowe, osób w wieku:							
– do 60 lat a	417,9	554,4	674,4	809,7	940	1065	1159,1
b	208,9	277,2	337,2	404,8	470	532	579,6
– powyżej 60 lat a	352,5	476,8	579,2	730,7	850	968	1053,7
b	176,3	238,4	289,6	365,4	425	484	526,9
3-osobowe, osób w wieku do 60 lat z:							
– dzieckiem młodszym (4–6 lat) a	564,4	750,2	923,1	1115,6	1302	1487	1618,5
b	188,1	250,1	307,7	371,9	434	496	539,5
– dzieckiem starszym (13–15 lat) a	595,1	793,5	972,1	1180,9	1372	1555	1689,4
b	198,4	264,5	324,0	393,6	457	518	563,1
4-osobowe w wieku do 60 lat z:							
– dzieckiem młodszym i starszym (4–6 i 13–15 lat) a	735,0	978,5	1190,6	1448,8	1688	1925	2090,1
b	183,8	244,6	297,7	362,2	422	481	522,5
5-osobowe do 60 lat z trojgiem dzieci: - jedno dziecko młodsze (4–6 lat) i dwoje starszych (13–15 lat) a	907,1	1208,8	1471,9	1790,6	2085	2376	2576,0
b	181,4	241,8	294,4	358,1	417	475	515,2

a – na gospodarstwo, b – na 1 osobę w gospodarstwie.

Uwaga: wskaźniki dynamiki są identyczne dla a i b.

Źródło: jak w tab. 1.

Wzrost wartości koszyka minimum socjalnego pokazuje, że rósł on szybciej od wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych. Wiąże się to z tym, że do obliczania wskaźnika wzrostu cen przyjmuje się znacznie więcej dóbr i usług niż zawiera ich koszyk minimum socjalnego.

Gospodarstwa domowe pracowników żyjące na poziomie minimum socjalnego większość wydatków przeznaczają na żywność i mieszkanie (tab. 5). Gospodarstwa emerytów na tym poziomie wydają mniej na żywność.

Istnieje uzasadniona potrzeba rewizji koszyków minimum egzystencji i minimum socjalnego. Zadanie to wymaga jednak czasu i środków. Dlatego dane prezentowane w tabelach dla 2000 r. nie uwzględniają wzrostu wydatków związanych z reformą systemu ochrony zdrowia i oświaty.

Tabela 5

Struktura wydatków na poziomie minimum socjalnego w gospodarstwach pracowniczych i emeryckich w 2000 r. (w %)

Wyszczególnienie	Gospodarstwa pracownicze						Gospodarstwa emeryckie	
	1-osobowe	2-osobowe	3-osobowe	3-osobowe	4-osobowe	5-osobowe	1-osobowe	2-osobowe
	(M+K)/2	M+K	M+K+D mł	M.+K+ Dst	M+K+D mł+Dst	M+K+D mł+2x Dst	(M+K)/ 2	M+K
Żywność	25,5	30,6	30,2	32,5	32,7	34,1	24,2	29,4
Mieszkanie	36,0	30,9	29,8	28,5	28,4	28,0	39,0	34,0
– eksploatacja	29,4	26,2	25,8	24,7	25,0	24,9	31,8	28,9
– wyposażenie	6,7	4,7	4,0	3,8	3,5	3,1	7,2	5,2
Oświata i wychowanie	0,0	0,0	4,1	2,1	4,9	5,3	0,0	0,0
Kultura	6,7	4,4	4,2	4,0	4,0	3,9	7,3	4,9
Odzież i obuwie	6,3	7,6	7,3	7,9	7,8	8,1	5,7	7,0
Leki	0,7	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	1,4	1,7
Higiena	3,6	4,2	3,8	4,1	3,9	3,7	3,7	4,4
Sport i wypoczynek	3,8	3,1	4,4	4,2	3,4	3,3	4,2	3,4
Transport	9,9	11,8	9,7	10,1	9,2	8,8	7,2	8,7
Pozostałe wydatki	7,4	6,5	5,7	5,7	4,8	3,8	7,4	6,5
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Uwaga: Symbole użyte w tablicy oznaczają odpowiednio: M – mężczyzna w wieku 25–60 lat, K – kobieta w wieku 25–60 lat, (M+K)/2 – wydatki na poziomie średniej arytmetycznej dla gospodarstwa mężczyzny i kobiety, Dmł – dziecko młodsze w wieku 4–6 lat, Dst – dziecko starsze w wieku 13–15 lat. W przypadku gospodarstw emeryckich symbole M i K oznaczają odpowiednio mężczyznę i kobietę w wieku powyżej 60 lat.

Źródło: jak w tab. 1.

Ubóstwo relatywne (względne)

Wartości relatywnych granic ubóstwa w każdym kraju uzależnione są od ogólnego poziomu jego rozwoju gospodarczego. Przyjęcie jako linii takiego samego procentu średnich wydatków w kraju o przeciętnie wysokim czy też niskim poziomie życia ludności oznacza, że za kwotę stanowiącą próg ubóstwa nabywa się inny koszyk dóbr i usług.

Z badań budżetów gospodarstw domowych w Polsce wynika, że w latach 1994–2000 ubóstwo relatywne wzrosło o 5%. (tab. 3). Struktura ubóstwa według grup społeczno-ekonomicznych pozostała bez zmian.

Biorąc pod uwagę źródło utrzymania gospodarstwa domowego, w zdecydowanie najtrudniejszej sytuacji znajdowały się rodziny utrzymujące się ze źródeł niezarobkowych, (tab. 3). Od 1998 r. można zaobserwować nieznaczny spadek stopy ubóstwa w tej grupie. W gospodarstwach z co najmniej jedną osobą bezrobotną poniżej relatywnej linii ubóstwa żyło w 1994 r. 27% osób, natomiast w gospodarstwie bez osób bezrobotnych – 10%⁹. Tendencja ta utrzymuje się po dzień dzisiejszy.

Znacznie wyższą od średniej krajowej wartością wskaźnika zasięgu ubóstwa odznaczały się gospodarstwa rolników oraz pracowników użytkujących gospodarstwo rolne. Wiąże się to z trwającą od kilku lat złą sytuacją finansową gospodarstw domowych powiązanych z rolnictwem (tab. 3).

W grupie emerytów zasięg ubóstwa był dużo niższy od średniej krajowej. W pozostałych grupach wartość tego wskaźnika była również zdecydowanie niższa.

Wysoką stopę ubóstwa miały również gospodarstwa domowe rencistów. Ze względu na swój wiek i stan zdrowia osoby te mają ograniczone możliwości podejmowania aktywnych działań zmierzających do poprawy swojej sytuacji materialnej.

O wiele szybciej (trzykrotnie) ubóstwo wzrastało w gospodarstwach rolników w porównaniu z gospodarstwami pracowniczymi (tab. 3).

Najwyższy procent ubogich charakteryzował małżeństwa wielodzietne. Niepokojąca jest tendencja wzrostu zasięgu ubóstwa w tej grupie oraz w rodzinach niepełnych. Pozostałe gospodarstwa charakteryzowały się wskaźnikiem poniżej średniej krajowej.

Miejscowość zamieszkania ma zdecydowany wpływ na rozmiary ubóstwa (tab. 3). Wieś cechuje ponaddwukrotnie większa stopa relatywnego ubóstwa w porównaniu z miastami. Przyczyn tego zjawiska należy upatrywać w tym, że

⁹Szukielójć-Bieńkuńska A., 1995: Relatywna linia ubóstwa i wyniki jej zastosowania w badaniach budżetów rodzinnych w 1993 i 1994 r. *Polityka Społeczna*, nr 8.

na wsi bezrobocie było prawie dwukrotnie wyższe niż w miastach. Równie dużym wzrostem zasięgu ubóstwa charakteryzowały się małe miasta.

Niskie wykształcenie, a w ślad za nim gorsze kwalifikacje zwiększają ryzyko popadania w ubóstwo. W 2000 r. w gospodarstwach domowych, w których głowa rodziny miała wykształcenie co najwyżej podstawowe, stopa ubóstwa relatywnego była najwyższa, a najniższa przy wykształceniu wyższym (tab. 3).

Ubóstwo subiektywne

O liniach ubóstwa wyznaczanych przez samoocenę warunków bytu członków gospodarstw domowych mówi się, że są najbardziej demokratyczną metodą definiowania ubóstwa¹⁰.

Zasięg ubóstwa na podstawie kryterium grup społeczno-ekonomicznych był najniższy w gospodarstwach domowych osób pracujących na własny rachunek i emerytów, a najwyższy wśród rolników i użytkujących gospodarstwo rolne oraz osób utrzymujących się z niezarobkowych źródeł (tab. 6).

W opinii subiektywnej zwraca uwagę duża liczba jednoosobowych gospodarstw domowych określających się jako ubogie. Jest to związane ze znacznym udziałem w grupie emerytów i rencistów. Nie bez znaczenia jest wysoka wyce-
na poziomu własnych potrzeb tej grupy. Najniższe wskaźniki ubóstwa wystąpiły w gospodarstwach dwu- i trzyosobowych.

Tabela 6

Ubóstwo subiektywne według ważniejszych cech społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych w latach 1993, 1998, 2000 (w %)

Wyszczególnienie	1993	1998	2000
1	2	3	4
Ogółem	40	30,8	34,4
Według grup społeczno-ekonomicznych			
Pracowników	29,2	22	22,6
Rolników	42,3	44,6	43,6
Pracowników użytkujących gospodarstwo rolne	29,9	26,9	25,6
Pracujących na własny rachunek	11,8	14,4	17,1
Emerytów	55,8	31,7	38,2
Rencistów		54,6	59,9

¹⁰ Szukiełojć-Bieñkuńska A., 1995: Relatywna linia ubóstwa i wyniki jej zastosowania w badaniach budżetów rodzinnych w 1993 i 1994 r. *Polityka Społeczna*, nr 8.

cd. tabeli 6

1	2	3	4
Utrzymujących się z innych niezarobkowych źródeł	78,1	76,7	72,5
Według liczby osób w gospodarstwie domowym			
1-osobowe	70,8	54,1	58,4
2-osobowe	40,1	24,8	27,6
3-osobowe	31,0	23,7	29,0
4-osobowe	32,6	27,0	29,5
5-osobowe	36,9	33,1	33,2
6-osobowe i więcej	36,4	36,8	36,8
Według typu biologicznego gospodarstwa domowego			
Małżeństwa:			
bez dzieci na utrzymaniu	36,0	19,2	22,7
z 1 dzieckiem	29,4	22,3	27,5
z 2 dzieci	34,6	29,3	31,7
z 3 dzieci	46,2	43,5	38,6
z 4 i więcej dzieci	62,0	62,4	54,3
Matka lub ojciec na utrzymaniu	57,7	58,1	53,6
Według klasy miejscowości zamieszkania			
Miasto o liczbie mieszkańców			
500 tys. i więcej		15,0	20,4
200–500 tys.	31,9	21,8	25,5
100–200 tys.	33,1	26,6	27,4
20–100 tys.	37,1	27,9	32,8
poniżej 20 tys.	15,2	34,6	36,6
Miasta razem	b.d.	b.d.	29,0
Wieś	47,2	41,8	44,1
Według wieku głowy gospodarstwa domowego			
poniżej 25 lat		30,2	34,1
25–34 lata	39,4	29,2	29,4
35–44	34,5	31,6	31,8
45–54	30,0	24,3	28,8
55–64	42,1	31,6	39,3
65 lat i więcej	60,6	39,1	44,5
Według poziomu wykształcenia głowy gospodarstwa domowego			
Wyższe	10,0	4,9	5,0
Średnie	28,2	18,9	21,3
Zasadnicze zawodowe	40,8	34,0	37,4
Podstawowe i bez wykształcenia	60,3	50,9	57,0

Ubóstwo subiektywne obliczono według danych IV kwartału kolejnych lat.

Źródło: obliczenia GUS na podstawie budżetów gospodarstw domowych.

Wieloosobowe rodziny nie wyróżniają się pod względem udziału ubogich. Związane jest to prawdopodobnie z ich większą aktywnością zawodową i z niskimi aspiracjami konsumpcyjnymi.

Według kryterium typu biologicznego rodziny stwierdzić można wysoki udział ubogich rodzin wielodzietnych, a niski małżeństw bezdzietnych lub z jednym dzieckiem na utrzymaniu (tab. 6).

W subiektywnej ocenie ze stanem ubóstwa utożsamiają się mieszkańcy wsi i następnie małych miast. Wiąże się to ze stosunkowo większym bezrobociem na lokalnych rynkach pracy, gdyż ceny żywności w mniejszych miejscowościach są niższe.

Bardzo złą ocenę swojej sytuacji życiowej deklarowały gospodarstwa domowe osób starszych (powyżej 54. roku życia) oraz osób najmłodszych (tab. 4).

Udział gospodarstw domowych poniżej linii ubóstwa subiektywnego wyraźnie się zmniejsza wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia głowy rodziny (tab. 4). Ponad połowa gospodarstw domowych osób z wykształceniem co najwyżej podstawowym określiło się jako ubogie. Przy wykształceniu wyższym zasięg ubóstwa był prawie dziesięciokrotnie niższy.

Podsumowując, można stwierdzić, że:

- w Polsce analiza zjawiska „ubóstwo” oparta jest na miernikach bezwzględnych bądź relatywnych, czyli mających za podstawę pewne stałe kryteria, oraz na subiektywnych opiniach respondentów;
- w Polsce zasięg ubóstwa obiektywnego powiększa się. Gospodarstwa domowe, które ze względu na osiągnięty dochód znalazły się w sferze ubóstwa należą do wszystkich grup społeczno-ekonomicznych. Populacja żyjąca poniżej minimum egzystencji, a więc zagrożona biologicznie, stanowiła w 2000 r. 8,1% ludności kraju. Odsetek żyjących poniżej relatywnej linii ubóstwa zwiększał się i w 2000 r. stanowił 17,%;
- w Polsce większość ubogich rodzin znalazła się w ubóstwie w wyniku utraty pracy, a środki do ich utrzymania pochodzą z transferów ze środków publicznych. Pauperyzacji sprzyja również wykonywanie niskopłatnej pracy. Dotyczy to głównie osób o wykształceniu nie dopasowanym do potrzeb rynku pracy. W ubóstwie częściej żyją rodziny na wsi oraz w małych miastach. Zasięg ubóstwa relatywnego na wsi był w 2000 r. ponaddwukrotnie większy niż w miastach;
- ubóstwo w Polsce częściej dotyczy ludzi młodych. W 2000 r. ponad 18% osób poniżej 34 lat żyło w ubóstwie relatywnym. Obecnie sytuacja dzieci i młodzieży z rodzin ubogich wydaje się szczególnie trudna, gdyż zła sytuacja finansowa gospodarstw staje się jedną z najważniejszych barier w dostępie do edukacji. W Polsce relatywnie częściej zagrożeni są ubóstwem ludzie młodzi. Również trudną sytuację ma część osób starszych, gdzie 13% znalazło się w 2000 r. w sferze ubóstwa relatywnego. Ze względu na

swój wiek i stan zdrowia nie mają oni możliwości poprawy swojej sytuacji materialnej.

W niniejszym artykule nie zajmowano się metodami i środkami przeciwdziałania ubóstwu w Polsce. Są one opisane w publikacjach krajowych, w szczególności Instytutu Pracy i Spraw Społecznych.

Sphere of Poverty in Poland in the Years 1994–2000

Abstract

The paper summarizes the poverty situation in Poland in 1994–2000. It identifies the principal causes, types and scope of poverty.

Economic transition undergoing in Poland revealed the previous poverty problems but also affected seriously welfare distributions and standards of living. Upward trend of poverty population after 1989 in the country as a whole was mainly caused by an inconsistency between supply and demand on labour markets, while in rural areas it was a consequence of falling agricultural incomes.

The study shows that adopting the social minimum as poverty guideline, in 2000 over 53% of population was below this level. At the same time, 8% of Poles did not reach the subsistence minimum.

The authors conclude that poverty in Poland is most frequent amongst elderly people, young parents families and persons with low level of education. It concentrates mainly in rural areas and small towns.

Zastosowanie mapy grup strategicznych w sektorach rozproszonych na przykładzie przetwórstwa mleka

Wprowadzenie

Od czasu urynkwienia gospodarki polski przemysł spożywczy uległ daleko idącym przeobrażeniom. Mimo dotychczasowych przekształceń branża ta nadal wymaga znaczących zmian. Sił wymuszających te zmiany należy upatrywać w zmieniającym się otoczeniu przedsiębiorstw spożywczych.

Wśród najważniejszych trendów w otoczeniu firm żywnościowych można wymienić: postępującą liberalizację wymiany międzynarodowej w zakresie handlu artykułami spożywczymi; ogólnoswiatową tendencję do wzrostu koncentracji w wielu gałęziach gospodarki, a w szczególności w handlu żywnością; wzrost wrażliwości społecznej na zagadnienia związane z bezpieczeństwem zdrowotnym żywności i ochroną środowiska, co przekłada się na coraz bardziej rygorystyczne przepisy; zmiany wzorców żywieniowych w krajach rozwiniętych (wyższy stopień przetworzenia, „wygodna żywność”, „fast-food” itp.). Z perspektywy polskich przedsiębiorstw szczególnie istotnym czynnikiem jest dążenie Polski do integracji z UE.

Zarysowane wyżej uwarunkowania kształtowane przez otoczenie tworzą wiele wyzwań, którym będą musiały sprostać polskie przedsiębiorstwa spożywcze pragnące utrzymać się w przyszłości na rynku. Wyzwania te można podzielić na dwie zasadnicze grupy:

- związane z koniecznością dostosowania do wymagań jakościowych, sanitarnych i weterynaryjnych obowiązujących w UE;
- związane z wypracowaniem przewagi konkurencyjnej, pozwalającej na podjęcie rywalizacji w ramach rynku UE, a w dalszej perspektywie na sprostanie globalnej konkurencji.

O ile pierwsza grupa wyzwań (mających w gruncie rzeczy charakter techniczny) spotyka się z dużym zainteresowaniem i jest szeroko omawiana w literaturze przedmiotu, o tyle druga – kluczowa dla długofalowego rozwoju branży żywnościowej – nie została jeszcze w pełni rozpoznana.

Warunkiem prawidłowego rozpoznania sytuacji konkurencyjnej, a następnie formułowania wskazań praktycznych jest znajomość i umiejętność wykorzystania odpowiednich narzędzi analitycznych. Warto w tym zakresie sięgać po instrumentarium wypracowane na gruncie teorii zarządzania strategicznego. Często jednak występują trudności w bezpośredniej aplikacji tych narzędzi w warunkach silnie rozproszonego rynku żywnościowego w Polsce. Sytuacja ta wymaga adaptacji instrumentów zarządzania strategicznego do specyficznych uwarunkowań.

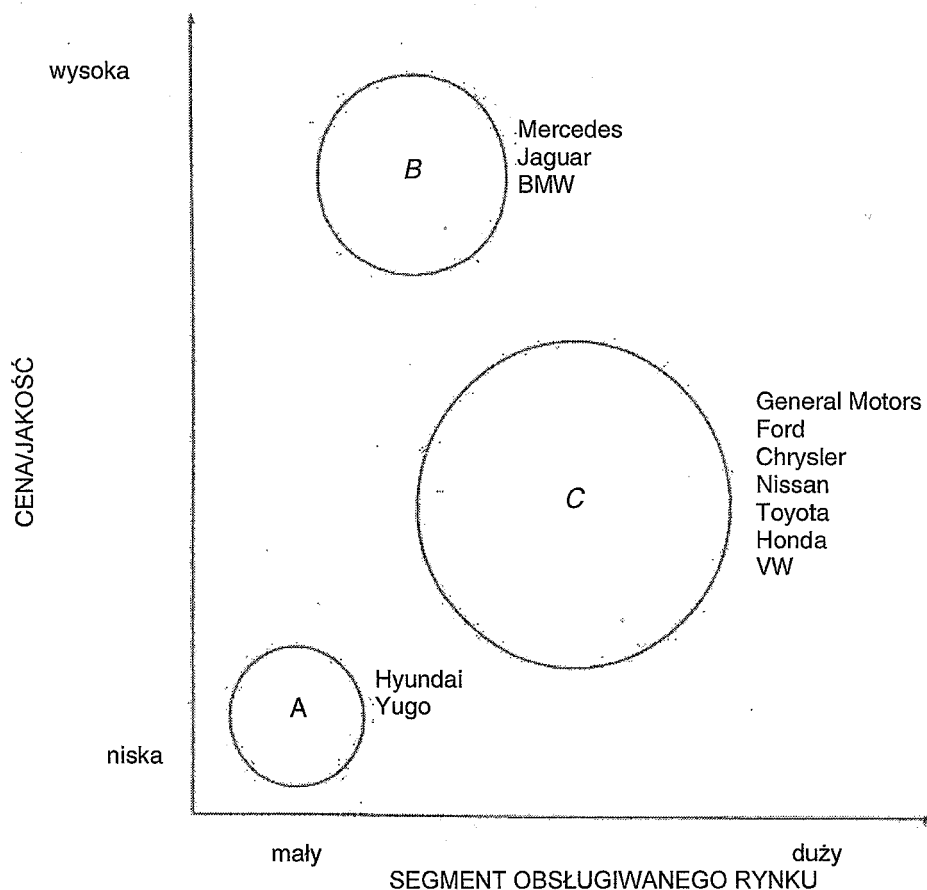
W niniejszym opracowaniu autor chciałby zaprezentować mapę grup strategicznych – narzędzie analizy konkurencyjnej – oraz wskazać na możliwość adaptacji tego instrumentu w warunkach silnie rozproszonego rynku na przykładzie sektora mleczarskiego.

Charakterystyka mapy grup strategicznych

Podstawą koncepcji wyodrębniania grup strategicznych jest obserwacja faktu, że przedsiębiorstwa danego sektora z reguły różnią się ze względu na realizowane strategie. Strategia jest rozumiana tutaj jako wynik wyborów i uwarunkowań determinujących pozycję rynkową przedsiębiorstwa. Obszary tych wyborów lub uwarunkowania tworzą tak zwane wymiary strategiczne, według których można rozpatrywać strategie przedsiębiorstw. Do najważniejszych wymiarów różnicujących strategie poszczególnych firm sektora można zaliczyć [5]:

- zakres oferowanego asortymentu, specjalizacja asortymentowa,
- wyrobienie marki, „tłoczenie” czy „ssanie”,
- stosowane kanały dystrybucji,
- jakość,
- innowacyjność,
- stopień integracji pionowej,
- pozycję kosztową i politykę cenową,
- formę organizacyjną i prawną,
- wielkość przedsiębiorstwa,
- lokalizację.

Daje się zauważyć, że mimo różnic w strategiach, firmy grupują się zazwyczaj we względnie jednorodne skupiska o określonym profilu strategicznym – to znaczy odległości (według wymiarów strategicznych) między przedsiębiorstwami należącymi do danego skupiska są relatywnie mniejsze niż między centrami poszczególnych skupisk. Grupa strategiczna to nic innego jak zbiór przedsiębiorstw w danym sektorze realizujących podobną strategię z punktu widzenia wymiarów strategicznych.

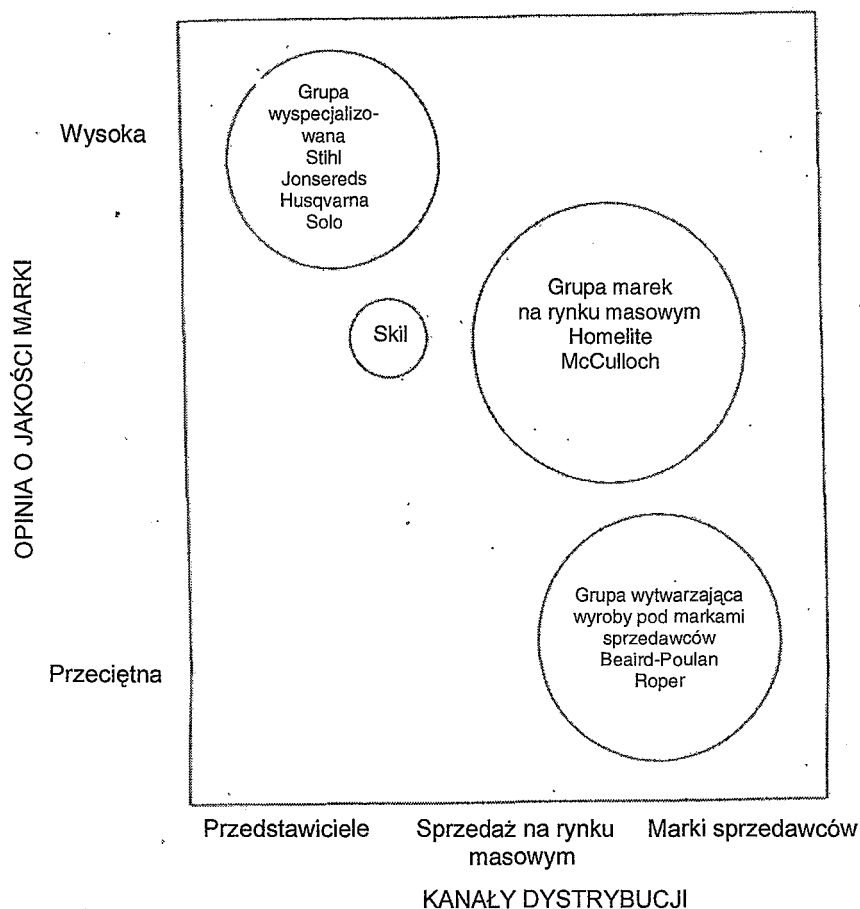


Rysunek 1

Mapa grup strategicznych przemysłu samochodów osobowych w krajach EWG (lata osiemdziesiąte)

Źródło: Gierszewska G., Romanowska M. (1995).

Mapa grup strategicznych jest graficznym narzędziem analitycznym prezentującym zróżnicowanie wewnętrzne sytuacji konkurencyjnej w danym sektorze. M.E. Porter określa ją mianem „mapy przestrzeni strategicznej” sektora [5]. Mapę wykreśla się biorąc pod uwagę dwa wymiary strategiczne najsilniej różnicujące sytuację konkurencyjną firm sektora. Z reguły poszczególne grupy strategiczne są symbolizowane przez koła, których powierzchnia jest proporcjonalna do ich udziału w obrotach sektora. Opracowując mapę grup strategicznych bierze się pod uwagę jeśli nie wszystkie, to przynajmniej najważniejsze firmy danego sektora. Rysunki 1 i 2 przedstawiają przykładowe mapy grup strategicznych.



Rysunek 2

Mapa grup strategicznych przemysłu pił łańcuchowych w Stanach Zjednoczonych
Źródło: Porter M.E. (1998).

Trudności związane z opracowaniem map grup strategicznych w sektorach rozproszonych

Publikowane w literaturze z zakresu zarządzania strategicznego przykłady map grup strategicznych dotyczą sektorów skoncentrowanych. Według kryterium zaproponowanego przez M.E. Portera [5], sektory skoncentrowane to takie, w których udziały rynkowe czterech największych graczy przekraczają 40%. Z reguły liczba znaczących konkurentów w takich sektorach oscyluje wokół dziesięciu (por. rysunki 1 i 2). W związku z tym stosunkowo łatwo jest zgromadzić odpowiednie dane na temat wymiarów strategicznych i pogrupować według nich poszczególne firmy. Zadanie to znacznie się komplikuje, kie-

dy chcemy sporządzić mapę grup strategicznych dla sektora rozproszonego, w którym grupę znaczących firm sektora stanowią dziesiątki czy setki przedsiębiorstw, szczególnie jeśli bierzemy pod uwagę wiele zmiennych dyskryminujących.

Na trudność tę natknął się autor w toku swoich badań prowadzonych w ramach grantu KBN¹ dotyczących sytuacji konkurencyjnej sektora mleczarskiego. Sektor ten liczy bowiem około 350 przedsiębiorstw. Mimo ograniczenia analizy do grupy najbardziej liczących się przedsiębiorstw (153 firmy – około $\frac{3}{4}$ obrotów sektora), dużą trudność stanowiło pogrupowanie tak licznych firm na podstawie 11 zmiennych². W literaturze krajowej brak jest przykładów mapy grup strategicznych sporządzonych dla tak rozproszonego sektora.

Propozycja metodyki opracowania mapy grup strategicznych w sektorach rozproszonych na przykładzie przetwórstwa mleka

W celu rozwiązania zarysowanego problemu zastosowano metody statystycznej analizy skupień (ang. *cluster analysis*). Istnieją dwa różne podejścia do grupowania obiektów w ramach analizy skupień: podejście oparte na metodach hierarchicznych oraz podejście oparte na metodach niehierarchicznych [6]. Zaletą metod hierarchicznych jest brak konieczności zakładania *a priori* docelowej liczby skupień, wadą zaś to, że początkowe połączenia obiektów w grupy determinują kolejne wiązania [6]. Z kolei zaletą metod niehierarchicznych (np. analizy k-średnich) jest precyzyjniejszy podział na skupiska dzięki równoczesnym porównaniom wszystkich obiektów, natomiast wadą metod niehierarchicznych jest przyjęcie *a priori* docelowej liczby skupień [6].

Aby wykorzystać zalety metod niehierarchicznych a jednocześnie nie decydować w sposób arbitralny o liczbie skupień, zastosowano dwuetapowe podejście do grupowania. Polegało ono na wykorzystaniu metod hierarchicznych do wstępnego oszacowania sensownej liczby skupień i zastosowaniu metody k-średnich na podstawie uzyskanej w ten sposób liczby. Szczegółowa metodyka postępowania wyglądała następująco:

¹Projekt badawczy nr 5 P06J 018 17 pt. „Strategie konkurencji przodujących przedsiębiorstw w sektorze przetwórstwa mleka”.

²Uznano za kluczowe dwa wymiary strategiczne: (1) wielkość przedsiębiorstwa wyrażona wartością przychodów ze sprzedaży oraz (2) wzorzec produkcji określony przez dziesięć zmiennych ilustrujących wartościową strukturę sprzedaży (w % przychodów ze sprzedaży) tradycyjnych artykułów płynnych (mleko i śmietana tradycyjne, mleko przerzutowe), produktów galanteryjnych (jogurty, inne napoje mleczne), serów twarogowych, masła, serów dojrzewających, serów topionych, mleka i śmietanki UHT, odtłuszczonego mleka w proszku (OMP), pełnego mleka w proszku (PMP), mleka zagęszczonego.

- 1) standaryzacja zmiennych grupujących,
- 2) ważenie zmiennych grupujących,
- 3) zastosowanie metody hierarchicznej do wstępnego oszacowania liczby skupień,
- 4) zastosowanie metody k-średnich do pogrupowania obiektów (przedsiębiorstw),
- 5) wyskalowanie zagregowanego wymiaru „wzorzec produkcji”,
- 6) wykreślenie mapy grup strategicznych.

Warunkiem wstępnym grupowania obiektów na podstawie zestawu zmiennych o różnych mianach jest doprowadzenie ich do porównywalności. Ponieważ wzięto pod uwagę zmienne wyrażone w zł i w procentach (por. przypis 2), zastosowano procedurę normalizacyjną, polegającą na standaryzacji zmiennych według formuły:

(wartość zmiennej – średnia arytmetyczna)/odchylenie standardowe.

Za kluczowe wymiary strategiczne uznano wielkość przedsiębiorstwa i wzorzec produkcji. Ponieważ wielkość była reprezentowana tylko przez jedną zmienną, a wzorzec przez dziesięć zmiennych – grupowanie bezpośrednio na podstawie tych zmiennych doprowadziłoby do tego, że wyodrębnione w ten sposób skupienia w znikomym sposób odzwierciedlałyby różnicowanie wielkości przedsiębiorstw. Aby uniknąć tej sytuacji, zmiennej „przychody ze sprzedaży” opisującej wielkość nadano dziesięciokrotnie wyższą wagę niż zmiennym opisującym wzorzec produkcji (których było dziesięć).

Procedura wstępnego oszacowania liczby skupień obejmowała następujące etapy: wybór metody wiązania, wybór miary odległości, wybór tzw. kryterium stopu. Spośród wielu dostępnych metod wiązania (aglomeracji) najczęściej stosuje się metodę najdalszego sąsiedztwa oraz metodę Warda [2]. Ponieważ badania symulacyjne wykazują, iż spośród tych dwóch metod efektywność wykrywania prawdziwej struktury danych jest o około 40% wyższa w przypadku metody Warda [6], stąd też wybrano ją jako metodę wiązania. Za miarę odległości przyjęto odległość euklidesową. W ten sposób uzyskano dendrogram (diagram drzewkowy) ilustrujący strukturę badanej zbiorowości. Kolejnym krokiem był wybór tzw. kryterium stopu, wskazujący miejsce „cięcia” dendrogramu w celu uzyskania podziału zbiorowości na skupienia. Zastosowano w tym względzie tzw. test rumowiska, polegający na analizie krzywej przebiegu aglomeracji (fuzji) [2]. W wyniku testu zlokalizowano trzy punkty krytyczne, w których zmieniał się wyraźnie kąt nachylenia krzywej. „Przecięcie” dendrogramu w tych punktach wskazywało na trzy potencjalne liczby skupień: 17, 20 i 30. Analiza merytoryczna potencjalnych 17 skupień wykazała zbyt wysoki stopień agregacji obiektów (np. połączenie w jednym skupisku firm o podobnej wielkości i podobnym stopniu specjalizacji – przy czym jedna specjalizowała się w serach topionych, a druga w galanterii, czyli w bardzo róż-

nych liniach produktowych). Po analizie merytorycznej przyjęto wstępnie, że docelowa liczba skupień powinna mieścić się w przedziale 20–30.

Znając wstępną liczbę skupień zastosowano metodę k-średnich. W metodzie tej na wejściu podaje się docelową liczbę skupień i metodę wyboru wstępnych centrów skupień. Zastosowano metodę polegającą na wyborze na wstępne centra skupień najdalszych względem siebie (według analizowanych zmiennych) obiektów. W toku iteracyjnej procedury uzyskiwano docelową liczbę skupień spełniających dwa założenia: (a) minimalnej zmienności analizowanych cech wewnątrz skupień oraz (b) maksymalnej zmienności tychże cech między skupieniami. Wiedząc, że docelowa liczba skupień powinna mieścić się w przedziale 20–30, metodą kolejnych przybliżeń ustalono ostatecznie liczbę 25 skupień jako najlepiej oddającą wewnętrzne zróżnicowanie populacji pod kątem badanych zmiennych.

Mając wyodrębnionych 25 skupień wraz ze średnimi parametrami analizowanych zmiennych, należało przygotować je do graficznego rozmieszczenia na płaszczyźnie opisanej przez dwa wymiary: wielkość przedsiębiorstwa i jego wzorzec produkcji. Wielkość przedsiębiorstwa była jednoznacznie określona przez wartość przychodów ze sprzedaży. Pewnym problemem było natomiast wyskalowanie drugiego, zagregowanego wymiaru określonego przez dziesięć zmiennych, tak aby odległości opisane na tym wymiarze odzwierciedlały różnice strategiczne między przedsiębiorstwami. W rezultacie wyodrębniono 3 stopnie w ramach wymiaru „wzorzec produkcji”.

Analizując profile produkcji badanych przedsiębiorstw mleczarskich, mimo ich niezwyklej różnorodności, można było bowiem zaobserwować, że wpisują się one w jeden z trzech wzorców: wzorzec specjalizacji w artykułach trwałych, wzorzec specjalizacji w świeżych wyrobach i wzorzec pośredni – można go nazwać mieszanym ze względu na to, że występują w nim w dużym stopniu zarówno świeże, jak i trwałe artykuły. Ponadto, w ramach wzorca „artykuły trwałe” można wyróżnić dwie podgrupy: „trwałe artykuły tłuszczowe” (sery topione/sery dojrzewające/masło) oraz grupę „trwałe artykuły tłuszczowe + mleko utrwalone” (sery dojrzewające i topione/masło + OMP/PMP/mleko UHT/mleko zagęszczane). W ramach wzorca „artykuły świeże” wyodrębnia się grupa przedsiębiorstw z dominacją tradycyjnych artykułów świeżych (tradycyjne mleko i śmietana, mleko przerzutowe, twarogi) oraz grupa z przewagą nowoczesnych artykułów świeżych (jogurty i inne napoje) w profilu produkcji.

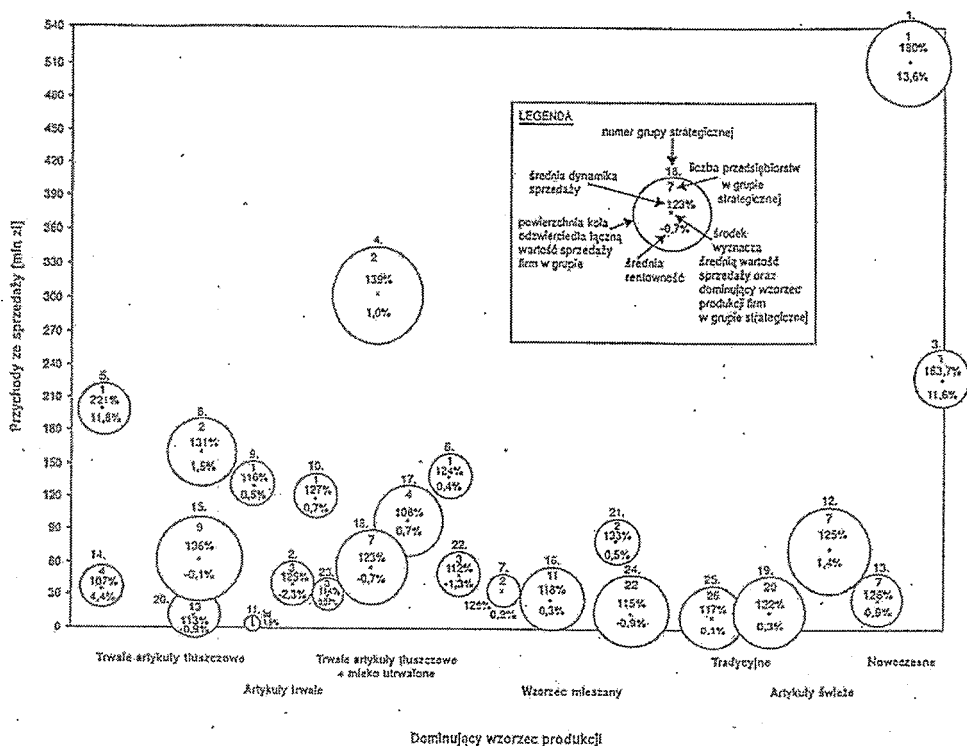
Dysponując uśrednionymi danymi dla skupień dotyczącymi przychodów ze sprzedaży oraz profili produkcji dokonano rozlokowania poszczególnych skupisk w przestrzeni dwuwymiarowej. Każde skupienie jest reprezentowane przez koło, którego środek wyznacza średnią wartość przychodów ze sprzedaży oraz dominujący wzorzec produkcji w danej grupie strategicznej. Powierzchnia koła odzwierciedla przy tym łączną wartość sprzedaży firm w grupie – w oryginalnej mapie (270 mm × 180 mm) 1 milimetr kwadratowy powierzchni koła odzwierciedlał 1 mln zł sprzedaży. Ponadto, przy każdym skupieniu podano dane

na temat liczby przedsiębiorstw należących do grupy oraz średniej dynamiki sprzedaży i rentowności firm w danej grupie strategicznej. Na rysunku 3 przedstawiono opracowaną według powyższej metodyki mapę grup strategicznych w sektorze przetwórstwa mleka.

Kierunki wykorzystania mapy grup strategicznych jako narzędzia analitycznego

Mapa grup strategicznych jest użytecznym narzędziem analitycznym. Poniżej przedstawiono możliwe kierunki działań analitycznych bazujących na mapie grup strategicznych [5]:

- 1) pogłębienie analizy strukturalnej sektora,
- 2) rozpoznanie grup marginalnych,
- 3) sprecyzowanie możliwych przesunięć strategicznych w sektorze,
- 4) analiza tendencji i prognozowanie reakcji.



Rysunek 3

Mapa grup strategicznych w sektorze przetwórstwa mleka (okres 1998/1999)

Źródło: Opracowanie własne.

Mapa grup strategicznych może umożliwić pogłębienie analizy struktury sektora na podstawie modelu pięciu sił konkurencyjnych M.E. Portera, a w szczególności:

- ustalić bariery mobilności³ między grupami,
- określić zróżnicowanie siły przetargowej dostawców i nabywców w odniesieniu do poszczególnych grup,
- określić zakres zagrożenia ze strony substytutów w odniesieniu do poszczególnych grup,
- określić zróżnicowanie stopnia rywalizacji pomiędzy grupami oraz wewnątrz grup.

Mapa grup strategicznych pomaga w identyfikacji tzw. grup marginalnych – to znaczy o najniższych rentowności i potencjale wzrostu. Jest prawdopodobne, że reprezentanci grup marginalnych wycofają się z sektora lub podejmą próbę przejścia do innych grup.

Mapa grup strategicznych może także stanowić podstawę do określenia potencjalnych ruchów strategicznych w skali całego sektora, takich jak:

- oddalanie się grup strategicznych względem siebie,
- zbliżanie (upodabnianie) się grup strategicznych,
- przechodzenie firm między grupami strategicznymi.

Mapa grup strategicznych może być również stanowić punktem odniesienia w analizie tendencji w otoczeniu oraz prognozowaniu reakcji grup na określone wydarzenia, np.:

- Czy określona tendencja ogranicza żywotność niektórych grup?
- Co zrobią firmy tych grup? Czy i dokąd będą się chciały przenieść?
- Jak określona tendencja wpływa na bariery mobilności?

Poniżej przedstawiono przykład ilustrujący możliwość wykorzystania grup strategicznych do pogłębienia analizy strukturalnej sektora. W toku badań autora stwierdzono, że kluczową siłą napędową konkurencji w sektorze mleczarskim jest intensywna rywalizacja między mleczarniami [3]. Stąd też istotnym zagadnieniem było przedstawienie zróżnicowania stopnia rywalizacji pomiędzy grupami oraz wewnątrz grup.

W tym celu wykorzystano wyodrębnione grupy strategiczne do analizy tzw. obszarów rywalizacji. Macierz obszarów rywalizacji (inaczej: segmentów konkurencji⁴) jest siatką odzwierciedlającą różnorodność podaży danego sektora [4]. Standardowo w macierzy rywalizacji umieszcza się indywidualne przedsiębiorstwa. W przypadku sektorów silnie rozdrobnionych takie postępowanie dałoby w efekcie kompletnie nieczytelny obraz. Dlatego można zastoso-

³Bariery mobilności oznaczają zespół czynników utrudniających przechodzenie z jednych pozycji strategicznych do innych (czyli między grupami strategicznymi).

⁴Nie należy ich mylić z segmentami rynku.

wać tutaj pewne uproszczenie⁵ polegające na tym, że zamiast pojedynczych firm w macierzy można umieścić grupy strategiczne.

Przykładową macierz rywalizacji dla sektora mleczarskiego powstałą w opisany sposób przedstawiono w tabeli 1. W konstrukcji macierzy rywalizacji uwzględniono zróżnicowanie asortymentowe i zróżnicowanie potencjału rynkowego przeciętnego przedsiębiorstwa w grupie. Uwzględniono pięć zakresów potencjału rynkowego: bardzo mały (udział w rynku⁶ poniżej 1%), mały (1–3%), średni (4–9%), duży (10–20%) i bardzo duży (powyżej 20%). Z grubsza rzecz biorąc, podział ten odpowiada następującym obszarom geograficznym oddziaływania firmy: lokalnemu, szerszemu lokalnemu, regionalnemu, ponadregionalnemu, krajowemu.

Jak wynika z tabeli 1, istnieje 75 hipotetycznie możliwych obszarów rywalizacji w sektorze przetwórstwa mleka. Obecnie realnie występuje 45 segmentów konkurencji. Należy tutaj zauważyć, że najsilniejsza konkurencja ma miejsce wewnątrz grup strategicznych oraz pomiędzy grupami w tych samych i sąsiadujących obszarach rywalizacji. Stąd też najtrudniejszej sytuacji doświadczają grupy obejmujące dużą liczbę przedsiębiorstw i plasujące się w „zatłoczonych” segmentach konkurencji oraz w ich bezpośrednim sąsiedztwie. Rywalizacja zaostrza się w przypadku, gdy w danym obszarze konkurencji spotykają się grupy znacznie różniące się od siebie. Odmienna perspektywa strategiczna determinuje różne cele i sposoby postępowania na danym rynku i w konsekwencji powoduje nasilenie konkurencji. Za przykład może posłużyć sytuacja rynku jogurtów i napojów mlecznych. W segmentach przedsiębiorstw o bardzo małym i małym potencjale sąsiadują ze sobą grupy specjalizujące się w tych produktach (12, 13), jak i przedsiębiorstwa, dla których są to produkty dodatkowe, na przykład proszkownie (17, 18). W sytuacji dobrej koniunktury na rynku OMP w ostatnim okresie proszkownie mogły sobie pozwolić na sprzedaż napojów poniżej progu opłacalności w celu wyparcia z rynku konkurentów. Dotyczyło to zwłaszcza walki o dolne półki w supermarketach toczzonej przez drobnych producentów napojów mlecznych. W tej wojnie cenowej na przegranej pozycji znajdowały się firmy, które traktowały jogurty i inne napoje jako podstawowe źródło swoich dochodów.

Przedstawione wyżej (przykładowe) rozważania można uzupełnić analizą profilów rywalizacji (wykresów ilustrujących położenie danej grupy strategicznej w macierzy obszarów rywalizacji). Szersze omówienie tych zagadnień wykracza jednak poza ramy tego opracowania. Zainteresowanych autor odsyła do innych publikacji [3].

⁵Jak w każdym przypadku uproszczenia kosztem jest utrata rzeczywistej precyzji danych, ale w zamian uzyskujemy czytelniejszy, umożliwiający analizę, obraz sytuacji.

⁶Przy ustalaniu zakresu potencjału brano pod uwagę udział w rynku przeciętnej firmy w danej grupie strategicznej (Uwaga: uwzględniono tylko grupy strategiczne o łącznym udziale w danym rynku na poziomie przynajmniej 1%).

Tabela 1

Obszary rywalizacji w sektorze przetwórstwa mleka

Rynek	Potencjał rynkowy – udział w rynku przeciętnej firmy danej grupy				
	b. mały < 1%	mały 1%–3%	średni 4%–9%	duży 10%–20%	b. duży > 20%
Sery topione	12, 15, 21	4, 8		14	5
Sery dojrzewające	25, 18, 19, 16, 24, 13, 22, 20, 12, 17	9, 6, 15, 4	8		
Masło	25, 13, 19, 24, 20, 2, 21, 23, 16, 12, 15	8, 10, 22, 18, 17	9, 4		
OMP	24, 19, 12, 15, 23, 16, 2	22, 10	4, 18, 17		
PMP	24, 12, 16, 22	4, 23		2	
Mleko zagęszczone	4	2			10
UHT	12	10, 22	21, 9, 3, 7	6	4
Mleko zwykłe	20, 15, 22, 19, 18, 25, 24, 13, 7, 23, 8, 16, 2, 17	12, 6, 21			
Śmietana	20, 15, 24, 22, 19, 18, 25, 16, 2, 7, 13	17, 12, 6, 21, 4, 10	1		
Twarogi tradycyjne	15, 24, 25, 16, 19, 8	7, 12, 4, 21			
Serki wiejskie	24, 25, 16, 18, 13, 19	9	17, 12		
Serki kremowe	12, 19			8	5
Serki homogenizowane	13, 15, 2, 7, 19	9, 21, 6, 8, 12			1
Jogurty	24, 25, 19, 21, 23, 12, 17, 13				3, 1
Pozostałe napoje	20, 24, 25, 15, 19, 2, 18, 16, 4, 13, 12	3, 17, 6, 21	1		

Źródło: Opracowanie własne.

Wnioski

- Dynamika zmian w otoczeniu przedsiębiorstw branży żywnościowej wskazuje na potrzebę zwiększania ich konkurencyjności.
- Istnieje potrzeba poprawy znajomości i umiejętności stosowania nowoczesnych narzędzi analitycznych, takich jak mapa grup strategicznych,

- W polskich warunkach barierą w stosowaniu mapy grup strategicznych jest trudność w opracowaniu tego narzędzia w sytuacji silnego rozproszenia branży spożywczej.
- Bariere tę można przezwyciężyć stosując metody statystyki wielowymiarowej.
- Opracowana w ten sposób mapa grup strategicznych może być użytecznym narzędziem analitycznym, o szerokim wachlarzu zastosowań.

Literatura

- [1] GIERSCZEWSKA G., ROMANOWSKA M. (1995): *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- [2] MYNARSKI S., SAGAN A. (2000): *Metody statystyczne w marketingu i badaniach rynku*, StatSoft Polska, Kraków (materiały kursowe).
- [3] PIETRZAK (2002): *Strategie konkurencji przodujących przedsiębiorstw w sektorze przetwórstwa mleka*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- [4] PODSTAWKA K. (1997): *Praktyczny marketing. Kluczowe elementy*, Wydawnictwo Promar International, Rzeszów.
- [5] PORTER M.E. (1998): *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa.
- [6] SOKOŁOWSKI A. (2000): *Analizy wielowymiarowe*. StatSoft Polska, Kraków (materiały kursowe).

Using the Map of Strategic Groups in Dispersed Sectors Basing on Example of Dairy Industry

Abstract

This article presents a map of strategic groups as a modern analytical tool, which can be used to support an analysis of competitive situation.

In the paper, first the general characteristic of map of strategic groups is made and some difficulties in using this tool with regard to dispersed sectors are recognized. Then, Author proposes the methodology for the preparing the map of strategic groups in dispersed sectors. The proposed methodology is based on applying the multidimensional statistics methods (cluster analysis). This methodology is illustrated by example of dairy industry. Finally, the potential possibilities of using the map of strategic groups as analytical tool are pinpointed.

Ocena możliwości poprawy konkurencyjności produktów ogrodniczych

O znaczeniu gospodarczym polskiego ogrodnictwa od wielu lat stanowią jego udziały w towarowej produkcji roślinnej – 40%, w eksporcie rolno-spożywczym – 25% oraz znaczący i wciąż wzrastający popyt – zarówno krajowy, jak i zagraniczny – na produkty ogrodnicze, głównie żywnościowe ale także w coraz większym stopniu na rośliny ozdobne. Prawdopodobnie sytuacja ta będzie kształtować się podobnie w najbliższych latach, stwarzając ogrodnictwu szczególną szansę rozwoju w porównaniu z pozostałymi sektorami rolniczymi. Na podkreślenie zasługuje wskazanie właśnie produktów owocowo-warzywnych obok mebli i odzieży pośród trzech wybranych polskich wyrobów konsumpcyjnych o wysokich walorach użytkowych i zadowalającej jakości (opracowanie Komitetu Prognoz Polska 2000 PLUS PAN – „Strategia rozwoju Polski do roku 2020”). Ponadto w opracowaniu tym podkreślono konieczność poszukiwania możliwości zagospodarowania nadwyżek siły roboczej obecnie zatrudnionych w rolnictwie. W ciągu najbliższych 15. lat zatrudnienie tych osób w działach pozarolniczych nie ma realnej szansy. Możliwość taką stwarza natomiast pracochłonna produkcja ogrodnicza. Jej dodatkowymi walorami są wspomniany już znaczny udział w eksporcie rolno-spożywczym oraz duże możliwości rozwoju upraw ekologicznych i surowcowych na potrzeby przemysłu kosmetycznego i farmaceutycznego.

Generalnie istnieje opinia, że proces przemian w dostosowywaniu się sektora ogrodniczego do gospodarki rynkowej w ostatnim 10-leciu przebiegał w stopniu niedostatecznym. Dotyczy to zwłaszcza działań organizacyjnych i prawnych, które powinny dostosować sferę produkcyjną i przetwórczą do potrzeb rynku oraz zapewnić odpowiednie dochody producentom. W tej sytuacji istotna staje się ocena konkurencyjności sektora owoców i warzyw w całym procesie przepływu produktów od producenta do konsumenta ze szczególnym uwzględnieniem sfery handlu. Na tej podstawie możliwe staje się wskazanie obszarów, w których konieczne jest przeprowadzenie zmian strukturalnych i organizacyjnych celem osiągnięcia odpowiedniego poziomu konkurencyjności i utrzymania satysfakcjonującej pozycji na rynku.

Konkurencyjność definiuje się jako trwałą zdolność do osiągania dochodów i utrzymania pozycji na rynku. Obejmuje ona następujące kwestie: dyspo-

nowanie zasobami, ich jakość, warunki podaży i popytu, w tym międzynarodowego, oraz czynniki nieprzewidywalne, takie jak klimat czy polityka, a także ramy regulacyjne funkcjonujące w sferze gospodarki (normy, rozporządzenia itp.). Odnosząc to do sfery produkcji i handlu w sektorze owoców i warzyw wyodrębniono 24 czynniki konkurencyjne, z których 11 uznawanych jest jako małe, 7 jako średnie, a tylko 6 odznacza się dużą konkurencyjnością.

Tabela 1

Czynniki konkurencyjności sektora owoców i warzyw

Konkurencyjność		
mała	średnia	duża
1. Struktura wielkościo-wa gospodarstw 2. Produktywność ziemi 3. Infrastruktura techniczna i inwestycje 4. Jakość produktów 5. Polityka cenowa 6. Integracja pozioma sektora 7. Informacja rynkowa 8. Standaryzacja produktów (rynek krajowy) 9. Promocja 10. Badania i rozwój (R&D) 11. Wsparcie finansowe dla sektora	1. Zaawansowanie technologiczne 2. Koszty materiałów 3. Koszty produkcji 4. Pozycja wśród eksporterów 5. Integracja pionowa sektora 6. Standaryzacja produktów (handel zagraniczny) 7. Harmonizacja prawa	1. Wielkość potencjału produkcyjnego 2. Dostępność siły roboczej i niskie płace 3. Stopień koncentracji upraw 4. Poziom cen produktów ogrodnich 5. Potencjał przetwórczy 6. Lokalizacja względem rynków zbytu

Podział ten należy traktować umownie, ponieważ konkurencyjność jest zagadnieniem wysoce złożonym i zaliczenie danego czynnika do określonego przedziału nie zawsze jest w pełni obiektywne. Przykładem może być wielkość potencjału produkcyjnego, określana jako czynnik wysoce konkurencyjny, ale tylko z punktu widzenia ilościowego, tj. wolumenu produkcji. Jednak podczas oceny tego czynnika od strony jakościowej trudno zachować podobny optymizm. Przykładem może być wielkość eksportu mrożonych truskawek, która plasuje Polskę na 1. miejscu wśród eksporterów europejskich, jednak 90% tego produktu stanowi wybór II. Z wymienionych 11 czynników charakteryzujących się niskim stopniem konkurencyjności znaczącą rolę w zwiększaniu ogólnego poziomu konkurencyjności sektora owoców i warzyw należy przypisać:

- produktywności ziemi,

- infrastrukturze technicznej i inwestycjom,
- jakości i standaryzacji produktów,
- integracji poziomej i pionowej,
- informacji rynkowej.

Czynniki te w różnym stopniu wiążą się z pozostałymi czynnikami o niskim lub średnim poziomie konkurencyjności. Na ogół osiągnięcie odpowiedniego poziomu konkurencyjności wymienionych czynników stymuluje wzrost stopnia konkurencyjności pozostałych, np. wzrost produktywności ziemi ma wpływ na obniżenie jednostkowych kosztów produkcji.

Osiągnięcie odpowiedniego poziomu konkurencyjności polskich produktów ogrodnich staje się szczególnie istotne w obliczu integracji z UE i wymaga przedsięwzięcia wielu niezbędnych zintegrowanych działań, podejmowanych zarówno przez samych producentów, jak i przez organizacje wspomagające oraz samorządy i agendy rządowe. W odniesieniu do pięciu wyżej podanych czynników działania te omówiono poniżej:

Produktywność ziemi. Mimo znacznego krajowego potencjału produktywność warzyw i owoców charakteryzuje się stosunkowo niskim poziomem. W porównaniu z krajami Unii Europejskiej jest ona w przypadku niektórych gatunków nawet kilkakrotnie niższa. Powodami tego stanu są poziom technologii produkcji bardzo odbiegający od standardów europejskich, zróżnicowana struktura odmianowa, a przede wszystkim mała skala produkcji większości gospodarstw ogrodnich. Na przykład, uprawy warzywne prowadzi ok. 1,6 mln gospodarstw, z czego ponad 60% dysponuje powierzchnią upraw poniżej 1 ha. Jedynie 10 tys. gospodarstw stanowi potencjalny nośnik postępu technologicznego i organizacyjnego. Również w przypadku gospodarstw sadowniczych na ogólną liczbę 330 tys. 90% to gospodarstwa małe o powierzchni sadów poniżej 1 ha. Grupa gospodarstw o powierzchni od 5 do 10 ha powierzchni sadu wynosi zaledwie 4,7 tys., a ponad 10-hektarowych jest tylko 1300. Charakterystyczną cechą produkcji warzyw i owoców w małych gospodarstwach jest produkowanie ekstensywne z niewielkim zużyciem nawozów sztucznych i środków ochrony roślin w porównaniu z krajami UE. Ten aspekt produkcji może stać się istotnym atutem zwłaszcza na rynku europejskim, ale pod warunkiem, że oferowane produkty będą spełniać obowiązujące wymogi sanitarne i jakościowe. Szansą na zwiększenie produktywności ziemi w najmniejszych gospodarstwach może być również produkcja roślin specjalnych, jak zioła i przyprawy oraz rośliny przeznaczone do celów nieżywnościowych, określane jako produkcja alternatywna wykorzystywana w przemyśle farmaceutycznym, kosmetycznym i chemicznym.

Infrastruktura techniczna i inwestycje. Niski poziom produktywności ziemi uwarunkowany jest także poziomem infrastruktury. Istotnym czynnikiem plonotwórczym w uprawach ogrodnich jest wielkość nakładów kapitało-

wych na nawadnianie. W skali całego kraju są one niewspółmiernie niskie w stosunku do potencjału produkcyjnego. Z ostatniego spisu powszechnego wynika, że nawadniane uprawy warzywne stanowiły 2,4%, a nawadniane uprawy sadownicze 3,4% ogółu powierzchni tych upraw. Niewielka w stosunku do potencjału produkcyjnego jest również wielkość nakładów kapitałowych na przechowywanie i chłodnię, a zatem urządzenia, które decydują o jakości oraz równomierności dostaw produktów na rynek. Zdolność przechowalnicza owoców i warzyw wynosi ok. 3,5% ogółu ich produkcji. Stan ten ma szczególnie wpływ na organizację i strukturę rynku ogrodniczego, a ponadto wpływa na znaczne straty i ubytki produktów. Poprawa tego stanu rzeczy może nastąpić tylko w wyniku zwiększenia dochodów gospodarstw ogrodniczych oraz istotnego wsparcia finansowego z zewnątrz (program SAPARD, tanie kredyty bankowe).

Jakość i standaryzacja produktów. Rozdrobnienie źródeł podaży oraz handlu detalicznego, a także znaczny udział handlu targowiskowego to przyczyny mało urozmaiconej asortymentowo i cenowo oferty produktów, a przede wszystkim niskiej ich jakości. Jakość handlowa produktów ogrodniczych, zwłaszcza na rynku wewnętrznym, odbiega wyraźnie od minimalnych wymagań obowiązujących w krajach UE. U większości producentów upowszechniła się opinia, że jakość ich produktów jest bardzo dobra lub co najmniej dobra. Głównym tego powodem jest nieodróżnianie jakości handlowej od zdrowotnej oraz niezajomość światowych standardów jakości. Stan obecny charakteryzuje się dużym stopniem dowolności w kreowaniu jakości. Osiągnięcie stanu, kiedy dobra jakość oznacza dostosowanie do oczekiwań odbiorcy, wymaga szerokiego upowszechnienia znajomości zasad przygotowania produktów do sprzedaży, stosowania odpowiednich odmian i technologii. Szczęólnego znaczenia nabiera znajomość i dostosowanie się do standardów wymaganych przez dużych odbiorców. Dotyczy to sieci hipermarketów, które często stosują standardy wyższe od obowiązujących, a także wymiany międzynarodowej. Nie sprawia trudności kontrakt zagraniczny wielkości 20–100 ton, natomiast skompletowanie jednorodnych pod względem jakościowym produktów rzędu 2–3 tys. ton, a w dodatku okresowa powtarzalność takich dostaw wykracza obecnie poza nasze możliwości produkcyjne i organizacyjne. Najistotniejszym instrumentem poprawy jakości produkcji owoców i warzyw jest konieczność wprowadzenia standaryzacji w obrocie krajowym wg norm obowiązujących w obrocie międzynarodowym. Ponadto należy skończyć z podziałem produktów na eksportowe i przeznaczone na rynek krajowy (tym bardziej że to właśnie na ten rynek kierowana jest większość produktów), ponieważ rynek jest jeden, a przez podział tego rodzaju dyskryminowany jest konsument krajowy. Z wprowadzeniem standaryzacji w obrocie krajowym wiązą się odpowiednie rozwiązania organizacyjne, prawne, a zwłaszcza kontrolne na różnych etapach przejścia

produktów od producenta do konsumenta. Należy uświadomić sobie, że wprowadzenie standaryzacji mogłoby być wykorzystywane jako ważny instrument zarządzania rynkiem, np. skutecznie można będzie ograniczać wprowadzenie na rynek produktów niższych klas (III wybór). Standardy obniżają koszty transakcji handlowych oraz czynią je możliwymi bez fizycznego udziału produktów, co korzystnie wpłynie na jakość tych ostatnich. Przydatnym instrumentem będzie tu praktyczne zastosowanie Internetu. Czynnikiem mobilizującym do przyspieszenia stosowania standardów powinien być także proces integracji z UE, gdzie wymagania dla świeżych owoców i warzyw są stosowane na każdym etapie obrotu tymi produktami zarówno na rynku wewnętrznym, jak w handlu międzynarodowym. Oznacza to, że Polska, stając się członkiem UE, będzie zmuszona bezwzględnie przyjąć i stosować wszystkie wymagania jakościowe obowiązujące wg rozporządzeń UE. Podstawą unijnych wymagań jakościowych są normy EKG/ONZ (EKG – Europejska Komisja Gospodarcza). Polskie Normy dla owoców i warzyw pozostaną dokumentami dobrowolnymi.

Integracja pozioma i pionowa. Jednym z podstawowych, jeśli nie najważniejszym czynnikiem determinującym konkurencyjność produktów ogrodniczych w sferze produkcji i obrotu jest stan zorganizowania form współpracy pomiędzy samymi producentami oraz między organizacjami producenckimi, tj. zrzeszeniami, grupami producenckimi, spółdzielniami. Powszechnie panuje opinia, że w sferze obsługi handlowej produktów nastąpiło zdecydowane pogorszenie w porównaniu do okresu sprzed urynkwienia gospodarki naszego kraju. Wtedy to poprzez spółdzielczość ogrodniczą posiadającą olbrzymią bazę majątkową w postaci punktów skupu, magazynów, zamrażalni, chłodni, przechowalni, dysponującą środkami transportu, rozwiniętą siecią sklepów detalicznych oraz wyspecjalizowaną jednostką handlu zagranicznego o światowej marce dokonywana była kompleksowa obsługa rynku producenckiego. Obecnie, a jest to już najwyższy czas, należy reanimować różne formy współpracy pomiędzy producentami, inicjując procesy zrzeszania producentów w organizacje gospodarcze i społeczne, powołując jednoimienne związki lub stowarzyszenia regionalne, a następnie krajowe, które z kolei powinny mieć swoje przedstawicielstwa w Unii Europejskiej. Dopiero bowiem zorganizowani producenci, dysponujący pełną informacją produkcyjną i handlową, będą mogli stać się równorzędnymi partnerami w podejmowaniu decyzji dotyczących prawnych uregulowań produkcyjnych i rynkowych w stosunkach z odbiorcami ich produktów – zarówno w strukturach państwowych, jak unijnych.

Organizacje producenckie powinny dążyć do uzyskania możliwie dominującego udziału w dostawach podstawowych gatunków owoców i warzyw na rynek, stając się tym samym głównymi organizatorami dostaw przez cały rok kalendarzowy. Można to uzyskać przez stałą współpracę z najważniejszymi partnerami krajowymi oraz uzupełniając dostawy produktów w okresach ich

naturalnego niedoboru poprzez kooperację z krajami UE lub krajami Europy Środkowej i Wschodniej (Węgry, Bułgaria, Mołdawia).

Każda organizacja producencka powinna mieć opracowane zasady działania odnośnie produkcji (ujednolicenia technologiczne), handlu (normy, charakterystyczne opakowania, marka), ochrony środowiska oraz posiadać aktualne informacje o areale upraw, wielkości zbiorów, sprzedaży, cenach, wielkości przechowywanych zbiorów, ilości produkcji wycofanej z rynku itp. Z czasem organizacje te powinny przejąć również inne funkcje związane z finansowaniem doradztwa, badaniami rynkowymi i promocją produktów. Zorganizowani i posiadający odpowiednią infrastrukturę rynkową możemy stać się ważnym ogniwem pośredniczącym w handlu między krajami UE a krajami Europy Środkowej i Wschodniej.

Niestety, stopień zorganizowania producentów ogrodników jest niemal żaden. Dotychczas liczba zarejestrowanych grup producenckich nie przekroczyła 10. Jednym z podstawowych wymogów działalności grupowej wg ustawy Nr 983 z 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach jest posiadanie osobowości prawnej. Sądzę, że najkorzystniejszą formą prawną jest spółdzielnia, i to zarówno z punktu widzenia gospodarczego, jak również z uwagi na ochronę rodzimej produkcji. Na podkreślenie zasługuje fakt, że także w Unii ta forma zrzeszania jest obecnie dominująca. W różnych krajach UE na początku lat 90. udział spółdzielczości w obsłudze rolnictwa kształtował się w granicach 40–80% w skupie produktów, 50–85% w przetwórstwie a w zaopatrzeniu od 40 do 50%.

Informacja rynkowa. Istotnym elementem integrującym środowisko producentów owoców i warzyw może stać się zorganizowanie profesjonalnego systemu informacji rynkowej dotyczącej podaży i popytu zarówno w ujęciu regionalnym, krajowym, jak i międzynarodowym. Należy szczególnie podkreślić znaczenie i rolę dysponowania rzetelną i bieżącą informacją jako podstawą do podejmowania decyzji na różnych poziomach zarządzania. W Unii Europejskiej pozyskiwanie informacji w sektorze ogrodniczym jest silnie sformalizowane. Obowiązuje tam 50 aktów prawnych, które regulują ogólne i szczegółowe zasady pozyskiwania informacji, cel ich pozyskiwania oraz warunki i terminy gromadzenia poszczególnych kategorii informacji. Gromadzone w Komisji Europejskiej w Brukseli informacje charakteryzują stan sektora, zmiany i tendencje zachodzące w krótkim oraz w długim czasie i są podstawą prowadzenia wspólnej polityki i rozwoju sektora.

Szczególnie ważną funkcję w systemie informacyjnym pełnią organizacje producenckie, które są źródłem pozyskiwania informacji lub ogniwem je gromadzącym od producentów. Jest to szczególnie ważne w sytuacji, kiedy około 50% wydatków UE na wsparcie sektora owoców i warzyw rozdysponowane jest przez organizacje producenckie. Opracowanie w Polsce jednolitego

i sprawnego systemu informacji staje się obecnie pierwszoplanowym zadaniem ponieważ jego brak sprawia, że prowadzenie racjonalnej polityki sektorowej jest utrudnione i uniemożliwia efektywne włączenie do mechanizmów i struktur unijnych. Rolę tę mógłby spełniać opracowany już system informacji (Agrokontakt), umożliwiający każdemu użytkownikowi dostęp do potrzebnych informacji z poziomu przeglądarki www. Ponadto umożliwia on wprowadzenie danych o własnym gospodarstwie lub przedsiębiorstwie. Użytkownicy tego systemu mają możliwość składania tą drogą ofert sprzedaży lub zakupu produktów i usług oraz przeglądania ofert innych użytkowników. W przyszłości przewiduje się wykorzystanie systemu jako mechanizmu transmisyjnego dla doradztwa rolniczego łącznie z doradztwem typu „on line” jak i wykorzystanie systemu do wzajemnej wymiany wiedzy i doświadczeń między poszczególnymi grupami branżowymi.

Reasumując należy stwierdzić, że w obliczu tej analizy proces dostosowania się sektora owoców i warzyw znajduje się obecnie na poziomie nie gwarantującym, niestety, równorzędnego partnerstwa wobec krajów UE. Potrzebne są różnorodne działania ukierunkowane na modernizację sfery produkcyjnej, a przede wszystkim stworzenie instrumentów i mechanizmów funkcjonowania infrastruktury rynkowej. Powinno to wzmocnić poziom konkurencyjności polskich produktów ogrodnich i zapewnić taki rozwój sektora, do jakiego on aspiruje.

Literatura

1. CIECHOMSKI W., WOŁCZYŃSKA-MARZEC T., NIEWIADOMSKI J., 2000: Rynek warzyw i owoców. Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Centrum Naukowo-Wdrożeniowe SGGW.
2. JUSZCZAK K., 2002: Jakość jabłek na polskim rynku w świetle badań ankietowych. *Ogrodnictwo* 1/2000.
3. PORTER M.E., 1992: *Strategia konkurencji*. PWN.
4. Strategia rozwoju Polski do roku 2020. Komitet Prognoz Polska 2000 PLUS przy Prezydium PAN. Warszawa 2000.

An Evaluation of the Opportunities to Improve the Competitiveness of Horticultural Products

Abstract

From the 24 identified competitiveness' factors of the fruit and vegetable sector 5 of them, characterized by a low degree of competitiveness, were thoroughly assessed. These factors are as follows: land productivity, technical infrastructure and investments, product quality and standardization, horizontal and vertical integration and market infrastructure. An increasing degree of competitiveness in terms of the above key factors will have a large impact on the other factors and thereby on the whole sector under study. Insufficient progression in organization of the co-operation between producers themselves as well as between producers' organizations, is one of the main factors determining the low competitiveness of the horticultural sector. The improvement in co-operation has become the priority action as only well organized producers are able to become an equal partners in their dealings with customers – both at a national and European Union levels.

Przekształcenia na polskim rynku świeżych owoców i warzyw w okresie jego dostosowania do unijnego systemu organizacji

Wstęp

Nadrzędnymi celami podmiotów uczestniczących w polskiej gospodarce żywnościowej stały się, w pierwszych latach po urynkowaniu, szybka adaptacja do nowych warunków działania i dostosowanie oferty handlowej do zmieniających się potrzeb odbiorców. Do największych problemów producentów, przetwórców i dystrybutorów należała w tym okresie mała stabilność rynkowa, spotęgowana niedostatecznie sprawnym otoczeniem instytucjonalnym, czyli brakiem jasno sprecyzowanych i przestrzeganych „reguł gry”. Niestety, sytuacja ta w ciągu ostatniego dziesięciolecia nie uległa zasadniczej poprawie.

Proces przygotowań do integracji Polski z Unią Europejską i związana z nim konieczność harmonizacji ustawodawstwa i koordynacji systemu instytucji jest szansą na przyspieszenie tempa przemian odbywających się w łańcuchu gospodarki żywnościowej. Adaptacja unijnych rozwiązań instytucjonalnych stanowi obecnie duże wyzwanie także dla rynku owoców i warzyw, jednego z bardziej rozdrobnionych sektorów polskiego agrobiznesu. Powstanie w Polsce umocowanych prawnie grup producentów owoców i warzyw, będących podstawowym elementem rynku, wspieranym finansowo z budżetu, jest jednym z podstawowych warunków poprawy siły przetargowej oraz konkurencyjności rodzimych dostawców.

Przedmiotem niniejszego opracowania jest analiza aktualnej sytuacji podaży-popytowej w sektorze owoców i warzyw w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem zachodzących w nim przekształceń instytucjonalnych w perspektywie integracji z Unią Europejską. Przedstawiono także podstawowe założenia wspólnej organizacji rynku świeżych owoców i warzyw w UE oraz omówiono kluczowe elementy oraz skutki procesu dostosowywania polskiego sektora do systemu wspólnotowego.

Aktualna sytuacja na rynku świeżych owoców i warzyw w Polsce

Produkcja i zużytkowanie owoców świeżych

W latach 1990–2001 przeciętna wielkość produkcji owoców w Polsce wynosiła ok. 2,4 mln ton, co stanowi średnio ok. 4–6% produkcji owoców ogółem państw członkowskich UE. W klasyfikacji wszystkich krajów europejskich pod względem poziomu zbiorów owoców Polska, według danych FAOSTAT, zajmuje wysokie szóste miejsce.

Analiza danych statystycznych GUS wskazuje na rosnący trend w zbiorach świeżych owoców w Polsce, ich przemysłowego przerobu oraz wielkości produkcji przetworów (tab. 1).

Tabela 1

Zbiory, przerób i eksport owoców w latach 1990–2001 [mln ton]

Wyszczególnienie	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001
Zbiory owoców	1,42	2,39	2,11	2,78	2,52	2,39	2,25	3,4
Dostawy owoców do przetwórstwa	0,98	1,4	1,4	1,6	1,5	1,1	2,1	2,3
Eksport	0,07	0,18	0,18	0,21	0,28	0,22	0,31	0,35

Źródło: Rynek owoców i warzyw, IERiGŻ (dane GUS i CIHZ).

Udział dostaw do przemysłu w zbiorach owoców ogółem jest znaczący i wynosił w analizowanym okresie średnio 63%. Do najważniejszych przyczyn wzrostu wolumenu produkcji przetworów owocowych w ostatnim dziesięcioleciu w Polsce zalicza się przede wszystkim rosnącą tendencję w konsumpcji soków oraz silną pozycję rodzimych mrozonek owocowych i zagęszczonego soku jabłkowego na rynkach międzynarodowych. W strukturze produkcji przetworów owocowych dominują obecnie soki i napoje pitne (710 tys. ton w sezonie 2000/2001), mrożonki (294 tys. ton) i koncentraty soków owocowych (200 tys. ton).

Eksport owoców świeżych z Polski obejmuje przede wszystkim jabłka, porzeczki czarne i maliny, a jego wartość w 2000 r. osiągnęła poziom 100 mln USD. Ujemne saldo obrotów owocami świeżymi pogłębiło się w latach dziewięćdziesiątych (do ok. –312 mln USD w 2000 r.) w wyniku zwiększenia wydatków na import owoców południowych, głównie bananów, owoców cytrusowych i winogron.

Produkcja i zużytkowanie warzyw świeżych

Zbiory warzyw w Polsce w latach dziewięćdziesiątych wykazały trend rosnący, wahając się między 4,8 mln ton w 1992 r. a 6,3 mln ton w 1998 r. (tab. 2). Przeciętna skala produkcji wynosiła w badanym okresie ok. 5,7 mln ton, co stanowi ok. 10% produkcji państw UE-15.

Tabela 2

Zbiory, przerób i eksport warzyw w latach 1990–2001 [mln ton]

Wyszczególnienie	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001
Zbiory warzyw	5,63	4,77	5,37	5,42	6,29	5,63	5,89	5,58
Dostawy warzyw do przetwórstwa	0,40	0,39	0,57	0,50	0,60	0,50	0,83	0,85
Eksport	0,19	0,16	0,24	0,16	0,19	0,26	0,22	0,29

Źródło: Rynek owoców i warzyw, IERiGŻ (dane GUS i CIHZ).

Dostawy warzyw świeżych do zakładów przetwórczych stanowiły w latach 1990–2000 średnio ok. 10% zbiorów warzyw ogółem. W sezonie 2000/2001 przemysł zużytkował ok. 13% zbiorów, produkując na rynek głównie mrożonki (265 tys. ton) oraz soki i napoje pitne (112 tys. ton) i konserwy (74 tys. ton). Wielkość produkcji przetworów warzywnych wzrasta systematycznie od początku lat dziewięćdziesiątych w efekcie większego zainteresowania odbiorców oraz rozbudowy mocy przetwórczych w wyniku dopływu kapitału zagranicznego.

Podobnie jak w przypadku owoców, wolumen i wartość eksportu warzyw świeżych charakteryzuje się dużymi wahaniami. W 2000 r. eksport kształtował się na poziomie 33 mln USD, wydatki na import były ponad dwa razy większe. Eksport świeżych warzyw obejmuje przede wszystkim cebulę oraz kapustę. W strukturze importu największy udział mają pomidory oraz papryka. Saldo handlu zagranicznego tymi produktami jest ujemne, w 2000 r. wyniosło –38 mln USD.

Rozproszenie produkcji

Według spisu rolnego GUS z 1996 r., produkcją warzyw i owoców zajmuje się ok. 2,7 mln gospodarstw ogrodniczych. Średnia wielkość gospodarstwa sadowniczego towarowego (powyżej 1,0 ha) wynosi 3,74 ha, a plantacji krzewów owocowych ok. 3,28 ha. W przypadku gospodarstw warzywniczych aż w 98% powierzchnia ich nie przekracza jednego hektara. Szacuje się, iż liczba gospodarstw towarowych w polskim ogrodnictwie waha się od 4,7 do 13,5%

ogółu gospodarstw prowadzących produkcję ogrodniczą. Silnie rozdrobniona struktura bazy surowcowej w omawianym sektorze, niski kapitał własny gospodarstw oraz niedostateczna baza przechowalnicza mają zasadniczy wpływ na pozycję przetargową producentów owoców i warzyw.

Mimo istnienia wielu organizacji i związków branżowych, rynek owoców i warzyw świeżych w Polsce charakteryzuje się bardzo niskim poziomem współpracy gospodarczej producentów. Po likwidacji Centrali Spółdzielni Ogrodniczych i Pszczelarskich na mocy ustawy z 20.01.1990 r. słaba pozycja rynkowa większości gospodarstw ogrodniczych przyczyniała się do zaostrzenia rywalizacji – walki o zbyt – a nie do działań integracyjnych. Proces powstawania organizacji producentów (współpracy na poziomie producentów) hamowały takie czynniki, jak m.in.:

- przedłużający się proces budowy podstaw prawnych tworzenia grup producenckich,
- brak zaufania do wspólnych działań,
- strach przed oszustwem i nieuczciwością pozostałych członków grupy,
- obawa przed nadmiernymi kosztami organizacyjnymi,
- brak pełnej informacji na temat zasad funkcjonowania rynku po wejściu Polski do UE.

Uchwalenie w 2000 r. aktów prawnych określających zasady organizowania się producentów rolnych w grupy producentów i ich związki¹ oraz o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego² stworzyło podstawy prawne rejestracji grup producentów. Uregulowania te są zharmonizowane z ustawodawstwem unijnym dotyczącym organizacji rynku świeżych owoców i warzyw, uwzględniają jednak specyfikę polskiego rynku.

Niestabilność zbiorów i cen oraz brak trwałej integracji pionowej

Jak wynika z przedstawionych danych statystycznych, produkcja owoców i warzyw świeżych w Polsce charakteryzuje się ogólną tendencją wzrostową. Obserwuje się jednak znaczące różnice w wysokości rocznych plonów oraz – w związku z tym – duże wahania cen. Wahania cenowo-podażowe w sektorze oraz duża sezonowość zbiorów wpływają niekorzystnie na płynność finansową producentów oraz ich zdolność kredytową.

¹Ustawa z 15 września 2000 r. (DzU Nr 88, poz. 983).

²Ustawa z 29 listopada 2000 r. (DzU z 2001 r. Nr 3, poz. 19).

Duże rozdrobnienie bazy surowcowej i przetwórczej³ (tzw. spot market) powoduje, iż współpraca pomiędzy dostawcami owoców i warzyw świeżych i ich odbiorcami (zakładami przetwórczymi i dystrybutorami) jest związana z bardzo wysokimi kosztami dokonywanych transakcji. Należą do nich: koszty negocjacji, zbierania informacji rynkowych i monitoringu umów. Sprzedaż jest bardzo czasochłonna, często nieprzewidywalna i mało efektywna. Sytuacja jest szczególnie trudna w przypadku rynku produktów szybko psujących się, takich jak np. owoce jagodowe.

W perspektywie integracji z Unią Europejską rynki hurtowe będą miały zadanie rejestracji cen producentów oraz cen importowych w ramach rozbudowanego systemu monitorowania rynku.

Przemiany w systemie dystrybucji owoców i warzyw

Podobnie jak w przypadku produkcji i przetwórstwa, handel hurtowy i detaliczny świeżymi owocami i warzywami charakteryzuje się silnym podmiotowym rozdrobnieniem. Konsekwencją tej sytuacji jest mała funkcjonalna sprawność sfery dystrybucji [Pizło, 2001].

W wyniku dekoncentracji bazy magazynowej na początku lat dziewięćdziesiątych nastąpił dynamiczny przyrost liczby małych, niezależnych hurtowni, które dominują obecnie na rynku. Jednocześnie niedrożność tradycyjnych dróg zbytu przyczyniła się do ożywienia handlu owocami i warzywami na targowiskach, jarmarkach oraz sprzedaży ulicznej.

Według danych GUS, liczba podmiotów gospodarczych, dla których handel hurtowy owocami i warzywami stanowił podstawową formę działalności, wynosiła w 2000 r. ponad 3800. W latach dziewięćdziesiątych liczba sklepów ogólnospożywczych podwoiła się, osiągając poziom ok. 140 tys., natomiast liczba sklepów specjalistycznych, w tym owocowo-warzywnych charakteryzowała się spadkiem. W 2000 r. ich liczba wynosiła ok. 6,7 tys.

Zmiany w strukturze handlu detalicznego wymuszała m.in. rosnąca konkurencja ze strony dużych zachodnich sieci super- i hipermarketów. W celu obniżenia swoich kosztów sieci te podejmują współpracę bezpośrednio z producentami, są postrzegani jednak jako partnerzy bardzo wymagający, często podnoszący rygorystyczne wymagania cenowe i jakościowe wobec kupowanych produktów.

³Przetwórstwem owoców i warzyw w Polsce (działalność zakładów z reguły obejmuje obie grupy produktów) zajmuje się, według danych GUS, ponad 1400 podmiotów gospodarczych. Przeważają przedsiębiorstwa małe, wśród nich ponad 70% zatrudnia mniej niż 10 osób, a jedynie 2% ponad 250 pracowników.

Konieczność budowy efektywnych powiązań z krajami Unii Europejskiej w obliczu procesu integracji przyczyniła się do podjęcia przez polski rząd w 1994 r. działań wspierających powstanie centrów dystrybucyjno-logistycznych, tzw. rynków hurtowych. Posiadając odpowiednią bazę przystosowaną do rygorystycznych przepisów sanitarnych, miały one także stanowić miejsce gromadzenia informacji ułatwiających podejmowanie decyzji produkcyjnych i handlowych.

Spożycie owoców i warzyw

Według danych bilansowych GUS, średnia roczna konsumpcja owoców w Polsce w przeliczeniu na jednego mieszkańca wzrosła w okresie 1990–2001 z 29 kg do 51 kg, a warzyw oscylowała wokół poziomu 110 kg.

Poziom spożycia owoców w Polsce, choć zmienny, wykazuje tendencję wzrostową. Jest on bardzo niski w porównaniu do krajów UE, gdzie konsumpcję owoców szacuje się na poziomie ok. 110 kg/osobę/rok.

Bardziej stabilna jest konsumpcja warzyw, której wielkość według obliczeń FAOSTAT zbliżona jest do średniego poziomu krajów Unii Europejskiej, typowego także dla Belgii, Francji i Hiszpanii.

Według badań budżetów gospodarstw domowych, spożycie owoców i warzyw świeżych w Polsce w 2000 r. wynosiło odpowiednio ok. 48 kg/osobę i 59,3 kg/osobę. Charakteryzuje się ono dużą sezonowością oraz znacznym zróżnicowaniem w zależności od typu gospodarstwa domowego. W strukturze konsumpcji owoców tradycyjnie dominują jabłka. Stanowią one 45–52% spożywanej ilości owoców świeżych. W latach dziewięćdziesiątych nastąpił wyraźny wzrost spożycia owoców południowych.

Organizacja rynku owoców i warzyw w Unii Europejskiej

Unijny rynek owoców i warzyw świeżych zaliczany jest do sektorów o stosunkowo małym zakresie regulacji prawnej [Jabłońska, 2000]. Jego organizację określa Rozporządzenie Rady 2200/96, które obejmuje takie elementy, jak: wspólne standardy jakościowe oraz system ich kontroli, organizacje producentów, mechanizmy interwencji rynkowej oraz reguły handlu z krajami trzecimi. Jego podstawowym elementem są organizacje producentów ściśle współpracujące z odbiorcami surowców, a najważniejszym narzędziem prawnym jest jakościowa ochrona produktów.

Nadrzędnym celem obowiązującego mechanizmu regulacji jest wspieranie dochodów producentów przez dofinansowywanie tworzenia się grup producentów oraz prowadzonych przez nie działań. Poprzedni system, obowiązujący

od początku lat siedemdziesiątych, polegający głównie na wycofywaniu towarów z rynku i wypłacaniu rekompensat producentom z budżetu Unii, okazał się zbyt kosztowny i doprowadził do znacznych nadwyżek produkcyjnych.

Jakość owoców i warzyw w UE

Wspólne wymagania jakościowe są wprowadzane na podstawie rozporządzeń wykonawczych Komisji Europejskiej, a ich podstawę stanowią odnośne normy Europejskiej Komisji Gospodarczej ONZ, sygnowane znakiem EN. Produkty przeznaczone do bezpośredniej konsumpcji, dla których określono wspólne wymagania jakościowe, mogą być wprowadzane do obrotu w obrębie Wspólnoty tylko zgodnie z tymi wymaganiami⁴. Uregulowania te odnoszą się także do towarów importowanych oraz eksportowanych, pod warunkiem, że wymagania rynków docelowych nie są inne. Odstępstwa od wymogu przestrzegania standardów jakościowych są nieliczne i dotyczą jedynie produktów dostarczanych na rynki hurtowe położone na obszarze ich produkcji, sprzedawanych bezpośrednio konsumentowi w gospodarstwie oraz gdy konsumpcja wynika z silnej lokalnej tradycji.

Zasady handlu z krajami trzecimi w UE

Prowadzenie działalności handlowej z krajami trzecimi może być uwarunkowane posiadaniem tzw. licencji eksportowej lub importowej. Zgodnie z uregulowaniami prawnymi, w wymianie towarowej z krajami trzecimi stosowane są przez państwa UE wspólne taryfy celne. W przypadku produktów istotnych z punktu widzenia Wspólnoty mogą dodatkowo zostać ustalone tzw. cła specyficzne. Obecnie obowiązują one w imporcie m.in. jabłek, wiśni, śliwek, gruszek, owoców cytrusowych, ogórków i pomidorów. Eksport nielicznej grupy produktów, tj. jabłek, pomarańczy, cytryn, mandarynek, winogron, brzoskwiń, moreli, nektaryn, niektórych orzechów oraz pomidorów, objęty jest systemem subsydiów eksportowych – dopłat wyrównujących eksporterom różnice cen w UE i na rynku światowym. Korzystanie z subwencji eksportowych jest możliwe jedynie w przypadku posiadania licencji eksportowej i po wykazaniu, że owoce lub warzywa zostały wyprodukowane w Unii.

⁴M.in. jabłka, gruszki, morele, śliwki, truskawki, wiśnie i czereśnie, owoce cytrusowe, winogrona, brzoskwinie i nektaryny, cebula, fasolka szparagowa, kalafior, kapusta głowiasta, marchew, ogórek, pomidor, por, sałaty i endywie, seler naciowy, szpinak.

Organizacje producentów owoców i warzyw na rynku unijnym

Organizacje producentów spełniają obecnie podstawową rolę w funkcjonowaniu rynku owoców i warzyw w UE. Zgodnie z polityką włączania producentów w kształtowanie mechanizmów rynkowych oraz podnoszenia własnych dochodów, stawiane są przed związkami producentów następujące cele:

- promowanie koncentracji podaży i sprzedaż produktów swoich członków,
- planowanie produkcji oraz dostosowywanie jej do popytu, zwłaszcza pod kątem jakości i ilości,
- obniżanie kosztów produkcji i stabilizacja cen produktów,
- promowanie stosowania korzystnych dla środowiska zasad uprawy, technologii produkcji oraz gospodarki ściekami i odpadami.

Jedynie te grupy, które spełnią określone w Rozporządzeniu 2002/96 kryteria zostają „uznane” lub „wstępnie uznane” przez Unię i mają prawo do finansowego wsparcia, a także rekompensat za produkty wycofane z rynku. Należy podkreślić, że rola systemu wypłacania rekompensat jako instrumentu interwencji na opisywanym rynku jest obecnie stosunkowo niewielka i obejmuje w UE jedynie 15 gatunków owoców i warzyw.

Proces dostosowania polskiego sektora owoców i warzyw do regulacji unijnych

Mała skala produkcji gospodarstw i niski stopień integracji poziomej na rynku owoców i warzyw świeżych w Polsce mają duży wpływ na siłę przetargową producentów, najsłabszego ogniwa omawianego rynku. Kluczem do wzmocnienia ich pozycji jest budowa trwałych grup wytwórców (spółdzielni, zrzeszeń, związków) oraz podjęcie działań kooperacyjnych w celu podniesienia konkurencyjności. Jak pokazują doświadczenia państw unijnych, m.in. Holandii, Francji, Danii czy Belgii, w których organizacje producentów zagospodarowują ponad 75% towarowej produkcji owoców i warzyw, jedynie silne grupy, mające jednolitą strategię marketingową, są w stanie sprostać wymaganiom koncentrującej się dystrybucji. W obliczu akcesji Polski do Unii Europejskiej powolny proces tworzenia trwałych powiązań pomiędzy producentami ma szanse ulec przyspieszeniu. Wpływ stymulujący powinien mieć fakt, iż jedynie oficjalnie uznane (lub wstępnie uznane) grupy producentów, a nie indywidualne gospodarstwa, mogą ubiegać się o pomoc finansową z budżetu (w najbliższym czasie w ramach programu SAPARD).

Proces budowy instytucji na omawianym rynku został rozpoczęty w 2000 r. uchwaleniem odpowiednich ustaw, które określają m.in. cele działania grup producentów (stowarzyszeń, zrzeszeń, spółdzielni itp.), zgodnie z założeniami

wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw w UE. Do umocowanych prawnie celów grup producentów należą m.in.:

- dostosowanie produkcji do warunków rynkowych,
- poprawa efektywności gospodarowania,
- planowanie produkcji ze szczególnym uwzględnieniem jej ilości i jakości,
- koncentracja podaży,
- organizowanie sprzedaży produktów,
- ochrona środowiska naturalnego.

Ustawa z 29 listopada 2000 r. (DzU Nr 3, poz. 19) wyznacza także szczegółowo warunki uzyskania przez grupę producentów statusu uznania bądź wstępnego uznania oraz tryby przyznawania pomocy finansowej (m.in. rekompensat z tytułu niewprowadzania do obrotu produktów).

Należy jednak podkreślić, że uchwalenie ustawy, określającej warunki pełnego i wstępnego uznania organizacji producentów w Polsce, stanowi jedynie pierwszy krok na drodze budowy otoczenia instytucjonalnego omawianego rynku. Konieczne jest powołanie organu uznającego i kontrolującego działanie organizacji producenckich oraz zarządzającego udzielanymi im środkami oraz instytucji odpowiedzialnej za bezpośrednią interwencję na rynku.

Innym zagadnieniem, które wiąże się z przyszłym członkostwem Polski w UE, jest dostosowanie jakości owoców i warzyw do wymagań obowiązujących na wspólnym rynku (tzw. norm unijnych). Są to minimalne wymagania, które muszą spełniać towary, by mogły zostać wprowadzone do obrotu. Obecnie w Polskim Komitecie Normalizacyjnym (PKN) trwa proces harmonizacji polskich norm z normami obowiązującymi w UE.

Z powodu niewielkiej znajomości norm wśród uczestników rynku bardzo ważna wydaje się być rola państwa w ich upowszechnianiu. Szczególnie istotna jest informacja o tym, że jedynie te produkty, które spełniają unijne wymagania jakościowe będą mogły być dopuszczone do obrotu na wspólnym rynku.

Warunkiem wdrożenia obowiązującej w Unii Europejskiej organizacji rynku owoców i warzyw w Polsce jest także budowa systemu monitorowania rynku, związanego z rejestracją cen producenta i cen importowych. System ten ma funkcjonować na rynkach hurtowych, wymaga jednak wielu przygotowań technicznych oraz nakładów finansowych.

Podsumowanie

Proces przygotowań Polski do członkostwa w Unii Europejskiej związany jest z wprowadzaniem wielu zmian legislacyjnych i instytucjonalnych w gospodarce żywnościowej. W przypadku sektora owoców i warzyw świeżych

proces adaptacji do obowiązującego w UE modelu wspólnej organizacji rynku wymaga:

- harmonizacji norm z obowiązującymi na wspólnym rynku wymaganiami jakościowymi,
- powstania grup producentów owoców i warzyw, będących podstawowym elementem rynku, wspieranym finansowo z budżetu,
- powołania wielu instytucji do kontroli jakości produktów, rejestracji ich cen, nadzoru organizacji producenckich oraz zarządzania udzielanymi im środkami finansowymi.

Jak wynika z przeprowadzonej analizy, zmiany te przyczynią się do stabilizacji sytuacji w sektorze, a w szczególności umocnią bardzo słabą pozycję przetargową producentów. Wymuszą one jednocześnie poprawę jakości produktów znajdujących się w obrocie, w tym odpowiednie ich opakowanie i oznakowanie.

Od sprawnego przeprowadzenia procesu dostosowawczego zależy przede wszystkim jednak fakt, czy polskie owoce i warzywa, stanowiące w 2001 r. ok. 12,2% roślinnej produkcji towarowej w Polsce, będą mogły konkurować na wspólnym rynku po wejściu do UE.

Literatura

- HALICKA E., 2001: Reducing hold-up problems in the Polish fruit sector. (in:) Kowrygo B., Halicka E., Rejman K. (red.): *Institutional economics and the Food Sector in Poland, Hungary and the Czech Republic – Implications for EU Integration*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- JABŁOŃSKA L., 2000: *Rynek owoców i warzyw*. FAPA, Warszawa.
- PIZŁO W., 2001: *Rynek owoców w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej – ujęcie teoretyczne i empiryczne*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Rynek owoców i warzyw. *Raporty Rynkowe IERGiŻ*, 14–20, 1998–2002, Warszawa.
- Ustawa z 15 września 2000 r. o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. (DzU Nr 88, poz. 983).
- Ustawa z 29 listopada 2000 r. o organizacji rynku owoców i warzyw, rynku chmielu, rynku tytoniu oraz rynku suszu paszowego. (DzU z 2001 r. Nr 3, poz. 19).

Changes in the Polish Fresh Fruit and Vegetable Market in the Process of Adaptation to the EU Organization System

Abstract

The paper focuses on the analysis of the production, processing and consumption levels of fruit and vegetables in Poland in comparison to the situation in the European Union. Major factors influencing the lack of co-operation in the fragmented agrarian structure are identified. The changes in the fruit and vegetable distribution network and vertical relationships, in the framework of the new institutional economics theory, between the companies operating in the sector are also discussed.

The system of fresh fruit and vegetable market organization in the EU is presented and major means for adapting it in Poland are described. The legal acts, implemented in 2000 to regulate the market in Poland are analyzed. Special attention is also paid to institutional changes needed to reduce high transaction costs between the participants of the fruit and vegetable market chain.

Wybrane aspekty ochrony polskich konsumentów na rynku żywności w świetle regulacji prawnych i badań ankietowych

Wstęp

W gospodarce rynkowej wobec nasilającej się konkurencji produkty spożywcze, tak jak i inne, powinny spełniać oczekiwania konsumenta. Powinny być one nie tylko atrakcyjne z handlowego punktu widzenia, ale również bezpieczne zdrowotnie, zgodnie z obowiązującymi normami i przepisami prawa żywnościowego. Żywność jest towarem bardzo szczególnym ze względu na swoją podstawową rolę jako źródło energii i składników odżywczych oraz ścisły związek ze stanem zdrowia człowieka. Konsument jest nie tylko ostatecznym adresatem żywności, którą wybiera i za którą płaci; jest on jednocześnie tym, który ponosi całe ryzyko konsekwencji zdrowotnych, związanych ze spożyciem żywności. Ponadto, wydatki na żywność stanowią nadal znaczny udział w ogólnej strukturze wydatków polskich gospodarstw domowych. Stąd też ochrona konsumenta w polskim prawie żywnościowym powinna stanowić niezwykle ważny obszar działań legislacyjnych i edukacyjno-powszechnieniowych.

Wybrane regulacje prawne chroniące konsumentów na rynku żywności

O docenieniu rangi ochrony konsumenta świadczy ujęcie problematyki ochrony konsumentów w podstawowym źródle powszechnie obowiązującego prawa polskiego, czyli w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Należy podkreślić fakt, iż w tym akcie prawnym znalazł się zapis mówiący o ochronie konsumentów, co można odnieść również do ochrony konsumenta na rynku żywności. Zgodnie z brzmieniem artykułu 76, zawartego w tej ustawie zasadniczej: *Władze publiczne chronią konsumentów, użytkowników i najemców przed działaniami zagrażającymi ich zdrowiu, prywatności i bezpieczeństwa oraz przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi. Zakres tej ochrony określa ustawa.*

Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w Konstytucji RP w art. 68 znalazł się zapis mówiący o prawie do ochrony zdrowia.

Obecnie jednym z ważniejszych aktów prawnych regulujących problematykę warunków zdrowotnych żywności w Polsce jest ustawa z 11 maja 2001 r. o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia¹. Celem tej ustawy było dostosowanie polskiego prawa do prawa obowiązującego w Unii Europejskiej w zakresie warunków, jakie powinna spełniać żywność, począwszy od etapu produkcji do momentu nabycia jej przez konsumenta, ze względu na potrzebę zapewnienia ochrony zdrowia lub życia człowieka.

Ustawa ta dotyczy bardzo ważnych aspektów związanych z problematyką żywnościową, określa bowiem:

- 1) warunki produkcji środków spożywczych, używek, substancji pomagających w przetwarzaniu, dozwolonych substancji dodatkowych oraz innych dodatków do środków spożywczych i używek oraz obrotu tymi artykułami,
- 2) wymagania dotyczące zapewnienia właściwej jakości zdrowotnej tych artykułów,
- 3) wymagania dotyczące przestrzegania zasad higieny w procesie produkcji i w obrocie tymi artykułami,
- 4) wymagania zdrowotne wobec osób biorących udział w procesie produkcji i w obrocie tymi artykułami oraz wymagania dotyczące kwalifikacji tych osób w zakresie przestrzegania zasad higieny,
- 5) wymagania dotyczące materiałów i wyrobów przeznaczonych do kontaktu z żywnością,
- 6) zasady przeprowadzania urzędowej kontroli żywności.

W ustawie znalazło się wiele delegacji do wydania aktów wykonawczych, do czasu ich wydania obowiązywać będą akty wykonawcze wydane do poprzedniej ustawy o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia z 25 listopada 1970 r.². Jednakże dotychczasowe przepisy wykonawcze zachowują moc do czasu wydania przepisów wykonawczych na podstawie niniejszej ustawy, o ile nie są z nią sprzeczne, nie dłużej niż do 31 grudnia 2002 r.

Należy podkreślić, że ustawa stanowiła podstawowy krok w procesie dostosowywania polskiego ustawodawstwa do prawa Unii Europejskiej, jednakże niektóre zmiany wprowadzone w trakcie prac parlamentarnych nad jej projektem spowodowały zaistnienie niezgodności z prawem wspólnotowym, jak również pojawiły się w międzyczasie nowe regulacje unijne w tym zakresie. Stąd też przygotowywana jest już nowelizacja tej ustawy³.

Istotnym aktem prawnym dla zapewnienia bezpieczeństwa żywności było rozporządzenie Rady Ministrów z 23 maja 2001 r. w sprawie ustanowienia

¹DzU z 2001 r., Nr 63, poz. 634 z późn. zm.; DzU z 2001 r., Nr 128, poz. 1408.

²DzU z 1970 r., Nr 29, poz. 245 z późn. zm.

³Por. na stronie internetowej: www.sejm.gov.pl

Pełnomocnika Rządu do Spraw Bezpieczeństwa Żywności⁴. Pełnomocnikiem był sekretarz stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, do zadań którego należało:

- 1) przygotowanie, w porozumieniu z ministrami właściwymi do spraw administracji publicznej, rolnictwa, rynków rolnych, zdrowia i Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz z uwzględnieniem wymagań Unii Europejskiej, koncepcji struktury administracji rządowej oraz systemu koordynowania działań organów tej administracji na rzecz zapewnienia właściwej jakości żywności, w szczególności w zakresie nadzoru nad produkcją i obrotem artykułami rolno-spożywczymi, zwierzętami oraz środkami żywienia zwierząt i środkami ochrony roślin,
- 2) opracowanie strategii bezpieczeństwa żywności.

Stanowisko to zostało z końcem 2001 r. zlikwidowane. W to miejsce został powołany Międzyresortowy Zespół ds. przygotowania „Strategii bezpieczeństwa żywności w Polsce”, którego zadaniem jest m.in. przeanalizowanie i diagnoza aktualnej sytuacji w obrocie żywnością, a ponadto – przedłożenie propozycji zmian przepisów w tym zakresie.

Na podstawie art. 20 ust. 3 ustawy z 22 stycznia 2000 r. o ogólnym bezpieczeństwie produktów⁵ wydano bardzo ważny dla ochrony konsumentów akt prawny, jakim jest rozporządzenie Rady Ministrów z 28 grudnia 2000 r. w sprawie krajowego systemu informowania o produktach niebezpiecznych⁶. Rozporządzenie to określa szczegółowe zasady organizacji i działania Krajowego Systemu Informowania o Produktach Niebezpiecznych (KSIPN), zasady zarządzania tym systemem oraz obowiązki podmiotów w zakresie przekazywania systemowi gromadzonych przez niego danych. Organem sprawującym nadzór nad funkcjonowaniem Systemu Informowania jest Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. System Informowania obejmuje Administratora Systemu oraz sieci, będące systemami zbierania i przetwarzania informacji, czyli sieć powiadamiania o niebezpiecznych produktach żywnościowych oraz sieć powiadamiania o niebezpiecznych produktach nieżywnościowych. Sieć powiadamiania o niebezpiecznych produktach żywnościowych jest prowadzona przez Państwową Inspekcję Sanitarną, a sieć powiadamiania o niebezpiecznych produktach nieżywnościowych – przez Inspekcję Handlową.

Warunki, w jakich sprzedawana jest żywność regulują do momentu wydania nowych aktów wykonawczych na mocy delegacji zawartych w nowej ustawie o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia akty prawne wydane na mocy poprzedniej ustawy z 25 listopada 1970 r.: rozporządzenie Ministra Zdrowia z 28 lutego 2000 r. w sprawie warunków sanitarnych oraz zasad prze-

⁴DzU z 2001 r., Nr 56, poz. 581.

⁵DzU z 2000 r., Nr 15, poz. 179.

⁶DzU z 2001 r., Nr 4, poz. 28.

strzegania higieny przy produkcji i obrocie środkami spożywczymi, używkami i substancjami dodatkowymi dozwolonymi⁷ oraz rozporządzenie Ministra Przemysłu i Handlu z 25 października 1994 r. w sprawie wymagań sanitarnych w handlu określonymi środkami spożywczymi i używkami⁸.

Bezpieczeństwo i jakość żywności wywierają istotny wpływ na żywienie, konsument jest bowiem coraz bardziej zainteresowany wieloma aspektami bezpieczeństwa żywności. Ze względu na specyfikę środków spożywczych problem zapewnienia im właściwej jakości jest szczególnie istotny. Zapewnienie bezpieczeństwa żywności oraz jej jakości w fazie produkcji, obrotu, przetwórstwa i pakowania wymaga jednakże efektywnego systemu kontroli jakości żywności. Kontrola żywności pod względem bezpieczeństwa zdrowia ludzkiego, jak również wartości odżywczych jest jednym z ważniejszych zadań każdego rządu.

W Polsce istnieją dwa podstawowe systemy kontroli jakości:

- wewnętrzny (zakładowy) – wpływający czynnie na kształtowanie się jakości w procesie produkcyjnym,
- zewnętrzny (niezależny od producenta) – sprawujący bierną kontrolę wyrobów spożywczych.

Zgodnie z międzynarodowymi normami PN-ISO serii 9000, konsument w momencie zakupu produktów żywnościowych nie ma żadnych możliwości oceny ich jakości zdrowotnej, stąd też producent podejmuje działania niezbędne do osiągnięcia odpowiedniego stopnia zaufania konsumenta przez wdrożenie systemu zapewnienia jakości⁹. Aktualnie ważne jest położenie największego nacisku na odpowiedzialność producentów za jakość oferowanych wyrobów i zapoznanie ich m.in. z zasadami dobrej praktyki wytwórczej (GMP = Good Manufacturing Practice), dobrej praktyki laboratoryjnej (GLP = Good Laboratory Practice), normami serii ISO 9000 oraz zasadami analizy krytycznych punktów kontroli (HACCP = Hazard Analysis – Critical Control Point), na które w szczególności zwraca uwagę ustawa z 11 maja 2001 r. o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia. Zewnętrzny system kontroli jakości żywności w Polsce leży w kompetencji głównie Ministerstwa Zdrowia oraz Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi. Do instytucji zajmujących się kontrolą żywności zalicza się Państwową Inspekcję Sanitarną, Inspekcję Weterynaryjną, Inspekcję Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych, Centralny Inspektorat Standaryzacji, Inspekcję Ochrony Roślin, a także Inspekcję Handlową. Na mocy ustawy z 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-

⁷DzU Nr 30, poz. 377 z późn. zm.; DzU z 2000 r., Nr 108, poz. 1155.

⁸DzU z 1994 r., Nr 119, poz. 574.

⁹Por. szerzej: Berdowski J.B.: Nowe podejście do jakości. W: Berdowski J.B., Rutkowska H. (red.): *Poradnik producenta i dystrybutora artykułów spożywczych*. Wydawnictwo Verlag Dashöfer, Warszawa 2001, część 9.1.

-spożywczych¹⁰, której zadaniem jest jednoznaczna regulacja jakości handlowej tychże artykułów, ma rozpocząć swoją działalność 1 stycznia 2003 r. Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych, która powstanie z połączenia Inspekcji Skupu i Przetwórstwa Artykułów Rolnych oraz Centralnego Inspektoratu Standaryzacji.

W chwili obecnej za urzędowy nadzór nad żywnością odpowiadają liczne organy kontrolne podlegające różnym resortom. Obszary działania poszczególnych służb często się nakładają, brak jest wzajemnej koordynacji programów nadzoru. Jak podkreślają Gronowska i wsp. (2002), obowiązujący aktualnie system nadzoru jest uciążliwy dla producentów i dystrybutorów żywności, samo zagadnienie bezpieczeństwa żywności należy do kompetencji oddzielnych inspekcji, stąd też należałoby utworzyć Inspekcję Żywności. Do jej zadań należałaby planowa i doraźna kontrola zgodności produkcji i obrotu żywnością i paszami na wszystkich etapach produkcji.

Należy podkreślić, że obecnie polityka konsumencka stanowi niekwestionowany obszar aktywności rządów państw o rozwiniętej gospodarce rynkowej, w tym także i Polski, dzięki realizowanym kolejno programom polityki konsumenckiej w Polsce (I program – na lata 1998–1999, II – na lata 2000–2001, III – na lata 2002–2003). W najnowszym programie polityki konsumenckiej na lata 2002–2003 po raz pierwszy sformułowany został cel polegający na zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego konsumentów w zakresie rynku produktów spożywczych, który ma być realizowany przez wielokierunkowe działania wpływające na eliminację żywności o obniżonej jakości. Wśród form realizacji tego celu wymieniane są m.in. podjęcie ogólnopolskiej akcji kontrolnej inspekcji kontrolujących jakość żywności w celu eliminacji producentów fałszujących żywność, podjęcie ogólnokrajowej kontroli legalizacji i prawidłowego działania wag i urządzeń odmierzających żywność paczkowaną czy też opracowanie planu działań ograniczających zużycie chemicznych dodatków do żywności zmniejszających zawartość surowca podstawowego w produkcie żywnościowym. Warto podkreślić, iż wśród działań znalazło się także opracowanie propozycji zasad koordynacji nadzoru rynku artykułów żywnościowych nabywanych przez konsumentów z punktu widzenia ich jakości (Projekt..., 2002).

Ważną regulacją prawną dla ochrony zdrowia i bezpieczeństwa konsumentów żywności jest też ustawa z 6 września 2001 r. o materiałach i wyrobach przeznaczonych do kontaktu z żywnością¹¹, określająca warunki wytwarzania i przetwarzania materiałów i wyrobów, które w stanie gotowym do użytkowania są przeznaczone do kontaktu z żywnością lub pozostają z nią w kontakcie, oraz warunki wprowadzania do obrotu tych materiałów i wyrobów

¹⁰DzU z 2001 r., Nr 5, poz. 44., z późn. zm. DzU z 2001 r., Nr 154, poz. 1802.

¹¹DzU z 2001 r., Nr 128, poz. 1408.

w celu zapewnienia bezpieczeństwa zdrowia lub życia człowieka. Materiały i wyroby wprowadzane do obrotu użytkowane w normalnych lub możliwych do przewidzenia warunkach nie mogą powodować migracji polegającej na przenikaniu substancji z tych materiałów i wyrobów do żywności w ilościach stanowiących zagrożenie dla zdrowia lub życia człowieka oraz zmian w składzie żywności lub zmian powodujących pogorszenie się jej cech organoleptycznych.

Ważnym dla konsumentów prawem jest prawo dochodzenia roszczeń i związana z tym reklamacją wadliwych towarów. Kupując żywność zawieramy umowę sprzedaży, która uregulowana jest w kodeksie cywilnym. Na podstawie zawartej w art. 384 k.c. delegacji ustawowej zostało wydane rozporządzenie Rady Ministrów z 30 maja 1995 r. w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów¹². Rozporządzenie to obowiązywało do 30 czerwca 2002 r. Od 1 lipca 2002 r. w miejsce poprzedniego rozporządzenia o zawieraniu umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów weszło w życie rozporządzenie Rady Ministrów z 25 czerwca 2002 r. w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży między przedsiębiorcami a konsumentami¹³. Zmiany te miały na celu umocnienie bezpieczeństwa ekonomicznego konsumentów, w tym m.in. zwiększenie odpowiedzialności przedsiębiorców w zakresie przyjmowania i rozpatrywania reklamacji, ułatwienie dostępu do informacji. Poza tym, w przypadku składania reklamacji artykułów żywnościowych obowiązują terminy składania reklamacji środków spożywczych przyjęte w rozporządzeniu Ministra Handlu Wewnętrznego z 4 września 1970 r. w sprawie ustalenia terminów zawiadamiania o wadach fizycznych artykułów żywnościowych¹⁴.

Ponadto warto podkreślić, iż jest już także przygotowany projekt ustawy o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie kodeksu cywilnego, którego wejście w życie planowane jest na 1 stycznia 2003 r. Sprzedawca m.in. odpowiadałby na mocy tej ustawy z tytułu niezgodności towaru z umową, co spowoduje znaczne zmiany w zasadach zawierania umów sprzedaży oraz dochodzeniu roszczeń przez konsumentów.

W przypadku konfliktu między konsumentem a przedsiębiorcą pierwszym sposobem jego załatwienia może być mediacja, która należy do ustawowych zadań Inspekcji Handlowej. Jeżeli konsument nie dojdzie do porozumienia w spornej kwestii ze sprzedawcą i będzie chciał dochodzić swoich praw na drodze sądowej, mogą go reprezentować na drodze sądowej przedstawiciele organizacji konsumenckich czy też powiatowy (miejski) rzecznik konsumen-

¹²DzU z 1995 r., Nr 64, poz. 328.

¹³DzU z 2002 r., Nr 96, poz. 851.

¹⁴DzU Nr 23, poz. 186.

tów¹⁵. Pomocne przy rozwiązywaniu sporów mogą być Stałe Polubowne Sądy Konsumenckie, ustawowo (ustawą z 15 grudnia 2000 r. o Inspekcji Handlowej¹⁶) umocowane przy Wojewódzkim Inspektorze Inspekcji Handlowej. Podstawą prawną funkcjonowania sądu polubownego są odpowiednie przepisy kpc, wola stron, tzn., że sąd może rozpatrywać daną sprawę wówczas, gdy obie strony – konsument i handlowiec – wyrażą zgodę oraz regulamin działania Stałych Polubownych Sądów Konsumenckich zawarty w rozporządzeniu Ministra Sprawiedliwości z 25 września 2001 r. w sprawie określenia regulaminu organizacji i działania stałych polubownych sądów konsumenckich¹⁷. W wyniku nowelizacji kodeksu cywilnego wprowadzono w 2000 r. możliwość wykorzystania uproszczonego postępowania cywilnego, również w przypadku spraw dotyczących roszczeń wynikających z rękojmi. Jednakże w praktyce okazało się, że formularz jest zbyt skomplikowany dla konsumentów, a złe w rezultacie wypełnienie kwestionariusza powoduje odrzucenie pozwu, stąd też nastąpiła w 2002 r. nowelizacja kodeksu cywilnego. Obecnie ta możliwość wykorzystania uproszczonego postępowania cywilnego istnieje na mocy rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z 29 maja 2002 r. w sprawie określenia wzorów i sposobu udostępniania stronom urzędowych formularzy pism procesowych w postępowaniu cywilnym¹⁸.

Znajomość wybranych aspektów ochrony konsumentów na rynku żywności w świetle badań ankietowych

W 2000 r., przy wykorzystaniu metody kwestionariusza wywiadu, przeprowadzono badanie ogólnopolskie nt. „Znajomość praw konsumentów na rynku żywności” na próbie 1000 osób, reprezentujących różne typy sieci osiedleńczej, uwzględniające dane GUS o strukturze ludności: duże miasta, powyżej

¹⁵Nowa instytucja samorządu terytorialnego powoływana od 1.01.1999 r. w poszczególnych powiatach na mocy ustawy z 24 lipca 1998 r. o zmianie niektórych ustaw określających kompetencje organów administracji publicznej w związku z reformą ustrojową państwa, która wprowadza nowelizację ustawy z 24 lutego 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów – DzU z 1998 r., Nr 106, poz. 668, art. 61. Aktualnie funkcjonuje na mocy ustawy z 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów – DzU z 2000 r., Nr 122, poz. 1319.

¹⁶DzU z 2001 r., Nr 4, poz. 25.

¹⁷DzU Nr 113, poz. 1214.

¹⁸DzU z 2002 r., Nr 80, poz. 728.

200 tys. (22,4%), średnie miasta (20–200 tys. – 27,1%), małe miasta, poniżej 20 tys. mieszkańców (12,4%) oraz wieś (38,1%)¹⁹.

Tylko niewiele ponad połowa badanych konsumentów (57,7%) stwierdziła, iż w Polsce istnieją przepisy związane z ochroną konsumentów, a 38,4% ankietowanych uważało, że raczej są. Odnotowano, iż im starsi byli respondenci oraz im niższy był ich poziom wykształcenia, tym rzadziej deklarowali oni istnienie przepisów związanych z ochroną konsumentów. Spośród ankietowanych aż 73,5% stwierdziło, że nie zna przepisów prawnych związanych z ochroną konsumentów. Te osoby spośród ankietowanych, które zadeklarowały znajomość przepisów prawnych, oceniły swoją znajomość tych przepisów, w 5-stopniowej skali na ocenę 2,79. Zaobserwowano, iż nieco częściej deklarowali znajomość przepisów prawnych związanych z ochroną konsumentów mężczyźni niż kobiety (odpowiednio: 55,6% i 44,4%) oraz respondenci deklarujący wyższy poziom wykształcenia.

Warto podkreślić, że znajomość rozporządzenia Rady Ministrów z 30 maja 1995 r. w sprawie szczegółowych warunków zawierania i wykonywania umów sprzedaży rzeczy ruchomych z udziałem konsumentów²⁰, regulującego relacje między sprzedawcą a konsumentem, w tym zasady reklamacji, mimo że rozporządzenie to obowiązywało już od kilku lat, a jego tekst powinien być wywieszony w miejscu sprzedaży, zadeklarowało tylko 11,8% badanych. Natomiast znajomość rozporządzenia Ministra Handlu Wewnętrznego z 14 września 1970 r. w sprawie ustalenia terminów zawiadamiania o wadach fizycznych artykułów żywnościowych²¹ zadeklarowało tylko 27,8% ankietowanych konsumentów, a tylko 16,6% było wyrazicielem opinii, że wywieszenie tego aktu prawnego jest obowiązkowe.

Uzyskane wyniki dostarczyły informacji o percepcji pojęcia „żywność wysokiej jakości” wśród respondentów. Z przeprowadzonej analizy materiału empirycznego wynika, że najczęściej respondenci identyfikują pojęcie „żywność wysokiej jakości” z faktem, iż ma ona odpowiednie walory smakowo-zapachowe (84,9% badanych wskazuje na zgodność z tym stwierdzeniem) oraz jako wolną od zanieczyszczeń chemicznych (83,9%) i mikrobiologicznych (82,4%). Znaczna część ankietowanych (77,0%) wyrażała opinię, że „żywność wysokiej jakości” jest to żywność odznaczająca się wysoką wartością odżywczą. W opinii 80% ankietowanych w większości sklepów spożywczych nie zawsze sprzedawana jest żywność wysokiej jakości. Tylko 0,3% badanych wskazywało, że zawsze, a 12,4%, iż w większości placówek handlu detalicznego dostępna jest żywność wysokiej jakości. Stąd też tylko 7,1% badanej popu-

¹⁹Badanie zrealizowano w ramach grantu KBN nr 1 H02F 006 17 pt. „Ochrona konsumentów żywności w Polsce” realizowanego w latach 1999–2001.

²⁰DzU z 1995 r., Nr 64, poz. 328.

²¹DzU z 1970 r., Nr 23, poz. 186.

lacji wyraziło opinię, że zawsze kupuje żywność wysokiej jakości, 60,9% – iż przeważnie, a aż 28,8%, że nie zawsze.

W przeprowadzonym badaniu podjęto również próbę oceny znajomości przez konsumentów zasad postępowania podczas składania reklamacji. Zgodnie z kodeksem cywilnym, przez „rękojmię” rozumie się odpowiedzialność sprzedawcy względem kupującego za jakość i stan prawny rzeczy (oferowanego towaru). W badaniu przeprowadzonym wśród konsumentów znajomość tego pojęcia zadeklarowało ok. 2/3 ankietowanych, jednak nie wszyscy potrafili je zdefiniować (np. co 5 badany utożsamiał to pojęcie z gwarancją). Na mocy rękojmi sprzedawca ponosi względem kupującego odpowiedzialność za jakość i stan prawny rzeczy (oferowanego towaru). Rękojmia obejmuje również artykuły żywnościowe. Jedynie 37,9% ankietowanych konsumentów zgadzało się ze stwierdzeniem, że za wady sprzedanego artykułu odpowiada zawsze sprzedawca.

Większość badanych konsumentów (65,2%) słusznie uważała, że reklamacje artykułów żywnościowych nie mogą być składane po upływie terminu przydatności do spożycia, a jeszcze więcej respondentów twierdziło, że nie można po upływie tego terminu sprzedawać towarów (87,3%). Rozporządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego z 14 września 1970 r. w sprawie ustalenia terminów zawiadamiania o wadach fizycznych artykułów żywnościowych²² uzależnia termin zgłaszania reklamacji od rodzaju artykułu. Te zasady znało 66% konsumentów, ponadto ponad 3/4 respondentów (79,7%) słusznie uważało, że reklamacje artykułów żywnościowych należy rozpatrywać niezwłocznie po zgłoszeniu ich przez konsumenta.

Należy podkreślić, iż ponad 1/3 badanych konsumentów składała kiedykolwiek reklamację artykułu żywnościowego. Najczęściej reklamowano towar dłatęgo, że był nieświeży (28,1% ankietowanych wymieniało tę przyczynę reklamacji) oraz że produkt był przeterminowany, ale nie wyglądał na popsuty (12,2%). Zdaniem 59,2% respondentów, ludzie, w przypadku stwierdzenia wady w artykule żywnościowym, nie zgłaszają reklamacji. Jako najczęstsze przyczyny faktu, że ludzie nie składają reklamacji tego rodzaju artykułów respondenci wymieniali zbyt niską wartość zakupionego towaru (38,9%), przekonanie o negatywnym rozpatrzeniu sprawy (32,0%) oraz to, iż składanie reklamacji pochłania zbyt dużo czasu (31,7%), a także, iż nie wiedzą, gdzie można składać reklamację w przypadku żywności (tab. 1).

²²DzU z 1970 r., Nr 23, poz. 186.

Tabela 1

Przyczyny niezgłaszania przez społeczeństwo polskie reklamacji artykułów żywnościowych (%)

Wyszczególnienie	Procent odpowiedzi
Zbyt niska wartość zakupionego towaru	38,9
Z góry są przekonani o negatywnym rozpatrzeniu sprawy	32,0
Składanie reklamacji pochłania zbyt dużo czasu	31,7
Ludzie nie wiedzą, że można składać reklamację żywności	23,1
Ludzie nie wiedzą, gdzie mieliby się udać ze swoją sprawą	14,7
Składanie reklamacji jest kosztowne	3,8

Źródło: Badanie własne.

Przeprowadzona analiza materiału empirycznego wykazała raczej słabą znajomość przez respondentów organizacji lub instytucji działających w Polsce i zajmujących się ochroną konsumentów. Tylko 28,6% ankietowanych zadeklarowało ich znajomość, ale niewielu spośród nich potrafiło je wymienić, przy czym do najbardziej znanych w opinii jednej, jak i drugiej grupy respondentów należą Inspekcja Handlowa oraz Federacja Konsumentów (tab. 2).

Tabela 2

Znajomość instytucji i organizacji zajmujących się ochroną konsumentów w Polsce (%)

Wyszczególnienie	Procent odpowiedzi
Federacja Konsumentów	12,2
Inspekcja Handlowa	12,0
Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów	1,8
Powiatowy (miejski) rzecznik konsumentów	3,3
Państwowa Inspekcja Sanitarna	4,5
Rzecznik Praw Obywatelskich	0,3
Stowarzyszenie Ochrony Zdrowia Konsumentów	0,6
Stowarzyszenie Konsumentów Polskich	0,4

Źródło: Badanie własne.

Z uwagi na fakt, że w ochronie konsumenta żywności istotną rolę odgrywają inspekcje zajmujące się kontrolą jakości żywności, zbadano również ich znajomość wśród konsumentów. Połowa respondentów zadeklarowała ich znajomość, wśród najbardziej znanych znalazły się Państwowa Inspekcja Sanitarna²³ (43,0% wskazań) oraz Inspekcja Handlowa (29,8%) (tab. 3).

²³W trakcie przeprowadzania badania w 2000 r. Państwowa Inspekcja Sanitarna nosiła nazwę Inspekcja Sanitarna.

Tabela 3

Znajomość instytucji zajmujących się kontrolą jakości żywności w Polsce (%)

Wyszczególnienie	Procent odpowiedzi
Państwowa Inspekcja Sanitarna	43,0
Inspekcja Handlowa	29,8
Centralny Inspektorat Standaryzacji	1,8
Inspekcja Weterynaryjna	1,2
PZH	1,1

Źródło: Badanie własne.

Na uwagę zasługuje fakt, iż konsumenci ocenili ich działalność w skali 5-stopniowej na 2,78 (tab. 4).

Tabela 4

Ocena działalności instytucji zajmujących się kontrolą jakości żywności w Polsce (%)

Ocena	Procent odpowiedzi
bardzo wysoko	1,1
wysoko	11,4
średnio	56,9
nisko	22,4
bardzo nisko	6,4
brak opinii	6,4

Źródło: Badanie własne.

W niniejszym badaniu ustalono opinie konsumentów na temat, czy informacja o prawach konsumentów na rynku żywności jest wystarczająca. Tylko 6,6% respondentów było wyrazicielem opinii, że jest wystarczająca, natomiast zdecydowana większość (92,3%) wyrażała opinie, że nie jest wystarczająca. Najczęstszym źródłem informacji na temat praw konsumenta były źródła zaliczane do źródeł personalnych o charakterze nieformalnym, czyli znajomi (49,4%) oraz rodzina (41,9%). W mniejszym nieco stopniu respondenci korzystają z programów telewizyjnych (26,4%), informacji wywieszonych w sklepach (22,8%) czy też informacji uzyskanych od sprzedawców (20,1%), a publikacje organizacji konsumenckich wymieniło tylko 6,2% badanych.

Polska, zmierzając do stowarzyszenia z krajami UE, zobowiązała się przyjąć program harmonizacyjny zapewniający zgodność ustawodawstwa krajowego z odpowiednimi przepisami prawa UE. Dlatego też stoi przed koniecznością wprowadzania dalszych zmian w istniejących regulacjach prawnych. Należy podkreślić fakt, że aczkolwiek aktualną sytuację ochrony prawnej konsumentów żywności w Polsce najczęściej konsumenci oceniali jako przeciętną (65,6% badanych), jednakże 58% ankietowanych było wyrazicielem opinii, że wraz z przystąpieniem naszego kraju do Unii Europejskiej sytuacja poprawi się, co

znalazło także swoje odzwierciedlenie w wyższej średniej ocenie sytuacji prawnej polskiego konsumenta żywności w przyszłości po integracji z Unią Europejską, dokonanej w skali 5-stopniowej (tab. 5).

Tabela 5

Ocena ochrony prawnej konsumentów żywności w Polsce (%)

Aktualna sytuacja konsumentów żywności		Sytuacja w przyszłości po integracji z Unią Europejską	
ocena	% odpowiedzi	ocena	% odpowiedzi
bardzo zła	3,2	bardzo pogorszy się	0,9
zła	20,3	pogorszy się	8,5
przeciętna	65,6	nie ulegnie zmianie	29,8
dobra	9,6	poprawi się	54,0
bardzo dobra	0,5	bardzo poprawi się	4,0
brak opinii	0,8	brak opinii	2,8
średnia ocena*	2,82	średnia ocena**	3,43

* Ocena dokonana za pomocą 5-stopniowej skali: 1 = bardzo zła, 5 = bardzo dobra

** Ocena dokonana za pomocą 5-stopniowej skali: 1 = bardzo się pogorszy, 5 = bardzo się poprawi

Źródło: Badanie własne.

Podsumowanie

Reasumując należy stwierdzić, że wiele zmian w polskim ustawodawstwie żywnościowym nastąpi. Istotną kwestią jest m.in. pojawienie się w 2001 r. nowej ustawy o warunkach zdrowotnych żywności i żywienia, jednakże przewidywana mnogość wydania tylu różnorodnych aktów wykonawczych do tej ustawy może stanowić trudność w jej funkcjonowaniu. Zmiany ustawodawstwa zapewne przyczynią się do lepszej ochrony konsumentów na rynku żywności.

Warto podkreślić także, że ważnym wydarzeniem jest fakt, iż problematyka bezpieczeństwa ekonomicznego konsumentów w zakresie rynku produktów spożywczych znalazła swoje miejsce w rządowym programie polityki konsumenckiej na lata 2002–2003, jako jeden z celów polityki konsumenckiej. Mają być podjęte wielokierunkowe działania wpływające na eliminację żywności o obniżonej jakości. Jest to bardzo istotne zadanie, zwłaszcza w kontekście uzyskanych wyników w badaniu własnym, gdzie ok. 80% ankietowanych wskazywało, że nie zawsze jest sprzedawana w sklepach żywność wysokiej jakości oraz w związku ze znacznym obciążeniem budżetów polskich gospodarstw domowych wydatkami na żywność. Jednakże warto zwrócić uwagę też na fakt, iż obecnie mamy w Polsce zbyt wiele inspekcji zajmujących się kontrolą żywności, często podkreślana jest nieskuteczność ich działania, co znajduje także swoje odzwierciedlenie w niskiej subiektywnej ocenie ich działalno-

ści dokonanej przez konsumentów. Być może zapowiadane utworzenie Inspekcji Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych przyczyni się do skuteczniejszej ochrony konsumentów żywności, ale zapewne nie powinna być to jedyna zmiana w tym zakresie.

W związku z odnotowanym niezbyt wysokim poziomem świadomości konsumentów w zakresie praw przysługujących im na rynku żywności należy podkreślić, że polityka konsumencka, obok tworzenia regulacji prawnych i dostosowywania standardów w tym zakresie do wymagań Unii Europejskiej, powinna być w jeszcze większym niż dotychczas zakresie skierowana także na działalność informacyjną i edukacyjną. Działalność ta powinna być ukierunkowana na wzrost świadomości w omawianym zakresie nie tylko wśród samych konsumentów, lecz także wśród innych podmiotów rynkowych, a w tym – wśród detalistów, hurtowników oraz producentów żywności. Podniesienie poziomu świadomości konsumentów spowoduje nie tylko większą ich aktywność w egzekwowaniu należnych im praw, ale powinno również przyczynić się do większej dbałości o zabezpieczenie ich interesów przez pozostałych uczestników kanału dystrybucyjnego żywności (a zwłaszcza producentów i detalistów). Ponadto, przy doskonaleniu naszego prawa powinniśmy pamiętać o oczekiwaniach konsumentów, że w związku z integracją naszego kraju z Unią Europejską nastąpi poprawa ich sytuacji w zakresie ochrony prawnej na rynku żywności.

Literatura

- BERDOWSKI J.B.: Nowe podejście do jakości. W: Berdowski J.B., Rutkowska H. (red.): *Poradnik producenta i dystrybutora artykułów spożywczych*. Wydawnictwo Verlag Dashöfer, Warszawa 2001, część 9.1.
- GRONOWSKA-SENGER A., IZDEBSKI H., TROCHIMCZUK G., CZARNECKI J. (2002): *Prawo żywnościowe i strategia bezpieczeństwa żywności*. Stanowisko Polskiej Federacji Producentów Żywności. Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa.
- Projekt rządowej polityki konsumenckiej na lata 2002–2003. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa, marzec 2002 (materiały nie publikowane).

Selected Aspects of Polish Consumers' Protection on Food Market in Light of Regulations and Questionnaire Surveys

Abstract

In the research conducted in 2000 on the representative sample of Polish consumers, a low level of awareness of consumers' rights was observed. The level of knowledge on institutions or organisations dealing with protection of consumers' rights was very low. Therefore, there is a need to stimulate consumers through any contacts with media to popularise the knowledge on consumers' rights and to make them aware of existing such institutions and organisations. The improvement of awareness of rights held on consumers will motivate them to use their rights and will force the other participants of the distribution channel (particularly producers and retailers) to have respect for consumers' rights.

It is necessary to prepare appropriate education programmes on consumers' rights on the food market. One should emphasize that due to the recently developed legislation on consumers' rights the Polish consumers should be better protected on the food market.

Krystyna Gutkowska

Magdalena Wiśniorowska-Gieras

Katedra Organizacji i Ekonomiki Konsumpcji SGGW

Specyfika struktury i poziomu konsumpcji w gospodarstwach domowych rodzin niepełnych biologicznie

Proces zaspokojenia potrzeb, a w konsekwencji poziom i struktura konsumpcji w rodzinie, jak wykazał ponad 100 lat temu Benjamin Rowntree, zależy od fazy cyklu życia rodziny (Rowntree, 1919). Jakkolwiek teza ta została postawiona dość dawno, to jej aktualność potwierdzają liczne badania, które prowadzone były w różnym czasie i w różnych krajach. Wyniki tych studiów empirycznych wykazały słuszność tezy, że w poszczególnych fazach cyklu życia rodziny zmienia się jej sytuacja dochodowa i zróżnicowaniu ulega poziom i struktura konsumpcji (Gutkowska, Laskowski, 1999; Figley, 1973; Glenn, Mc Lanahan, 1982; Houseknecht, 1979). Ze względu na fakt, że wraz z przechodzeniem do kolejnych faz cyklu rozwoju rodziny zmienia się jej struktura w rozumieniu zarówno liczby konstytuujących ją członków, jak i występujących między nimi relacji, można przypuszczać, że specyfiki sytuacji dochodowej i poziomu oraz struktury zaspokojenia potrzeb spodziewać się można w rodzinach niepełnych biologicznie, w których strukturze nie występują relacje małżeńskie, ze względu na występowanie tylko jednego z rodziców. Przyczyną takiej sytuacji może być wcześniejsza śmierć jednego ze współmałżonków, rozwód lub też posiadanie dziecka lub dzieci tzw. nieślubnych.

Najczęstszą przyczyną pojawiania się rodzin z jednym rodzicem, zwłaszcza matek samotnie wychowujących dzieci, jest, jak wskazują statystyki, rozwód. W świetle wyników badań stwierdza się, że kobiety są w znacznie gorszej sytuacji ekonomicznej po rozwodzie niż mężczyźni (Norton, Glick, 1986; Graniewska, 1982). Gorsze relatywnie ekonomiczne położenie kobiet po rozwodzie wynika m.in. stąd, że kobiety często mają mniej zawodowej praktyki i doświadczenia, co zmniejsza szanse znalezienia dobrze płatnej pracy, oraz są częściej narażone na zwolnienia z pracy z powodu konieczności opieki nad dziećmi.

Celem dowiedzenia słuszności przypuszczenia o specyficznych cechach rodzinnych gospodarstw domowych prowadzonych przez samotnych rodziców przeprowadzono analizy danych objętych badaniem budżetów gospodarstw domowych za 1998 rok pod kątem wykazania szczególnych cech sytuacji tej kategorii gospodarstw domowych.

Gospodarstwa domowe samotnych rodziców to najczęściej gospodarstwa jednorodzinne. Cecha ta jest nieco mniej charakterystyczna dla matek samotnie wychowujących dzieci aniżeli dla ojców (udział jednorodzinnych gospodarstw matek

z dziećmi wyniósł w 1998 roku 86,2% ogółu gospodarstw domowych prowadzonych przez jednego rodzica w mieście i 75,6% na wsi, podczas gdy jednorodzinne gospodarstwa domowe ojców samotnie wychowujących dzieci stanowiły odpowiednio 90,4% i 82,1%).

Na podstawie danych budżetów gospodarstw domowych można stwierdzić, że gospodarstwa domowe samotnych matek z dziećmi na utrzymaniu to najczęściej gospodarstwa dwu- (42%) i trzyosobowe (35%), a średnia liczba osób w tego typu gospodarstwach domowych wynosiła 3,0. Podobnie kształtuje się sytuacja gospodarstw domowych samotnych ojców, aczkolwiek w tym przypadku nie występują w ogóle gospodarstwa pięcio- i sześcioosobowe, co powodować może m.in. mniejszą przeciętną liczbę osób w tej grupie gospodarstw domowych, wynoszącą średnio 2,6 (tab. 1).

Tabela 1

Cechy ogólne gospodarstw rodzin niepełnych biologicznie w 1998 roku

Wyszczególnienie	Matki z dziećmi	Ojcowie z dziećmi	Matka lub ojciec z min. jednym dzieckiem i innymi osobami na utrzymaniu	Gospodarstwa ogółem
Liczba osób	3,0	2,6	4,2	3,9
Wskaźnik utrzymania	0,4	0,4	0,6	0,6
Przychody ogółem	1 316	1 340	1 699	2 122
Dochód rozporządzalny na 1 osobę	437	485	384	521

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badań Budżetów Gospodarstw Domowych GUS.

Gospodarstwa domowe samotnych matek z dziećmi na utrzymaniu reprezentują na ogół środowisko nierobotnicze. Niewiele rzadziej są to gospodarstwa domowe pozbawione zarobkowych źródeł utrzymania. Samotni ojcowie to najczęściej mężczyźni reprezentujący zawody robotnicze. Znacznie rzadziej występują w tej kategorii gospodarstw domowych przypadki nieposiadania zarobkowych źródeł utrzymania. Samotne matki rzadziej jako źródło utrzymania deklarują pracę na własny rachunek (3%), gdy tymczasem wśród samotnych ojców ten rodzaj zarobkowania dotyczy co dziesiątego rodzica (tab. 2).

Tabela 2

Przynależność społeczno-zawodowa gospodarstw rodzin niepełnych biologicznie w roku 1998 (%)

Gospodarstwa domowe	Matki z dziećmi	Ojcowie z dziećmi	Matka lub ojciec z min. jednym dzieckiem i innymi osobami na utrzymaniu
Robotnicze	20	36	26
Nierobotnicze	29	14	22
Dwuzawodowe	2	3	12
Rolnicze	2	4	7
Pracujących na własny rachunek	3	10	3
Emerytów	2	8	3
Rencistów	17	19	14
Utrzymujących się ze źródeł niezarobkowych	25	6	13
Razem	100	100	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Stwierdzono, że ojcowie samotnie wychowujący dzieci najczęściej zamieszkują miejscowości powyżej 500 tys. mieszkańców. Gospodarstwa domowe samotnych matek lub ojców z przynajmniej jednym dzieckiem i innymi osobami najczęściej zamieszkują wieś (39% ogółu takich przypadków). Wydaje się, że tłumaczy ten fakt częstsze na wsi zjawisko wielopokoleniowości gospodarstw domowych, jak również konieczność wspomagania możliwości wychowawczo-opiekuńczych samotnych matek lub ojców przez ich rodziców lub krewnych.

Relatywnie gorsza sytuacja materialna tej grupy gospodarstw domowych, a zwłaszcza matek samotnie wychowujących dzieci, potwierdzona jest przez tzw. wskaźnikiem utrzymania, który zarówno dla rodzin samotnych matek, jak i samotnych ojców jest o 0,2 punktu procentowego niższy aniżeli średnia dla ogółu gospodarstw domowych. Jedynie gospodarstwa domowe samotnych matek lub ojców z co najmniej 1 dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami osiągają tę samą wartość wskaźnika utrzymania co średnia dla całej populacji.

Wysokość dochodu rozporządzalnego na 1 osobę/miesiąc w gospodarstwach domowych samotnych matek jest o 48 PLN niższa niż w gospodarstwach domowych samotnych ojców, ale zarówno w jednym, jak i drugim przypadku dochód rozporządzalny jest wyższy niż w gospodarstwach domowych samotnych matek lub ojców z co najmniej jednym dzieckiem na utrzymaniu oraz z innymi osobami. Chociaż więc wskaźnik utrzymania dla tej ostatniej grupy gospodarstw domowych jest relatywnie wyższy niż w pozostałych dwóch grupach gospodarstw domowych i wynosi 0,6, to dochód rozporządzalny na 1 osobę jest niższy. Należy

stwierdzić, że dochód rozporządzalny na 1 osobę/miesiąc uzyskiwany w rodzinach niepełnych biologicznie jest niższy niż przeciętnie w całej populacji gospodarstw domowych. Sytuacja w tym zakresie jest gorsza wśród gospodarstw domowych z trójką i więcej dzieci na utrzymaniu. Jeśli jednak uwzględnimy wartość przychodów ogółem, to wówczas okaże się, że relatywnie najniższy ich poziom ma miejsce wśród samotnych matek (1316 PLN) i samotnych ojców (1340 PLN) i różni się od przeciętnego poziomu przychodów ogółem o blisko 900 PLN.

Uwzględnienie składników przychodów ogółem pozwala zauważyć, że w kategorii gospodarstw domowych samotnych matek i ojców oraz matek lub ojców z co najmniej jednym dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami tylko wśród samotnych ojców wysokość dochodu z pracy lub innej działalności zarobkowej w przeliczeniu na 1 osobę/miesiąc jest wyższa niż przeciętnie o 24 PLN (odpowiednio 358 PLN w tej grupie w stosunku do 334 PLN średnio). W dwóch pozostałych typach gospodarstw domowych rodzin niepełnych biologicznie wartość ta jest o ok. 100 lub ponad 100 PLN niższa niż przeciętnie.

Interesujące jest to, że udział emerytury w przychodach ogółem w przeliczeniu na 1 osobę jest niższy o 23 PLN w gospodarstwach domowych samotnych matek niż samotnych ojców, podczas gdy wartość renty w przychodach jest większa w grupie rodzin samotnych matek. W tej też grupie gospodarstw domowych wyższą wartość w przychodach niż w grupie samotnych ojców zajmują zasiłki rodzinne, wychowawcze oraz zasiłki socjalne. Wydaje się więc, że w sytuacji przyznania opieki samotnym ojcom ich sytuacja materialna nie budzi zastrzeżeń i jest dokumentowana stałymi dochodami z pracy, emerytury lub renty. Matki samotnie wychowujące dzieci uzyskują w wyższej relatywnie wysokości tzw. dochody inne, których wielkość jest więcej niż trzy razy wyższa niż przeciętnie i więcej niż 4 razy wyższa niż w grupie ojców samotnie wychowujących dzieci. Co ciekawe, matki samotnie wychowujące dzieci są bardziej skłonne do wyprzedazy majątku, uzyskiwane bowiem z tego tytułu dochody są 5 razy wyższe niż przeciętnie. W tej grupie gospodarstw domowych również relatywnie wyższy jest udział dochodów z zaciągniętych kredytów w przychodach ogółem w przeliczeniu na 1 osobę. Natomiast zarówno w stosunku do średniej, jak i sytuacji ojców samotnie wychowujących dzieci samotne matki w mniejszym stopniu zasilają domowy budżet podjętymi lokatami, co w konfrontacji z innymi danymi może po prostu świadczyć o tym, że nie dysponują oszczędnościami (tab. 3).

Tabela 3

Składniki przychodów w przeliczeniu na 1 osobę/miesiąc w gospodarstwach rodzin niepełnych biologicznie w 1998 roku

Wyszczególnienie	Matki z dziećmi	Ojcowie z dziećmi	Matka lub ojciec z min. jednym dzieckiem i innymi osobami na utrzymaniu	Gospodarstwa ogółem
Dochody z pracy	240	358	210	334
Emerytura	6	29	30	87
Renta	42	64	63	52
Zasiłki rodzinne, wy- chowawcze	16	4	12	7
Zasiłki socjalne	48	11	28	14
Dochody inne	86	19	43	26
Sprzedaż majątku	10	0	0	2
Lokaty podjęte	20	33	11	24
Kredyty podjęte	29	17	20	28

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Odniesienie tych danych do struktury uzyskiwanych przychodów na 1 osobę w całej populacji objętej badaniem pozwala zauważyć, co następuje:

- Ojcowie samotnie wychowujący dzieci są znacznie bardziej aktywni w pozyskiwaniu dochodu z pracy lub innej działalności zarobkowej niż samotne matki.
- Udział zasiłków rodzinnych i wychowawczych w przychodach ogółem w przeliczeniu na 1 osobę w grupie gospodarstw domowych matek samotnie wychowujących dzieci jest blisko czterokrotnie wyższy niż wśród ojców samotnie wychowujących dzieci i więcej niż dwa razy większy aniżeli przeciętnie.
- Zasiłki socjalne przede wszystkim zasilają budżety matek samotnie wychowujących dzieci; ponad trzykrotnie wyższy jest ich udział w przychodach na 1 osobę w tej kategorii gospodarstw domowych aniżeli przeciętnie oraz więcej niż czterokrotnie wyższy w stosunku do samotnych ojców.
- Dochody inne to również kategoria przychodów uzyskiwanych w znacznie wyższej wysokości w grupie gospodarstw domowych matek samotnie wychowujących dzieci aniżeli przeciętnie oraz w stosunku do rodzin samotnych ojców.
- Czterokrotnie wyższy jest udział w przychodach ogółem w przeliczeniu na 1 osobę dochodu ze sprzedaży majątku wśród gospodarstw sa-

motnych matek aniżeli przeciętnie, podczas gdy ta kategoria dochodu nie występuje w ogóle w grupie gospodarstw domowych samotnych ojców.

- W gospodarstwach domowych samotnych matek niższy jest udział podjętych lokat w przychodach ogółem aniżeli wśród ojców samotnie wychowujących dzieci i odpowiedni wyższy udział zaciągniętych kredytów.

Odnutowane prawidłowości potwierdzają również dane o strukturze uzyskiwanych dochodów wyróżnionych typów gospodarstw domowych, wskazujących na to, że gospodarstwa domowe matek samotnie wychowujących dzieci w większym relatywnie stopniu niż gospodarstwa samotnych ojców korzystają z zasiłków socjalnych i pomocy innych, a w mniejszym stopniu ich budżet zasilają dochody z pracy. W konsekwencji udział podatków w dochodzie brutto wśród gospodarstw domowych prowadzonych przez matki samotnie wychowujące dzieci jest niższy o 2 punkty procentowe niż w gronie samotnych ojców.

W konsekwencji zróżnicowanej sytuacji dochodowej gospodarstw domowych samotnych matek i ojców obserwuje się występowanie odmiennych cech w zakresie procesu zaspokojenia potrzeb w tej kategorii gospodarstw domowych. Szczegółową ilustrację tego zagadnienia przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Struktura wydatków w gospodarstwach rodzin niepełnych biologicznie w 1998 roku (%)

Wyszczególnienie	Matki z dziećmi	Ojcowie z dziećmi	Matka lub ojciec z min. jednym dzieckiem i innymi osobami na utrzymaniu	Gospodar- stwa ogółem
Wydatki	100	100	100	100
Żywność	33	32	39	33
Alkohol i tytoń	2	5	3	3
Odzież i obuwie	8	7	8	7
Mieszkanie – eksploatacja	19	19	18	17
Mieszkanie – wyposażenie	5	4	5	5
Zdrowie	3	3	3	4
Transport	4	7	5	8
Łączność	3	3	2	2
Rekreacja, kultura	8	8	7	6
Edukacja	2	2	1	1
Usługi żywieniowe i socjalne	4	3	2	1
Higiena osobista	4	3	4	3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z badań budżetów gospodarstw domowych GUS.

Na podstawie danych indywidualnych uzyskanych z badań budżetów gospodarstw domowych można sformułować następujące spostrzeżenia:

- Wydatki na żywność w gospodarstwach domowych ojców samotnie wychowujących dzieci są wyższe niż przeciętnie oraz wyższe niż w grupie gospodarstw domowych prowadzonych przez samotne matki. Jednocześnie udział wydatków na żywność w wydatkach ogółem w kategorii gospodarstw samotnych ojców jest odpowiednio niższy o jeden punkt procentowy. Najwyższy udział wydatków na żywność w rodzinach niepełnych biologicznie występuje w grupie gospodarstw domowych matek lub ojców z przynajmniej jednym dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami.
- O jeden punkt procentowy wyższy jest udział wydatków na odzież i obuwie w gospodarstwach prowadzonych przez samotne matki niż przeciętnie, jak i w stosunku do gospodarstw domowych prowadzonych przez samotnych ojców. Jednak w przeliczeniu na 1 osobę na miesiąc wydatki te nie potwierdzają tej różnicy i w obu przypadkach w przeliczeniu na 1 osobę w procentach średniej są nieco wyższe niż przeciętnie.
- Nie odnotowano różnic w udziale wydatków na utrzymanie mieszkania pomiędzy gospodarstwami samotnych matek i ojców, ale należy stwierdzić, że udział tych wydatków jest wyższy o dwa punkty procentowe w stosunku do średniej dla ogółu badanych gospodarstw domowych. Natomiast udział wydatków na wyposażenie mieszkań jest nieco wyższy w przypadku gospodarstw domowych prowadzonych przez samotne matki w stosunku do gospodarstw ojców samotnie wychowujących dzieci.
- W gospodarstwach domowych matek samotnie wychowujących dzieci odnotowano wyższy udział niż przeciętnie wydatków na łączność, rekreację i kulturę, edukację, usługi żywieniowe i socjalne; higienę osobistą. W większości przypadków udział ten był analogiczny do sytuacji gospodarstw domowych prowadzonych przez ojców samotnie wychowujących dzieci. Jeśli jednak odniesiemy te dane do wydatków na 1 osobę w procentach średniej, to wówczas odnotowujemy w tym zakresie wyraźne różnice. I tak, wysokość wydatków na łączność, rekreację i kulturę oraz edukację w przeliczeniu na 1 osobę są wyraźnie wyższe w grupie gospodarstw domowych prowadzonych przez ojców samotnie wychowujących dzieci, gdy tymczasem wydatki na 1 osobę w procentach średniej na usługi żywieniowe i socjalne oraz na higienę osobistą są wyższe w grupie gospodarstw domowych samotnych matek.
- Udział wydatków na tytoń i alkohol w gospodarstwach domowych prowadzonych przez ojców samotnie wychowujących dzieci był o trzy

punkty procentowe wyższy niż w gospodarstwach domowych samotnych matek i o dwa punkty procentowe wyższy aniżeli przeciętna. Jednocześnie warto podkreślić, że wydatki na tytoń i alkohol w gospodarstwach domowych ojców samotnie wychowujących dzieci były o ponad 100% wyższe niż wśród samotnych matek i o ponad 70% wyższe niż przeciętna.

Reasumując przedstawione dane należy stwierdzić, że struktura i poziom konsumpcji realizowanej w gospodarstwach domowych samotnych ojców i matek nie wykazują niekorzystnych cech. Jeśli odniesiemy uzyskane informacje do sytuacji rodzin pełnych biologicznie z czwórką i większą liczbą dzieci na utrzymaniu, które uznaje się w większości przypadków jako znajdujące się w strefie ubóstwa, to wówczas okaże się, że pod każdym z analizowanych aspektów sytuacji gospodarstw domowych rodziny niepełne biologicznie przedstawiają lepszą kondycję finansową i wyższy poziom realizowanej konsumpcji w porównaniu z pozostałymi typami gospodarstw domowych.

Jak zauważono wcześniej, udział wydatków na żywność w gospodarstwach domowych rodzin niepełnych biologicznie jest bliski średniej oraz znacznie korzystniejszy aniżeli w kategorii gospodarstw domowych rodzin z czwórką i większą liczbą dzieci na utrzymaniu (odpowiednio 33 i 32% w stosunku do 44%). Jedynie gospodarstwa domowe matek lub ojców z przynajmniej jednym dzieckiem na utrzymaniu i innymi osobami charakteryzują się wyższym niż przeciętnie udziałem wydatków na żywność (39%).

Szczegółowa analiza przeprowadzona pod względem spożycia na 1 osobę produktów z poszczególnych grup pozwala zauważyć, że:

- w zakresie spożycia w przeliczeniu na 1 osobę takich produktów, jak ryby, masło, tłuszcze roślinne, nie zauważa się wyraźnych różnic między gospodarstwami domowymi rodzin niepełnych biologicznie a przeciętnymi wskaźnikami dla ogółu gospodarstw domowych;
- mniejsze niż przeciętne spożycie w przeliczeniu na 1 osobę odnotowano dla gospodarstw domowych niepełnych biologicznie w przypadku następujących produktów: mięso, mleko, jaja, tłuszcze zwierzęce, owoce, warzywa, strączkowe, ziemniaki, cukier. Jakkolwiek spożycie mleka w przeliczeniu na 1 osobę odbiega w rodzinach niepełnych biologicznie od przeciętnych, to trzeba podkreślić, że uwaga ta szczególnie odnosi się do gospodarstw domowych ojców samotnie wychowujących dzieci;
- w gospodarstwach domowych ojców samotnie wychowujących dzieci odnotowano wyższe niż przeciętne spożycie wód mineralnych oraz soków owocowych i warzywnych.

We wszystkich niemalże wyodrębnionych grupach produktów żywnościowych ich spożycie w przeliczeniu na 1 osobę w gospodarstwach domowych rodzin niepełnych biologicznie jest wyższe niż w gospodarstwach do-

mowych rodzin z czwórką i większą liczbą dzieci na utrzymaniu. Wyjątek stanowi tylko spożycie tłuszczów zwierzęcych, ziemniaków oraz w niewielkim stopniu strączkowych.

Literatura

1. DUVAL E.M., 1988: Family development's first forty years. [in:] *Family Relations*, vol. 37, s. 22–42;
2. ERIKSON R., FRITZELL J., 1988: The effects of the social welfare system in Sweden on the well – being of children and the elderly. [in:] Palmer J.L. et al. *The vulnerable*. Washington DC, Urban Institute Press.
3. FERBER R., 1974: Handbook of Marketing Research, Mc Graw Hill Inc. USA.
4. FIGLEY CH.R., 1973: Child density and the Marital Relationship. [in:] *Journal of Marriage and the Family* 35 (May) s. 272–282.
5. GLENN N.D., McLANAHAN S., 1982: Children and Marital Happiness: A Further Specification of the Relationship. [in:] *Journal of Marriage and the Family* (44) (February) s. 63–72.
6. ROVNTREE E.S., 1901: *Poverty: a study of town life*. London, Longmans, Green.
7. WILLIAMS T.G., 1982: *Consumer behavior: Fundamentals & Strategies*. West Publishing Company; St. Paul, Minnesota.

Specificity of Consumption Structure and its Level in Households of Single Parents

Abstract

Single parents families are specific in terms of the social and economic characteristics.

Both an analysis of individual data on household budgets and different cross-cultural studies suggest that any differences between families with both parents and with single parent are determined by their economic situation as well as by social and psychical conditions. Therefore, we observe differences between those families with respect to the structure and the level of consumption especially when single mother families are taken into consideration.

Tomasz Klusek

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Wpływ majątku na rozwój gospodarstw rodzinnych w warunkach gospodarki rynkowej

Wstęp

Zmiany w strukturze ekonomicznej gospodarstw rodzinnych będące następstwem wprowadzenia w Polsce zasad gospodarki rynkowej wskazują, że tylko pewna niewielka ich liczba charakteryzuje się zachowaniem dostosowawczym. Gospodarstwa te, dążąc do optymalnego wykorzystania posiadanego potencjału wytwórczego, zmieniają strukturę produkcyjną i dynamizują działania na rzecz swojego rozwoju.

W praktyce nie istnieją żadne klasyfikacje gospodarstw w zależności od ich zdolności rozwojowych. Rozpoznanie może opierać się wyłącznie na szacunkach, których podstawą jest ogólna wiedza na temat kondycji poszczególnych grup gospodarstw i wnioskowanie pośrednie na podstawie wyników badań.

W niniejszym opracowaniu za podstawę grupowania przyjęto podział gospodarstw według kryterium ich siły ekonomicznej w momencie rozpoczęcia w Polsce reform rynkowych.

Zasady doboru badanych gospodarstw

Makroekonomiczne analizy nie są w stanie odpowiedzieć w pełni na pytanie o rolę i miejsce poszczególnych czynników wytwórczych w procesie rozwoju gospodarstw. Do pełnego wyjaśnienia tych problemów mogą doprowadzić tylko badania, w których podmiotem są pojedyncze gospodarstwa rolne. Jednocześnie obiekty te powinny być w miarę zróżnicowane, aby było możliwe uchwycenie prawidłowości rozwojowych w sytuacji znacznego zróżnicowania indywidualnych gospodarstw rolnych w kraju.

Mając to na uwadze w badaniach wykorzystano informacje pochodzące z 324 gospodarstw prowadzących nieprzerwanie rachunkowość rolną na po-

trzeby Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w latach 1989–1997¹.

Analizie poddano dane empiryczne obejmujące badaną zbiorowość w poszczególnych latach z podziałem na grupy (tab. 1) według kryterium ich siły ekonomicznej wyrażonej wartością majątku (środków trwałych i obrotowych łącznie z kapitałem ziemskim) w przeliczeniu na gospodarstwo, ustaloną w cenach bieżących². Wyodrębnienia przedziałów klasowych dokonano na podstawie odchylenia standardowego badanej cechy.

Tabela 1

Podział badanej zbiorowości gospodarstw na grupy według kryterium wartości ich majątku w 1989 r.

Grupy gospodarstw	Wartość majątku w zł* gospodarstwo	Liczba gospodarstw	Struktura (%)
I	do 4446	69	21,3
II	4 446 – 8 153	100	30,9
III	8 153 – 11 861	65	20,1
IV	11 861 – 15 568	41	12,6
V	powyżej 15 568	49	15,1

*po denominacji

Źródło: Obliczenia własne na podstawie badań wykonanych w ramach realizacji projektu badawczego Nr 6PO6J02720 finansowanego przez KBN.

Podział gospodarstw na grupy został dokonany według stanu w 1989 r. Rozwiązanie takie umożliwiło analizę dróg rozwoju i zmian zachodzących w gospodarstwach o różnej sytuacji wyjściowej. W celu sprowadzenia danych finansowych do wartości porównywalnych i do analizy dynamicznej przyjęto wartości w cenach stałych z 1997 r.

¹Wiedza empiryczna na temat sytuacji gospodarstw chłopskich jest stosunkowo uboga i fragmentaryczna. Statystyka masowa GUS nie stwarza podstaw do analizy sytuacji ekonomiczno-finansowej całego rolnictwa, a tym bardziej poszczególnych grup gospodarstw. Jedynym źródłem wiedzy o tym, co dzieje się w sektorze chłopskim są dane pochodzące z gospodarstw prowadzących rachunkowość rolną na potrzeby IERiGŻ.

Dane te obejmują informacje wieloletnie ustalone w sposób daleko bardziej skrupulatny i precyzyjny aniżeli ma to miejsce w przypadku wielu innych badań przeprowadzanych metodą ankietową (wywiadu). Badana zbiorowość umożliwia ponadto prześledzenie zmian w tych samych gospodarstwach i według tej samej metody liczenia wskaźników produkcyjnych i ekonomicznych. Są to więc zasoby informacyjne o charakterze unikalnym, a poprzez kilkustopniowy system weryfikacji stanowią zbiór danych o odpowiednim poziomie wiarygodności. Materiały te stanowią jedyny w kraju kompletny zbiór informacji o gospodarstwach rodzinnych.

²Przyjmując to założenie uznano, że siła ekonomiczna i zdolność gospodarstwa do rozwoju zależą od jego majątku. Jest to pewne uproszczenie, gdyż wartość posiadanego majątku jest tylko jednym z kryteriów oceny siły ekonomicznej gospodarstw. Poza tym grupowanie gospodarstw według wartości ich majątku wnosi nowe elementy poznawcze w stosunku do tradycyjnych grupowań obszarowych, które nadal dominują w badaniach.

Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw w 1989 r.

W miarę rozwoju rolnictwa i przechodzenia do gospodarowania intensywnego ziemia traci relatywnie na znaczeniu, a coraz większą rolę zaczynają odgrywać inne czynniki, jak np. wyposażenie kapitałowe, którego wyznacznikiem jest majątek gospodarstwa [Stańko i Stolarska, 1995]. Zasoby majątkowe są jednym z najbardziej wyrazistych wyznaczników stanu sił wytwórczych, a ich cechy decydują o tym, czy czynnik ten ułatwia, czy też utrudnia dostosowanie się gospodarstw do zmian w ich sytuacji wewnętrznej i zewnętrznej.

Wielkość posiadanego majątku jest czynnikiem, który wyraźnie różnicował badane gospodarstwa. W momencie wyjściowym między wyodrębnionymi grupami występowały bowiem istotne różnice w zakresie ich charakterystyki ekonomicznej (tab. 2).

Tabela 2

Charakterystyka ekonomiczna badanych gospodarstw w 1989 r. (ceny bieżące, dane w przeliczeniu na gospodarstwo w zł*)

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw wg majątku					
	I	II	III	IV	V	średnio
Wartość majątku ogółem	3 213	6 466	10 077	13 841	23 500	10 007
Środki trwałe (z ziemią)	2 659	5 635	9 058	12 512	21 778	9 000
Powierzchnia UR (ha)	5,92	9,34	9,62	10,77	14,92	9,69
Liczba osób pełnozatrudnionych	1,25	1,82	1,98	2,13	2,15	1,82
Wartość produkcji rolnej	850	1 361	1 589	2 127	2 788	1 611
Wartość nakładów produkcyjnych	331	505	588	710	976	582
Wartość produkcji czystej	520	856	1 003	1 419	1 813	1 030
Dochód rolniczy	510	833	975	1 392	1 763	1 004
Akumulacja	214	413	521	768	1 130	546

*po denominacji

Źródło: Jak w tabeli 1.

Gospodarstwa dysponujące największym majątkiem przewyższały gospodarstwa z najsłabszej grupy pod następującymi względami:

- wartością środków trwałych – 8,2-krotnie,
- powierzchnią użytków rolnych – 2,5-krotnie,
- liczbą osób pełnozatrudnionych – 1,7-krotnie,
- wartością produkcji rolnej – 3,3-krotnie,
- wartością produkcji czystej – 3,5-krotnie,
- wartością nakładów produkcyjnych – 2,9-krotnie,

- wielkością dochodu rolniczego – 3,5-krotnie,
- wielkością akumulacji – 5,3-krotnie.

Grupowanie gospodarstw według wartości ich majątku nie pokrywa się z tradycyjnym grupowaniem obszarowym, choć faktem jest, że gospodarstwa silnie ekonomicznie miały na ogół większą powierzchnię (tab. 3). Jeżeli za większe obszarowo uznamy gospodarstwa powyżej 10 ha, to w I grupie w 1989 r. było ich 20,3%, w grupie II – 39,0%, w grupie III – 46,2%, w grupie IV – 58,5%, a w grupie V – 77,6%.

Tabela 3

Struktura obszarowa gospodarstw w 1989 r., według kryterium wartości ich majątku

Grupy gospodarstw wg majątku	Grupy obszarowe w ha					Razem
	do 3	3–7	7–10	10–15	15 i więcej	
I	23,2	39,1	17,4	14,5	5,8	100,0
II	5,0	25,0	31,0	21,0	18,0	100,0
III	3,1	21,5	29,2	24,7	21,5	100,0
IV	–	17,1	24,4	31,7	26,8	100,0
V	–	6,1	16,3	34,7	42,9	100,0
Ogółem	7,1	23,4	24,7	23,8	21,0	100,0

Źródło: Jak w tabeli 1.

Zmiany w gospodarstwach w latach 1989–1997.

Zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania, każda jednostka gospodarcza (w tym również gospodarstwo rolne) powinna dążyć do jak najlepszego wykorzystania posiadanych zasobów wytwórczych, czyli w ujęciu dynamicznym – do zwiększenia swojej sprawności ekonomicznej. Może to robić tym lepiej, im szybciej dostosowuje się do zmiennych warunków działania. Zdolność dostosowawcza gospodarstw jest jednak uwarunkowana wieloma czynnikami, dlatego w zależności od kierunku i siły ich oddziaływania w pewnych okresach może być ona większa, a w innych mniejsza.

Wszelkie procesy dostosowawcze (rozwojowe) dają się obserwować w okresach długich, dopiero bowiem w dłuższej perspektywie możliwe jest określenie skali, kierunku i tempa zmian dokonujących się w poszczególnych grupach gospodarstw. Dysponując danymi wieloletnimi można zatem podjąć próbę analizy zmian, jakie w okresie transformacji dokonały się w ekonomice badanych gospodarstw.

Analiza obejmuje trzy kwestie:

- zmiany wielkości potencjału wytwórczego gospodarstw i jego struktury;
- tendencje produkcyjne;
- zmiany sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstw.

Zmiany potencjału wytwórczego i jego struktury

Przystosowanie się do nowych warunków ekonomicznych sprawia dużą trudność wszystkim jednostkom gospodarczym. Szczególnie trudne jest podejmowanie racjonalnych decyzji produkcyjnych w rolnictwie, obciążone są one bowiem dużym stopniem niepewności i ryzyka³.

Pomimo wysokiej niepewności warunków gospodarowania, rolnicy podejmowali wiele stosunkowo skutecznych decyzji dostosowawczych w celu poprawy ich sytuacji ekonomicznej. Wyrazem tego są między innymi działania inwestycyjne, które w latach 1989–1997 podejmowała ponad połowa badanych gospodarstw.

Większą aktywność inwestycyjną, jak można było przypuszczać, wykazywały gospodarstwa o większej sile ekonomicznej (tab. 4). Ponoszone przez nie wydatki ukierunkowane były głównie na inwestycje związane z posiadanym obszarem oraz środkami trwałymi i obrotowymi niezbędnymi do realizacji procesu produkcyjnego oraz jego doskonalenia, a w szczególności na:

- zwiększenie powierzchni produkcyjnej gospodarstwa przez zakup ziemi,
- zakup środków produkcji (ciągników, maszyn i urządzeń rolniczych),
- budowę, remont i modernizację budynków i budowli,
- zwiększenie lub modernizację produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Tabela 4

Zróżnicowanie wyodrębnionych grup gospodarstw w zakresie wielkości wydatków inwestycyjnych w latach 1989–1997 (grupa I = 100, dane na gospodarstwo)

Lata	Grupy gospodarstw wg majątku				
	I	II	III	IV	V
1989	100	296	505	681	1269
1990	100	185	390	663	825
1991	100	185	271	477	653
1992	100	187	215	361	615
1993	100	126	207	336	881
1994	100	184	203	550	636
1995	100	216	294	378	645
1996	100	228	232	743	852
1997	100	118	194	194	680

Źródło: Jak w tabeli 1.

³Ryzyko i niepewność to nieodłączny element funkcjonowania gospodarstw rolniczych we wszystkich krajach. Mogą one mieć podłoże: ekonomiczne i polityczne, osobowe i techniczno-technologiczne, finansowe i środowiskowe [Martin, McLeay 1998].

Pomimo działań podejmowanych przez rolników w badanym okresie następowała dekapitalizacja posiadanego majątku (tab. 5). Całkowita wartość środków trwałych i obrotowych w 1997 r. w przeliczeniu na gospodarstwo stanowiła bowiem około 33% ich stanu z roku 1989⁴. Sytuacja ta wskazuje na trudności finansowe w odtwarzaniu środków trwałych w znacznej części gospodarstw.

Tabela 5

Zmiany w wyposażeniu badanych gospodarstw w środki trwałe i obrotowe w latach 1989–1997 (ceny stałe z 1997 roku)

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw wg majątku					
	I	II	III	IV	V	średnio
Wartość środków trwałych i obrotowych (zł) na gospodarstwo						
1989	156 519	312 822	495 831	663 656	1152 542	487 647
1997	71 209	121 610	162 049	215 627	320 138	160 911
Udział środków trwałych w wartości środków trwałych i obrotowych (%)						
1989	80,9	85,7	88,9	89,2	92,0	88,9
1997	79,8	83,9	85,3	85,3	81,1	83,2
Udział budynków i budowli gospodarczych w wartości środków trwałych (%)						
1989	28,4	23,9	26,6	29,6	22,8	25,3
1997	28,9	27,5	30,0	33,2	30,4	30,0
Udział maszyn i urządzeń rolniczych w wartości środków trwałych (%)						
1989	25,3	33,6	30,9	33,5	43,2	36,1
1997	20,9	22,9	22,5	26,6	34,2	26,6

Źródło: Jak w tabeli 1.

W ramach struktury środków trwałych dokonały się również zmiany, które można określić jako niekorzystne. Wzrósł bowiem udział ich najmniej produktywnego składnika (budynków i budowli), przy spadku udziału maszyn i urządzeń rolniczych.

W latach 1989–1997 wystąpiły korzystne tendencje w zakresie zmian czynnika ziemi, wzrosły bowiem przeciętna powierzchnia gospodarstwa i udział gospodarstw o największym obszarze (tab. 6).

⁴Przy obliczeniu z zastosowaniem wskaźników opartych na dynamice cen środków produkcji.

Tabela 6

Zmiany w zasobach ziemi w badanych gospodarstwach w latach 1989–1997

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw wg majątku					
	I	II	III	IV	V	średnio
Powierzchnia ogólna gospodarstwa (ha)						
1989	6,46	10,04	10,78	11,83	16,82	10,68
1997	7,56	10,97	13,86	16,25	21,77	13,12
Udział gospodarstw, które w latach 1989–1997:						
– powiększyły obszar (%)	42,0	46,0	43,1	70,7	63,3	50,3
– zmniejszyły obszar (%)	24,6	20,0	23,1	7,3	14,3	19,1
Udział gospodarstw do 3 ha (%)						
1989	23,2	5,0	3,1	0,0	0,0	7,1
1997	23,2	6,0	1,5	0,0	0,0	7,1
Udział gospodarstw 3–7 ha (%)						
1989	39,1	25,0	21,5	17,1	6,1	23,5
1997	36,2	26,0	21,5	9,8	4,1	21,9
Udział gospodarstw 7–10 ha (%)						
1989	17,4	31,0	29,2	24,4	16,3	24,7
1997	21,7	25,0	20,0	21,9	10,2	20,7
Udział gospodarstw 10–15 ha (%)						
1989	14,5	21,0	24,6	31,7	34,7	23,8
1997	8,7	20,0	27,7	31,7	28,8	21,9
Udział gospodarstw powyżej 15 ha (%)						
1989	5,8	18,0	21,5	26,8	42,9	21,0
1997	10,1	23,0	29,2	36,6	57,1	28,4
Udział gospodarstw, które w latach 1989–1997 dokonywały zakupu ziemi (%)	13,0	19,0	24,6	51,2	55,1	28,4

Źródło: Jak w tabeli 1.

W zmianach obszarowych uczestniczyły gospodarstwa z wszystkich wyodrębnionych grup, jednak większą aktywnością w tym zakresie wykazały się gospodarstwa z grup o większym wyposażeniu majątkowym. Grupy te charakteryzowały się większym udziałem gospodarstw powiększających obszar i wyższą stopą zmian powierzchni.

Wyposażenie majątkowe gospodarstw w istotny sposób różnicowało skłonność rolników do zakupu ziemi. Odsetek gospodarstw nabywających ziemię wzrastał w kolejnych grupach, wahając się w przedziale od 13,0 do 55,1%.

Łącznie w latach 1989–1997 ziemię na powiększanie swoich gospodarstw zakupowała ponad 1/4 właścicieli badanych gospodarstw.

Fakt powiększania areału gruntów rolniczych drogą zakupu jest istotnym czynnikiem świadczącym o proprodukcyjnym nastawieniu gospodarstw i ważnym elementem przemian strukturalnych dokonujących się w rolnictwie⁵.

Tendencje produkcyjne

Wraz z przejściem do gospodarki rynkowej zmianie zaczęły ulegać dotychczasowe zasady powiązań rolnictwa z otoczeniem. Zmiany te polegały przede wszystkim na wprowadzeniu odmiennej orientacji: prorynkowej zamiast produkcyjnej. Oznacza to, że rolnicy stanęli m.in. wobec konieczności dostosowania swojej produkcji (podaży) do istniejącego popytu⁶. Proces orientowania się na rynek i dostosowania się do jego funkcjonowania w przypadku poszczególnych gospodarstw mógł przybierać wiele różnych form i przebiegać w różny sposób i w różnym tempie.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 7, siła ekonomiczna w okresie początków transformacji systemowej wyraźnie różnicowała badane gospodarstwa w następnych latach. Ma to odzwierciedlenie w zakresie zmian poziomu, struktury i towarowości produkcji.

Poziom produkcji jest efektem jej intensywności, a więc ilości zastosowanych nakładów. Analiza nakładów materiałowych ponoszonych w poszczególnych grupach gospodarstw wskazuje, że w latach 1989–1997 obniżyły one intensywność swojej produkcji. Przeciętnie w całej badanej zbiorowości obniżka ta wynosiła odpowiednio: 23,4% (w przeliczeniu na gospodarstwo) i 38,4% (w przeliczeniu na 1 ha UR).

⁵Na ogół przyjmuje się, że im większe gospodarstwo, tym ma ono większą siłę konkurencyjną. Stąd też wiele mówi się o konieczności zwiększenia udziału większych i dużych obszarowo gospodarstw w ogólnej ich liczbie. Przemiany struktury obszarowej gospodarstw indywidualnych podlegają jednak pewnym ograniczeniom. W skali poszczególnych gospodarstw zwiększenie powierzchni uzależnione jest od ich warunków wewnętrznych i zewnętrznych. Steinhäuser, Langbehn, Peters dokonali klasyfikacji sił skłaniających do zmian wielkości gospodarstwa. Wyróżnili oni obiektywne i subiektywne siły skłaniające rolników do zmian wielkości gospodarstwa. Do grupy czynników obiektywnych zaliczyli czynniki techniczne, rynkowe i instytucjonalne. Do grupy czynników subiektywnych zaliczono z kolei cele właścicieli i ich zdolności oraz zainteresowania [Steinhäuser H., Langbehn C., Peters U. 1982].

⁶Wprowadzone zmiany społeczno-gospodarcze wytworzyły dla gospodarstw rolnych zupełnie nową sytuację. W omawianej sferze ujawniło się to przede wszystkim w utracie przez rolnika gwarancji zbytu jego wyrobów. Dotychczasowy system gospodarki niedoborów powodował, że rolnik miał zapewniony zbyt surowców rolnych praktycznie biorąc niezależnie od ich jakości, przy – co ważne – ustabilizowanej cenie, na ogół znanej rolnikowi już w chwili podejmowania decyzji produkcyjnych.

Tabela 7

Zróźnicowanie poziomu i struktury produkcji w badanych gospodarstwach w latach 1989–1997

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw wg majątku				
	I	II	III	IV	V
Produkcja na gospodarstwo (grupa I =100)					
Produkcja globalna					
1989	100	160	187	250	328
1997	100	145	186	269	400
Produkcja końcowa					
1989	100	164	193	268	354
1997	100	145	196	284	436
Produkcja towarowa					
1989	100	182	220	320	413
1997	100	155	211	314	529
Udział produkcji roślinnej w produkcji globalnej (%)					
1989	46,6	51,5	52,3	57,9	57,0
1997	41,5	44,5	44,2	48,7	46,1
Udział produkcji roślinnej w produkcji towarowej (%)					
1989	29,3	39,6	40,6	51,2	48,0
1997	22,3	28,2	30,6	35,9	35,6
Towarowość produkcji globalnej (%)					
1989	51,4	58,5	60,5	65,7	64,8
1997	58,6	62,5	66,5	68,4	77,3

Źródło: Jak w tabeli 1.

W analizowanym okresie wystąpiły również zmiany w strukturze ponoszonych nakładów. Zmniejszył się udział nasion i sadzeniaków oraz zakup zwierząt stada obrotowego, zwiększał się natomiast udział innych grup nakładów (nawozów mineralnych, środków ochrony roślin, pasz treściwych i kosztów leczenia zwierząt) (tab. 8).

Tabela 8

Zróźnicowanie poziomu i struktury nakładów materiałowych w badanych gospodarstwach w latach 1989–1997

Wyszczególnienie	Grupy gospodarstw wg majątku					
	I	II	III	IV	V	średnio
1	2	3	4	5	6	7
Nakłady materiałowe w zł (ceny stałe z 1997 r.)						
Na gospodarstwo						
1989	16 960	25 360	29 667	35 051	47 165	28 967
1997	11 908	16 994	21 060	30 221	42 027	22 186
1989 = 100	70,2	67,0	71,0	86,2	89,1	76,6
Na 1 ha UR						
1989	2 865	2 715	3 084	3 254	3 161	2 989
1997	1 701	1 669	1 670	2 011	2 123	1 840
1989 = 100	59,4	61,5	54,2	61,8	67,2	61,6

cd. tabeli 8

1	2	3	4	5	6	7
Udział w nakładach materiałowych (%)						
a) nasion i sadzeniaków						
1989	8,7	9,2	8,5	9,0	9,0	8,9
1997	5,7	6,9	7,9	7,1	5,9	6,7
b) nawozów mineralnych						
1989	2,0	2,4	2,4	2,4	2,5	2,4
1997	7,0	9,0	8,1	10,6	8,9	8,8
c) środków ochrony roślin						
1989	0,4	0,8	0,6	0,6	1,4	0,8
1997	1,8	2,8	2,9	3,7	3,7	3,1
d) pasz treściwych						
1989	29,5	29,3	31,8	31,6	34,2	31,4
1997	32,4	32,0	34,3	35,0	40,1	35,5
e) stada obrotowego z zakupu						
1989	3,2	2,9	4,2	2,9	4,1	3,5
1997	5,6	2,8	3,4	2,8	6,4	4,3
f) kosztów hodowli i leczenia zwierząt						
1989	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7
1997	1,7	1,6	1,7	1,9	1,7	1,7

Źródło: Jak w tabeli 1.

Sytuacja ekonomiczno-finansowa gospodarstw

Z punktu widzenia rolnictwa i polityki rolnej szczególnie ważnym elementem są dochody uzyskiwane z działalności rolniczej. Im większy jest poziom tych dochodów, tym większa ich część może być przeznaczana na powiększanie potencjału produkcyjnego, a w efekcie na rozwój produkcji. Wielkość dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa jest pochodną oddziaływania wielu czynników, w tym zwłaszcza relacji cenowych, które decydują o opłacalności prowadzonej działalności ekonomicznej.

Jak wynika z przeprowadzonych badań, istotnym elementem mającym wpływ na sytuację dochodową, a więc na wielkość i dynamikę uzyskiwanych dochodów, miała siła ekonomiczna gospodarstw. Gospodarstwa, które w momencie wyjściowym dysponowały większym majątkiem, wykazywały w badanym okresie stałą i wyraźną przewagę w poziomie dochodów uzyskiwanych z tytułu prowadzenia produkcji (tab. 9).

Tabela 9

Zróżnicowanie dochodów z działalności rolniczej w badanych gospodarstwach w latach 1990–1997 (grupa I = 100)

Grupy gospodarstw wg majątku	Lata							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
I	100	100	100	100	100	100	100	100
II	172	161	175	159	156	164	160	142
III	192	180	209	188	187	198	213	207
IV	240	225	227	266	278	261	285	284
V	322	282	364	360	388	406	467	477

Źródło: Jak w tabeli 1.

W latach 1989–1997 sytuacja dochodowa we wszystkich grupach gospodarstw uległa istotnemu pogorszeniu. Główną przyczyną tego stanu była niekorzystna dla rolnictwa zmiana relacji cenowych między zakupywanymi towarami a płodami rolnymi.

Niekonkurencyjność dochodów z rolnictwa względem działów nierolniczych sprawiła, że sukcesywnie wzrastało zainteresowanie dodatkowymi (pozarolniczymi) źródłami dochodów, co znalazło odzwierciedlenie w strukturze źródeł utrzymania rodzin rolniczych (tab. 10). Udział dochodu z działalności rolniczej w dochodzie osobistym rodziny spadł we wszystkich wyodrębnionych grupach, a w przypadku gospodarstw najsłabszych można mówić nawet o utracie ich rolniczego charakteru. W kształtowaniu sytuacji dochodowej rodzin rolniczych coraz większego znaczenia zaczęły nabierać świadczenia socjalne, praca poza gospodarstwem, pozarolnicza działalność gospodarcza i inne dochody.

Tabela 10

Struktura dochodu osobistego rodziny w badanych gospodarstwach w latach 1989 i 1997

Grupy gospodarstw wg majątku	Dochody z działalności rolniczej	Dochody spoza gospodarstwa wg źródeł			
		pozarolnicza działalność gospodarcza	praca poza gospodarstwem	świadczenia socjalne	inne dochody
1	2	3	4	5	6
1989					
I	77,3	0,9	14,6	5,7	1,5
II	87,8	0,1	7,9	2,6	1,6
III	89,3	0,4	6,1	2,1	2,1
IV	93,1	0,3	3,7	1,6	1,3
V	94,2	0,2	3,2	0,9	1,5
średnio	89,3	0,3	6,5	2,3	1,6

cd. tabeli 10

1	2	3	4	5	6
1997					
I	32,6	4,2	19,0	39,3	4,9
II	41,8	1,6	27,3	22,9	6,4
III	55,6	0,9	18,2	18,7	6,6
IV	61,4	2,2	14,2	16,1	6,1
V	73,4	1,1	8,8	8,2	8,5
średnio	53,5	1,8	17,8	20,2	6,7

Źródło: Jak w tabeli 1.

Podsumowanie

Zmiana społeczno-ekonomicznych warunków funkcjonowania po 1989 r. postawiła rolników i ich gospodarstwa w nowej sytuacji ekonomicznej i finansowej, ograniczając możliwości rozwojowe dla wielu z nich. Konsekwencją tego stanu była postępująca polaryzacja gospodarstw w zakresie posiadanych zasobów wytwórczych i ich sytuacji produkcyjno-ekonomicznej.

Przy generalnie niekorzystnym układzie czynników zewnętrznych, istotnym elementem decydującym o skali i kierunku zmian zachodzących w gospodarstwach okazała się ich pozycja wyjściowa, wyrażająca się wielkością posiadanych zasobów majątkowych.

Gospodarstwa dysponujące na starcie większym majątkiem w postaci środków trwałych i obrotowych, przy generalnie niekorzystnym układzie czynników zewnętrznych, wykazywały większą dynamikę zmian dostosowawczych. W dużej mierze wynika to z faktu, że właściciele tych gospodarstw uzyskując dochody głównie z prowadzonej działalności rolniczej w większym stopniu zainteresowani byli modernizacją i rozwojem posiadanego potencjału wytwórczego.

Literatura

- MARTIN S., MCLEAY F., 1998: The Diversity of Farmers' Risk Management Strategies in a Deregulated New Zealand Environment. *Journal of Agricultural Economics*, Vol. 49, No 2.
- STAŃKO S., STOLARSKA A., 1995: Wpływ produkcyjnej wytwórczości pozarolniczej na organizację i intensywność gospodarowania w rolnictwie. *Roczniki Nauk Rolniczych*, Seria G, Nr 86.
- STEINHAUSER H., LANGBEHN C., PETERS U., 1982: *Einführung in die landwirtschaftliche Betriebslehre. Band 1: Allgemeiner Teil*. Verlag Eugen Ulmer Stuttgart.

Assets Impact on the Development of Family Farms under Market Economy Conditions

Abstract

Due to the systemic transformation in Poland after 1989, the farmers and their holdings faced new economic and financial situation, which limited the development possibilities for many of them.

Under generally unfavorable environment, farmers found that a crucial factor affecting both the scope and directions of the changes undergoing on the farms is their starting position in terms of the value of possessed assets, which is confirmed by the results of the research conducted.

v

Wycena rolniczej produkcji w toku – teoria i praktyka

Wstęp

W procesie wyceny gospodarstwa rolniczego, zarówno jako zorganizowanej całości, jak również niektórych jego części składowych, spotykamy się z koniecznością oszacowania rolniczej produkcji w toku. Przez rolniczą produkcję w toku rozumie się te wszystkie dobra roślinne i zwierzęce, które znajdują się na etapie przekształcania, tj. od momentu ich zaistnienia do chwili uzyskania postaci produktu finalnego lub środka trwałego. W okresie tym wartość przedmiotów rolniczej produkcji w toku zmienia się w sposób narastający z dnia na dzień. Ponadto, wartość przedmiotów rolniczej produkcji w toku zawarta jest w dwóch różnych nośnikach. Pierwszy z nich wynika z walorów niematerialnych danego przedmiotu, czyli z jego predyspozycji do przyszłego sposobu użytkowania, drugi zaś związany jest z posiadaniem walorów materialnych (somatycznych). Wartość somatyczna nie uwzględnia potencjału do generowania przyszłych korzyści. Wartość wynikająca z walorów niematerialnych stanowi różnicę między wartością całkowitą a wartością somatyczną. [Bud-Gusaim, 1997, 2001].

Przebieg narastania wartości skumulowanych w tych dwóch nośnikach jest różny w zależności od rodzaju przedmiotu produkcji w toku oraz zmienny w okresie jego przekształcania.

Wśród wielu celów wyceny, dla których przedmiotem staje się rolnicza produkcja w toku, można wymienić przykładowo: ustalenie ceny ofertowej do sprzedaży, ustalenie wartości składników majątku do wykupu przy oddawaniu w dzierżawę, odszkodowania z tytułu wywłaszczenia, ograniczenia praw własności czy skutków klęsk żywiołowych. Ponadto, nierzadko celem wyceny jest: ustalenie wartości do przekształceń własnościowych, podział gospodarstwa na części, np. w sytuacji zniesienia współwłasności przy spadkach lub przyjmowania nowych udziałów przy komercjalizacji i prywatyzacji, dla celów zarządzania, rachunkowości, ubezpieczenia i wielu innych.

Rolnicza produkcja w toku z reguły nie jest przedmiotem obrotu rynkowego. Występuje na rynku tylko w określonych fazach rozwoju bądź nigdy nie

jest produktem towarowym. Często nie można więc szacować wartości rolniczej produkcji w toku metodami opartymi bezpośrednio na cenach rynkowych. Do wyceny przedmiotów rolniczej produkcji w toku najczęściej wykorzystuje się metody bazujące na kosztach wytworzenia oraz metody oparte na szacowaniu spodziewanych korzyści. Zastosowanie danej metody wyceny uwarunkowane jest z jednej strony rodzajem przedmiotu wyceny i fazą jego rozwoju w dniu wyceny, z drugiej zaś strony celem wyceny. Stosowane w praktyce metody wyceny przedmiotów rolniczej produkcji w toku nie zawsze dostatecznie uwzględniają teoretyczne podstawy powstawania, a następnie narastania ich wartości. Podjęty temat jest próbą ustosunkowania się do tego problemu.

Cel badań oraz przyjęte założenia

Celem badań jest przedstawienie narastania wartości przedmiotu rolniczej produkcji w toku, który przekształca się w produkt finalny, a następnie próba zweryfikowania zastosowanych metod wyceny w aspekcie przesłanek teoretycznych powstawania i kształtowania się wartości rolniczej produkcji w toku. Dla zilustrowania podjętego problemu przyjęto tucz trzody chlewnej i badaniem objęto zmiany wartości zwierzęcia w okresie jego chowu. Jako wartość początkową przyjęto wartość rynkową¹ prosięcia, a jako wartość końcową – wartość rynkową tuczniaka jako produktu finalnego². Przyjęto założenie, że wartość zwierzęcia w okresie jego chowu, zmienia się w sposób narastający.

W celu przeprowadzenia powyższych badań opracowano modelowy przykład tuczu. Założenia dotyczące żywienia przyjęto na podstawie normatywnego zapotrzebowania pasz na jednostkę przyrostu wagi żywej zwierzęcia w poszczególnych okresach tuczu³. Ceny pasz oraz prosięcia i tuczniaka jako produktu finalnego przyjęto na podstawie średnich cen rynkowych⁴.

¹Wartość rynkowa definiowana jako najbardziej prawdopodobna cena rynkowa. Wartość rynkowa może być określona porównawczo na podstawie cen transakcyjnych z uwzględnieniem różnic między cechami obiektu wycenianego i przyjętych do porównań [Łaguna, 1998, Hopfer, 1999, Bud-Gusaim, 2001].

²Założono tucz zwierzęcia od 10 do 120 kg wagi żywej.

³Opracowano model tuczu zbożowego na podstawie *Katalogu norm i normatywów* [1999] – tabela 3.10 i 3.15.

⁴Do badań przyjęto ceny rynkowe według notowań GISiPAR oraz MRiGŻ w miesiącu lutym 2002 r. W wycenie przyjmowane do obliczeń ceny prosiąt, pasz i tuczniaka powinny odzwierciedlać ceny kształtujące się na rynku lokalnym.

Oszacowanie wartości zwierzęcia w okresie tuczu jako produkcji w toku

Przyjmując powyższe założenia, dokonano oszacowania wartości tucznika jako produkcji w toku metodami kosztową i dochodową.

Metoda kosztowa opiera się na założeniu, że wartość przedmiotu wyceny równa się kosztom niezbędnym do poniesienia w celu jego wytworzenia [Moszczeński, 1932, Manteuffel, 1965, Łaguna, 1998, Bud-Gusaim, 2001]. Wśród metod kosztowych wyszczególnia się metodę kosztów włożonych w sensie kosztów historycznie poniesionych do daty wyceny oraz metodę kosztów odtworzenia w rozumieniu kosztów niezbędnych do poniesienia w celu wyprodukowania podobnego do szacowanego przedmiotu wyceny. Koszty odtworzenia przyjmuje się według cen aktualnych w dniu wyceny. Koszty włożone są kategorią subiektywną, często trudną do ustalenia i wymagającą aktualizacji na dzień wyceny. W badaniach zastosowano metodę kosztów odtworzenia. Określenia wartości odtworzeniowej zwierzęcia w zależności od jego wagi żywej dokonano na podstawie kosztów całkowitych tuczu⁵.

W metodach dochodowych, stosowanych w wycenie rolniczej produkcji w toku, za wartość wyjściową przyjmuje się przychód możliwy do uzyskania ze sprzedaży produktu finalnego. Warunkiem zastosowania tej metody jest potencjalna dochodowość wycenianej produkcji. W celu uwzględnienia w wycenie narastania wartości w okresie tuczu przy zastosowaniu metody dochodowej wartość tucznika jako produkcji w toku określono, pomniejszając jego wartość rynkową jako produktu finalnego o nieponiesione koszty całkowite od momentu wyceny do końca tuczu. Obliczoną w powyższy sposób wartość oznaczono jako wartość dochodową.

Wartość somatyczną, jako nie uwzględniającą potencjału dochodowego produkcji w toku, obliczono jako iloczyn wagi żywej zwierzęcia w chwili wyceny (w kg) oraz jednostkowej ceny tucznika jako produktu finalnego (w zł/kg wagi żywej).

W tabeli 1 przedstawiono zestawienie wartości oszacowanych wyżej opisanymi metodami oraz wartości somatycznej w zależności od wagi żywej zwierzęcia w okresie jego tuczu.

⁵Przyjęto koszty całkowite bez kosztu pracy własnej rolnika oraz tzw. kosztu kapitału. W celu obliczenia kosztów całkowitych tuczu zastosowano narzut procentowy pozostałych kosztów bezpośrednich oraz kosztów pośrednich do wyliczonego kosztu pasz. W obliczeniach posłużono się wynikami badań IERiGŻ [Skarzyńska, Augustyńska-Grzymek, 2001].

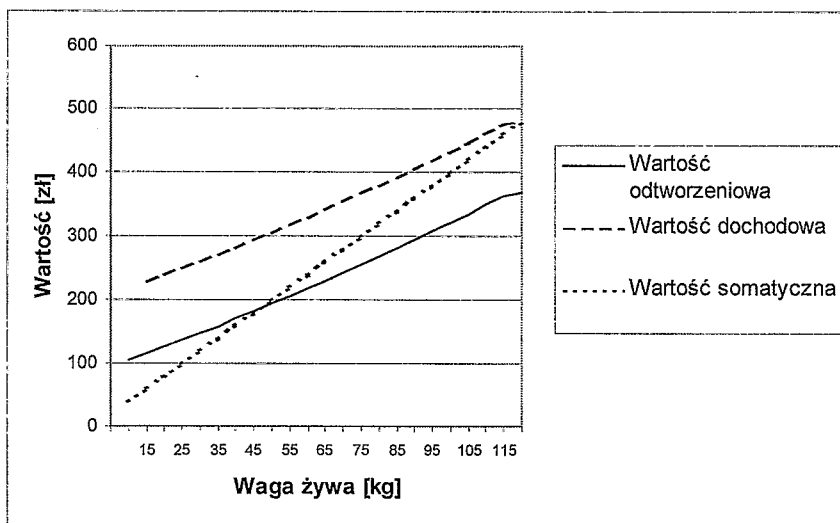
Tabela 1

Wartość odtworzeniowa, dochodowa i somatyczna zwierzęcia w okresie tuczu jako rolniczej produkcji w toku w zależności od wagi żywej zwierzęcia

Waga tucznika [kg]	Koszt paszy [zł]	Wartość odtworzeniowa [zł]	Wartość dochodowa [zł]	Wartość somatyczna [zł]
10		105,00	105,00	40,00
15	6,95	115,49	227,67	60,00
20	14,17	126,39	238,57	80,00
25	21,39	137,30	249,48	100,00
30	28,61	148,20	260,38	120,00
35	35,83	159,10	271,29	140,00
40	43,15	170,16	282,34	160,00
45	50,97	181,96	294,14	180,00
50	58,78	193,76	305,94	200,00
55	66,60	205,56	317,75	220,00
60	74,57	217,60	329,78	240,00
65	82,86	230,12	342,30	260,00
70	91,15	242,64	354,82	280,00
75	99,44	255,16	367,34	300,00
80	107,54	267,38	379,57	320,00
85	116,22	280,50	392,68	340,00
90	124,91	293,61	405,79	360,00
95	133,59	306,72	418,90	380,00
100	142,34	319,93	432,12	400,00
105	152,11	334,68	446,86	420,00
110	161,87	349,43	461,61	440,00
115	171,64	364,17	476,35	460,00
120	174,05	367,82	480,00	480,00

Źródło: Obliczenia własne.

Rysunek 1 przedstawia wykresy zmian oszacowanych wartości zwierzęcia w okresie tuczu jako produkcji w toku w porównaniu ze zmianami wartości somatycznej zwierzęcia.



Rysunek 1

Zmiany oszacowanych wartości zwierzęcia w okresie tuczu w zależności od przyrostu jego wagi żywej

Źródło: Badania własne.

Wnioski

Analiza wyników przeprowadzonych badań pozwala sformułować następujące wnioski:

1. Zmiany wartości zwierzęcia jako produkcji w toku, zarówno oszacowanych metodą kosztową, jak również dochodową, mają charakter narastający w czasie (w okresie tuczu). Wykazana w badaniach zmienność wartości rolniczej produkcji w czasie, wynikająca z rozwoju (wzrostu) biologicznego, wskazuje na ograniczoną możliwość oparcia się w wycenie bezpośrednio na cenach rynkowych, które występują tylko dla produkcji towarowej i tylko w określonych fazach jej rozwoju. Wykorzystanie w szacowaniu cen rynkowych w pozostałych okresach rozwoju produkcji w toku może stanowić podstawę przy zastosowaniu metod uwzględniających zmianę wartości w czasie oraz walory niematerialne przedmiotu wyceny⁶.

⁶Zastosowana metoda dochodowa, polegająca na pomniejszeniu spodziewanego przychodu o nieponiesione koszty, nie jest jedyną, która uwzględnia walory niematerialne przedmiotu wyceny. Przykładem może być metoda wyceny zwierzęcia polegająca na liniowej interpolacji jego wartości finalnej do wartości w momencie wyceny według średniej wartości 1 kg przyrostu wagi żywej lub metoda, w której wartość odtworzeniową zwierzęcia powiększa się o dochód (przychód ze sprzedaży produktu finalnego pomniejszony o koszty tuczu) w części proporcjonalnej do przyrostu wagi żywej [Köhne, 1987].

2. Wartość oszacowana metodą dochodową, polegającą na pomniejszeniu spodziewanego przychodu z produktu finalnego o nieponiesione koszty od daty wyceny do chwili uzyskania przychodu⁷, uwzględnia walory niematerialne rolniczej produkcji w toku. Wraz z upływem czasu zmieniają się proporcje wartości zawartych w walorach somatycznych i walorach niematerialnych. W końcowej fazie tuczu zanikają walory niematerialne, pozostają somatyczne, które dla produktu finalnego stanowią wartość rynkową (w przypadku produkcji towarowej).
3. Wartość oszacowana metodą kosztową uwzględnia walory niematerialne (i to w stopniu znacznie mniejszym niż metoda dochodowa) tylko w początkowej fazie tuczu (w badanym przykładzie do ok. 50 kg wagi żywej). Wskazuje to alternatywną możliwość stosowania tej metody dla towarowej produkcji w toku tylko w początkowej fazie jej rozwoju. Przeprowadzone badania wykazują jednak niedostateczne uwzględnianie przez tę metodę walorów niematerialnych (przyszłych korzyści), co powoduje, że w przypadku wyceny towarowej produkcji w toku, przykładowo dla celów określenia odszkodowania, trudno uznać ją za słuszną. Zastosowanie w wycenie metody kosztowej znajduje swoje uzasadnienie tylko w przypadku nietowarowej produkcji w toku.
4. Wartość somatyczna jest wartością nie uwzględniającą wartości wynikających z walorów niematerialnych, w przedstawionym przykładzie – predyspozycji do generowania dochodu, który uzyskuje się w chwili sprzedaży tucznika jako produktu finalnego. Wycena wartości rolniczej produkcji w toku według wartości somatycznej, na przykład na podstawie ceny jednostkowej produktu finalnego, zaniża jego wartość.

Literatura

- BUD-GUSAIM J., 1997: Teoretyczne podstawy i metodyczne aspekty szacowania wartości rolniczej produkcji w toku. **W:** *Gwarancje jakości usług rzeczoznawców majątkowych*. VI Krajowa Konferencja Rzeczoznawców Majątkowych. Wyd. ART Olsztyn, s. 117–129.
- BUD-GUSAIM J., 2001: *Wycena gospodarstw rolniczych oraz ich zasobów majątkowych*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- HOPFER A. (red.), 1999: *Szacowanie nieruchomości niezurbanizowanych*. Wyd. Twigger, Warszawa.
- Katalog norm i normatywów*, praca zbiorowa, 1999. Wyd. SGGW, Warszawa.

⁷Metoda ta jest metodą najczęściej zalecaną w literaturze. W praktyce wskazana w zakresie szacowania towarowej produkcji roślinnej przez przepisy prawa (np. przy określaniu odszkodowania przy wywłaszczeniu – ustawa o gospodarce nieruchomościami, przy szacowaniu majątku okołodzierżawnego – ustawa o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa).

- KÖHNE M., 1987: *Landwirtschaftliche Taxationslehre*. Verlag Paul Parey, Hamburg und Berlin.
- ŁAGUNA T.M., 1998: *Wycena nieruchomości i gospodarstw rolnych*. Wyd. ZCO, Olsztyn-Zielona Góra.
- MANTEUFFEL R., 1965: *Rachunkowość rolnicza. Tom II. Koszty, wycena, kalkulacje, sprawozdawczość*. PWRiL, Warszawa.
- MOSZCZEŃSKI S., 1932: *Wycenianie gruntów i posiadłości ziemskich*. Nakład własny autora, Warszawa.
- SKARŻYŃSKA A., AUGUSTYŃSKA-GRZYMEK I., 2001: *Koszty jednostkowe i dochodowość produkcji rolniczej w gospodarstwach indywidualnych w 2000 roku*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa.

Valuation of Agricultural Products in Process – Theory and Practice

Abstract

Agricultural products in process, determined as all crop and animal products at the transformation stage, i.e. from their origin to obtaining final output or fixed assets, are very often not-tradable. Either they appear at the market only in certain semi-processed forms or they never become marketable goods. Therefore, it is often hard to get accurate estimates of their money value by methods based directly on the market prices. One also uses methods based on the production costs as well as income methods related to the expected gain's estimation for the agricultural production valuation. The methodological approach depends, from one point of view, on the kind of assessing subject and the phase of its development at the moment of valuation, from the other, on the valuation purpose.

The estimation methods used in practice in regard to the specific items of agricultural production in process not always sufficiently take into account theoretical bases of both formation and subsequent accumulation of their value. So, the intention of the Author is to make an attempt to assume an attitude towards this problem.

Regionalne zróżnicowanie sytuacji dochodowej ludności rolniczej prowadzącej dodatkową działalność gospodarczą

Wstęp

Poziom rozwoju polskiego rolnictwa, a tym samym dochody ludności rolniczej w różnych regionach kraju wykazywały zawsze duże zróżnicowanie. Analiza odmienności sytuacji dochodowej, a także różnic strukturalnych w tym względzie wydaje się szczególnie ważna obecnie, w dobie integrowania się Polski z Unią Europejską. Przygotowując strategię rozwoju polskiego rolnictwa, wskazuje się wagę zróżnicowania regionalnego gospodarstw, a co za tym idzie – potrzebę różnych kierunków ich rozwoju [Michna, 1999; „Spójna...”].

Dla co czwartej rodziny chłopskiej głównym źródłem utrzymania jest praca pozarolnicza [Woś, 1998], gdzie z kolei dużą rolę odgrywa dodatkowa działalność gospodarcza¹. Stąd też przedmiotem badań niniejszego opracowania jest analiza sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych prowadzących dodatkową działalność gospodarczą pod kątem zróżnicowania regionalnego zarówno samych dochodów, jak też ich struktury².

Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw

Badane gospodarstwa, podobnie jak inne, w których prowadzi się rachunkowość, charakteryzują się większą sprawnością ekonomiczną od przeciętnego gospodarstwa w kraju (w 2000 roku o 33%) [IERiGŻ 2001]. Przeciętna po-

¹Działalność gospodarcza na własny rachunek, zarówno typowo pozarolnicza, nie związana z produkcją rolną, jak i tzw. uboczna, a więc wykorzystująca zasoby gospodarstwa rolnego.

²Badaniem objęto 210 gospodarstw, które w 2000 roku prowadziły rachunkowość rolną pod kierunkiem IERiGŻ oraz poza produkcją rolną wykazywały prowadzenie dodatkowej działalności gospodarczej. Badane gospodarstwa nie stanowią próby reprezentatywnej (zbyt mała liczba gospodarstw w niektórych województwach), a przedstawiona analiza i wyciągnięte wnioski dotyczą jedynie badanej zbiorowości.

wierzchnia UR w badanych gospodarstwach wynosiła 43,3 ha, wskaźnik bonitacji wynosił 0,886³. Kierownikami badanych gospodarstw byli głównie, bo aż w 94,6%, mężczyźni. Średni wiek kierownika przekraczał nieco 43 lata. Przeciętnie w gospodarstwie domowym było około 5 osób, z czego przeszło 26% to dzieci do lat 14, a kolejne 7,5% stanowiły osoby powyżej 60. roku życia.

Dochód osobisty⁴ na 1 osobę w gospodarstwie wynosił średnio 14 806 zł, w przeliczeniu na 1 ha UR 1623 zł, a dochód rolniczy – odpowiednio: 7327 i 803 zł.

Badane gospodarstwa różnią się znacznie zarówno samym obszarem, jak i jakością posiadanych gleb (tab. 1). Przeciętnie największe gospodarstwa zlokalizowane są w województwie śląskim (151,6 ha UR). Przekraczają one pod względem obszaru przeszło 10-krotnie gospodarstwa województwa świętokrzyskiego. Jednocześnie te ostatnie gospodarują na glebach bardzo dobrych⁵, przy czym brak jest korelacji obszaru z jakością gleb (współczynnik korelacji liniowej między obszarem gospodarstwa a jakością gleb wynosi – 0,18). Gleby dobre charakteryzują zarówno gospodarstwa województwa małopolskiego (przeszło 60-hektarowe), jak i prawie o połowę mniejsze – lubelskiego. Gleby średniej jakości występują w wielu badanych województwach, przy czym w obrębie tej grupy gospodarstw też obserwujemy pewne różnice. Gospodarstwa w województwach pomorskim, kujawsko-pomorskim i dolnośląskim charakteryzują się wyższym wskaźnikiem bonitacji gleb (powyżej 0,9 pkt.) niż w województwach warmińsko-mazurskim, zachodniopomorskim, lubuskim i łódzkim (powyżej 0,7 pkt.).

Pod względem przeciętnej liczby osób w rodzinie, a także ich wieku, obserwujemy również znaczne zróżnicowanie regionalne w badanej zbiorowości. Przeciętna liczba osób w rodzinie w województwie śląskim jest o blisko 70% większa niż w pomorskim. Podobnie dużą liczbą ludności charakteryzują się badane gospodarstwa województw świętokrzyskiego, podkarpackiego, podlaskiego i dolnośląskiego (5 i więcej), a zbliżoną wielkopolskiego i małopolskiego (odpowiednio: 4,9 i 4,8 osoby).

³ Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 2000. IERiGŻ, Warszawa 2001.

⁴ Dochód osobisty rodziny rolniczej stanowi dochód rolniczy wraz z pozostałymi dochodami gospodarstwa (zarówno związanymi z gospodarstwem, jak i spoza niego) [IERiGŻ].

⁵ Nie można raczej uogólniać z racji tylko 3 gospodarstw w tym województwie.

Tabela1

Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw

Województwo	Liczba gospodarstw	Udział w ogólnej liczbie badanych gospodarstw (w %)*	Przeciętna powierzchnia UR (w ha)	Wskaźnik bonitacji gleb (pkt.)	Liczba osób w rodzinie			Średni wiek kierownika (lat)
					ogółem	w tym udział osób (w %)		
						do 14 lat	powyżej 60 lat	
Warmińsko-mazurskie	11	5,2	72,9	0,742	4,7	30,9	3,9	46,6
Pomorskie	10	4,8	31,0	0,951	3,3	20,7	17,0	40,9
Zachodnio-pomorskie	8	3,8	47,0	0,799	4,6	19,0	8,1	42,4
Lubuskie	4	1,9	24,9	0,765	4,0	18,7	0	44,2
Dolnośląskie	7	3,3	53,5	0,956	5,0	14,3	14,3	46,6
Opolskie	4	1,9	49,5	0,880	3,7	27,0	20,3	35,0
Śląskie	13	6,2	151,6	0,852	5,6	39,8	0	41,0
Małopolskie	15	7,1	62,3	1,170	4,8	26,4	5,5	44,7
Podkarpackie	9	4,3	45,0	0,816	5,1	21,7	10,9	43,7
Kujawsko-pomorskie	17	8,1	21,5	0,993	3,9	15,1	6,0	43,3
Wielkopolskie	32	15,2	27,6	0,865	4,9	28,1	10,8	45,4
Mazowieckie	21	10,0	26,1	0,805	4,7	27,3	5,1	44,8
Łódzkie	25	11,9	24,3	0,754	4,4	20,0	3,6	43,4
Świętokrzyskie	3	1,4	15,0	1,398	5,3	6,3	12,6	45,0
Lubelskie	19	9,0	33,4	1,068	4,6	34,3	6,9	39,6
Podlaskie	12	5,7	44,3	0,658	5,0	40,0	8,3	41,2
Przeciętnie	—	—	43,3	0,886	4,7	26,5	7,5	43,3

Źródło: badania własne. *Z powodu przybliżeń suma nie równa się 100.

Tabela 1
Ogólna charakterystyka badanych gospodarstw – cd.

Województwo	Wartość środków trwałych (w zł)		Dochód osobisty (w zł)		Dochód rolniczy netto (w zł)	
	na gospodarstwo	na 1 ha UR	na 1 ha UR	na 1 osobę	na 1 ha UR	na 1 osobę
Warmińsko-mazurskie	480 489	6 593	988	15 228	525	8 101
Pomorskie	285 256	9 207	1 866	10 909	793	4 633
Zachodnio-pomorskie	145 200	3 091	675	6 858	371	3 770
Lubuskie	247 700	9 951	1 964	12 221	648	4 033
Dolnośląskie	413 826	7 739	374	14 310	636	6 806
Opolskie	415 220	8 382	1 136	15 006	485	6 409
Śląskie	802 827	5 296	959	25 895	558	15 068
Małopolskie	615 314	9 872	1 665	21 617	893	11 602
Podkarpackie	348 518	7 740	1 443	12 716	477	4 199
Kujawsko-pomorskie	203 337	9 438	2 518	13 762	1 783	9 746
Wielkopolskie	384 102	13 901	2 528	14 145	880	4 924
Mazowieckie	346 149	13 276	2 330	13 021	1 305	7 289
Łódzkie	451 626	18 566	2 569	14 203	1 097	6 065
Świętokrzyskie	233 203	15 492	3 156	8 907	1 530	4 318
Lubelskie	354 468	10 597	1 819	13 139	1 021	7 371
Podlaskie	394 980	8 924	1 648	14 590	817	7 232
Przeciętnie	400 634	9 257	1 623	14 806	803	7 327

Źródło: badania własne.

Do województw, gdzie przeciętnie w gospodarstwie są 4 osoby i mniej, należą poza pomorskim (3,3 osoby) opolskie, kujawsko-pomorskie i lubuskie. Zdecydowanie największym odsetkiem dzieci do lat 14 charakteryzuje się ludność badanych gospodarstw województw podlaskiego i śląskiego (ok. 40%), trochę mniejszym lubelskiego i warmińsko-mazurskiego (ponad 30%). Jednocześnie w badanych gospodarstwach województwa śląskiego brak jest ludności powyżej 60. roku życia, co cechuje również województwo lubuskie, lecz tam dzieci do lat 14 jest tylko niespełna 19%.

Zdecydowanie najkorzystniejszą strukturą ludności (największy udział osób w wieku 14–60 lat, co w gospodarstwach indywidualnych można właściwie przyjąć za wiek produkcyjny⁶), charakteryzują się gospodarstwa województw lubuskiego i świętokrzyskiego (przeszło 81%) oraz kujawsko-pomorskiego, łódzkiego, zachodniopomorskiego i dolnośląskiego (przeszło 71%). Natomiast gospodarstwa województw podlaskiego, opolskiego i lubelskiego cechuje najniższy odsetek ludności w wieku produkcyjnym. Najmłodszych kierowników mają gospodarstwa województwa opolskiego (35 lat), a następnie lubelskiego, pomorskiego, śląskiego i podlaskiego (ok. 40 lat), najstarszych zaś – warmińsko-mazurskiego i dolnośląskiego (46,6 lat) oraz wielkopolskiego i świętokrzyskiego (ok. 45 lat).

Wyposażenie w środki trwałe w przeliczeniu na gospodarstwo jest największe w województwie śląskim, które przewyższa przeszło 5,5-krotnie najgorsze pod tym względem województwo zachodniopomorskie. Ponieważ jednak województwo śląskie cechuje się największym przeciętnym obszarem UR, to zajmuje dopiero przedostatnie miejsce pod względem wyposażenia w środki trwałe w przeliczeniu na 1 ha UR. Najślabiej wyposażone w środki trwałe są gospodarstwa województwa zachodniopomorskiego – słabsze przeszło 6-cio-krotnie pod tym względem od najlepiej wyposażonych gospodarstw w łódzkim. Wysokim uzbrojeniem w środki trwałe (w przeliczeniu na 1 ha UR) charakteryzują się też gospodarstwa województw świętokrzyskiego, wielkopolskiego i mazowieckiego (przeszło 13 tys. zł/1 ha UR). Na przeciwnym biegunie znajdują się (poza już wymienionymi) województwa warmińsko-mazurskie, dolnośląskie i podkarpackie (do 8 tys. zł).

Przedstawiona powyżej charakterystyka ma swoje odbicie w uzyskiwanych dochodach. Najgorzej wyposażone w środki trwałe, na stosunkowo słabych glebach gospodarstwa województwa zachodniopomorskiego uzyskują najniższą wartość dochodu rolniczego netto z 1 ha UR. Zbliżonymi wynikami charakteryzują się gospodarstwa województw podkarpackiego i opolskiego. Najlepsze zaś są pod tym względem gospodarstwa województwa kujawsko-pomorskiego (lepsze blisko 5-krotnie od najślabszego), a zbliżone świętokrzyskiego i mazowieckiego.

⁶Wiek zdolności do pracy według GUS wynosi: mężczyźni 18–64 lata, kobiety 18–59 lat.

Stosunkowo niski poziom dochodów uzyskiwanych z produkcji rolnej jest często uzupełniany przez wysokie dochody uzyskiwane z innych źródeł, jak ma to miejsce w województwach: opolskim, warmińsko-mazurskim i podkarpackim oraz śląskim i małopolskim – województwa o najwyższym poziomie dochodu osobistego w przeliczeniu na 1 osobę. Zjawisko takie niestety jednak nie zawsze ma miejsce. Gospodarstwa województwa zachodniopomorskiego charakteryzują się również najniższym poziomem dochodu osobistego w przeliczeniu na 1 osobę.

Zróżnicowanie sytuacji dochodowej

Struktura dochodu osobistego

Dochody uzyskiwane z prowadzonej produkcji rolniczej nie są jedynym źródłem utrzymania dla ludności rolniczej, która pozyskuje też środki finansowe z innych źródeł. Wymienić tu należy: usługi świadczone maszynami i sprzętem rolniczym oraz użyczenia powyższych, pozarolniczą działalność gospodarczą na własny rachunek, a także pracę zarobkową i wszelkiego rodzaju świadczenia budżetowe i inne.

Badane gospodarstwa przeciętnie uzyskują tylko niecałe 50% dochodu osobistego z produkcji rolniczej, kolejne przeszło 12% stanowią dochody z działalności dodatkowej⁷, a następne blisko 8% zapewnia praca zarobkowa poza gospodarstwem. Świadczenia socjalne są dla przeciętnego badanego gospodarstwa czynnikiem najslabiej wpływającym na wielkość uzyskiwanych dochodów (blisko 5%). Nie potwierdza to ogólnych prawidłowości w tym względzie [IERiGŻ, 2001] ani wyników badań innych grup ludności rolniczej [Stańko, Gralak, 1997], gdzie właśnie świadczenia socjalne wraz z pracą zarobkową stanowią znaczny odsetek pozostałych (nierolniczych) dochodów.

Wśród badanych gospodarstw obserwujemy znaczne zróżnicowanie regionalne struktury dochodu osobistego (tab. 2). Dochody uzyskiwane z produkcji rolniczej stanowią w badanej zbiorowości od 33% (lubuskie i podkarpackie) do blisko 71% (kujawsko-pomorskie) w dochodzie osobistym badanych rodzin rolniczych. Większość badanych województw (lubuskie, podkarpackie, wielkopolskie, pomorskie, łódzkie, opolskie, dolnośląskie, świętokrzyskie i podlaskie) charakteryzuje się udziałem dochodu rolniczego w dochodzie osobistym nie przekraczającym 50%.

⁷Suma pozarolniczej działalności gospodarczej oraz działalności tzw. ubocznej, czyli usług świadczonych maszynami i sprzętem rolniczym oraz użyczenia powyższych.

Tabela 2

Struktura dochodu osobistego badanych gospodarstw (w %)

Województwo	Struktura dochodów					
	Dochód rolniczy	pozostałe źródła				
		działalność dodatkowa		praca zarobkowa	świadczenia socjalne	inne
		razem	w tym uboczna			
Warmińsko-mazurskie	53,2	10,2	9,5	2,6	3,6	30,4
Pomorskie	42,5	9,6	3,1	7,3	14,0	23,5
Zachodniopomorskie	55,0	21,9	21,1	1,2	15,2	6,7
Lubuskie	33,0	15,6	6,5	25,9	2,0	23,5
Dolnośląskie	47,6	15,7	15,3	9,2	7,6	19,9
Opolskie	47,6	3,3	3,2	6,0	9,6	33,5
Śląskie	58,2	7,0	5,9	2,0	0,6	32,2
Małopolskie	53,7	14,3	12,3	3,8	3,1	21,5
Podkarpackie	33,0	21,0	5,9	8,1	7,5	30,4
Kujawsko-pomorskie	70,8	14,0	10,4	7,7	2,5	5,0
Wielkopolskie	34,8	10,7	7,3	16,7	6,9	30,9
Mazowieckie	56,0	12,9*	10,9	7,9	4,6	18,6
Łódzkie	42,7	19,1	13,7	9,9	4,6	23,7
Świętokrzyskie	48,5	8,8	8,7	4,1	12,7	25,9
Lubelskie	56,1	6,8	5,8	9,0	2,9	25,2
Podlaskie	49,6	15,3	4,4	3,4	4,2	27,5
Przeciętnie	49,5	12,3	8,9	7,9	4,8	25,5

Źródło: badania własne.

*Pominięto 1 gospodarstwo, które w 2000 r. wykazało stratę z działalności dodatkowej.

Drugim ważnym źródłem utrzymania dla badanych gospodarstw jest dodatkowa działalność gospodarcza prowadzona na własny rachunek. W województwie zachodniopomorskim stanowi ona blisko 22% dochodu osobistego i jest przeszło 7-krotnie wyższa niż w opolskim (tylko 3,3%). Wysokim udziałem dochodów z działalności dodatkowej wyróżniają się również gospodarstwa z województw podkarpackiego (21%) i łódzkiego (19,1%), a także dolnośląskiego, lubuskiego i podlaskiego (ponad 15%). Jednocześnie w strukturze działalności dodatkowej w większości województw przeważa działalność uboczna, związana z posiadanym majątkiem gospodarstwa. Działalność pozarolnicza przeważa jedynie w województwach pomorskim, lubuskim, podkarpackim i podlaskim.

Praca zarobkowa jest istotnym źródłem utrzymania dla rodzin województwa lubuskiego (blisko 26%) oraz wielkopolskiego (niespełna 17%). Najmniejsze znaczenie (przeszło 20-krotnie) ma zaś w województwie zachodniopomorskim oraz warmińsko-mazurskim.

Uzyskiwane świadczenia socjalne tylko w województwach zachodniopomorskim i pomorskim stanowią około 15% dochodów i niespełna 13% w świętokrzyskim. W pozostałych województwach stanowią jedynie do 10% dochodu osobistego, a nawet poniżej 1% w województwie śląskim.

Oczywiście w obrębie badanych województw występuje zróżnicowanie struktury dochodów zarówno w grupach obszarowych czy dochodowych, jak również, choć mniejsze, ze względu na jakość gleb, co potwierdzają wcześniejsze badania [Stolarska, 2001].

Gospodarstwa według głównego źródła utrzymania rodzin

Chociaż udział dochodu rolniczego w wielu badanych województwach nie przekracza 50% dochodu osobistego, to jednak w wielu gospodarstwach jest on wciąż głównym źródłem utrzymania rodziny (tab. 3). Nie potwierdza to wniosków innych autorów [Michna, Wrzochalska, 1998], że większość ludności mieszkającej w gospodarstwach rolnych utrzymuje się głównie z dochodów spoza rolnictwa.

Dla wszystkich (tylko 3) badanych gospodarstw województwa świętokrzyskiego oraz przeszło 90% województwa warmińsko-mazurskiego dochód rolniczy jest głównym źródłem utrzymania. Również wiele gospodarstw (przeszło 80%) w województwie śląskim i kujawsko-pomorskim utrzymuje się głównie z produkcji rolniczej. Tylko w województwach podkarpackim i zachodniopomorskim jest to główne źródło utrzymania dla niespełna 40% ludności.

Tabela 3

Udział badanych gospodarstw według głównych źródeł utrzymania (w %)

Województwo	Dochód rolniczy netto	Praca zarobkowa	Świadczenia socjalne	Działalność dodatkowa
Warmińsko-mazurskie	90,9	–	–	9,1
Pomorskie	60,0	10,0	20,0	10,0
Zachodnio-pomorskie	37,5	–	12,5	50,0
Lubuskie	50,0	25,0	–	25,0
Dolnośląskie	71,4	14,3	–	14,3
Opolskie	75,0	25,0	–	–
Śląskie	84,6	7,7	7,7	–
Małopolskie	73,3	6,7	13,3	6,7
Podkarpackie	33,4	22,2	22,2	22,2
Kujawsko-pomorskie	82,3	5,9	5,9	5,9
Wielkopolskie	56,3	18,7	12,5	12,5
Mazowieckie	76,2	19,0	–	4,8
Łódzkie	64,0	16,0	4,0	16,0
Świętokrzyskie	100	–	–	–
Lubelskie	73,8	10,5	10,5	5,2
Podlaskie	50	16,7	8,3	25,0
Przeciętnie	67,1	12,8	8,1	12,0

Źródło: badania własne.

* Dochody z tego źródła są największe.

Praca zarobkowa oraz dodatkowa działalność gospodarcza jest głównym źródłem utrzymania dla zbliżonej liczby badanych gospodarstw. Jedna czwarta badanych utrzymuje się głównie z pracy zarobkowej w województwach lubuskim i opolskim. W województwie podkarpackim, głównie z pracy zarobkowej żyje przeszło 20% badanej ludności, i niespełna 19% – w mazowieckim i wielkopolskim. Z działalności dodatkowej żyje głównie 25% rodzin województwa podlaskiego oraz przeszło 22% podkarpackiego.

Praca zarobkowa nie stanowi głównego źródła utrzymania dla żadnego badanego gospodarstwa w województwach warmińsko-mazurskim, zachodnio-pomorskim i świętokrzyskim. Analogicznie, działalność dodatkowa nie jest głównym źródłem utrzymania w województwach opolskim, śląskim i świętokrzyskim.

W najwyższym stopniu ze świadczeń socjalnych utrzymują się gospodarstwa województw podkarpackiego i pomorskiego (przeszło 20% badanych). Świadczenia socjalne nie są zaś głównym źródłem utrzymania dla żadnego badanego gospodarstwa w województwach: warmińsko-mazurskim, lubuskim, dolnośląskim, opolskim, mazowieckim i świętokrzyskim.

Wnioski

1. Zarówno poziom uzyskiwanych dochodów, jak i ich struktura wykazują duże zróżnicowanie regionalne.
2. Zarówno liczba osób w rodzinie, jak również struktura wiekowa ludności nie determinują poziomu uzyskiwanych dochodów.
3. Wyposażenie gospodarstw w środki trwałe wpływa na wielkość uzyskiwanych dochodów (o czym świadczy współczynnik korelacji liniowej między wyposażeniem w środki trwałe a dochodem osobistym równy 0,84).
4. Najgorszą sytuacją dochodową charakteryzują się gospodarstwa województwa zachodniopomorskiego (najsłabiej wyposażone w środki trwałe, na stosunkowo słabych glebach, wykazały najniższy poziom dochodu rolniczego, czego nie udało się zrekompensować najwyższym udziałem dochodów z działalności dodatkowej). Niekorzystna sytuacja dochodowa cechuje również gospodarstwa województwa świętokrzyskiego (gospodarstwa najmniej).
5. Najwyższymi dochodami (dochód osobisty/1 osobę) charakteryzowały się badane gospodarstwa województw: śląskiego, małopolskiego i warmińsko-mazurskiego (duży obszar, znaczne wyposażenie w środki trwałe, wysoki poziom uzyskiwanego dochodu rolniczego).
6. Działalność dodatkowa zajmuje największy udział w strukturze dochodów w województwach przygranicznych: zachodniopomorskim, podkarpackim, dolnośląskim, lubuskim i podlaskim (jednocześnie o niskim poziomie dochodów z produkcji rolnej).
7. Zróżnicowanie zarówno samych warunków gospodarowania oraz wyposażenia w środki produkcji badanych gospodarstw, jak i struktury uzyskiwanych przez nie dochodów wskazuje na potrzebę poszukiwania różnych dróg ich dalszego rozwoju.

Literatura

- MICHNA W., WRZOCZALSKA A., 1998: *Główne kierunki przeobrażeń w rolnictwie w latach dziewięćdziesiątych*. IERiGŻ, Warszawa.
- MICHNA W., 1999: Założenia do polityki regionalnej państwa w sferze rolnictwa i obszarów wiejskich w pierwszej dekadzie XXI wieku. *Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy*, z. 445. IERiGŻ, Warszawa.
- Spójna polityka strukturalna rozwoju obszarów wiejskich i rolnictwa*. Rada Ministrów, 1998.
- 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.

- STOLARSKA A., 2001: Poziom i struktura dochodów ogólnych rodzin rolniczych prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą. *Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 45, Warszawa.
- STOLARSKA A., 2001: Źródła dochodów rodzin rolniczych prowadzących dodatkową działalność gospodarczą. *Roczniki Naukowe SERiA*, Tom III, Zeszyt 5. Wieś Jutra Sp. z o.o., Warszawa.
- WOŚ A., 1998: *Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa. Eseje 2.* IERiGŻ, Warszawa.
- Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 2000.* IERiGŻ, Warszawa 2001.

Regional Differentiation of Income Situation of Agricultural Population Run Non-farming Economic Activity

Abstract

The paper presents the income situation of 210 farms running non-agricultural economic activity for 2000. An analysis was conducted according to farms division by voivodships. The results of the research display regional differentiation of the level of personal income and its structure in the investigated farms. Moreover, main sources of income generated by farms located in individual voivodships were shown.

Wyniki ekonomiczne gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka zróżnicowanych organizacją powierzchni paszowej

Zagadnienia wstępne

Korzyści skali produkcji (niższe koszty produkcji na jednostkę produktu, wyższa wydajność pracy, wyższe ceny oferowane przez zakłady mleczarskie wynikające z premiowania rolników za ilość dostarczanego mleka, odbiór bezpośredni mleka z gospodarstwa, większa siła przetargowa gospodarstwa na rynku) i ograniczone zasoby użytków rolnych skłaniają do szukania sposobów ich optymalnego wykorzystania. Zwiększanie skali produkcji mleka przez powiększanie zasobów UR gospodarstwa (przez zakup lub dzierżawę) w niektórych rejonach kraju (np. byłe województwo łomżyńskie) staje się problematyczne. Brak możliwości pracy poza gospodarstwem powoduje, że obrót ziemią występuje na marginalnym poziomie, a jeżeli ma miejsce, to ceny zakupu są bardzo wysokie (np. 20 000 zł/ha klasy VI b). Czynnikiem wpływającym na wysokie ceny ziemi jest też aspekt spekulacyjny związany z integracją Polski z UE.

Celem artykułu jest przedstawienie i porównanie wyników ekonomicznych gospodarstw wyspecjalizowanych w chowie bydła mlecznego o podobnym potencjale produkcyjnym i podobnych wynikach produkcyjnych a zróżnicowanych pod względem organizacji powierzchni paszowej. Porównywane zostaną trzy przykładowe gospodarstwa o następującej organizacji bazy paszowej:

1. **Gospodarstwo „A”** – 100% użytków rolnych stanowią użytki zielone (19% trwałe bezwzględne użytki zielone, a pozostała część to grunty orne, które zostały transformowane na użytki zielone). Pasza treściwa w całości pochodzi z zakupu.
2. **Gospodarstwo „B”** – w strukturze UR znajduje się 18,2% trwałych bezwzględnych użytków zielonych. Na GO uprawiane są kukurydza na kiszonkę, mieszanka roślin pastewnych (GPS) oraz trawy. Pasza treściwa w całości pochodzi z zakupu.

3. **Gospodarstwo „C”** – w strukturze UR znajduje się 17,8% trwałych bezwzględnych użytków zielonych. Na GO uprawiana jest kukurydza na kiszonkę, trawy oraz zboża (jako pasza treściwa) dla bydła.

Trzy analizowane gospodarstwa zostały celowo wybrane z próby 109 gospodarstw, które stanowią materiał źródłowy do rozprawy doktorskiej autora pt. „Efektywność gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka”. Badane gospodarstwa zostały wybrane z gospodarstw województwa podlaskiego posiadających stada bydła pod kontrolą użytkowości mlecznej i specjalizujących się w produkcji mleka. Dane potrzebne do analizy zostały zebrane z gospodarstw za pomocą wywiadu kierowanego z zastosowaniem kwestionariusza wywiadu w 2000 roku.

Wyposażenie porównywanych gospodarstw w ziemię, inne środki trwałe i pracę

Porównywane trzy gospodarstwa należą do jednego typu produkcyjnego, przez który rozumie się zespół względnie stałych i obiektywnych warunków przyrodniczo-ekonomicznych, jakimi rozporządza gospodarstwo rolnicze [6, str. 29]. Warunki te wyznaczane są przez obszar użytków rolnych, wskaźnik ukształtowania rozłogu lub liczbę działek, jakość gleb, udział trwałych bezwzględnych użytków zielonych w UR oraz udział plantacji trwałych w strukturze użytków rolnych.

Tabela 1

Potencjał produkcyjny analizowanych gospodarstw

Wyszczególnienie	Gospodarstwo „A”	Gospodarstwo „B”	Gospodarstwo „C”
Powierzchnia ogólna gospodarstwa [ha]	31,5	29,0	29,4
Powierzchnia użytków rolnych [ha]	29,75	28,1	28,3
Procentowy udział TUZ w UR [%]	19,0	18,2	17,8
Wskaźnik bonitacji gleb	0,90	0,95	0,98
Liczba działek UR	9,0	11,0	12,0
Przeciętna odległość działki od ośrodka gospodarstwa [km]	1,1	1,5	1,5

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 1, badane gospodarstwa charakteryzują się bardzo podobnym potencjałem produkcyjnym. Powierzchnia użytków rolnych wynosi od 28,1 ha w gospodarstwie „B” do 29,75 ha w gospodarstwie „A”. Jakość gleb jest średnia, a udział trwałych bezwzględnych użytków zielonych wynosi blisko 20%. Słabością porównywanych gospodarstw (jak większości polskich rodzinnych gospodarstw) jest rozłóg gospodarstwa. Od 9 do 12 działek średnio oddalonych od 1,1 do 1,5 km od ośrodka gospodarczego nie sprzyja prowadzeniu produkcji rolniczej.

Oprócz użytków rolnych ważnym elementem w zasobach gospodarstwa jest wyposażenie w środki transportu, maszyny, urządzenia i narzędzia rolnicze. Czynią one pracę rolnika lżejszą i bardziej wydajną.

Tabela 2

Wyposażenie gospodarstw w środki transportu, maszyny i narzędzia rolnicze

Wyszczególnienie	Wartość netto ciągników, maszyn i narzędzi w gospodarstwie „A” [zł]	Wartość netto ciągników, maszyn i narzędzi w gospodarstwie „B” [zł]	Wartość netto ciągników, maszyn i narzędzi w gospodarstwie „C” [zł]
Ciągniki	5 556	28 140	38 150
Podstawowe narzędzia do uprawy gleby (pług, kultywator, brony itp.)	brak	3 078	1 875
Maszyny do siewu (siewnik do siewu zbóż)	brak	0	10 558
Maszyny do nawożenia i pielęgnacji roślin (siewnik nawozowy, opryskiwacz, rozrzutnik obornika, beczkowóz do gnojowicy)	3 174	9 700	3 391
Maszyny do produkcji i zbioru sianokoszonki (kosiarka rotacyjna, przyczepa samozbierająca z aparatem tnącym, przetrząsaczo-zgrabiarka	7 302	7 415	5 464
Maszyny do zbioru zbóż (prasa do słomy)	brak	brak	4 060
Przyczepy	656	3 116	656
Urządzenia do produkcji zwierzęcej (dojarka przewodowa, zbiornik na mleko, śrutownik i mieszalnik pasz	10 164	12 012	12 493
Razem	26 852	63 461	76 647

Źródło: Opracowanie własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, najniższą wartością netto posiadanych ciągników, maszyn i urządzeń charakteryzuje się gospodarstwo „A”. Duże uproszczenie produkcji (tylko użytki zielone w gospodarstwie) po-

woduje mniejsze zapotrzebowanie na maszyny i narzędzia rolnicze. W gospodarstwie „A” nie występują nawet podstawowe narzędzia do uprawy gleby, takie jak pług, kultywator czy brony. Największą wartość w środkach trwałych stanowią urządzenia do produkcji zwierzęcej (dojarka przewodowa zainstalowana w 1995 roku oraz zbiornik na mleko założony w tym samym okresie). Z maszyn do produkcji roślinnej w gospodarstwie są dwie kosiarki rotacyjne, przyczepa samobierająca raz przetrząsaczo-zgrabiarka i grabiarka.

Najwyższą wartością ciągników i maszyn charakteryzuje się gospodarstwo „C”. Największą wartość netto w strukturze wartości maszyn stanowią w tym gospodarstwie urządzenia do produkcji zwierzęcej (dojarka przewodowa i zbiornik na mleko). Zostały one zainstalowane w 1995 roku. Drugą pozycję w strukturze wartości netto maszyn stanowią maszyny do siewu i sadzenia, a dokładnie agregat uprawowo-siewny zakupiony w 1999 roku. W analizowanym gospodarstwie występują także narzędzia do podstawowej uprawy gleby (pług, kultywator, brona talerzowa, brony zębowe), jednak ich wartość netto jest bardzo mała (1875 zł). Tylko w gospodarstwie „C” (spośród porównywanych) występuje prasa wysokiego zgniotu Z224/1 wykorzystywana do zbioru słomy. Wartość netto wykorzystywanych ciągników wynosi od 5556 zł w gospodarstwie „A” do 38150 zł w gospodarstwie „C”. Duża różnica wynika z liczby utrzymywanych ciągników oraz ich wieku. W gospodarstwie „A” utrzymywane są dwa ciągniki: Ursus C-360 z 1985 roku oraz Zetor 7320 z 1992 roku. W gospodarstwie „C” utrzymywane są trzy ciągniki: C-360 z 1986 roku, Zetor 7320 z 1989 roku oraz MTZ 82 z 1998 roku. W gospodarstwie „B” utrzymywane są także trzy ciągniki: Ursus C-330 z 1985 roku, Zetor 7320 z 1989 roku oraz MTZ 80 z 1996 roku.

Tabela 2

Wyposażenie gospodarstw w budynki gospodarcze

Wyszczególnienie i metraż	Budynki inwentarskie w gospodarstwie „A”		Budynki inwentarskie w gospodarstwie „B”		Budynki inwentarskie w gospodarstwie „C”	
	rok budowy	wartość netto [zł]	rok budowy	wartość netto [zł]	rok budowy	wartość netto [zł]
Obora uwięziowa (11 × 30)					1985	47 250
Obora uwięziowa (8 × 20)					1975	27 625
Obora uwięziowa (11 × 40)	1983	63 250	1982	60 500		
Obora uwięziowa (6,5 × 18)			1974	18 900		
Stodoła (30 × 10)			1975	23 250	1972	18 600
Stodoła (8,5 × 21)	1972	15 300				
Garaż (8 × 40)					1970	13 750
Garaż (5 × 22)	1972	7 500	1973	8 125		
Razem	x	86 050	x	110 755	x	107 255

Źródło: Obliczenia własne.

W polskich warunkach klimatycznych niezbędnym środkiem trwałym do produkcji mleka jest obora. Wysokie nakłady inwestycyjne, jakie należy ponieść na nowoczesne obory, znacznie podnoszą koszty produkcji mleka, przyczyniając się do zmniejszenia nakładów pracy. Porównywane gospodarstwa mimo dużej skali produkcji (jak na warunki polskie) wyposażone są w obory uwięziowe. Dój odbywa się na stanowiskach za pomocą dojarki przewodowej. Mleko trafia bezpośrednio do chłodziarki zbiornikowej, skąd co drugi dzień jest odbierane przez samochód-cysternę z mleczarni. Obory w analizowanych gospodarstwach powstały pod koniec lat siedemdziesiątych i na początku lat osiemdziesiątych. Są to typowe budynki dla tego okresu, czyli z korytarzem paszowym przez środek obory, dwoma rzędami stanowisk i poddaszem użytkowym. Wartość netto budynków gospodarczych w porównywanych gospodarstwach jest na zbliżonym poziomie. Największą wartością netto budynków gospodarczych charakteryzuje się gospodarstwo „B”. Zaznaczyć jednak należy, że w tym gospodarstwie utrzymywana jest największa liczba krów (26 sztuk wraz z przychowkiem żeńskim).

Porównywane gospodarstwa są prowadzone przez młodych rolników z wykształceniem średnim. W gospodarstwach pracuje rodzina rolnika, co praktycznie przekłada się na pracę rolnika, pracę żony rolnika przy doju krów oraz pomoc ojca rolnika przy niektórych pracach. W gospodarstwach sezonowo są zatrudniani pracownicy, szczególnie w okresach sporządzania sianokiszonki.

Organizacja produkcji roślinnej w porównywanych gospodarstwach

Produkcja roślinna w analizowanych gospodarstwach jest całkowicie podporządkowana produkcji zwierzęcej. W gospodarstwach uprawiane są wyłącznie rośliny z przeznaczeniem na pasze dla bydła.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 4, powierzchnia GO w analizowanych gospodarstwach jest na zbliżonym poziomie. Różnica występuje w gatunkach uprawianych roślinach. W gospodarstwie „A” na 24,1 ha GO uprawiane są wyłącznie trawy. W pozostałych dwóch gospodarstwach trawy na GO zajmują w strukturze zasiewów od 35% (gospodarstwo „B”) do 43% (gospodarstwo „C”). Plony zielonki z uprawianych traw na GO są na zbliżonym poziomie w analizowanych trzech gospodarstwach i wynoszą od 35 do 36 ton. W gospodarstwie „B” i gospodarstwie „C” uprawiana jest kukurydza na kiszonkę, która w strukturze zasiewów zajmuje odpowiednio 33 i 29%. Plon kisonki z kukurydzy w gospodarstwie „B” jest o 3,5 tony większy niż w gospodarstwie „C” i wynosi 45,5 tony. W gospodarstwie „B” uprawiana jest mieszanka roślin pastewnych (GPS) z przeznaczeniem na zielonkę i kisonkę. W gospodarstwie „C” uprawiana jest na powierzchni 6,46 ha mieszanka zbożowa na ziarno z przeznaczeniem na paszę dla bydła.

Tabela 4

Powierzchnia zasiewów i szacowane plony roślin uprawnych

	Gospodarstwo „A”		Gospodarstwo „B”		Gospodarstwo „C”	
	powierzchnia zasiewów [ha]	plony [t]	powierzchnia zasiewów [ha]	plony [t]	powierzchnia zasiewów [ha]	plony [t]
Kukurydza na kiszonkę*	–		7,59	45,5	6,80	42,0
GPS	–		7,40	28,0		
Mieszanka zbożowa	–				6,46	4,5
Trawy na GO	24,10	36,0	8,0	35,0	10,00	35,0
Razem	24,10	x	22,99	x	23,26	x

*plon kiszonki z kukurydzy = plon zielonki – straty przy zakiszaniu (30% plonu zielonki)

Źródło: Obliczenia własne.

Organizacja produkcji zwierzęcej

Formy organizacyjne chowu bydła mlecznego w gospodarstwie można wyróżnić na podstawie następujących kryteriów:

- form reprodukcji stada,
- sposobu użytkowania stada,
- systemu chowu i żywienia,
- obsługi zwierząt.

Z gospodarczo-ekonomicznego punktu widzenia czynnikami decydującymi o formach organizacyjnych chowu bydła mlecznego są forma reprodukcji i sposób użytkowania stada [4, str. 331].

W analizowanych gospodarstwach forma reprodukcji stada bydła jest podobna. Na remont stada przeznaczane są jałówki z własnego odchowu, natomiast cały materiał męski (byczki) jest w wieku 4 tygodni sprzedawany. Brakowanie krów kształtuje się blisko 25%. Najlepsze jałówki przechodzą na remont własnego stada, a pozostałe jako cielne są sprzedawane dla okolicznych rolników. Gospodarstwa „A” i „C” w 2000 roku sprzedały po cztery jałówki cielne po 2900 zł, natomiast gospodarstwo „B” sprzedało 5 jałówek cielnych także po 2900 zł za sztukę.

Największy udział w przychodach gospodarstw stanowiły przychody ze sprzedaży mleka, które warunkowane były jego ceną oferowaną przez zakłady mleczarskie oraz ilością sprzedawanego mleka, co z kolei wiązało się z liczbą krów utrzymywanych w gospodarstwie i ich wydajnością. W gospodarstwie „A” i w gospodarstwie „C” utrzymywano po 21 krów, natomiast w gospodar-

stwie „B” 26 krów. Przeciętna wydajność jednostkowa krów w analizowanych gospodarstwach była na podobnym poziomie i wynosiła: w gospodarstwie „A” – 5450 litrów od krowy, w gospodarstwie „B” – 5380 litrów, w gospodarstwie „C” – 5550 litrów.

Analizowane gospodarstwa różniły się sposobem żywienia bydła.

W okresie żywienia letniego:

- w gospodarstwie „A” podstawę paszy objętościowej stanowiła zielonka z użytków zielonych a jako pasza treściwa podawana była mieszanka treściwa B (z zakupu),
- w gospodarstwie „B” podstawę paszy objętościowej stanowiła zielonka z użytków zielonych oraz GPS, natomiast jako pasza treściwa także podawana była mieszanka B (z zakupu),
- w gospodarstwie „C” podstawę paszy objętościowej stanowiła zielonka z użytków zielonych, natomiast jako pasza treściwa podawana była własna śruta zbożowa.

W okresie żywienia zimowego:

- w gospodarstwie „A” podstawę paszy objętościowej stanowiła sianokiszonka a jako pasza treściwa podawana była mieszanka treściwa B (z zakupu),
- w gospodarstwie „B” krowom podawana była kiszonka z kukurydzy, sianokiszonka (pasze objętościowe), natomiast jako pasza treściwa mieszanka B (z zakupu),
- w gospodarstwie „C” krowom podawana była kiszonka z kukurydzy i sianokiszonka (pasze objętościowe), natomiast jako pasza treściwa własna śruta zbożowa.

Wydajność mleka z paszy objętościowej największa była w gospodarstwie „B” i wynosiła 3010 litrów mleka od krowy, nieco mniej, bo po 2950 litrów, zantowano w gospodarstwie „A” i w gospodarstwie „B”.

Wyniki ekonomiczne gospodarstw

Wyniki ekonomiczne porównywanych gospodarstw zostaną przedstawione na różnych poziomach rachunku ekonomicznego. Poziomy obliczonych wyników wyznaczono na podstawie rachunku ekonomicznego wydzielonego w ramach Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Rolnej. System ten różni się od klasycznego sposobu obliczania dochodu rolniczego w gospodarstwie nowymi kategoriami, takimi jak: nadwyżka bezpośrednia, wartość dodana brutto i netto, dochód rodziny z gospodarstwa rolniczego i ogólny dochód rodziny rolniczej [7, str. 92]. Dla celów założonych na wstępie artykułu rachunek ekonomiczny zostanie zamknięty na poziomie dochodu rolniczego gospodar-

stwa. W rachunku przedstawiającym wyniki ekonomiczne gospodarstw wyspecjalizowanych w produkcji mleka różniących się organizacją powierzchni paszowej została wydzielona jeszcze jedna kategoria ekonomiczna – zysk przedsiębiorcy. Obliczając tę kategorię należy pomniejszyć dochód rolniczy o koszty czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału własnego). Jest to kategoria ekonomiczna pomniejszona o koszty rzeczywiste ponoszone w gospodarstwie i koszty utraconych możliwości z tytułu zaangażowania własnego kapitału, ziemi i pracy w produkcję. Kategorię zysku przedsiębiorcy można znaleźć w systematyce dochodów według Z. Kierula [7, str. 92]. Silnie akcentowana jest także w rachunkach ekonomicznych dla gospodarstw w krajach Unii Europejskiej [2, str. 27; 5, str. 196].

Przychody, koszty bezpośrednie i nadwyżka bezpośrednia

Pierwszym poziomem wyróżnionym w przeprowadzanym rachunku ekonomicznym jest poziom nadwyżki bezpośredniej z gospodarstwa. Nadwyżka bezpośrednia jest to różnica przychodów generowanych z prowadzonej produkcji w gospodarstwie i kosztów bezpośrednich na nią poniesionych. W analizowanych gospodarstwach przychody pochodziły w całości z chowu bydła mlecznego.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 4, największe przychody generowane były w gospodarstwie „B”. Było one o 23% większe niż w gospodarstwie „A” i o 21% większe niż w gospodarstwie „C”. Sytuacja ta wynika z największej liczby krów utrzymywanych w gospodarstwie „B” (26 sztuk wraz z przychowkiem). Struktura przychodów z chowu bydła mlecznego w analizowanych gospodarstwach była podobna i przeciętnie kształtowała się w następujący sposób: mleko – 79,4%, sprzedaż jałówek cielných – 10,1%, sprzedaż wybrakowanych jałówek jako żywca bydlęcy – 2,7%, sprzedaż cieląt – 4,2% sprzedaż wybrakowanych krów – 3,6%.

Tabela 5

Przychody w analizowanych gospodarstwach

	Gospodarstwo „A”			Gospodarstwo „B”			Gospodarstwo „C”		
	ilość	cena [zł]	wartość [zł]	ilość	cena [zł]	wartość [zł]	ilość	cena [zł]	wartość [zł]
Przychody z produkcji roślinnej	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Przychody z produkcji zwierzęcej	x	x	116 350	x	x	143 243	x	x	117 975
w tym:									
▪ mleko (tys. l)	109,2	0,85	92 820	33,4	0,85	113 373	111,3	0,85	94 605
▪ jałówki cielne (szt.)	4	2 900	11 600	5	2 900	14 500	4	2 900	11 600
▪ cielęta (szt.)	11	280	3 080	14	280	3 920	10	297	2 970
▪ żywiec wołowy (szt.)	3	1 150	4 650	4	1 150	6 200	3	1 600	4 800
▪ wybrakowane krowy (szt.)	4	1 050	4 200	5	1 050	5 250	4	1 000	4 000

Źródło: Obliczenia własne.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 6, koszty bezpośrednie wynosiły od 35 165 zł w gospodarstwie „C” do 56 116 zł w gospodarstwie „B”. Struktura kosztów w analizowanych gospodarstwach była zupełnie różna. Największe koszty bezpośrednie w produkcji roślinnej zostały zanotowane w gospodarstwie „C” i były one o 4% większe niż w gospodarstwie „B” i aż o 42% większe niż w gospodarstwie „A”. W strukturze kosztów bezpośrednich produkcji roślinnej w gospodarstwie „A” 100% stanowiły koszty nawozów mineralnych. Koszty bezpośrednie produkcji zwierzęcej przedstawiały się odmiennie. Największe koszty bezpośrednie produkcji zwierzęcej zostały zanotowane w gospodarstwie „B” i było one o 24% większe niż w gospodarstwie „A” i aż sześciokrotnie większe niż w gospodarstwie „C”. Sytuacja ta wynika z różnicy w kosztach zakupywanych pasz. Gospodarstwo „C” prowadzi chów bydła mlecznego, wykorzystując pasze produkowane we własnym gospodarstwie.

Największą nadwyżkę bezpośrednią zanotowano w gospodarstwie „B”. Jest ona o 19% większa niż w gospodarstwie „A” i o 5% większa niż w gospodarstwie „C”.

Tabela 6

Wyniki ekonomiczne analizowanych gospodarstw [zł]

	Gospodarstwo „A”	Gospodarstwo „B”	Gospodarstwo „C”
A) Przychody (B + C)	116 350	143 243	117 975
B) przychody z produkcji roślinnej	0	0	0
C) przychody z produkcji zwierzęcej	116 350	143 243	117 975
D) koszty bezpośrednie produkcji roślinnej, w tym:	21 868	29 874	30 938
▪ materiał siewny		2 783	2 417
▪ nawozy mineralne	21 868	17 760	18 368
▪ środki ochrony roślin		2 504	2 676
▪ usługi maszynowe		6 827	7 477
E) koszty bezpośrednie produkcji zwierzęcej, w tym:	21 178	26 243	4 226
▪ koszty pasz z zakupu	17 667	21 401	665
▪ koszty inseminacji i leczenia	2 311	2 942	2 311
▪ ubezpieczenie stada			
▪ inne	1 200	1 900	1 250
F) Razem koszty bezpośrednie (C + D)	43 046	56 116	35 163
G) Nadwyżka bezpośrednia z gospodarstwa (A – F)	73 304	87 127	82 812
▪ paliwo (1)	6 171	7 462	7 327
▪ koszty remontów maszyn i budynków (2)	2 500	4 500	3 800
▪ ubezpieczenie KRUS (3)	1 250	1 250	1 250
▪ ubezpieczenie budynków (4)	850	960	920
H) Wartość dodana brutto (G – 1 + 2 + 3 + 4)	62 532	72 955	69 515
▪ Amortyzacja (5)	4 650	4 925	6 800
I) Wartość dodana netto (H – 5)	57 882	68 030	62 715
▪ koszty pracy najemnej (6)	320	380	360
▪ odsetki od kredytów (7)			
▪ czynsz dzierżawny (8)	1 875	1 750	1 775
▪ podatek rolny (9)	1 282	1 323	1 330
J) Dochód rolniczy netto (I – 6 + 7 + 8 + 9)	55 679,9	65 893,3	60 573,2
▪ kalkulowany koszt ziemi (10)	6 675	6 330	6 360
▪ kalkulowany koszt pracy (11)	19 200	19 200	19 200
▪ kalkulowany koszt kapitału (12)	13 941	20 541	20 328
K) Kalkulowany zysk przedsiębiorcy (J – 10 + 11 + 12)	15 864	19 822	14 685

Źródło: Obliczenia własne.

Wartość dodana

Wartość dodana odzwierciedla przyrost wartości dóbr wytworzonych w danym gospodarstwie. Wyróżnia się wartość dodaną brutto i netto. Różnica występuje w koszcie amortyzacji, który uwzględnia się przy obliczaniu wartości dodanej netto [1, str. 195].

Na poziomie wartości dodanej brutto w dalszym ciągu przoduje gospodarstwo „B”. Wartość dodana brutto jest w gospodarstwie „B” większa niż w gospodarstwie „A” o 10 533 zł, natomiast w stosunku do gospodarstwa „C” różnica wynosi 3480 zł. Wartość dodana netto różni się od wartości dodanej brutto o wartość naliczonej amortyzacji. Po odjęciu tego kosztu różnica w wartości między gospodarstwem „B” a gospodarstwami oznaczonymi jako „A” oraz „C” wynosi odpowiednio 10 258 zł i 5355 zł. Na tym poziomie rachunku ekonomicznego gospodarstwo „C” nieco pogarsza swój wynik w stosunku do gospodarstwa „A”.

Dochód rolniczy i zysk przedsiębiorcy

Dochód rolniczy jest to ta część produkcji końcowej, która pozostaje użytkownikom z tytułu ich pracy oraz pracy ich członków rodzin nie otrzymujących wynagrodzenia za pracę w gospodarstwie, a także z tytułu posiadania środków produkcji [3, str. 73]. Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 6, dochód rolniczy największy jest w gospodarstwie „B”. Jest on o 10 213 zł większy niż w gospodarstwie „A” i o 5320 zł większy niż w gospodarstwie „C”. Różnica utrzymała się z poziomu rachunku wartości dodanej netto.

Bardzo ciekawie przedstawia się kategoria zysku przedsiębiorcy w porównywanych gospodarstwach. Nadal największy zysk jest w gospodarstwie „B”, ale najniższy poziom tego miernika występuje w gospodarstwie oznaczonym jako „C”. Niskie koszty alternatywne (szczególnie koszty zaangażowanego kapitału własnego) w gospodarstwie „A” powodują, że osiąga ono lepszy wynik niż gospodarstwo „C”. Znaczne uproszczenie produkcji roślinnej w gospodarstwie „A” przekłada się w mniejsze zaangażowanie kapitału w maszyny i narzędzia potrzebne w produkcji roślinnej. Wartość kapitału własnego zaangażowanego w gospodarstwie „A” jest blisko o 50% mniejsza niż w dwóch pozostałych gospodarstwach.

6. Wnioski

1. Organizacja powierzchni paszowej ma wyraźny wpływ na wyniki ekonomiczne gospodarstwa wyspecjalizowanego w chowie bydła mlecznego. Z gospodarstw o podobnych potencjale produkcyjnym i wynikach produkcyjnych największy poziom dochodu rolniczego generowany jest w gospodarstwie, gdzie 100% w strukturze zasiewów stanowią rośliny przeznaczone na pasze objętościowe dla bydła, w tym kukurydza na kiszonkę, GPS oraz trawy na GO (pasze treściwe pochodzą z zakupu).
2. Organizacja powierzchni użytków rolnych w gospodarstwie wyspecjalizowanym w chowie bydła mlecznego jest jednym z czynników, który decyduje o maksymalnej możliwej obsadzie bydła w gospodarstwie. Największą obsadę bydła wśród porównywanych gospodarstw osiąga gospodarstwo oznaczone jako „B”. Na powierzchni 22,99 ha GO i 5,11 ha trwałych bezwzględnych użytków zielonych utrzymane jest 26 krów wraz z prychówkiem żeńskim. Na GO w tym gospodarstwie uprawiane są kukurydza, GPS oraz trawy (pasza treściwa pochodzi z zakupu). Przy innej organizacji bazy paszowej (gospodarstwo „A” i gospodarstwo „B”) możliwe było utrzymanie tylko 21 krów wraz z prychówkiem żeńskim na podobnej powierzchni UR.
3. Na poziomie dochodu rolniczego najniższy wynik osiąga gospodarstwo oznaczone jako „A”, gdzie 100 % użytków rolnych stanowią użytki zielone. Lepiej od niego wypadają gospodarstwa z uprawą kukurydzy na kiszonkę (gospodarstwa „B” i „C”).
4. Największy zysk przedsiębiorcy generowany jest w gospodarstwie „B”, natomiast najniższy w gospodarstwie oznaczonym jako „C”, gdzie oprócz uprawy kukurydzy na kiszonkę i traw prowadzona jest uprawa zbóż na paszę dla bydła. Znaczne uproszczenie produkcji roślinnej w gospodarstwie „A” (100% UR stanowią użytki zielone) przyczynia się do mniejszego zapotrzebowania na maszyny i urządzenia do produkcji roślinnej, co przekłada się na znacznie niższe zaangażowanie kapitału w wymieniony sprzęt. Koszt kapitału własnego w gospodarstwie „A” jest blisko o połowę mniejszy niż w gospodarstwach „B” i „C” co w konsekwencji prowadzi do tego, że gospodarstwo „A” osiąga lepszy zysk przedsiębiorcy niż gospodarstwo „C”.

Literatura

1. GORAJ L., KRUK K., WINTER M., SZADKOWSKA-RUCIŃSKA M.: *Elementy rachunkowości*. FAPA, Warszawa 1998.

2. KOKLER D., HOLZMANN H.J., LOBBE H.: *Vollkostenrechnung – Beratungsanwendung zur betriebswirtschaftlichen Unternehmensanalyse*. Landwirtschaftskammer Rheinland, Bonn 1998.
3. MANTEUFFEL R.: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa 1981.
4. REICH E., ZEDDIES J.: *Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań 1995.
5. STEINHAUSER H., LANGBEHN C., PETERS U.: *Einführung in die landwirtschaftliche Betriebslehre – Allgemeiner Teil*. Ulmer, Stuttgart 1992.
6. ZIĘTARA W., OLKO-BAGIENSKA T.: *Zadania z analizy działalności gospodarczej i planowania w gospodarstwie rolniczym*. PWRiL, Warszawa 1986.
7. ZIĘTARA W.: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa rolniczego*, FAPA, Warszawa 1998.

Economic Outcomes in Dairy Farms with Different Organization of Fodder Crop Area

Abstract

In the paper the relationship between organization of forage crop area and economic results of dairy farms is presented. Empirical research was conducted in three dairy farms having similar production potential and yields. The results show that the highest level of income was generated by this farm where 100 per cent of its sown area was under cultivation of crops used for production of bulky fodder for cattle (e.g. under maize and grass), while all concentrates were from the purchase.

Beata Madras-Majewska

Pracownia Hodowli Owadów Użytkowych SGGW

Janusz Majewski

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
SGGW

Przemiany w produkcji i handlu miodem w Polsce

Wprowadzenie

Pszczelarstwo jest jedną z najstarszych dziedzin działalności człowieka. Pierwsze wiadomości o chowie pszczół pochodzą sprzed około czterech tysięcy lat. Również w Polsce pszczelarstwo ma bogate tradycje. Już w X wieku arabski podróżnik Ibrahim Ibn Jakub zapisał, że kraj Mieszka obfituje „w żywność, mięso, miód i rolę orną”. Polska była określana jako „kraj mlekiem i miodem płynący”. Przez wieki pszczelarstwo i pszczelarze cieszyli się niezwykłym szacunkiem. Świadczyć o tym mogą nazwy miejscowości, takich jak: Bartodzieje, Miodniki itp. (Szot 2001).

Miód wytwarzany jest przez pszczoły z nektaru roślin, ze spadzi lub też z obydwu tych substancji. W zależności od surowców, z jakich powstały i od pochodzenia dzieli się wszystkie miody na 3 zasadnicze grupy: nektarowe, spadziowe i nektarowo-spadziowe. Miody pszczele charakteryzuje duża różnorodność zarówno pod względem barwy, aromatu, smaku, jak i konsystencji oraz rodzaju krystalizacji. O wartości odżywczej miodu decydują przede wszystkim zawarte w nim składniki. Węglowodany stanowią łącznie ok. 80% składu miodu. Reprezentowane są głównie przez cukry proste: glukozę i fruktozę. Ponadto, występują w nim inne związki węglowodanowe, m.in. sacharoza, maltoza, dekstryny miodowe, a także wielocukry. Miód zawiera związki białkowe, takie jak albuminy i globuliny oraz liczne aminokwasy. W skład miodu wchodzi substancje mineralne, w tym głównie: wapń, chlor, miedź, żelazo, magnez, mangan, fosfor, potas, siarka, sód, krzem oraz śladowe ilości boru, srebra, chromu, wanadu i molibdenu. Miód zawiera również niewielkie ilości witamin, np. z grupy B, PP, C, H oraz enzymy i hormony.

Te wszystkie niezwykle cenne składniki miodu sprawiają, że odgrywa on ważną rolę w dietetyce, jak i w lecznictwie. Zawarte w nim cukry proste, spożywane nawet w dużych dawkach, są całkowicie przyswajalne i wykorzystywane przez organizm ludzki. Miód pszczeli szczególnie zalecany jest dla osób

wyczerpanych ciężką pracą fizyczną lub umysłową. Mimo iż w polskim lekospisie miód nie figuruje jako środek leczniczy, ma on trzy bardzo ważne właściwości:

- korzystnie wpływa na metabolizm komórkowy i układowy,
- działa przeciwbakteryjnie, zarówno na bakterie Gram-dodatnie, jak i Gram-ujemne,
- działa detoksykująco, tzn. neutralizuje toksyny pochodzące z zanieczyszczeń środowiska (Bornus i inni 1974).

Należy pamiętać, że pszczelarstwo to nie tylko produkcja miodu. To także wytwarzanie innych produktów pszczelich, takich jak воск, jad, mleczko pszczele, pyłek kwiatowy i pierzga, czy kit pszczeli, jak również, a nawet przede wszystkim, zapylenie roślin. W przyrodzie występuje około 700 gatunków roślin owadopylnych, a więc ważna jest rola owadów, a zwłaszcza pszczoł, na które przypada ponad 80% zapylenia. Dzięki zapyleniu roślin przez owady rolnik może uzyskać wysokie plony wielu upraw. Ponad połowa produkowanego w świecie tłuszczu i oleju roślinnego pochodzi z nasion roślin oleistych zapylianych przez owady. Znacznie niższe byłyby bez pszczoł plony czereśni, obcopolnych odmian śliw, wiśni, grusz i porzeczek, a także większości odmian jabłoni, warzyw dyniowatych, cebuli oraz wszystkich odmian koniczyzny i lucerny. Niższe byłyby również o 30–70% plony wielu roślin o niewystarczającym stopniu samopylności: niektórych odmian wiśni i śliw, malin, rzepaku, truskawek, gryki, bobiku, nasienników warzyw kapustnych i baldaszkowatych, słonecznika oraz wielu roślin ozdobnych i leczniczych (Bornus i inni 1974; Szot 2001).

Liczba rodzin pszczelich i produkcja miodu w Polsce

Polska ma bogate tradycje w pszczelarstwie. Pszczoły najczęściej są trzymane w małych pasiekach, głównie przez pszczelarzy-hobbystów. Ocenia się, że z dochodów uzyskanych z pszczelarstwa utrzymuje się tylko około 600 osób. W Polsce po osiągnięciu w 1985 r. największej liczby pni pszczelich (ponad 2,6 mln) i największej liczby pasiek (niemal 230 tys.) postępował spadek obu wielkości (tab. 1). W 1997 r. liczba pasiek w Polsce była niemal czterokrotnie mniejsza niż w 1985 r., w następnych latach nastąpił dalszy niewielki spadek, a w 2000 r. liczba pasiek osiągnęła poziom około 50 tysięcy. W tym samym czasie liczba pni pszczelich spadła trzykrotnie, do poziomu 850–1000 tys. Było to spowodowane głównie nieopłacalnością produkcji miodu. Zmniejszenie się liczby pni pszczelich jest także niekorzystne dla rolnictwa. Instytut Sadownictwa i Kwiaciarnictwa, Oddział Pszczelarstwa ocenia, że do zapylenia upraw rzepaku i sadów, bez uwzględnienia innych roślin owadopylnych, po-

trzebnych jest w naszym kraju 2,5 mln rodzin pszczelich. Przeprowadzone szacunki pokazują, że korzyści dla rolnictwa, sadownictwa i ogrodnictwa wynikające z zapylania są 20-krotnie większe od wartości produktów pszczelich.

Tabela 1

Liczba pasiek i pni pszczelich w Polsce w latach 1970–1997

Wyszczególnienie	Liczba pasiek i pni pszczelich w latach (tys.)						
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1997
Liczba pasiek	201	101	176	227	140	66	58
Liczba pni pszczelich	1381	1120	2227	2605	1500	1000	890

Źródło: Lata 1970–1985 – Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1986, GUS; lata 1990–1997 W. – Nogal, „Stan pszczelarstwa w Polsce”, Pszczelarz Polski 1999, nr 2.

W Polsce chowem pszczół zajmują się głównie osoby z małych gospodarstw (tab. 2). W 1996 r. jedna trzecia pni pszczelich znajdowała się w gospodarstwach poniżej 1 hektara. W gospodarstwach do 5 ha znajdowało się 65% wszystkich rodzin pszczelich, a w największych (ponad 50 ha) gospodarstwach utrzymywano tylko niewiele ponad 1% pszczół.

Bardzo niepokojąca jest struktura wiekowa pszczelarzy. W 1998 r. około 85% producentów miodu przekroczyło 60. rok życia, z czego niemal połowa miała ponad 70 lat. Około 10% pszczelarzy było w wieku między 35. a 60. rokiem życia, a tylko 5% miało poniżej 35 lat. Pszczelarstwem w Polsce najczęściej zajmują się więc emeryci, dla których jest to hobby i dodatkowe źródło dochodów. Taka sytuacja może spowodować dalszy spadek liczby pasiek i pni pszczelich w przyszłości.

Tabela 2

Liczba pni pszczelich i struktura gospodarstw indywidualnych posiadających pszczoły

Powierzchnia gospodarstw	Liczba pni (szt.)	Udział w %
1 ha i mniej	165 329	34,3
Powyżej 1 ha	316 373	65,7
1–2 ha	64 446	13,4
2–3 ha	35 743	7,4
3–5 ha	47 730	9,9
5–7 ha	37 539	7,9
7–10 ha	43 415	9,0
10–15 ha	40 938	8,5
15 ha i więcej	46 562	9,7
50 ha i więcej	5 854	1,2

Źródło: Powszechny Spis Rolny 1996. Zwierzęta gospodarskie, GUS.

Wielkość produkcji miodu w Polsce od początku lat 90. spadała, by osiągnąć w drugiej połowie tego dziesięciolecia poziom 9 tysięcy ton (tab. 3). Głównym powodem obniżenia produkcji miodu w Polsce był spadek liczby pni pszczelich, na co z kolei wpłynęła niska dochodowość produkcji miodu.

Tabela 3

Produkcja miodu w Polsce w latach 1990–2000

	Produkcja miodu w latach (tys. ton)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Ogółem	13,8	14,1	12,9	10,7	9,3	10,5	9,3	9,1	9,0	10,0	9,0
W tym gosp. indywidualne	13,6	13,9	12,8	10,7	9,2	10,4	9,2	9,0	.	.	.

Źródło: Lata 1990–1997 – Rocznik Statystyczny Rolnictwa 1998, GUS; lata 1998–2000 – Rynek Cukru – Stan i Perspektywy, nr 16–20, MRiRW, ARR, IERiGŻ.

W światowej produkcji miodu Polska nie odgrywa znaczącej roli (w 1998 r. tylko 0,8%). Nasz udział zmniejszył się w porównaniu z 1989 r. o jedną trzecią. Wynikało to głównie ze zmniejszenia się liczby pni pszczelich z około 1,5 mln do 0,9 mln.

W tym samym czasie wielkość produkcji miodu na świecie nie uległa zasadniczym zmianom. Do największych producentów należą kraje o dużym terytorium. Nadal potentatem są Chiny, na które przypada niemal jedna piąta światowej produkcji. Na drugim miejscu plasują się Stany Zjednoczone, których wielkość produkcji stanowi 40% produkcji Chin. Do znaczących producentów miodu w 1998 r. możemy zaliczyć także Turcję, Argentynę, Meksyk i Ukrainę. Informacje na temat poziomu i zmian w produkcji w niektórych krajach przedstawia tabela 4.

Tabela 4

Produkcja miodu na świecie w latach 1989–1998

Wyszczególnienie	Produkcja miodu w latach (tys. ton)					Udział w świecie w 1998 r. (%)	Produkcja na osobę (kg)
	1989–91	1995	1996	1997	1998		
1	2	3	4	5	6	7	8
Świat	1181	1148	1091	1144	1144	100	0,2
Chiny	201	182	189	212	217	19,0	0,2
USA	90	95	90	87	87	7,6	0,3
Turcja	49	69	63	63	63	5,5	1,0
Argentyna	47	70	57	70	60	5,2	1,7
Meksyk	66	49	49	54	57	5,0	0,6
Ukraina	–	63	55	55	55	4,8	1,1

cd. tabeli 4

1	2	3	4	5	6	7	8
Indie	50	51	52	51	51	4,5	0,1
Rosja	–	44	46	48	48	4,2	0,3
Kanada	30	31	27	30	33	2,9	1,1
Hiszpania	24	23	27	28	28	2,4	0,7
Francja	17	19	20	28	25	2,2	0,4
Węgry	16	16	16	16	14	1,2	1,4
Niemcy	30	37	15	15	18	1,6	0,2
Republika Środkowej Afryki	9	11	11	11	11	1,0	3,2
Polska	14	11	9	9	9	0,8	0,2
Nowa Zelandia	7	8	9	9	9	0,8	2,4
Urugwaj	5	8	7	8	8	0,7	2,4

Źródło: Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2000, GUS.

Interwencja na rynku miodu

Warunki klimatyczno-przyrodnicze Polski nie są konkurencyjne w porównaniu do warunków wielu krajów produkujących miód. Polska rodzina pszczoła produkuje średnio około 11 kg miodu rocznie, podczas gdy pszczoły w Ameryce Południowej, Australii i Chinach często produkują ponad 150 kg. Tak duże różnice w wydajności rodzin pszczelich znacząco wpływają na ekonomikę produkcji. Miód produkowany w krajach o wysokiej wydajności rodzin pszczelich jest znacznie tańszy od polskiego. Aby nie dopuścić do „zalania” Polski tanim miodem importowanym, wprowadzono cła i postanowiono interweniować na tym rynku.

Interwencję na rynku miodu w Polsce prowadzi Agencja Rynku Rolnego. Pomoc ze strony ARR przybiera dwie formy. Pierwszą formą pomocy dla pszczelarstwa jest skup miodu przez Agencję, drugą zaś możliwość zakupu przez pszczelarzy po preferencyjnej cenie cukru z zasobów ARR przeznaczonego na paszę dla pszczół. Cukier był rozprowadzany wśród pszczelarzy przez Polski Związek Pszczelarzy oraz wojewódzkie i regionalne związki pszczelarskie. Każdy pszczelarz mógł zakupić po preferencyjnej cenie 15 kg cukru na rodzinę pszczelą.

Wielkość skupu interwencyjnego na rynku miodu w latach 90. wahała się od niemal 16% do ponad 22% krajowej produkcji (tab. 5). Przedmiotem skupu w 2000 r. był głównie miód wielokwiatowy (niemal dwie trzecie). Miód lipowy stanowił niemal 12%, gryczany niewiele ponad 11%, a akacjowy niemal 8%.

Tabela 5

Interwencyjny zakup miodu i sprzedaż cukru na dokarmianie pszczół realizowane przez ARR w latach 1991–1998 (w tonach)

Rok	Sprzedaż cukru z zapasów ARR na dokarmianie pszczół	Interwencyjny zakup miodu	Udział interwencji w produkcji (w %)
1991	2 778	2 301	16,3
1992	7 000	2 382	18,5
1993	6 000	1 815	17,0
1994	8 781	1 421	17,6
1995	10 000	2 374	22,6
1996	14 161	2 086	22,5
1997	9 070	1 465	16,1
1998	6 620	2 020	19,5
1999	–	1 594	15,9
2000	–	1 572	17,5

Źródło: Pałach R., „Działania interwencyjne ARR wspierają polskie pszczelarstwo” „Biuletyn Informacyjny ARR 1999, nr 8 (98), Warszawa; „Rynek miodu”, Pszczelarz Polski 1998 nr 2; Pałach R., „Interwencyjny skup miodu w roku 2000”, Biuletyn Informacyjny ARR 200,1 nr 3; obliczenia własne.

Największe zakupy interwencyjne miodu w 2000 r. były w województwach lubelskim, warmińsko-mazurskim i małopolskim (tab. 6). Wielkość skupu z tych województw przekroczyła 50% skupu interwencyjnego w Polsce. Najmniejszy udział w skupie miodu miały województwa śląskie i łódzkie (łącznie poniżej 1%).

Tabela 6

Ilość miodu poszczególnych odmian skupionego przez ARR w 2000 r.

Województwo	Ilość skupowanego miodu według odmian (w tonach)								(%)
	Akacjowy	Gryczany	Lipowy	Nektspadz	Rzepakowy	Spadziowy	Wielokwiatowy	Razem	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Lubelskie	5,86	75,89	8,05	1,81		31,04	239,36	362,01	23,03
Warmińsko-mazurskie		47,27	66,98	1,99			205,88	322,12	20,50
Małopolskie	1,09		3,28	0,79		5,26	164,20	174,62	11,11
Zachodniopomorskie	9,45	0,64	6,43	0,26			100,68	119,64	7,47
Wielkopolskie	16,06	0,70	5,79	0,03			61,27	83,85	5,33
Dolnośląskie	17,74	9,84	29,26	0,47	0,30		19,93	77,54	4,93

cd. tabeli 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Świętokrzyskie	7,83	18,20	6,90			17,26	21,39	71,58	4,58
Pomorskie			14,28				48,32	62,60	3,98
Podkarpackie	1,85	4,52	3,06	0,42		2,51	47,84	60,20	3,83
Kujawsko-pomorskie	3,63	2,89	6,38	0,26	3,18	0,29	43,06	59,69	3,80
Lubuskie	53,74	6,06	11,04	0,04	2,57		24,05	97,50	6,20
Podlaskie		1,89					24,14	26,03	1,66
Mazowieckie		6,82				3,18	13,26	23,26	1,48
Opolskie	1,05		11,78		4,46		1,62	18,91	1,20
Łódzkie	2,05		9,36				2,20	13,61	0,87
Śląskie			0,09				0,37	0,46	0,03
Ogółem	120,35	174,72	182,67	6,08	10,52	59,53	1017,57	1571,47	100,00

Źródło: Pałach R., „Interwencyjny skup miodu zrealizowany w województwie warmińsko-mazurskim w roku 2000”, Materiały XVII Naukowej Konferencji „Warroza pszczół gospodarka pasieczna”, Olsztyn-Kortowo 2001.

Polski handel zagraniczny miodem

W latach 90. Polska z eksportera miodu przekształciła się w importera. W 1993 r. eksport miodu był dwa razy większy niż import. Stopniowo ta sytuacja zaczęła się zmieniać i w 2000 r. nadwyżka importu nad eksportem wynosiła 1,1 tys. ton. W ciągu siedmiu lat wielkość eksportu miodu zmniejszyła się 4-krotnie. Import w tym samym czasie wzrósł ponad trzy razy, a w rekordowym 1997 r. był ponad 5-krotnie większy niż cztery lata wcześniej.

Tabela 7

Polski handel zagraniczny miodem w latach 1993–2000 (w tys. ton)

Wyszczególnienie	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Eksport	0,8	0,7	0,2	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2
Import	0,4	0,5	0,5	0,6	2,2	1,3	1,9	1,3
Saldo	+0,4	+0,2	-0,3	-0,5	-1,6	-1,1	-1,7	-1,1

Źródło: Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczymi. Stan i Perspektywy, nr 1–14, MRiRW, ARR, IERiGŻ; obliczenia własne.

Niekorzystna sytuacja w wolumenie handlu zagranicznego miodem wygląda inaczej, gdy spojrzymy na wartość eksportu i importu tego produktu (tab. 8). Podczas gdy ilość miodu importowanego była ponad 6-krotnie większa niż jego eksport, to wartość była większa tylko niewiele ponad dwa razy. Na taką sytuację wpływa struktura gatunkowa w handlu zagranicznym tym produktem. Przedmiotem importu są najczęściej najtańsze miody wielokwiatowe, eksportowane zaś są produkty odmianowe, np. wrzosowy, spadziowy. Ceny miodu importowanego były znacznie niższe niż ceny uzyskiwane w eksporcie. Różnica ta pogłębia się. Podczas gdy w 1998 r. średnia cena eksportu miodu była 2,5 razy większa od ceny importu, to w 2000 r. cena eksportu tego produktu była już 3,5 razy większa od ceny importu. Wyrób importowany czy też eksportowany w pierwszym półroczu był droższy o około 5–10% niż w drugim półroczu.

Krajem, z którego w 1999 r. Polska importowała najwięcej miodu, według danych Polskiego Związku Pszczelarskiego, była Bułgaria, skąd pochodziło ponad 40% importu (780 ton). W porównaniu z 1998 r. import z tego kraju wzrósł o około 500 ton. Na następnych miejscach plasują się kolejno Francja, Ukraina, Argentyna i Chiny. Wielkość importu miodu z wymienionych krajów w 1999 r. nieznacznie przekraczała wielkość importu z Bułgarii.

Tabela 8

Polski handel zagraniczny miodem w latach 1997–2000 (w mln USD) oraz ceny miodu w USD/kg

Wyszczególnienie	1997		1998		1999		2000	
	I – VI	cały rok	I – VI	cały rok	I – VI	cały rok	I – VI	cały rok
Wartość eksportu	0,4	1,4	0,1	0,8	0,5	0,6	0,06	0,7
Wartość importu	1,7	2,2	0,8	2,1	1,0	2,2	0,7	1,5
Ceny w eksporcie	–	–	4,2	4,12	4,39	3,75	4,2	3,99
Ceny w imporcie	–	–	1,71	1,62	1,27	1,18	1,34	1,14

Źródło: Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczymi. Stan i Perspektywy, nr 7–14, MRiRW, ARR, IERiGŻ; obliczenia własne.

Głównym kierunkiem eksportu polskiego miodu w 1999 r., podobnie jak w latach poprzednich, były Niemcy. Eksport do tego kraju stanowił ponad 60% eksportu miodu. Przedmiotem eksportu był głównie miód odmianowy: wrzosowy i spadziowy. Polski miód eksportowano również do USA (13 ton) i Francji (12 ton). Do innych krajów sprzedawano znacznie mniej miodu, wielkość eksportu nie przekraczała 2 ton.

Szanse i zagrożenia dla pszczelarstwa w drodze do Unii Europejskiej

Integracja Polski z Unią Europejską stwarza szanse dla naszego pszczelarstwa. Jego rozwój może się dokonać dzięki następującym atutom:

- Polska posiada w dziedzinie pszczelarstwa bardzo dobrą, o międzynarodowym uznaniu bazę naukową: Oddział Pszczelnictwa w Puławach, ośrodki akademickie, Technikum Pszczelarskie w Pszczelej Woli;
- rozwinięta hodowla oraz inseminacja matek pszczoł;
- dobrze rozwinięte struktury związkowe, dbające o podnoszenie wiedzy zawodowej pszczelarzy;
- produkowany w Polsce sprzęt pasieczny spełnia unijne i światowe normy;
- jedną z polskich specjalności jest unikatowa w świecie produkcja miodów pitnych (Szot 2001).

Istnieją również bariery dla polskiego pszczelarstwa, które należy pokonać przed wejściem do UE. Można tu wymienić:

- brak dokumentacji plantacji roślin owadopylnych i lasów potrzebnych do określenia terminów nawożenia i prowadzenia zabiegów ochrony roślin;
- brak w Polsce rzeczoznawców chorób pszczoł;
- brak powszechnych badań miodów na zawartość antybiotyków, metali ciężkich i innych substancji chemicznych;
- polskie prawo zezwala pod nazwą „miód” sprzedawać produkty znacznie odbiegające od obowiązującej Polskiej Normy;
- laboratorium Oddziału Pszczelnictwa w Puławach nie ma unijnej akredytacji (Szot 2001).

Przewiduje się, że integracja z Unią Europejską poprawi sytuację pszczelarstwa w Polsce. Po integracji prawdopodobnie wzrośnie import miodu do Polski z krajów UE, głównie z Francji, Hiszpanii i Włoch, lecz miód ten wyprze miody importowane z innych krajów. Wzrośnie również eksport polskiego miodu do krajów UE, którego przedmiotem będą miody gatunkowe.

Literatura

- BORNUS L. i inni, 1974: *Hodowla pszczoł*. PWRiL, Warszawa.
- Handel Zagraniczny Produktami Rolno-Spożywczymi. Stan i Perspektywy, nr 1-14, MRiRW, ARR, IERiGŻ.
- NOGAL W., 1999: Stan pszczelarstwa w Polsce, *Pszczelarz Polski*, nr 2.
- PAŁACH R., 1999: Działania interwencyjne ARR wspierające polskie pszczelarstwo, *Biuletyn Informacyjny ARR*, nr 8.
- PAŁACH R., 2001: Interwencyjny skup miodu w roku 2000, *Biuletyn Informacyjny ARR*, nr 3.

- PAŁACH R., 2001: *Interwencyjny skup miodu zrealizowany w województwie warmińsko-mazurskim w roku 2000*, Materiały XVII Naukowej Konferencji „Warroza pszczoł i gospodarka pasieczna”, Olsztyn-Kortowo.
- Powszechny Spis Rolny 1996. Zwierzęta gospodarskie*. GUS, Warszawa 1997.
- Rocznik-Statystyczny Rolnictwa 1986 i 1998*, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2000*, GUS, Warszawa 2001.
- Rynek Cukru – Stan i Perspektywy*, nr 16–20, MRiRW, ARR, IERiGŻ.
- SZOT E. 2001: Wszystko o miodzie, pszczołach i pszczelarzach, *Boss Rolnictwo*, nr 38.

The Changes in Honey Production and Trade in Poland

Abstract

The article treats about the bee keeping which is very important element of agriculture. Bee pollination of plants is the evidence of significant role the bees play in the environment. Bee colonies produce honey, propolis, bee wax and bee bred.

In Poland, the bee keeping's situation has worsened since the middle of the eighties. The number of apiaries has decreased fourfold and the pace of growth in the number of bee's trunks has been three times slower in the end of the nineties. Furthermore, honey production fell from 14.1 thousand tons in 1991 to about 9 thousand tons in 2000. Poland's share in world production of honey reached only 0,8 per cent in 1998.

Edward Majewski
Sławomir Straszewski
Adam Wąs

Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych SGGW

Koszty i korzyści z inwestycji w budowie do składowania nawozów organicznych w gospodarstwach z produkcją zwierzęcą w Polsce

Wstęp

Istotnym elementem dostosowania polskich gospodarstw rolniczych do standardów Unii Europejskiej jest spełnienie wymogów Dyrektywy Rady Wspólnoty Europejskiej 91/676/EWG z 12 grudnia 1991 roku o ochronie wód przed zanieczyszczeniami powodowanymi przez azotany pochodzące ze źródeł rolniczych, nazwanej w skrócie „dyrektywą azotanową”. Od spełnienia tych wymagań może być uzależniona dalsza pomoc strukturalna, na co wskazują zapisy Rozporządzenia Rady Wspólnoty Europejskiej 1257/1999 z 17 maja 1999 roku.

W świetle dyrektywy, w polskich warunkach, największym problemem jest zapewnienie odpowiednich warunków do przechowywania odchodów zwierzęcych. Wymagane są płyty gnojowe do składowania obornika oraz zbiorniki na odchody płynne, umożliwiające magazynowanie ich przez minimalny okres, tak aby nie występowała konieczność rolniczej utylizacji w takich terminach agrotechnicznych, w których zagraża to środowisku przyrodniczemu. W artykule przedstawiono wyniki analiz, których celem było oszacowanie skali nakładów inwestycyjnych niezbędnych na stworzenie bądź uzupełnienie tych składników ekologicznej infrastruktury technicznej¹ gospodarstw rolniczych w Polsce.

Podjęto również próbę określenia kosztów i korzyści z inwestycji w różnych grupach gospodarstw.

¹ Przez ekologiczną infrastrukturę techniczną gospodarstwa rolniczego rozumiemy „zespół warunków oraz urządzeń technicznych determinujących bezpieczeństwo ekologiczne gospodarstwa” [7].

Metodyka

Analizę przeprowadzono dla 88 typów gospodarstw z produkcją zwierzęcą. Dla każdego z nich skonstruowano model gospodarstwa, przyjmując odpowiednią dla danego typu strukturę produkcji, a następnie skalkulowano dochód rolniczy zgodnie z metodyką FADN [3]. Do obliczenia wartości produkcji i kosztów bezpośrednich dla poszczególnych typów gospodarstw określono poziom wydajności jednostkowych i normatywnych nakładów środków do produkcji. W rachunku dochodu rolniczego uwzględniono zróżnicowanie gospodarstw poszczególnych typów pod względem systemu żywienia i utrzymania zwierząt oraz poziomu mechanizacji prac [2]. Koszty pośrednie zaczerpnięto z danych rachunkowości rolnej IERiGŻ, dotyczących gospodarstw zbliżonych wielkością i kierunkiem produkcji do modelowych [8].

Jako narzędzia do kalkulacji użyto liniowego modelu optymalizacyjnego gospodarstwa. Należy zaznaczyć, że w modelu przyjęto wiele ograniczeń, tak aby rozwiązania możliwie najbardziej były zbliżone pod względem organizacji gospodarstw, w tym przede wszystkim skali produkcji zwierzęcej i struktury produkcji roślinnej, do wzorców gospodarstw typowych dla rolnictwa polskiego. Z tego względu modelowe wyniki finansowe są niższe od maksymalnych, możliwych do osiągnięcia przy znalezieniu najbardziej dochodowej struktury produkcji. Posłużenie się do kalkulacji modelem optymalizacyjnym ułatwiło obliczenia i zapewniło jednolite podejście do rachunku dochodu we wszystkich rozważanych typach gospodarstw.

W kolejnym etapie analizy oszacowano koszty wynikające z niezbędnych inwestycji (amortyzacja i dodatkowe koszty eksploatacji) oraz korzyści możliwe do osiągnięcia z tytułu zwiększenia ilości składników pokarmowych z nawozów organicznych. Określono następnie ich wpływ na kształtowanie się dochodów rolniczych w wyróżnionych typach gospodarstw. Wielkość i zróżnicowanie nakładów inwestycyjnych oszacowano metodą ekspercką, określając w przybliżeniu istniejący poziom wyposażenia gospodarstw rolniczych w Polsce w urządzenia do składowania odchodów zwierzęcych

Zamierzona agregacja wyników analizy w skali sektora rolnictwa wymagała zdefiniowania występujących w Polsce typów gospodarstw z produkcją zwierzęcą. Powszechnie dostępne dane statystyczne nie umożliwiają dokładnego określenia liczby gospodarstw różniących się zarówno wielkością, jak i strukturą stad zwierząt. GUS podaje jedynie liczbę gospodarstw oddzielnie z bydłem lub z trzodą (tab. 1 i tab. 2). Typy gospodarstw zwierzęcych wydzielono więc szacunkowo przyjmując następujące założenia:

- Z ogólnej liczby 1,8 mln gospodarstw w Polsce około 1,48 mln stanowią gospodarstwa utrzymujące zwierzęta [GUS 2001], w tej liczbie blisko 130 tys. wyłącznie z chowem drobiu. Są to głównie małe gospo-

darstwa z produkcją drobiu na spożycie wewnętrzne. Nie jest konieczne poddawanie ich rygorom ustawy ze względu na małą skalę i tradycyjny, przydomowy system chowu drobiu. W dużych fermach drobiu, stanowiących niewielki odsetek ogólnej liczby gospodarstw, obornik drobiowy, który jest poszukiwanym produktem towarowym, jest na ogół właściwie zagospodarowany. Można więc stwierdzić, że potrzeby inwestycyjne na budowę do składowania odchodów zwierzęcych dotyczą w Polsce około 1,25 mln gospodarstw z bydłem i trzodą chlewną.

- Przeważającym typem wśród gospodarstw zwierzęcych są gospodarstwa mieszane. Dotyczy to w szczególności gospodarstw małych (< 10 ha) i średnich (10–20 ha).
- Średni udział bydła w gospodarstwach mieszanych [% SD] jest większy od udziału trzody.

Tabela 1

Indywidualne gospodarstwa rolne według skali chowu trzody i grup obszarowych UR

Skala chowu trzody	Grupy obszarowe wg UR [ha]				
	1–2	2–5	5–10	10–15	> 15
	Udział gospodarstw z trzodą chlewną [%]				
1–2	66,7	41,9	16,9	8,9	5,2
3–9	26,6	40,7	37,2	24,7	15,6
10–19	4,6	12,5	25,9	25,3	17,2
20–49	1,8	4,4	16,9	28,9	30,4
> 50	0,3	0,5	3,1	12,2	31,6
Razem	100	100	100	100	100

Źródło: GUS 2000.

Tabela 2

Indywidualne gospodarstwa rolne według skali chowu krów i grup obszarowych UR

Skala chowu bydła	Grupy obszarowe wg UR [ha]				
	1–2	2–5	5–10	10–15	> 15
	Udział gospodarstw z bydłem [%]				
1–2	98,0	92,2	66,8	38,8	26,1
3–9	2,0	7,8	32,9	57,1	48,5
10–29	–	0,0	0,3	4,1	24,5
30–49	–	–	0,0	0,0	0,6
> 50	–	–	0,0	–	0,3
Razem	100	100	100	100	100

Źródło: GUS 2000.

Tabela 3

Szacowana struktura gospodarstw z produkcją zwierzęcą w Polsce [procent łącznej liczby gospodarstw z bydłem i trzodą chlewną]

Typ gospodarstwa	Wielkość produkcji zwierzęcej	Grupy obszarowe [ha]									
		1–2	2–3	3–5	5–10	10–15	15–20	20–30	30–50	50–100	> 100
Bydłęce	mała	4,2	5,3	8,4	7,4	1,3	0,2	0,1			
	średnia			0,1	1,3	1,4	0,7	0,6	0,3	0,1	
	duża								0,1	0,1	
	razem	4,2	5,3	8,5	8,7	2,7	1,0	0,8	0,3	0,2	0,1
Trzodowe	mała	1,0	2,0	2,8	3,2	0,9	0,2	0,1			
	średnia			0,1	0,6	0,7	0,5	0,4	0,2	0,1	
	duża					0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	razem	1,0	2,0	2,9	3,8	1,6	0,7	0,6	0,3	0,2	0,1
Mieszane	mała	5,7	4,3	8,4	15,1	4,9	1,6	0,9	0,3	0,1	
	średnia				2,6	4,6	2,9	2,3	0,9	0,2	
	duża								0,1		
	razem	5,7	4,3	8,4	17,7	9,5	4,6	3,3	1,2	0,3	
RAZEM	udział w liczbie	10,9	11,6	19,8	30,3	13,8	6,2	4,7	1,9	0,6	0,2
	udział w SD	3,4	3,8	9,7	27,2	22,6	13,0	11,1	5,7	2,2	1,2
	udział w UR	1,9	3,3	8,8	24,4	18,8	12,0	12,5	8,3	4,6	5,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie dostępnych danych GUS.

- Poziom specjalizacji w produkcji trzody lub bydła rośnie wraz ze wzrostem obszaru gospodarstw.
- Obsada inwentarza żywego w SD/ha jest najwyższa w gospodarstwach małych i zmniejsza się wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstw.

Zgodnie z powyższymi założeniami oraz na podstawie wniosków z badania dużej zbiorowości gospodarstw towarowych [1] opracowano współczynniki, które zastosowano do podziału populacji gospodarstw zwierzęcych z bydłem i trzodą na typy gospodarstw zróżnicowane pod względem: powierzchni użytków rolnych, jakości gleb (z podziałem na gleby „dobre” i „słabe”) oraz struktury i obsady inwentarza żywego.

Łącznie wyznaczono 584 typy gospodarstw. Wyeliminowano następnie te typy, których udział zarówno w liczbie zwierząt, jak i w powierzchni UR w całej zbiorowości gospodarstw z bydłem i trzodą w Polsce był niższy od 0,25%. Po dokonaniu redukcji i połączeniu w pojedyncze typy niektórych gospodarstw o podobnych cechach (powierzchnia UR w dwóch sąsiadujących grupach obszarowych i jednakowa skala produkcji zwierzęcej oraz stosowanie podobnych technologii produkcji) utworzono 88 modelowych typów gospodarstw. Można szacować, że w populacji gospodarstw ze zwierzętami reprezentują one 84% ogólnej liczby gospodarstw, posiadając 84% udziału w łącznym pogłowie zwierząt oraz 75% udziału w użytkowaniu ziemi [2].

Szacowaną strukturę typów gospodarstw z chowem bydła i trzody w Polsce przedstawiono w syntetycznym ujęciu w tabeli 3. Należy podkreślić, że dane te stanowią uproszczoną ilustrację zróżnicowania gospodarstw w rolnictwie polskim i nie obejmują wszystkich typów wyróżnionych do analizy. W prezentowanym przykładzie gospodarstwa z różną skalą produkcji zwierzęcej skumulowano w trzy kategorie: mała skala produkcji (do 7 SD w gospodarstwach trzodowych oraz 10 SD w bydłowych i mieszanych), średnia skala – od 7(10) do 30 SD oraz duża skala – powyżej 30 SD.

Koszty budowy i instalacji urządzeń do przechowywania odchodów zwierzęcych

Koszty inwestycji skalkulowano na podstawie danych programu „Ochrona środowiska na terenach wiejskich” (2000–2002) realizowanego przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW). W ramach tego programu w 1200 gospodarstwach, z czterech regionach kraju, instalowane są urządzenia do magazynowania odchodów.

Na potrzeby kalkulacji z programu NFOŚiGW przyjęto kosztorysowe ceny netto (tab. 4–6). Przyjęcie cen pomniejszonych o wartość VAT (22%) wydaje się być uzasadnione, ponieważ potencjalne zwiększenie popytu powinno prowadzić do spadku cen. Należy również przypuszczać, że w przeciwieństwie do programu NFOŚiGW, część prac (np. ziemnych) będą wykonywać sami rolnicy, co obniży koszty inwestycji.

Tabela 4

Koszty budowy otwartych zbiorników na gnojówkę i gnojowicę [euro]*

Powierzchnia (m ²)	Cena 1 m ²	Koszt
110	49	5 411
165	47	7 804
220	39	8 681
275	38	10 554
330	38	12 576
385	36	13 735
440	33	14 508
495	32	16 054
550	32	17 541
605	30	18 314
660	30	19 622
715	30	21 257
770	30	22 892
825	30	24 527
880	30	26 162

* Ceny bez VAT (22%).

Źródło: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Program „Ochrona środowiska na terenach wiejskich”, Warszawa 2002.

Tabela 5

Koszty budowy płyt obornikowych [euro]*

Powierzchnia (m ²)	Cena 1 m ²	Koszt
35	39	1 353
52	38	1 996
70	36	2 554
87	34	2 986
105	32	3 320
122	31	3 759
140	30	4 238
157	29	4 625
175	29	5 061
192	28	5 449
210	28	5 903

* Ceny bez VAT (22%).

Źródło: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Program „Ochrona środowiska na terenach wiejskich”, Warszawa 2002.

Tabela 6

Koszty budowy podziemnych, zamkniętych zbiorników na gnojowicę [euro]*

Powierzchnia (m ²)	Cena 1 m ² (euro)	Koszt
30	122	3649
45	119	5364
60	115	6876
75	108	8108
90	103	9243

* Ceny bez VAT (22%).

Źródło: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Program „Ochrona Środowiska na terenach Wiejskich”, Warszawa 2002.

Przykładowe koszty inwestycji w gospodarstwach typowych przedstawiono w tabeli 7. Dla gospodarstw, w których stosowany jest ściółkowy system utrzymania zwierząt założono sporządzenie dwóch wariantów rachunku. Przyjęto, że w części gospodarstw niezbędna jest instalacja zarówno płyty gnojowej, jak i zbiornika na gnojówkę. W innych może być konieczna jedynie inwestycja uzupełniająca w jedną z tych dwóch budowli. Zakres potrzeb inwestycyjnych oszacowano w odniesieniu do każdego z typów gospodarstw, kierując się dostępnymi danymi GUS oraz wynikami badań [4, 1].

Tabela 7

Koszt inwestycji w zależności od wielkości produkcji i rodzaju wymaganej inwestycji [euro]

Typ gospodarstwa i rodzaj gleb (D – dobre, S – słabe)	Liczba zwierząt		Koszty			
	krowy	maciory	płyta gnojowa	zbiornik na gnojówkę	zbiornik na gnojowicę	razem
Mleczne (D)	5	0	0	1981	0	1981
Mleczne (S)	8	0	0	2846	0	2846
Mieszane (S)	9	8	0	3914	0	3914
Mleczne (D)	8	0	907	2447	0	3354
Mieszane (S)	0 (3)*	7	850	2292	0	3142
Mieszane (S)	9	13	1684	4545	0	6229
Mleczne (D)	30	0	0	0	6513	6513
Trzodowe (S)	0	33	0	0	6511	6511

* Młode bydło opasowe.

Źródło: Szacunek własny na podstawie: Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Program „Ochrona środowiska na terenach wiejskich”, Warszawa 2002.

Aby możliwe było zagregowanie wyników kalkulacji w skali sektora rolnictwa, określono procent gospodarstw danego typu, w których wymagane są inwestycje pełne (płyta gnojowa i zbiornik na gnojówkę lub zbiornik na gnojowicę) lub uzupełniające.

W warunkach klimatycznych Polski budowle do przechowywania odchodów zwierzęcych powinny zapewniać możliwość ich przechowywania przez 6 miesięcy. Uwzględniając rozmiary produkcji zwierzęcej, stosowane systemy utrzymania zwierząt i obecny stan infrastruktury w gospodarstwach rolnych, można przewidywać, że najbardziej potrzebne będą płyty gnojowe o powierzchni 52 m^2 , zbiorniki na gnojówkę o pojemności 45 m^3 lub w dużych gospodarstwach zbiorniki na gnojowicę o pojemności 500 m^3 .

Przyjęto zarazem, że w grupie gospodarstw o powierzchni poniżej 5–7 ha, z małą skalą produkcji, odsetek gospodarstw inwestujących w budowle do składowania obornika lub gnojowicy będzie niższy niż w pozostałych typach gospodarstw. Założenie to wynika z przewidywanego nasilenia procesu koncentracji produkcji zwierzęcej i rezygnacji części rolników z chowu zwierząt, a także ograniczonych możliwości finansowania inwestycji w małych gospodarstwach.

Efekty ekonomiczne inwestycji w urządzenia do przechowywania odchodów zwierzęcych

W niniejszym opracowaniu szczegółowo prezentowane są przykładowe wyniki kalkulacji dla 24 najbardziej powszechnych typów gospodarstw.

Podstawową charakterystykę tych gospodarstw (powierzchnia, rozmiary produkcji zwierzęcej i system utrzymania zwierząt) przedstawiono w tabeli 8.

W ocenie kosztów i korzyści z inwestycji uwzględniono następujące składniki rachunku:

Koszty:

- amortyzacja budowli (stopa amortyzacji $5\%^2$);
- oprocentowanie kapitału ($2,9\%$ w stosunku rocznym³);
- dodatkowe koszty użytkowania siły pociągowej związane z wywozem nawozów organicznych, przy założeniu zwiększenia ich ilości w wyniku uszczelnienia systemu składowania.

²Według dokumentacji technicznej budowli w projekcie „Ochrona środowiska na terenach wiejskich”.

³Na poziomie 50% oprocentowania kredytów preferencyjnych na cele inwestycyjne.

Tabela 8

Charakterystyka wybranych typów gospodarstw

Model	Typ gospodarstwa i jakość gleb: D – dobre S – słabe	Udział w liczbie zwierząt w populacji (%)	Powierzchnia UR (ha)	Powierzchnia TUZ (ha)	Liczba zwierząt		Rodzaj nawozów organicznych
					krów	macior	
I	Mleczne (D)	4,55	3,5	0,9	3		obornik
	Mleczne (S)		3,5	1,4	3		obornik
II	Mleczne (D)	5,45	8,5	1,2	5		obornik
	Mleczne (S)		9,2	2,8	4		obornik
III	Mleczne (D)	5,53	11	1,2	8		obornik
	Mleczne (S)		12,5	4,5	7		obornik
IV	Mleczne (D)	2,35	18	2	10		obornik
	Mleczne (S)		21	9,2	8		obornik
V	Mleczne (D)	0,40	62	11	30		gnojowica
	Mleczne (S)		68	42	35		gnojowica
VI	Trzodowe (D)	1,19	37			30	gnojowica
	Trzodowe (S)		42			33	gnojowica
VII	Mieszane (D)	2,99	5,2	0,2	2*	3	obornik
	Mieszane (S)		5,7	0,7	2*	3	obornik
VIII	Mieszane (D)	2,79	7,2	0,2	4	3	obornik
	Mieszane (S)		7,7	0,8	3	4	obornik
IX	Mieszane (D)	10,2	10,2	0,2	3*	8	obornik
	Mieszane (S)		10,8	2	3*	7	obornik
X	Mieszane (D)	2,48	16,2	0,5	8	9	obornik
	Mieszane (S)		17,7	7	9	8	obornik
XI	Trzodowe (D)	4,65	14	0,3	3*	14	obornik
	Trzodowe (S)		14,5	0,5	3*	15	obornik
XII	Mieszane (D)	4,65	19	4,3	8	14	obornik
	Mieszane (S)		18,5	7,5	9	13	obornik
RAZEM		47,25					

* Bydło opasowe

Źródło: Badania własne/GUS.

Korzyści:

- zmniejszenie strat składników pokarmowych (NPK) w nawozach organicznych z tytułu prawidłowego przechowywania, co pozwala na obniżenie poziomu nawożenia mineralnego i oszczędności w kosztach nawozów mineralnych;

- długoterminowy efekt w postaci zwiększenia plonu z tytułu właściwego terminu zastosowania nawozów organicznych oraz wniesienia do gleby dodatkowej substancji organicznej (równowartość 3% plonów).

Syntetyczne wyniki kalkulacji przedstawiono w tabeli 9. Uwzględniono dwa warianty inwestycji – w pełnym zakresie (płyta gnojowa i zbiornik na gnojówkę lub zbiornik na gnojowicę w gospodarstwach z bezściółkowym systemem utrzymania) oraz inwestycje częściowe, z uzupełnieniem istniejącego systemu składowania o brakujące budowlę.

Tabela 9

Wartość inwestycji w budowlę do składowania nawozów organicznych oraz ich wpływ na dochód rolniczy netto w wybranych typach gospodarstw (w euro)

Typy gospodarstwa i rodzaj gleb			Dochód bazowy*	Wymagana inwestycja			
				częściowa		pełna	
				wartość inwestycji	zmiana dochodu	wartość inwestycji	zmiana dochodu
Mleczne	3,5 ha, 3 krowy	dobrze	-860	950	-8	1 901	-26
		słabo	-377	824	-9	1 648	-29
Mleczne	8,5 ha, 5 krów	dobrze	-11	1 697	-5	3 394	-10
		słabo	413	1 750	-14	3 501	-45
Mleczne	11 ha, 8 krów	dobrze	781	2 795	-18	5 590	-54
		słabo	1 197	2 547	-23	5 094	-77
Mleczne	18 ha, 10 krów	dobrze	1 995	3 319	0	6 638	22
		słabo	1 670	3 251	-22	6 502	-68
Mleczne	62 ha, 30 krów	dobrze	24 689	8 141	332	16 282	715
		słabo	22 349	8 562	249	17 124	316
Trzodowe	37 ha, 30 macior	dobrze	9 403	7 943	359	15 886	752
		słabo	5 521	8 139	314	16 278	556
Mieszane	5,2 ha, 2 bukaty, 4 maciory	dobrze	623	1 390	6	2 780	23
		słabo	758	1 365	-2	2 731	-6
Mieszane	7,2 ha, 4 krowy, 4 maciory	dobrze	1 281	2 290	-7	4 580	-26
		słabo	1 390	2 091	-12	4 181	-46
Mieszane	10,2 ha, 3 bukaty, 8 macior	dobrze	2 538	3 082	10	6 164	42
		słabo	1 351	2 618	-3	5 236	-11
Mieszane	15,7 ha, 8 krów, 9 macior	dobrze	4 230	5 260	8	10 520	-15
		słabo	5 728	5 367	-25	10 734	-148
Trzodowe	14 ha, 2 bukaty, 14 macior	dobrze	5 437	5 125	23	10 250	44
		słabo	4 910	5 104	1	10 208	-43
Mieszane	19 ha, 8 krów, 14 macior	dobrze	7 363	6 437	557	12 873	22
		słabo	7 184	6 229	-2	12 458	-127

* Dochód bazowy – dochód rolniczy netto bez salda kosztów i korzyści z inwestycji

Źródło: Obliczenia własne.

Najniższy dochód rolniczy w wybranych rozwiązaniach modelowych osiągały gospodarstwa najmniejsze obszarowo. Najwyższy poziom dochodu cechował rozwiązania dla gospodarstw o dużej powierzchni i z dużą skalą produkcji zwierzęcej. W przypadku niektórych typów gospodarstw wynik finansowy w gospodarstwach z glebami słabymi był wyższy niż w gospodarstwie z tą samą skalą produkcji i z glebami dobrymi. Należy wyjaśnić, że w tych gospodarstwach główne źródło dochodów stanowiła produkcja zwierzęca, nie różniąca się pod względem wydajności i przychodów. Zróżnicowanie dochodu wynika natomiast z większego obciążenia gospodarstw na glebach dobrych kosztami stałymi, głównie amortyzacji.

Wyniki kalkulacji wskazują na znaczące różnice w wartości niezbędnych nakładów inwestycyjnych, od 824 euro (małe gospodarstwo mleczne na słabych glebach, uzupełnienie istniejącej infrastruktury) do 17 124 euro (duże gospodarstwo mleczne na słabych glebach, pełny wymiar inwestycji).

Dla większości gospodarstw, w których wymagana jest realizacja pełnej inwestycji, po dodaniu salda rachunku kosztów i korzyści następuje pogorszenie wyniku finansowego. Dodatni wpływ inwestycji na poziom dochodu rolniczego stwierdzono jedynie w gospodarstwach największych (mleczne 62 ha – 30 krów, trzodowe 37 ha – 30 macior). Inwestycje polegające wyłącznie na uzupełnieniu istniejącej infrastruktury są mniej kosztowne i w kilku przypadkach dodatnio wpływają na dochód.

Należy podkreślić, że straty z tytułu inwestycji w budowę do magazynowania odchodów zwierzęcych w większości modelowych rozwiązań przyjmują niewielką wartość, zawierając się w przedziale 0–2% zmniejszenia bazowego dochodu rolniczego.

Wnioski

1. Przeciętnie nie występuje w Polsce zagrożenie przekroczenia określonej w „dyrektywie azotanowej” granicy 170 kg N/ha w zastosowanych nawozach organicznych. Średnia obsada zwierząt jest niska i wykazuje tendencję malejącą. Można nawet stwierdzić, iż w wielu regionach Polski z piaszczystymi glebami zwiększenie obsady mogłoby polepszyć żyzność gleb, bez szkody dla środowiska.

2. Korzystnym zjawiskiem jest przewaga ściółkowego systemu utrzymania zwierząt w polskim rolnictwie. Obornik, który stosowany jest na około 90% powierzchni użytków rolnych nawożonych nawozami organicznymi, stwarza mniejsze zagrożenie środowiskowe niż gnojowica, niższy jest ponadto koszt jego składowania.

3. Można szacować, że około nie mniej niż 75–80% gospodarstw rolniczych w Polsce nie zapewnia odpowiednich warunków do magazynowania odchodów zwierzęcych. Z różnych badań [1, 5, 6] wynika, że w wielu gospodarstwach nie ma w ogóle niezbędnych budowli, są niekompletne (np. zbiornik na gnojówkę bez płyty gnojowej lub odwrotnie), mają zbyt małą pojemność (np. zbiorniki na gnojowicę), często są wadliwie wykonane i nie zapewniają wymaganej szczelności. Powszechnie występuje składowanie obornika w pryzmie na nieutwardzonym podłożu, co powoduje silne, punktowe skażenia gleby i wód gruntowych.

4. Najlepiej wyposażone w budowle do magazynowania odchodów są gospodarstwa większe obszarowo, z dużą skalą produkcji, a szczególnie te, w których inwestowano w rozwój produkcji zwierzęcej po 1993 roku. Zgodnie z prawem budowlanym obowiązującym od 1993 roku, nowo powstałe budynki inwentarskie muszą być wyposażone w odpowiednie systemy składowania obornika lub gnojowicy.

5. Najtrudniejsze wydaje się być spełnienie wymogów bezpiecznego przechowywania nawozów organicznych w małych gospodarstwach, ponieważ:

- rolnicy z powodu braku środków finansowych i niepewnej sytuacji rynkowej nie będą skłonni do inwestowania;
- istnieją regulacje prawne dotyczące zachowania odpowiednich odległości zbiorników od granic działek. W przypadku zagęszczonej zabudowy na małych działkach stanowi to poważne ograniczenie w lokalizacji ewentualnych inwestycji;
- znaczące wsparcie inwestycji w małych gospodarstwach ze środków publicznych nie znajduje uzasadnienia ekonomicznego, między innymi ze względu na prawdopodobne zmiany struktury obszarowej gospodarstw i tendencje do wycofywania się małych gospodarstw z chowu zwierząt.

Należy podkreślić, iż regionalnie, zwłaszcza we wsiach o zwartej zabudowie lub na terenach górskich, nawet przy małej skali produkcji zwierzęcej w pojedynczych gospodarstwach, zagrożenia ekologiczne mogą wystąpić z dużą siłą. Wynika z tego wniosek, że niezbędne jest poszukiwanie takich rozwiązań, które pozwolą na ograniczenie zagrożeń środowiskowych przy możliwie najniższych nakładach inwestycyjnych, a jednocześnie będą zgodne z wymogami dyrektywy azotanowej.

6. Troska o dobro środowiska przyrodniczego i zobowiązania nakładane na Polskę w wyniku stopniowego przyjmowania standardów obowiązujących w UE narzucają natychmiastowe podejmowanie inwestycji w techniczną infrastrukturę ekologiczną gospodarstw rolniczych. Należy jednak rozważyć celowość tych inwestycji w niektórych grupach gospodarstw, uwzględniając prawdopodobne zmiany w wielkości i strukturze produkcji zwierzęcej. Przy zachowaniu obecnych trendów można spodziewać się postępującej specjalizacji i koncentracji zwierząt, szczególnie w gospodarstwach z powierzchnią użytków rolnych w przedziale od 15 do 50 ha. Przewidywane zmiany w strukturze obszarowej

i możliwe przesunięcia produkcji zwierzęcej w obrębie grup obszarowych mogą być uznane za ważną podstawę do ubiegania się w negocjacjach z UE o uzyskanie okresów przejściowych na inwestycje w budowlę do składowania nawozów organicznych, szczególnie w gospodarstwach z małą skalą produkcji zwierzęcej.

7. Realizacja inwestycji w budowlę do składowania odchodów zwierzęcych może napotkać w Polsce na barierę niskiej świadomości ekologicznej rolników. Ten wniosek wynika z badań przeprowadzonych w dwóch dużych zbiorowościach towarowych gospodarstw rolniczych z różnych rejonów kraju [4, 1]. Znaczący odsetek rolników w ogóle nie kojarzy gospodarki nawozami organicznymi z zagrożeniem ekologicznym, mimo że wyniki badań świadczą o częstych błędach popełnianych przez rolników w magazynowaniu i stosowaniu tych nawozów. Istnieje jednocześnie silny stereotyp naturalnego charakteru nawozów organicznych, dlatego też próby skłonienia rolników do spełnienia wymogów „dyrektywy azotanowej” mogą być postrzegane jako utrudnianie prowadzenia gospodarstw i nakładanie dodatkowych obciążeń finansowych. Z tego powodu oraz ze względu na społeczne cele tworzenia odpowiedniej infrastruktury ekologicznej w gospodarstwach rolniczych zasadne jest rozważenie skali i form wspomagania finansowego dla gospodarstw z produkcją zwierzęcą w Polsce. Potrzebne są też działania edukacyjne, zorientowane na zasady prawidłowego gospodarowania nawozami organicznymi i objaśnienie celów inwestowania w infrastrukturę ekologiczną gospodarstw.

Literatura

1. MAJEWSKI E., 2002: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania rozwoju systemu integrowanej produkcji rolniczej (SIPR) w Polsce. Wyd. SGGW, Warszawa.
2. MAJEWSKI E., STRASZEWSKI S., WĄS A.: Livestock farming and potential problems of implementing the Nitrate Directive at the farm level in Poland. Maszynopis, KEiOGR SGGW, Warszawa.
3. FADN (Farm Accountancy Data Network – an A to Z methodology), Commission of the European Communities, Luxembourg 1989.
4. MAJEWSKI E. (red.), 2001: Jakość zarządzania w gospodarstwach rolniczych w Polsce. Wyd. SGGW, Warszawa.
5. SMORON S., SAPEK A., 1998: Zagrożenia dla środowiska ze strony produkcji zwierzęcej w gospodarstwie rolnym. IUNG, Puławy.
6. Charakterystyka gospodarstw rolniczych 2000. GUS, Warszawa.
7. BEDNAREK A., MAJEWSKI E., 2002: Infrastruktura ekologiczna gospodarstw rolniczych w Polsce. Maszynopis w przygotowaniu do druku, Warszawa.
8. Wyniki rachunkowości rolnej gospodarstw indywidualnych 2000. IERiGŻ, Warszawa.

Costs and Benefits of Investments in Animal Wastes Storage Facilities in Polish Livestock Farms

Abstract

The paper presents the results of the analysis on investments in animal wastes storage facilities in Polish farms necessary to meet requirements of the EU' Nitrate Directive. The linear models (employing optimum objective functions) of 88 farm types including dairy, pig and mixed farms were constructed to compute both costs and benefits of investments as well as to examine their impacts on farm income level.

It was estimated that at present about 20–25% of Polish farms is satisfactory equipped according to the Directive requirements. The solutions of the most farm models show that the investments needed have a small negative impact on the farm incomes. Financial barriers and a low degree of ecological awareness of farmers might be considered as serious obstacles for the building the farm ecological infrastructure.

Taking into account predicable social benefits of ecological investments it might be concluded that either financial direct support or any incentives for investment programs would be justified. However, public investment support for small farms could be questioned since expected concentration in animal production would lead probably to the abandoning livestock keeping by these farms in close future.

Zastosowanie wybranych metod wczesnego ostrzegania jako sposobu analizy kondycji finansowej spółek z branży meblarskiej notowanych na WGPW

Znaczenie tematyki

Koniec XX i początek XXI wieku przyniósł światowej gospodarce znaczne spowolnienie i recesję. Po okresie boomu i nadmiernego optymizmu, który przejawiał się m.in. ogromnymi fuzjami (America Online i Time Warner) i przejęciami (Mannesmanna przez Vodafone Group) nastąpił czas weryfikacji wygórowanych oczekiwań. W przypadku dużych przedsiębiorstw mających ugruntowaną pozycję rynkową i stosunkowo łatwy dostęp do kapitału recesja nie zagraża w takim stopniu, jak w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw. Borykają się one bowiem z problemem utrzymania płynności finansowej, co pogłębia ich kłopoty wobec ograniczonego dostępu do kapitału.

Dlatego tak ważne dla przedsiębiorców i menedżerów jest posiadanie – odpowiednio wcześniej – informacji o zagrożeniach dla efektywnego funkcjonowania firmy, aby w sytuacji zaistnienia takiego zagrożenia podjąć działania zmierzające do wyboru i wdrożenia najbardziej optymalnych rozwiązań. Trzeba pamiętać, że najważniejszym bieżącym problemem firmy funkcjonującej w gospodarce rynkowej jest utrzymanie płynności finansowej, czyli zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań.

Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, że główną przyczyną upadłości małych i średnich przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej, nie zaś ponoszenie przez nie strat¹. We Francji około 60% firm bankrutujących to firmy, które mają dostateczną rentowność, lecz utraciły płynność finansową. W Wielkiej Brytanii odsetek takich firm jest jeszcze większy i wynosi około 75–80%. Statystyki pochodzące z różnych krajów wykazują, że ponad połowa nowo powstałych przedsiębiorstw bankrutuje w ciągu czterech lat, a dalsze 30% upada w okresie 10 lat.

¹M. Sierpińska, D. Wędzki, Zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwie, PWN, Warszawa 1997.

Obecny okres, jak wspomniano wcześniej, należy do jednego z najtrudniejszych w ostatnim dziesięcioleciu. Nadprodukcja dóbr i usług, mniejszy popyt wewnętrzny spowodowany ubożeniem społeczeństw, szczególnie krajów mniej rozwiniętych, powoduje, iż problem upadłości przedsiębiorstw zyskuje na znaczeniu. Istnieje konieczność stałego monitorowania kondycji finansowej firm, a metody wczesnego ostrzegania przed upadłością mogą być tutaj dodatkowym narzędziem analizy.

Pojęcie upadku przedsiębiorstwa

Terminu *upadek* nie należy utożsamiać z *upadłością*, ponieważ nie oznacza on dokładnie tego samego. *Upadek* przedsiębiorstwa (business failure) jest pojęciem szerszym. W warunkach polskich kryterium uznania przedsiębiorstwa za upadłe może być:

- ogłoszenie przez sąd upadłości (bądź też zgłoszenie wniosku o upadłość),
- rozpoczęcie likwidacji ze względu na jego sytuację finansową,
- zawarcie ugody bankowej na podstawie ustawy o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków².

W celu dokładnego sprecyzowania użytych wcześniej terminów *upadek*, *upadłość* i *bankructwo* należałoby przybliżyć ich stosowanie w Stanach Zjednoczonych oraz w Europie Zachodniej, skąd trafiły do Polski. W Wielkiej Brytanii upadłość i bankructwo są to w zasadzie synonimy, jednak określenie *bankructwo* stosowane jest wyłącznie w odniesieniu do osób fizycznych, a nie prawnych, tzn. o firmie mówi się, że upadła, natomiast o osobie będącej właścicielem upadłej firmy, że zbankrutowała. Wg Altmana (USA, 1968)³, za upadające uważa się przedsiębiorstwo, jeżeli sąd ogłosi bankructwo w rozumieniu amerykańskiego *National Bankruptcy Act*. Altman zastosował termin *bankructwo*.

Klasyfikacja metod wczesnego ostrzegania przed bankructwem

W Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej stosowane są powszechnie metody szybkiego i wczesnego ostrzegania przed zagrożeniem upa-

²Taka sytuacja możliwa była tylko do dnia 18.03.1996 r. (art. 37 ustawy z 03.02.1993 r. o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków i zmianie niektórych ustaw – DzU Nr 18, poz. 82 z 1993 r. z późniejszymi zmianami).

³E. Altman, „Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy”, *Journal of Finance*, 1968.

dłością firmy. Ma to na celu spowodowanie podjęcia właściwych działań przedsiębiorstwa, aby uniknąć takiego stanu zagrożenia. Metody do tego służące określane są jako indeksy *Z-score*⁴. Można powiedzieć, że są to wartości funkcji powstałych na podstawie pewnych modeli statystycznych.

Wspólną i zarazem podstawową cechą wszystkich systemów wczesnego ostrzegania jest to, że bazę dla pozyskiwania danych wyjściowych stanowią trzy zasadnicze, standardowe elementy sprawozdania finansowego:

- bilans,
- rachunek zysków i strat,
- zestawienie przepływu środków pieniężnych.

W żadnym z systemów nie korzysta się tylko z jednego z ww. źródeł, zazwyczaj potrzebne są wszystkie trzy. Każdy system jest oparty na pewnym modelu statystycznym. Zazwyczaj jest to wielomianowa funkcja kilku zmiennych, do obliczenia których używa się danych będących pozycjami bilansu, rachunku zysków i strat oraz zestawienia przepływu środków pieniężnych. Pozycje te są określone przez autora danego modelu i uznane za najbardziej istotne. W zależności od stopnia istotności każda ze zmiennych ma przypisany współczynnik będący jego wagą.

Dotychczas znane i prezentowane w publikacjach są dwie grupy metod⁵:

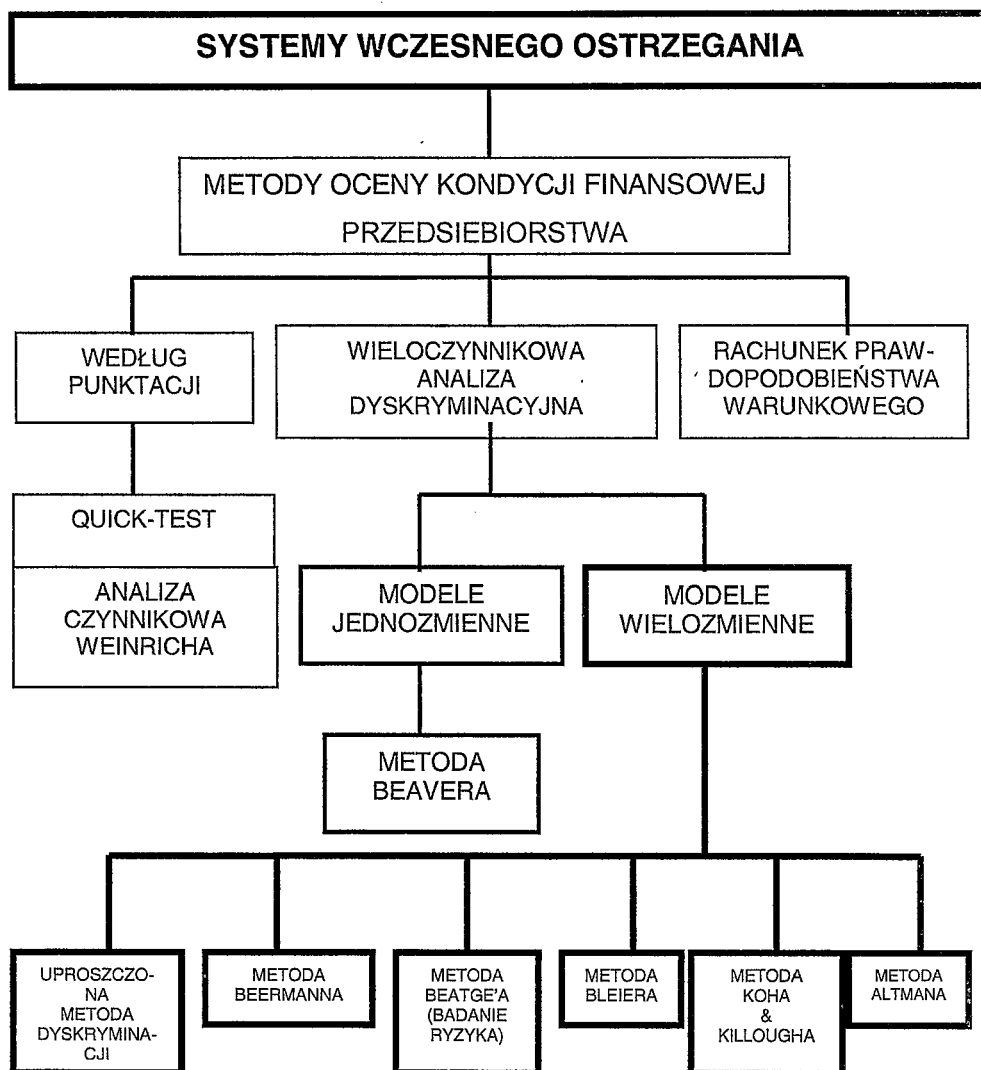
- modele zbudowane na podstawie analizy dyskryminacyjnej, a wśród nich:
 - modele jednozmiennne,
 - modele wielozmiennne – powszechnie znane jako *Z-score*;
- modele wielozmiennne oparte na rachunku prawdopodobieństwa warunkowego.

Sformułowanie *analiza dyskryminacyjna* można rozumieć prawie dosłownie, ponieważ zadaniem tych metod jest dyskryminacja przedsiębiorstw, czyli segregacja badanych firm na te „dobre” – nie zagrożone niewypłacalnością i te „złe” – zagrożone.

Uważa się, że metody oparte na analizie dyskryminacyjnej są bardziej przejrzyste i zarazem łatwiejsze w stosowaniu niż metody z zastosowaniem prawdopodobieństwa warunkowego. Poza tym coraz doskonalsze techniki komputerowe pozwalają na wykorzystanie programów statystycznych, co jeszcze bardziej ułatwia korzystanie z tych metod i szersze ich rozpowszechnianie.

⁴T. Stasiewski, *Z-score – indeks przewidywanego upadku przedsiębiorstwa – Rachunkowość* 12/96.

⁵T. Stasiewski, op. cit.



Rysunek 1

Klasyfikacja i podział metod wczesnego ostrzegania

Źródło: Opracowanie na podstawie: E. Mączyńska, „Systemy wczesnego Ostrzegania”, – *Gospodarka i Przyszłość* 2/5/96.

Zastosowanie wybranych metod wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej do prognozowania upadłości spółek z branży meblarskiej notowanych na WGPW

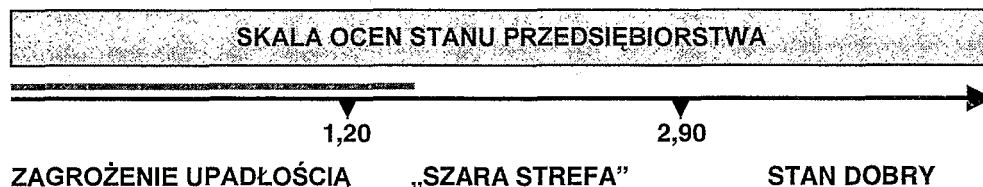
Metoda Altmana (1968)	$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5$
Metoda Altmana (1983)*	$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$
Metoda Koha & Killouga	$Z = -1,2601 + 0,8701X_1 + 2,1981X_2 + 0,1184X_3 + 0,8960X_4$
Metoda uproszczonej analizy dyskryminacyjnej (UAD)*	$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,1X_5$
Metoda Beermanna	$Z = 0,217X_1 + 0,063X_2 + 0,012X_3 + 0,077X_4 - 0,105X_5 - 0,813X_6 + 0,165X_7 + 0,061X_8 + 0,268X_9 + 0,124X_{10}$
Metoda Bleiera	$Z = 0,004063X_1 + 0,044342X_2 + 0,000404X_3 - 0,013097X_4 + 0,0114937X_5 + 0,000098X_6$

Rysunek 2

Wybrane indeksy Z-score

Źródło: E. Mączyńska, Systemy wczesnego ostrzegania, *Gospodarka i Przyszłość* 2/5/96.

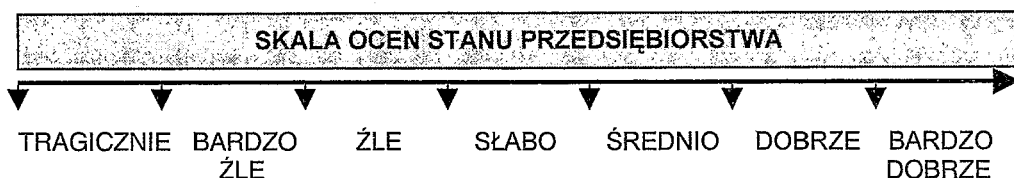
*Metody zastosowane w niniejszej pracy do prognozowania upadłości spółek z branży meblarskiej notowanych na WGPW.



Rysunek 3

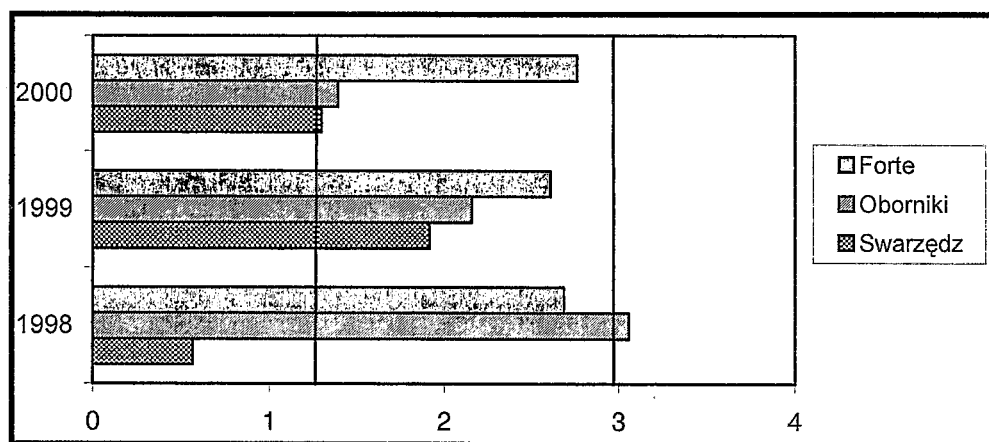
Skala ocen stanu przedsiębiorstwa wg metody Altmana

Źródło: Opracowanie na podstawie: E. Mączyńska, Systemy wczesnego ostrzegania, – *Gospodarka i Przyszłość* 2/5/96.

**Rysunek 4**

Skala ocen stanu przedsiębiorstwa wg metody uproszczonej analizy dyskryminacyjnej (UAD)

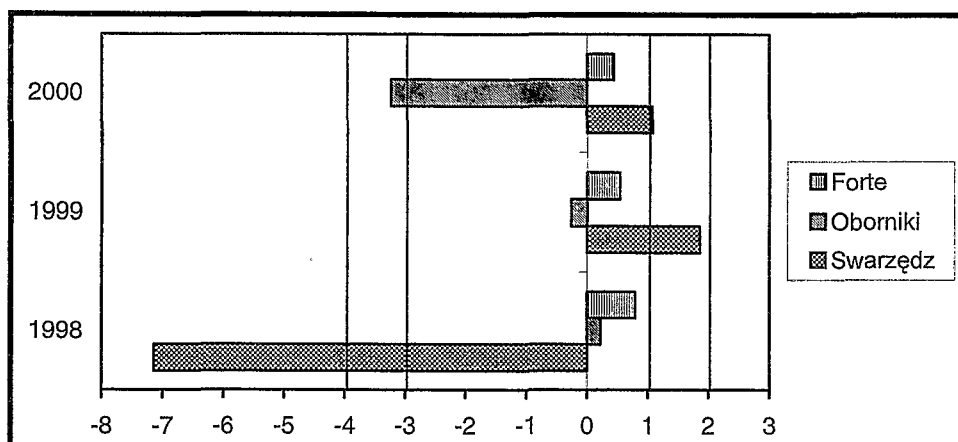
Źródło: Opracowanie na podstawie: E. Mączyńska, Systemy wczesnego ostrzegania, *Gospodarka i Przyszłość* 2/5/96.

**Rysunek 5**

Kondycja spółek z branży meblarskiej notowanych na WGPW w latach 1998–2000 wg modelu Altmana (1983)

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 5 zostały przedstawione wartości indeksu Altmana (1983) dla 3 spółek z branży meblarskiej notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych (WGPW). Jak wynika z danych, w 1998 roku zagrożona upadłością była spółka Swarzędz S.A. Pozostałe dwie spółki, tj. Oborniki S.A. i Forte S.A., znalazły się w tzw. szarej strefie, tzn. nie można jednoznacznie stwierdzić, czy w ich przypadku istnieje zagrożenie upadłością, czy też nie. W 1999 roku wszystkie spółki znalazły się w tzw. szarej strefie. W 2000 roku sytuacja była podobna, z tym że spółki Oborniki S.A. i Swarzędz S.A. zbliżyły się do granicy strefy zagrożenia upadłością.



Rysunek 6

Kondycja spółek z branży meblarskiej notowanych na WGPW w latach 1998–2000 wg modelu UAD

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 6 przedstawiono wartości indeksu UAD dla badanych spółek. W 1998 roku tragiczną kondycję finansową odnotowała spółka Swarzędz S.A., natomiast kondycję spółek Oborniki S.A. i Forte S.A. można określić jako średnią. W 1999 roku dobrą kondycję finansową odnotowała spółka Swarzędz S.A., średnią Forte S.A. i słabą Oborniki S.A. Rok 2000 przyniósł dalsze pogorszenie kondycji finansowej wszystkich spółek. W przypadku spółki Oborniki S.A. wystąpiło zagrożenie upadłością. Potwierdzeniem poziomu indeksu UAD dla spółki Oborniki S.A. w 2000 roku są m.in. niski poziom zarówno wskaźnika ogólnej płynności (0,78), jak i wskaźnika podwyższonej płynności (0,36), a także generowane straty.

Wnioski końcowe

- Wyniki uzyskane metodą Altmana i UAD potwierdziły średnią kondycję finansową spółki Forte S.A.
- W przypadku spółki Oborniki S.A. wyniki uzyskane metodą Altmana wskazały na rosnące prawdopodobieństwo zagrożenia upadłością, a metodą UAD na realne zagrożenie upadłością.
- Odnośnie spółki Swarzędz S.A. zarówno metoda Altmana, jak i metoda UAD potwierdziły średnią kondycję finansową, aczkolwiek metoda Alt-

mana wskazała na pogłębiające się trudności. Niewielkie rozbieżności wystąpiły jedynie w 1999 roku.

Metoda Altmana jednoznacznie określa kondycję finansową spółki tylko w przypadku zagrożenia upadłością i braku takiego zagrożenia, co w zasadzie jest istotą tej metody. Dość szeroki obszar tzw. szarej strefy nie daje odpowiedzi na pytanie, jaka jest kondycja badanej spółki znajdującej się w tej strefie, jedynie wartości indeksu będące w okolicach jednej z granic tej strefy sugerują nam kondycję finansową badanego podmiotu.

Metoda uproszczonej analizy dyskryminacyjnej (UAD) bardzo konkretnie określa sytuację finansową badanej spółki. Jej niewątpliwą zaletą jest łatwość i przejrzystość w stosowaniu i interpretacji. Metoda UAD jest metodą europejską, a więc bardziej przystosowaną do warunków polskich niż metoda Altmana, w modelu której występuje np. pozycja „zysku zatrzymanego”, co stanowi pewną trudność w interpretacji i analogii do warunków polskich. Poza tym mała wartość tej pozycji w modelu, szczególnie w przypadku młodych firm, często dobrze prosperujących, powoduje większe prawdopodobieństwo zagrożenia upadłością, co częściowo jest prawdziwe, gdyż statystyki mówią, że najwięcej firm upada na początku swojej działalności.

Fakt, iż uzyskane wyniki zarówno za pomocą metody Altmana, jak i metody UAD okazały się zbieżne może zachęcić do ich szerszego stosowania w warunkach polskich.

Literatura

- E. ALTMAN, Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy, *Journal of Finance*, 1968.
- E. MACZYŃSKA, Systemy wczesnego ostrzegania, *Gospodarka i Przyszłość* 2/5/96.
- A. RUTKOWSKI, Prognozowanie zagrożenia upadłością na podstawie sprawozdań finansowych, *Rynek Kapitałowy* nr 4, 1999.
- J.G. SIEGEL, J.K. SHIM, S.W. HARTMAN, *Przewodnik po finansach*, PWN, Warszawa 1997.
- M. SIERPIŃSKA, D. WĘDZKI, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997.
- T. STASIEWSKI, Z-score – indeks przewidywanego upadku przedsiębiorstwa, *Rachunkowość* 12/96.
- M. SZWARC, W. SZYMANOWSKI, Metoda analizy dyskryminacyjnej nowym narzędziem badania kondycji finansowej przedsiębiorstw przemysłu drzewnego?, *Przemysł Drzewny* 10/2000.
- D. WIERZBA, Wczesne wykrywanie przedsiębiorstw zagrożonych upadłością na podstawie analizy wskaźników finansowych – teoria i badania empiryczne, *Zeszyty Naukowe* nr 7/2000.

The Use of Some Discriminant Analysis Methods to Examine the Financial Standing of Furniture Industry Companies Listed on the Warsaw Stock Exchange

Abstract

Traditional methods of financial valuation like a financial coefficient provide some but not enough information to predict financial standing of the firm. We can get much more information thanks to the discriminant analysis.

The case study of three companies listed on the Warsaw Stock Exchange is presented in the paper. The results of the research can be successfully applied in failure prediction of the Polish enterprises.

Syntetyczny wskaźnik koniunktury w przemyśle spożywczym

Wstęp

Zapoczątkowane w latach 80. przemiany gospodarcze w Polsce z założenia zmieniły zapotrzebowanie podmiotów na wyniki empirycznych analiz gospodarczych. W sensie ilościowym coraz większe znaczenie mają analizy służące podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwie, natomiast uwzględniając czynnik czasu zmiana ta polega na przeniesieniu punktu ciężkości z analiz *ex post* na analizy *ex ante*¹. Nowa sytuacja ekonomiczna stwarza przesłanki do prowadzenia analiz, które umożliwiają kompleksową charakterystykę poszczególnych obszarów działalności gospodarczej, stanowiąc ich makroekonomiczne tło².

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja koncepcji syntetycznego wskaźnika koniunktury w przemyśle spożywczym. Proponowana koncepcja zmierza do uzyskania na potrzeby bieżącej analizy oraz konstrukcji indykatów prognostycznych syntetycznego wskaźnika koniunktury jako liniowej kombinacji podstawowych wskaźników cząstkowych definiujących aktywność gospodarczą w przemyśle. W warunkach polskiej gospodarki przemysł spożywczy i rolnictwo to działy odgrywające decydującą rolę w kształtowaniu dynamiki gospodarczej sektora żywnościowego.

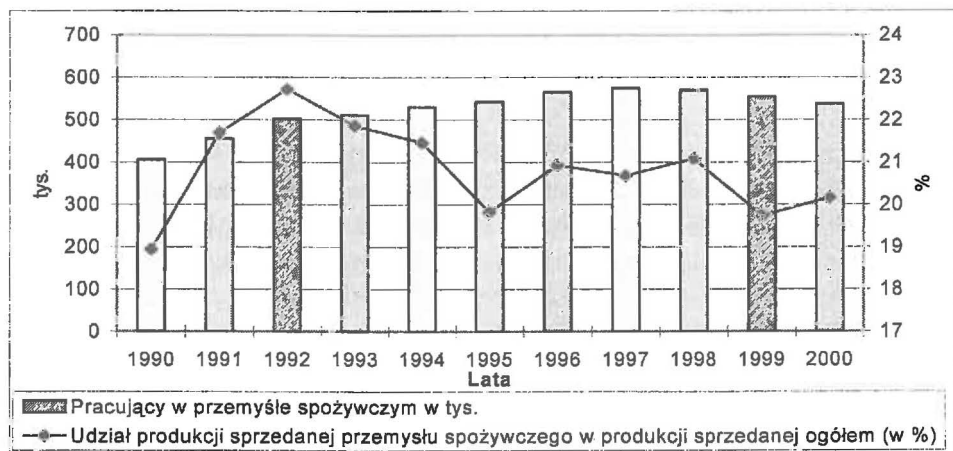
Liczba czynników wpływających na aktywność gospodarczą sektora żywnościowego jest znaczna, nawet gdy posługujemy się agregatami. Ponadto, nie wszystkie wpływy mogą być zmierzone z tą samą dokładnością, a są również takie, które nie dają się wyrazić liczbowo. Dodatkowo posługiwanie się długą listą czynników jest bardzo utrudnione, a odpowiedzi, jakie się zwykle uzyskuje, są niejednoznaczne. Podobnie w przypadku definiowania koniunktury w przemyśle spożywczym tylko za pomocą np. indeksu produkcji sprzedanej tego przemysłu uzyskujemy zbyt wąską charakterystykę zakresu aktywności

¹Przy założeniu, że warunkiem prawidłowej oceny prognostycznej jest właściwa diagnoza dotycząca okresu przeszłego.

²Zapotrzebowanie na badanie koniunktury sektora żywnościowego pojawiło się w Polsce wraz ze zmianą systemu gospodarczego, natomiast kryzys, który dotknął rolnictwo i przemysł spożywczy, był na tyle głęboki, iż podważył możliwości rozwojowe tych działów w przyszłych okresach [Woś 1992, Urban 2000, 2001].

gospodarczej. Dlatego powstaje konieczność opisu aktywności gospodarczej za pomocą wskaźników syntetycznych.

Ilościowe oszacowania oscylacji koniunkturalnych³ otrzymuje się na podstawie wskaźników empirycznych, które powstają w drodze agregacji wymierzonych informacji ekonomicznych. Odgrywają one dominującą rolę w praktycznych analizach koniunktury gospodarczej. Na podstawie wyodrębnionych wskaźników ilościowych zarówno prostych, jak i złożonych możliwe jest analizowanie cech morfologicznych wahań koniunkturalnych w poszczególnych branżach i sektorach gospodarki.



Wykres 1

Pracujący w przemyśle spożywczym, udział produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w produkcji sprzedanej ogółem w latach 1991–2000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów GUS.

Kluczowym zagadnieniem konstrukcji wskaźnika syntetycznego jest dobór wskaźników cząstkowych, których zmienność poprawnie i wiarygodnie odwzorowuje zmienność procesów globalnych [Woś 1992, Matkowski 1997]. Liczba wskaźników cząstkowych musi być jednak dostatecznie mała, aby struktura wskaźnika syntetycznego była zrozumiała, czytelna i łatwa w interpretacji. Wskaźniki cząstkowe muszą być tak dobrane, aby ujmowały wszystkie główne interakcje pomiędzy wielką liczbą czynników sprawczych. Chodzi więc o znalezienie miar w swej istocie syntetycznych, a ponadto takich, które charakteryzują bieżącą aktywność gospodarczą.

³Na ogół przez koniunkturę gospodarczą rozumie się zmiany aktywności gospodarczej, przejawiające się w zmianach absolutnych, odchyleniach od trendu lub wahaniami dynamiki podstawowych wskaźników ekonomicznych, takich jak: produkcja, zatrudnienie, sprzedaż, import, eksport, inwestycje itp. Koniunktura gospodarcza jest wyrazem cyklicznego przebiegu reprodukcji kapitału społecznego i odnosi się zarówno do określonego stanu, jak i do dynamiki zjawisk i procesów gospodarczych. Wahania koniunkturalne są to powtarzające się ze względną regularnością zmiany aktywności gospodarczej, wyrażające się w ekspansji lub kurczeniu się tej aktywności wokół linii trendu [Hubner, Lubiński, Małcki, Matkowski 1994].

Metoda agregacji

Zaproponowana koncepcja syntetycznego wskaźnika obejmuje agregację podstawowych cząstkowych wskaźników determinujących aktywność przemysłu spożywczego. Dobór indeksów cząstkowych oparto na ich wartości merytorycznej, dotychczasowym znaczeniu wskaźnika w dorobku analitycznym oraz formalno-statystycznych cechach przebiegu morfologicznego szeregu czasowego⁴. Zbiór zmiennych cząstkowych obejmuje powszechnie uznane i znaczące zmienne określające aktywność gospodarczą w przemyśle spożywczym [Urban 2001]. Podstawę konstrukcji syntetycznego wskaźnika stanowią indeksy aktywności reprezentujące wszystkie branże zaliczane do przemysłu spożywczego. Uzyskany w ten sposób wskaźnik zbiorczy będzie możliwie wiernie odtwarzał złożony obraz aktywności przemysłu spożywczego.

Jako metodę agregacji zastosowano znaną i powszechnie uznaną przez praktyków metodę standaryzowanych sum⁵, opisując koniunkturę w przemyśle spożywczym w zależności od podstawowych cech (zawartych w tabeli 1) determinujących jej stan⁶.

W celu oceny wartości informacyjnej badanych mierników cząstkowych zastosowano zarówno mierniki absolutnej, jak i względnej wartości informacyjnej. Miernik absolutnej wartości informacyjnej określony jest następująco [Grabiński i inni 1983]:

$$V_j = \frac{s_j}{\bar{y}_j} \quad (j = 1, 2, \dots, m) \quad (1)$$

$$s_j = \left[\frac{1}{k} \sum_{j=1}^k (y_j - \bar{y}_j)^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (2)$$

$$\bar{y}_j = \frac{1}{k} \sum_{j=1}^k y_j \quad (3)$$

gdzie: V_j – współczynnik zmienności,
 s_j – odchylenie standardowe j -tej zmiennej,
 $\bar{y}_j$ – średnia arytmetyczna j -tej zmiennej,

⁴Szczegółowa lista cech została przedstawiona w pracy: Matkowski Z., Nerb G. (1997): Barometry koniunktury w krajach OECD, *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH* z. 51.

⁵Zob. prace: Grabiński 1992, Grabiński i inni 1983, Kurkiewicz i inni 1991, Nowak 1990, Statystyczne... 1998.

⁶W literaturze występuje wiele metod konstrukcji wskaźników syntetycznych. W niniejszym opracowaniu zastosowano średnie arytmetyczne znormalizowanych cech z uwagi na ich czytelną konstrukcję oraz powszechne stosowanie w konstrukcji barometrów koniunktury w krajach UE [Nilsson 1991].

y_j – wartości j -tej zmiennej,
 k – liczba wyrazów j -tej zmiennej.

Względna wartość informacyjną każdej zmiennej obliczono wg wzoru:

$$w_j = \frac{V_j}{\sum_{j=1}^m V_j} \quad (4)$$

W tym ujęciu wartość informacyjna każdego z analizowanych mierników cząstkowych jest bezpośrednio związana z jego zmiennością (tab. 1). Suma wszystkich względnych mierników jest równa 1, a mierniki dla wszystkich cech są większe od 0, dlatego wartość w_j można interpretować jako wagi określające wartość informacyjną cech.

Porównanie poszczególnych cech diagnostycznych uzyskuje się dzięki standaryzacji, przez co sprowadza się je do wspólnego układu porównawczego. Standaryzację przeprowadzono wg formuły [Grabiński 1992, Grabiński i inni 1983, Nowak 1990]:

$$\tilde{y}_j = \frac{y_j - \bar{y}_j}{s_j} \quad (5)$$

gdzie: y_j , $\tilde{y}_j$ – pierwotne i standaryzowane wartości j -tej zmiennej,
 pozostałe oznaczenia – jak we wzorze (2).

Agregowany wskaźnik koniunktury (kps_i) w przemyśle spożywczym uzyskuje się konstruując syntetyczną miarę na podstawie standaryzowanych wielkości zmiennych cząstkowych odpowiadających poszczególnym obserwacjom. Dzięki takiemu postępowaniu unikamy opisu aktywności gospodarczej za pomocą wielu wskaźników.

$$kps_i = \frac{1}{m} \left[\sum_{i=1}^m \frac{y_i - \bar{y}_i}{s_i} \right], \quad (6)$$

gdzie: kps_i – syntetyczny wskaźnik koniunktury w przemyśle spożywczym w i -tym roku,
 m – liczba zmiennych cząstkowych,
 pozostałe oznaczenia – jak we wzorze (2).

Wysokie wartości syntetycznej miary kps_i świadczą o korzystnej koniunkturze w przemyśle spożywczym w świetle przyjętych zmiennych cząstkowych definiujących aktywność w tym przemyśle.

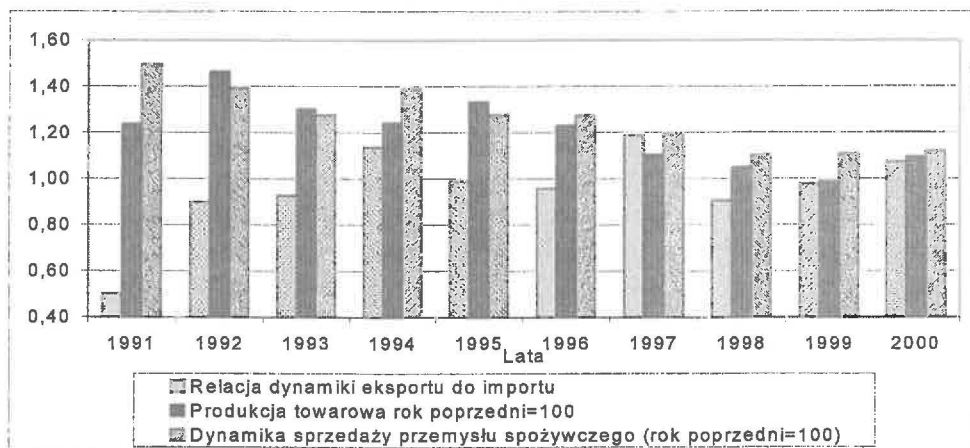
Koncepcja wskaźnika koniunktury w przemyśle spożywczym

Wyniki produkcyjne przemysłu spożywczego oraz charakterystyka jego otoczenia pozwalają na dokonanie pomiaru aktywności gospodarczej tego działu, który równocześnie określa stan koniunktury w przetwórstwie żywności⁷. Podstawą tego pomiaru mogą być następujące wskaźniki:

- a) relacja dynamiki eksportu do importu wyrobów przemysłu spożywczego, charakteryzująca saldo handlu zagranicznego wyrobami przemysłu spożywczego oraz pośrednio popyt zagraniczny,
- b) indeks wzrostu produkcji towarowej rolnictwa (w stosunku do roku poprzedniego), opisujący główne źródło zaopatrzenia przemysłu spożywczego (podaż surowców),
- c) dynamika sprzedaży przemysłu spożywczego (w stosunku do roku poprzedniego), określająca bieżącą aktywność tego sektora,
- d) wskaźnik inwestycji w przemyśle spożywczym (w stosunku do roku poprzedniego), oddający przewidywania co do rozmiarów produkcji w przyszłości,
- e) indeks cen zbytu wyrobów przemysłu spożywczego w relacji do inflacji, oddający ceny wyrobów spożywczych w relacji do cen innych dóbr i usług konsumpcyjnych,
- f) indeks cen zbytu wyrobów przemysłu spożywczego w relacji do cen skupu produktów rolnych, pośrednio określający opłacalność produkcji.

Spośród rozważanych wskaźników częściowych najwyższą zmiennością charakteryzuje się szereg czasowy relacji dynamiki eksportu do dynamiki importu, ma on również najwyższy współczynnik względnej wartości informacyjnej, a jednocześnie w największym stopniu wpływa na wartości wskaźnika syntetycznego. Korzystna relacja dynamiki eksportu do importu wystąpiła w latach 1994, 1997 oraz 2000. Szczególną wartość informacyjną posiada w tym przypadku wskaźnik przyrostu produkcji towarowej, jako główny strumień zaopatrzenia surowcowego przemysłu spożywczego, stanowiąc trzeci determinant z punktu widzenia względnej wartości informacyjnej.

⁷Koncepcje indeksów częściowych zaczerpnięto z opracowania: Urban R., Staszczak A. (2000): Polski przemysł spożywczy. Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa.



Wykres 2

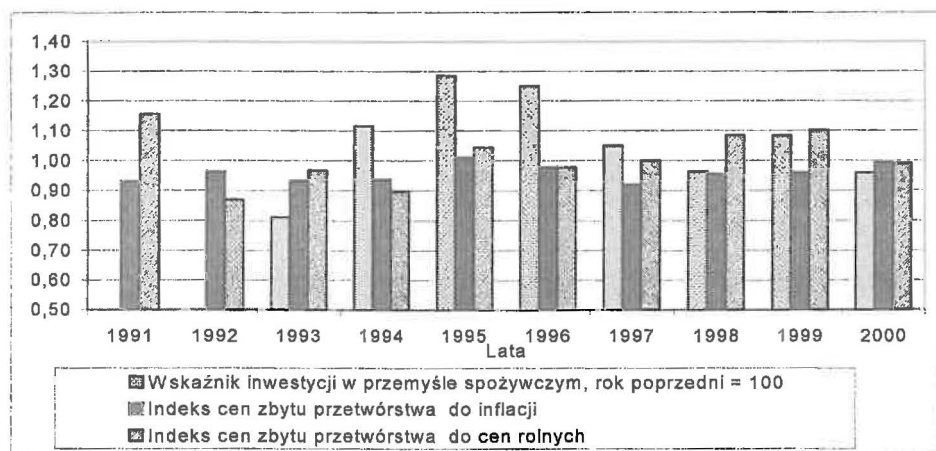
Miernik aktywności gospodarczej w przemyśle spożywczym w latach 1991–2000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów GUS.

Najmniej korzystny okres przypada na lata 1998–1999, jednak należy nadmienić, iż w tych latach wystąpiła wysoka podaż produktów rolnych, będąca efektem wysokiej dynamiki produkcji w latach 1995–1997. Skutkiem wysokiej podaży było relatywne tanienie produktów rolnych, przy czym zjawisko to szczególnie silnie wystąpiło w latach 1998–1999⁸. Ceny produktów rolnych obniżyły się zarówno w relacji do cen dóbr i usług konsumpcyjnych, jak i do cen detalicznych żywności i cen zbytu wyrobów przemysłu spożywczego. Dotyczy to wszystkich głównych grup produktów rolnych. Dodatkowo dynamika sprzedaży produktów przemysłu spożywczego osiągnęła najniższe wartości w latach 1996 oraz 1998. Powyższe zjawiska jednoznacznie wskazują, że relatywne tanienie produktów rolnych i żywnościowych w krótkim okresie skutkuje obniżeniem zdolności generowania zysków w przemyśle spożywczym.

W 1993 r. nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym wyniosły 700 mln USD, a stopa inwestowania 5,7% wartości majątku trwałego. W kolejnych trzech latach (1997–1999) wartość inwestycji w przemyśle spożywczym oscylowała wokół 1,4–1,5 mld USD rocznie [Urban 2001]. W 1999 r., podobnie jak w poprzednich trzech latach, utrzymywał się relatywnie wysoki poziom inwestowania. W 2000 r. nastąpiło obniżenie aktywności inwestycyjnej firm produkujących artykuły spożywcze i napoje. Wydatki na inwestycje przeliczone na USD zmniejszyły się o ponad 20%. Zmiany wartości wskaźników inwestycji powodują, iż pod względem względnej wartości informacyjnej zajmuje on drugą pozycję. Najniższym współczynnikiem zmienności charakteryzuje się indeks cen zbytu przetwórstwa do inflacji.

⁸Poczynając od 1995 r. ceny skupu produktów rolnych wzrosły o 49%, a realnie obniżyły się o 28,5%. W tym samym okresie ceny dóbr i usług wzrosły o ponad 100%, ceny detaliczne żywności o 85%, a ceny zbytu przemysłu spożywczego o 80%.



Wykres 3

Miennik aktywności gospodarczej w przemyśle spożywczym w latach 1991–2000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów GUS.

Tabela 1

Miennik aktywności gospodarczej w przemyśle spożywczym w latach 1991–2000

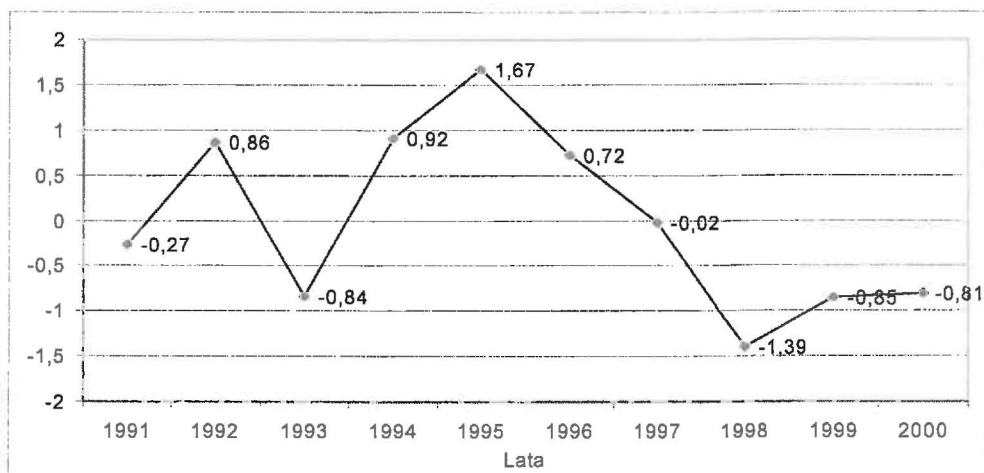
Lata	Relacja dynamiki eksportu do importu	Produkcja towarowa rolnictwa (rok poprzedni = 100)	Dynamika sprzedaży przemysłu spożywczego (rok poprzedni = 100)	Wskaźnik inwestycji w przemyśle spożywczym, rok poprzedni = 100	Indeks cen zbytu przetwórstwa do inflacji	Indeks cen zbytu przetwórstwa do cen rolnych
1991	0,50	1,24	1,50		0,93	1,16
1992	0,90	1,46	1,39		0,96	0,87
1993	0,93	1,30	1,28	0,81	0,93	0,97
1994	1,14	1,24	1,39	1,12	0,94	0,90
1995	0,99	1,34	1,28	1,28	1,01	1,04
1996	0,96	1,23	1,28	1,25	0,98	0,98
1997	1,19	1,10	1,20	1,05	0,92	1,00
1998	0,91	1,05	1,10	0,96	0,96	1,09
1999	0,98	0,99	1,11	1,08	0,96	1,10
2000	1,07	1,09	1,12	0,96	1,00	0,99

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów GUS.

Syntetyczny wskaźnik koniunktury powstaje jako średnia arytmetyczna częściowych wskaźników, które zostały poddane standaryzacji. Wskaźnik syntetyczny jest więc miarą względną, natomiast odchylenia od poziomu „zero” wyrażone są odchyleniem standardowym. Tak skonstruowany wskaźnik umożliwia kwantyfikację zmian aktywności przemysłu spożywczego w świetle

podstawowych determinantów określających aktualną sytuację tego działu gospodarki żywnościowej. Jego obraz graficzny przedstawia wykres 4.

Agregowany indeks aktywności gospodarczej potwierdza wcześniejsze oceny, wskazujące, że w ostatnich trzech latach objętych analizą koniunktura w przemyśle spożywczym była wyraźnie gorsza niż w korzystnym okresie z lat 1994–1997.



Wykres 4

Syntetyczny miernik aktywności gospodarczej w przemyśle spożywczym w latach 1991–2000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie materiałów GUS.

O wysokiej wartości miernika syntetycznego zdecydowały wówczas duża dynamika produkcji wyrobów przemysłu spożywczego, rosnący eksport, a także wzrost podaży surowców rolnych. W okresie dobrej koniunktury rynkowej wysoka była aktywność gospodarcza przemysłu spożywczego, wyrażając się między innymi w wysokich przyrostach produkcji i sprzedaży tego przemysłu (średnio 9,8% rocznie) i dużym wzrostem nakładów inwestycyjnych (z 0,7 do 1,5 mld USD rocznie), co pozwoliło na szybką modernizację potencjału wytwórczego. W latach 1993–1997 koniunktura rynkowa dla przemysłu spożywczego była korzystna. Kreowała ją nie tylko rosnąca chłonność rynku krajowego na żywność (o ok. 4,1% rocznie), ale przede wszystkim szybki wzrost eksportu tego przemysłu, głównie na rynki Europy Wschodniej (do 1,5 mld USD w 1997 r.). Czynnikiem chłodzącym tę koniunkturę, ale o małej i dwukierunkowej sile oddziaływania, było relatywne tanienie wyrobów przetwórstwa rolno-spożywczego.

Od sierpnia 1998 r. nastąpiło gwałtowne pogorszenie koniunktury rynkowej dla producentów żywności, którego skutkiem było zmniejszenie aktywności gospodarczej przemysłu spożywczego oraz wystąpienie tzw. drugiej fali

restrukturyzacyjnej. Indeks koniunktury gwałtownie się obniżył w 1998 r., a obecny jego poziom pozwala na ocenę aktywności sektora jako umiarkowanie wzrostowa. Skutkiem pogorszenia koniunktury rynkowej dla przetwórstwa żywności było: obniżenie tempa wzrostu sprzedaży przemysłu spożywczego (do ok. 1,5% rocznie w latach 1999–2000), przerwanie wzrostowej tendencji inwestowania i ustabilizowanie nakładów na poziomie ok. 1,5 mld USD, załamanie eksportu przemysłu spożywczego na rynki wschodnie (o 0,9 mld USD). Stałym czynnikiem pogarszającym koniunkturę dla tego działu jest przede wszystkim relatywne tanienie wyrobów spożywczych w relacji do innych dóbr i usług konsumpcyjnych, co skutkuje obniżeniem możliwości generowania zysków w przemyśle spożywczym.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza zmian koniunktury w przemyśle spożywczym za pomocą wskaźnika syntetycznego wskazuje, iż przebieg aktywności gospodarczej w świetle przyjętych wskaźników częściowych ma znamiona wahań koniunkturalnych. Niepomyślna sytuacja w okresach dekoniunktury powodowana jest kumulacją niekorzystnego przebiegu większości wskaźników częściowych.

W przyszłości wyniki tego typu badań mogą stanowić podstawę przewidywania punktów zwrotnych w przebiegu cykli koniunkturalnych. Dodatkowym walorem jest unikanie opisu sytuacji gospodarczej za pomocą wielu wskaźników, których łączny wpływ definiuje koniunkturę gospodarczą przemysłu spożywczego. Skonstruowany wskaźnik syntetyczny może posłużyć obecnie do analiz *ex post* sytuacji koniunkturalnej w przemyśle spożywczym.

Omawiany wskaźnik został skonstruowany przy użyciu danych obejmujących stosunkowo krótki okres, w którym rozpoczęły się radykalne przemiany strukturalne i systemowe w gospodarce. Odtworzone w analizie historycznej prawidłowości dotychczasowego rozwoju mogą podlegać w najbliższej przyszłości zmianom. Ponadto, zbiór wskaźników częściowych może zostać zmodyfikowany, dlatego konieczna jest kontynuacja prac zmierzających do stworzenia efektywnego i przetestowanego wskaźnika aktywności gospodarczej przemysłu spożywczego.

Literatura

- GRABIŃSKI T. (1992): *Metody taksonometrii*. AE, Kraków.
 GRABIŃSKI T., MALINA A., SZYMANOWICZ K., WYDYMUS S., ZELIAŚ A. (1983): *Globalne prognozy rozwoju społeczno-gospodarczego*. PWN, Warszawa.

- HUBNER D., LUBIŃSKI M., MAŁECKI W., MATKOWSKI Z. (1994): *Koniunktura gospodarcza*. PWE, Warszawa.
- KURKIEWICZ J., POCHĘCHA J., ZAJĄC K. (1991): *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej w badaniach rozwoju demograficznego*. SGH, Warszawa.
- MATKOWSKI Z., NERB G. (1997): Barometry koniunktury w krajach OECD, *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju gospodarczego SGH*, z. 51. Warszawa.
- NILSSON, R. 1991: OECD Leading Indicators and the Phase – Average Trend Method, *Workshop on Opinion Surveys for Business and Consumers and Time Series Analysis*, Munich.
- NOWAK E. (1990): *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*. PWE, Warszawa.
- OSTASIEWICZ W. (red.) (1998): *Statystyczne metody analizy danych*. AE, Wrocław.
- URBAN R. (2001): *Rynek i produkcja żywności w Polsce*. Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa.
- URBAN R., STASZCZAK A. (2000): *Polski przemysł spożywczy*. Polska Federacja Producentów Żywności, Warszawa.
- WOŚ A. (1992): Syntetyczny wskaźnik koniunktury w rolnictwie. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, Nr 4.

Synthetic Business Confidence Measure in Food Processing Sector

Abstract

The concluded analysis of the undergoing trends in the food processing sector shows that the partial indicators used point to a major scale change. The adverse situation in a downturn is caused by the accumulation of unfavourable level of the most partial indicators.

In the future, the results of such research could be applied to predict turning points in the state of the economy. Additional advantage is an avoidance of the describing an economic situation with many indicators, whose joint effects define the state of the food processing sector. At the moment, the constructed synthetic measure may be used for *ex post* analysis of the situation of the food processing sector.